

KOBİLERE SAĞLANAN TEŞVİKLERİN FİRMALARIN İHRACAT PERFORMANSINA KATKISI: ANTALYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NDE BİR UYGULAMA

THE CONTRIBUTION OF THE INCENTIVES PROVIDED FOR
SMEs TO EXPORT PERFORMANCE OF THE FIRMS: AN
APPLICATION IN ANTALYA ORGANIZED INDUSTRIAL ZONE

Hakan BAYRAKTAROĞLU¹

Davut KARAMAN²

Adnan KALKAN³

ÖZET

Bu çalışmada Kobilere sağlanan teşviklerin ihracat yapan firmalara sağlamış olduğu katkılar araştırılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler, Antalya Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren firma yöneticilerinden anket yöntemi ile elde edilmiştir. Ankette firmaların kullandıkları ihracat destek türleri ile bu desteklerin firmaya sağladığı katkılar, ihracat desteklerinden yararlanma konusunda karşılaştıkları sorunlar, ihracat teşviklerinden faydalanma biçimlerinin yanı sıra firmalara ve katılımcılara yönelik sorulara da (ihracat yapılan ülke sayısı, ihracat satışının toplam satışa oranı, ihracat desteklerinden sağlanan katkının toplam ihracat satışına oranı) yer verilmiştir. Araştırmadan elde edilen sonuçlara göre; işletmelerin ihracat teşviklerinden faydalanma biçimlerinin daha çok vergi desteğinin olduğu görülmüştür. Kullanılan teşvikler ile sağlanan katkı içerisinde en yüksek payı karlılığın artması almıştır.

Anahtar Kelimeler: *Kobiler, ihracat teşvikleri.*

ABSTRACT

In this study, the contributions of incentives provided to SMEs to the exporting companies have been investigated. Data used in this study have been obtained by means of questionnaire with survey method from the managers of 96 companies in the Organized Industrial Area of Antalya, which are carrying on business in manufacture, trade and service sectors. The questions related to types of incentives, contributions of this incentives to the companies, problems encountered in the use of export incentives and benefit forms of export incentives were included in the questionnaire form. Besides, the questions related to the general features of firms and participants (number of exporting countries, the ratio of export sales to total sales, the ratio of the

¹ Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Öğr.Gör.Dr.

² Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, Öğr.Gör.

³ Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Doç.Dr.

contributions provided incentives export to total exports sales, etc.) were also included in the survey form. According to the results obtained from the study, it has been determined that the benefit form of the companies from the export incentives were tax incentives. Moreover, the highest share of contributions provided by the incentives were increase profitability.

Keywords: *SMEs, Export incentives.*

GİRİŞ

Küreselleşme eğiliminin giderek hız kazandığı dünyamızda, Türkiye'nin başarılı olabilmesi dünya ekonomisi ile uyumlu olmasını gerekli kılmaktadır. Bu bağlamda, Gümrük Birliği'ne girilmesi ve Helsinki Kararları çerçevesinde aday ülke statüsü kazanılması bu süreci daha da hızlandırmıştır. Özellikle, Avrupa Birliği'ne tam üyelik başvurusu ile ülkemizdeki kobilere her düzeyde ve nitelikteki problemlerinin bir an önce çözülmesi gerekmektedir. Çünkü bu işletmelerin bir tür sosyal sigorta görevi üstlendikleri ve işsizliğin artmasına karşı sahiplerine ve yakınlarına geçinme imkânları sağladıkları görülmektedir.

Küçüklükleri ve yetersiz sermaye yapıları nedeni ile kobilere dışarıdan destek almaları ve yeterli sermaye toplamaları oldukça zordur. Bu nedenle devlet, kobilere destekleyici politikalar geliştirmeli, yeni kaynaklar sağlamalı, sağlanan yardım ve desteklerin tür ve miktarını arttırmalı, pazara giriş engellerini kaldırmalı, kamu ihalelerinde pozitif ayrıcalık tanımalı, düşük enflasyonlu ve düşük faizli daha kararlı bir makroekonomik çevre geliştirmelidir. Kobilere de kendi mevcut kaynakları ile birlikte sağlanan yardım ve desteklerden yararlanarak etkinlik ve verimliliği artırma, kaliteyi yükseltme, yeni üretim süreçleri ve ürün geliştirme, teknoloji kullanma ve geliştirme, mevcut süreçleri iyileştirme ve ihracatı artırma çabalarını göstermelidir (Erdil, Kalkan, 2005: 104-105).

İhracat ülke ekonomisindeki hedeflerin gerçekleştirilebilmesi, şirketlerin küresel rekabete açık olabilmesi, dünya ticaretinde önemli bir yere gelinebilmesi için önemli bir hedef olarak görülmektedir. Gelişmiş veya gelişmekte olan birçok ülke, amaçları farklı olsa da teşvik programları uygulamaktadırlar. Yaptıkları düzenlemeler ile dünya ticaretinde söz sahibi olmak isteyen ülkeler, ekonomilerinin küresel rekabet gücü kazanması veya mevcut gücünü koruyabilmesi için teşvik politikaları geliştirmektedirler (Atayeter, Erol, 2011:1). Ülkeler ihracatı teşvik politikalarıyla, mal ve hizmet üretimlerini olumlu olarak etkilemektedir. Bu da ülkelerin diğer ülkelere göre karşılaştırmalı üstünlüğünü ve ölçek ekonomisinin çalışmasını sağlamaktadır (Ersungur, Yalman, 2009: 84).

Bu kapsamda çalışmada ilk olarak; kobinin tanımı yapılmıştır. İkinci bölümde ise kobilere destek sağlayan kurumlar, