

## **REFERAT / SUNUŞ**

### **Yüksek Lisans Tezinin Konusu:**

Yüksek lisans tezinin konusunu Azerbaycan'daki Türk sermayeli "KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER" kısaca KOBİ'ler oluşturuyor. KOBİ'lerin tanımı, problemleri ve çözüm önerilerini kapsayacak şekilde hazırlandı ve anketle birebir KOBİ'lerle temas kuruldu, yorum yapıldı.

### **Yüksek Lisans Tezinin maksadı ve vazifeleri:**

Azerbaycan 1991 yılına kadar sosyalist ekonomi sistemle idare edildi, fakat büyük bir değişim hareketiyle serbest piyasa ekonomisine geçiş yaptı. Bu geçiş sürecinde, devlet işletmelerinin kıymetli kağıtlarla halka arz edilmesi, özel KOBİ'leri meydana getirdi. Yerli özel KOBİ'lerin yanı sıra yabancı yatırımcıların da rağbet ettiği Azerbaycan'da, KOBİ'lerin ekonomideki payı gün geçtikçe artarak büyüdüğü görüldü.

Azerbaycan'da, yabancı KOBİ'lerin büyük bölümünü Türk Sermayeli KOBİ'ler oluşturmaktadır. Türk Sermayeli KOBİ'ler; bakkal, market, berber, restoran, petrol üretimi, petrol istasyonu, inşaat, okul, üniversite, kreş, hazırlık kursları, mobilya üretimi, tekstil üretimi, tekstil satışı, nakliye, ulaştırma, turizm, televizyon, radyo, gazete, banka gibi sıralanan sektörlerde faaliyet yapmaktadırlar.

### **Yüksek Lisans Tezinin İlmi yeniliği:**

Yukarıda belirtildiği gibi Azerbaycan'daki Türk Sermayeli KOBİ'ler hakkında geniş araştırmalar yapılmış olup, bu araştırmalardan netice elde edilerek sunulmuştur. Bu eserden faydalanacak olan KOBİ'ciler ve diğer ilgililer Azerbaycan'daki Türk Sermayeli KOBİ'lerin problemlerini bilecek, dünyadaki KOBİ'lerle kıyaslayabilecek, KOBİ sorunları hakkında bilgiye ulaşacak ve sorunların halledilmesi hakkında bilgi sahibi olabilecektir.

Ayrıca; Azerbaycan'daki Türk Sermayeli KOBİ'lerin Azerbaycan ekonomisine ne derece faydalı olduğunu, Avrupa, Asya, Amerika ülkeleri ile Türkiye'deki KOBİ faaliyetlerinin birbirleriyle kıyaslanması ve KOBİ'lerin ekonomiye olan pozitif

faaydalarının yanı sıra, KOBİ'lerin ekonomideki yeri ve önemi hakkında geniş ve tafsilatlı bilgiye ulaşma imkanı sağlanmıştır.

Bu kapsamda Yüksek Lisans Tezinin birinci bölümü; giriş ve KOBİ'lerin Avrupa, Asya, Amerika ülkeleri ile Türkiye'de ve Azerbaycan'da tanımları hakkında geniş ölçüde bilgi verilmiştir. İkinci bölümde; KOBİ'ler hakkında tablolar eşliğinde geniş bilgi verilmiş, KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki yeri ve önemine vurgu yapılmıştır. Ayrıca Türkiye ile Azerbaycan arasındaki ekonomik ilişkiler ve anlaşmalar hakkında da geniş bilgi arz edilmiştir. Üçüncü bölümde; KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlar ve çözüm önerileri hakkında tafsilatlı bilgi verilmiştir. Dördüncü ve son bölümde ise; Azerbaycan'daki Türk Sermayeli KOBİ'ler ve Türkiye'deki KOBİ'ler üzerinde anket düzenlenerek yüz yüze ve internet aracılığıyla temas kuruldu, haklarında bilgi alındı ve bu bilgiler kaydedildi.

#### **Sonuç:**

Azerbaycan bağımsızlığına kavuştuğu 1991 yılından sonra KOBİ'cilikte ileri gittiği, sosyalist ekonomik sistemden serbest piyasa sistemine geçtikten sonra özelleştirmeye üstünlük vererek KOBİ faaliyetlerinin geliştiği ve KOBİ'ciliğin önemi ortaya çıkmıştır.

#### **Yüksek Lisans Tezinin İlmi önemi:**

Bu eser; süratle inkişaf eden Azerbaycan ekonomisi hakkında araştırma yapmak isteyen diğere araştırmacılara ve ekonomistlere yardım edecektir.

#### **Yüksek Lisans Tezinin hazırlanışı:**

Giriş, dört bölüm ve kaynak listesinden ibarettir.

## ÖNSÖZ

*Ülkemiz KOBİ sahip ve yöneticileri sadece ekonomik yaşamda değil, sosyal yaşamda da önemli birer işlev üstlenmekte olup, bu çevrenin, teorik yapı, uygulama stratejileri hakkında bilgilendirilmesi önemlidir. Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemiz KOBİ'lerine de hak ettikleri değer ve önem verilmeli, başarısızlıklarına sebep veren etmenler iyileştirilmeli, özellikle finansal açıdan desteklenip çeşitli vergi kolaylıkları sağlanabilmelidir.*

*Bu çalışmada, beni cesaretlendiren Turgut Özal Üniversitesi Hukuk Fakültesi Bölüm Başkanı Prof. Dr. Sacid Adalı'ya, Türk Dünyası Araştırmaları Vakfı Genel Başkanı Prof. Dr. Turan Yazgan'a, Dumlupınar Üniversitesi eski rektörü ve Türk Dünyası Bakü İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. İsmail Hakkı Düğ'er'e, Hazar Üniversitesi Türk İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı Yrd.Doç. Dr. İntigam Beşirov'a, çalışma kapsamının belirlenmesi ve hazırlanmasında her türlü desteğini esirgemeyen Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğretim üyesi Yrd. Doç. Dr. Murad İsgender'e katkılarından dolayı teşekkür ederim.*

*Bu kitabın Azerbaycan'daki Türk sermayeli KOBİ'lerin ve de Tüm KOBİ'lerimizin sahip ve yöneticileri ile bu alanda çalışma yapanlara yararlı olmasını diliyorum.*

**Yusuf Ziya Demir**

Bakü - 2011

## **İÇİNDEKİLER**

## **SAYFA**

1. REFERAT / SUNUŞ.....	1
2. ÖN SÖZ .....	3
3. İÇİNDEKİLER .....	4
4. GİRİŞ .....	9

## **BİRİNCİ BÖLÜM**

1. AZERBAJCAN, TÜRKİYE, AVRUPA BİRLİĞİ (AB) VE DÜNYADA KOBİ KAVRAMI, KAPSAMI, BOYUTLARI VE KOBİ'LERLE ALAKALI UMUMİ TANIMLAR.....	12
1.1. KOBİ TANIMLAMANIN GEREKÇELERİ.....	12
1.2. KOBİ'LERLE ALAKALI UMUMİ TANIMLAR.....	12
1.3. DÜNYADAKİ KOBİ TANIMLARI.....	14
1.4. AZERBAJCAN'DA KOBİ TANIMI.....	17
1.5. TÜRKİYE'DE KOBİ TANIMI .....	18
1.5.1. TÜRKİYE'NİN RESMİ KOBİ TANIMI.....	21
1.5.1.1. Mikro işletme .....	32
1.5.1.2. Küçük işletme:.....	32
1.5.1.3. Orta büyüklükteki işletme:.....	32
1.5.1.3.1. İşletme:.....	33
1.5.1.3.2. Mali bilanço: .....	33
1.5.1.3.3. Net satış hasılatı: .....	33
1.5.1.3.4. Yıllık iş birimi (YİB):.....	33
1.5.1.3.5. Yakın piyasa: .....	33
1.6. AB ÜLKELERİNDE KOBİ TANIMLARI .....	34
1.6.1. Avrupa Birliği .....	34
1.6.2. Almanya .....	37
1.6.3. Fransa .....	38
1.6.4. İngiltere .....	40
1.6.5. İtalya .....	41
1.6.6. Diğer Avrupa Ülkeleri .....	42

1.7. AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ' NDE	
KOBİ TANIMI .....	42
1.8. ASYA ÜLKELERİNDE KOBİ TANIMLARI .....	44
1.8.1. Japonya .....	44
1.8.2. Malezya .....	45
1.8.3. Hindistan .....	46
1.8.4. Güney Kore .....	46

## **İKİNCİ BÖLÜM**

1. DÜNYADA, TÜRKİYE'DE VE	
AZERBAJCAN'DA KOBİ'LERİN YERİ VE ÖNEMİ .....	47
1.1. DÜNYADA KOBİ'LERİN YERİ VE ÖNEMİ.....	47
1.1.1. İstihdam Açısından KOBİ'lerin Önemi .....	57
1.1.2. Sanayi Açısından KOBİ'lerin Önemi .....	58
1.2. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN YERİ VE ÖNEMİ .....	59
1.3. AZERBAJCAN'DA KOBİ'LERİN YERİ VE ÖNEMİ.....	61
1.3.1. Azerbaycan'da KOBİ'lerin Önemi.....	61
2. AZERBAJCAN – TÜRKİYE EKONOMİK İLİŞKİLERİ .....	64
2.1. Geçmiş Yıllarda Türkiye İle Azerbaycan	
Arasındaki Ticaret .....	68
2.2. Türkiye'nin Azerbaycan İle Ticaretinde	
Mevcut Durum .....	71
2.3. Türkiye'den Azerbaycan'a İhraç Edilen Mallar .....	72
2.4. Türkiye İle Azerbaycan Arasındaki	
Anlaşmalar / Protokoller .....	73

## **ÜÇÜNCÜ BÖLÜM**

3.1. KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR .....	75
3.1.1. KOBİ'lerin Genel Sorunları .....	75
3.1.1.1. Örgütlenme ve Yönetim Sorunu .....	75
3.1.1.2. Tecrübesizlik ve Yetersizlikler .....	76
3.1.1.3. Üretim Sorunları .....	77

3.1.1.4. Pazarlama Sorunları .....	77
3.1.1.5. Kredi Teminindeki Güçlükler .....	79
3.1.1.6. İnsan Kaynakları İle İlgili Sorunları .....	80
3.1.1.7. Ar-Ge Sorunları .....	81
3.1.1.8. Bilgiye Ulaşma Sorunları .....	82
3.1.1.9. KOBİ'lerin Diğer Sorunları .....	84
3.1.1.10. Azerbaycan'daki Türk Sermayeli KOBİ'lerin Finansman Sorunları .....	88
3.1.1.11. Finansman Yetersizliği sorunu .....	89
3.1.1.12. Finansal yönetimle ilgili sorunlar .....	91
3.1.1.13. Muhasabe yönetimi ile ilgili sorunlar .....	92
3.1.1.14. Sermaye Yapıları .....	93
3.2. SONUÇ .....	93
3.3. Çözüm Önerileri.....	93
3.3.1.    Türk sermayeli KOBİ'lere destek veren ulusal ve uluslararası kurum-kuruluşlar ve uygulanan destek programları: .....	93
3.3.1.1.    Kamu kurumu niteliğindeki kuruluşlar: .....	94
3.3.1.2.    Mesleki tesekküller: .....	94
3.3.1.3.    Özel kuruluş ve vakıflar:.....	95
3.3.1.4.    Teknik yardım ve danışmanlık hizmetleri veren diğer kurum ve kuruluşlar ile Yurtdışı destekli veya ilgili diğer kurum ve kuruluşlar: .....	95
1.4.    Azerbaycan'daki Türk Sermayeli KOBİ'lerin Finansal sorunlarını Karşılama Yolları.....	95
1.4.1.    Factoring .....	95
3.4.2.    Forfaiting .....	96
3.4.3.    Leasing .....	96
1.5. KOSGEB'in ve KOBİ'lere Verdiği Destekler .....	97
1.5.1.    Finansal Kiralama Desteği .....	99
1.5.2.    Danışmanlık Desteği .....	100

1.5.3.	Eğitim Destekleri .....	100
1.5.4.	Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği.....	101
1.5.5.	Bilgisayar Yazılım Desteği .....	101
1.5.6.	Genel Test-Analiz, Kalibrasyon ve İşaretlenmesini İlişkin Test-Analiz Desteği.....	101
1.5.7.	Yurtdişi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği.....	101
1.5.8.	İhtisas fuarlarına katılım desteği.....	102
1.5.9.	Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdişi Fuarlara Katılım Desteği.....	102
1.5.10.	Milli Katılım Dışındaki Yurtdişi Fuarlara Katılım Desteği.....	102
1.5.11.	Tanıtım Desteği.....	102
1.5.12.	İhracat Amaçlı Yurtdişi İş Gezisi Programı Katılım Desteği.....	103
1.5.13.	Eşleştirme Desteği.....	103
1.5.14.	Yerel Ekonomik Araştırma Desteği.....	103
1.5.15.	Ortak Kullanım Amaçlı Makine-Teçhizat Desteği.....	103
1.5.16.	Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projesi Desteği.....	104
1.5.17.	Nitelikli Eleman Desteği.....	104
1.5.18.	Yeni Girişimci Desteği .....	104
1.5.19.	İş Geliştirme Desteği .....	104

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

1.	TÜRKİYE VE AZERBAYCAN'DAKİ TÜRK SERMAYELİ KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE BİLGİ YÖNETİMİ AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI.....	107
1.1.	Araştırmanın metodolojisi.....	107
1.2.	Çalışmanın Amacı.....	107
1.3.	Çalışmanın Kapsamı .....	107
1.4.	Çalışmanın Kısıtları .....	107
1.5.	Çalışmanın Evreni ve Yöntemi.....	108
1.6.	Bulgular ve Yorumlar.....	108

1.7.	Araştırmanın Değerlendirilmesi.....	119
2.	TÜRK SERMAYELİ KOBİ'LERİN AZERBAYCAN EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE FİNANSAL SORUNLARI İLE İLGİLİ ANKET ÇALIŞMASI .....	121
2.1.	Anketin amacı.....	122
2.2.	Anketin kapsamı.....	124
2.3.	Ankette kullanılan metot.....	124
3.	ANKETİN DEĞERLENDİRİLMESİ.....	124
3.1.	Bölüm 1: İşletmenin yapısı ile ilgili sorular .....	128
3.2.	Bölüm 2: KOBİ'lerin ekonomideki yeri.....	132
3.3.	Bölüm 3: KOBİ'lerin genel sorunları.....	142
3.4.	Bölüm 4: KOBİ'lerin finansal sorunları.....	142
4.	NİHAİ DEĞERLENDİRME.....	148
5.	SONUÇ VE ÖNERİLER.....	150
6.	ANKET FORMU:.....	151
6.1.	TÜRK SERMAYELİ KOBİ'LERİN AZERBAYCAN EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE FİNANSAL SORUNLARI İLE İLGİLİ ANKET ÇALIŞMASI.....	151
7.	KAYNAKLAR.....	158
8.	ÖZGEÇMİŞ .....	163



## GİRİŞ

*KOBİ'lerin Azerbaycan işletmelerine oranı oldukça yüksek, istihdam oranı yüksek, toplam yatırım ve toplam üretim oranı orta düzeylerde, ihracat oranı ise kısmen düşüktür.*

*KOBİ'ler sadece ekonomik yaşamda değil, sosyal yaşamda da önemli birer işlev üstlenebilmektedirler. KOBİ'ler Azerbaycan'da geniş bir alana yayıldıkları için bölgesel gelişmişlik farklarının giderilmesinde, mülkiyetin geniş bir alana yayılmasında, istihdam olanağı yaratılmasında ve demokratik yaşamın desteklenmesinde oldukça önem taşıyabilmektedirler. KOBİ girişimcilerinin mülkiyet tutkuları, başarılı olma arzuları, cesaretli adımları ve yatırım yapma istekleri siyasi istikrarın da temel mekanizmaları arasında kabul görebilmektedir.*

*Günümüzde Azerbaycan'da büyük ölçekli işletmeleri ile beraber KOBİ'ler de, küreselleşme ve görüş birliği kapsamında hareket etme zorunluluğu ile karşı karşıya kalmışlardır. Bu nedenle, Azerbaycan'ın ekonomik ve sosyal yaşamında özel bir öneme sahip olduğu her kesim tarafından kabul edilen KOBİ sahip veya yöneticilerinin, teorik yapı, uygulama ve olası stratejiler hakkında bilgilendirilmesi önem taşımaktadır.*

*Yeni teknoloji geliştirmede ve çok hızlı değişen piyasa şartlarına uyum sağlamada KOBİ'lerin sahip olduğu esneklik büyük önem arz ettiği ve bu nedenle çok hızlı değişen dünya piyasalarına büyük ölçek ekonomileriyle değil, KOBİ'ler vasıtası ile ulaşılabileceği artık tüm dünyada kabul edilmektedir. Bu çerçevede tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'lerin kalkınmadaki önemi anlaşılmış bulunmaktadır.*

*KOBİ'ler, tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye ve Azerbaycan Ekonomisi'nin de dinamik ve sürükleyici unsurlarından biridir. Ülkemizdeki ekonomik büyümenin kalıcı olmasının yanısıra halkımızın refahına yansımaları açısından Rayonlarda, Nahçıvan muhtar Cumhuriyetinde ve Anadolu'daki KOBİ'lerin gelişmesi büyük*

*önem taşımaktadır. Türkiye’de KOBİ’lerin toplam işletmeler içindeki payının, %96 toplam istihdam içindeki payının %60 düzeyinde olduğu dikkate alındığında, ekonomimiz için böylesi öneme haiz KOBİ’lerin kalkınması sağlanmadan ekonominin bütünüünün kalkınmasının mümkün olmadığı görülmektedir.*

*Özellikle yaşadığımız ekonomik krizler sonrasında, KOBİ’lerimiz açısından en önemli sorunun finansman ihtiyacı olduğu ortaya çıkmıştır. KOBİ’ler için diğer ülkelerdekine benzer teşvik ve destekleme sistemleri ülkemizde de uygulamaya konulmuş, fakat halen finansman sorunu çözülememiştir.*

*KOBİ’ler finansman ihtiyaçlarını öz sermaye dışında iki dış kaynaktan sağlamaktadırlar. Bunlar Bankacılık Sistemi ve Sermaye Piyasalarıdır. Mevcut durumda KOBİ’lerimiz, kredi maliyetlerinin yüksekliği, bürokratik işlemlerin çokluğu ve teminat gösterme zorunluluğu nedeniyle banka kredisi temininde güçlük çekmektedirler. KOBİ’lerin ülke ekonomisine katkılarına rağmen kredi hacminden aldıkları pay, ekonominin görece iyi durumda olduğu yıllarda dahi %5’in üzerine çıkamamıştır. Özsermaye imkanlarının sınırlı olması dolayısıyla da işletme sermayesine ihtiyaç duymaktadırlar. Bu nedenle, KOBİ’lerimizin en önemli sorunlarından biri olan finansman problemlerinin çözümüne yönelik olarak bankacılık dışında en önemli dış finansman kaynağı durumundaki sermaye piyasalarından faydalanılması ve buna yönelik olarak alternatiflerin geliştirilmesi büyük önem kazanmaktadır.*

*Bu noktada çözüm olarak, KOBİ’lerin sermaye piyasasından fon sağlaması gündeme gelmektedir. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası(İMKB)’nda oluşturulan İkinci Ulusal Pazar ve Yeni Ekonomi Pazarı, KOBİ’lere yönelik pazarlar olarak tanımlanmış ve teşkilatlanmıştır. Ancak, kotasyon koşullarının uygun olmasına rağmen İkinci Ulusal Pazar’da 15 şirketin, Yeni Ekonomi Pazarı’nda ise 3 şirket hisse senetlerinin işlem görmesi firmaların İMKB Birinci Ulusal Pazarı dışındaki pazarlarda halka açılmayı tercih etmediklerini ortaya koymaktadır.*

*Ülkemizde KOBİ’ler, sermaye piyasasında kendi yapılarına uygun bir organizasyon gereği duymaktadırlar. Bu nedenle başta KOBİ’ler olmak üzere, gelişme ve büyüme potansiyeline sahip işletmelerin sermaye piyasasından fon*

sağlamalarına imkân tanımak üzere yeni bir borsa olan KOBİ Borsasının kurulması gerekliliği kesimin ilgililerince sürekli dile getirilmektedir.

*Bu çalışma, söz konusu amaçla hazırlanmış olup, dört ayrı bölümde düzenlenmiştir. **Azerbaycan, Türkiye, Avrupa Birliği (AB) ve Dünyada KOBİ Kavramı, Kapsamı ve Boyutları** başlığını taşıyan ilk bölümde; KOBİ tanımının gerekliliği, Azerbaycan'da, Türkiye'de KOBİ Tanımı, AB ve Avrupa ülkelerinde KOBİ tanımları, ABD'de KOBİ tanımı, Japonya ve Asya ülkelerinde KOBİ tanımları ele alınmıştır.*

***Dünya'da ve Azerbaycan'da KOBİ'lerin yeri ve önemini** içeren ikinci bölümde; ayrıca **Türkiye ve Azerbaycan İlişkilerinin siyasi ekonomik gelişimine** yer verilmiştir.*

***KOBİ'lerin karşılaştıkları temel sorunlar** başlığını taşıyan üçüncü bölümde örgütlenme ve yönetim sorunları tedarik sorunları, üretim yönetimi ile ilgili sorunlar, pazarlama yönetimi ile ilgili sorunlar; finansal yönetim ile ilgili sorunlar, muhasebe yönetimi ile ilgili sorunlar, insan kaynakları yönetimi ile ilgili sorunlar, halkla ilişkiler ile ilgili sorunlar, Ar-ge ile ilgili sorunlar, karar alma ile ilgili sorunlar ve ihracat ile ilgili sorunlar üzerinde durulmuştur. **Çalışma, sonuç ve önerilerin sıralanması ile üçüncü bölüm bitirilmiştir.***

*Dördüncü ve son bölümde **Azerbaycan'da faaliyet gösteren Türk Sermayeli Kobiler hakkında yapılan araştırmada yüz yüze ve internet aracılığıyla anket** yapıldı ve sonuç değerlendirildi.*

## **BİRİNCİ BÖLÜM**

### **1. AZERBAJCAN, TÜRKİYE, AVRUPA BİRLİĞİ (AB) VE DÜNYA'DA KOBİ KAVRAMI, KAPSAMI, BOYUTLARI VE KOBİ'LERLE ALAKALI UMUMİ TANIMLAR**

#### **KOBİ TANIMLAMANIN GEREKÇELERİ**

KOBİ'lere ilişkin olarak yapılan araştırmaların ve çeşitli yayınların çoğunda, KOBİ'lerin henüz objektif bir tanımının olmadığı vurgulanmaktadır. Mevcut durumun, bir tanım kargaşası olduğu belirtilerek, bu durumdan kurtulma dileğinde bulunulmakta ve sık sık müşterek bir tanımın önemi ve özlemi dile getirilmektedir.

Bu bağlamda “küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ)” ilişkin genel geçerliliğe sahip objektif bir tanımın yapılamayacağını vurgulayabiliriz. Fakat yurdumuzda bu konudaki tanım kaosuna yol açan nedenin amaç çokluğundan değil, amacın belirsizliğinden kaynaklandığını söyleyebiliriz. Bu konuda, özellikle çeşitli devlet kuruluşlarınca yapılan yayınlarda, her yerde geçerli olması gereken bir tanımın mevcut olmamasından kaynaklanan bir hoşnutsuzluk açık veya kapalı bir biçimde dile getirilmektedir.(1,102-103)

KOBİ'ler, tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye ekonomisinin de dinamik ve sürükleyici unsurlarından biri olup, ülkemizin sosyo ekonomik gelişmesi açısından büyük öneme sahiptirler. Genel olarak KOBİ'ler, az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olarak ifade edilebilir..(2,14)

Günümüzde, küçük işletmeler denilince, eskiden olduğu gibi başarısız olduğu için büyümemiş, küçük ölçeklerde kalmış işletmeler kastedilmemektedir. Tam tersine küçük işletmeler dinamik, yenilikçi, fırsatları zamanında değerlendirebilen işletmelerdir.(3,23)

KOBİ işletmelerin tanımlanması ve kriterlerinin saptanması tartışmalı bir

konudur. Buna bağlı olarak hangi kriterlerin alınacağı ve bunların miktarı konusunda ülkemizde esitli görüşler bulunmaktadır.

KOBİ'lerin tanımı konusunda yaşanan karmaşaya, sağlıklı bir envanter çalışmasının yapılmasına da engel teşkil etmektedir.

Türkiye'deki KOBİ sayısına ilişkin değerlendirmeler çok çeşitli birimler içermektedir. Stratejilerin ve politikaların geleceği tam bilinmediği için de, kaynaklar doğru kullanılamamakta, karanlıkta yn bulmaya çalışılmaktadır. Bu yüzden KOBİ'lerin kullanımına sunulan fonlar ve krediler doğru sayı bilinemediğinden kısa sürede tükenmektedir.(4,3)

KOBİ, tek kişilik pencere yıkama işlerinden imalat sektörüne kadar birçok kuruluş, kk işletme (KOBİ) olarak kabul edilmektedir. İşletme leği için tanımlama yapmanın oldukça pratik nedenleri bulunmaktadır. Devlet desteği alabilmek, kredi avantajlarından yararlanabilmek, ilgili danışmanlık kuruluşlarından destek alabilmek ve sözleşmeler yapabilmek için firma leğinin belirlenmesi gerekmektedir. Bununla birlikte her tür işletmenin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik politikaların belirlenmesinde de tanımlamalar büyük kolaylık sağlayacaktır.(5,9)

KOBİ'leri tanımlayabilmek için bir ek kriter kullanılmıştır. KOBİ tanımını etkileyen belli başlı faktörler asağıdaki gibi sıralanabilir:

- Zaman,
- Ekonomik düzey,
- Sanayileşme düzeyi,
- Kullanılan teknoloji,
- Pazarın büyüklüğü,
- Faaliyette bulunulan iş kolu,
- Kullanılan retim tekniği,
- Üretilen malın zellikleri,
- İş gören sayısı,
- Kuruluş ve araştırmalar.

## 1.2. KOBİ'LERLE ALAKALI UMUMİ TANIMLAR

Genel olarak Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) günümüzde bilgi teknolojisi ve globalleşme kavramlarını ve bu çerçevede dünyadaki gelişmeleri dikkate almadan KOBİ'leri değerlendirmek mümkün olmayabilir. Endüstri devrimi sonrasında özellikle 19. yüzyıl boyunca sermayede ve üretimde çok ciddi değişimler olmuştur. Sanayi devrimi ile birlikte üretim tek tek küçük kuruluşların yaptığı ve özel dar pazarlar için yapılan bir şey olmaktan çıkıp, daha geniş alanlara, ulusal pazarlara ve uluslararası pazarlara doğru genişlemiş ve gelişmiştir. Bunun sonucu olarak da o dönemdeki birleşmeler ve yeniden yapılanmalar, büyümeleri ve finans sorunlarını ortaya çıkarmıştır. Önceden evlerde, küçük atölyelerde yapılan imalat, ihtiyacın büyümesi, talebin artması, teknolojik gelişmelerin katkılarıyla beraber belli bir sahaya yayılmış, fabrika denilen model içerisinde yeni bir üretim yapısı ortaya çıkmıştır.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında standartlaşma ve dünya talebindeki hızlı artışlar nedeniyle büyük ölçekli işletmeler ön plana çıkmış, ölçek ekonomisi cazip hale gelmiş ve büyük ölçekli işletmelere daha çok önem verilmiştir. Nitekim dünyada 1945–1970 döneminde büyük ölçekli işletmelere ağırlık verilerek ekonomik büyüme ve kalkınma faaliyetleri yürütülmüştür. Fakat bu süre içerisinde KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında üstün yönlerinin olduğu anlaşılmaya başlamıştır. Birçok ülkede istihdam oluşturmada ve rekabet ortamının sağlanmasında KOBİ'lerin rolü giderek artmıştır. 1970 petrol ekonomik krizi, KOBİ'lerin önem kazanmasına büyük ölçekli işletmelerin önemini kaybetmesine neden olmuştur.(6,14)

Yani, ölçek ekonomisinin öneminin azalmaya başlamasından sonra KOBİ'ler, birçok ülkede 1970 bunalımından sonra kaynakların ekonomik kullanılması, istihdam ve gelir dağılımına katkılarından sonra makro ekonomik politikaların temelini oluşturmaya başlamıştır. 1970 krizinde büyük işletmelerin aksine küçük işletmeler, ekonomik krizden daha az etkilenen birimler olmuştur. Böylece, 1970'lerde ortaya çıkan ekonomik kriz, büyük ölçekli işletmelerin gözden düşmesine yol açmış ve bu tür krizlerin aşılmasında KOBİ'lerin rolü anlaşmıştır.

Günümüzde ise, geçmiş dönemin değer ölçülerine uymayan bir dizi yeni gelişmeler söz konusudur. Bugün klasik fabrika anlayışı terk edilmektedir. Bugünkü değişim ve gelişmeleri kavramadan KOBİ'lerin önemini, işlevini, verimini, ekonomi içindeki yerlerini, nasıl yönetilmeleri gerektiğini, sorunlarını kavramak ve çözümler üretmek mümkün olmayabilir.

Bilimsel ve teknolojik gelişmelerin meydana getirdiği değişme, fabrika üretimini köklü biçimde değiştirmiştir. Üretimle istihdam arasındaki ilişki değişmesinden dolayı, artık üretimin ölçeği büyüdüğü halde, aynı ölçekte istihdamın geliştirilemediği görülmektedir. Teknolojik gelişmeler, işbirlikleri yeni modeller ortaya çıkarmış, üretimle para arasındaki ilişki değişmiş ve para, üretimin miktarından bağımsız hareket etmeye başlamıştır. Yalın üretim yapan bir fabrikada istediğiniz bireysel, özel üretimi, spesifik üretimi, tercih edilmiş üretimi yapabilecek bir esnekliğe fırsat veren modeller geliştirilmiştir. Buluş sayısı artmış, buluşların ticari hayata geçiş zamanı kısalmış, bu nedenle, pazarda kalabilmek yenilik katsayısına bağımlı hal almıştır. Bunun sonucunda ürün ömürleri kısalmış ve pazarda kalış süresi de azalmıştır. Bugün, küçük, esnek, hızlı ve çevik hareket edebilenlerin zenginlik üretmesi mümkün hale gelirken, yavaş kalanın, tutucu olanın kalıcı olması güçleşmiştir. İşte, bütün bu gelişmeler, klasik sanayileşme döneminden farklı olarak küçük girişimciliği öne çıkarmıştır. Bugünkü iş anlayışında büyük gemiler yerine, çok sayıda ama aynı limana yük getiren küçük gemilerden oluşan filoların bulunduğunu düşünmek gerekiyor. Biri arıza yaptığında onun yerine filo içinden bir başkasının yer alabileceği bir model. O nedenle, KOBİ'ler çok önemli bir araç haline gelmiştir. Bu gelişmelerin sonunda istihdamın önemli bölümü KOBİ'ler tarafından karşılanan yeni bir dünya ortaya çıkmıştır.(7,14)

Dolayısıyla 20. yüzyılda düşünmek, planlamak, strateji geliştirmek önemli olurken, 21 inci yüzyılda hızlı davranmak, sürekli değişen şartlara uyum sağlamak ve anında tepki vermek çok büyük bir önem kazanmış ve KOBİ'lerde esnek, hızlı ve çevik hareket edebilen yapıları ile bu yeni dönemin en önemli aktörleri haline geldiklerini ifade edebiliriz. Bugün bu özellikleri ile KOBİ'ler büyük ekonomilerin kılcal damarları olarak sistemin en önemli unsurlarından birini meydana getirirler.

Bu oluşumu dünyada yaşanan krizler ve bu krizler sonucunda ortaya çıkan hedefler ile de açıklayabiliriz. Zira 1970'lerin II. yarısında tüm dünyada baş gösteren petrol krizi neticesinde KOBİ'lerin önemi daha iyi anlaşılmıştır. KOBİ'lerin ekonomik krizlerden, konjonktürel dalgalanmalardan ve finansal darboğazlardan büyük işletmelere nispeten daha az etkilenmeleri nedeniyle, iş dünyasının dikkatini çekmiş ve "küçük güzeldir" anlayışıyla yeni bir dönemin açılmasına sebep olmuştur.(8,1)

Geleceğe baktığımız da karşımıza çıkan manzara bize geleceğin işletmeler açısından KOBİ'ler dönemi olacağını ortaya koymaktadır. Zira yarın, bugünden daha yüksek bir hız, daha fazla değişimlere uyum yeteneği, daha fazla yenilik, daha fazla çekirdek yetenek gerektirecektir. Hız ilkesinin mutlak olduğu bir sonuç doğuracaktır. Bu nedenle, büyük yapılar yerine, küçük yapılara yönelme ekonominin gelecekteki gündeminde de var olacaktır. Bu nedenle, değişimlere karşı uyum yeteneği olan, esnek, müşteriyle yüz yüze olan aynı zamanda kitle üretimi yapan KOBİ'lerin gelişmenin öncüsü olacağını söyleyebiliriz.

KOBİ tanımları, ülkelere, bölgelere, sektörler göre farklı tanımlanmaktadır. Aşağıda KOBİ'lere ait çeşitli tanımlara yer verilecektir.

Ülkelerin kalkınma seviyesi ve sektörler arasındaki farklılıklar nedeniyle KOBİ tanımlamaları, ülkeden ülkeye, sektörden sektöre hatta bölgeden bölgeye bile değişmektedir. Farklı kaynaklarda yer alan tanımlara göre KOBİ'leri aşağıdaki şekilde tanımlayabiliriz. KOBİ'ler, bağımsız bir kişi tarafından işletilen, sahip olunan ve üretim yaptığı alanda baskın (lider) konumunda bulunmayan ve kredi, personel stok seviyeleri, üretim, servis, pazarlama ve satış gibi kritik kararların, firmada görevli uzmanların yardımı olmaksızın bir veya iki kişi tarafından alındığı işletmelerdir.(9,4)

KOBİ'ler, işletme sahibinin aynı anda hem sahibi, hem de yöneticisi durumunda olduğu, çevresinin dışına çıkmamış, lokal faaliyetlerde bulunan, yalnızca öz kaynakları ile finanse edilen işletmelerdir.(10,33)



KOBİ'ler, genel olarak az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüslerdir.(2,14)

### 1.3. DÜNYA'DAKİ KOBİ TANIMLARI

KOBİ tanımı ülkelere, OECD'ye, AB'ye göre farklılık göstermektedir. Personel sayısı, işletmenin yıllık cirosu, işletmenin bilanço büyüklüğü, sermaye yapısı, vb... gibi ölçütlere dikkat edilerek yapılan bazı tanımları vermek yararlı olacaktır.

#### **Organisation for Economic Co-operation and Development'de (OECD)**

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nün (OECD) KOBİ konusunda kabul ettiği sınıflandırmada, sadece işletmelerde çalışan işçi sayısı esas alınmaktadır. 1-4 işçi çalıştıran işletmeler mikro, 5-19 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük, 20-99 işçi çalıştıranlar küçük, 100-499 işçi çalıştıranlar orta ölçekli, 500'den daha çok sayıda işçi çalıştıranlar ise büyük ölçekli işletme sayılmaktadır.(11,2)

**Tablo 1. OECD'nin KOBİ Sınıflaması.**(11,2)

KOBİ Sınıflandırması	Çalışan Sayısı
Mikro İşletme	1-4
Çok Küçük İşletme	5-19
Küçük İşletme	20-99
Orta Ölçekli İşletme	100-499

### 1.4. AZERBAYCAN'DA KOBİ TANIMI

Azerbaycan devleti bağımsızlığının ilanından sonra ekonomik gelişmelerde birçok sıkıntılar yaşadı. Bunun en büyük nedenlerinden biri eski sistemin kurallarından kopmak, Ermenistan'la uzun süren ilan olunmamış (halen devam

ediyor) savaş, özelleştirme sisteminin olmamasını, insanların eski sistemin düşüncelerinin yeni sisteme karşı olumsuz düşüncelerini göstermek mümkündür.

Azerbaycan'da işletmeler konusunda yasa, özelleştirmeden sonra daha başarılı bir biçimde kendini göstermeye başladı. Kaç defa yasa değişikliklerinden sonra küçük işletmeler konusunda devlet tarafından kabul gören son karar aşağıda gösterilmiştir.(12, )

İktisadi faaliyet türlerine göre küçük sahipkarlık göstergelerinin sınırlarının onaylanması konusunda “Küçük Sahipkarlığa Devlet Yardımı Konusunda” Azerbaycan Cumhuriyeti'nin Yasasında değişiklik yapılması konusunda Azerbaycan Cumhuriyeti'nin uygulaması konusunda Azerbaycan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı'nın 23 Aralık 2003 yıl tarihli 6 numaralı Fermanının icrasını gerçekleştirmek amacıyla Azerbaycan Cumhuriyetinin Bakanlar Kurulu karar veriyor:

1. İktisadi faaliyet türlerine göre küçük girişimcilik ölçülerinin sınırları onaylansın.
2. Azerbaycan Cumhuriyetinde küçük girişimcilere devlet desteğinin uygulanmasında bu ölçüler temel kabul edilsin.
3. Azerbaycan Cumhuriyetinin Devlet İstatistik Komitesine bildirilsin, küçük girişimciliğin sınırları bu karara uygun olarak yapılsın.
4. Bu karar imzalandığı günden geçerlidir. İktisadi faaliyet türlerine göre KOBİ'lerin belirlenmiş ölçüleri Tablo 7'de verilmektedir.(12, )

**Tablo 1. Azerbaycan'da KOBİ Tanımı ve Kriterler.**

<b>İktisadi faaliyet alanları</b>	<b>Küçük işletme İşçilerin sayısı</b>	<b>Küçük işletme Yıllık devri (parasal)</b>	<b>Orta Boy işletme İşçi sayısı</b>
Sanayi ve inşaat	40'tan az	200 bin manat'tan az	40 – 150 kişi
İlmi-teknik hizmeti	20'den az	150 bin Manat'tan az	20 – 75 kişi
Köy işleri	15'den az	100 bin Manat'tan az	15 kişiden fazla

Toptan satış ticaret	10'dan az	300 bin Manat'tan az	10 – 50 kişi
Perakende satış ticareti Nakliyat, hizmet ve diğer iktisadi faaliyet türleri	5'ten az	100 bin Manat'tan az	5 – 50 kişi

**Kayıtlar:**

1. Küçük girişimcilik sektörü olması için her iki gösterici bu sektör için belirlenmiş şartlar içerisinde olmalıdır.
2. Yeni başlayan girişimciler için 1 yıl zaman içerisinde bu şartlarla belirlenmiş işçilerin sayısı temel alınmaktadır.
3. Hukuki şahıs olmadan girişimcilik faaliyetiyle uğraşan fiziki şahıslar için bu şartlarla belirlenmiş yıllık devriye ölçüsü temel alınmaktadır.

KOBİ'lerin Azerbaycan ekonomisindeki toplam işletmelerdeki yeri %83,3, GSMH'ya katkıları % 50 olmaktadır.(13, )

Yukarıdaki açıklamalardan görüldüğü gibi Azerbaycan ekonomisindeki gelişmeler olumlu sonuçlara ulaşmıştır. Azerbaycan Ekonomisinde son yıllarda yaşanan en önemli gelişmeleri ana başlıklar halinde aşağıdaki gibi gösterilebilir.(14,33)

- Ekonomik büyümenin olumlu bir seyir izlemesi
- Döviz rezervlerinin artışı
- Özel sektörün hızla gelişmesi
- Manatın kurunun sürekli artışı
- Yabancı sermayenin gösterdiği artış
- Ortalama ücretlerin artışı %26,2
- Şahsi mevduatların 2004 yılında %60 arması
- Dış borçlanmanın düşük olması
- Elektron devleti yaratma projesine yatırılan masrafın artması (2007 yılında Elektron Devlet projesinin gerçekleştirilmesi için 30 milyon dolar kredi ayrılacağı öngörülmüştür).

## 1.5. TÜRKİYE'DE KOBİ TANIMI

Bütün ekonomilerin temel dinamiğini oluşturmalarına rağmen, bugün dünya literatüründe üzerinde görüş birliğine varılmış bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır. KOBİ tanımları ülkeden ülkeye değişmekte, hatta bir ülke içinde farklı tanımlamalar bulunmaktadır. KOBİ tanımını rakamsal ölçülerle değil de niteliksel olarak ifade edilecek olursa; KOBİ; az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüslerdir.(2,14)

KOBİ'nin bir başka tanımı ise, işletme sahiplerinin aynı zamanda işletme yöneticisi olduğu, lokal faaliyetlerde bulunan, yalnızca özkaynakları ile finanse edilen ve bütün kararların firmada görevli uzmanların yardımı olmaksızın bir veya iki kişi tarafından alındığı işletmelerdir.(15,151)

Genelde KOBİ tanımları belirli rakamsal ölçüler ve büyüklük kriterleri ile tanımlanmaktadır. Ancak, KOBİ'lerin tanımlanması ve büyüklük kriterlerinin saptanması tartışmalı bir konudur. KOBİ'lerin tanımı konusunda yaşanan bu karmaşa, sağlıklı bir envanter çalışmasının yapılmasına da engel teşkil etmekteydi. KOBİ'ler üretim, pazarlama, finansman, personel ve yönetim gibi temel işletmecilik fonksiyonlarının yanı sıra istihdam ettikleri personel sayısı, satış hacmi, sabit sermaye ve makine parkı değeri, kullandıkları enerji miktarı, kurulu kapasite düzeyi, katma değerleri, kar büyüklüğü ve piyasa payı gibi ölçülebilen özellikleri açısından da büyük farklılıklar göstermektedirler. Bu durum, tüm bu nitel ve nicel özellikleri kapsayan ve genel geçerliliği olabilecek bir tanım yapılmasını zorlaştırmaktadır. Bu nedenle KOBİ tanımı, ülkelere göre değiştiği gibi temel alınan ölçütlere göre de farklılık arz etmektedir. KOBİ'leri tanımlayabilmek için birçok kriter kullanılmıştır. KOBİ tanımını etkileyen belli başlı faktörler şöyle sıralanabilir;

- İşgören sayısı,
- Toplam aktif büyüklüğü,
- Toplam satışlar,

- Şirket yapısındaki bağımsızlık düzeyi,
- Pazar Payı,
- Zaman,
- Ekonomik düzey,
- Sanayileşme düzeyi,
- Kullanılan teknoloji,
- Faaliyette bulunulan iş kolu,
- Kullanılan üretim tekniği,
- Üretilen malın özellikleri,
- Kuruluş ve araştırmalar.

2005 yılına gelinceye kadar, KOBİ'lere yönelik çalışan kurumların her biri kendine göre bazı tanımlar yapmışlardır. Tanımlardaki sınırlar genellikle ülkelerin ekonomilerinin büyüklüklerine bağlı olarak değişmektedir. Dolayısıyla KOBİ deyimini hukuki olmaktan çok ekonomik bir anlam taşır. Diğer ülkelerde olduğu gibi tüm bu tanımlamalarda kullanılan ölçüt, bir iktisadi teşebbüste istihdam edilen kişi sayısıdır. Bu genel ölçüte ilave olarak bazı kuruluşlarca farklı kriterlerde kullanılabilir. (16,6)

Türk hukukunda “Küçük ve Orta Boy” deyimini değişik mevzuatlarda yer almaktadır. Ancak kavramın tanımı sadece, 12 Nisan 1990 tarihinde 3624 sayılı yasa ile kurulan ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın ilgili kuruluşu olarak çalışmalarını sürdüren Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığının (KOSGEB) kurulması hakkındaki kanunda yer almaktadır. Bu tanım şu şekilde ifade edilmektedir: “İmalat sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmelerini; 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade eder”.

KOBİ'lere yönelik uygulanacak stratejiler için, üzerinde fikir birliğine varılan bir ortak tanımın bulunması gereklidir. KOBİ deyimini, hukuki olmaktan çok ekonomik bir kavram, yani ekonomik bir tanımdır.

2005 yılına kadar ülkemizde de birçok tanım yapılmasına rağmen bu tanımlar birbiriyle örtüşmemekteydi. Ortak bir tanımın varlığı AB'ne uyum sürecinde olan ülkemiz açısından AB üye ülkeleri ve Türkiye için KOBİ'lere yönelik politikaların

belirlenmesi açısından da önem arz etmektedir. KOBİ'lerin tanımsal belirsizliği veya karışıklığı, AB içerisinde de yakın döneme kadar halledilmiş değildi.(17,66)

Zira AB ülkelerinin 1996 yılında tavsiye niteliğinde almış oldukları karar sonucunda Avrupa birliği komisyonu tarafından ortak bir KOBİ tanımı geliştirilmiştir. Türkiye'de de üzerinde uzlaşmış bir KOBİ tanımı yoktu ve KOBİ'lere hizmet veren her kurum ve kuruluş kendi ölçütlerini kullanarak farklı bir KOBİ tanımı yapmaktaydı. Bu nedenle, uygulamada farklılıklar oluşmakta, KOBİ'lerin bir kısmı bazı uygulamaların içinde yer alırken, diğer bazı uygulamaların dışında kalabilmekteydiler. Ayrıca farklı tanımlar KOBİ'lere yönelik istatistiklerin farklı sonuçlar vermesine de yol açmaktadır.

12 Nisan 2005 tarihinde kabul edilen ve 16 Nisan 2005 tarihli resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren 5331 sayılı “Sanayi ve Ticaret Bakanlığının Teşkilât ve Görevleri Hakkında Kanuna Bir Ek Madde Eklenmesine İlişkin Kanun” ile kurum ve kuruluşların KOBİ'lere ilişkin uygulamalarında kullanılacak tek bir tanımın yapılması kararlaştırılmıştır. Bu kanun maddesinde KOBİ tanımının yapılmasında esas alınacak kriterler belirlenmiştir. Buna göre KOBİ'lerin net satış hâsılatları, malî bilânço tutarları ve çalışan sayıları dikkate alınarak tanımlama yapılması kararlaştırılmıştır. Ayrıca kanun maddesinde, KOBİ tanımının, Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca hazırlanan ve Bakanlar Kurulunca yürürlüğe konulan bir yönetmelikle belirleneceği ve KOBİ'lerin kısaca “KOBİ” olarak adlandırılacağı da ifade edilmektedir. Yine kanun maddesinde kurum ve kuruluşların KOBİ'lere ilişkin uygulamalarında bu yönetmelik hükümlerinin esas alınacağı hükmü yer almaktadır.

Bu çerçevede Sanayi ve Ticaret Bakanlığı “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” hazırlamış ve hazırlanan bu yönetmelik 19 Ekim 2005 tarihli Bakanlar Kurulu toplantısında onaylanarak 18 Kasım 2005 tarihinde resmi gazetede yayınlanmıştır. Yönetmelik, yayım tarihinden altı ay sonra da yürürlüğe girmiştir. Bu yönetmelikle, ülkemizdeki tanımsızlık veya başka bir ifade ile KOBİ tanım kargaşası giderilmiştir.

Türkiye’de Sanayi ve Ticaret bakanlığı tarafından KOBİ tanımı yapılırken; Avrupa Birliği (AB) KOBİ tanımında yer alan bağımsızlık düzeyi kriterinin esas alındığını görüyoruz. Zira bir işletmenin ortaklık yapısında büyük işletmelerin yüksek oranda hissesinin olması, o işletmenin KOBİ davranışları göstermesini engellemektedir. Dolayısıyla bu işletmeler, ortaklık yapılarında büyük kuruluşların önemli hisseye sahip olması sonucu, finansman sorunlarını çözmüş ve güçlü nakit akışına sahip firmalardır. Bu işletmelerin KOBİ boyutunda olmalarının önemli nedeni büyüme zorunluluğu değil, o boyutta olmanın getirdiği avantajlar olabilmektedir.(16,7)

Yönetmeliğin 4. maddesinde KOBİ şu şekilde tanımlanmaktadır; “İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca “KOBİ” olarak adlandırılan ekonomik birimlerdir”.

Yönetmelikte geçen, mali bilanço, bir işletmenin belirli bir tarihte sahip olduğu varlıklar ile bu varlıkların sağlandığı kaynakları gösteren mali tabloyu, net satış hasılatı; işletmenin brüt satışlarından satış iskontoları ve iadeleri ile diğer indirimlerin düşülmesi sonucu bulunan tutarı, yıllık işçi sayısı ise bir yıl boyunca tam zamanlı olarak işletmede veya işletme adına çalışan kişileri ifade etmektedir. Yönetmeliğin 5. maddesinde belirlenen KOBİ tanımı aşağıda tablo halinde gösterilmiştir.

**Tablo 2. Türkiye’deki Yasal KOBİ Tanımı**

<b>KOBİ Tanımı</b>	<b>Çalışan Sayısı</b>	<b>Yıllık Net Satış Hasılatı veya Mali Bilânçosu</b>	<b>Bağımsızlık</b>
Mikro İşletme	1 – 9	< 1 Milyon YTL	Bir yada birkaç şirkete %25 veya üstünde ait olmaması
Küçük İşletme	10 – 49	< 5 Milyon YTL	
Orta Büyüklükteki İşletme	50 – 249	< 25 Milyon YTL	

Hesaplarının kapanış tarihinde, işletme sınıfları ve KOBİ vasfı belirlenirken dikkate alınan kriterlerden herhangi birini, birbirini takip eden iki hesap döneminde de kaybeden veya aşan işletmeler sınıf değiştirir veya KOBİ vasfını kaybeder. Bu yasaya göre aşağıdaki tanımlanan ilişkilerden herhangi birine sahip olan işletmeler, bağlı işletmeler sayılırlar;

- a) Bir işletme, bir başka işletmenin sermayesinin veya oy haklarının en az % 25'ne doğrudan veya müştereken sahipse,
- b) Bir işletme, bir diğer işletmenin hisselerinin veya oy haklarının çoğunluğuna sahipse,
- c) Bir işletme, bir diğer işletmenin yönetim, yürütme veya denetim kurulu üyelerinin çoğunluğunu atamak veya azletmek hakkına sahipse,
- d) Bir işletme, aralarındaki bir sözleşme veya ortaklık belgesi hükümleri uyarınca, diğer bir işletme üzerinde egemen olmak hakkına sahipse,
- e) Bir işletme, bir diğer işletmenin hissedarları veya üyeleriyle yapılan bir anlaşma çerçevesinde, bağlı işletmenin hissedarlarının veya üyelerinin oy haklarının çoğunluğunu tek başına kontrol etmekte ise, bu işletmeler bağlı işletmelerdir.

Burada bağlı işletmeden kastedilen şu ki; müşterek hareket eden gerçek kişi veya gerçek kişi grupları yoluyla bağlı işletme ilişkilerinden bir veya birkaçına sahip işletmeler, faaliyetlerinin bir kısmını veya tamamını aynı piyasa veya yakın piyasalarda (ilgili piyasanın akış zincirinin başlangıç veya bitiminde yer alan ürün veya hizmet piyasası) gerçekleştiriyorlarsa bağlı işletme sayılırlar.

İşletme, eğer bölgesel kalkınma fonları veya üniversiteler dahil kamu yatırım kuruluşları, girişim sermaye şirketleri veya kurumsal yatırımcılara bağlı, ancak bu gibi kurum ve kuruluşlar ne tek başlarına ne de müştereken işletmenin işletilmesini kontrol edemiyorsa bağımsız işletme sayılır. Ayrıca anapara, kime ait olduğu saptanamayacak şekilde dağılmış ve işletme, anaparasının %25'nin veya daha fazlasının orta, küçük veya mikro tanımlarının hiçbirine uymayacak şekilde çeşitli girişimlerin müştereken ya da tek başına kontrolünde olmadığını meşru olarak öne sürebiliyor ise tanımdaki bağımsızlık kriterine ulaşılmış demektir.



KOBİ tanımının yürürlüğe girmesi ile Türkiye’de ilgili kurum ve kuruluşlar tarafından yapılan tüm KOBİ tanımları uygulamadan kaldırılmış ve yönetmelik de belirtilen ortak tanımın kullanılması ile Türkiye’deki tanım kargaşası son bulmuştur. Tanımlama yapılırken esas alınacak kriterlere bakıldığında yapılacak tanımın AB standartlarına uygun olacağı anlaşılmaktadır. AB ile uyumlu hale gelecek olan KOBİ tanımı ile aşağıda sıralanan yararlar elde edilecektir:

- AB standartlarında KOBİ tanımına giren işletmeler, topluluk fonları ve projelere katılmaya hak kazanacaktır.
- KOBİ’ler, bire indirilmiş tanım nedeniyle her ilgili kurumdan aynı yaklaşımla destek alabilecek, AB ülkeleri ile aynı uygulamalardan yararlanabilecektir.
- KOBİ’lerin mevzuat engelleri ve maliyet yükleri ortadan kaldırılacak, AB ile eşit şartlarda rekabet etme imkanına kavuşacaklardır.
- Finans ortamı sağlıklı bir yapıya kavuşacak, finansman mevzuatı KOBİ’lerin gelişimini hedefleyecek ve o doğrultuda vergi ve teşvik kanunlarıyla KOBİ’lerin önünü açacaktır.
- Ortak bir KOBİ tanımı ile KOBİ’lere yönelik istatistiklerin farklı sonuçlar vermesinin önüne geçilmiş olacaktır.
- KOBİ’lerin kurulması, yaşaması ve gelişmesi, AB ile bütünleşmelerinin sağlanması ve rekabet edebilirlik düzeylerinin artması için, ülkemizin sınırlı kaynaklarından ayrılan desteklerin sağlıklı olarak kullanılması ve gerçekçi bir planlamanın yapılabilmesi mümkün olacaktır.

Büyük ekonomilerin temel dinamiğini oluşturmalarına rağmen, bugün Dünya Literatüründe birçok KOBİ tanımı bulunmamaktadır.(18,12)

Sanayileşme düzeyine, işletmelerin bağlı oldukları işkollarına ve üretim tekniklerine bağlı olarak aynı ülkenin farklı bölgeleri ve işkolları arasında KOBİ tanımlamaları değişebilmektedir.(19,25)

Türk hukukunda “Küçük ve Orta Ölçekli İşletme” deyimini çeşitli mevzuatlarda yer almaktadır. Ancak bu kavramın ilk tanımı, 12.04.1990 tarihinde kabul edilen 3624 sayılı “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)” kurulması hakkındaki kanunda yer almaktadır. KOBİ’lerin

desteklenmesi ve geliştirilmesi amacıyla kurulmuş olan KOSGEB kuruluş yasasında, “işletmeler” deyimini şöyle belirtilmektedir; “imalat sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük; 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri ise orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade eder.(20,3)

KOBİ'lere yönelik çalışması bulunan her kurum veya kuruluş, görev anlayışları ve hizmet götürmeyi hedefledikleri işletme grupları açısından farklı tanımlamalar yapabilmişlerdir. Tanımlardaki sınırlar, genellikle ülkelerin ekonomilerinin büyüklüğüne bağlı olarak değişmektedir. Bu nedenle, KOBİ, hukuki olmaktan çok ekonomik bir anlam taşıyabilmektedir. Diğer ülkelerde olduğu gibi tüm bu tanımlamalarda kullanılan ölçüt, bir iktisadi teşebbüste çalışan kişi sayısıdır. Kimi kuruma göre KOBİ'lerde çalışan kişi sayısının 250'nin altında olması gerekirken, bazıları bu sayıyı 99 olarak verebilmiştir. Bu genel ölçüte ek olarak bazı kuruluşlarca farklı kriterler de kullanılmıştır. “KOBİ'lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmelik” öncesine kadar, ülkemizde KOBİ'lere yönelik uygulanan tanım, kapsam ve ölçütleri aşağıdaki tabloda gösterebiliriz.(21,111)

**Tablo 3. Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımları**

<b>Kuruluş</b>	<b>Tanım Kapsamı</b>	<b>Tanım ölçütü</b>	<b>Mikro ölçekli işletme</b>	<b>Küçük ölçekli işletme</b>	<b>Orta ölçekli işletme</b>
<b>KOSGEB</b>	İmalat sanayi,	İşçi Sayısı	-	1-50 işçi	51-150 işçi
<b>HALKBANK</b>	İmalat sanayi, Turizm, Yazılım, Geliştirme	İşçi Sayısı	-	-	1-250 işçi
		Sabit yatırım tutarı (arsa ve bina dışında)	-	-	Toplam 600 Milyon TL'den az
	İmalat	İşçi Sayısı	1-9 İşçi	10-49 işçi	50-250 işçi

<b>HAZİNE MÜSTEŞAR- LIĞI</b>	Sanayi, Turizm, Tarımsal Sanayi, Eğitim, Sağlık, Yazılım Geliştirme	Yatırım tutarı, “KOBİ Teşvik Belgesi” ne konu yatırım tutarı(arsa ve bina dışında)	-	350 Milyon YTL	950 Milyon YTL’den az
<b>DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI</b>	İmalat Sanayi	İşçi Sayısı	-	-	1-200 İşçi
		Sabit yatırım tutarı (arsa ve bina dışında)			2006 öncesi 1,8 Milyon Dolar, sonrası 2 Milyon Dolardan Az
<b>EXİMBANK</b>	İmalat Sanayi	İşçi Sayısı	-	-	1-200 işçi
		Sabit yatırım Tutarı(arsa ve bina dışında)			2 Milyon Dolardan az

Zaten doğaları gereği bu işletmeler için kesin bir tanımlama yapmak olanaksızdır. Sanayileşme düzeyine, işletmelerin bağlı oldukları iş kollarına ve üretim tekniklerine bağlı olarak ülkeler arasında, hatta aynı ülkenin farklı bölgeleri ve iş kolları arasında KOBİ tanımlamaları değişebilmektedir.(22,25)

KOBİ’lere yönelik çalışan kurumların her biri kendine göre bazı tanımlar yapabilmektedirler. Tanımlardaki sınırlar, genellikle ülkelerin ekonomilerinin

büyüklüğüne bağlı olarak değişmektedir. Bu nedenle, KOBİ deyimi, hukuki olmaktan çok ekonomik bir anlam taşıyabilmektedir. Diğer ülkelerde olduğu gibi tüm bu tanımlamalarda kullanılan metot, bir iktisadi tesebbüste istihdam edilen kişi sayısıdır.

Kimi kuruma göre KOBİ'lerde çalışan kişi sayısının 250'nin altında olması gerekirken, bazıları bu sayıyı 99 olarak verebilmektedirler. Bazı kuruluşlarca farklı kriterler de kullanılmıştır. Burada KOBİ literatürü açısından oldukça önemli olan Küçük ve Orta ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) tanımlaması ile Türkiye Halk Bankası'nın KOBİ sınıflandırması ele alınmıştır. Ayrıca, en son düzenlenen KOBİ teşvik kararnamesinde yer alan tanımlamaya da yer verilmiştir.

Türk hukukunda küçük ve Orta Ölçekli İşletme deyimi çeşitli mevzuatlarda yer almaktadır. Ancak bu kavramın tanımı sadece, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulması hakkındaki kanunda yer almaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, ülkemiz sanayinde önemli bir yeri olan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi işletmelerini desteklemek, rekabet güçlerini geliştirmek ve böylece ulusal ekonomiye katkılarını artırmak amacıyla 12 Nisan 1990 tarihinde 3624 sayılı yasa ile kurulmuştur.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın ilgili kuruluşu olarak çalışmalarını sürdüren KOSGEB; Şube Grupları, Enstitüler, TEKMER'ler ve KGEM'ler aracılığıyla faaliyetlerini çeşitli illerde sürdürmektedir.(23,9)

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı hakkındaki kanunun tanımlara ilişkin 2.Maddesinde kanunda geçen işletmeler deyiminden ne anlaşılması gerektiği şöyle belirtilmektedir; imalat sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmelerini; 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade eder.

KOSGEB, Küçük ve Orta ölçekli Sanayi İşletmelerini Üniversite ve yükseköğretim mezunu nitelikli eleman istihdamına yönlendirmek ve bu faaliyetlerinin

desteklenmesi ile verimliliklerini artırarak ulusal ve uluslararası ticarete güçlenerek rekabet edebilmelerini sağlamak amacıyla uyguladığı istihdam desteğinden yararlanmak isteyen işletmelerden; 1-150 arasında işçi çalıştırmak, imalat sanayinde faaliyet göstermek ve gerçek usulde defter tutmak koşullarını istemektedir. Aynı şekilde, ortak kullanım Atölyesi / Laboratuvarına yönelik Makine-Teçhizat Desteği kapsamında da işgören sayısı ile ilgili aynı rakamlara rastlanmaktadır.

Türkiye' de KOBİ'lere finansman desteği sağlayan Türkiye Halk Bankası' nın yaptığı tanımlar şöyledir:

Halkbank, teşvik belgeli işletmelerde işgören sayısı 1-150 arası olup, sabit yatırımları 1 milyar TL'yi aşmayanları; normal KOBİ'lerde ise işgören sayısı 1-250 arası olup, toplam makina ve ekipmanlarının kayıtlı net değeri 400 000 TL' yi aşmayanları KOBİ olarak değerlendirmektedir. 18 Ocak 2001 tarih ve 2429 sayılı KOBİ Teşvik Kararnamesi'nde yer alan tanımlama ise aşağıdaki gibidir:

İmalat ve tarımsal sanayi sektöründe faaliyette bulunan işletmelerden; kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt, araç ve gereçleri ve demirbaşları toplamının net tutarı 400 bin TL'yi geçmeyen işletmelerden; 1 ile 9 arası işgören çalıştıranlar mikro ölçekli, 10 ile 49 arası işgören çalıştıranlar küçük ölçekli, 50 ile 250 arası işgören çalıştıranlar ise orta ölçekli işletme sınıfına girmektedir.(24,9)

### **1.5.1. Türkiye'nin Resmi KOBİ Tanımı**

Türkiye'de yıllardır KOBİ konusunda sürekli gündeme getirilen bir şikayet konusu nihayet 18 Kasım 2005 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan bir yönetmelikle sonuca bağlanmıştır. Bakanlar Kurulu'nun 2005/9617 sayılı bu kararıyla "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Yıllardan beri KOBİ'ler konusundaki toplantılarda sunuların, eleştirilerin ve tanımların büyük bir kısmını oluşturan "KOBİ Tanımı"nın böylece sonuca bağlanması çok sevindirici bir durumdur. Türkiye'nin resmi KOBİ tanımı esas itibariyle AB, KOBİ tanımı esas

alınarak geliştirilmiştir. AB, KOBİ tanımı bir şemsiye tanım olarak ortaya konduğu 1998 yılından beri personel sayısı kriterinde bir değişikliğe gitmezken, diğer iki nicel ölçüt olan bilanço tutarı ve yıllık ciro ölçütlerinde elde ettiği tecrübeler ışığında değişikliklere gitmiştir. Türkiye'nin resmi KOBİ tanımında da personel sayısının ölçütü AB, KOBİ tanımına tamamen uygun olarak yapılmış, diğer iki ölçüt de ise farklılaşmaya gidilmiştir. AB'nin KOBİ tanımında nitel ölçüt olan büyük bir işletmenin KOBİ sermayesinde yüzde 25'den daha fazla pay sahibi olmaması şartı ise Türkiye'nin KOBİ tanımında tam bir berraklığa kavuşturulmamıştır.(1,144)

Türkiye'nin resmi KOBİ tanımı 18.11.2005 tarihinde yayınlanan 25997 no'lu Resmi Gazete'de yer alan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmeliğe göre yayınlanmıştır. Söz konusu yönetmeliğe göre, "Küçük ve orta büyüklükte işletmeler(KOBİ): İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu Yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca KOBİ olarak adlandırılan ekonomik birimlerdir". (25, )

#### **1.5.1.1. Mikro işletme:**

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

#### **1.5.1.2. Küçük işletme:**

Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler. (1,144)

#### **1.5.1.3. Orta büyüklükteki işletme:**

İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin, Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, Resmi Gazete Tarih ve No: 18.11.2005/25997, Madde 5,a,b,c). Söz konusu KOBİ tanımına ve KOBİ'lerin sınıflandırılmasına esas alınan temel kavramlar da yine adı geçen Resmi Gazete'de şu şekilde tanımlanmıştır.

#### **1.5.1.3.1. İşletme:**

Yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup, bir ekonomik faaliyette bulunan birimleri,

#### **1.5.1.3.2. Mali bilanço:**

Bir işletmenin belirli bir tarihte sahip olduğu varlıklar ile bu varlıkların sağlandığı kaynakları gösteren mali tabloyu,

#### **1.5.1.3.3. Net satış hasılatı:**

Bir işletmenin brüt satışlarından satış iskontoları ve iadeleri ile diğer indirimlerin düşülmesi sonucu bulunan tutarı,

#### **1.5.1.3.4. Yıllık iş birimi (YİB):**

Bir yıl boyunca tam zamanlı olarak işletmede veya işletme adına çalışan bir kişiyi,

#### **1.5.1.3.5. Yakın piyasa:**

İlgili piyasanın akış zincirinin başlangıç veya bitiminde yer alan ürün veya hizmet piyasasını, ifade eder.(25, Madde 4, a,c,d,e)

Ayrıca KOBİ tanımı ve KOBİ'lerin sınıflandırılmasında adı geçen yönetmelik uygulanırken çalışan sayısının hesaplanmasında, ilgili işletmede çalışan işçi, işveren vekilleri ve işverenler ile işletme sahipleri, işletmede düzenli olarak bir iş gören ve bunun karşılığında bir ücret alan ortaklar, çalışanlar olarak dikkate alınmaktadır. Ancak çıraklık ve mesleki eğitim sözleşmesi kapsamında işletmede mesleki eğitim gören çıraklar ve staj yapan öğrenciler çalışan sayısına dahil edilmez.(25, Madde 14,a,b,c.)

Söz konusu tanımın diğer önemli bir özelliği de, KOBİ tanımına esas alınan ölçütlerin herhangi bir sektörle sınırlandırılmaması, tam tersine tüm sektörleri kapsamıdır. Buradaki KOBİ tanımına ve sınıflandırılmasına esas alınan ölçütler imalat sektörü, hizmet sektörü, turizm sektörü, tarım sektörü, kısaca tüm sektörlerdeki işletmeleri yukarıdaki tanım ve sınıflandırma kapsamına dahil etmektedir.

## 1.6. AB ÜLKELERİNDE KOBİ TANIMLARI

### 1.6.1. Avrupa Birliği

Avrupa Birliği (AB)' nin KOBİ tanımı ile birlikte, Almanya, Fransa, İngiltere ve İtalya'daki KOBİ tanımlamalarına yer verilmiştir.(26,35-45), (1,9)

AB, KOBİ tanımları konusunda ilk kez 1997 yılında gerek ulusal gerekse birlik bazında karışıklılığa neden olmamak üzere yeni bir tanım geliştirmiştir ve tüm AB ülkeleri için geçerli olmak üzere bir KOBİ tanımı geliştirilmiştir ve 1998 yılından itibaren yürürlüğe koymuştur. Konsey kararı çerçevesinde belirgin bir şekilde ortaya konulan KOBİ tanımı; işçi sayısı, bilanço büyüklüğü ve bağımsızlık kriterlerinden oluşan ölçüleri kapsamaktadır. AB ülkelerinin 1996 yılında tavsiye niteliğinde almış oldukları karar ile ortak bir KOBİ tanımı geliştirilmiştir. AB halen geçerli olan KOBİ tanımı aşağıda gösterilmiştir. Tanımdaki çalışan sayısı işletmedeki tüm çalışan sayısını ifade etmektedir. Söz konusu KOBİ tanımında KOBİ'ler aşağıdaki gibi üçlü bir sınıflandırmaya tabi tutulmaktadır:

- Mikro işletmeler (çok küçük işletmeler)
- Küçük işletmeler
- Orta ölçekli (boy) işletmeler

Bu sınıflandırmaya üçü nicel ve biri de daha ziyade nitel karakterli olmak üzere dört ölçüt (kriter) esas alınmıştır. Bu kriterler de, ilk üçü nicel, dördüncüsü de nitel olmak üzere aşağıdaki gibidir

- İşletmede çalışan personel sayısı ölçütü
- İşletmenin bilanço büyüklüğü ölçütü
- İşletmenin yıllık ciro ölçütü
- Bağımsızlık ölçütü

Elde edilen tecrübeler ışığında üçlü sınıflandırma aynen korunurken sınıflandırmaya esas alınan ölçütlerde ileriki yıllarda bazı değişikliğe gidilmiştir. Tüm tanımlarda personel sayısı ve bağımsızlık ölçütleri aynen korunurken; bilanço büyüklüğü ve ciro ölçütleri ileriki yıllarda yukarı doğru çekilmiştir. Ayrıca son



tanıma kadar mikro işletmeler için bilanço büyüklüğü ve ciro ölçütleri için herhangi bir sayısal değer verilmezken; 2005 yılında yapılan son KOBİ tanımında mikro işletmeler için de bilanço büyüklüğü ve ciro ölçütleri belirlenmiştir.(27,123)

**Tablo 4. 2005 Yılında Yapılan AB'nin Son KOBİ Tanımına İlişkin Nicel ölçütler**

<b>KOBİ Sınıflandırması</b>	<b>Çalışan Sayısı</b>	<b>Bilanço Büyüklüğü</b>	<b>Yıllık Ciro</b>
Mikro İşletme	10'dan az	2 Milyon Avroya kadar	2 Milyon Avroya kadar
Küçük İşletme	50'den az	10 Milyon Avroya kadar	10 Milyon Avroya kadar
Orta Ölçekli İşletme	250'den az	43 Milyon Avroya kadar	50 Milyon Avroya kadar

Nitel ölçüt olan bağımsızlık ölçütlerine göre, bir işletmenin KOBİ olarak tanımlanması, şayet varsa söz konusu işletmedeki büyük bir işletmenin sermaye payının (hisse payının) yüzde 25'i aşmaması şartına bağlanmaktadır. Bir işletme nicel ölçütlere göre orta ölçekli, küçük, hatta mikro işletme grubuna girse dahil; şayet bu işletmedeki büyük bir işletmenin hisse payı yüzde 25 sınırını aşıyorsa KOBİ kapsamı dışında tutulmaktadır. Ölçütlerden sadece bir tanesinin bile tutmaması halinde söz konusu işletme ilgili KOBİ sınıfı dışına alınmakta veya tamamen KOBİ kapsamı dışında tutulmaktadır. Kısaca AB KOBİ tanımına esas alınan ölçütlerin sayısal değerleri, tüm ölçütler için geçerli olmak üzere, "veya" şeklinde değil "ve" şeklinde değerlendirilmektedir. AB'nin söz konusu KOBİ tanımı bir şemsiye tanım olarak geliştirilmiştir. Tek tek AB üyesi ülkeler spesifik hedefler ve özel şartlar çerçevesinde bu sınırları aşmamak kaydıyla kendi sektör, bölge ve büyüklük ölçütlerini belirleyebilirler. Bu bağlamda AB'nin KOBİ tanımı bilimsel bir tanım olarak değil, pragmatik bir tanım olarak anlaşılmalıdır.(1,122-124)

Avrupa Birliği ülkelerinin 1996 yılında tavsiye niteliğinde almış oldukları

karar ile ortak bir KOBİ tanımı geliştirilmiştir. AB komisyon görüşmelerinde, geleneksel ve yeni KOBİ'ler baz alınarak Tablo 5 ve 6'daki KOBİ sınıflamaları yapılmıştır.(27,123)

**Tablo 5. AB' ye Göre Orta ölçekli işletme sınıflandırması**

<b>KİŞİ SAYISI</b>	<b>YILLIK CIRO MIKTARI</b>	<b>BİLANÇO TOPLAMI</b>
100-250 kişi	Yıllık Ciro 7- 40 Milyon ECU	Bilanço Toplamı 5-27 Milyon ECU Arası

**Tablo 6. AB' ye Küçük Ölçekli İşletme Sınıflandırması**

<b>KİŞİ SAYISI</b>	<b>YILLIK CIRO MIKTARI</b>	<b>BİLANÇO TOPLAMI</b>
100'den az	Yıllık ciro 7 Milyon ECU' ya ulaşmayanlar	Bilanço Toplamı 5 Milyon ECU'ya ulaşmayanlar

AB, farklı KOBİ tanımı ve ifadelerinin rekabete zarar verdiğini göz önüne alarak; 250'den az çalışanı bulunan ve yıllık cirosu 40 Milyon ECU' yu veya yıllık bilanço toplamı 27 Milyon ECU' yu aşmayan işletmeler KOBİ'dir tanımını geliştirmiştir.

### **1.6.2. Almanya**

Almanya' da Küçük ve Orta Boy İşletmelerin belirlenmesinde kullanılan bazı nitelikler şunlardır.(1,109)

a) Girişimcinin işletmesiyle özdeşleşmesi,

- b) İşletmenin sermaye piyasasında yer almaması,
- c) Girişimcinin tüm sorumlulukları ve riskleri üstlenmesi,
- d) Bağımsızlık.

Bu niteliklerin yanında ayrıca, işçi sayısı ile birlikte yıllık satış tutarı da dikkate alınmaktadır. Almanya’da Küçük ve Orta Boy İşletmeler Araştırma Enstitüsü tarafından yapılan işletme tanımları, Tablo 7’ de kapsamlı olarak sıralanmıştır. (27,118)

**Tablo 7. Almanya’ da KOBİ Sınıflandırması**

SEKTÖR	ÇALIŞAN KİŞİ	YILLIK SATIŞ TUTARI
<b>A)İMALAT SANAYİ</b>		
Küçük Boy işletme	1 - 49	2 Milyon Mark’a Kadar
Orta Boy işletme	50 - 250	2 Milyon-25 Milyon Mark
<b>B)TOPTAN TİCARET</b>		
Küçük Boy işletme	1-9	1 Milyon Mark’a Kadar
Orta Boy işletme	10-99	1 Milyon- 50 Milyon Mark
<b>C)PERAKENDE TİCARET</b>		
Küçük Boy işletme	1-2	500 Bin Mark’a kadar
Orta Boy işletme	3-49	500 Bin Mark -10 Milyon Mark
<b>D)ULASTIRMA, HABERLESME VE HİZMET</b>		
Küçük Boy işletme	1-2	100 Bin Mark’ a Kadar

Orta Boy işletme	3-49	100 Bin Mark- 2 Milyon Mark
------------------	------	-----------------------------

### **1.6.3. Fransa**

Fransa’da 1997’de yapılan AB’nin resmi KOBİ tanımına kadar ülke bazında geçerli resmi bir tanım yoktur. Fransa’da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konfederasyonu 1997 yılı öncesinde sanayi işletmeleri küçük ölçekli işletmeler için 50 işçiden az, orta ölçekli işletmeler için 50-500 işçi şeklinde sınıflandırılmıştır. Fransa’da küçük ve orta ölçekli işletmelerin belirlenmesine yine o yıllarda geçerli olan bir de alt sınır getirilmektedir. Buna göre en çok 5 işçi çalıştıran iş yerleri “esnaf işletmesi” veya “zanaatkar işletmesi” olarak el sanatları içinde mütalaa edilmekte, küçük sanayinin kapsamı dışında bırakılmaktadır. Daha sonra bu sınır 10 işçi olarak belirlenmiştir. Bu açıklamalara göre 1997 yılı öncesinde Fransa’da küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımında genel olarak kullanılan nicel ölçütler, el sanatları için 1-9 işçi, küçük ölçekli işletmeler için 10-50 işçi, orta ölçekli işletmeler için 51-500 işçi şekilde toparlanabilir.

Fransa’da küçük ve orta sanayinin belirlenmesinde göz önünde tutulan başlıca nitel ölçütler ise aşağıdaki şekilde sıralanmıştır.

- İşletme sahibi ile işletme arasındaki kader birliği(özdeşleşme)
- İşletme sahibinin işletmenin tüm teknik, ekonomik ve sosyal sorumluluklarını üstlenmesi.(1,114-115)

**Tablo 8. Fransa’daki KOBİ Sınıflandırması**

<b>İşletme Büyüklüğü</b>	<b>İşçi Sayısı</b>
El Sanatları	1-9 işçi
Küçük Ölçekli İşletme	10-50 işçi
Orta Ölçekli İşletme	51-500 işçi

Fransa’da yasal düzenlemelere göre, Küçük ve Orta Boy işletme; genel olarak yöneticilerin şahsen ve doğrudan doğruya mali, teknik, sosyal, ahlaki ve yasal zorunluluklar üstlendiği işletmeler olup bu konuda resmi bir tanım yoktur. Aşağıdaki tabloda işletmelerde çalışan işçi sayıları göstermektedir.(1,144)

**Tablo 9. Fransa’da işgören Sayısına Göre işletme ölçeği**

<b>ÖLÇEK</b>	<b>ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI</b>
Küçük işletmeler	1-99 Kişi Arasında
Orta işletmeler	100-250 Kişi Arasında
Büyük işletmeler	250 Kişiden Fazla

#### **1.6.4. İngiltere**

İngiltere’de Küçük ve Orta Boy işletmelerin resmi bir tanımı mevcut değildir. Diğer ülkelerde olduğu gibi imalat sanayinde KOBİ’ler, çalışan kişi sayısı ile tanımlanmaktadır. Nitelikli olarak ise; işletmenin sermaye piyasasındaki mevcudiyeti göz önüne alınmaktadır. Küçük işletmeler araştırma komitesi tarafından sektörlere göre yapılmış küçük işletme tanımları aşağıdaki tabloda görülmektedir.(1,1116)

**Tablo 10. İngiltere’de Sektörlere Göre KOBİ Tanımlaması**

<b>SEKTÖR</b>	<b>KÜÇÜK BOY İŞLETME TANIMI</b>
İmalat Sanayi	250 işgörenden Az
İnşaat	25 işgörenden Az
Madencilik	25 işgörenden Az
Perakende Ticaret	Yıllık Satış Cirosu 50 bin Pound’dan Az
Toptan Ticaret	Yıllık Satış Cirosu 200 bin Pound’dan Az

İngiltere’de AB öncesi KOBİ sınıflandırmasında; “perakende ticaret için yıllık satış cirosu 50 Bin Pound’dan, toptan ticaret için ise yıllık satış cirosu 200 Bin pound’dan az olmak” esası kabul görmüştür.(9,9)

#### **1.6.5. İtalya**

Resmi bir tanımın olmadığı İtalya’da devletin finansman yardımlarında kullanılmak üzere, Küçük ve Orta Boy İşletmeleri belirlemek üzere çeşitli teknikler geliştirilmiştir. Uygulamada kullanılan en geçerli yöntem, çalışan kişi sayısı ve sabit sermaye yatırım tutarıdır. En çok 250 işgöreni olan ve sabit sermaye yatırımı olarak 3 Milyar İtalyan Lire’ini aşmayan işletmeler Küçük ve Orta Boy işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Nitelikli olarak ise, üst yönetimde iş başı dikkate alınmaktadır. işletme organizasyonunda profesyonel yönetici bulunan işletmeler, büyük boy işletme olarak tanımlanırken, işletme sahipliği ve yöneticilik vasıflarını tek elde tutan girişimcilerin işletmeleri ise, Küçük ve Orta Boy işletme olarak kabul görmektedir. Tablo 1.6’da kapsamlı bir sınıflama yer almıştır.(27,119)

**Tablo 11. İtalya’da İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçekleri**

<b>SEKTÖR</b>	<b>ÇALISAN KİŞİ SAYISI</b>
Çok Küçük İşletmeler	1-19 (Dahil) Kişi Arası
Küçük İşletmeler	20-99 (Dahil) Kişi Arası
Orta İşletmeler	100-250 (Dahil) Kişi Arası
Büyük İşletmeler	250 Kişiden Fazla

İtalya’da, KOBİ’lere sağlanacak destekleri belirlemek ve bu alanda bir standart oluşturmak üzere çeşitli ölçütler geliştirilmiştir. Uygulamada kullanılan en geçerli ölçütler, “çalışan kişi sayısı” ve “sabit sermaye yatırım tutarı”dır. Genel anlamda, en çok 250 işgöreni olan ve sabit sermaye yatırımı olarak 3 Milyar İtalyan Lire’ini

aşmayan işletmeler KOBİ olarak kabul görmüşlerdir. Nitel ölçü olarak ise, üst yönetimde iş bölümü dikkate alınmaktadır. İşletme organizasyonunda profesyonel yönetici bulunan işletmeler, büyük boy işletme olarak tanımlanırken, işletme sahipliği ve yöneticilik vasıflarını tek elde tutan girişimcilerin işletmeleri ise, KOBİ olarak kabul görmektedir.

#### **1.6.6. Diğer Avrupa Ülkelerinde**

**Avusturya'da** 1-9 arası işgören çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 10-100 arası işgören çalıştıran işletmeler orta ölçekli,

**Belçika'da**; 50'nin altında işgören çalıştıran ve 15 Milyon Belçika Frangının altında yıllık satış hacmine sahip işletmeler küçük ölçekli ve yine 50'nin altında işgören çalıştıran ve 15-50 milyon Belçika Frangı arası yıllık satış hacmine ulaşan işletmeler orta ölçekli işletmeler,

**Hollanda'da**; 1-9 arası işgören çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 10-100 arası işgören çalıştıran işletmeler orta ölçekli olarak tanımlanırken, 7,5 milyon Hollanda Florini yıllık satış hacmi ile sınırlandırılmıştır,

**İsviçre'de** 50 kişiye kadar işgören çalıştıran işletmeler küçük ve orta ölçekli,

**Danimarka'da**; 1-19 arası işgören çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 20-50 arası işgören çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak adlandırılmaktadır.(9,10)

#### **1.7. AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ'NDE KOBİ TANIMI**

ABD'nde KOBİ tanımlarında kullanılan ölçüleri, çalışan işçi sayısı ve satış tutarı oluşturmaktadır. Bu konudaki uygulamalar Amerika Küçük İşletme Yönetimi, Küçük İşletme Geliştirme Merkezleri, Küçük İşletme Enstitüleri ile Küçük İşletme Yatırım Şirketleriİhtisaslaşmış Küçük İşletme Yatırım Şirketleri tarafından yerine getirilmektedir. ABD'de küçük işletmelere her türlü bilgi ve finansman desteği

veren federal bir kuruluş olan Amerika Küçük İşletme Yönetimi Büyüklük Standartları Bürosu tanımlamasına göre küçük işletme kriterleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.(27,120)

**Tablo 12. ABD’de KOBİ Sınıflandırması**

<b>Sektör</b>	<b>Çalışan Kişi Sayısı</b>	<b>Yıllık Satış Tutarı</b>
a) İmalat Sanayi -Küçük Boy İşletme -Orta Boy İşletme	1-499 500-1499	2,5 Milyon Dolardan az 2,5 Milyon Dolar-21,5 Milyon Dolar
b) Toptan Ticaret -Küçük Boy İşletme -Orta Boy İşletme	1-49 49-499	7 Milyon Dolar’dan az 7-25 Milyon Dolar
c) Perakende Ticaret ve Hizmet İşletmeleri -Küçük Boy İşletme -Orta Boy İşletme	--- ---	3 Milyon Dolar’dan az 3-13 Milyon Dolar
d) Tarım İşletmeleri -Küçük Boy İşletme -Orta Boy İşletme	--- ---	0,5 Milyon Dolar’dan az 0.5 Milyon Dolar – 9 Milyon Dolar

A.B.D’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin resmi bir tanımı yoktur. Kuruluşların tanımlarında kullanılan çalışan işçi sayısı ve satış tutarı oluşturmaktadır. ABD’de küçük işletmelere her türlü bilgi ve finansman desteği veren federal bir kuruluş olan SBA (Small Business Administration) tanımlamasına göre küçük işletme kriteri olarak imalat sanayinde personel sayısı (500-1500 kişi), toptancı kuruluşlarında personel sayısı ve yıllık satış gelirleri



(500'e kadar personel ve 25 Milyon Dolar Satış), perakendeciler ve hizmet işletmeleri için de yıllık satış gelirleri (3-13 Milyon Dolar) göz önüne alınmaktadır. (28,12)

Aşağıdaki tablo, ABD açısından işletme dengine göre çalışan işçi sayıları gösterilmektedir.(27,120)

**Tablo 13. ABD’de işgören Sayısına Göre İşletme Ölçeği**

<b>ÖLÇEK</b>	<b>ÇALISAN KİŞİ SAYISI</b>
Küçük İşletmeler	1 - 499 Kişi Arası
Orta İşletmeler	500 -1499 Kişi Arası
Büyük İşletmeler	1500 Kişiden Fazla

## **1.8. ASYA ÜLKELERİNDE KOBİ TANIMLARI**

Burada Japonya başta olmak üzere, Malezya ve Hindistan’daki KOBİ tanımları üzerinde durulmuştur. (26,35-45), (64,42-113)

### **1.8.1. Japonya**

Japonya’ da Küçük ve Orta Boy İşletmeler tanımlanırken, çalışan işgören sayısı ve sermaye miktarları dikkate alınmıştır. Ölçeğe göre daha ayrıntılı bir tanımda, imalat sanayi sektöründe 5’den az işgören çalıştıran işletmeler mikro, 20’den az işgören çalıştıran işletmeler çok küçük, 20 ile 299 işgören çalıştıran işletmeler ise Küçük ve Orta Boy İşletme olarak kabul edilmektedir. İmalat sanayindeki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin sermayesi, 100 Milyon Yen’den fazla olmamaktadır. Aşağıdaki tabloda, Japonya’da sektör bazında Küçük ve Orta Boy İşletme tanımları yapılmaktadır.(1,117)

**Tablo 14. Japonya’da KOBİ ölçeği**

SEKTÖR	ÇALISAN KİŞİ SAYISI	SERMAYE MİKTARI
İMALAT SANAYİ	300 Kişiyeye Kadar	100 milyon Yen'e Kadar
TİCARET	100 Kişiyeye Kadar	30 milyon Yen'e Kadar
HİZMETLER	50 Kişiyeye Kadar	10 milyon Yen'e Kadar

### 1.8.2. Malezya

Malezya'da aşarıdaki tabloda görüleceği gibi işletmeler istihdam ettikleri işğören sayısına göre sınıflandırılmaktadır. (27,121)

**Tablo 15. Malezya'da İşğören Sayısına Göre İşletme Ölçeği**

ÖLÇEK	ÇALISAN KİŞİ SAYISI
Küçük İşletmeler	1 - 49 Kişiyeye Arası
Orta İşletmeler	50 -199 Kişiyeye Arası
Büyük İşletmeler	200 Kişiyeden Fazla

### 1.8.3. Hindistan

Hindistan'daki ayırımı göre, arazi ve makinalara yaptıkları sabit yatırımları 300 bin Doları aşmayan işletmeler KOBİ 16 bin Doları geçmeyen işletmeler ise çok küçük işletme olarak adlandırılmaktadır. (21,121)

### 1.8.4. Güney Kore

Güney Kore'de sanayi üretimi, önce fabrika ve fabrika dışı üretim şeklinde ikiye ayrılmaktadır. 5 işğiden daha çok sayıda personel çalıştıran üretim birimleri

sanayi işletmesi(fabrika) tanımına girmektedir. Personel sayısı 5'in altında kalan üretim birimleri ise sanayi işletmesi(fabrika) kapsamı dışında bırakılmaktadır. Sanayi işletmelerinde ayrıca "istihdam edilen işçi sayısı 300'ün altında kalan işletmeler küçük ve orta ölçekli, 300'ün üstünde işçi çalıştıran işletmeler de büyük ölçekli işletme kapsamına alınmaktadır. Bu sınır 1974 yılına kadar 200 işçi olarak belirlenmiştir. 1974 yılında küçük ve orta ölçekli işletme sayısı genişletilerek 300 işçiye çıkarılmıştır.(1,118-119)

## **İKİNCİ BÖLÜM**

### **1. DÜNYA'DA, TÜRKİYE'DE VE AZERBAYCAN'DA KOBİ'LERİN YERİ VE ÖNEMİ**

#### **1.1. DÜNYADA KOBİ'LERİN YERİ VE ÖNEMİ**

KOBİ'ler, ülkelerin sosyal ve ekonomik yapı özellikleri içinde endüstrileşme, sağlıklı kentleşme, optimum dağıtım ve ticaret uygulamaları için önemli bir özellik taşımaktadır. Bölgeler arası dengesizliğin giderilmesinden, üretim kaynaklarının etkin olarak kullanılmasına kadar ekonominin vazgeçilmez bir unsuru olmuşlardır. Bundan dolayı bütün ülkelerin politika ve stratejilerinin oluşumunda etkin olmaktadırlar.

KOBİ'ler ülke ekonomisine bir taraftan yatırım, üretim, istihdam, ihracat ve ödedikleri vergiler açısından katkıda bulunurken, diğer taraftan da coğrafi açıdan ülkenin bütün bölgelerine dağılmış olmaları nedeniyle bölgesel kalkınmada son derece önemli rol oynamaktadırlar. Ayrıca iç göçün önlenerek sağlıklı kentleşmenin önüne geçilmesinde, tam rekabetin sağlanmasında, sosyal barışın korunmasında ve kalifiye eleman yetiştirilmesinde önemli katkılar sağlamaktadır. Dünyada 1945–1970 döneminde büyük ölçekli işletmelere ağırlık verilerek ekonomik büyüme ve kalkınma faaliyetleri yürütülmüştür. Fakat bu süre içerisinde KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında üstün yanlarının olduğu anlaşılmaya

başlanmıştır. Birçok ülkede istihdam oluşturmada ve rekabet ortamının sağlanmasında KOBİ'lerin rolü, giderek artmıştır. 1970 ekonomik krizi, KOBİ'ler büyük ölçekli işletmelerden daha fazla kazanmaya başlamıştır. Yani, ölçek ekonomisinin öneminin azalmaya başlamasından sonra KOBİ'ler, birçok ülkede 1970 bunalımından sonra kaynakların ekonomik kullanılması, istihdam ve gelir dağılımına katkılarının olmasından dolayı makro ekonomik politikaların temelini oluşturmaya başlamıştır. Büyük işletmelerin aksine, üretim rasyonelizasyonunu, talebin yüksek gelir esnekliği ya da düşük fiyat esnekliği gösterdiği ürünlerin üretimine ağırlık veren küçük işletmeler, ekonomik krizden de en az etkilenen birimler olmuştur. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomileri incelendiğinde KOBİ'lere yönelik göstergeler, bu kesimin önemini gayet açık bir şekilde ortaya koymaktadır. Her ne kadar KOBİ'ler, ülkelere göre tanımsal ve yapısal farklılıklar gösteriyorsa da, dünyanın neresinde olursa olsun değişmeyen bir gerçek, bu işletmelerin bütün dünya ülkelerinin ekonomilerinde göz ardı edilmeyecek katkılara sahip olmasıdır.

KOBİ'ler büyük işletmelerin yapamadıkları ya da yapmak istemedikleri yeni malzemelerin, fikirlerin, süreçlerin ve hizmetlerin temel kaynağını oluşturmaktadırlar. Çünkü büyük işletmeler ölçek ekonomisinin maliyet avantajından yararlanmak amacıyla makine, araç, gereç ve işgücüne yaptıkları büyük yatırımlar nedeni ile aynı ürünü uzun süre üretmeye bağlı kalmaktadırlar. Fakat KOBİ'lerin büyük ölçekli yatırımlara bağlı kalmak gibi bir sorunları bulunmamaktadır. Çünkü ölçek ekonomileri küçüktür ve büyük işletmelere göre daha esnek bir yapıya sahiptirler.

KOBİ'ler, yalnızca gelişmekte olan ülkelerde değil; aynı zamanda gelişmiş ve sanayileşmiş ülkelerde de önemini korumaktadır. Yaşadığımız 21. yüzyıl içerisinde gelişmiş ülkelerde, şimdiye kadar izlenen küçük işletmelerle ilgili istihdamı artırmayı amaçlayan politikalar ikinci plana atılarak, üretimde, satışta ve yönetimde yeniliklere giden küçük işletmelerin oluşumunu ve rekabetini sağlayan politikalar oluşturulmaya çalışılmaktadır. Gelişmiş ülkelerin küçük işletme politikaları istihdamı artırma odaklı değil, çanın gereği olan canlı, yaşanabilir, dinamik girişimcilerin geliştirilmesi olmaktadır. Bu zorluklara rağmen tüm ülkelerde, işletmelerin yaklaşık % 99'unun KOBİ'lerden oluştuğu şeklinde yapılan bir

tahmine göre ülkeden ülkeye değişmekle birlikte, istihdamın % 40-80'i ve gayri safi milli hâsılanın % 30-70'i KOBİ'ler tarafından oluşturulmaktadır. KOBİ'lerin % 5'i hızlı büyüyen şirketler statüsündedir.

Bu verilere göre KOBİ'lerin büyük işletmelere göre açık bir üstünlükleri ortaya çıkmaktadır. KOBİ'lerin küçük fakat önemli bir grubu da, yeni sanayilerin ve teknolojilerin gelişmesinde öncü konumundadırlar. Yenilikçi çalışmalar yapanlar içinde KOBİ'ler yoğun durumdadır. İletişim ve otomasyon maliyetlerinin azalmasıyla KOBİ'lerin teknik imkânları artacak, bu da küresel piyasa içindeki başarılarının büyümesini sağlayacaktır.

KOBİ'lerin istihdama katkısı da önemlidir. Ekonomik kalkınmışlık düzeyi ne olursa olsun, tüm ülkelerde KOBİ'ler gerek sayısal, gerek istihdam yaratma gücü açısından ekonomik ve toplumsal düzenin bel kemiğini oluşturmaktadır. Ülkelerin hemen hemen hepsinde toplam işletmelerin neredeyse tamamını KOBİ'ler oluşturmaktadır. Buna göre bütün ülkelerde KOBİ'lerin etkin bir işleve sahip olduğu görülmektedir. Sonuç olarak günümüzde, dünya pazarlarının küreselleşmesiyle, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik değişimlere uyum gösterme esnekliklerinin ve yeteneklerinin daha fazla farkına varmakta, bunun sonucunda rekabet güçlerini ve teknolojik düzeylerini artırıcı yönde tesvik tedbirleri uygulamalarına ağırlık vermektedirler.

Genel olarak, az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği kullanan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olarak ifade edilen KOBİ'ler birçok durumda büyük firmalardan daha fazla avantajlara sahiptirler.(2,14), (53, )

KOBİ'lerin müşteriyile olan yakın ilişkileri, bu işletmelere büyük işletmelerin sahip olamayacakları bir üstünlük sağlamaktadır. Pazarı yakından takip edip müşterilerin ihtiyaçlarını bilerek personeliyle daha yakın ilişkiler kurabilmeleri, üretim, pazarlama ve hizmet konularında büyük işletmelerden daha fazla esnekliğe sahip olmalarına neden olmaktadır. Bu esneklik, dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve zamanında uyum sağlayabilme olanağı tanıdığından, KOBİ'ler birçok olumsuzluğu daha az zararla

geçistirebilmektedirler. Nitekim ulusal ekonominin önemli bir bölümüne KOBİ'lerin sahip olması, tarihsel bir rastlantı değildir. Şimdiki büyük firmaların birçoğu, dinamik lider tipleriyle iyi yönetilmesi sonucunda önceden birer KOBİ iken artık büyük bir firma haline gelmişlerdir.(29,17)

1945–1970 döneminde, dünyada, büyük ölçekli işletmelere ağırlık verilerek ekonomik büyüme ve kalkınma faaliyetleri yürütülmüştür. Fakat KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında üstün yanlarının olduğu anlaşılmaya başlaması büyük ölçekli işletmelerin önem kaybetmesine neden olmuştur. Yani, ölçek ekonomisinin öneminin azalmaya başlamasından sonra KOBİ'ler, birçok ülkede 1970 bunalımından sonra kaynakların ekonomik kullanılması, istihdam ve gelir dağılımına katkılarının olmasından dolayı makro ekonomik politikaların temelini oluşturmaya başlamıştır.(30, )

Ekonomik kalkınmışlık düzeyi ne olursa olsun, tüm ülkelerde KOBİ'ler gerek sayısal, gerek istihdam yaratma gücü açısından ekonomik ve toplumsal düzenin bel kemiğini oluşturmaktadır. Sonuç olarak günümüzde, dünya pazarlarının küreselleşmesiyle, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik değişimlere uyum gösterme esnekliklerinin ve yeteneklerinin daha fazla farkına varmakta, bunun sonucunda rekabet güçlerini ve teknolojik düzeylerini artırıcı yönde teşvik tedbirleri uygulamalarına ağırlık vermektedirler. Kısaca dünyada “küçük güzeldir” anlayışı hakim olmaktadır.

KOBİ'ler, yalnızca gelişmekte olan ülkelerde değil aynı zamanda gelişmiş ve sanayileşmiş ülkelerde de önemini korumaktadır. Avrupa Topluluğunda 1985 yılında iş isteyen her 25 kişiden 3'ü ya da % 12'si işsiz kalmıştır. Bu nedenle, Avrupa'da önemli istihdam artışını sağlamaya dönük bir araştırma yapılmıştır. Araştırma sonucunda, Küçük ve Orta ölçekli İşletmeler'in buna bir çözüm olarak görüldüğü belirtilmiştir. İstihdam sorununun çözümlenmesinde önemleri daha belirgin biçimde ortaya çıkan küçük ve orta ölçekli işletmelerin Avrupa'da da 1970'lerden sonra önem kazanmış olduğu görülmektedir.(31, ), (53, )

21. yüzyıla girdiğimiz şu yıllarda gelişmiş ülkelerde, şimdiye kadar izlenen küçük işletmelerle ilgili istihdamı artırmayı amaçlayan politikalar yanında,

üretimde, satışta ve yönetimde yeniliklere giden küçük işletmelerin oluşumunu ve rekabetini sağlayan politikalar da oluşturulmaya çalışılmaktadır.(18,11)

Tablo 1’de ele alınan ülkelerin hepsinde toplam işletmelerin neredeyse tamamını KOBİ’lerin oluşturduğu görülmektedir.(29, )

**Tablo 1: Bazı Ülke Ekonomilerinde KOBİ’lerin Payları (%)**

	A.B.D	Almanya	Japonya	Fransa	İngiltere	G.Kore	Hindistan	Türkiye
<b>KOBİ’lerin Tüm İşletmeler İçindeki Yeri</b>	97,2	99,8	99,4	99,9	96,0	97,8	98,6	96,0
<b>Toplam İstihdam İçindeki Yeri</b>	50,4	64,0	81,4	49,4	36,0	61,9	63,2	61,1
<b>Toplam Yatırım İçindeki Yeri</b>	38,0	44,0	40,0	45,0	29,5	35,7	27,8	56,5
<b>Yaratılan Katma Değer İçindeki Yeri</b>	36,2	49,0	52,0	54,0	25,1	34,5	50,0	37,7
<b>Toplam İhracat İçindeki Payı</b>	32,0	31,1	38,0	23,0	22,2	20,2	40,0	8,0

<b>Toplam Krediden Aldıkları Pay</b>	42,7	35,0	50,0	48,0	27,2	46,8	15,3	4,0
--------------------------------------	------	------	------	------	------	------	------	-----

Türkiye’de KOBİ’lerin istihdamdaki payı % 61,1, yatırımlardaki payı % 56,5, yaratılan katma değerdeki payı % 37,7’dir. Ancak Türkiye’de KOBİ’lerin toplam ihracat içindeki payı ile toplam kredilerden almış oldukları pay diğer ülkelere göre çok düşüktür. KOBİ’lerin ihracattaki payı gelişmiş ülkelerde % 20 ile % 38 arasında iken, bu oran Türkiye’de % 8 civarındadır. Bu da Türkiye’de ki KOBİ’lerin büyük çoğunluğunun dışa açılma derecesinin düşük olduğunu ve küreselleşme sürecine giremediklerinin göstergesi olabilir. Bunun yanında, KOBİ’lerin toplam ihracat içindeki payının çok düşük olması, mevcut istatistiklerde yalnızca KOBİ’lerin kendi yaptıkları ihracatın dikkate alınmasından, büyük işletmelerin dış ticaret şirketleri aracılığı ile yaptıkları ihracatın ise dikkate alınmamasından kaynaklanabilir. Oysa KOBİ’lerin önemli miktardaki ihracatlarının büyük işletmelerin dış ticaret şirketleri aracılığıyla yaptıkları bilinen bir gerçektir. Bu gerçek göz önüne alındığında, KOBİ’lerin toplam ihracat içindeki payı yaklaşık % 20’ye yükselmektedir.(30,3), (53, )

Dünyanın birçok ülkesinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin korunması ve geliştirilmesi için bu kesimin gereksinimi olan finansal ve teknolojik destekler veren kuruluşların mevcut olduğu ve KOBİ’lerin yasal düzenlemelerle korunduğu bilinmektedir. Özellikle KOBİ’lere Bankalardan başka kurumlar da finansman dışı desteklerin yanında, kredi desteği de sunmaktadırlar. Böylece, KOBİ’lere olan destek ekonomik kaynakların gelişimine göre her geçen gün artmaktadır. Nitekim geleneksel finansman kurumları olan bankaların kredi faiz oranlarının oldukça yüksek olması özellikle Gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye’de finansman modelinin geliştirilmesini zorunlu hale getirmektedir. Çünkü bu yüksek maliyetli fonları kullanarak uzun vadeli yatırımlara girişmek mümkün olmamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde gerçek anlamda girişimci sayısının da az olması nedeniyle özel girişimlerin yatırım miktarı da düşük seviyelere inmektedir. Bu nedenle risk sermayesi finansman modeli adı verilen ve faiz ve anapara tarzında geri ödeme zorunluluğu içermeyen bir finansman şeklinin önemi ortaya



çıkılmaktadır. Risk sermayesi, teknolojiye dayalı işletmelerin sahip oldukları yeni ürün ve/veya süreçlerin ticarileştirilmesi esnasında karşılaştıkları finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla geliştirilmiş uzun vadeli ve riskli yatırımların finansmanında kullanılan öz kaynak benzeri yatırımlardır.(31,63)

KOBİ'lerin ya da sermaye bulamamış fakat projesi olan kişilerin veya işletmelerin, yatırımlarının gerçeğe dönüştürülmesi için gerekli finansman ihtiyaçlarının çözümünde kullanılan bu finansman modeli, özellikle gelişmiş ülkelerde yani ABD, AB ve Japonya gibi yüksek teknoloji yatırımları olan ülkelerde başarılı şekilde uygulanmaktadır.(31,62-63)

Risk Sermayesi Finansman Modelinin Azerbaycan ve Türkiye'de de uygulanması için gerekli ekonomik, politik ve hukuki tedbirlerin alınması ile bu model ülke kalkınmasına iyi bir ivme kazandıracaktır.

KOBİ'ler bir ülkenin sosyo-ekonomik yapısı içerisinde endüstrileşmenin, sağlıklı kentleşmenin ve optimum dağıtım ve ticaret uygulamalarının sürükleyici faktörü, önemli ve vazgeçilmez bir ögesini teşkil etmektedir. Üretim sistemindeki esnekliği ve talep değişmelerine kolay uyumu nedeniyle, küresel şoklara ve iktisadi krizlere karşı daha başarılı olan KOBİ'ler, son yıllarda pek çok sanayileşmiş ülkenin önemli bir ekonomik birimi haline gelmiştir. Hükümetler, KOBİ'lerin desteklenmesi ve her türlü yardımın yapılması için ilgili meslek kuruluşları ile ortak çalışmalara yönelmişlerdir.

Dünyada da ekonomileri KOBİ'lerin sırtladığını gören kamu yetkilileri, bunlara yönelik çeşitli düzenlemeler oluşturmaktadır.(21,148)

Günümüzde küresel dünyada var olabilmenin en önemli şartı hızla değişen ve gelişen bilim ve teknolojiyi süratli bir biçimde üretim birimlerine yansıtmak, üretim mallarını uygun kalite ve maliyette piyasaya sunarak rekabet gücünü sürdürebilmektedir. Günümüzde büyük sanayi işletmelerin ana girdi veya ana malı sağlayan üretim birimleri ile diğer hizmet ünitelerinin gereken ihtiyaçlarını KOBİ'lerden sağlama yoluna gitmeleri kaçınılmazdır. Bağımsız olarak ayakta kalmak ve başarılı olma motifi ile yönlendirilen ve yönetilen KOBİ'lerin dinamik

olması ve içinde buldukları ekonomiye canlılık kazandırması bu işletmelerin en önemli özellikleridir. Bundan dolayıdır ki gelişmiş batı ülkelerinin 1980'li yıllara kadar büyük işletme kurma ve istihdam imkanı yaratma politikaları, bu gün için ikinci plana itilmiştir. Batılı ülkeler 2000'li yılların başından itibaren üretim sürecinde; satış arttırmada ve yöntem yapısında yeniliklere katkıda bulunacak KOBİ'lerin kurulmasını ve gelişmesini sağlayıcı bir ortam oluşturmaya başlamışlardır. Bu gün küreselleşen piyasalarda temel rekabetin yerleştirilmesi ve sürdürülmesi KOBİ'lerin varlığına bağlanmıştır.(32,131-132)

Dünya genelinde belirli zamanlarda hissedilen ekonomik olumsuzluklara karşı en önemli çözüm, KOBİ'lerin desteklenip güçlendirilmesidir. Zira, KOBİ'ler daha az yatırımla daha çok kişiye istihdam imkanı sağlamakta, esnek yapıları gereği ekonomik dalgalanmalardan, krizlerden daha az etkilenmektedir. Ayrıca KOBİ'ler, talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum sağlayabilmekte, teknolojik yeniliklere kolayca adapte olmakta, bölgeler arası dengeli kalkınmayı kolaylaştırmaktadır. Gelir dağılımında dengesizlikleri asgariye indirmekte, kişisel tasarrufları teşvik edip yönlendirmekte başarılı olan KOBİ'ler, ara malları üreterek büyük işletmelerin destekleyicisi olmakta, sosyal sistemlerin denge ve istikrar unsurlarını oluşturmaktadır.

KOBİ'lere ilişkin bu gerçekler, KOBİ'lerin ülke kalkınmasında temel ekonomik olgu olduğunu göstermekte ve KOBİ'lere dayalı bir büyüme stratejisinin gerekliliğinin ortaya koymaktadır. KOBİ'lere dayalı bir büyüme stratejisi, kişisel tasarrufların doğrudan yatırıma yönelmesi imkanını sunmaktadır. KOBİ'lerin yatırımlarında büyük ölçüde öz sermayelerini kullandıkları dikkate alınırsa, bunların üretim bazında desteklenmesi, KOBİ'lerdeki sermaye birikimini hızlandırıcı bir etki yaratacaktır. Ayrıca böyle bir süreç, dengeli bir toplumsal yapıya kavuşmamızı da mümkün kılacaktır. KOBİ'leri ekonomik kalkınmanın temel taşıyıcıları olarak kabul eden büyüme anlayışı, teknolojik yeniliklerin baş döndürücü değişme hızını takip edebilecek esnek bir ekonomik örgütlenme modeline sahip olması demektir. Bu yöntemle, dünyadaki ileri teknolojilere dayalı yeni sanayilere adaptasyon mümkün olacak ve ekonomi dünya ekonomisi ile rekabet ve bütünleşme süreci içine girecektir. Bu durum, ekonomide dışa açık yapılanma sürecini hızlandırarak toplumsal yapının çağdaş demokratik dünyaya

yaklaştıracak dinamiklerle kavuşmasını kolaylaştıracak, demokrasi de KOBİ'lerle güçlü toplumsal temellere sahip olacaktır. Toplumsal ve ekonomik üretkenliği toplumun geniş tabakalarına yaydıķa, demokrasi ve siyasi istikrar bu zeminde g kazanacaktır.(33, )

Gerek lkemizde, gerekse dünya ekonomilerinde KOBİ'ler yaşanan önemli krizlerden fazlaca etkilenmemiş ve hatta bu krizlerin atlatılmasında önemli roller üstlenmişlerdir. KOBİ'ler sadece geri kalmış ülkelerde yaygın değildir. (65,12)

lke ekonomilerinde büyük payları olan ve yerine getirdikleri işlevler nedeniyle ekonomik sistemin önemli ve vazgeçilmez unsurları olan KOBİ'lerin ekonomi bakımından belli başlı yararlarını aşağıdaki biçimde sıralanabiliriz:

- a) KOBİ'ler, gelir yelpazesinin içindeki denge unsurunun kuvvetini sağlarlar. Bu denge yalnızca sosyal yönden değil, ekonomik açıdan da önem taşımaktadır.
- b) KOBİ'ler, bu işletmeler yeni fikirlerin ve buluşların kaynağı olup, endüstride gereken esnekliğin sağlanmasına katkıda bulunurlar.
- c) KOBİ'ler, daha çabuk karar verme olanaklarına sahip oldukları gibi, daha az yönetim ve genel işletme giderleriyle çalıştıklarından bu konuda çabuk ve ucuz üretim işleminde bulunurlar.
- d) KOBİ'ler, kişisel inisiyatiflerin ortaya çıkmasında önemli rol oynadıkları gibi, istihdam ve eğitimdeki payları da büyüktür. Bu işletmeler bir çok kalifiye elemanın teknik eğitimlerini aldıkları ilk kuruluş durumundadırlar.
- e) KOBİ'ler, üretim ve sanayileşmeyi bütün yurda yaymada etkin bir araçtırlar.
- f) KOBİ'ler, uzun dönemde büyük endüstri işletmelerinin girdilerinin ve ara mallarının reticisidirler.

g) KOBİ'ler, sosyal ve politik bakımdan kullanılmayan işgücü, hammadde ve finansman kaynaklarının daha küçük yatırımlarla işletilmesi olanaklarını sağlayarak yaşam düzeyinin yükselmesinde de etkilidirler.

h) KOBİ'ler, küçük birikimler ve aile birikimlerinin doğrudan yatırımlara yansıtılabilmesinde de önemli işlevleri yerine getirirler.

i) KOBİ'ler, savaş ekonomisinde büyük endüstrilerin zedelenmesi durumunda, küçük işletmeler önemli işlevleri yerine getirmekte üretime devam edip, küçük ölçüde de olsa, gereksinimleri karşılamaya devam etmektedirler.

j) KOBİ'lerin çoğu, büyük işletmelerin yerine getiremediği bir takım fonksiyonları yerine getirdikleri için sisteme olumlu katkıda bulunmaktadır.

Kimileri yapılan işin özelliklerinden dolayı KOBİ kalmak durumundadır. Kimileri için de KOBİ kalmak arzu edilen bir durumdur. Bu çerçevede konuya yaklaşırsa; "piyasa ekonomisinin dinamik yapısı ve gücü, büyük ölçüde sistemdeki KOBİ'lerin varlıklarıyla ve güçleriyle yakından ilişkilidir" denilebilir.(18,9-16)

### **1.1.1. İstihdam Açısından KOBİ'lerin Önemi**

Yeni teknolojilerin kullanılması yoluyla artan ve çeşitlenen üretim talebinin KOBİ'ler tarafından karşılanabilir olması işsizliğe karşı istihdam alanı açma etkisi bulunacağı düşüncesiyle dünyada KOBİ'lerin desteklenmesi bir takım özel politikalarla sürdürülmektedir. Çünkü dünya ekonomisi giderek daha çok küreselleşmekte ve buna paralel olarak daha çok şey evrensel nitelik kazanmaktadır. Bugün bilgiye ulaşmak ve kullanmaktaki hız ile herkese her an ulaşabilme imkanı en küçük işletmeleri dahi güçlü bir konuma getirmektedir.

Ülkemizde ve diğer ülkelerde istihdamın büyük bir bölümünü KOBİ'ler sağlamaktadır. Gerek ekonomideki ağırlıkları, gerek emek-yoğun nitelikte üretim yapmaları ve ülke çapında sanatkar iteliğindeki kişilerin işlerini geliştirerek küçük ve orta ölçekli sanayici durumuna dönüşmesiyle yaratılan istihdam, KOBİ'lerin

ekonomik ve sosyal açıdan önem taşımasının bir diğer nedenini oluşturmaktadır. KOBİ'lerde çalışan işçi sayısı yanında, bu işletmelerin genellikle sahibi ve yöneticisi durumundaki girişimciler ve aileleri dikkate alındığında, geçimini bu işletmelerde sağlayan nüfusun yoğunluğu tahmin edilebilir. Bu haliyle KOBİ'ler gelir dağılımında denge unsuru olmakta ve kuvvetli bir orta sınıfın oluşturulmasına katkıda bulunmaktadır.

KOBİ'lerin istihdam için büyük bir kaynak olduğunun anlaşılması sonucu, bu işletmelerin var olanlarını korumak ve yenilerinin kuruluşunu desteklemek için özellikle gelişmiş ülkelerde çeşitli destek politikaları uygulanma konmuştur. Çünkü, KOBİ'lerin işgücü sağlama ve yeni iş yaratma fonksiyonunun önemi ve büyüklüğü çeşitli ülkelerdeki istatistiksel araştırmalar da açıklıkla ortaya konmuştur. Örneğin ABD'de KOBİ'lerin toplam işgücü içindeki payı % 58 iken bu oran AB için % 67, Türkiye için ise % 77 şeklinde gerçekleşmektedir.(34,132)

Bu veriler de bize KOBİ'lerin tüm ülkelerde istihdam açısından ne kadar önemli olduğunu göstermektedir.

KOBİ'ler emek yoğun olmaları nedeniyle bölgesel istihdam olanaklarının artırılmasına önemli katkıda bulunarak küçük şehirlerden büyük şehir merkezlerine insan göçünün engellenmesine ve bölgenin kendi potansiyeli içinde kalkınmasına temel oluşturur.

### **1.1.2. Sanayi Açısından KOBİ'lerin Önemi**

Gerek dünyada gerek ülkemizde KOBİ'ler sanayi'nin gelişmesi, sanayideki sorunların çözümü, bazı malların üretimi ile büyük ölçekli işletmelere yardımcı olma ve “yan sanayi” açısından büyük öneme sahiptirler. Endüstri; birbirlerine muhtaç, irili ufaklı işyerlerinden oluşan bir havzadır. Bunlardan ileriye ve ortak çıkarlarını görebilenler birbirlerinin görünmez destekleyicileridir. KOBİ'ler ülkelerin ekonomik ve sosyal yapısına uygun kuruluşlar olmaları nedeniyle, geçmişte olduğu gibi, gelecekte de sistemdeki yerlerini ve önemlerini korumaya devam edeceklerdir. Ancak, bu işletmelerin önemini vurgulamak, hiçbir zaman büyük işletmelerin önemini inkar etmek anlamına gelmemektedir. Aksine belli

işkollarında büyük firmaların varlığı ve gelişmesi hem doğal bir olgudur, hem de küçük firmaların varlığı için bir zorunluluktur. Bunun en iyi örneği otomotiv sanayidir. Motorlu taşıtlar üreten büyük firmalar olmasaydı, bugün ülkemizde ürettiklerini dış pazarlara satabilen, çoğu KOBİ niteliğindeki firmalardan oluşan otomotiv yan sanayinin var olması da düşünülemezdi. Örneğin; Almanya’da makine, otomotiv ve elektronik sektöründe çalışan bir çok isim yapmış firmalar, üretimin iki ucunu; mühendislik hizmetleri ile montajını ellerinde tutmakta, arasını yan sanayi ile doldurmaktadır. Ciroları yan sanayiden dolayı çalıştırdıkları işçilerin 5-10 katı işçiye karşılık olmaktadır. (35,76)

İşbirliği ihtiyacı, büyük işyerlerini, kendi teknik kapasitesini ve güvenilirliğini göz önüne alarak, kendisine hizmet edecek yan sanayi hem teknik hem de mali bakımdan desteklemeye yönlendirmektedir.

Türkiye’den bir örnek vermek gerekirse; Karabük’te vinç kancası imali için malzeme, tezgah ve personel bakımından bütün imkanlar mevcuttu. Oysa vinç imalatı için normal dövme çelik fiyatınının 10-11 misli fiyatla dövme kanca ithal ediliyordu. Bedelini peşin ödeyerek sipariş verildi. Sonuç başarılı olmuştu.(35,77)

Sonradan bunun yapılabildiğini gören başka firma da, İstanbul’da kanca imaline başladı. Bu suretle Avrupa Çelik tröstünün tekeli kırılmış oldu.

Bu bağlamda; KOBİ’ler’in sanayi açısından önemini şu şekilde sıralayabiliriz:

- Bölge sanayisinin gelişmesine başlangıç oluşturmak.
- Bölge sanayisinin tamir ve bakım yönünden sorunlarını çözmek.
- Özel beceri ve teknik isteyen kimi malları üretmek.
- İkinci(tali) kontrol yoluyla büyük işletmelere yardımcı olmak.
- Büyük ölçekli işletmelerin kullandıkları hammadde, yardımcı malzeme, işletme malzemesi ve yarı mamul gibi girdileri üreterek onların gelişimini tamamlamak ve böylece ekonomide “yan sanayi” oluşturmak.(32,141-142)

## **1.2. TÜRKİYE’DE KOBİ’LERİN YERİ VE ÖNEMİ**

Türkiye'deki KOBİ'ler 21. yüzyılın değişen ekonomik şartlarının gerektirdiği dinamizmin ekonomimize kazandırılmasında öncü rol üstlenmektedir. Ülkemizdeki işletmelerin önemli bir bölümünü oluşturan KOBİ'lerimizin istihdama katkı oranı büyük işletmelere göre daha yüksek olup, toplam yatırım ve toplam üretime katkı oranı orta düzeylerde iken ihracata katkı oranı ise daha düşüktür. Ayrıca bu işletmeler sadece ekonomik değil, sosyal bir işlev üstlenmiş bulunmaktadır. KOBİ'ler Türkiye'de geniş bir alana yayıldıkları için bölgesel gelişmişlik farklarının giderilmesinde mülkiyetin geniş bir alana yayılmasında, istihdam yaratılmasında ve demokratik yaşamın desteklenmesinde önemli rol oynamaktadır.(36,4)

Türkiye'de KOBİ'lerin kullandığı teknoloji iyileştirerek, daha fazla mal üretir hale getirildiği zaman, istihdam da artar. Çünkü bir küçük işletme bir makine kullanırken, onun yanına iki makine daha koyulduğunda, o makinayı kullanacak insanlara bir kez daha ihtiyaç duyulur. Diğer bir ifadeyle, yeni teknolojiye makina sayısı artırılarak üretimdeki artan malın veya hizmetin topluma sunulması, dış pazarlara sunulması için yine insana ihtiyaç vardır.

KOBİ'lerin katma devamlı değer yaratırken zincirleme etkisi vardır. Türkiye'deki KOBİ'lerin ellerindeki işyerlerinin yenilenmesi, iyileştirilmesi, işyerlerindeki makine ekipmanının yenilenmesi, iyileştirilmesi için zincirleme olarak başka bir KOBİ'nin, başka bir büyük sanayinin işini geliştirmektedir. Bu bağlamda o KOBİ'de kullanılan teknoloji bir yerden satın alınıyorsa, onu da üreten yine bir başka KOBİ veya sanayidir. Onun taşınması, taşıma sektörüne ayrı bir katkı, getirilip işletmeye montajı veya orada tatbik edilmesi, başka bir sektöre katkıdır. Bu nedenle KOBİ'ler ve fonksiyonları ülkenin gelirlerinin artmasına vesile olan işletmeler olup, Türkiye'nin en önemli unsurlarıdır.(37,49-50)

Türkiye'de son yıllarda yabancı sermayenin özel fonlar aracılığıyla gerçekleştirdiği yatırımlarda ciddi bir artış yaşanmıştır. Türkiye'ye yönelen fon sermayesi 2006'da yurtdışından 2,5 milyar dolar civarındadır.(35,76)

Özellikle global piyasalardaki dalgalanmalardan sonra Türkiye'ye fon girişlerinin sürüp sürmeyeceği çok tartışılırken dünyadaki likidite darlığının, pek çok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de fon girişlerinde azalmaya neden olacağı

tartışılmaktadır. Ancak gelişmekte olan ülke piyasaları içinde büyüyen bir Pazar olarak Türkiye'nin pek çok açıdan cazibesini koruduğu da bilinmektedir.

Yabancı yatırımcıların, özel sermaye gruplarının Türkiye'ye bakışında son yıllarda pozitif yönde bir değişim yaşanmıştır. Birçok yatırımcı Türkiye'de yatırım yapmak istemekte ve satın alacak veya ortaklık yapacak şirket aramaktadır. Bu bağlamda yabancı fonların Türkiye'de ortak olacak KOBİ aramaları da beklenebilir.

### **1.3. AZERBAIJAN'DA KOBİ'LERİN YERİ VE ÖNEMİ**

#### **1.3.1. Azerbaycan'da KOBİ'lerin Önemi**

1991 yılında ortaya çıkan yeni bağımsız cumhuriyetlerde, geçmişte sosyalist ekonomik sistemi benimsemeleri ve ekonomik birimlerin kamu mülkiyetinde toplanması nedeniyle özelleştirme ayrı bir önem taşımaktadır. Çünkü bu ülkelerde yalnızca devlet mülkiyetinin özelleştirilmesi değil, bununla yeni bir ekonomik sisteme de geçiş söz konusu olmuştur. Geçiş ekonomileri olarak nitelendirilen bu ülkelerin hepsinde piyasa ekonomisine işlerlik kazandırmak ve özelleştirme eylemini gerçekleştirmek yönünde bir istek söz konusu olsa da bu ülkelerin hepsi aynı başarıyı göstermemiştir.

Azerbaycan'da serbest ekonomiye geçiş döneminde ilk olarak serbest teşebbüslerin kurulmasının teşvik edilmesi, kamu mülkiyetine son verilmesi ve özel mülkiyet ortamının yaratılması, serbest fiyatlandırma, tekelliliğin ortadan kaldırılması, para akımının ve mali durumun düzenlenmesi, rekabet ortamı ve işletmelere özgürlük sağlanması hedeflenmiştir. Azerbaycan'da özelleştirme, 7 Ocak 1993 senesinde kabul edilen "Azerbaycan Cumhuriyetinde Kamu Mülkiyetinin Özelleştirilmesi Konusunda" yasa ve "Özelleştirmenin Devlet Programı" reformların gerçekleşmesinde atılan ilk adımlar olmuştur.(38,18-22)

Ancak bazı siyasi ve bürokratik engeller nedeni ile Azerbaycan özelleştirme uygulamalarına geç bir dönemde, 1996 yılında başlamıştır. Azerbaycan'da küçük özelleştirme 1996 yılında, özelleştirme "çek"lerinin vatandaşlara dağıtılması 1997



yılıının mart ayında gerçekleştirilirken, orta ve büyük ölçekli kuruluşların özelleştirilmesi 1997 yılın Mayıs ayında gerçekleştirilmiştir. (39, )

Azerbaycan'da özelleştirme yasası uygulanmaya başladıktan sonra KOBİ'lerin faaliyetleri genişlemeye ve ekonomiye sağladığı katkılar artmaya başlamıştır. Azerbaycan'da küçük ölçekli işletmeler özelleştirilirken bu işletmelerin sermaye değerinin %15'i işletme çalışanlarına imtiyazlı satış yöntemiyle, %85'i Devlet Emlak Komitesi (DEK) tarafından belirlenen kurallara göre açık artırmada çek satışı yöntemi, yatırım fonları oluşturulmasında ya da paralı açık artırmalarda satılmaktadır.(40,24)

1994 yılından itibaren küçük işletmelerin özelleştirilmesine başlanmış ve Devlet Emlak Komitesinin açıklamalarına göre 2001 yılı sonuna kadar özelleştirilen küçük işletmelerin toplam sayısı 31.226'ya ulaşmıştır.(41, )

Bu dönemde 9.421 hizmet, 2.257 ticari, 649 halkla ilişkiler kuruluşları, 514 petrol istasyonu, 500'den fazla ekmek üretim tesisi, 605 sanayi, 305 inşaat, 14.320 taşımacılık, 160 eczane ve birçok diğer işletme ve kurumlar özelleştirilmiştir.(42,)

I ve II Devlet Özelleştirme Programı uygulama dönemlerinde özelleştirilen küçük ölçekli işletmelerin yıllara göre dağılımı Tablo 10'da verilmiştir. (43, )

**Tablo 10. Azerbaycan'da Küçük Ölçekli İşletmelerin Özelleştirilmesi (1995-2003)**

Sektörler	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Sanayi	-	326	155	63	43	48	58	40
Tarım	-	43	62	7	-	7	-	2
Ulaşım	872	1729	3546	860	700	695	139	503
Ticaret	-	647	880	179	162	308	346	226
İnşaat	-	36	152	40	31	52	38	37
Sosyal yardım sektörleri	-	247	190	74	62	67	98	53
Halka hizmet	-	3877	289	65	50	113	107	79

sektörleri								
Belediyeler	-	14	23	12	7	20	16	17
Bitirilemeyen inşaat alanları	-	35	48	22	18	27	-	-
Petrol istasyonları	-	188	56	41	37	42	20	17
Diğer alanlar	-	353	443	534	507	1095	1250	703
<b>toplam</b>	<b>872</b>	<b>7493</b>	<b>6644</b>	<b>1897</b>	<b>1617</b>	<b>2474</b>	<b>3324</b>	<b>1677</b>

Küçük ölçekli işletmelerin özelleştirilmesi orta ve büyük ölçekli işletmelere göre çok daha kolaydır. Bu nedenle bazı iktisatçılara göre orta ve büyük işletmeleri küçük işletmelere bölüp daha sonra özelleştirilmesi daha kolay olmaktadır.(45,35)

Bu uygulamaya dayanarak, II Devlet Programında inşaat sektöründeki tekelciliği ortadan kaldırmak ve sağlam rekabet ortamı yaratmak amacıyla “Azersanayiinşaat”, “Azerkentiinşaat”, “Azeragrır-İnşaat”, “Azersuinişaat”, gibi orta ve büyük işletmeler küçük örgütlere bölünerek özelleştirilmiştir.(46, )

Azerbaycan Devlet İstatistik Komitesininin 01.01.2001 tarihli açıklamasında 1.169 devlet kuruluşundan sanayi işletmesi olan 117 devlet kuruluşu, tarım sektöründen 321 işletme, taşımacılık sektöründen 140 işletme, inşaat sektöründen 135 devlet işletmesi ve orta ve büyük ölçekli kuruluşlar çevrilerek özelleştirilmiştir.

## 2. AZERBAYCAN - TÜRKİYE EKONOMİK İLİŞKİLERİ

Sovyetler Birliği'nin dağılmasının ardından bağımsızlığını ilan eden Azerbaycan'ın bağımsızlığını tanıyan ilk ülke Türkiye olmuştur. İki ülke birbiri için birçok bakımdan büyük önem taşımaktadır.

Yeni bağımsızlığını kazanan Azerbaycan, genç bir ülke olarak karşılaştığı güçlüklerin üstesinden gelebilmek için Türkiye'nin destek ve yardımlarına ihtiyaç duymaktaydı. Azerbaycan bağımsızlığını kazandıktan sonra Azerbaycan-Türkiye ilişkilerinin çok yönlü bir şekilde geliştirilmesi için elverişli fırsatlar, ayrıcalıklar ve daha da önemlisi halkların aynı istek ve arzularından kaynaklanan talepler ortaya çıkmıştır. Ancak Azerbaycan'ın jeopolitik olarak çok önemli bir konumda yer alması, Rusya, İran ve Ermenistan gibi ülkelerin Azerbaycan üzerinde çeşitli çıkarlarının bulunması, iki ülke ilişkilerinin dış faktörler olmaksızın gelişim göstermesini engellemiştir. Özellikle Rusya'nın, Azerbaycan bağımsızlığını kazandıktan sonra da ülke üzerindeki nüfuzunu koruma çabasında olması, Azerbaycan-Türkiye ilişkilerini gölgelemiştir. Rusya'nın 1990'da Bakü'ye

müdahalesinden sonra Azerbaycan'da başa gelen ilk devlet başkanı Ayaz Mütellibov, Rus yönetimine devamlı tavizler vererek Rusya'nın isteklerini karşılamıştır. Milli Meclis'in baskıları sonucunda istifa etmek zorunda kalan Mütellibov'un ardından demokratik seçimlerle başa gelen Ebulfeyz Elçibey yönetimi döneminde Türkiye-Azerbaycan ilişkileri çok sıcak bir döneme girmiş, Elçibey yönetimi Türkiye ile yakınlaşmayı dış politikasında öncelik haline getirmiştir. Bu dönemde iki ülke arasında birçok anlaşma imzalanmıştır. Bu anlaşma ve protokollerin başlıcaları şunlardır:

1. Türkiye Cumhuriyeti ve Azerbaycan Arasında Dostluk, İşbirliği ve İyi Komşuluk Anlaşması (Ankara, 24.01.1992)
2. Türkiye-Azerbaycan Ticari ve Ekonomik İşbirliği Anlaşması (Ankara, 02.01.1992)
3. Türkiye ve Azerbaycan Arasında Kredi Konusunda Anlaşma (İstanbul, 02.11.1992)
4. Karadeniz Ekonomik İşbirliği Eğitim, Kültür, Bilim ve Haberleşme Anlaşması (İstanbul, 06.03.1993)

Bunlar ve diğer anlaşma ve protokoller, iki ülke arasındaki ilişkilerin çok yönlü olarak genişletilmesi ve derinleştirilmesi için güvenilir bir yasal zemin hazırlamıştır. Ancak Elçibey yönetiminin olumlu çalışmalarının yanında, devletteki bozulma ve Karabağ meselesindeki çözümsüzlük gibi nedenlerden dolayı halkta yönetime karşı hoşnutsuzluk başlamış, Rusya'nın da kışkırtmalarıyla meydana gelen darbeden sonra Haydar Aliyev başa geçmiştir. Haydar Aliyev Elçibey döneminin Türkiye yanlısı politikalarından biraz uzaklaşmış, ülke üzerindeki Rus baskısını azaltmak için Rusya'ya yaklaşmıştır. Dolayısıyla bu dönemde Türkiye ile ilişkilerde göreceli bir gerileme yaşanmıştır. Bununla beraber, kısa süre sonra Rusya'nın Azerbaycan'a yönelik taleplerinin Azerbaycan'ın kabul etmek istemediği alanlarda da devam edeceği anlaşılmış, çeşitli düzeylerdeki Rus yetkilileri ile temaların yanında, Aliyev (1993 Ekiminden itibaren) Batılı petrol şirketleri ve yetkilileriyle de temalarını tam olarak kesmemiştir. Bu dönemde Azerbaycan'ın Batı'ya açılmasında Türkiye yetkilileri yeni devlet başkanı Haydar Aliyev'e yardımlarda bulunmuşlardır. Süleyman Demirel'in arabuluculuğuyla 1993 Aralık'ında Haydar

Aliyev'in Paris ziyareti gerçekleşmiştir. Bu, Azerbaycan devlet başkanının Batı'yı ilk ziyareti olmuştur. Arkasından, Aliyev'in Avrupa başkentlerini ziyareti birbirini izlemiştir. Azerbaycan'ın Batı'ya açılarak Batılı petrol şirketleriyle anlaşmalar yapması, Batı'nın müttefiki ve NATO'nun üyesi olan Türkiye'nin de çıkarlarına uygundu. Batılı petrol şirketlerinin Hazar'daki nüfuzunun Rusya aleyhine artması, Türkiye'nin de işine gelmekteydi. Nitekim 1994'ten sonra ABD'nin bölgeye ilgisi artmış, ABD Rusya'nın Kafkaslarda özel bir konuma sahip olmasını kabul etmediğini açıklamıştır.

Türkiye, Azerbaycan'ın diğer Orta Asya Cumhuriyetleri ve Gürcistan'la da ilişkilerini iyileştirmesinde öncü bir rol üstlenmiştir. Örneğin 1993'ten itibaren Türkiye'nin liderliğinde altı defa toplanan Türk Devletleri Zirvesi'nde, devlet başkanlarının yaptıkları görüşmeler ilişkilerin iyileşmesinde önemli rol oynamıştır. Türkiye, Azerbaycan-Türkiye-Gürcistan arasında Nisan 2002'de düzenlediği zirve ile yeni alternatifler için öncü olabileceğini göstermiştir. Zirvede, doğu-batı yönünde kurulması öngörülen ulaştırma koridorları (İpek Yolu Projesi), zirveye katılan üç ülkeden geçecek petrol ve doğalgaz boru hatları (Bakü-Ceyhan Petrol Boru Hattı ve Şahdeniz Doğalgaz Boru Hattı) ve iletişim projeleri ile bu projelerin güvenliğine ilişkin konular, 11 Eylül sonrası ortaya çıkan yeni koşullar ışığında terörle savaşım alanında işbirliği, insan ve uyuşturucu kaçakçılığı, ekonomik ilişkiler ele alınmıştır.

Dönem dönem ortaya çıkan farklılıklara rağmen Azerbaycan-Türkiye ilişkileri, Azerbaycan'ın bağımsızlığını kazandığı ilk 10 yıl içinde büyük gelişme göstermiştir. Bu dönem boyunca Azerbaycan ve Türkiye arasında 150'ye yakın anlaşma, protokol ve diğer belgeler imzalanmıştır. Bu anlaşma ve protokoller ekonomi, ticaret, eğitim, kültür konularında ve bilimsel alanlardadır. Özellikle Elçibey yönetimi döneminde ağırlık verilen bu anlaşma ve protokoller, iki ülke arasındaki ilişkilerin çok yönlü olarak genişletilmesi ve derinleştirilmesi için güvenilir yasal zemini hazırlamıştır.

Bu doğrultuda iki ülke arasındaki ticari ilişkiler gelişme göstermiştir. Elçibey döneminde imzalanan anlaşma ve protokollere Aliyev döneminde yenileri eklenmiştir:

4. Türkiye ve Azerbaycan Arasında Bilimsel, Teknik, Sosyal Kültürel ve Ekonomik alanlarda İşbirliği Anlaşması (Ankara, 09.02.1994)
5. Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ve Azerbaycan Cumhuriyeti Hükümeti Arasında Askerî Alanda Eğitim, Teknik ve Bilimsel İşbirliği Anlaşması (Ankara, 10.05.1995)
6. Türkiye ve Azerbaycan Arasında Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması (Bakü, 04.01.1997; Ankara, 25.07.1996)
7. Azerbaycan Cumhuriyeti Hükümeti ve Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti Arasında Küçük ve Orta Ölçekli Sınai İşletmelerin Geliştirilmesine İlişkin İşbirliği Hakkında Protokol (Ankara, 1997)

1992'den itibaren Azerbaycan'ın Türkiye ile dış ticaret hacmi 1993, 1997 ve 1999 yılları dışında her yıl ortalama %36 artmaktadır. Buna rağmen iki ülkenin potansiyel imkanları ile kıyaslandığında ticari ilişkilerinin zayıf kaldığını belirtmek gerekir.

Azerbaycan'ın Türkiye'ye ihraç ettiği mallar arasında dizel, ham petrol, benzin, polietilen, pamuk, pamuk ipliği, deri, meyan kökü, alkollü içkiler, çay, elektronik cihazlar, plastik ürünler başta gelmektedir.

Türkiye'nin Azerbaycan'a ihraç ettiği mallar arasında ise esas yeri gıda, tekstil ürünleri, elektronik aletler, otobüs, otomobil, traktör, jeneratör, sentetik iplik, plastik ve ham ürünler almaktadır.

Azerbaycan, ticaretin yanı sıra yatırım alanında da Türk iş adamlarınca tercih edilen bir ülkedir. Bu itibarla, 1992 yılından itibaren birçok Türk şirketi Azerbaycan'da müşterek müessese kurmuşlar, şube veya temsilcilik açmışlardır. Petrol sanayiinde üç, telekomünikasyonda üç, inşaat sektöründe 18, bankacılık alanında üç, taşımacılıkta 10, yayın ve matbaacılık konusunda beş ve imalat sektöründe ise 70'e yakın Türk firması bulunmaktadır. Ayrıca, hizmet ve ticaret sektöründe faaliyet gösteren 100'ün üzerinde Türk şirketi vardır. Yapılan araştırmalara göre, Azerbaycan'ın bağımsızlığını kazanmasından kısa bir süre sonra (1992) Türk şirketlerinin Azerbaycan'daki toplam sermaye ve yatırımları 500 milyon ABD doları seviyesine ulaştığı tahmin edilmektedir.

İki ülke arasında ilişkiler, ekonomi ve ticaretin yanı sıra, eğitim ve kültür alanında da gelişmektedir. Önemli sayıda Azeri öğrenci Türk okullarında öğrenim görmekte, diplomatlar Türk Dışişleri Bakanlığı'nda eğitim almaktadırlar. Dahası, Türkiye Kril alfabesinden Latin harflerine geçen Azerbaycan'daki okullar için kitaplar hazırlamaktadır. Azerbaycan'da Türkiye'nin yardımı ile açılmış bir üniversite, 15 ortaokul ve 11 lise bulunmaktadır. Türkiye'den de Azeri okullarına üniversite öğrencileri gitmektedirler.

Türkiye, Hazar petrollerinden faydalanabilmek için de Azerbaycan'la çeşitli projeler geliştirmektedir. Azeri, Çırag ve Güneşli petrol yataklarına ilişkin 20 Eylül 1994 tarihinde imzalanan anlaşmaya Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) da %6,75'lik bir payla katılmıştır. Bunun dışında, TPAO Şah Deniz yatağı projesi anlaşmasında %9,2, Kürdaşı yatağı projesinde %5, Araz, Alov ve Şerg petrol anlaşması projesinde %10 paya sahiptir. Türkiye Azerbaycan için önemli olduğu kadar, Azerbaycan da Türkiye için büyük önem taşımaktadır. Özellikle petrol konusunda Azerbaycan Türkiye için çok önemlidir. Son yıllarda Türkiye'nin bölgeye yönelik dış politikası petrole ve Bakü-Ceyhan Boru Hattı'na endekslenmiştir. Yapımı tamamlanan ve Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer'in de katıldığı bir törenle işletmeye açılan 1.770 kilometre uzunluğundaki hattın 1074 kilometresi Türkiye topraklarından geçmektedir. Bu hat ile birlikte, Hazar petrolü Türkiye üzerinden dünya pazarlarına ulaştırılacaktır.

Petrolün yanı sıra, Azerbaycan doğalgazının Türkiye'ye ihraç edilmesine ilişkin 12 Mart 2001'de Ankara'da imzalanmış olan anlaşma önemli bir adım niteliğindedir. Bu anlaşmaya göre 2004–2018 yılları içerisinde Şah Deniz yatağından Türkiye'ye Azerbaycan gazı satılacaktır.

Görüldüğü gibi, bazı olumsuzluklara ve kesintilere rağmen bağımsızlık sonrası Azerbaycan-Türkiye ilişkileri olumlu yönde ilerlemiş, iki ülke arasında anlaşma ve protokoller imzalanmış, geleceğe yönelik projeler geliştirilmiştir. İki ülke arasındaki ilişkilerin bölgede çıkarları olan diğer devletlerin de stratejik karar ve eylemlerinden bağımsız gelişmesi mümkün olmadığından, bundan sonraki

gelişmeler; iki ülkenin ve ABD, AB ve Rusya gibi diğer bölge aktörlerinin dünya dengelerinde kendilerini koymak istedikleri yer bağlamında çok büyük önem arz etmektedir...

## **2.1. Geçmiş Yıllarda Türkiye İle Azerbaycan Arasındaki Ticaret**

Türkiye, bağımsızlığa kavuştuğu ilk günden itibaren Azerbaycan'ın dünya ile bütünleşmesine yardımcı olmak amacıyla siyasi, ekonomik ve diğer konularda ilişkilerin geliştirilmesine büyük önem verdi. Serbest piyasa ekonomisi modelini benimseyen Azerbaycan ile bu konuda sahip olduğu tüm tecrübesini aktarmaya ve paylaşmaya çaba gösterdi. Ekonomik ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi konusunda Pek çok ikili anlaşmalar imzalandı. Kültürel yönden benzer özellikler taşımamız nedeniyle dışa açılmak isteyen işadamlarımız ve yatırımcılarımız için Azerbaycan cazip bir pazar haline geldi. Ekonomik ve ticari ilişkiler kapsamında her iki ülke arasındaki dış ticaret hacmi genişlerken, diğer taraftan Türk firmaları Azerbaycan'da doğrudan ticari ve sınai faaliyetlere başladılar. Azerbaycan ekonomisinde aktif olarak yer alan Türk müteşebbisleri, telekomünikasyon, bankacılık ve sigortacılık, finansal kiralama, inşaat-taahhüt, basın-yayın, eğitim, sağlık, ulaştırma, otomotiv, imalat sanayi, petrol gibi hemen her konuda faaliyet gösteriyorlar. Bu faaliyetlerin bir kısmı ferdi girişim, bir kısmı küçük ve orta ölçekli işletmeler şeklinde başladı ve bunlardan bazıları, başarılı çalışmalarını neticesinde, özel sektörde Azerbaycan'ın öncü kuruluşları haline geldi.

İkili ve ticari ilişkilerimizin geliştirilmesinde bankacılığın büyük önemi bulunduğu görülüyor. Azerbaycan'da Ziraat Bankası'nın ortaklığı ile kurulan Azer-Türk Bank bu konuda öncü oldu ve daha sonra kurulan Baybank, Royalbank, Koçbank, İş Bankası Azerbaycan ve Citibank gibi Türk sermayeli bankalar, işadamlarımızın çalışmalarına büyük katkılar sağladı. Türk sermayeli şirketler Azerbaycan'ın serbest piyasa ekonomisine adaptasyonunda doğrudan ve dolaylı olarak birikimleriyle, tecrübeleriyle önemli rol oynuyorlar. Bu arada, Azerbaycan'da faaliyet gösteren firmalarımızın sayısı konusunda tereddütler bulunuyor. Devlet İstatistik Komitesi, Vergiler Bakanlığı, Adalet Bakanlığı'nın rakamları birbirini tutmuyor. Ancak, 2003 yılı sonu itibariyle değişik statülerde 624'ü yüzde 100 Türk sermayeli, 787'si müşterek müessese ve 209'u şube veya temsilcilik olmak üzere toplam bin 620 Türk şirketi, Azerbaycan'da resmi kuruluş

işlemini yaparak tüzel kişilik kazanmış durumda. Ancak, bu şirketlerden önemli bir bölümünün faaliyetlerini devam ettiremediği görülüyor. Azerbaycan'da halen değişik sektörlerde toplam 800 civarında Türk şirketi faaliyet gösteriyor. Firmalarımızın enerji dışı sektörlerle yönelik yatırımları 600 milyon doların üzerinde. Sadece TPAO'nun, 2003 yılı sonu itibariyle petrol sektörüne yaptığı yatırım 1.042 milyon dolar düzeyinde bulunuyor. Kayda girmemiş ve üçüncü ülkelerden gelen Türk sermayesiyle birlikte, Türk firmalarının toplam yatırım miktarının, 1,6 milyar doların çok üzerinde olduğu tahmin ediliyor.

Ülkemiz bu haliyle ABD ve İngiltere ile birlikte Azerbaycan'a en çok yatırım yapan ülke konumunda. Azerbaycan'daki petrol dışı yabancı sermaye yatırımlarında Türkiye birinci sırada yer alıyor. Türk sermayeli şirketlerde 40 bin civarında kişi istihdam ediliyor.

Sahip olduğu petrol rezervleri ile gelişmiş batılı ülkelerin ilgisini çeken Azerbaycan'ın bugüne kadar sözkonusu rezervleri işletmek amacı ile oluşturduğu yirmi adet uluslararası konsorsiyumun dördünde TPAO pay sahibi oldu (Azeri-Çırak-Güneşli sahasında yüzde 6.75, Şah Denizi Sahasında yüzde 9, Kürdaşi Sahasında yüzde 5 ve Araz-Alov-Şark Sahasında yüzde 10-Off-shore).

Ayrıca, iki özel şirketimizin (PET Holding ve Atilla Doğan İnş Ltd.) Azerbaycan devlet petrol şirketi (SOCAR) ile oluşturdukları Müşterek Müesseseler (J.V.) karada (Off-shore ) petrol çıkarıyorlar (Mişovdağ ve Hilli Babazanan sahaları). Malumları olduğu gibi, Azerbaycan'da önemli projelerin gerçekleştirilmesinde müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızın imzası bulunuyor. Türk firmalarının üstlendikleri projeler arasında TRASECA 'İpek Yolu' projesi çerçevesinde kara yollarının inşası, elektrik santrallerinin inşası ve modernizasyonu, iş merkezleri kurulması, lüks konut inşası, Sengaçal terminali tank rezervuar işi, orduevi binası inşası, Milli Bank binasının inşası, Beynelhalk Bank binasının inşası, Bakü Hava Alanı inşası, Nahçıvan Hava Alanı inşası, Bakü Eğlence Merkezi inşası, Avrupa Oteli inşası, ISR Plaza inşası, 'Güney Mugan' projesi, tarihi ve turistik komplekslerin bakım ve onarımı, petrol boru hattı ile ilgili yapım ve onarım işleri, Bakü Sahil Projesi, kombine gaz çevirimi elektrik santrali, Nahçıvan baraj inşası gibi işler yer alıyor.



Diğer taraftan, Azerbaycan uluslararası bağımsız risk değerlendirme şirketlerince yapılan değerlendirmelerde azda olsa riskli ülkeler arasında yer alıyor. Bu risk, mevzuatın sık sık değişmesi, bankacılık sisteminin yerine oturmamış olması, mahkeme kararlarına uyulmaması gibi sorunlardan kaynaklanıyor. Ülkenin riskli olması, zaman zaman firmalarımız için kimi olaylarda sorunlar yaratıyor olsa da, fizibilite çalışmalarında risk unsurunu daha fazla dikkate alan 3'üncü ülke müteahhitlik firmalarının bölge pazarına girişini engelliyor ve firmalarımızın rekabet şansını arttırıyor. Öte yandan, firmalarımızın bu durumunu uygun koşullu kredi ve politik risk sigortası ile beraber hareket eden 3'üncü ülke firmalarına karşı uzun vadede korumaları mümkün değil. Bu açıdan, Türk müteahhitlik firmalarının bölgedeki pazar paylarını koruyabilmelerini sağlamak için uzun vadeli tedbirlerin alınması gerekiyor. Hazine Müsteşarlığı kayıtlarından yurt dışı müteahhitlik firmalarımızın 31 Aralık 2003 tarihi itibariyle Azerbaycan'da 800 milyon dolar civarında iş üstlendikleri, bu işlerin 500 milyon dolarlık kısmının bittiği, 300 milyon dolarlık kısmının hala devam ettiği anlaşılıyor. Türk müteahhitlik firmalarınca yapımı devam eden işlerin tutarı yaklaşık 300 milyon dolar civarında bulunuyor.

## **2.2. Türkiye'nin Azerbaycan İle Ticaretinde Mevcut Durum**

Türkiye, Azerbaycan'ın ithalatında yüzde 10,4 paya sahip olup, pazarda Rusya'dan sonra ikinci önemli tedarikçi konumundadır. Türkiye'nin ülkenin başlıca ithal ürünlerindeki payı ve en önemli rakipleri şöyledir:

2.2.1. Patates (İran %65, Türkiye %20),

2.2.2. Soya yağı ve fraksiyonları (Türkiye %30, Portekiz %24),

2.2.3. Şeker (Türkiye %37, Danimarka %19),

2.2.4. Elektrik Enerjisi (Türkiye %52, İran %27),

2.2.5. Yüzeyaktif Organik Maddeler (sabunlar hariç); yüzeyaktif müstahzarlar; yıkama müstahzarları (İran %36, Türkiye %30),

2.2.6. Demir veya çelikten inşaat ve inşaat aksamı (Almanya %30, Türkiye %21),

2.2.7. Tütünün hazırlanmasına ve işlenmesine mahsus makina ve cihazlar Bulgaristan %89, Türkiye %8),

2.2.8. Telli telefon ve telli telgrafa mahsus elektrikli cihazlar (Türkiye %73, İsveç %14),

2.2.9. Telsiz telefon, telsiz telgraf, radyo ve televizyon yayınlarına mahsus verici cihazlar (Türkiye %45, İsveç %24),

2.2.10. İzole edilmiş teller, kablolar ve diğer izole edilmiş elektrik iletkenler (Rusya %24, Türkiye %19),

2.2.11. Mobilyalar ve Bunların Aksam ve Parçaları (Türkiye %20, Çin %14). 1993-1995 yılları arasında Rusya'nın ihracattaki payı %26'dan %16'ya düşmüştür. Bu düşüşte, Çeçenistan'daki savaş nedeniyle demiryolu trafiğinin durmasının da payı olmuştur.

1998 yılı sonrasında Rusya ve Azerbaycan arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması ile Uzun Vadeli Ticaret Anlaşması sonrasında, Rusya tekrar en önemli ticari ortaklardan biri haline gelmiştir. 2004 yılı itibarı ile, İtalya %44,7'lik payı ile ihracatta, Rusya ise %16,2'lik payı ile ithalatta en önemli ticari partnerleridir. Ülkenin ithalatında Rusya'yı, İngiltere, Kazakistan ve Türkiye takip etmektedir. İran, Rusya ve Çin Azerbaycan pazarında başlıca rakiplerimizdir.

### **2.3. Türkiye'den Azerbaycan'a İhraç Edilen Mallar**

Türkiye'nin Azerbaycan'a ihraç ettiği başlıca ürünler şöyle; Canlı kümes hayvanları, Kümes hayvanları eti, ABD Doları, Yumurta, Patates, Yaş sebze, Taze meyve, Sucuk, sosis, salam, Şeker, Şekerli mamulleri, Çikolata ve mamulleri, Makarnalar, Ekmek ve unlu ürünleri, Meyve ve sebze suları, Bira, Tuz, Çimento, klinker, Motor yağları, yağlama yağları, Elektrik enerjisi, Anorganik bazlar ve metallerin oksitleri, hidroksitleri ve peroksitleri, Anorganik asitlerin ve metallerin tuzları, Azot gübreleri, Sabun, Sentetik koruyucu maddeler, Haşarat öldürücü,

zararlı bitkileri yok ediciler, bitkilerin büyümesini düzenleyici kimyevi maddeler, Polivinilklorür(PVC), Plastikten hortumlar, borular ve bağlantı parçaları, Plastikten mamul levhalar ve folyolar, Eşya taşınması veya ambalajlanması için plastikten yapılmış mamuller, Uzunlamasına kesilmiş meşe materyalleri (kereste), Ağaç yonga levha, Ayakkabı, Demirden profiller, Petrol, gaz ve sondaj borulrı dışındaki demir-çelik borular, Metal konstrüksiyonlar, Demir veya çelikten sobalar, mutfak soba ve ocakları, Demir veya çelikten sofa ve mutfak eşyası, Buzdolapları, Elektrik akümülatörleri, Televizyon, Otobüsler, Binek otomobiller, Kamyonet, Özel amaçlı otomobiller.

#### 2.4. Türkiye İle Azerbaycan Arasındaki Anlaşmalar / Protokoller

Anlaşmanın adı	imza Tarihi	imza Yeri	Yürürlüğe Giriş Tarihi
Ticaret ve Ekonomik İşbirliği	1 Aralık 1992	Ankara	23 Ocak 1993
Yatırımların karşılıklı Teşviki ve Korunması anlaşması	9 Şubat 1995	Ankara	
Çifte ergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması	9 Şubat 1994	Ankara	1 Ocak 2000
Karma Ekonomik Komisyon Toplantısı	26 Şubat 1997	Ankara	11 Haziran 1997

Azerbaycan-Türkiye Karma Ekonomik Komisyonu (KEK) II. Dönem Toplantısı ise, 29-30 Mart 2001 tarihinde Bakü’de gerçekleştirildi.

Sovyetler Birliği’nin dağılmasıyla 18 Ekim 1991 tarihinde bağımsızlığını ilan eden Azerbaycan Cumhuriyeti’ni ilk tanıyan Türkiye oldu.

Serbest piyasa ekonomisi modelini benimseyen Azerbaycan ile Türkiye arasındaki ekonomik ve ticari ilişkileri geliştirmek amacıyla ilk anlaşma 1 Kasım

1992 tarihinde imzalandı. Bu anlaşmanın dışında; Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti ile sınır ticareti, ikili ticaretin finansmanı, Küçük ve Orta ölçekli sanayi işletmelerinin geliştirilmesi ve teknik işbirliği, gümrük işbirliği ve karşılıklı yardımlaşma, bilimsel, teknik, sosyal, kültürel ve iktisadi sahalarda işbirliği, iki ülke arasında gümrük evrakları ve işaretlerinin karşılıklı tanınması gibi konularda değişik tarihlerde protokol ve anlaşmalar imzalandı. Bu anlaşmaların dışında iki önemli anlaşma daha bulunuyor. Bunlar, Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Hakkında Anlaşma (A.C. Milli Meclisi tarafından 14 Haziran 1994 tarih ve 820 sayılı karar ile, Türkiye tarafından ise, 25 Temmuz 1996 tarih ve 4152 sayılı Kanun ile onaylanarak 31 Temmuz 1996 tarih ve 22713 sayılı Resmi Gazetede yayımlandı ve yürürlüğe girdi) ve Türkiye İle Azerbaycan Arasında Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması. (9 Nisan 1994 tarihinde imzalanan anlaşma her iki ülkenin parlamentosu tarafından onaylandı ve 1 Ocak 1998 tarihinden itibaren yürürlüğe konuldu) Böylece, ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine yönelik hukuki alt yapı büyük ölçüde tamamlandı.

Ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesinde önemli rol oynayan Türkiye-Azerbaycan Karma Ekonomik Komisyonu I. Dönem Toplantısı 25-26 Şubat 1997 tarihlerinde gerçekleştirildi ve ilişkilerin geliştirilmesi yönünde önemli kararlar alındı.(23, )

## **ÜÇÜNCÜ BÖLÜM**

### **3.1. KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR**

#### **3.1.1. KOBİ'lerin Genel Sorunları**

KOBİ'lerin yönetim, finansman, üretim, insan kaynakları, kredi temini, vb... gibi birçok konuda sorunları bulunmaktadır.

##### **3.1.1.1. Örgütlenme ve Yönetim Sorunu**

KOBİ'lerin en önemli zaaflarından biri yönetim yetersizliğidir. Genellikle iki tür yönetim yeteneğinden bahsedilir. Bunlardan biri işletme kurmak için girişim ruhu ve yönetim yeteneği, ikincisi ise işletmeyi idare etmek için gereken yönetim yeteneğidir. Bu iki farklı yönetim yeteneğinin aynı anda aynı kişide olmasına çok nadir rastlanmaktadır. Bu yüzden küçük işletmelerdeki başarısızlık oranları büyük işletmelerden daha fazla olmaktadır.

KOBİ'lerin yöneticilerinin modern yönetim tekniklerini bilmedikleri ve profesyonel yönetim anlayışlarını uygulamamaları bir diğer zaaf olarak gözükmektedir. Günümüzde KOBİ'lerde, hala, mülkiyet hakkına dayalı olarak şirketi kuran veya sermayeyi koyan, yönetici olmaktadır. Bu kuruluşlarda profesyonel yönetici çalıştırılmadığı için şirketle ilgili stratejik ve taktik kararlar hala sermaye sahibi tarafından alınmakta bundan dolayı şirket bir aile şirketinden öteye gidememektedir. İşletme kurmak ve onu başarılı bir biçimde yönetmek için

üç unsura ihtiyaç vardır. Bunlar; işe başlamak için doğru adama sahip olmak, üretmeyi düşündüğümüz mal veya hizmetin pazarını bulmak ve zamanlamanın mükemmel olmasıdır.(47,9)

Günümüzde artık parası olan kimse girişimcidir geleneği bozulmuştur. Girişimci işletmeyi kuran, teşebbüsü idare eden, sermayeyi ve riski kontrol ederek, başarılı bir biçimde çalışan kimsedir. Günümüzde girişimci için dürüstlük, yetenek, bilgi ve cesaret gibi dört önemli yeteneğin yanında yaratıcılığın, merakın ve tutkunun da önemli olduğu ve fiiliyata geçmesi gerektiği ifade edilmektedir.

### **3.1.1.2. Tecrübesizlik ve Yetersizlikler**

KOBİ'lerin bir diğer sorunu tecrübesizlik ve yetersizliklerdir. Faaliyet konusu pazarlar, müşteri beklentileri hakkında yeterli bilgi ve deneyime sahip olmaması işletme kuruluşundan sonra ortaya çıkan problemlerin çözümünü güçleştirmekte ve bu tür işletmeler başarısız olmaktadır. Bunun nedeni ise işletme sahip veya yöneticilerine piyasa verilerinin doğru, hızlı ve zamanında ulaşmasının çoğu zaman mümkün olmadığıdır. Geleneksel yönetim anlayışının olduğu KOBİ'lerde yönetimle ilgili stratejik ve taktik kararlar hala işletme sahipleri ve ortakları tarafından tek başlarına alınmakta, orta veya alt düzeyde çalışanların fikri alınmamaktadır. Bu durum işletmede, zaman zaman uygun olmayan veya uygulama kabiliyeti bulunmayan kararların alınmasına imkan vermektedir.

Bu gün gerek küçük işletmelerin kuruluş aşamasında gerekse faaliyeti aşamasında ne yapılması gerektiği konusunda tam bir açıklık mevcut değildir. Küçük sanayici iş fikrini üretime dönüştürebilmesi için üstesinden gelmesi gereken mevzuat konusunda asgari bir yıllık bir zamana ihtiyacı olacağını bilmelidir. Bu gün ülkemizde sayıları dahi tam olarak bilinmeyen yasalar nedeniyle küçük ve orta ölçekli girişimci değil iyi yetişmiş hukukçular bile hatalar yapmaktadır. Oysa gelişmiş bir çok ülkede, mevzuat sadeleştirilmesine gidilmektedir. Mevzuattan kaynaklanan sorunlar dış ticarete de girişimciyi rahatsız etmekte gerek ithalatta gerekse ihracatta girişimci büyük sorunlar yaşamaktadır.

KOBİ'lerde finansal plan, mali analiz, yarar-maliyet hesabı, kar-zarar dengesinin kurulmayışı nedeniyle mali piyasalardan yeterli desteği

alamamaktadırlar. KOBİ'ler optimum büyüklükte kurulamadıkları için optimum büyüklüğün sağladığı avantajlardan yararlanma imkanı yoktur. Bütün bunlara ilave olarak hükümetlerin büyük işletmeler için sağladığı teşvik ve imkanlardan istifade edememeleri, veya muafiyet ve ayrıcalıklardan da yararlanma imkanı olmaması ile mevzuat ve bürokratik engeller KOBİ'lerin büyümesine engel teşkil etmektedir.

### **3.1.1.3. Üretim Sorunları**

KOBİ'lerin piyasa kredisi ile yüksek fiyatla girdi temin etmeleri üretim maliyetlerinin yüksek olmasına sebep olmaktadır. Diğer yandan KOBİ'lerin, içinde buldukları finansal zorluklar, modern makine donanımına sahip olmamaları, kalifiye eleman yetersizliği, vb nedenler üretimin kaliteli ve verimli yapılmasını da engellemektedir.

Günümüzde ihracatın yapısı değişerek katma değeri yüksek ürünler ihraç edilmektedir. Fakat ihraç ettiğimiz ürünlerin taşıdığı katma değer, Türkiye içinde yaptığı üretime yüklenmemektedir. İhracat katma değeri, bu mal ithalatıyla gelişen ve çıkan, bizim katmadığımız bir değerdir. Dış ticaret açığımız da bundan kaynaklanmaktadır. Bunu ancak KOBİ'leri küresel ekonomiye entegre ederek aşabiliriz. Çin ve Hindistan gibi dünyanın yeni imalat merkezleri oluştururken, Türk KOBİ'lerinin rekabet gücü yerinde saymakta hatta gerilemektedir. KOBİ'ler için imalatın özendirilmesine, yatırımcının cesaretlendirilmesine dair kullanabilecek pek çok araç ve düzenleme bulunabilir. Mutlaka KOBİ'ler dünya çapında kaliteli ürün ve hizmet üretmeyi, maliyetlerde dikkat çekici indirimlerin yolunu bulmayı, her ülkede rağbet göreceği yeni ürünler üretmeyi öğrenmelidir.(48,16-17)

### **3.1.1.4. Pazarlama Sorunları**

KOBİ'ler büyük şirketlerin yaptığı gibi pazarlama fonksiyonlarının yönetiminde aynı şekilde değişkenlerle karşı karşıyadır. Bu değişkenler ürün politikası, ürün özellikleri, ürün geliştirme gibi değişkenleri, tüketici motivasyonu, tüketici davranışı, pazar bölümü, Pazar çevresi gibi talep değişkenleri, fiyatlandırma, dağıtım, kişisel satış, reklam gibi karar değişkenleridir. Şirketler kararları esnasında bu değişkenleri dikkate alırken, daha küçük şirketlerin, hizmet ettiği pazarlar ve kaynakların sınırlı olmasından dolayı otomatik olarak seçimlerin daraldığı

görülmektedir. Başarılı KOBİ'ler bu sınırlamaları avantaja dönüştürmektedirler.(49,10-11)

KOBİ'lerin bir diğer sorunu da modern pazarlama etkinliklerinden yararlanma imkanından yoksun olmalarıdır. Pazarlama araştırmaları “tepenin arkasında ne olduğunu bilmek sanatıdır”. KOBİ'lerde pazarlama araştırmaları, KOBİ'lerde pazarlama araştırmaları, KOBİ'lerin müşteri, rakip ve satın alma zincirinde verilerin toplanması, kaydedilmesi, sınıflandırması, analiz etme yeteneğinden yoksun olmaları nedeniyle yeterince sağlıklı gelişme gösterememektedir. Bu tür işletmelerde girişimciler aklın, bilimin ve modern yönetim tekniklerinin imkanlarından yararlanmak yerine hislerine ve içgüdülerine daha çok güvenmektedirler. Bu açıdan geleneksel pazarlama yaklaşımı sergileyerek “müşteriyi satın almak için bekleyen bir grup, rakipleri ise kör veya akılsız olduğunu zannetmek” gibi bir hataya düşebilirler.

Bu olumsuz anlayışın yerine bu işletmelerin girişimcileri ve yöneticileri işletme kurmadan önce şu aşağıdaki soruların cevaplarını mutlaka bulmalıdırlar.(50,15-18)

1. Benim pazarım neresi?
2. Pazardaki potansiyel ve muhtemel müşterilerim kimlerdir?
3. Pazarın büyüklüğü ne kadardır?
4. Müşterilerin beklenti ve istekleri nelerdir?
5. Rakiplerim kimlerdir, güçlü ve zayıf yanları nelerdir?
6. İşimi rakiplerimden farklı duruma nasıl getirebilirim?
7. Benim mal veya hizmetimin fiyatı ne olacaktır.
8. Rakiplerimin fiyatları nedir?
9. Müşteri tatmininde mesajım ne olmalı, kendimi hangi araçlarda tanıtmalıyım?
10. Ürün kalitem ne olmalı. Bunu nasıl sağlamalıyım.
11. Ne tür bir ekibim olmalı ve nasıl çalışmalıyız?
12. Pazara ne zaman girmeliyim?

### **3.1.1.5. Kredi Teminindeki Güçlükler**



KOBİ'ler genelde girişimcinin kendi imkanı ile kurulan kuruluşlardır. KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu finansman ihtiyacı da yine öz kaynaklarından ve dış kaynaklı finansman araçlarından karşılanmaktadır. Ancak KOBİ'ler dış kaynaklı finansman araçlarından yeterince yararlanamamaktadırlar.

KOBİ'lerin yararlanabilecekleri finansman kaynakları sınırlı olduğu gibi gerek duyduklarında uygun koşullarda kredi de bulamamaktadırlar. Bu durum küçük işletmelerin kapasite kullanım oranlarını düşürmekte ve mevcut kapasitesinin atıl kalmasına da sebep olmaktadır.

Bilindiği gibi ülkemizde küçük işletmelere kredi veren en önemli kuruluş Türkiye Halk Bankası'dır. Bu bankanın bu amaçla ayırdığı kredinin miktarının düşük olması yanında uzun vadeli kredi talebi için istenen gayrimenkul ipotek şartı da küçük girişimci tarafından yerine getirilememektedir. Zira küçük girişimci elindeki gayrimenkulleri öz kaynak olarak kullandığı için başkaca bir gayrimenkulu bulunmamaktadır. Ayrıca Türkiye Vakıflar Bankasının KOSGEP aracılığıyla kullandığı destekleme kredileri de yetersiz kalmakta, küçük işletmelerin sermayelerini destekleyici bir özelliğe sahip olamamaktadır. Son yıllar özel sermayeli ticari bankalar(Garanti Bankası, Akbank, Yapı Kredi Bankası vb...) da KOBİ'lere kredi vermektedir. Ancak uygulanan yüksek faiz KOBİ'lere verilen kredileri pahalı hale getirmektedir. Küçük işletme girişimcileri piyasadaki yüksek faiz nedeniyle başka kaynaklardan da kredi kullanamamaktadır.

### **3.1.1.6. İnsan Kaynakları İle İlgili Sorunları**

KOBİ'lerin önemli sorunlarından birisi de nitelikli eleman bulamama ve eğitim sorunudur. Nitelikli eleman bulmadaki sıkıntılar, bu işletmelerin planlama yapma, standartlara uyma, üretimi gerçekleştirme ve kalite kontrolü gibi aşamalarda yeterli etkiyi göstermemelerine ve istenilen rekabet gücüne ulaşamamalarına neden olmaktadır. İnsan kaynakları ve eğitimi sorunu küçük ve orta ölçekli işletmeler için ayrı bir önem taşımaktadır. Bu işletmelerin çoğu kez aynı işi yapmamaları istihdam edilecek personelin çok yönlü olmasını zorunlu kılmaktadır. Örneğin, değişik imalat yapan bir endüstri kolunda çalışanların bir gün montajda, bir gün torna-tesviyede, bir gün kaynak işlerinde çalışabilecek niteliklere sahip olmaları gerekmektedir. Bu

işletmelerin genellikle emek yoğun işletme olması nitelikli eleman ihtiyacını arttırmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin nitelikle eleman bulmalarını engelleyen en önemli etken düzensiz ücret politikaları ve yeterli olmayan sosyal güvenlik politikalarıdır. Bu gibi nedenlerden dolayı, bu işletmelerde yetişen elemanlar genellikle büyük ölçekli işletmelere transfer olmaktadır. Nitelikli eleman sorunu; KOBİ'lerde hizmet içi veya iş başında eğitimin ne kadar gerekli olduğunu göstermektedir. Eğitim sorunu, iş yaşamı ile eğitim arasında sürekli bir bağın kurulmasını zorunlu kılmaktadır. 117 Bununla beraber KOBİ'lerin kendi bütçeleri içinde eğitime ayırdıkları pay oldukça düşüktür.

### **3.1.1.7. Ar-Ge Sorunları**

Büyük ölçekli işletmeler, genelde bütün işlevlerini ekonomik açıdan inceleyebilmekte, analiz edip yorumlayabilmekte ve bu yolla bir takım ekonomik sonuçlar ortaya koyabilmektedirler. Daha dar anlamda büyük işletmeler, yeni mal ve üretim süreçlerinin ortaya çıkarılmasına yönelik sistemli ve bilinçli çalışmalar yapabilmektedirler. Ne var ki, bu olgular KOBİ'ler açısından kısıtlıdır. Gelişen endüstriyel yapılanmalar, küresel rekabet, değişen tüketici zevk ve alışkanlıkları ve benzeri gelişmelerin KOBİ'ler açısından izlenebilmesi birçok zorluk doğurmaktadır. Orta büyüklükteki işletmelerin ancak bir kısmının Ar-ge eylemlerine yönelip; ilgili verilere ulaşabilmeleri, bilgileri anlamlı hale getirebilmeleri, teknolojik yenilikleri izleyebilmeleri, temel araştırma ve uygulamalı araştırma yapabilmeleri ve nihayet geliştirme eylemlerinde bulunabilmeleri olasıdır. Özellikle küçük işletmeler pazara ilişkin nedenler, toplumsal nedenler ve örgütsel nedenlerle Ar-Ge departmanı kurmayı düşünseler bile, buna ilişkin program ve bütçe oluşturmakta yetersiz kalmaktadırlar.

Ar-Ge ile ilgili sorunlar kapsamında teknolojik gelişmelerin yadsınamaz bir yeri vardır. KOBİ'ler, yenilik ve değişen teknolojiler karşısında yetersiz kalmakta ve bu konuda imkanları değerlendirememektedir. Bu işletmelerin büyük işletmelerle mücadelesi onların ürettikleri ürünleri değil tam tersine onların

üretemediklerini yaparak yürütülmelidir. Bu işletmeler, uyum avantajlarını iyi kullanarak büyük işletmelerin giremedikleri piyasalara girmeye çalışmalıdırlar.

Yeniklerin taşıdığı önem, Türk işletmelerin uluslar arası piyasalarda boy göstermeye başladığı son yıllarda açık bir şekilde anlaşılmıştır. Zira yeniliklere açık olmayan ve bu konuda başarılı olmayan bir işletme, uzun bir süre piyasada kalamamakta ve önünde duran büyüme imkanlarını değerlendiremeyerek faaliyetlerini nispeten küçük ölçeklerde devam ettirmeye mahkum olmaktadır.(51,38)

### **3.1.1.8. Bilgiye Ulaşma Sorunları**

Ülkemizde KOBİ'lerin, firma düzeyindeki en önemli çıkmazlarından biri de, alınan kararların nicelik ve nitelik açısından yeterli bilgiye ya da daha doğru bir deyişle enformasyona dayandırılmamasıdır. Bu durum kısaca, işletmelerde yönetim bilgi gereksiniminin karşılanmaması olarak da ifade edilebilir. Girişimci yeterli parası olmadığına rahatlıkla karar verebilir. Ancak yeterli bilgisi olmadığına çok zor kanaat getirmektedir. Bilgi noksanının farkında olmayan girişimci bilgi satın alacağı yerde ödünç para peşine düşmektedir. Bilindiği üzere çok kullanılan para, en karlı işi bile zarara dönüştürür.

Girişimciler ile KOBİ yöneticileri bilmediğini araştırmak ve konuyla ilgili kişilere danışarak bilmediklerin öğrenmek için çok az çaba harcamaktadır.(66,186)

Bu tutum genellikle, bilgi eksikliğinin başkaları tarafından ayıplanacağı ya da küçük düşürüleceği endişesinden kaynaklanmaktadır. Yöneticilerin, bu endişe ya da korkuya kapılmadan, bilgi sahibi olmadıkları konularda kendilerini geliştirmeleri, bilgi toplamaları ve bu bilgi paylaşmak konusunda gerekli çabayı sarf etmeleri gerekmektedir.

### **3.1.1.9. KOBİ'lerin Diğer Sorunları**

KOBİ'lerin diğer sorunlarını ana başlıklar olarak şöyle sıralayabiliriz.(52,4-9)

1. KOBİ'ler hakkındaki rakamların, envanterlerin, bilgilerin yetersiz olması,

2. Sorunlarına çözüm bulmakta gecikme,
3. Teknolojinin yeterince kullanılmaması,
4. Toplam kalite yetersizliği,
5. Uygun kredi olanaklarından yoksunluk,
6. Genel olarak KOBİ'ler arası işbirliği olmaması,
7. İşleri çabuklaştırma, sistem kurma, şeffaflık ve kurumsallaşma yoksunluğu,
8. Fizibiliteye dayalı, akılcı tesis yoksunluğu,
9. Aile şirketlerinin getirdiği olumsuz sonuçlar,
10. Plansız çalışma,
11. KOSGEB'ten yeterince yararlanılmaması, Vb...

Ülkemizde KOBİ'lerin en çok karşılaştığı sorunların başında, pazarlama, planlama ve finansman sorunları gelmektedir. Bu sorunlarla karşılaşılmasında en önemli etkenin KOBİ'lerin bilimsel olmayan çalışma yöntemleri ve eğitim eksikliği olduğu düşünülmektedir. Böylece, KOBİ'ler bu anlamda büyük işletmelere karşın diğer alanlarda oluşan üstünlüklerinden istenilen biçimde yararlanamamaktadırlar. KOBİ'lerin sayısal üstünlüklere rağmen yarattıkları katma değer düşük kaldığı gözlenmiştir. İstihdamın yarısından fazlasını oluşturan KOBİ'lerin, yarattıkları katma değer sadece % 30'lar düzeyinde kalmıştır.(53, )

(DİE, 1997 Sanayi İş Yeri Sayımı). KOBİ'lerin oluşturdukları istihdama karşın yeterli katma değer yaratamamalarının temelinde emek yoğun çalışmaları, teknolojilerini yenileyememelerinin olduğunu düşünülebilir. AB ile Gümrük Birliğine girilmesinden sonra Türk KOBİ'leri, Avrupalı rakipleriyle boy ölçülebilmek ve ulusal pazardaki fırsatlardan istifade edebilmek için, teknik seviyelerini yükseltmek ve know-how edinmek ihtiyacı ile karşı karşıya kalmışlardır. Her ne kadar son yıllarda hızlı bir ilerleme kaydetmiş olsa da, bilgi ve iletişim teknolojilerine (ICT) olan yatırım miktarı Türkiye'de hâlâ düşük kalmıştır.(54, )

Kaynak yetersizliği, küçük ölçekli olmaları, kendi ihtiyaçlarını anlamakta yaşadıkları iç eksiklikler ve kötü işleyen bir piyasa sebebiyle işletmelerin teknoloji ihtiyaçları otomatik olarak bir talep doğurmamış, teknolojik gelişme için gerekli olabilecek destek politikaları, yine kamusal finansman eksikliği sebebiyle yeterli

olamamıştır. Böylece, Türkiye'deki KOBİ'lerin teknolojik gelişimi oldukça yavaş kalmıştır. Giderek daha fazla sayıda Türk KOBİ'si teknolojik kapasiteleri arttırmak ve tesis ekipmanlarını modernize etmek istese de gerekli finansman ve kredi elde edilmesinde yaşanan güçlüklerden dolayı istediklerini gerçekleştirmeleri zor olacaktır. Şöyle ki; KOBİ'ler sanayi kesiminde faaliyet gösteren işletmelerin %99,5'ine tekabül etmesine rağmen banka kredilerinin ancak %5'inden az bir bölümü KOBİ'lere verilmektedir.(30, )

Sonuç olarak, KOBİ'ler finansman yetersizlikleri nedeniyle gelişmiş teknolojilere sahip olamamakta, eski teknoloji ile emek yoğun çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Bu da ürettikleri malın kalitesine olumsuz yansımaktadır. Kalitesiz üretim, KOBİ'lerin satış gücünü, dolayısıyla büyük işletmelerle rekabet gücünü engellemektedir. Eski teknolojilerle yapılan üretim ile ihracat yapılması ve uluslararası pazarlarda rekabet olanağı doğmamaktadır. Bununla birlikte, son yıllarda yaşanan büyük bütçe açıkları ile 2000 ve 2001 ekonomik krizleri bankacılık sektörünü oldukça zayıflatmıştır. Bankaların birçoğu KOBİ'lere kredi vermeme yoluna gitmiş ve bu tür kredileri kullandıran bankaların çoğu ise gerçekte bu derece küçük miktarda kredilerin nasıl verildiği ve bunları destekleyecek olan fonların neler olduğu hakkında bilgi sahibi olamamıştır. KOBİ'lerin gelişimini desteklemek için diğer Avrupa bankalarından fon kullanımı da söz konusu olabilir ancak bu durumda sağlanan fonların mevcut bankacılık sistemi kanalıyla etkin bir şekilde kullanılabilmesi şüphelidir. Ayrıca, risk sermayesi, menkul kıymetler borsası kanalıyla öz sermaye finansmanı gibi alternatif finansman araçları da yeterince gelişmemiştir.(53, )

### **3.1.1.10. Azerbaycan'daki Türk Sermayeli KOBİ'lerin Finansman Sorunları**

Rekabetin ve değişikliğin çok yoğun yaşandığı günümüzde, istihdamın ve üretimin büyük bölümünü sağlayan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ'lerin) değişimlere kolay uyum sağlayabilen yapıları ile hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde büyük önem taşıdıkları bilinmektedir. Nitekim, 1980 yılından itibaren ölçek ekonomileri görüşüne alternatif olarak "Küçük Güzeldir"

görüşü kabul görmeye başlamış küçük ve esnek yapıları ile ekonomiye katkı sağlayan KOBİ'ler tüm dünyanın gündemine taşınmıştır .(55,1).

Böylece, KOBİ'ler Dünya'da sanayinin ciddi bir bölümünü oluşturur hale gelmiş özellikle Türkiye gibi zaman zaman ekonomik krizlerle karşı karşıya gelen ülkeler için de önemleri daha da artmıştır.

Türkiye sanayisinde önemli yer tutan KOBİ'ler, Gümrük Birliği Anlaşması'nın uygulanmasından sonra AB'ye giriş sürecinde de uluslararası rekabete hazır olmak zorundadırlar. Küçüklüklerinin kendilerine sağladığı esneklik ve uyum kabiliyetini en iyi şekilde değerlendirerek rekabet avantajı sağlayabilen işletmeler varlıklarını geliştirerek sürdürebilecektir. Bunu sağlayamayan işletmeler ise gittikçe büyüyen sorunlarıyla uğraşmak zorunda kalacaklardır. Bu noktadan hareketle, Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin yaşamakta olduğu genel sorunlar ve özel olarak finansman sorunlarının incelenmesi ve çözüm yollarının bulunması önemli görülmüştür.

KOBİ'ler işletme faaliyetleri sırasında en çok finansman sorunlarıyla karşılaşmaktadırlar. Ekonomideki esnekliklerine rağmen varlıklarını devam ettirebilmeleri ve büyümeleri için gerekli önemli unsurlardan biri finansmandır. Finansman sorunlarının temelinde KOBİ'lerin öz sermaye yapılarının zayıflığı yattığı düşünülmektedir (İSO, 2001). Öte yandan, KOBİ'lerin finansal sorunlarını ülkenin genel ekonomik yapısından ayrı düşünmek elbette ki olanaksızdır. Yaşanan krizler KOBİ'leri de önemli ölçüde etkilemekte ve varlığını devam edemez hale getirmektedir.

Buna rağmen, bağımsız derecelendirme kuruluşları ile bankalar tarafından derecelendirmeye tabi tutulacak olan KOBİ'lerin değerlendirilecek olan özelliklerinin en başında sahip olduğu işletme sermayesi gelmektedir. Nitekim güçlü sermaye yapısına sahip KOBİ'lere verilen kredi maliyetlerinin diğer KOBİ'lere verilen kredilerle karşılaştırıldığında daha düşük olduğu görülmektedir. Faaliyetlerini öncelikli olarak öz kaynaklarıyla finanse etmekte olan KOBİ'ler, diğer finansman araçlarını göreceli olarak daha az tercih etmekte, yetmediği noktadan itibaren ticari bankaları kullanmaktadır. (55,4)

KOBİ'lerin gereksinim duydukları kısa vadeli kaynak için ise finans kuruluşları kendi kaynaklarını kullandırma konusunda fazla istekli davranmamaktadır. Muhtelif Bankaların KOBİ'lere yönelik kısa süreli işletme kredisi çalışmaları olmaktadır. Ancak, bu kredilerde de KOBİ'ler vade, limit, faiz oranı sorunu yaşamaktadır. En önemli sorunları da bu krediyi alabilmek için kendilerinden istenen teminatlarda oluşturmaktadır. Finans kuruluşları riskli gördükleri işletmeler ile kredi ilişkisine girmek için yüksek teminatlar istemektedir. Bu da işletmeleri kısır döngüye sokmaktadır. Eğer bir işletme kazandıklarını sermayesine ekleyip, taşınmaz edinmemişse kredi alma şansı azalmakta, belki de hiç kalmamaktadır. Ayrıca yaşanan krizlerde finans kuruluşlarının yaptıkları ilk iş, kredi kullanımını durdurmak ve mevcut kredilerin geri çağırılması olmaktadır. Bütün bunlar, KOBİ'lerin finansman sıkıntılarını artırmaktadır.

Azerbaycan benimsemiş olduğu serbest piyasa ekonomisi kurallarına uygun olarak, dünyada yaşanan gelişmelere ayak uydurmak zorundadır. Yaşanan gelişim ve değişimi anlayamadığımız ve ekonomik bünyemizdeki yapısal değişimleri yerinde ve zamanında gerçekleştiremediğimiz takdirde, dünya ekonomisine entegre olmamız zor olacaktır. Azerbaycan'da KOBİ'lerin temel sorunları:

1. Tüm dünyada olduğu gibi Azerbaycan'da da KOBİ'lerin en önemli sorunu finansman sorunudur,
2. KOBİ'ler, başta bankalar olmak üzere kredi kurumlarından ve onların kendilerine yönelik kredi paketlerinden habersizdirler,
3. KOBİ'lerin uzmanlaşmış kadro eksikliği vardır,
4. Yönetim ve örgüt sorunları,
5. Üretim sorunları,
6. Pazarlama sorunları,
7. Bölgelerle ilgili fizibilite çalışmalarının yetersizliği,
8. Teknolojik gelişmelerden uzak kalmışlardır,
9. KOBİ'ler vergi yükümlülüklerinin fazla olmasından ve bürokratik engellere sık sık takılmaktan yakınmaktadırlar,
10. KOBİ yöneticilerinin gerekli eğitime katılmamasından kaynaklanan bilgi eksikliklerinin fazla olması,

11. Teknolojik yetersizliği ve rekabet sorunları,
12. Tüketicilerin gereksinimlerine zamanında yanıt verme yeteneğinin düşük olması,
13. KOBİ'lerdeki örgütsel yapılanmadaki zayıflıklar,
14. İşletmelerde yaranan problemlere "sorun" odaklı bakmak, "çözüm" odaklı yaklaşmamak,
15. Üretilen mallarda kaliteyi her aşamada güvence altına alamamak,
16. Çalışanların kendilerini geliştirecek sosyal ilişki azlığı,
17. Çalışanlara eğitim verilmemesi,
18. İşletmenin kapasitesini bilememek, eksik kapasitede çalışmak,
19. KOBİ'lerin genellikle stratejik planlarının olmaması,
20. Yanlışıkları insanlarda aramak, sistemde aramamak.

Genellikle Azerbaycan'daki KOBİ'lerin yöneticilerinin işletmecilik alanında yeterli kadar eğitimleri olmadığı, bu eğitimlerin verilmesi tam olarak alt yapının yerleşmemesi, eğitimi eksik olan yöneticilerin çalışanlarına da yeterli düzeyde eğitim verememektedir.

Azerbaycan'daki KOBİ'ler işletme faaliyetleri sırasında en çok finansman sorunlarıyla karşılaşmaktadırlar. Ekonomideki esnekliklerine rağmen varlıklarını devam ettirebilmeleri ve büyümeleri için gerekli önemli unsurlardan biri finansmandır. Finansman sorunlarının temelinde KOBİ'lerin öz sermaye yapılarının zayıflığı yattığı düşünülmektedir.(67, )

Öte yandan, Azerbaycan'daki KOBİ'lerin finansal sorunlarını ülkenin genel ekonomik yapısından ayrı düşünmek elbette ki olanaksızdır. Yaşanan krizler KOBİ'leri de önemli ölçüde etkilemekte ve varlığını devam edemez hale getirmektedir. Buna rağmen, bağımsız derecelendirme kuruluşları ile bankalar tarafından derecelendirmeye tabi tutulacak olan KOBİ'lerin değerlendirilecek olan özelliklerinin en başında sahip olduğu işletme sermayesi gelmektedir. Nitekim güçlü sermaye yapısına sahip KOBİ'lere verilen kredi maliyetlerinin diğer KOBİ'lere verilen kredilerle karşılaştırıldığında daha düşük olduğu görülmektedir. Faaliyetlerini öncelikli olarak öz kaynaklarıyla finanse etmekte olan KOBİ'ler,



diğer finansman araçlarını göreceli olarak daha az tercih etmekte, yetmediği noktadan itibaren ticari bankaları kullanmaktadır.(55,4)

KOBİ'lerin gereksinim duydukları kısa vadeli kaynak için ise finans kuruluşları kendi kaynaklarını kullandırma konusunda fazla istekli davranmamaktadır. Muhtelif Bankaların KOBİ'lere yönelik kısa süreli işletme kredisi çalışmaları olmaktadır. Ancak, bu kredilerde de KOBİ'ler vade, limit, faiz oranı sorunu yaşamaktadır. En önemli sorunları da bu krediyi alabilmek için kendilerinden istenen teminatlarda oluşturmaktadır. Finans kuruluşları riskli gördükleri işletmeler ile kredi ilişkisine girmek için yüksek teminatlar istemektedir. Bu da işletmeleri kısır döngüye sokmaktadır. Eğer bir işletme kazandıklarını sermayesine ekleyip, taşınmaz edinmemişse kredi alma şansı azalmakta, belki de hiç kalmamaktadır. Ayrıca yaşanan krizlerde finans kuruluşlarının yaptıkları ilk iş, kredi kullanımını durdurmak ve mevcut kredilerin geri çağırılması olmaktadır. Bütün bunlar, KOBİ'lerin finansman sıkıntılarını artırmaktadır.

### **3.1.1.11. Finansman Yetersizliği sorunu**

Küçük girişimciler açısından bakıldığında, en önemli mali sorunlar şunlardır: Mevcut işletme sermaye yetersizliği, işletme sermayesinin ile vadesi on yıla kadar olan krediler arasında geniş bir zaman aralığı, bankaların teminat ve üçüncü şahıs kefaletleri konusunda ayak diremesi, daha yüksek girişimcilerin katkısı, küçük projeler ve riskten hoşlanmayan bankacılık sistemi, büyük işletmelerin kamu hizmeti veren kuruluşların ve devlet dairelerinin faturaları gecikerek ödemesi.

KOBİ'ler istikrarlı bir ekonomik ortama ve ülkenin kalkınmasına katkıda bulurlar. İstikrarlı bir ekonomik kalkınma sağlamak için, KOBİ'ler desteklenmelidir. Kuruluş aşamasındaki sıkıntıların üstesinden gelmek veya normal işletme faaliyetlerini gerçekleştirmek için KOBİ'lere yardımcı olan mali ve danışmanlık hizmetlerine ihtiyaç duyulmaktadır. Yerel şube bankacılığı yapan bankalar KOBİ'ler için doğal iş ortağıdır fakat onlar kendilerinin de KOBİ'lerle ilişkileri üzerinde etkisi olan birçok dönüşümler ve sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu durum gelişmekte olan ülkelerdeki bankalar kadar gelişmiş ülkelerdeki bankalar için de geçerlidir.

Eğer KOBİ'lerin finansman imkanlarından yararlanması için finansman hizmetleri verilecekse, ya da onların rekabet edebilme gücü iyileştirilecekse, şube bankacılığı yapan yerel bankalar mutlaka desteklenmelidir. Yerel bankalar yerel piyasaları ve o piyasalardaki oyuncuları çok iyi bilmektedirler. Eğer mevcut yasalar yerel bankaların KOBİ'lerle iş yapmalarına izin vermiyorsa, o zaman mevzuat biraz değiştirilmelidir. KOBİ işi karlı bir iştir, bundan dolayı şube bankacılığı yapan bankaların, KOBİ işletmelerine hizmet vermeye başlaması mutlaka teşvik edilmelidir.

### **3.1.1.12. Finansal yönetimle ilgili sorunlar**

Azerbaycan'da KOBİ'lerin sorunları ile ilgili olarak yapılan uygulamalı çalışmalarda, finansal sorunlar listenin en başında yer alabilmektedir. Ülkemizdeki KOBİ'ler, diğer ülkelerdekilere göre kredi hacminden daha az yararlanmaktadırlar. KOBİ'lerin bankacılık sisteminden kullandıkları kredilerin, toplam kredi içindeki payı çok fazla değildir. Uzmanlar, KOBİ'lere esnek garanti anlaşmaları adı altında uygun oranlarla orta ve uzun vadeli kredilerin verilmesi amacıyla özel, kamu ve yarı kamu finans kurumlarının oluşturulmasını önermektedirler. Sanayi alanında KOBİ'lere az maliyetli kredi imkanlarının sağlanması son derece önem taşımaktadır. Türk KOBİ'lerinin gerekli kredi olanaklarına yeterince düşük maliyetle sahip olabilmeleri sağlanabilmelidir. Bu konuda en büyük görev de devlete düşmektedir.(26,165)

KOBİ'lerin en önemli sorunu, kredi ve finansmandır. Kar marjları düşük olan KOBİ'lerin gerek yatırım, gerekse işletme sermayesi oluşturmada uzmanlaşmış bankaların, hem yetersiz hem de kaynaklarının ihtiyaca cevap verememelerinden dolayı bu kaynaktan yararlanamayan sanayici, genel banka sistemine ve kredilerine başvurduğu anda da bir takım bürokratik uygulamalar, ödeyemeyeceği kadar yüksek faiz oranları ve ödeme koşulları ile karşılaşabilmektedir.(56,6)

KOBİ'lerin sermaye piyasalarından yararlanamamaları yalnızca menkul

kıymet ihracı hususuyla sınırlı kalmamakta, aynı zamanda risk sermayesi ve finansal kiralama gibi mali enstrumanların da fazla yaygınlaşmamasını doğurabilmektedir. Ülkemiz açısından bir diğer sorun da risk sermayesinde yaşanmaktadır. Risk sermayesinin gelişmemesinin en önemli iki nedeni vardır. Bunlardan biri ekonomik yapıdır. Büyük oranlarda risk içeren bu modelin yaşama geçirilmesi için devlet desteği beklenmektedir. Yüksek faiz oranları, yüksek enflasyon, para piyasalarındaki ani değişiklikler, risk sermayesiyle ilgili çalışmaların ertelenmesine neden olmaktadır. Bir diğer nedense risk sermayesi projesinin yönetimini üstlenecek olan şirketin kurulmasında ortaya çıkan sorunlardır.(26,166)

KOBİ'lerin finansal özellikleri şu şekilde belirtilebilir.(68,57)

1. KOBİ'lerin ayrı bir finansman bağlantısı yoktur.
2. KOBİ'lerde işletme sahibinin işletmesiyle özdeşleşmesi ve bir kader birliğine girmiş olması, bu işletmelerin kredilendirilmesi şartlarında da etkisini göstermektedir. Nitekim KOBİ'ler kredilendirilirken, kredi verilen işletmenin performansı ve ödeme gücünden ziyade işletme sahibinin kişi olarak götürebileceği teminatlara bakılmaktadır.
3. İşletmenin iflası durumunda küçük işletme sahibi işletmesindeki varlıklara ilave olarak tüm kişisel varlığını da kaybetmek durumunda kalmaktadır. Böylesi bir risk dolayısıyla işletme sahipleri, kredi almaktan çekinebilmektedirler.
4. Otofinsanman bakımından KOBİ' ler büyük işletmelere göre daha olumsuz şartlar taşımaktadır. Otofinsanman tutarı bu işletmelerde düşük düzeylerde kalmaktadır.
5. KOBİ' lerde sermaye yoğunluğunun nisbeten düşük olmasının bir başka sakıncası da gizli ihtiyatların teşkilinde yatmaktadır.
6. KOBİ'lerin sermaye yapısı hakkında kesin bir yargıya varmak

muhakkak ki ancak bu konuda sıhhatlı uygulamalı araştırmaların yapılmasıyla mümkündür. Burada, KOBİ'lerin finansal avantajlarının sıralanması yararlı olacaktır.

7. Bağımsızlık,
8. Sübvansiyonlar

KOBİ'lerin finansal dezavantajları ise şunlardır.(68,62)

1. Yetersiz finansman bilgisi,
2. Modern finansman tekniklerini yeterince izleyememe,
3. Sermaye piyasasına girememe,
4. Yeni ortak alımında her iki tarafta da tereddütler,
5. Otofinsanman olanaklarının kısıtlı olması,
6. Kredi almada teminat sorunu,
7. İşletme sahibinin kişisel varlıklarıyla sorumlu tutulması,
8. Kredi hacminin düşük, kredi maliyetinin yüksek olması.

### **3.1.1.13. Muhasebe yönetimi ile ilgili sorunlar**

Özellikle küçük işletmelerde, muhasebe kayıtları sadece yasal bir yükümlülük olarak algılanabilmektedir. Buradaki muhasebe kayıtlarının, işletmenin gelecekteki özellikle finansal yapılanması için gerekli kaynakları oluşturduğu düşünölmeyebilmektedir. Muhasebe işlevlerinde bilgi işlem teknolojilerinin kullanımını Orta Büyüklükteki işletmelerin bir kısmında kabul görmüşken, bir kısım

Küçük ve Orta ölçekli işletme yönetimi, bu sistemleri uygulayabilecek teknik eleman eksikliği ile beraber parasal kaynak yetersizliği üzerinde durmaktadır.

#### **3.1.1.14. Sermaye Yapıları**

KOBİ'lerin bir diğer dezavantajları da yetersiz sermaye yapılarıdır. KOBİ'ler küçük birikimlerini girişimciler eliyle üretime dönüştürmek için yatırım yapan kuruluşlardır. KOBİ işletmecilerinin büyük sermayeleri olmadığından yatırım yaparken de kar fırsatını yeterli bir biçimde araştırma imkanından yoksundurlar. Küçük işletmeler bundan dolayı sermaye ile ancak karlılığın düşük olduğu alanlara yatırım yapabilirler. Bu yüzden bu kuruluşlar düşük sermaye-ekonomik olmayan küçük ölçek tuzağına düşmektedirler. Ayrıca sermayenin düşük olması girişimcileri kira ve diğer giderlerin düşük olacağı alanlarda işletme açmaya neden olur. Bu sebeple bu tür işletmeler büyüme fırsatı bulmada güçlük çekerler. Bu yüzden küçük işletmelerin kuruluşundan itibaren ilk 5 yılda yüzde 50 başarısız oldukları görülmüştür. (57,94-104)

Bu nedenle küçük girişimciler için ilk 5 yıl oldukça önemlidir.

### **3.2. SONUÇ**

Dünyada hemen hemen tüm ülkelerdeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler farklı şekillerde teşvik edilmektedirler. Azerbaycan'da KOBİ'lere yönelik teşviklerin düzensiz ve yetersiz kaldığı görülmektedir. İstihdamda büyük yer tutan KOBİ'lerin gelecekte katma değerlerinin daha yüksek olmasının sağlanması için desteklenmeleri zorunluluktur. Bu işletmelerin uzun dönemli finansal ve yönetsel gereksinimlerinin belli merkezce yönetilen teşviklerle desteklenmesinde fayda olacağı düşünülmektedir. Bir KOBİ Bankası oluşturularak bu bankanın özellikle KOBİ'lerin makine ve teknolojilerini geliştirmeye yönelik orta vadeli krediler kullandırma özelliği olmalıdır.(53, )

KOBİ'lere finansal kaynak sağlayan bankalar ve diğer mali aracı kuruluşların bu tür girişimlere yeterli ve uygun koşullarda fon aktarmaması "risk sermayesi" kavramının doğmasına neden olmuştur. Araştırma ve geliştirme faaliyetleri için

kaynak ayırmak, genellikle büyük işletmeler tarafından başarılabilir bir iş olarak görülmektedir. Buna bağlı olarak yeni üretim teknikleri de genellikle büyük işletmelerce ortaya konulabilmektedir. Fakat bu tekniklerin uygulanmaya konularak hayata geçirilmesinde KOBİ'ler önemli bir yere sahiptir. Bu düşünceden hareketle, KOBİ'lerin birlikler, dernekler aracılığı ile örgütlenmeleri teşvik edilerek, bilgi birikimi oluşturulmalı ve bu birikim paylaşılabilir hale getirilmelidir. Özellikle, KOSGEB tarafından internet ve diğer araçlarla yapılan bilgilendirme ve desteklerin, KOBİ'lerin her alanda bilgilendirilmesi yolları arttırılması bu sayede de KOBİ'ler finansman araçlarından da daha fazla yararlanma olanağına sahip olabilmesi sağlanmalıdır. Sonuç olarak, dünya ekonomisinde yaşanan küreselleşme sürecinde, Türkiye'deki firmaların da yerellikten kurtulup uluslararası boyutlara ulaşması ve bir dünya şirketi olmaları şarttır. Bu tespit çerçevesinde KOBİ'ler, uluslararası değişikliklere paralel olarak, rekabet üstünlüğü yaratacak şekilde yönetim anlayışlarını ve kalite arayışlarını iyileştirip güçlendirmelidir.(53, )

### **3.4. Çözüm Önerileri**

#### **3.4.1. Türk sermayeli KOBİ'lere destek veren ulusal ve uluslararası kurum-kuruluşlar ve uygulanan destek programları:**

KOBİ'ler bir ülkenin sosyo-ekonomik yapısı içerisinde endüstrileşmenin, sağlıklı kentleşmenin ve optimum dağıtım ve ticaret uygulamalarının sürükleyici faktörleri önemli ve vazgeçilmez bir ilkesini teşkil etmektedir. Hükümetler, son yıllarda çeşitli platformlarda Türk KOBİ'lerinin desteklenmesi ve her türlü yardımın yapılması için birçok meslek kuruluşlarını göreve çağırarak ve bu işletmelere yönelik düzeltmeler getirmektedirler.

Burada, Türk KOBİ'lerine finansal ve teknik yardım sağlayan ve çeşitli konularda danışmanlık hizmeti veren belli başlı kurum ve kuruluşlar tanıtılmıştır. Kesin bir ayırım yapılmamasına karşın, Türk KOBİ'lerine destek veren ulusal ve uluslararası kurum ve kuruluşlar ve uygulanan destek programları başlığı adı altında aşağıdaki beşli gruplama hedeflenmiştir.(23,36)

#### **3.3.1.3. Kamu kurumu niteliğindeki kuruluşlar:**

1. KOSGEB,
2. Türkiye Halk Bankası,
3. Türkiye Vakıflar Bankası Kredileri,
4. KOBİ A.Ş., Kredi Garanti Fonu,
5. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü,
6. Küçük Sanayi Bölge ve Siteleri Genel Müdürlüğü,
7. GAP Bölgesi Girişim Destekleme ve Yönlendirme Merkezi,
8. Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü
9. Milli Produktivite Merkezi.

#### **3.3.1.4. Mesleki tesekküller:**

2. Ticaret ve Sanayi Odaları,
3. Esnaf Kefalet Kooperatifleri
4. Küçük Sanayi Kooperatifleri

#### **4.3.1.3. Özel kuruluş ve vakıflar:**

1. Türkiye Orta ölçekli işletmeler,
2. Serbest Meslek Mensupları,
3. Yöneticiler Vakfı

#### **4.3.1.4. Teknik yardım ve danışmanlık hizmetleri veren diğer kurum ve kuruluşlar ile Yurtdışı destekli veya ilgili diğer kurum ve kuruluşlar:**

1. Hollanda Yönetim İşbirliği Programı,
2. Balkan Ülkeleri Ticareti Geliştirme Bölge Merkezi,
3. Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma organı Ankara Ofisi
4. Avrupa Yatırım Bankası.

#### **4.4. Azerbaycan'daki Türk Sermayeli KOBİ'lerin Finansal sorunlarını Karşılama Yolları**

Türk Sermayeli KOBİ'ler finansal sorunlarını çeşitli yollarla karşılayabilmektedir. Türk Sermayeli KOBİ'lerin finansal sorunlarını karşılama yollarından bazılarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

#### **4.4.1. Factoring**

Factoring, büyük miktarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının “factor” veya “factoring şirketi” olarak adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan finansal bir faaliyettir. Bir factoring anlaşması ile factor, satıcı firmanın yaptığı kredili satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması, kredili satışlardan doğan alacakların vadesinde tahsil ve takip edilmesi, alacakların tahsil edilmemesi halinde doğacak kayıpların tam olarak karşılanması, satıcı firmaya kredili satış tutarlarının belirli bir oranında kredi verilmesi üstlenmektedir. Ayrıca factor, potansiyel ve mevcut müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplanması ve malların satış imkanları hakkında bilgi toplanması ve malların satış imkanlarını arttırmak üzere piyasa araştırması yapılması gibi fonksiyonları yerine getirir. (58,80-81)

#### **3.4.2. Forfaiting**

Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması anlamına gelir. Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılır, işlem gerçekleştikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmaz. Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilirse de uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih edilirler. Forfaiting işleminde ihracatçı, belli bir iskonto oranı üzerinden devraldığı senet veya poliçe şeklindeki alacakların karşılığında, ithalatçıdan teminat olarak banka garantisi talep etmektedir. Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenir. Önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılır, fiyat ve ödeme planı saptanır. İthalatçı malları teslim alıp, banka garantisini de sağladıktan sonra borç senetlerini banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletir. Poliçeler ihracatçı



firma tarafından hazırlanır, ithalatçı firma tarafından kabul edilir ve garantör banka tarafından garanti edilir. Garantör ile ithalatçı firma arasında tazminat anlaşması bulunur, bu durum forfaiter’ii ilgilendirmez. Forfaiting piyasasında, poliçeler ‘rücusuz’ olarak üç kez ciro edilmektedir.(58,86-87)

### **3.4.3. Leasing**

Leasing, temelde orta vadeli bir finansman kaynağıdır. İşletmeler kurulup büyüme dönemine geçtiklerinde, orta vadeli finansman kaynağı olarak “leasing”i kullanmaktadırlar. Leasing’in temel felsefesi, mülkiyet hakkının içerdiği kullanma, yararlanma ve yok etme yetkilerinden yalnızca yararlanma yani semere elde etme yetkisinin ekonomik olduğu varsayımına dayanmaktadır.

Leasing, firmalar açısından büyük bir öneme sahiptir. Leasing’i firmalar açısından önemli kılan özellikler şöyle sıralanabilir:

- Risk Sınırlıdır.
- Kiralama maliyeti düşüktür.
- Teknolojiyi yakından takip edebilme olanağı vermektedir.
- İşletme likitleri başka alanlara tahsis edilebilir
- İşlemlerin tamamlanması kısa sürede olabilir.
- Uzun vadeli finansmanlara alternatiftir.
- Enflasyon ve faiz hadlerinden koruma sağlamaktadır.
- Mali yetersizlere rağmen finansal ihtiyaçları gidermektedir.

### **4.5. KOSGEB’in ve KOBİ’lere Verdiği Destekler**

KOSGEB, imalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ’lere istihdam ve katma değer yaratmak, üretim kalite ve standartlar geliştirmek amacıyla; 12.04.1990 günlü, 3624 sayılı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekle İdaresi Başkanlığının Kurulması Hakkında Yasa ile kurulmuştur. Söz konusu yasanın 1. maddesine göre KOSGEB’in kuruluş amacı; ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ’lerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet

güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmektedir.

KOSGEB'in örgüt yapısına ilişkin ayrıntılı 1998 yılında İcra Komitesi kararı ile yürürlüğe konulan "Değişim Mühendisliği" adlı belge ile biçimlendirilmiştir.(21,204)

KOSGEB'in organları; Genel Kurul, İcra Komitesi ve Başkanlıktır. Ayrıca hizmet birimi olarak kurulmuş enstitüler, geliştirme merkezleri ile laboratuvar müdürlükleri bulunmaktadır. Türkiye'nin motor gücü olan KOBİ'ler ve onlara ilişkin olarak diğer veriler, KOBİ'lerin bugüne kadar ihmal edildiğini göstermektedir. Finansal piyasalar Türk KOBİ'lerine kapalıdır. Bu nedenle, KOSGEB'in ve benzeri kamu kuruluşlarının küçük işletmelere sağladıkları destekler çok büyük önem taşımaktadır.(59,3)

Küreselleşen dünya ekonomisine uyum sağlamakta zorlanan KOBİ'lerin en büyük destekçisi olan KOSGEB, KOBİ'lerin bir çok alandaki tedarikçiliğini üstlenmektedir. Fakat KOBİ'ler KOSGEB hakkında pek bilgiye sahip değildirler.(60,11-12)

KOSGEB'ten yardım alabilmek için mevcut ağır bürokrasinin kaldırılmasına rağmen KOBİ'ler yeterince bu kurumdan yararlanamamaktadır.

KOSGEB İdaresi Başkanlığı 3624 sayılı KOSGEB Kanununda belirtilen 1-150 arası işçi çalıştıran ve imalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lere destek vererek, KOBİ'lerin rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, hedef kitlesine etkili ve hızlı hizmet verme anlayışıyla çalışmalarını sürdürmektedir. Bu amaç ışığında 24.04.2005 tarih ve 25795 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan KOSGEB Destek Yönetmeliği kapsamında KOBİ'lere sekiz ana başlık altında 21 destek modeli ile destekler sağlanmaktadır.

KOSGEB idaresi Başkanlığı, vermiş olduğu KOSGEB destekleriyle alt yapısı güçlü KOBİ'ler oluşturarak, KOBİ'leri finansal olarak desteklemek amacıyla

KOBİ'lere kredi ve teknik destek veren kurumla işbirliği imkanları yaratmaktadır. KOSGEB, imalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lere istihdam ve katma değer yaratmak, üretim kalite ve standartlarını yüksek tutmak ve rekabet gücü sağlamak amacıyla değişik finansal destek programları da hazırlamıştır. Bu programlar, gelişme ve büyüme potansiyeline sahip KOBİ'lerin yatırımlarını, ihracatlarını veya işletme giderlerini finanse edecek uygun vade ve maliyette kaynak sağlanmasına yöneliktir.

Bu amaçlar doğrultusunda KOSGEB, KOBİ'lerimizin finansal ihtiyaçlarını bir nebze de olsa karşılamak ve örnek oluşturmak amacıyla 2003 yılından itibaren "KOBİ Destek Kredisi", "Ekspres KOBİ Destek Kredisi" ve "KOBİ İhracat Destek Kredisi" olmak üzere üç ayrı kredi programı ile Finansal Destek Programı hazırlayarak yürürlüğe koyulmuştur.(61,12)

**Tablo 14: KOSGEB'in 2007 Yılına Ait KOBİ Finansman Destek Kredileri Bilgileri (23, )**

Kredi Türü	Yararlanan İşletme Sayısı	Kullandırılan Kredi Tutarı(YTL)	Sağlanan İstihdam Sayısı
Destek Kredisi	1.188 Adet	99.610.000 YTL	4.982 Kişi
KOBİ İhracat	2.608 Adet	(251.363.250 USD	-----
TOPLAM	3.796 Adet		4.982 Kişi

#### 4.5.1. Finansal Kiralama Desteği

KOSGEB İdaresi Başkanlığı, 24.04.2005 tarih ve 25795 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan KOSGEB Destek Yönetmeliği kapsamında KOBİ'lere 'Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği, Yeni Girişimci Desteği ve Ortak Kullanım Amaçlı Makine Teçhizat Desteği' için finansal kiralama giderlerine destek vermektedir. Finansal Kiralama Şirketleri aracılığı ile kullanılacak bu desteklerden Finansal Kiralama Yöntemi ile yararlanmak isteyenlerin KOSGEB'e başvurmaları ve KOSGEB tarafından desteklenmesine karar verilmesi halinde, İşletmelere Finansal

Kiralama yolu ile alacakları makine-teçhizatın faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan Kiralama Giderinin (faiz/kar payı) yörelere ve desteklere göre % 50 - 80 oranında ve üst limiti 100.000.-YTL'ye kadar KOSGEB tarafından geri ödemesiz destek kapsamında kiralama desteği verilmektedir. Yukarıda belirtilen hususlar ışığında; KOSGEB tarafından işletmelere Finansal Kiralama Yöntemi ile verilecek bu destekler için, KOSGEB Başkanlığı bünyesinde oluşturulan Finansal Kiralama Şirketlerinin bulunduğu Tedarikçi Veri Tabanında bulunan Finansal Kiralama Şirketlerinden, KOSGEB Destekleri kapsamında İşletmeler finansal kiralama yapacaklardır. İşletmelere en düşük Kiralama Gideri (faiz/kar payı) üzerinden destek verilmektedir.(23, )

#### **4.5.2. Danışmanlık Desteği**

KOSGEB, KOBİ'lerin, yeni girişimcilerin, girişimcilerin ve işletici kuruluşların yatırım yönlendirme, atıl kapasitelerini değerlendirme, kalite ve verimliliklerini artırma, idari ve teknik mevzuat uygulaması, ürün geliştirme ve benzeri hususlarda yapacakları çalışmalar kapsamında danışmanlık hizmeti vermektedir. Ayrıca planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma-geliştirme ve teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, enformasyon, yönetim ve benzeri konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirmek, yurici-yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini temin etmek, istihdamın ve katma değerini arttırılabilmesi için yeni işletmelerin kurulmasını sağlamak amacı ile gerekli danışmanlık ihtiyaçlarına destek verilmektedir.

#### **4.5.3. Eğitim Destekleri**

KOSGEB, KOBİ'lere, yeni girişimcilerin, girişimcilerin ve işletici kuruluşların, yurt içi-yurt dışı pazarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini temin etmek, istihdamı ve katma değeri arttırabilmek için, planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma, geliştirme, teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, finansman, enformasyon, yönetim, mevzuat, girişimcilik gibi konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirmek amacı ile eğitim ihtiyaçlarının karşılanması için destek verilmektedir,

#### **4.5.4. Teknoloji Araştırma Ve Geliştirme Desteği**

KOSGEB, KOBİ'lere bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip işletmelerin, ulusal ve uluslar arası platformlarda rekabet edebilecek teknolojik düzeyde kurulması, gelişmesi ve yeni ürün üretilmesi veya geliştirilmesi amacı ile bu işletmelere teknolojik ve araştırma ve geliştirme desteği vermektedir. Sınai Mülkiyet Hakları Desteği KOSGEB, KOBİ'ler tarafından yapılan çalışmalar neticesinde, patent belgesi, faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescili ile sonuçlanan bir buluş veya tasarımın ortaya çıkması durumunda, yurtiçi ve yurtdışından; patent, faydalı model belgesi, endüstriyel tasarım tescili belgesi ve entegre devre topografyaları tescil belgesi alınması için yapılan giderlere destek vermektedir.

#### **4.5.5. Bilgisayar Yazılım Desteği**

KOBİ'lerin ulusal ve uluslar arası platformlarda rekabet güçlerini arttırmak ve kalite düzeylerini yükseltmek amacı ile bilgisayar yazılımı temini için destek vermektedir.

#### **4.5.6. Genel Test-Analiz, Kalibrasyon Ve İşaretlenmesini İlişkin Test-Analiz Desteği**

KOBİ'lerin ürün kalitelerinin artırılması, yeni ürün geliştirmeleri, uluslar arası, yeni ürün geliştirmeleri, uluslar arası pazarlarda talep edilen ürün belgelerinin temini için KOSGEB laboratuvarları dışında belirlenen kriterler çerçevesinde KOSGEB tarafından uygun bulunan yurtiçi/yurtdışı kamu veya özel sektör kurum/kuruluş laboratuvarlarına yaptırdığı testanaliz, kalibrasyon hizmetleri ve CE işaretlemesi uygunluk değerlendirme faaliyetleri kapsamındaki test-analiz ve denetim giderlerine destek vermektedir.

#### **4.5.7. Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği**

KOBİ'lerin, pazar paylarını arttırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmaları

teminen, yetkili mercii tarafından Resmi Gazete’de yayınlanan yıllık yurtiçi fuar takvimi tebliğinde yer alanlar içerisinde KOSGEB tarafından belirlenen yurtiçi sanayi ihtisas ve genel sanayi fuarlarına katılmalarına destek vermektedir.

#### **4.5.8. İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği**

KOBİ’lerin, yurtiçi ve yurtdışı Pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını teminen, yetkili mercii tarafından Resmi Gazete’de yayınlanan yıllık yurtiçi fuar takvimi tebliğinde yer alanlar içerisinde KOSGEB tarafından belirlenen yurtiçi uluslar arası sanayi ihtisas fuarlarına ve İzmir Enternasyonal Fuarına katılmalarına destek vermektedir.

#### **4.5.9. Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği**

KOBİ’lerin, uluslar arası pazarlara giriş, yurtdışı pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını teminen, ülkemiz milli katılımının gerçekleştirileceği ve kendileri için hedef pazar olarak öngördükleri ülkelerde düzenlenen milli katılım düzeyindeki yurtdışı fuarlar arasında, KOSGEB tarafından yıllık olarak belirlenen yurtdışı fuarlara katılmalarına destek vermektedir.

#### **4.5.10. Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği**

KOBİ’lerin, uluslar arası pazarlara girme ve yurtdışı pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmaları sağlamak amacı ile kendileri için hedef Pazar olarak öngördükleri ülkelerde organizatör kuruluşlar tarafından düzenlenen milli katılım dışında kalan yurtdışı fuarlara katılmalarına destek vermektedir.

#### **4.5.11. Tanıtım Desteği**

KOBİ’lere, işletmelerini ve ürünlerini, özellikle yurtdışında tanıtılmaları için gerçekleştirecekleri faaliyetleri için destek vermektedir.

#### **4.5.12. İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi Programı Katılım Desteği**

KOBİ'lerin hedeflerine yönelik olarak doğrudan ihracat, dolaylı olarak teknik/teknolojik, ortak yatırım, mali ve benzeri işbirliği imkanları için araştırma, potansiyel ithalatçı işletme temsilcileri ile doğrudan ikili iş görüşmeleri yapma, tüketici tercih ve ürün fiyat düzeyi hakkında yerinde tespit, ekonomik yapı ve sanayi durumu ile ilgili bilgi edinme ve böylece uluslar arası işbirliği ortamına açılabilmesi amacı ile, KOSGEB tarafından uygun görülen ülkelere, sektörel kuruluş/meslek kuruluşlarınca organize edilen ihracat amaçlı yurtdışı iş gezisi programlarına katılmaları hususunda destek vermektedir.

#### **4.5.13. Eşleştirme Desteği**

KOBİ'lerin, dış ticaret, ortak üretim/yatırım ve benzeri uluslar arası işbirliğine yönelmeleri, uluslar arası pazarlarda rekabet edebilmeleri ve pay alabilmeleri için hizmet vermek üzere KOSGEB eşleştirme merkezi modelleri kapsamında yurtdışında açılan ve KOSGEB tarafından onaylanan eşleştirme merkezlerinde alacakları hizmetlere ilişkin giderlere destek vermektedir.

#### **4.5.14. Yerel Ekonomik Araştırma Desteği**

KOSGEB KOBİ'lere, yörelerdeki doğal kaynaklar, mevcut altyapı ve üstyapı, ekonomik durum, sanayi envanteri ve benzeri çalışmalarla, analizlerin yapılması ve uygun yatırım alanlarının tespit edilerek, uygun ve karlı yatırımların gerçekleştirilmesi, ekonomik, sosyal gelişme ile ulusal ve bölgesel kalkınmaya esas teşkil edecek stratejik planların oluşturulması ile ilgili araştırmalara destek vermektedir.

#### **4.5.15. Ortak Kullanım Amaçlı Makine-Teçhizat Desteği**

KOSGEB, KOBİ'lere Aynı iş kolunda ve/veya birbirine tamamlayıcı iş kollarında faaliyet gösteren işletmelerin ve meslek kuruluşlarının işletmeler ile müştereken kuracakları bir işletici kuruluş marifeti ile tek başlarına veya topluca

alamadıkları üretimin ve/veya tasarımın bir/birkaç işlemini gerçekleştirecekleri, seri üretime geçişi veya yeni ürünleri, kalite geliştirmeye yönelik ihtiyaçlarını karşılamak üzere kuracakları ve müştereken yararlanacakları ortak kullanım atölyeleri ve ortak kullanım laboratuvarları için satın alacakları makine ve teçhizat giderlerine destek vermektedir.

#### **4.5.16. Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projesi Desteği**

Üretimin ve istihdamın artırılması ve teknolojilerin geliştirilmesi amacı ile yeni yatırımlara altyapı ve üstyapı proje giderlerine destek verilmesidir.

#### **4.5.17. Nitelikli Eleman Desteği**

KOSGEB, KOBİ'lerin teknoloji düzeyinin yükseltilmesi, ürün kalitesinin ve yeni ürünlerin geliştirilmesi, verimliliğin ve yurtiçi-yurtdışı pazarlarda rekabet gücünün artırılmasının sağlanması amacı ile işletmelere/işletici kuruluşlara ve KOSGEP ile işbirliği içinde yürütülen ulusal/uluslar arası projelere nitelikli eleman temini için destek vermektedir.

#### **4.5.18. Yeni Girişimci Desteği**

KOBİ'lere ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması, başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamak amacı ile destek başvuru tarihi itibarıyla son bir yıl içinde işletmesini kurmuş olan yeni girişimcilere destek verilmektedir.

#### **4.5.19. İş Geliştirme Desteği**

Yerel ekonomik ve sosyal gelişmeye katkıda bulunmak üzere, yeni ve başarılı küçük işletmelerin tesisini sağlamak için işletici kuruluşlar marifeti ile kurulan ve



işletilen iş geliştirme merkezlerinin etkinlik ve verimliliğın artırılmasına yönelik olarak destek verilmesidir. (23, )

**Tablo 15: 1 Ocak - 19 Haziran 2007 Dönemine Ait KOSGEB Destekleri Dağılımı.(23, )**

<b>DESTEK ADI</b>	<b>DESTEK ADEDİ</b>	<b>DESTEK MİKTARI YTL</b>
Altyapı Ve Üst Yapı Uygulama Proje Desteği	<b>6</b>	43.080,50
Bilgisayar Yazılım Desteği	<b>53</b>	322.220,00
Danışmanlık Desteği	<b>115</b>	335.306,90
Eğitim Desteği	<b>18</b>	28.146,13
Eşleştirme Desteği	<b>1</b>	2.635,00
E-Ticarete Yönlendirme Desteği	<b>3</b>	7.722,00
Genel Test, Analiz Ve Kalibrasyon Ve CE İşaret İlişkin Test Ve Analiz Desteği	<b>71</b>	96.243,47
İhracat Amaçlı Yurt Dışı İş Gezisi	<b>11</b>	6.481,19
Markaya Yönlendirme Desteği	<b>6</b>	22.232,28
Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuar Desteği	<b>20</b>	107.600,56
Nitelikli Eleman Desteği	<b>6</b>	33.258,00
ORTKA Desteği	<b>547</b>	2.658.480,07
ORTLAB Desteği	<b>3</b>	530.456,77
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	<b>1</b>	75.000,00
Tanıtım Desteği	<b>3</b>	2.958,83

Teknoloji Desteği	<b>85</b>	249.425,01
Yeni Girişimci Desteği	<b>51</b>	1.054.646,59
Yurtiçi Sanayi Fuarlara Katılım Desteği	<b>6</b>	24.000,00
Yurtiçi Uluslar Arası Sanayi İhtisas Fuarı Desteği	<b>87</b>	104.325,24
	<b>37</b>	55.690,00
<b>Genel Toplam</b>	<b>1130</b>	<b>5.759.908,54</b>

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

### **1. Türkiye ve Azerbaycan'daki Türk Sermayeli KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve bilgi Yönetimi açısından karşılaştırılması**

Bu bölümde Türkiye ve Azerbaycan'daki Türk sermayeli KOBİ'ler araştırılmıştır. Bu incelemeyle KOBİ'lerde bilgi yönetimi uygulamalarının genel olarak değerlendirilmesi amacıyla bir anket uygulaması gerçekleştirilmiş ve anketten alınan sonuçlar değerlendirilmiştir.

#### **1.1. Araştırmanın metodolojisi**

Araştırmayla ilgili uygulama aşağıdaki gibi değerlendirilmiştir.

#### **1.2. Çalışmanın Amacı**

Çalışmanın amacı; Finansman Sorunları ve Bilgi Yönetiminin KOBİ'ler açısından önemini vurgulamak ve bu amaçla Türkiye ve Azerbaycan'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin bilgi yönetimini nasıl uyguladıklarını ve bilgi teknolojilerini kullanma düzeylerini ortaya koymaktır. Türkiye'deki KOBİ'lere göre zayıf bulunan Azerbaycan'daki işletmelerin eksik taraflarını ortaya çıkararak, Türkiye'deki gelişmiş KOBİ'lerden yararlanılması için gerekli işlerin yapılmasını ortaya koymaktır.

### **1.3. Çalışmanın Kapsamı**

Bu araştırma Türkiye'nin Ankara ve Azerbaycan'ın Bakü şehrindeki Türk Sermayeli KOBİ'ler üzerinde gerçekleştirilmiştir. Anket uygulaması 26.02.2011 ile 26.08.2011 tarihleri arasında yapılmıştır.

### **1.4. Çalışmanın Kısıtları**

Çalışmanın en önemli kısıtı yalnızca iki yerleşim (Ankara ve Bakü şehrinde) yerinde yapılıyor olmasıdır. Nedeni ise başkentlerdeki gelişmeleri incelemektir. Araştırmanın bu kısıtına rağmen Türk Sermayeli KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve bilgi yönetimini uygulama ve bilgi teknolojilerini kullanım düzeyini ortaya koyması açısından önemlidir.

### **1.5. Çalışmanın Evreni ve Yöntemi**

KOBİ'leri gruplamada en yaygın ölçüt, istihdam edilen işçi sayısıdır.(62, 5)

Buna göre 1-9 kişi istihdam eden işletmeler çok küçük, 10-49 kişi istihdam eden işletmeler küçük, 50-249 kişi istihdam eden işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak tanımlanılmaktadır. Araştırma özel sektörle sınırlı tutulmuş, kamu kurum ve kuruluşları, dernek, vakıf ya da sendikalar gibi kar gütmeyen örgütler kapsam dışı bırakılmıştır. Türkiye'den 50, Azerbaycan'dan 50 işletme katılmıştır. Bu araştırma önceden tanınmış yönetici ve sahiplerinden görüşme tarihi belirlenerek anket yapılmıştır. Bu anket sağlam bilgiler ve sonuçlar almak amacıyla işletme sahipleriyle ya da yöneticilerle yüz yüze görüşülerek yapılmıştır. Anket 21 sorudan oluşmaktadır. Elde edilen veriler bilgisayar ortamında SPSS 10.0 programına aktarılarak veriler analiz edilebilir konumuna getirilmiş, yüzde dağılımları elde edilmiştir.

## **2. Bilgi ve Bilgi Yönetiminin Tanımlanması.**

Bilgi son yıllarda önemli hale gelmiştir. Ancak bu bilginin araştırılan KOBİ'ler tarafından, ne olduğunu nasıl anlaşıldığı halen yeterli düzeyde olmadığı görülmektedir. (Tablo 1.6.1).

**Tablo 1.6.1. Bilginin Tanımlanması**

Ülkeler	Yanıtlayan %	Yanıtlamayan%
Türkiye	54	46
Azerbaycan	32	68

Bu soruya yaklaşık teoriye uygun olan yanıtlamışlardır.

### 3. Soruları Yanıtlayanın İşletmedeki Görevi

Anket sorularını yanıtlayanların Türkiye'deki KOBİ'lerden %22'i işletme sahibi, %22'i sahip/yönetici, %56'sı yönetici görevinde çalıştıkları belirlenmiştir.

Azerbaycan'daki işletmelerde ise %30'u sahip, %12'si sahip/yönetici, %58'i yönetici görevinde çalışanlardır (Tablo 1.6.2).

**Tablo 1.6.2. İşletmedeki Görev**

Ülkeler	Sahip %	Sahip/yönetici %	Yönetici %
Türkiye	22	22	56
Azerbaycan	30	12	58

### 3. İş Adamlarının Eğitim Durumu

Soruları yanıtlayan iş adamlarının eğitim durumuna bakarsak, Türkiye'deki KOBİ'lerden %28'i lise, %42'si lisans, %24'ü yüksek lisans, %6'sı doktora mezunları olmaktadır. Azerbaycan'daki iş adamlarına bakıldığında %14'ü lise, %56'sı lisans, %26'sı yüksek lisans, %4'ü doktora mezunları olmaktadır.

Sovyetlerdeki olumsuzluklara karşılık, yine sömürü politikasının bir sonucu olarak Azerbaycan'da eğitim düzeyi yüksek, okuma yazma oranı yüksek olmuştur (Tablo 1.6.3).

**Tablo 1.6.3. Eğitim Durumu**

Ülkeler	Lise %	Lisans %	Yüksek lisans %	Doktora %
Türkiye	28	42	24	6
Azerbaycan	14	56	26	6

#### 4. İşletmede Çalışan Personel Sayısı

Araştırmaya katılan işletmelerin çalışan sayısı esas alınarak incelendiğinde Türkiye'deki KOBİ'lerin %60'ı çok küçük, %20'si küçük, %20'si orta boy işletmeler olmuştur. Azerbaycan'daki KOBİ'lere bakıldığında %78'i çok küçük, %20'si küçük, %2'si orta işletmeler olmaktadır (Tablo 1.6.4.)

**Tablo 1.6.4 Çalışan Sayısı**

Ülkeler	1-9 kişi%	10-49 kişi%	50-249 kişi%
Türkiye	60	20	20
Azerbaycan	78	20	5

Azerbaycan bağımsızlığını kazandıktan sonra bütün işletmeler faaliyetlerini durdurmak zorunda kalmıştır. Özelleştirme yasaları Azerbaycan'da yürürlüğe konulmaya başladığından itibaren çok az sayılı işletmeler kurulmaya başladı.

Bunun nedeni özelleştirmeye 1997 yılından başlamıştır. Azerbaycan'da orta ölçekli işletmelerin az olmasının nedenlerinden biri KOBİ'lere olan yatırımların az olmasıdır.

Başka bir neden Azerbaycan'da orta ve büyük işletmeler özelleştirilirken küçük işletmelere bölünmüşlerdir. Bu da eksik yönlerimizden biri olmaktadır.

## 5. İşletmelerin Çalışma Süreleri

Ankete katılan Türkiye'deki KOBİ'lerin %42'nin ömrü 25 yıldan fazla, %20'si 11-25 yıl arası, %38'i 1-10 yıl arasında olan işletmelerdir. Azerbaycan'daki KOBİ'lerin yaklaşık %76'sı 1-10 yıl arası olan yeni işletmelerdir (Tablo 1.6.5.)

Azerbaycan'daki işletmelerinin az ömürlü olmalarının nedeni eski Sovyet kapalı sisteminden yeni kopmalarından kaynaklanmaktadır. Bu yeni kurulan KOBİ'lerin, Türkiye'deki işletmeler kadar pratik ve dünyaya açılma açısından yeterli deneyimlere sahip olmadıkları şüphesiz görülmektedir. Nedeni ise Sovyet sisteminde serbest piyasa ekonomisinin olmamasıdır.

**Tablo 1.6.5. Çalışma Yılları**

Ülkeler	1-10 yıl %	11-25 yıl %	25 yıldan fazla %
Türkiye	38	20	42
Azerbaycan	76	24	0

## 6. İşletmelerin Faaliyet Alanları.

Araştırmaya katılan İşletmelerin faaliyette buldukları sektörlerin dağılımına göre, Türkiye'deki KOBİ'lerin %38'i hizmet, %58'i imalat, %4'ü diğer sektörler,

Azerbaycan'daki KOBİ'lerin ise % 86'sı hizmet, % 12'si imalat, %2'si diğer sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler olmuştur (Tablo 4.6.6.).

Hizmet sektörü en çok ticaret, bankacılık ve taşımacılık alanlarında yer almaktadır.

**Tablo 1.6.6. Faaliyet Alanları**

Ülkeler	Hizmet %	İmalat %	Diğer %
Türkiye	38	58	4
Azerbaycan	86	12	2

## 7. Çalışanların Gereksinim Duydukları Bilgiye Ulaşma

KOBİ'lerin en önemli yaşadıkları sorunlardan birisi çalışanların gereksinim duydukları bilgiye zamanında ulaşma konusudur ve bu sağlıklı bir bilgi yönetimi politikası açısından önemlidir. Türkiye'deki KOBİ'lerin bilgiye zamanında ulaşmasına bakıldığında %70'i ulaştıklarını, %4'ü ulaşmadıklarını, %26'sı kısmen ulaştıklarını söylemiştir. Azerbaycan'daki KOBİ'lerde ise %50'si ulaştıklarını, %6'sı ulaşmadıklarını, %44'ü kısmen ulaştıklarını belirtmiştir. Azerbaycan'daki işletmelerin Türkiye'ye göre bilgiye ulaşma düzeyi düşük olmaktadır. Bu bilgiye yeterli kadar değer verilmemesi ve bilgiye ulaşma kaynaklarının doğru yönetilmemesinden kaynaklanmaktadır (Tablo 1.6.7.).

**Tablo 1.6.7. Bilgiye Ulaşma**

Ülkeler	Evet %	Hayır%	Kısmen %
Türkiye	70	4	26
Azerbaycan	50	4	44

## 8. Araştırma Geliştirme Bölümünün Bulunması

Her gün yenilenen teknolojilere, yeniliklere, yaratıcılığa önem veren ve AR-GE bölümlerini bulunduran işletmeler daha çok başarılı olmaktadır. Araştırılan Türkiye KOBİ'lerinin yarısında AR-GE bölümünün bulunduğu, yarısında bulunmamaktadır.

Azerbaycan KOBİ'lerinin ise %28'de bulunmakta, %72'sinde bulunmamaktadır. AR-GE bölümünün yeterli kadar bulunmaması olumlu gösterge değildir (Tablo 1.6.8.).

Azerbaycan'daki KOBİ'lerin AR-Ge'nin %28 olması hatta yeterli kadar uygulanmaması gelişme için yeterli değildir.

**Tablo 1.6.8. AR-GE Bölümü**

Ülkeler	Evet %	Hayır %
Türkiye	50	50
Azerbaycan	28	72

### 9. İşletmenin Yararlandığı Bilgi Teknolojileri

Ankete katılan Türkiye'deki işletmelerin %68'i bilgisayar ağları, %64'ü intranet, %60'ı e-mail, %22'si veri tabanları, %12'si multimedya, %10'u bilgisayar destekli üretim tasarım bilgi teknolojilerinden yararlanmaktadır. Azerbaycan' daki KOBİ'ler ise sırasıyla %46, %32, %40, %8, %0, %0 bilgi teknolojilerinden yararlanmaktadır. Rakamlardan görüldüğü gibi Azerbaycan'daki KOBİ'ler Türkiye'deki KOBİ'lere göre bilgi teknolojilerinden düşük düzeyde yararlanmaktadır. Türkiye'deki Kobi'lerin elektronik veri tabanı ve bilgisayar destekli tasarım gibi alanlardaki kullanım oranları düşük düzeyde seyir izlemektedirken, Azerbaycan'daki KOBİ'lerde ise hiç kullanılmamaktadır (Tablo 1.6.9).

**Tablo 1.6.9. Kullanılan Bilgi Teknolojileri**

Ülke	Bilgisayar ağları	İnternet	e-mail	Veri tabanları	Multi medya
Türkiye %	68	64	60	22	12
Azerbaycan %	46	32	40	8	0

### 10. Gereksinim Duyulan Bilgi Ve Teknolojilerini Elde Edilmesi



Genellikle, bilgiyi elde etmenin yolu: satın alma, kiralama ya da üretmektir. İşletmelerin teknolojiye, yeniliklere, yaratıcılığa önem veren örgütler gereksinim duydukları bilgilerin önemli kısmını kendileri üreterek rakiplerine oranla önemli bir avantaj elde etmektedirler. Bu açıdan bakıldığında gereksinim duyduğu bilgileri Türk işletmeleri %60'ı satın alma, %2'si kiralama, %12'si üretme yaratma, % 22'si hepsinden yararlanma yoluyla elde etmektedirler.

Azerbaycan KOBİ'leri ise %90'ı satın alma, %2'i kiralama, %10'nu hepsinden yararlanmaktadır. Araştırılan Azerbaycan'daki işletmelerin yaklaşık tamamen bilgi ve teknolojileri satın alma yoluyla elde etmektedirler. İşletme içinde üretme yaratma işlemi sıfır düzeyinde olmaktadır. Bu ise KOBİ'ler için olumlu bir sonuç eğildir (Tablo 1.6.10.). Tablo 4.6.10'da %28 AR-Ge olmasına rağmen elde edilen bilgilerle işletme içinde üretme – yaratma uygulaması olmamaktadır.

**Tablo 1.6.10. Bilgi ve Teknolojiyi Elde Edilmesi**

Ülkeler	Satın alma %	Kiralama %	İşletme içinde üretme-yaratma %	Hepsi %
Türkiye	60	2	12	22
Azerbaycan	90	2	0	10

## 11. Kararların Verilmesi

İşletmede kararlar, Türkiye KOBİ'lerinde %42'si işletme sahipleri, %6'sı profesyonel yöneticiler, %38'i sahip ve profesyonel yöneticiler birlikte, %12'si yönetim kurulu tarafından, %2'si ilgili kişiler tarafından verilmektedir.

Azerbaycan KOBİ'lerinde ise kararlar %38'i işletme sahipleri, %12'si profesyonel yöneticiler, %14'ü sahip ve profesyonel yöneticiler birlikte, %24'ü yönetim kurulu, %12'si ilgili kişiler tarafından alınmaktadır (Tablo 1.6.11).

**Tablo 1.6.11. Kararların Verilmesi**

Ülke	İşletme sahip %	Profesyone l Yönet. %	Sahip ve prof.yönetici %	Yönetim kurulu %	İlgili Kişiler %
Türkiye	42	6	38	12	2

Azerbaycan	38	12	14	24	12
------------	----	----	----	----	----

## 12. Önem Verilen Bilgi Kaynakları

Genel olarak işletmeler bilgi toplamak için iç ve dış çevrelerden yararlanmaktadırlar. Bilgi kaynakları içinde ankete katılan KOBİ'ler önem sırasına göre en çok tüketicilere, çalışanlara ve rakiplere öncelik vermişlerdir (Tablo 1.6.12).

**Tablo 1.6.12. Önem Verilen Bilgi Kaynakları**

Ülkeler	Tüketiciler %	Çalışanlar %	Rakipler %	Diğer %
Türkiye	37	27	21	15
Azerbaycan	23	33	15	29

## 13. Veri Tabanı

Örgüt içerisinde bilgi, doküman ve belge olarak, elektronik ortamlarda ve çalışanların belleklerinde saklanabilir. Örgütler çeşitli kaynaklardan elde ettikleri bilgileri istediği zamanda kullanabilmeleri için bu bilgileri sürekli olarak saklamaktadırlar. Bu bilgiler de düzenlenmiş bir biçimde işletmelerde veri tabanlarında bulundurulmaktadır. İşletmeler bilgiyi koruma ve saklamada veri tabanları ve bilgi depolarından yararlanmaktadır. Türkiye işletmelerinde veri tabanları %68'inde bulunmakta, %32'sinde bulunmamaktadır.

Azerbaycan'a bakıldığında %58'inde bulunmakta, %42'sinde bulunmamaktadır (Tablo 1.6.13).

Görüldüğü gibi veri tabanı sistemlerinden yararlanma konusunda Azerbaycan'daki KOBİ'ler Türkiye'deki KOBİ'lere oranla düşük olmaktadır. Hatta veri tabanını bulunduran işletmeler yeterli düzeyde kullanmamaktadır. Veri

tabanlarının olmamasının önemli nedeni sistemim maliyeti yüksek olmakta ve sistemin kurulması ve uygulanması profesyonel personellere gereksinim olmaktadır.

**Tablo 1.6.13. Veri Tabanı**

Ülkeler	Evet %	Hayır %
Türkiye	68	32
Azerbaycan	58	42

#### **14. Bilgileri İşletmeye Yayabilmek İçin Kullanılan Teknolojiler**

İşletmeler sahip oldukları bilgileri örgüte başarılı bir biçimde yayabilmek için bilgi teknolojilerinden yeterli kadar yararlanmak zorundadırlar. Eğer bu gerçekleşmezse elde edilen bilgilerin çoğu çalışanlara ileilmeyecek ve sonuçta başarılı olma düzeyi düşük olacaktır. Bunun için örgütün sahip olduğu ve kullandığı bilgi teknolojilerinin nitelikleri, bilgi yönetimi uygulamasını başarıya götürmede şüphesiz yardımcı olacaktır. Bilgi aktarımında kullanılan internet, elektronik posta ve video konferans gibi teknolojik olanaklardan yararlanmak uygulamanın da geleceğini etkileyecektir. Her iki ülke KOBİ'lerinde sahip olunan bilgileri örgüte yayabilmek için bilgi teknolojilerinden yeterli düzeyde yararlanılmamaktadır (Tablo 1.6.14).

**Tablo 1.6.14. İşletmelerde Kullanılan Teknolojiler**

Ülke	e-mail	İnternet	Veri tabanları	Örgüt yapısı	Çalışanların eğitimi	Video konferans
Türkiye %	72	60	20	20	40	2
Azerbaycan %	54	40	4	30	40	0

#### **15. Bilginin Paylaşımı İçin Güdülenmenin Yapılması**

Yaratıcı, eğitimli ve kendini gerçekleştiren insan modelinin gelişimi, günümüzde işletme yönetimlerini, güdülenme konusunda yeni arayışlara yönlendirmektedir. Başarı için çalışanların elde ettikleri bilgileri sürekli olarak paylaşmaları ve aktarımı şarttır. Bunun aracılığıyla yeni fikirler ortaya çıkarmak ve çalışanlar arasında yaratıcılık sağlamak mümkündür. İnsanların sahip oldukları bilgileri kolay kolay paylaşmazlar ve kullanmazlar. Bunun için bu bilgileri gerekli teşviklerle kullanmaları ve paylaşmaları sağlanmalıdır. Bu yüzden çalışanlar, bilgi yaratma, onu paylaşma ve ondan yararlanma konusunda güdülenmelidirler. Bu konu açısından bakıldığında Türkiye'deki KOBİ'lerin %90'da çalışanları güdülenme yapılmakta, %10'unda yapılmamaktadır.

Azerbaycan'daki KOBİ'lerin ise %60'nda güdülenme yapılmakta, %40'ında yapılmamaktadır. Bu ise Azerbaycan açısından olumlu sonuç değildir. Çalışanları bilgi paylaşımı ve aktarımı için güdülenme oranı her zaman yüksek olması gerektirmektedir (Tablo 1.6.15).

**Tablo 1.6.15. Güdülenme Oranı**

Ülke	Evet %	Hayır %
Türkiye	90	10
Azerbaycan	60	40

## **16. Bilgi Yönetimi uygulamalarından ne konularda yarar görülmektedir.**

Anket sonucunda işletmelerin bilgi yönetimi uygulamalarında yarar bekledikleri konular Tablo 1.6.16'da değerlendirilmiştir. Boş kısımlarda soruları yanıtlamamışlardır.

**Tablo 1.6.16. Yarar Beklenen Konular**

	ülkeler	Evet %	Kısmen%	Hayır %	Boş %
Satışların artması	Türkiye	62	24	4	10
	Azerbaycan	50	20	20	10
	Türkiye	52	38	2	8

Maliyetlerin düşmesi	Azerbaycan	40	20	18	22
Müşterilerin sorularına yanıtlama yeteneğinin gelişmesi	Türkiye	56	32	16	20
	Azerbaycan	30	34	16	20
Esnekliğin artması	Türkiye	70	20	2	8
	Azerbaycan	58	20	8	14
Yeni fikirlerin oluşması ve yaratıcılığın gelişmesi	Türkiye	54	38	2	6
	Azerbaycan	48	32	8	12
Ürün ve hizmetlerin gelişmesi pazara girme sürenin kısılması	Türkiye	62	34	0	4
	Azerbaycan	54	20	16	10

### 17. İşletmelerin Karşılaştıkları Zorluklar

Araştırılan İşletmeler bilgi yönetiminin uygulanmasında bir sıra sorunlarla ve zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Bu sorunların başında, Türkiye'deki KOBİ'lerde %35'i zaman etmeni, %18'i örgüt kültürü, %22'si takım çalışmasının yerleşmemiş olması, gelmektedir. Azerbaycan'daki KOBİ'lerde ise %30 zaman etmeni, %23 çalışma ortamı, %10 örgüt kültürü gelmektedir (Tablo 1.6.17).

**Tablo 1.6.17. Karşılaşılan Zorluklar**

Ülke	Zaman etmeni %	Örgüt kültürü %	Takım çalışmasının yerleşmemiş olması %	Çalışma ortamı %	Diğer %
Türkiye	35	18	22	10	15
Azerbaycan	30	10	2	23	35

### 18. Bilgi Yönetiminin Başarılı Olmasında Önemli Kriterler

Ankete katılan işletmelerin bilgi yönetiminin daha çok önemli olma açısından Türkiye KOBİ'leri %54'ü çalışanların bağlılığına, %54'ü üst yönetimin desteğine, %50'si Kültüre değer vermişlerdir. Azerbaycan işletmeleri ise %58'i çalışanların

bağlılığına, %50'si üst yönetimin desteğine, %42'si Kültüre önem vermişlerdir (Tablo 1.6.18).

**Tablo 1.6.18. Önemli Kriterler**

Ülkeler	Türkiye %	Azerbaycan %
Kültür	50	42
Çalışanların bağlılığı	54	58
Üst yönetimin desteği	54	50
Güdülenme	42	38
Bilgi aktarma kanalları	24	12
Kullanılan bilgi teknolojileri	36	18

### 19. Bilgi Yönetiminin Uygulamasında Başarı Değerlendirmesi

Değerlendirilen Türkiye'deki işletmelerin %48'i başarılı olduklarını, %16'sı olmadıklarını, Azerbaycan'daki işletmelerin ise %30'u olduklarını, %24'ü olmadıklarını bildirmişlerdir. Türkiye'deki KOBİ'lerden %36'sı, Azerbaycan'daki KOBİ'lerden ise %46'sı soruyu yanıtlamakta kararsız olduğunu söylemişlerdir (Tablo 1.6.19).

**Tablo 1.6.19. Başarı Oranı**

Ülke	Evet %	Hayır %	Toplam
Türkiye	48	16	64
Azerbaycan	30	24	54

### 1.6. Araştırmanın Değerlendirilmesi

Günümüzde sürekli değişen KOBİ'ler son yıllarda bilginin daha da önemli bir etmen olduğunu anlamışlardır. Araştırılan KOBİ'lerin bilgiye önem verdikleri, bu bilgileri elde ederek işletmelerde kullanabilmeleri için bilgi teknolojileri aracılığıyla yalnız yurt içinde değil, dünya piyasalarında başarıya ulaşmak istedikleri görülmektedir. Ancak bu iki ülke KOBİ'leri bilgi yönetimi konusunda halen yeterli

kadar bilgilere, kullanılan bilgi teknolojilerine, bilgi toplumuna ulaşma düzeyine sahip değillerdir. Türkiye'deki KOBİ'lerin çoğu 1960-1970 yılından kurulan şimdi de faaliyetlerine devam etmekte olan işletmelerdir. Azerbaycan'daki KOBİ'ler ise 1990 yılından sonra bağımsızlığını kazandıktan sonra, kurulan genç işletmelerdir. Azerbaycan Sovyetler Birliğinden ayrıldıktan sonra yeni Pazar ekonomisine adım atmaya başlayan bir ülkedir. Bunun için merkeziyetçi sistemden kopan KOBİ'lerin dünya bilgilerinden yoksun oldukları şüphesiz görülmektedir.

Bu nedenle de araştırılan Azerbaycan'daki KOBİ'ler Türkiye'deki KOBİ'lere göre her yönden zayıf bulunmaktadır. SSCB zamanında işletmecilik konusunda hiçbir kelime bile kullanılmıyordu. Üniversitelerde İşletme bilim dalı bulunmamaktaydı. Bu da tabii ki eski sistemin yapısından kaynaklanırdı. İşletmecilik anlayışı Azerbaycan'da son yıllarda yeni yaranmaya başlamıştır. Sovyet sisteminin getirdiği olumsuzluklarla birlikte bazı, iyi yönleri olmuştur. Azerbaycan'da toplumun eğitim düzeyi ve okuma yazma oranı yüksek olmuştur. Araştırmadan görüldüğü gibi Türkiye'deki işletmelerin sahip/yöneticilerinin %28'i lise ya da ortaokul mezunları olmaktadır. Azerbaycan'a bakıldığında bu oran düşük olmaktadır.

Azerbaycan'da orta ölçekli işletmeler sayısı Türkiye'ye göre çok az olmaktadır. Özelleştirme politikası uygulandığı zaman orta ve büyük işletmeler küçültülerek özelleştirilmiştir.

AR-GE bölümü başarılı işletmelerde çok önemli bir rol oynamaktadır. Azerbaycan'daki KOBİ'lerin çok az kısmında AR-GE bölümü bulunmaktadır. Türkiye'de KOBİ'lerin Azerbaycan'daki KOBİ'lere göre gelişmiş olmasının nedenlerinden biri de AR-GE bölümünün olmasıdır. İnternet KOBİ'ler için bir rekabetçi avantaj kaynağıdır. Ancak bunun başarılı bir biçimde yönetilmesi önemlidir. Küreselleşme ve teknolojik değişme KOBİ'ler için yeni fırsatlar oluşturmaktadır. Azerbaycan'daki KOBİ'lerin bir çoğu bilgisayarla interneti yalnızca e-mail ve reklam amaçlı kullanmaktadır. Ama Türkiye'deki KOBİ'ler internetten ilave muhasebe bölümünde bilgisayar teknolojisinden yararlanılmakta ve bu bölümde bilgilerin düzenli anlamlı kullanılabilir hale getirmesini sağlayan bir paket program kullanılmaktadır.

Azerbaycan'daki KOBİ'ler elektronik ticaret uygulamalarından hiç yararlanmamaktadır. Türkiye'de çok az olmaktadır. Türkiye'de KOBİ'lerin elektronik ticarete karşılaştıkları temel sorunlar, nitelikli elemanlara sahip olmama, bilgi teknolojilerine ilişkin alt yapı sorunları, iş modellerinin olmaması ve teknolojilerinden yararlanılamama, sistemin kurulma maliyeti, yasal sorunlar vb. gösterilebilir.

Bir işletmede bilgi gereksinime uygun bir biçimde tasnif edilmiyor, sistemli bir biçimde saklanmıyor, etkili bir biçimde paylaşılmıyor ve doğru bir zamanda ihtiyaç sahibine aktarılamıyorsa o işletmenin enformasyon yığılması ile karşı karşıya kalması kaçınılmazdır. KOBİ'lerin gereksinim duydukları bilgileri zamanında ulaşması bakımından da yeterli bulunmadıkları görülmektedir. Bilgi yönetimi uygulamasında bilgi paylaşımı-aktarımı konusunda KOBİ'lerin gereken önemi verdikleri ortaya çıkmaktadır. Bilgilerin örgüt içinde paylaşılması çalışanların yaratıcılığı artmasına, işletme kendi içinde bilgi üretimi yapma düzeyi yükselmesine, bilgi teknolojilerinden yararlanma isteğinin yükselmesine, yeni fikirlerin ortaya çıkmasına, başarılı projelerin çizilmesine neden olmaktadır. KOBİ'lerin bu konuda duyarlı oldukları ve çalışanların bilgi paylaşımı konusunda motive ettikleri anlaşılmaktadır. Ancak ankete katılan KOBİ'lerin Türkiye açısından yeterli bulunmakta, Azerbaycan açısından bulunmamaktadır. Bilgi yönetimi uygulamalarında bir sıra zorluklar ortaya çıkmaktadır. İki ülke en çok zaman etmeni, örgüt kültürü ve örgüt yapısı konularında zorlukların olduğunu belirtmiştir. Bunlarda KOBİ'lerin başarılı olmasını olumsuz etkileyen nedenlerdir. Bilgi yönetiminin uygulamasında, satışların artmasında, maliyetlerin düşmesinde, müşterilerin sorularına yanıt verme yeteneğinin gelişmesinde, esnekliğin artmasında, yeni fikirlerin artmasında ve yaratıcılığın gelişmesinde, ürün ve hizmetlerin gelişmesinde vb. konularda yeterli kadar yarar görülmemektedir. Bunun sonucunda bilgi yönetiminin uygulamalarında genel olarak, araştırmaya katılan her iki devletin KOBİ'leri yeterli kadar başarılı olmadıkları ortaya çıkmıştır. Genellikle sonuçlara bakıldığında, Azerbaycan'daki KOBİ'lerin Türkiye'deki KOBİ'lere göre eksik yönleri bulunmaktadır. Bunlar başında ilk olarak; yöneticilerin işletmecilik alanında eğitim düzeyi çok düşük olmaktadır, bilgi sistemlerinden ve elektronik ticaret olanaklarından yoksun kalmaktadır, bilgi teknolojilerine yatırım yapmamaktadırlar, devletin KOBİ'lere desteği yeterli olmamaktadır, yöneticilerin dış ülkelere açılmada



gerekli ve yeterli bilgileri elde etmekte zorlanmaktadır, Türkiye'deki gibi KOBİ'ler birliği olmamaktadır, tekno parklar bulunmamaktadır, yöneticilerin yeniliklerle ilgili konferanslara katılma olanakları olmamaktadır, yeni bilgilerin elde edilmesinde ve paylaşılmasında sürekli sorunlar yaşamaktadır vb. Problemler gösterilebilir.

## **2. TÜRK SERMAYELİ KOBİ'LERİN AZERBAYCAN EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE FİNANSAL SORUNLARI İLE İLGİLİ ANKET ÇALIŞMASI**

- 2.1. Anketin amacı
- 2.2. Anketin kapsamı
- 2.3. Ankette kullanılan metot
- 2.4. Anketin değerlendirilmesi
  - 2.4.1. Bölüm 1: işletmenin yapısı ile ilgili sorular
  - 2.4.2. Bölüm 2: KOBİ'lerin ekonomideki yeri
  - 2.4.3. Bölüm 3: KOBİ'lerin genel sorunları
  - 2.4.4. Bölüm 4: KOBİ'lerin finansal sorunları
  - 2.4.5. Nihai değerlendirme

EK: ANKET FORMU: TÜRK SERMAYELİ KOBİ'LERİN AZERBAYCAN EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE FİNANSAL SORUNLARI İLE İLGİLİ ANKET ÇALIŞMASI

### **2.1. ANKETİN AMACI**

Bu anketimizle, Türk sermayeli KOBİ'lerin Azerbaycan ekonomisindeki yerini tespit ederek, genel ve finansal sorunlarını ortaya koymayı amaçladık. Yani bir nevi; KOBİ'lerle ilgili çalışmalarla teorik olarak ortaya konan sorunları direkt olarak işletme yetkililerinin kendi ifadeleriyle teyit etmeye çalışmış bulunuyoruz. Dolayısıyla teorik olarak tespit edilen sorunların pratikte de aynen geçerliliğini koruduğu ortaya çıkmaktadır.

## **2.2. ANKETİN KAPSAMI:**

Anket, Azerbaycan'daki Türk sermayeli KOBİ'leri kapsamaktadır. Ancak, "küçük" ve "orta ölçekli" şeklinde bir sınıflamaya gitmediğimizi belirtmeliyiz. Çünkü ülkemizdeki tanımlar, tüm KOBİ'leri kapsayıcı nitelikte olmadığından söz konusu tanımlardaki kıstasları da kullanarak böyle bir ayırımı gitmeyi uygun görmedik. Dolayısıyla, bu çerçevede tespit edilecek sorunlar da genelde ortak olduğundan, bahsi geçen sınıflamaya ihtiyaç kalmamış olmaktadır.

Toplam olarak 100 firma ile anket düzenlenmiştir. Sektör olarak sanayi ve hizmet alanında faaliyette bulunan firmalar seçilmiştir. Ayrıntılara girmeden evvel bir anlayış yanlışlığına dikkat çekmek isteriz. Genel olarak KOBİ denince, sanayi sektöründe faaliyet gösteren, yani mal üretiminde bulunan işletmeler akla gelmektedir ki bu, yanlıştır. Çünkü KOBİ'ler sadece mal üreten işletmeler değildir. Pek âlâ, hizmet sektöründe faaliyette bulunan ve dolayısıyla hizmet üreten işletmeler de KOBİ olabilir. Bu sebeple biz anketimizi her iki sektör işletmelerinde düzenlemeye çalıştık.

100 işletmenin bileşimi, oran olarak şöyledir:

- **%60'ı** imalât alt-sektöründe olmak üzere sanayi sektöründedir.
- **%40'ı** ise ticaret, sağlık, eğitim ve inşaat olmak üzere hizmet sektöründedir.

İmalât alt-sektörü firmalarının faaliyet kolları şöyledir:

Tekstil, kimyevî madde, otomotiv parçaları, tıbbî malzeme, metal, ambalaj, inşaat malzemeleri üretimi.

Hizmet sektörü alt-sektörlerindeki firmaların faaliyet kolları da şöyledir:

Bilgisayar, mobilya ve dış ticaret de dahil olmak üzere Ticaret; Sağlık; Eğitim; ve İnşaat hizmetleri.

Firmalarla ilgili diğer teknik bilgilere gelince... Bunları alt başlıklar halinde sıralayacağız:

- Kuruluş Tarihi:

Firmalar genelde, 90 yılı sonrası kurulmuş olup çoğu yeni olan işletmelerdir.

- Sermaye:

Ortalama, 100.000 USD sermayeli işletmelerdir.

- Kapasite Kullanım Oranı:

Ortalama, %65 oranındadır. Bu hâli itibariyle düşük gibi görülebilir. Buna sebep olarak, halen devam eden ekonomik durgunluk ortamı belirtilebilir.

- Çalışan Sayısı:

Ortalama, 5 - 50 çalışanlı işletmelerdir.

Ankete katılan işletmeler, ağırlıklı olarak Bakü ve civarından olmakla birlikte daha sağlıklı sonuçlara ulaşabilmek için şu illerden de işletmelerle anket düzenlenmiştir: Gence, Sumgayıt, Nahçıvan

Ankete katılım oranı %53 olup, bunun sektörel bileşimi şöyledir:

- %32 Sanayi sektörü
- %21 Hizmet sektörü

### **2.3. ANKETTE KULLANILAN METOT**

Anketlerin %10'u yüz yüze görüşme; %90'ı E-posta yoluyla düzenlenmiştir.

Toplam 4 bölümden oluşan ankette, temelde 41 soru mevcuttur.

- İlk bölümden önce işletme ile ilgili teknik bilgi edinilmesi amacıyla küçük bir kısım daha ilave edilmiştir. Burada İşletmenin; faaliyet konusu, kuruluş tarihi, faaliyete geçiş tarihi, kayıtlı/ödenmiş sermayesi, kapasite kullanım oranı ve çalışan sayısı ile ilgili bilgiler edinilmeye çalışılmıştır.
- İlk bölümde; işletmenin yapısı ile ilgili sorular sorulmuştur.

- İkinci bölümde; ekonomideki yerlerini tespiti yönelik sorular sorulmuş, bu konudaki bilgi seviyeleri ölçülmeye çalışılmıştır.
- Üçüncü bölümde; genel sorunlarına yönelik sorulara cevap alınmaya çalışılmıştır.
- Son bölümde; Türk sermayeli KOBİ'lerin finansal sorunları tespit edilmeye çalışılmıştır.
- Ayrıca, ek bir kısım ile işletme yetkililerinden KOBİ'lerle ilgili düşünce, çözüm teklifi vb. varsa, iletilmesi talep edilmiştir.

### 3. ANKETİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Değerlendirme metodumuz şu şekilde olacaktır:

1. Öncelikle soruyu yazacağız.
2. Söz konusu soruya verilen cevap(lar)ı uygun bir şekilde sıralayacağız.
3. Bu cevap(lar) ışığında yorumumuzu aktaracağız.

#### 2.1. BÖLÜM I: İŞLETMENİN YAPISI İLE İLGİLİ SORULAR:

##### 1) SORU: İşletmeniz, bir ortaklık mıdır?

- Evet  Hayır

\*Ortaklık ise, ortaklar çoğunlukla aile üyeleri veya akrabalarından mı oluşmaktadır?

- Evet  Hayır

CEVAP: Cevaplama oranı: %98

Evet-Evet (%64)

Evet-Hayır (%35)

Hayır-Hayır (%1)

##### YORUM:

Bir işletme hariç, diğer işletmeler ortaklıktır. Bunların da büyük çoğunluğu aile şirketi niteliğindedir. Bu, genel KOBİ karakterinin tipik ifadesidir.

##### 2) SORU: İşletme sahibi (sahipleri) aynı zamanda işletmede yönetici midir?

- Evet  Hayır

CEVAP:Cevaplama oranı: %98

Evet (%96)

Hayır (%4)

YORUM:

Bu da genel KOBİ karakteristiğini yansıtmaktadır.

**3)SORU:Temel ham madde temin yerlerini nispî olarak belirtiniz.**

\* % ..... Yurt içi                      \* % ..... Yurt dışı

CEVAP:Cevaplama oranı: %90

Oranlar çeşitlidir, fakat ağırlıklı olarak bu ihtiyaç yurt dışından karşılanmaktadır.

YORUM:

Bunun sebebi, işletmelerin bir yatırım faaliyeti içinde olmasıdır.

**4)SORU:Üretimiz nispî olarak hangi tüketiciye yöneliktir?**

\* % ..... Endüstriyel tüketici (fabrika ...)      \* % ..... Nihai tüketici (halk...)

CEVAP:Cevaplama oranı: %90

Endüstriyel Tüketici (%60)

Nihai Tüketici (%40)

YORUM:

Bu oranın endüstriyel tüketici lehine olması, KOBİ'lerin gerçekten, ekonominin dinamik birimleri olduğunu ifade eder.

**5)SORU:Üretimde kullandığınız makinelerin ortalama yaşı kaçtır?**

CEVAP:Cevaplama oranı: %88

0 ila 20 arasında değişen cevaplar verilmiştir. Ancak, ortalama yaş 4'tür.

YORUM:

Söz konusu yaş ortalaması dikkate alındığında yaşlı olmayan bir makine-teçhizat donanımına sahip oldukları anlaşılmaktadır.

**6)SORU:Üretim teknolojinizin durumu sizce nasıldır?**

- Modern
- Yeni sayılır
- Biraz eski
- Eski
- Çok eski

**CEVAP:**Cevaplama oranı: %82

Bu soruya verilen cevaplar, genelde “yeni sayılır” şeklinde olmuştur.

**YORUM:**

Üretim teknolojilerinin yeni olduğu ortaya çıkmaktadır.

**7)SORU:Sahip olduğunuz standart belgelerini işaretleyiniz.**

- AZS
- TSE
- TSEK
- ISO 9000
- Diğer (belirtiniz) .....

**CEVAP:**Cevaplama oranı: %80

AZS	(%31)
TSE	(%13)
TSEK	(%4)
ISO 9000	(%4)
CE (Sağlık)	(%2)
CTS (Elektronik)	(%2)
Hiç sahip olmayan	(%44)

**YORUM:**

Standart belgelerine sahip olan KOBİ'lerin oranı çok düşüktür. Olmayanlara baktığımızda karşılaştığımız oran (%44) yukarıdaki oranın tersine çok yüksektir. KOBİ'lerin üretimde standardizasyon konusunda büyük eksikliklerinin olduğu anlaşılmaktadır.

**8) SORU: İşletmenizde sadece finansal işlerle ilgili bir bölüm mevcut mudur?**

Evet  Hayır

**CEVAP:** Cevaplama oranı: %94

Evet (%65)

Hayır (%35)

**YORUM:**

%65'luk bir oran KOBİ'ler açısından, konunun önemini ifade eder. Ancak, %35'in de ciddi bir oran olduğu dikkatten uzak tutulmamalıdır. Finansal işlemlerin daha sağlıklı takibi için böyle bir bölümün oluşturulması gereklidir.

## **2.2. BÖLÜM II: KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ:**

**1) SORU: Bir KOBİ tanımı yapar mısınız?**

**CEVAP:**

Öncelikle, cevaplama oranının %51 olduğunu belirterek cevaplardan bazılarını sıralayalım:

- Sanayi, ziraat, ticaret ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren, istihdama ve döviz girdisine katkısı olan, sermayenin tabana yayılmasında gerekliliği olan küçük işletmelerdir.
- Bilançosunda sermayesi 100 milyar TL'nin altında olan her işletme KOBİ'dir.
- Çalışan sayısı 100 veya daha fazla olan orta ölçekli işletmelere KOBİ denir.
- İmalât sanayiinde faaliyet gösteren, en az 150 işçi kapasiteli ve demirbaşları tutarı en az 50 milyar TL olan her işletme KOBİ'dir.
- KOBİ, küçük ve orta ölçekli işletmelerin kısaca sorunlarını daha kolayca çözümlenebilmek için bir araya gelerek oluşturdukları bir kurumdur.

**YORUM:**

Bu cevaplar, KOBİ'lerin henüz kendilerini tanımlayamadıklarını ve hatta tanımadıklarını göstermektedir. Belki de mevcut tanımların kendilerini ifade etmediği düşüncesindedirler. Özellikle cevaplama oranı dikkate alındığında bu durum daha açık bir şekilde anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, birtakım yeknesak ve çerçeveli tanımların oluşturulması ve KOBİ'lerin bu tanımlara uygun bir yapıya sahip olması temin edilmelidir.

***2)SORU: Bir KOBİ olarak; sizce tanımlanmış olmak önemli midir, neden?***

Evet, .....  Hayır, .....

**CEVAP:**Cevaplama oranı:%55

Evet (%72)

Hayır (%28)

\*Evet diyenlerin cevapları:

- Tanınmayan bir kuruluşun sorunlarının anlaşılması mümkün değildir.
- Devletçe veya finansal kurumlarca sağlanacak imkânlardan istifade edebilmek için.
- Muhatap bulabilmek için.

\*Hayır diyenlerin cevapları; “beklentilerinin olmayışı” ve “tanımların sahip oldukları içerik ve fonksiyon açısından kendi işlerini kolaylaştırıcı özelliğe sahip olmadığı” şeklinde olmuştur.

**YORUM:**

Biz de tanımlanmanın faydalı olduğu kanaatindeyiz ve ilk cevap, görüşümüzü büyük kısmı itibariyle yansıtmaktadır. Bizce de sorunların tespiti ve imkânlardan istifade için bir tanıma sahip olmak gereklidir.

***3)SORU:Bağlı bulunduğunuz birlik, konfederasyon, vakıf veya dernek var mıdır?***

Evet  Hayır

\*Evet ise:



a-Bunları sıralar mısınız?

b-Böyle bir bağlılığa niçin ihtiyaç hissettiniz?

c-Bu bağlantılarınızla ilgili sorunlarınız, varsa, nelerdir?

\*Hayır ise:

a-Bu tür bağlantılarınızın olmayışının sebepleri nelerdir?

b-Bağlantı kurmayı düşünüyor musunuz?

Evet

Hayır

**CEVAP:**

Evet %70

Hayır %30

\*Evet için:

a)TÜSİAB, ATİB, ITO, ISO, İhracatçılar Birliği,TÜSİAD, Kalite Derneği

b)Odalar için; “Kanunî mecburiyetten dolayı.”

Diğerleri için:

- Aynı sektörde çalışan firmaların dayanışma içerisinde çalışarak sektörü pazarlarda güçlü hâle getirmesi.
- Bir baskı grubu oluşturmak, sesimizi duyurmak, muhatap bulabilmek için.
- Gelişmelerden haberdar olmak, yardımlaşmak için.
- Bürokrasinin varlığı ve yavaş işleyiş.
- Enformasyon sağlamada sıkıntılar.

**YORUM 1:**

Kanunî mecburiyet dışında, sahip oldukları bağlılık oranı yani %61, aslında düşük bir seviyededir. Ayrıca, merci sayısı da azdır. Ancak, bağlanma sebepleri amaca uygun niteliktedir. Sorunları ise geneldir.

\*Hayır için:

a)

- Fazla pratik yararının olmayışı ve getirdiği yüksek maliyet.
- İhtiyaç duyulmaması.

- Bu konuda bağıllıkla ilgili kendilerine herhangi bir yaklaşımın olmayışı.

b)Evet (%62)

Hayır (%38)

#### YORUM 2:

“a” maddesinde belirtilen 3.sebep, bu konu ile ilgili eksikliği çok güzel bir şekilde ortaya çıkarmaktadır. Firmaların bir kısmı, bağıllık için kendilerine teklifte bulunulacağını zannetmektedir. Ayrıca, bağlantı kurulması niyetinde olunmadığına yönelik verilen cevap oranı (%38) da oldukça yüksektir.

#### ***4)SORU: AZERBAJCAN’da Türk Sermayeli KOBİ’lere rehberlik ve danışmanlık hizmeti veren kuruluşlar var mıdır?***

Evet

Hayır

#### CEVAP:

Evet (%62)

Hayır (%18)

Cevapsız (%20)

Evet için; TÜSİAB, ATİB, T.C. B.E. Ekonomi Müşavirliği, T.C. B.E. Ticaret Müşavirliği, T.C. B.E. Dış Ticaret Müsteşarlığı KOSGEB, Ticaret Odaları.

#### YORUM:

Bu oran, KOBİ’lerin bu tür kuruluşları tam olarak tanımadığı; ya da bu amaçla bir arayış içine girmedikleri anlamına gelmektedir.

#### ***5)SORU:Teknoloji transferi ve teknik bilgi veren kuruluşlardan, varsa, irtibata geçip istifade ettiklerinizin isimlerini yazabilir misiniz?***

CEVAP:Cevaplama oranı: %6

TSE, KOSGEB, Üniversite, SİAD, Esnaf ve Sanatkârlar Derneği ve yabancı bir

firma (Huber-Avusturya)

**YORUM:**

İşletmelerin bu konuda neredeyse hiçbir teşebbüsünün olmadığı ortaya çıkmaktadır.

***6)SORU:KOBİ'lere destek verdiğini bildiğiniz kamu niteliğindeki kuruluşlardan bildiklerinizi sıralar mısınız?***

**CEVAP:**Cevaplama oranı: %18

Eximbank, KOSGEB, Halk Bankası.

**YORUM:**

Bu, son derece düşük bir orandır. Belki de bu konuda bahsi geçen kuruluşların büyük ihmalkârlıkları vardır.

**2.3. BÖLÜM III: KOBİ'LERİN GENEL SORUNLARI:**

***1)SORU:Aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.***

- Pazarlama alanındaki yetersizlikler
- Yenilikler ve teknoloji konusundaki aksaklıklar
- Eğitim konusundaki eksiklikler
- Finansal alandaki sorunlar

**CEVAP:**Cevaplama oranı: %91

Farklı sıralamalar yapılmış olmakla birlikte, en çok tercih edilenler şu şekildedir:  
Finansal alandaki sorunlar, Eğitim konusundaki eksiklikler, Pazarlama Pazarlama alanındaki yetersizlikler, Yenilikler ve teknoloji konusundaki aksaklıklar.

**YORUM:**

Finansal sorunlar, KOBİ'ler için önemini korumaktadır. Ancak, bunu hemen eğitim sorununun takip etmesi, bu konuda eksikliklerin fark edilmiş olması şeklinde değerlendirilebilirse, olumlu bir gelişmenin var olduğu söylenebilir.

**2)SORU:İşletmenize hangi alan(lar)da danışmanlık hizmeti alıyorsunuz?**

- Planlama, Örgütleme, Organizasyon
- Pazarlama
- Muhasebe
- Finansman
- Üretim
- Personel Yönetimi
- Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge)
- Halkla İlişkiler
- Diğer (belirtiniz)
- Almıyorum

**CEVAP:**Cevaplama oranı: %87

En çok tercih edilenden başlayarak sıralayalım:

Muhasebe	%47
Ar-Ge	%6
Personel Yönetimi	%5
Planlama, Örgütleme, Organizasyon	%4
Finansman	%6
Üretim	%11
Pazarlama	%7
Halkla İlişkiler	%2
Almıyoruz	%12
Diğer (alanlar) : Hukuk, Vergi, Bilgisayar	

**YORUM:**

- En çok danışmanlık hizmeti alınan konu, muhasebedir.
- İkinci en çok tercih edilen konunun Ar-Ge oluşu, bilgiye ve bilgiyi araştırmaya verilen önemin artmakta olduğunu ifade eder.

- Hiçbir konuda danışmanlık hizmeti almayanların oranı ise çok yüksektir. Halbuki, günümüz şartlarında bu tür hizmetler almadan sağlıklı bir büyüme gerçekleştirmek, kolay değildir.

**3)SORU:Karşılaştığınız hukukî nitelikteki sorunlarınıza örnek verebilir misiniz?**

CEVAP:Cevaplama oranı: %53

Yoğun olarak dile getirilenler:

- Alacakların tahsilatında takibat oldukça zordur.
- Hukukî mevzuatın takibi ve anlaşılabilirliği güçtür.
- Vergi kanunları, günün ihtiyaçlarına cevap verecek nitelikte değildir.

**YORUM:**

Bu sorunlara ilaveten verilen enteresan bir cevabı belirtmek istiyoruz.

“Hukukî bir sorunum yoktur, olsa da rüşvetle halledilebilir.”

Aslında bu, meselenin vehametini göstermektedir. Halbuki bu, belki de yukarıda sıraladığımız sorunların bir kısmının bizzat kaynağıdır.

**4)SORU:Karşılaştığınız bürokratik engellerle ilgili birkaç örnek verebilir misiniz?**

CEVAP:Cevaplama oranı: % 69

- Gümrüklerde işlemlerin çok yavaş gerçekleştirilmesi.
- Standardizasyon konusunda ilgili kuruluşlarca çıkarılan engeller.
- Kredi temininde talep edilen belgeler ve şartların ağırlığı.
- İşletme ruhsat alımının zor oluşu ve belediye yetkililerinin ilgisizlikleri.
- Ticaret sicili ile ilgili muamelelerdeki güçlükler.
- İhalelerde ideolojik tercihlerin ön planda tutulması.

**YORUM:**

Son madde dikkat çekicidir. Bu tür yaklaşımlar şüphesiz, işlemin sıhhatini olumsuz yönde etkileyici özelliğe sahiptir.

**5)SORU:Yatırımlarınızla ilgili olarak hiç “fizibilite raporu” hazırladınız mı?**

Evet  Hayır

\*Hayır ise; neden?

**CEVAP:**

Evet %75

Hayır %15

Cevapsız %10

“Hayır” diyenlerin genel cevabı: “-Gerek görmedik.”

**YORUM:**

KOBİ’lerin bir kısmı bu etütten habersizdir. “-Gerek görmedik” diyenlerin ise, konunun içeriği ve önemi hakkında yeterli bilgisi olmadığı anlaşılmaktadır.

**6)SORU:İşletmeniz nerede bulunmaktadır?**

- Yerleşim bölgesinde  
 Yerleşim bölgesi dışında  
 Sanayi bölgesinde

**CEVAP:**Cevaplama oranı: %94

\*Sanayi sektörü için:

Yerleşim bölgesinde %21

Yerleşim bölgesi dışında %31

Sanayi bölgesinde %48

\*Hizmet sektörü için:

Yerleşim bölgesinde %95

Yerleşim bölgesi dışında %5

**YORUM:**

Yerleşim tarzı, nispi olarak uygundur. Hizmet sektörü için normal yerleşim tarzı söz

konusu iken; sanayi sektöründe tam bir uygunluk olmadığı, ancak bu yönde bir hareketin olduğu belirtilebilir. Bu hareket, yerleşim tamamen sanayi sitesinde gerçekleşene kadar devam edecektir.

**7)SORU:İşletmenizin kuruluş yeri ile ilgili sorunları nelerdir?**

- Pazara uzaklık
- Ham madde ve malzeme kaynaklarına uzaklık
- Enerji kaynakları sınırlı
- Ulaşım imkânları sınırlı
- İşletme, yeri itibariyle büyümeye uygun değil

**CEVAP:**Cevaplama oranı: %91

Her iki sektör için de ağırlıklı olarak tercih edilen, “İşletmenin, yeri itibariyle büyümeye uygun olmayışı”dır.

**YORUM:**

Hizmet sektörü işletmeleri için; ticarî kaygılar dolayısıyla yapılmış bir tercih olduğundan bahsedilebilir.

Sanayi sektörü işletmeleri için ise; daha çok, sanayi siteleri firmalarının tercihi olduğu kanaâtindeyiz. Mevcut alt yapı yatırımlarının yetersizliği ve ulaşım problemlerinin bunda etkili olma ihtimali yüksektir.

**8)SORU:Eleman teminini nasıl gerçekleştiriyorsunuz?**

- Şahsî müracaatları değerlendirerek
- Tavsiye üzerine
- İş ve İşçi Bulma Kurumu(Türkiye İş Kurumu)’ndan

**CEVAP:**Cevaplama oranı: %90

Şahsî müracaatları değerlendirerek	%53
Tavsiye üzerine	%31

İş ve İşçi Bulma Kurumundan	%6
Diğer (Gazete ilanı)	%10

**YORUM:**

Ağırlıklı olarak şahsî müracaatlarla personel alımı gerçekleştirilirken; bunlar dışında ise sadece gazete ilanı yoluyla alım gerçekleştirilmektedir.

***9)SORU: Temininde en çok güçlük çekilen personel hangi alanlardadır?***

- Üretim
- Pazarlama
- Muhasebe
- Finansman
- Dış ticaret
- Ar-Ge
- Halkla İlişkiler
- Diğer (belirtiniz) ...

**CEVAP:**Cevaplama oranı: %94

Tercih edilenleri oranlarıyla sıralayalım:

Üretim	%38
Pazarlama	%19
Muhasebe	%16
Finansman	%9
Ar-Ge	%7
Dış Ticaret	%11

**YORUM:**

Üretim elemanı en çok ihtiyaç hissedilen alan olduğu ortaya çıkmaktadır.

***10)SORU: İşletme içinde eğitim programları düzenliyor musunuz?***

- Evet
- Hayır

\*Evet ise; hangi alanlarda düzenliyorsunuz?



CEVAP:Cevaplama oranı: %91

Evet %65

Hayır %35

\*Evet için:

Yönetim, finansman, muhasebe,hizmet üretimi, mal üretimi, pazarlama, yeni teknolojiler.

YORUM:

Olumlu cevap verenlerin program düzenlediği alanlar, genel niteliklidir. Olumsuz cevap veren işletmelerin fazlalığı ise, eğitime verilen önemin derecesini ortaya koymaktadır.

***11)SORU:İşletme personelinin dil, bilgisayar vb. alanlardaki eğitim programlarına katılmalarını teşvik ediyor musunuz?***

Evet

Hayır

\*Evet ise; ne tür teşvik uygulamalarınız (maddî-manevî) vardır?, sıralayınız.

CEVAP:Cevaplama oranı: %88

Evet %21

Hayır %79

\*Evet için verilen cevaplar:

- Kurs saatlerinde tolerans gösterilmesi.
- Kurs ücretlerinin kısmen veya tamamen karşılanması.

YORUM:

Sağlanan teşvikler ve destekler olumlu olmakla beraber; bu yönde herhangi bir destek sağlamayan firma sayısı da çok fazladır.

***12)SORU:İşletmenizde bilgisayarı hangi alanlarda kullanıyorsunuz?***

Stok kontrol

- Üretim
- Muhasebe
- Satış, müşteri takibi
- Personel işlemleri, bordro tanzimi...
- Diğer (belirtiniz) ...

**CEVAP:**Cevaplama oranı: %93

Tüm alanlarda kullanılmaktadır.

**YORUM:**

Bilgisayarın artık, KOBİ'lerin hayatına tam olarak girmiş olduğu anlaşılmaktadır.

**13)SORU:***Faaliyet alanınızla ilgili teknolojik gelişmeleri nasıl takip ediyorsunuz?*

- Yurt içi ve dışı fuarlara katılarak
- İlgili yayınları takip ederek
- Diğer firmaları izleyerek
- Satış temsilcileri vasıtasıyla
- Diğer (belirtiniz) ...
- Edilmiyor

**CEVAP:**Cevaplama oranı: %95

Tüm tercihler işaretlenmiş olmakla beraber, ağırlıklı olarak “Yurt içi ve dışı fuarların takip edildiği”, ayrıca “İlgili yayınların takip edildiği” belirtilmiştir.

**YORUM:**

Firmalar, bizzat bu tür fuarlara katıldığından, gelişmeleri de yoğun olarak buralardan takip etmektedir.

**14)SORU:** *Üretimle ilgili aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.*

- Yerli ve ithal ham madde yetersizlikleri
- Ham madde tedarik süresinin uzun olması
- Ham madde maliyetlerinin yüksek olması
- Üretim teknolojisinin eski olması
- Kalifiye eleman yetersizliği
- Üründe istenen kalite standardını karşılayamama
- Stoklardaki artışlar
- Ambalajlama ile ilgili sorunlar
- Teslimatta gecikmeler
- Diğer (belirtiniz) ...

**CEVAP:**

Bu cevabı sadece sanayi sektörü işletmeleri açısından değerlendirmeye tâbi tutacağız. Farklı cevaplar olmakla beraber; biz genel sıralamaya yer vereceğiz:

- 1)Ham madde maliyetlerinin yüksek olması
- 2)Stoklardaki artışlar
- 3)Yerli ve ithal ham madde yetersizlikleri
- 4)Ham madde tedarik süresinin uzun olması
- 5)Kalifiye eleman yetersizliği
- 6)Üründe istenen kalite standardını karşılayamama
- 7)Ambalajlama ile ilgili sorunlar
- 8)Teslimatta gecikmeler
- 9)Üretim teknolojisinin eski olması.

**YORUM:**

“Ham madde maliyetlerinin yüksekliği” ilk sorun olarak belirtilirken; “Üretim teknolojisinin eskiliği” en az önemli sorun olarak tercih edilmiştir. Bundan, teknolojik donanımlarının yeni olduğu anlaşılmaktadır. İlk tercihin sebebi ise “enflasyon”dur.

***15)SORU:Hangi satış kanalını kullanmaktasınız?***

- Kendimiz direkt satıyoruz
- Pazarlamacılar vasıtasıyla
- Toptancılar vasıtasıyla
- Satış acenteleri vasıtasıyla
- Diğer (belirtiniz) ...

**CEVAP:**Cevaplama oran: %96

Tüm kanallar kullanılmakla beraber; ağırlıklı olarak işletmeler, “Direkt satış kanalını” tercih (%83) etmektedir. Bu, her iki sektör için de geçerlidir.

**YORUM:**

Yapıları dolayısıyla bu kanalı ağırlıklı olarak kullanmaktadırlar.

***16)SORU:Pazarlama ile ilgili aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.***

- Müşteri istek ve ihtiyaçları yönünde ürün geliştirememek
- Pazar ve tüketici araştırmaları yapamamak
- Geleceğe yönelik sağlıklı satış tahminleri yapamamak
- Dağıtım kanalında karşılaşılan zorluklar
- İç talep yetersizliği
- Dış talep yetersizliği
- Satış sonrası servis ve garanti görevlerini yerine getirememek
- Satış ve pazarlama elemanlarının alımındaki, eğitimindeki ve denetimindeki güçlükler
- Diğer (belirtiniz) ...

**CEVAP:**Cevaplama oran: %76

En çok tercih edilene göre sıralayalım:

- 1) Geleceğe yönelik sağlıklı satış tahminleri yapamamak
- 2) Pazar ve tüketici araştırmaları yapamamak
- 3) İç talep yetersizliği
- 4) Dağıtım kanalında karşılaşılan zorluklar

- 5) Satış ve pazarlama elemanlarının alımındaki, eğitimindeki ve denetimindeki güçlükler
- 6) Müşteri istek ve ihtiyaçları yönünde ürün geliştirememek
- 7) Dış talep yetersizliği
- 8) Satış sonrası servis ve garanti görevlerini yerine getirememek

**YORUM:**

“Gelecekle ilgili belirsizlik” ilk sırada yer almaktadır. Bunun sebebi, yapılan yatırımın sağlıklı temellere dayanmayışı olabilir. Yani fizibilite etüdü yapılmadan, yatırımlara karar vermiş olma ihtimali vardır. Ancak bu, aynı zamanda ekonomideki dalgalanmaların ve belirsizliğin beraberinde getirdiği bir olumsuzluk da olabilir.

**2.4. BÖLÜM IV: KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARI:**

***1)SORU:Sizce bir işletme sahibinin finansal konularda bilgi sahibi olmaması, önemli bir sorun mudur, neden?***

- Evet, .....
- Hayır, .....

**CEVAP:**Cevaplama oranı: %98

Evet %94

Hayır %6

Evet için verilen bazı cevapları sıralayalım:

- İşletmenin olumsuz ekonomik şartlar altında varlığını koruyabilmesi, istikrarlı hareket edip gelişmesi ve büyümesi, finansa bağlıdır.
- Şirketin ekonomik açıdan durumunu net bir şekilde görebilmek için finans bilgisi gereklidir.

- Finansman, ticaretin önemli bir unsurudur.

**YORUM:**

İşletmelerin, finansman meselesini önemli gördükleri anlaşılmaktadır.

**2)SORU:Aşağıdaki finansal sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.**

- Kredi temininde karşılaşılan sorunlar
- Faiz ödemeleri
- Alacakların zamanında tahsil edilememesi
- Çeşitli vergi sorunları
- Öz kaynakların yetersizliği

**CEVAP:**Cevaplama oranı: %66

Tercih sırasına göre sıralayalım:

- Alacakların zamanında tahsil edilememesi.
- Kredi temininde karşılaşılan sorunlar.
- Faiz ödemeleri.
- Öz kaynakların yetersizliği
- Çeşitli vergi sorunları

**YORUM:**

Alacakların tahsilatındaki sorunlar kredi ve faizden daha önemli görülmektedir ki bu, oldukça çarpıcıdır. Buradan, piyasada nakit açısından bir güvensizliğin mevcut olduğu gibi olumsuz bir durum da ortaya çıkmaktadır.

**3)SORU:Finansman ihtiyacınızı aşağıdaki yollardan hangisiyle karşılıyorsunuz?  
Tercih sırasına göre numaralandırınız.**

- Eximbank kredileri
- Kamu bankaları kredileri
- Özel sektör bankaları kredileri
- Özel finans kurumları fonları

- Gayri resmi piyasadan borçlanma

CEVAP:Cevaplama oranı: %91

Sıralama şöyledir:

- 1)Özel sektör bankaları kredileri
- 2)Kamu bankaları kredileri
- 3)Eximbank kredileri
- 4)Özel finans kurumları fonları
- 5)Gayri resmi piyasadan borçlanma
- 6)Diğer: Otofinsman, Dayanışma ortaklıkları

YORUM:

Kamu bankalarına ikinci derecede rağbet edilmesi, bir olumsuzluğun işareti olabilir. Çünkü Halk Bankası gibi bir KOBİ hâmisi bankanın sağladığı imkânlar dolayısıyla bu kategoride ilk sırada yer alması gerekirdi. Akla şu soru geliyor: “Acaba Halk Bankası, işlevini yerine getiremiyor mu?” “Diğer kısmında belirtilen “Dayanışma ortaklıkları” da ilgi çekicidir. “İşletmelerin tek başlarına gerçekleştiremedikleri bir projeyi finansal açıdan güçlerini birleştirerek gerçekleştirme amacıyla oluşturdukları gayri resmi birlikler” şeklinde ifade edilen söz konusu ortaklığın, yaygın olarak başvuru olan bir model olduğu belirtilmektedir.

***4)SORU: Kredi kullanırken karşılaşılan aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.***

- Teminat gösterme mecburiyeti
- Bürokratik işlemlerin fazlalığı
- Verilen kredi miktarının azlığı
- Kredi vadelerinin kısalığı
- Diğer (belirtiniz) ...

CEVAP:Cevaplama oranı: %94

Sıralama şu şekildedir:

- 1) Teminat gösterme mecburiyeti

- 2) Bürokratik işlemlerin fazlalığı
- 3) Verilen kredi miktarının azlığı
- 4) Kredi vadelerinin kısalığı
- 5) Diğer (%85'i rüşvet)

**YORUM:**

En çok karşılaşılan sorun, teminatlarla ilgilidir. Kredi tahsisinde talep edilen ilk ve en temel şart yeterli teminat olup olmadığıdır. Zaten teminatlarla ilgili olarak yeterli birikime sahip olmayan KOBİ'ler, bu talep dolayısıyla kredilerden gerektiği gibi faydalanamamaktadır. Ayrıca; bütün bu sorunların çözümünde rüşvet istendiği ve çözüm konusunda zorluklar çıkarıldığı kaydedildi.

***5)SORU:Sermaye piyasasından fon temin etmek maksadıyla herhangi bir teşebbüste bulundunuz mu?***

- Evet  Hayır

\*Evet ise; ne gibi sorunlarla karşılaştınız?

\*Hayır ise; neden?

**CEVAP:**Cevaplama oranı: %96

Verilen cevap: “-Hayır.”

Sıralanan iki cevabı aktaralım:

- Yeterli alt yapıya sahip değiliz.
- Buna gerek görmüyoruz.

**YORUM:**

KOBİ'lerin, konu ile yakın ilişkili olmadığı ortaya çıkmaktadır. Henüz bu piyasanın farkında olmadıkları gibi ne tür alternatif finansal imkânlar getirileceğini dahi bilmemektedirler. Bu piyasayla ilişkiye girmeleri mutlaka temin edilmelidir.

***6)SORU:Yatırım teşviklerinden faydalandınız mı?***

- Evet  Hayır



\*Evet ise; aşağıdaki yatırım teşvik kalemlerinin hangisinden faydalandınız?

- Gümrük Vergisi, diğer vergi (Damga, BSMV...) ve fon muafiyeti
- Yatırım indirimi
- Enerji desteği
- Arsa sağlanması
- Devlet kredisi
- Hepsi

\*Hayır ise; Neden faydalanamadınız? Karşılaştığınız sorunları sıralayınız.

CEVAP:Cevaplama oranı: %95

\*Evet: %33

Ağırlıklı olarak ilk ikisinden faydalanılmaktadır.

\*Hayır: %67

Sıralanan sebepler:

- Bürokratik sebepler
- Gerekli çalışmayı yapacak kadronun olmayışı

YORUM:

Sıralanan sebepler, bu konuda teşebbüste bulunmayı engelleyici niteliktedir. Bir başka bilirkişi vasıtasıyla yapılan çalışmalar ise belli bir maliyeti getirdiğinden, KOBİ'ler bu imkna pek rağbet etmemektedir.

**7)SORU:***İhracat teşviklerinden faydalandınız mı?*

- Evet
- Hayır

\*Evet ise; aşağıdaki ihracat teşviklerinin hangisinden faydalandınız?

- Gümrük Vergisi, diğer vergi (KDV, Damga Vergisi, BSMV...) ve fon muafiyeti
- İhracat sayılan satış ve teslimlerle ilgili muafiyetli ithalât

Eşdeğer eşya kullanım imkânı

Diğer (belirtiniz) ...

Hepsi

\*Hayır ise; neden faydalanamadınız? Karşılaştığınız sorunları sıralayınız.

CEVAP:Cevaplama oranı: %94

\*Evet: %12

Ağırlıklı olarak ilk iki kalemden faydalanılmaktadır.

\*Hayır: %88

Verilen cevaplar:

- İhracat yapmıyoruz.
- Gerek görmedik.

YORUM:

Bu rakamlardan ve sıralanan sebeplerden anlaşıldığına göre, KOBİ'lerin ihracata olan katkıları çok düşük seviyededir. Demek ki daha çok iç piyasaya yönelik faaliyette bulunmaktadır.

**8)SORU:Aşağıdaki desteklerin hangisinden istifade ettiniz?**

Ar-Ge sermaye desteği

Çevre maliyetleri ile ilgili destek

Pazar araştırmaları desteği

Yurt dışı ofis, mağaza işletme ve tanıtım faaliyetleri desteği

Yurt içindeki uluslararası ihtisas fuarlarına katılım desteği

CEVAP:Cevaplama oranı: %35

Ağırlıklı olarak tercih edilenleri sıralayalım:

- Yurt içindeki uluslararası ihtisas fuarlarına katılım desteği.
- Yurt içi ofis, mağaza işletme ve tanıtım faaliyetleri desteği.

YORUM:

KOBİ'lerin, kendilerine bu yönde sağlanan desteklerden haberdar olmadıkları

ortaya çıkmaktadır.

**9)SORU:Kredi Garanti Fonu'ndan hiç faydalandınız mı?**

Evet  Hayır

\*Evet ise; hangi sorunlarla karşılaştınız?

CEVAP:Cevaplama oranı: %96

Evet %16

Hayır %84

YORUM:

KOBİ'lerin, faydalanmak bir yana; neredeyse böyle bir fonun varlığından bile haberdar olmadığı görülmektedir.

**10)SORU:Aşağıdaki finansal imkânların hangisinden faydalandınız?**

Leasing  
 Factoring  
 Forfaiting

CEVAP:Cevaplama oranı: %83

Leasing %29

Factoring %11

Forfaiting 0

Hiçbiri %60

YORUM:

Yoğun olarak kullanılan imkân, “Leasing”dir. “Forfaiting” kullanılmamakta iken; bunların hiçbirinden faydalanmayanların oranı ise %60’dır.

**11)SORU:Türkiye'deki Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine (SDTŞ) 3 örnek verebilir misiniz?**

CEVAP:Cevaplama oranı: %27

Verilen tek doğru cevap, “EGS Dış Ticaret” olmuştur.

YORUM:

KOBİ’lerde bu alanla ilgili bilgi edinme çabasına girilmediği anlaşılmaktadır. Halbuki bu model kapsamında çok ciddi başarılarla imza atmak mümkündür. Bu modelin hayata geçirilmesi için çaba içine girilmeli ve şirketler kurulması sağlanmalıdır.

## **2.5.NİHAİ DEĞERLENDİRME**

Burada, anket sonunda işletmelere yönelttiğimiz şu soruya verilen cevapları genel itibariyle aktarmaya çalışacağız:

“Azerbaycan’da ve Türkiye’de KOBİ’lerin gelişimi ve finansal sorunları ile ilgili olarak belirtmek istediğiniz düşünce, çözüm teklifi vb. varsa lütfen aşağıya aktarınız.” Verilen cevapları başlıklar altında sınıflandırarak aktaracağız:

FAALİYET KONUSU:

- KOBİ’ler, faaliyette bulunacakları alanı çok iyi tespit etmelidir.
- Üretimlerinin belli bir kısmını ihracata yönlendirmelidirler.

KOBİ’lerin faaliyette bulunacakları alanla ilgili bu düşünceleri, konu ile ilgili hassasiyetlerini ifade etmektedir. Bu, belki de başarılı olabilmek için dikkat edilmesi gereken en önemli husustur. İkinci teklif ise bir üretim stratejisi olup gerçekleştirilmesi durumunda, bunun hem KOBİ’lere hem de ekonomiye faydalı olacağı açıktır.

BİLGİ:

- Teknolojik gelişmeyi yakından takip etmelidirler.
- KOBİ’lerin gerçek istatistikî bilgilere kısa sürede ulaşmalarını sağlayacak bir sistem kurulmalıdır.

- Teknolojik, finansal ve dış ticaret konularında KOBİ'lere rehberlik edecek ve kâr amacı gütmeyen vakıfların kurulması sureti ile know-how desteği sağlanmalıdır.
- Sadece fizibilite çalışmalarına yönelik rehberlik ve danışmanlık hizmeti veren kuruluşlar kurulmalıdır.

Bu konuda belirtilen tüm teklifler, KOBİ'lerin bilgiye verdikleri önemi ifade etmekle beraber, buna ne derecede muhtaç olduklarını da ortaya koymaktadır. Belirtilen tekliflerden anlaşıldığı kadarıyla KOBİ'ler, bilgiye ulaşmanın ve bundan faydalanabilmenin zorluğuna dikkat çekmeye çalışmaktadır. Dolayısıyla bilginin sistemli bir şekilde sağlanması gerektiğini ifade etmiş olmaktadır.

#### KREDİ:

- Kredi işlemlerinde bürokrasi azaltılmalıdır.
- Kredi vadelerinin uzatılması gereklidir.
- Gerçek ihtiyaç sahibi KOBİ'lere kredi verilmeli; teminat, ipotek gibi güçlükler ortadan kaldırılmalı ve kredilerin amacına uygun kullanımı sağlanmalıdır.

Kredi işlemlerindeki zorluklardan bir kısmı burada tekrar zikredilmiştir. Fakat bunlardan sonuncusu dikkat çekici niteliktedir. Kredilerin gerçek ihtiyaç sahibi KOBİ'lere tahsis edilmesi ve gerekli takibatın yapılarak amacına uygun kullanımının sağlanması, bu alanda arzu edilen hedefe ulaşılmasını kolaylaştıracaktır.

#### VERGİ:

- Gümrük vergilerinin indirilmesi gereklidir.
- Üretim maliyetlerinin minimize edilmesi gereklidir. Bu kapsamda örneğin; ham maddeden vergi alınmayabilir veya düşük seviyede alınabilir.

Bu konuda KOBİ'ler, kısaca şunu ifade etmek istemektedir:

“Zaten maliyetlerimiz yüksek seviyededir. Eğer devlet, vergilerin bir kısmını azaltır veya kaldırırsa bu konuda bizi nispeten rahatlatmış olacaktır.”

#### DIŞ TİCARET:

- İhracatta, KDV alacağı vergi borçlarına mahsup edilmelidir.
- Belli bir seviyeyi yakalamış ihracatçı KOBİ'lerin sahip ve çalışanlarına vize, oturma izni ve çalışma izni problemlerinin aradan kaldırılması veya hafifletilmesi uygulanabilir.

Bir önceki başlık altında da dile getirildiği gibi, dış ticaret konusunda belirtilen bu teklifler de maliyetle direkt olarak ilgilidir. Yani KOBİ'ler, maliyetlerin düşürülmesine yönelik her türlü değişikliğin yapılması gerektiğini ifade etmektedir. Bunların, verimliliğin artışına katkıda bulunacağı, hatırdan çıkarılmamalıdır. Yurt dışına çıkışlar için özel pasaport uygulaması da KOBİ'lerin ihracata yönlendirilmesinde etkili olabilecek niteliktedir.

Tüm bu teklifler ve bunlarla ilgili açıklamalarımız ve yorumlarımızdan sonra genel olarak, bir değerlendirme yapacak olursak; anketin teorik olarak ortaya konan sorunların pratikte de aynen var olduğunu teyit etmesi dolayısıyla amacına ulaştığını söyleyebiliriz.

Verilen cevaplar ve ayrıca yukarıda sıraladığımız düşünce ve çözüm teklifleri, ekonomimizdeki işletmeler açısından dile getirilen sorunlarla örtüşmektedir. Dolayısıyla, bu yönü itibarıyla "Anket çalışması başarıya ulaşmıştır." demek mümkündür.

#### **EK: ANKET FORMU:**

#### **TÜRK SERMAYELİ KOBİ'LERİN AZERBAYCAN EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE FİNANSAL SORUNLARI İLE İLGİLİ ANKET ÇALIŞMASI:**

##### İŞLETMENİN:

ADI	
FAALİYET KONUSU (KONULARI)	
KURULUŞ TARİHİ	
FAALİYETE GEÇİŞ TARİHİ	
KAYITLI / ÖDENMİŞ SERMAYESİ	/
KAPASİTE KULLANIM ORANI	

ANKETİ	CEVAPLANDIRANIN	
ŞİRKETTEKİ STATÜSÜ		

**I - İŞLETMENİN YAPISI İLE İLGİLİ SORULAR:**

1) İşletmeniz, bir ortaklık mıdır?

- Evet  Hayır

\*Ortaklık ise, ortaklar çoğunlukla aile üyeleri veya akrabalarından mı oluşmaktadır?

- Evet  Hayır

2) İşletme sahibi (sahipleri) aynı zamanda işletmede yönetici midir?

- Evet  Hayır

3) Temel ham madde temin yerlerini nispi olarak belirtiniz.

\* % ..... Yurt içi

\* % ..... Yurt dışı

4) Üretiminiz nispi olarak hangi tüketiciye yöneliktir?

\* % ..... Endüstriyel tüketici (fabrika ...)

\* % ..... Nihai tüketici (halk...)

5) Üretimde kullandığınız makinelerin ortalama yaşı kaçtır?

6) Üretim teknolojinizin durumu sizce nasıldır?

- Modern  
 Yeni sayılır  
 Biraz eski  
 Eski  
 Çok eski

7) Sahip olduğunuz standart belgelerini işaretleyiniz.

- AZS  
 TSE  
 ISO 9000  
 Diğer (belirtiniz) .....

8)İşletmenizde sadece finansal işlerle ilgili bir bölüm mevcut mudur?

- Evet  Hayır

## **II - KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ:**

1)Bir KOBİ tanımı yapar mısınız?

2)Bir KOBİ olarak; sizce tanımlanmış olmak önemli midir, neden?

- Evet, .....  
 Hayır, .....

3)Bağlı bulunduğunuz birlik, konfederasyon, vakıf veya dernek var mıdır?

- Evet  Hayır

\*Evet ise:

a-Bunları sıralar mısınız?

b-Böyle bir bağlılığa niçin ihtiyaç hissettiniz?

c-Bu bağlantılarınızla ilgili sorunlarınız, varsa, nelerdir?

\*Hayır ise:

a-Bu tür bağlantılarınızın olmayışının sebepleri nelerdir?

b-Bağlantı kurmayı düşünüyor musunuz?

- Evet  Hayır

4)Azerbaycan'da KOBİ'lere rehberlik ve danışmanlık hizmeti veren kuruluşlar var mıdır?

- Evet  Hayır

\*Evet ise, bildiğiniz kuruluşları yazar mısınız?

5)Teknoloji transferi ve teknik bilgi veren kuruluşlardan, varsa, irtibata geçip istifade ettiklerinizin isimlerini yazabilir misiniz?

6) KOBİ'lere destek verdiğini bildiğiniz kamu niteliğindeki kuruluşlardan



bildiklerinizi sıralar mısınız?

**III - KOBİ'LERİN GENEL SORUNLARI:**

1)Aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- Pazarlama alanındaki yetersizlikler
- Yenilikler ve teknoloji konusundaki aksaklıklar
- Eğitim konusundaki eksiklikler
- Finansal alandaki sorunlar

2)İşletmenize hangi alan(lar)da danışmanlık hizmeti alıyorsunuz?

- Planlama, Örgütlenme, Organizasyon
- Pazarlama
- Muhasebe
- Finansman
- Üretim
- Personel Yönetimi
- Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge)
- Halkla İlişkiler
- Diğer (belirtiniz) ...
- Almıyorum

3)Karşılaştığınız hukukî nitelikteki sorunlarınıza örnek verebilir misiniz?

4)Karşılaştığınız bürokratik engellerle ilgili birkaç örnek verebilir misiniz?

5)Yatırımlarınızla ilgili olarak hiç “fizibilite raporu” hazırladınız mı?

- Evet
- Hayır

\*Hayır ise; neden?

6)İşletmeniz nerede bulunmaktadır?

- Yerleşim bölgesinde

- Yerleşim bölgesi dışında
- Sanayi sitesinde

7)İşletmenizin kuruluş yeri ile ilgili sorunları nelerdir?

- Pazara uzaklık
- Ham madde ve malzeme kaynaklarına uzaklık
- Enerji kaynakları sınırlı
- Ulaşım imkânları sınırlı
- İşletme, yeri itibariyle büyümeye uygun değil

8)Eleman teminini nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

- Şahsî müracaatları değerlendirerek
- Tavsiye üzerine
- İş ve İşçi Bulma Kurumu(Türkiye İş Kurumu)'ndan

9)Temininde en çok güçlük çekilen personel hangi alanlardadır?

- Üretim
- Pazarlama
- Muhasebe
- Finansman
- Dış ticaret
- Ar-Ge
- Halkla İlişkiler
- Diğer (belirtiniz) ...

10)İşletme içinde eğitim programları düzenliyor musunuz?

- Evet
- Hayır

\*Evet ise; hangi alanlarda düzenliyorsunuz?

11)İşletme personelinin dil, bilgisayar vb. alanlardaki eğitim programlarına katılmalarını teşvik ediyor musunuz?

- Evet  Hayır

\*Evet ise; ne tür teşvik uygulamalarınız (maddî-manevî) vardır?, sıralayınız.

12)İşletmenizde bilgisayarı hangi alanlarda kullanıyorsunuz?

- Stok kontrol  
 Üretim  
 Muhasebe  
 Satış, müşteri takibi  
 Personel işlemleri, bordro tanzimi...  
 Diğer (belirtiniz) ...

13)Faaliyet alanınızla ilgili teknolojik gelişmeleri nasıl takip ediyorsunuz?

- Yurt içi ve dışı fuarlara katılarak  
 İlgili yayınları takip ederek  
 Diğer firmaları izleyerek  
 Satış temsilcileri vasıtasıyla  
 Diğer (belirtiniz) ...  
 Edilmiyor

14)Üretimle ilgili aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- Yerli ve ithal ham madde yetersizlikleri  
 Ham madde tedarik süresinin uzun olması  
 Ham madde maliyetlerinin yüksek olması  
 Üretim teknolojisinin eski olması  
 Kalifiye eleman yetersizliği  
 Üründe istenen kalite standardını karşılayamama  
 Stoklardaki artışlar

- Ambalajlama ile ilgili sorunlar
- Teslimatta gecikmeler
- Diğer (belirtiniz) ...

15) Hangi satış kanalını kullanmaktasınız?

- Kendimiz direkt satıyoruz
- Pazarlamacılar vasıtasıyla
- Toptancılar vasıtasıyla
- Satış acenteleri vasıtasıyla
- Diğer (belirtiniz) ...

16) Pazarlama ile ilgili aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- Müşteri istek ve ihtiyaçları yönünde ürün geliştirememek
- Pazar ve tüketici araştırmaları yapamamak
- Geleceğe yönelik sağlıklı satış tahminleri yapamamak
- Dağıtım kanalında karşılaşılan zorluklar
- İç talep yetersizliği
- Dış talep yetersizliği
- Satış sonrası servis ve garanti görevlerini yerine getirememek
- Satış ve pazarlama elemanlarının alımındaki, eğitimindeki ve denetimindeki güçlükler
- Diğer (belirtiniz) ...

#### **IV - KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARI:**

1) Sizce bir işletme sahibinin finansal konularda bilgi sahibi olmaması, önemli bir sorun mudur, neden?

- Evet, .....
- Hayır, .....

2) Aşağıdaki finansal sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- Kredi temininde karşılaşılan sorunlar
- Faiz ödemeleri
- Alacakların zamanında tahsil edilememesi
- Çeşitli vergi sorunları
- Öz kaynakların yetersizliği

3)Finansman ihtiyacınızı aşağıdaki yollardan hangisiyle karşılıyorsunuz? Tercih sırasına göre numaralandırınız.

- Eximbank kredileri
- Kamu bankaları kredileri
- Özel sektör bankaları kredileri
- Özel finans kurumları fonları
- Gayri resmi piyasadan borçlanma

4)Kredi kullanırken karşılaşılan aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- Teminat gösterme mecburiyeti
- Bürokratik işlemlerin fazlalığı
- Verilen kredi miktarının azlığı
- Kredi vadelerinin kısalığı
- Diğer (belirtiniz) ...

5)Sermaye piyasasından fon temin etmek maksadıyla herhangi bir teşebbüste bulundunuz mu?

- Evet
- Hayır

\*Evet ise; ne gibi sorunlarla karşılaştınız?

\*Hayır ise; neden?

6)Yatırım teşviklerinden faydalandınız mı?

Evet  Hayır

\*Evet ise; aşağıdaki yatırım teşvik kalemlerinin hangisinden faydalandınız?

- Gümrük Vergisi, diğer vergi (Damga, BSMV...) ve fon muafiyeti
- Yatırım indirimi
- Enerji desteği
- Arsa sağlanması
- Devlet kredisi
- Hepsi

\*Hayır ise; neden faydalanamadınız? Karşılaştığınız sorunları sıralayınız.

7)İhracat teşviklerinden faydalandınız mı?

Evet  Hayır

\*Evet ise; aşağıdaki ihracat teşviklerinin hangisinden faydalandınız?

- Gümrük Vergisi, diğer vergi (KDV, Damga Vergisi, BSMV...) ve fon muafiyeti
- İhracat sayılan satış ve teslimlerle ilgili muafiyetli ithalât
- Eşdeğer eşya kullanım imkânı
- Diğer (belirtiniz) ...
- Hepsi

\*Hayır ise; neden faydalanamadınız? Karşılaştığınız sorunları sıralayınız.

8)Aşağıdaki desteklerin hangisinden istifade ettiniz?

- Ar-Ge sermaye desteği
- Çevre maliyetleri ile ilgili destek
- Pazar araştırmaları desteği
- Yurt dışı ofis, mağaza işletme ve tanıtım faaliyetleri desteği
- Yurt içindeki uluslararası ihtisas fuarlarına katılım desteği

9)Kredi Garanti Fonu'ndan hiç faydalandınız mı?

Evet  Hayır

\*Evet ise; hangi sorunlarla karşılaştınız?

10)Aşağıdaki finansal imkânların hangisinden faydalandınız?

- Leasing
- Factoring
- Forfaiting

11)Azerbaycan'daki Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine (SDTŞ) 3 örnek verebilir misiniz?

\*\*\* Azerbaycan'da KOBİ'lerin gelişimi ve finansal sorunları ile ilgili olarak belirtmek istediğiniz düşünce, çözüm teklifi vb. varsa lütfen yazınız.(2,25)

### 3.1. SONUÇ VE ÖNERİLER

Yeni bin yıla büyük dönüşümlerle giren dünyamız, her alanda yeniden yapılanmayı gerekli kılan bir süreç yaşamaktadır. Değerler dizisi ve analiz araçlarıyla çözümlemenin çok güç olduğu bu sürece farklı bir anlayış ile bakılması gereği bulunmaktadır. Birçok KOBİ'ler son yıllarda önemi giderek artan bilgi yönetimi ile ilgili konuda verim artışı sağladığı gibi küresel rekabet ortamında rekabet avantajları da yakalayabilmektedir. Bunu başarabilen bireyler, örgütler, ülkeler, bloklar başarılı olabilecek, diğerleri ise geride kalacaktır. Bu nedenle, her düzeyde, bu yeni ve dönüşümsel nitelikli yapılanmanın yoğun olarak incelenmesi gerekmektedir. Sanayi devriminin sona ermesiyle bilgi çağının yaşandığı ve toplumların da bilgi toplumu olarak değerlendirildiği ve bilginin en önemli üretim etmeni haline geldiği bu zamanda, bilgi yönetimi uygulamalarına ve bilgiye verilen önemin daha fazla artması da kaçınılmaz olarak görülmektedir.

Bilimsel ve teknolojik kapasitesi yüksek ekonomiler, teknoloji yoğun imalat sanayi ürünleri ve beşeri sermaye yoğun imalat sanayi ürünleri ihracatında yoğunlaşma gösterirken, bilimsel ve teknolojik kapasitesi zayıf ekonomiler ise genellikle birincil ürünler, doğal kaynak içeriği yoğun imalat sanayi ürünleri ve emek yoğun imalat sanayi ürünleri ihracatında yoğunlaşma göstermektedir. Teknoloji yoğun imalat sanayi ürünleri ve beşeri sermaye yoğun imalat sanayi ürünlerinin temel özelliği ise dünya ölçeğinde yüksek talep gören, yüksek katma değer sahibi ve ekonomik krizlere karşı güçlü ürünler olmalarıdır. Dolayısıyla bu

tür ürünlerin üretiminde yoğunlaşan ekonomiler gerek bölgesel, gerekse küresel kriz ortamlarından daha az etkilenmekte ve ekonominin resesyona girmesine karşı engelleyici ya da dengeleyici yapılara sahip olmaktadır. (30, )

Bilgi yönetimi genel olarak işletmenin çeşitli bilgi kaynakları yoluyla bilgiye ulaşmasını, bu bilgilerin sınıflamasını, depolamasını ve çalışanların paylaşımına olanak sağlayacak bir sisteme dahil edilmesini içermektedir. Ürün ve hizmetlerde “değer artışı” oluşturacak bu sistemin temel öğelerinden biri de bilgi ve iletişim teknolojileridir. Hangi işletme olursa olsun sahip olduğu bilgi ve iletişim teknolojilerini “örtülü ve açık bilgi paylaşımı” amacı temelinde tasarlanmalıdır. Donanım ve yazılımlarda oluşturulan ve bilgi paylaşımını olanaklı kılacak bu bilgi ve iletişim altyapısına değer katacak temel etmen ise bireylerdir. Kendi başına mekanik bir nitelik taşıyan bu altyapıyı işletmenin rekabet avantajına katkıda bulunacak yenilikler için kullanmak bilgi uzmanlarının görevidir. Bu noktada teknik ve beşeri yeteneklerle donanmış bilgi uzmanlarının yetiştirileceği bir eğitim sistemi de bilgi yönetiminin geleceği için önem arz etmektedir.

Bilgi toplumunun karakteristik özelliği bilgi sektörüdür. Bilgi sektörünün hammaddesi ise bilgidir. Bilgiyi üreten beyin gücü potansiyeli Türkiye’de yeterince mevcuttur. Devlet, bilgi toplumuna geçiş için gerekli yapısal, kurumsal ve yasal düzenlemeleri yaparak özel müteşebbisin yapmakta zorlanacağı altyapı yatırımlarını tamamlarsa, ülkenin çok kısa bir zamanda gelişmiş ülkelerin düzeyine çıkmaması için bir neden yoktur. Çağın en büyük altyapı yatırımı olarak tanımlanan bütün Amerika’yı birbirine bağlayacak fiberoptik haberleşme ağının (Information Highway) kurulmakta olduğu bir dönemde bilinen gerçeklere karşı ilgisiz kalmak geleceğimizi ipotek altına almaktır.

Her iki devlet, bilgi toplumuna geçişi için gerekli zemini ve altyapıyı hazırlama vazifesini ortak üstlenmelidir. Bilgi toplumuna geçiş için kalıplaşmış yapılar bırakılarak bir yenilenme stratejisi süratle uygulanmaya konulmalıdır. Bireyin önem kazandığı bilgi toplumunda, girişimcilik serbest piyasa ekonomisi şartları içinde özel müteşebbise bırakılmalıdır. Dünyanın her tarafında olduğu gibi iki ülkede de sanayi toplumunun yapısına göre geliştirilmiş, ağır işleyen, merkezi bürokrasili,



düzenlemeci ve kuralcı zihniyetli hiyerarşik kumanda zincirli hükümetler daha fazla işleyemez. Zamanında çok önemli işler yapan bu idare sistemi dünya değişmeye başladığı zaman onunla birlikte değişmekte başarılı olamamıştır. Bugünkü bürokratik sistem 1990'ların hızlı değişen bilgi yoğun toplum ve ekonomisinde etkili işlev gösterememektedir. KOBİ'ler, ileriye görerek bugünün kaynaklarını gelecekte olabilecek durumlara göre yönlendire bilmeleri için "Stratejik Planlama" yapmaları kaçınılmaz hale gelmektedir. Stratejik Planlama yapabilmek için gereksinim duyulan bilgilerin temin edilmesinde ve etkili, verimli bir yönetim sisteminin uygulanmasında yararlanılacak YBS'nin kurulması modern bir örgüt olmanın vazgeçilmez şartıdır.

Küresel ekonomik rekabette, başarılı olmak için üst yönetim hızlı bir biçimde dünyanın her yerinden anlamlı verilere ulaşmak zorundadır. Bu nedenle, genellikle müşteri gereksinimleri konusunda küresel bilgiye gereksinim duyar. Bilgi sistemleri, veri tabanları ve çeşitli iletişim yöntemlerini kullanarak, dünya çapında kıt entellektüel kaynakları etkin bir biçimde kullanmasını gerektirmektedir.

Her iki devlet bilgi toplumu olma yolunda ortak bir amaç doğrultusunda-“Türkiye ve Azerbaycan’ın ekonomisinin geliştirilmesi için KOBİ'lere her türlü faaliyetlerde birlikte destek verilerek dünya piyasalarında başarılı olmasını sağlamak”- ciddi adımlar atılmalıdır. Bunun için aşağıdaki önerileri her iki devlet tarafından yerine getirilmelidir:

### **1. E - devlet örgütü kurulmalıdır**

E-devlet konusunda başarılı ancak dağınık bazı çalışmalar olmasına rağmen örgütlü, planlı, öncelikleri ortaya konmuş bir e-devlet projesi oluşmamıştır. Bunun başlıca nedeni konunun toplumun gündemine henüz girmemiş olmasıdır. Siyasal ve bürokratik sahiplenme olmaması “e-devlet”ten sorumlu bir siyasal sahip ve icracı birimin olmaması, somut projelerin olmayışı ve kamuda işbirliği mekanizmalarının olmayışı da altı çizilmesi gereken önemli konular arasındadır. Her iki ülkede bilgi teknolojilerinde ciddi insan gücü açığı ve personel politikaları nedeniyle kaliteli uzmanları kamuda tutmanın zorluğu da önemli sorunlar yaratmaktadır.

## **2. Alt yapılar oluşturulmalıdır**

Teknik alt yapıdan kaynaklanan sorunlar, açık ağlara erişimi, dolayısıyla e-ticareti önemli ölçüde kısıtlamaktadır. Hızlı, güvenilir, ucuz ve herkese erişilebilir bir açık ağ alt yapı olmaksızın, internetin ve e-ticaretin gelişme yolundaki ülkeler açısından yararlarına ulaşmak mümkün olmayacaktır. Bu teknolojilerden ekonomik kalkınmada tam kapasite ile yararlanabilmek için bir ülkedeki ulusal bilgi alt yapısının kurulmuş ve her tur bilgi hizmetinin örgütlenmesi gerekmektedir. Bir ülkenin ulusal bilgi alt yapısı mevcut bilgilerin işlenmesine, depolanmasına, bir yerden bir yere iletilmesine ve bu bilgilere gerektiğinde erişilmesine olanak sağlayan teknolojileri, kuralları, standartları ve politikaları kapsar.

## **3. Gerekli yatırımlar yapılmalıdır**

Bunun için anında harekete geçilmelidir. Bu konuda Azerbaycan devleti bu yatırımların nasıl ve hangi alanlara yatırılacağını, nasıl organize edileceğini, Türkiye devletinin tecrübelerinden faydalanmalıdır.

## **4. Azerbaycan'da KOBİ'ler birliği kurulmalıdır**

Bunun kurulması için Türkiye devletinden yararlanılmalıdır. Tüm KOBİ'lerin bu birliğe üye olması şartı getirilmelidir. Buradan tüm KOBİ'lere bilgiler verilecek ve gerekli uğraşılarda destekler yapılacaktır. Burada KOBİ sahip/yöneticileri girişimcilik ve yöneticilik konularında eğitilmeli ve bu kişilere kendilerini yetiştirmelerinin ne derece önemli olduğu anlatılmalıdır. Bu nedenle üretkenlik artışı sağlamanın yollarından biri de küçük sanayiciyi eğitmektir. Bu yönde girişimcilere kurs, seminer ve konferanslar düzenlenmeli, çeşitli danışmanlık hizmetleri yanında iletişim teknolojilerinden de yararlanarak bilgi hizmeti sunulmalıdır.

## **5. Teknoloji Akademisi kurulmalıdır**

Azerbaycan'ın Teknoloji Akademisinin kurulmasına gereksinimi vardır. Bu Akademiye tüm teknoloji uzmanları görevlendirilecektir. Burada teknolojik yenilikler izlenecek ve yeni bilgi teknolojisi üretilmesi politikası izlenecektir. Burada yeniliklerle ilgili araştırmalardan edinilen bilgiler sürekli üniversitelere

sunulacaktır. Amacı “Azerbaycan ve Türkiye toplumlarının Bilgi Toplumunda başarılı yol izlemek” olacaktır.

#### **6. Devletin sürekli gelişime destek politikası olmalıdır**

Teknoloji izlenecek ve öngörünü geliştirilmelidir. Araştırma faaliyetleri teknolojik yeniliğe yönlendirilmeli, öğrencilerin ve araştırmacıların mobilitesi artırılmalı, yenilik kültürü oluşturulmalı, yenilik uğraşlarının finansmanının geliştirilmesi ve inovasyonu destekleyen bir mali rejim kurulması, yenilik için yasal ve düzenleyici çerçeve oluşturulması, özellikle KOBİ’lerde yenilik faaliyetleri özendirilmelidir.

#### **7. Üniversitelerle KOBİ’ler arasında işbirliği kurulmalıdır**

Üniversitedeki öğrencileri KOBİ’lere göndererek, öğrencilerin işletmelerle bilgilerin elde edilmesine, paylaşılmasına, iş konularında deneyim yaratılmasına olanak yaratılmalıdır.

#### **8. Azerbaycan’da Teknoparklar kurulmalıdır**

Azerbaycan’da Üniversiteler, araştırma laboratuvarları ve işletmelerin aynı ortam içinde bilimteknoloji ve Ar-Ge çalışmalarını geliştirdikleri teknoparklar yaratılmalı ve bunların yaratılması için Türkiye’deki üniversitelerden uzmanlar davet edilmeli ve her konuda yararlanılmalıdır. Bu teknoparkların kurulması ve onların işletmelerle işbirliği sağlanması gerektirmektedir. Türkiye’de teknoparkların kurulup işletilmesi, Temmuz 2001’de yürürlüğe giren 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği ile sağlandı. Bu teknoparklardan Ankara’da üçü, İstanbul ve Gebze’de ikişer, Eskişehir, İzmir, Konya’da birer tanesi uğraşı göstermektedir (63,38-39)

#### **9. Teknoloji Eğitimi verilmelidir**

KOBİ’lerin yöneticilerinin bilgi eksikliğini sürekli eğitimle giderilmelidir. Kobi’lerin çoğu işletmecilik eğitimi almamıştır. Yöneticiler yönetim alanındaki

Araştırma-Gelişmeleri ve yenilikleri takip edememektedir. Yöneticilikle ilgili olarak sürekli eğitim verilmelidir.

#### **10. Teknolojik yenilikler takip edilmelidir**

Ekonomik gelişmelerin itici gücü teknolojik yeniliklerdir. Bu yenilikler takip edilmeli ve geliştirmeye önem verilerek ileri teknolojiye dayalı ürün ve süreç geliştirilmelidir. Bunun için gazete, dergilerin sayısı artırılmalıdır ve televizyonlarda haberler verilmelidir.

#### **11. Bilgi Paylaşılmalıdır**

İki ülke bir birine bilgi birikimlerini aktarmalıdır. Türkiye’de KOBİ’lerin eğitim işlevini üstlenmiş KOSGEB bu bilgi aktarımı ve paylaşımı konusunda eğitim ihtiyacını karşılayabilecek güçtedir.

#### **12. Üniversiteler Bilgi Birliği kurulmalıdır**

Bu KOBİ’ler konusunda İki ülkelerin üniversiteleri arasında işbirliği kurulmalıdır. Bunlar telekonferanslarla canlı yayında olması çok önemlidir. Burada öğrenciler eksiklikleri açığa çıkmalı ve yeni fikir mübadelesi yapılmalıdır.

#### **13. İki ülke arasında işletmeleri yönetmek için Yönetim Eğitim Merkezi kurulmalıdır**

Bu merkezde farklı alanlardan yüksek bilgiye, deneyimlere sahip uzmanlar çalışmalıdır. Yönetim Eğitim Merkezinde her iki devletten yöneticiler, teknoloji uzmanları, bilim adamları görevlendirilecek. Bu uzmanların aracılığıyla kurslar, konferanslar yapılarak yöneticilere yönetsel yetenekleri sürekli olarak geliştirilme olanağı sağlanacak.

#### **14. Öğrencilere destek verilmelidir**

Bu ülkeler üniversiteler arasında öğrenci mübadelesi yapmaktadır. İşletmecilik eğitimini gören öğrenciler için hiçbir katkılarda bulunulmamaktadır. Hatta Türkiye’de yabancı öğrencilerin bile pratik görmek ve çalışmak hakları yoktur. Bunun için her iki devlet bu konularda gerekli yasaları değiştirerek gerekli işlemleri yürütmelidirler. Hatta öğretim üyelerinin de bu alanlarda faaliyetleri genişlendirilmelidir. Türkiye’deki büyük bilim kurumları öğrencileri destekleyerek KOBİ’ler konusunda gerekli eğitimler vererek gelişmeler sağlamalıdır.

#### **15. Kobi'lere destek olan kurumlar bir birleriyle işbirliği yapılmalıdır**

Her iki devletin KOBİ'lere destek veren büyük kurumları sürekli olarak bilgi paylaşarak faaliyetlerini genişlendirmelidirler.

#### **16. KOBİ destek politikası yürütülmelidir**

İki ülkenin belli aşama geçtikten sonra bir KOBİ Politikaları olmalı ve teşvik edilmelidir. İşlemler kağıt üzerinde kalmamalıdır. Ciddi faaliyetler hızlı bir biçimde yürütülmelidir.

#### **17. Yeni teknoloji üretilmelidir**

Genellikle teknoloji almayı değil, üretmeyi hedeflenmelidir. Teknoloji üreten işletmeler bir birleriyle teknoloji konusunda işbirliğini yaparak destek olmalıdırlar. KOBİ’ler daha çok rekabet gücü yüksek ürünlere yönelmelidirler.

#### **18. Sürekli Teşvikler edilmelidir**

KOBİ’lerle ortaklık, işbirliği kurmak için ülkeler arasında teşvik edilmelidir.

#### **19. Bilgiye sınır olmamalıdır**

KOBİ'lerin faaliyetlerini uzun süreli ve başarılı bir biçimde yürütmek için devletlerarası vergiler, rüsumlar vb. masraflar düşürülmelidir.

## 20. Fuarlar yapılmalıdır

Sürekli ülkeler arasında KOBİ fuarları düzenlenmelidir. Kısaca olarak sonuçlandırarsak, Türkiye ve Azerbaycan sürekli olarak Teknolojiyi izlemeli ve öngörünü geliştirilmelidir. Bu ülkelerde araştırma faaliyetleri birlikte teknolojik yeniliğe yönlendirilmelidir. KOBİ'lerin her konularda sorunlarını devlet tarafından çözümlenmelidir. Finansal sorunlar çözümlenerek desteklenmelidir. Yenilikleri destekleyen bir Akademi ya da kurum kurulmalıdır. Özellikle KOBİ'lerde yenilik faaliyetleri özendirilmelidir. Gelecekte iki devletin elektronik ticareti konusunda dünyadaki gelişime paralel olarak ayakta kalabilmesi ve hem iç hem de dış ticaretine etkinlik kazandırabilmesi için bir yukarıdaki söylenen faaliyetleri birlikte gerçekleştirmek ve uygulamaya koymak zorundadır. İşletmecilere her iki devlet tarafından her türlü kolaylıklar sağlanmalıdır. Aksi takdirde işletmecilerin bilgi birikimleri paylaşılmayarak, sorunlar çözülmeyecek. Bu da iki devletin dünya piyasalarında başarılı olmayacağına getirip çıkaracaktır. Türkiye ve Azerbaycan kardeş ülkeleri doğal zenginlikleri bir biriyle ekonomik biçimde paylaşarak, ekonomik koşullara göre bilgi teknolojilerinden yararlanma fırsatlarını değerlendirerek, KOBİ'lere destek vererek, ekonomideki canlandırmayı sağlayarak dünya piyasalarında, başarılı olma adımlarını atmalıdır.(63,38-39)

## KAYNAKLAR

1. Müftüoğlu Tamer. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ'ler, Turhan Kitabevi Yayınları, 6.Baskı, Ankara, 2007, s. 102-103
2. Uludağ İlhan ve Serin Vildan. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İTO Yayınları, No: 25, İstanbul, 1990, s. 14
3. Erkan. 1990, s.23.
4. Meier. 1996, s.3.

5. Kobil. 1993, s.9.
6. Olcay F.Merih."Gümrük Birliği Sürecinde Mali Yardımların Küçük ve Orta İşletmelere Etkisi, Vakıfbank Yayınları", 1996, s.14.
7. Oralat Osman. "Türkiye'de KOBİ Anlayışının Dünü Bugünü Geleceği - Panel- ", KOSGEB Yayınları, 19 Eylül 2006 Ankara, s. 60.
8. Öndeş Turan. "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri" A.Ü, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Doktora Tezi, Erzurum 1995, s.1.
9. Yörük Nevin. Ünsal, Ban, KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama, Kalkan Matbaacılık, Ankara, 2003, s.4
10. Baykal Cevdet. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin İhracatta Örgütlenmesini Bir Model, DTM Yayınları, No: 84, Ankara, 1996, s. 33
11. V.Pierre Vinde. General Introduction to Environment for SMEs, OECD, 1999, s. 2
12. Azerbaycan Cumhuriyeti Bakanlar Kurulu'nun Kararı. No57, Baku şehri, 20 Nisan 2004 yıl,
13. Azerbaycan Cumhuriyeti Devlet İstatistik Komitesi. 2005
14. Yeni iktisadiyat. 2006:33
15. Özdoğan N. Osman. "Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kuşadası'nda Faaliyet Gösteren KOBİ'lerin Finanslama Yönelimleri", "I.Orta Anadolu Kongresi" Kongre Kitabı, 18–21.Ekim.2001, Nevşehir, s.151.
16. Müslümov Alövsat. "21. Yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri", Literatür Yayıncılık, 2002, s.6.
17. TÜGİAD. "2000'li Yıllara Doğru Türkiye'nin Önde Gelen Sorunlarına Yaklaşımlar: XII Küçük ve Orta Boy İşletmeler", TÜGİAD, Simge Ofis Matbaacılık, Eylül 1995, s.66.
18. Sariarslan Halil. Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşlemeler, TOBB Yayınları, No 35, Ankara, 1996, Sayfa 9-16
19. Karataş Süleyman. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, İstanbul, Veli Yayınları, 1991, s. 25
20. Gücelioğlu Ömer. Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEP'ten Beklentileri, Ankara: Tes-Ar Yayınları No:13, 1994, s. 3

21. Çelik. Girişimcilik..., s. 111
22. Karatas. 1991, s. 25.
23. <http://www.kosgeb.gov.tr>. Dünya’da ve Türkiye’de KOBİ Tanımları, 2000, s.9.
24. <http://www.halkbank.gov.tr>. Dünya’da ve Türkiye’de KOBİ Tanımları, 2000, s.9.
25. Resmi Gazete. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin, Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması hakkında Yönetmelik, Tarih ve No: 18.11.2005/25997.
26. Çetin. 1996, s.35-45.
27. Tahir Akgemci ve Çelik Adnan. Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler, Gazi Kitabevi, Ankara, 2007, s. 123
28. Sengezer. 1992, s.25; Dünya’da ve Türkiye’de KOBİ Tanımları, 2000, s.12; <http://www.sba.gov.tr>.
29. Szonyi. 1991, s.17.
30. <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/Be ytullah.doc> 11.01.2008.
31. Bulmuş ve Oktay ve Törüner. 1990.
32. Kaya. Girişimcilik..., s. 131-132
33. Delikurt Adnan. “Ekonomik Kalkınmanın Temel Taşıyıcıları KOBİ’ler” Sanayicinin Sesi, KOSGEP Yayınları, Yıl 3, Sayı 12, Ankara, Ocak-Şubat 2004, s. 5
34. İraz Rıfat. Girişimcilik ve KOBİ’ler, Çizgi Kitabevi, Konya, 2005, s. 132
35. Er Şükrü. “KOBİ’ler ve Sanayimiz”, Standard, Yıl 37, Sayı 439, Ankara, Temmuz 1998, s. 76
36. Macit Bayram. “ KOBİ’ler ve Kurumsal Kültür”, Sanayicinin Sesi, Yıl 5, Sayı 20, Ankara, Temmuz-Ağustos 2007, s. 4
37. Yenal Ansen. “Ekonominin Yükünü KOBİ’ler üstleniyor”, Ankara Ticaret Odası Yayın Organı, Ekonomik Denge, Yıl 3, Sayı 13 Temmuz-Ağustos 1998, s. 49-50
38. Yülek Murat. “Yabancı Fonlar Yakında Türkiye’de Ortak Olacak KOBİ Arayacak”, güncel Söyleşi, KOBİ Finans Dergisi, Yıl 1, Sayı 12, İstanbul, Aralık 2007, s. 18-22



39. <http://www.atonet.org.tr/yeni/index.php?p=1180&l=1> 15.01.08).
40. İbadoğlu. 2004:24.
41. [http://www.sbe.deu.edu.tr/yayinlar/dergi/2002\\_sayi3PDF/tandircioglu.pdf](http://www.sbe.deu.edu.tr/yayinlar/dergi/2002_sayi3PDF/tandircioglu.pdf) 15.01.08).
42. [www.economy.gov.az](http://www.economy.gov.az) 26.12.07.
43. Devlet Emlak Komitesi. 2002.
44. Statistical Yearbook Of Azerbaijan. 2004.
45. Kompani.2000:35.
46. Azerbaycan Gazetesi.1997.
47. Karaerkek Sadettin. “Dünyada ve Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler”, ASO Dergisi, Sayı 115, Ankara, 1992, s. 9
48. Develi Hilmi. “KOBİ’lere Strateji Lazım”, Girişim Dergisi, Sayı 97, Ankara, Aralık 2007, s. 16-17
49. Kaya Nihat ve Peçen Ümit. “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Yolları”, Ege Bank Bilim Kültür ve Sanat Yayınları, Kareks Ofset, İstanbul, 1999, s. 10-11
50. Ceylan Ali. “Türkiye’deki Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm önerileri, B.Ü.İ.İ.B. Fakültesi Dergisi”, Cilt 5, Sayı 2, Bursa, 1984, s. 15-18
51. Akgemci. KOBİ’lerin Temel Sorunları Ve Sağlanan Destekler, Dizgi Matbaacılık Ltd. Şti., Ankara, 2001, s. 38
52. Bozkurt Recep. “Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ’lerin Değişimleri ve Sorunları Paneli”, İstanbul, Kadir Has Üniversitesi Yayınları, 3 Mayıs 2006, s. 4-9
53. PARADOKS. Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi, (e-dergi), <http://www.paradoks.org>, ISSN 1305-7979, Yıl:4 Sayı:1 (Ocak-2008)
54. <http://www.oecd.org/dataoecd/60/58/38369169.pdf>, 14.01.2007.
55. Oktay ve Güney. 2002: 4
56. Erez.1994, s.6
57. Sailendra Narain. (Çeviren, Ahmet Kandemir), “Gelişmekte Olan Ülkelerde KOBİ’lerin rekabet Edebilme Gücünün İyileştirilmesi, E-Finansman Dahil, Girişimin Gelişiminin Arttırılması için Finansman Rolü Konusundaki Devletler Arası Uzman Toplantısı”, UNCTAD(Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Örgütü), Cenevre: 24 Ekim 2001 s. 94-104
58. Uğur. KOBİ’ler..., s. 86-87

59. Yanıklar Murat. KOSGEB'in KOBİ'ler İçin Önemi", Türkticaret Yayınları, Sayı 7, İstanbul, 2004, s.3
60. Gürkan Erkan. "KOSGEB KOBİ'leri Geleceğe Taşıyor", Türkticaret Yayınları, Sayı 7, İstanbul, 2004, s. 11-12
61. Semiz Çeyiz. "KOSGEB KOBİ Finansman Destekleri", Leasing Dünyası, Fider Finansal Kiralama Derneği Bülteni, Sayı 13, İstanbul, Temmuz 2005, s. 12
62. Tekin. 20004.
63. KOBİ Girişim. 2006:38-39.
64. Meteöglü. 1991, s.42-113; Düya'da ve Türkiye'de KOBİ Tanımları, 2000, s.12.
65. Müftüoğlu Tamer. "Ekonominin Yükü KOBİ'lerin Sırtında", Exporter, Cem Ofset Mabaacılık A.Ş, Sayı 4, İstanbul, Şubat 1995, s. 12
66. Müftüoğlu Tamer. ve Tülin, Durukan, Girişimcilik ve KOBİLER, Gazi Kitabevi, Ankara, 2004, s. 186
67. İSO, 2001
68. Müftüoğlu Tamer. 1991, s.57
69. Kayseri Tekstil Sektörü Envanteri Anketi.Kayseri, Erciyes Üniversitesi, İ.İ.B.F., 1995.Harun Taşkın, Cemalettin Kubat, Orhan Torkul, İsmail Hakkı Cedimoğlu, Kerim Özdemir, Adem Göleç, Remzi Gümüştaş, Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Problemleri ve Bir Anket Uygulaması, Adapazarı Ticaret ve Sanayi Odası ve Sakarya Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü Araştırma Geliştirme Projesi, Adapazarı, Sakarya Üniversitesi, Basımevi, Haziran, 1997. Son Krizler Çerçevesinde; Mevcut Durumun, Geleceğe Yönelik Beklentilerin ve Tekliflerin Tespitine İlişkin Anket Çalışması, İstanbul, Askon, Haziran 2001. Mehmet Behzat Ekinci, Türkiye'de KOBİ'lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları, İstanbul, Askon, 2003.

**ÖZGEÇMİŞ**



BEN, YUSUF ZİYA DEMİR, 26.08.1972 TARİHİNDE RİZE’NİN ÇAYELİ İLÇESİNDE DOĞDUM. İLK ÖĞRENİMİMİ 1984’TE AŞIKLAR KÖYÜ İLK OKULUNDA, ORTA ÖĞRENİMİMİ 1987’DE ÇAYELİ ORTA OKULUNDA VE LİSE EĞİTİMİMİ 1990’DA RİZE TEVFİK İLERİ ENDÜSTRİ MESLEK LİSESİ ELEKTİRİK BÖLÜMÜNDE BİTİRDİM. LİSANS ÖĞRENİMİMİ 1992 - 1996 TARİHLERİ ARASINDA, AZERBAYCAN DEVLET İKTİSAT ÜNİVERSİ TÜRK DÜNYASI İŞLETME FAKÜLTESİNDE BİTİRDİM. YÜKSEK LİSANS EĞİTİMİME HAZAR ÜNİVERSİTESİ TÜRK İKTİSADİ İLİMLER FAKÜLTESİNDE DEVAM ETMEKTEYİM.

ÇEŞİTLİ ZAMANLARDA DEĞİŞİK ŞİRKETLERDE, DEVLET KURULUŞLARINDA, SİVİL TOPLUM KURULUŞLARINDA EKONOMİ DANIŞMANLIĞI YAPTIM VE YAPMAĞA DEVAM EDİYORUM. HALEN TÜRK DÜNYASI ARAŞTIRMALARI VAKFINA AİT TURAN EĞİTİM MMC ŞİRKETİNİN GENEL MÜDÜRLÜĞÜNÜ YAPMAKTAYIM.

ÖZEL MİMARLIK KURSLARI ALDIM VE PROJECİLİK (MİMARLIK VE DİZAYN, ELEKTRİK VE İNŞAAT PROJESİ ÇİZMEK, PROJE UYGULAMAK VE ÇİZMEK) YAPMAKTAYIM. GENEL OLARAK “EV, VİLLA, OKUL, FABRİKA, YURT, KURS, CAMİ, EĞLENCE MERKEZİ, SPOR TESİSLERİ VE PARK” PLAN VE PROJELERİ VE İNŞAATLARI YAPTIM.

SPORCULUK HAYATIMDA İSE “1987 – 1990 RİZE BELEDİYESPOUDA BOKS YAPTIM, LİSELER

ARASI TÜRKİYE BOKS ŞAMPİYONASINA KATILDIM”, ATLETİZİM SPORUNDA “2003 VE 2004 YILLARINDA BAKÜ BULVAR DOSTLUK KOŞULARINDA 15KM VE 20KM ŞAMPİYONLUĞU” ELDE ETTİM.

TARİHİ YERLERİ GEZMEK VE TARİH ARAŞTIRMASI YAPMAK, KIRIM TÜRKLERİ, AHISKA TÜRKLERİ VE GAGAUZ TÜRKLERİ AĞIRLIKLI OLMAK ÜZERE DEVLETLEŞEMEYEN DİĞER TÜRK BOYLARIYLA İLGİLİ ARAŞTIRMALAR YAPTIM. BU KONUDA “AHISKA TÜRKLERİ TARİHİ” ADLI MİNİ BİR KİTAPÇIK YAZDIM, TÜRK DÜNYASI TARİH DERGİSİ’NDE YAYINLANDI VE İSTANBUL VALİLİĞİ TÜRK DÜNYASI VE AKRABA TOPLULUKLARI KOORDİNATÖRLÜĞÜ İNTERNET SİTESİ İÇİN “KIRIM RAPORU” HAZIRLADIM.

BİLGİSAYAR, İNTERNET, TELEFON, FAKS VB. ARAÇLARIN YANISIRA OTOMOBİL KULLANIYORUM.

BİLDİĞİM DİLLER İSE; TÜRKÇE (ANA DİL), RUSÇA (İYİ), AZERİCE (ÇOK İYİ), KIRIM TATARCA (İYİ), ALMANCA (ORTA, KURS ALIYORUM), İNGİLİZCE (ÇOK AZ, KURS ALIYORUM)

EVLYİM; AYSEL NUR, İREM SULTAN VE MELEK BİLGE ADLI ÜÇ KIZ ÇOCUK BABASIYIM.

E-MAIL ADRESİM: azermega@gmail.com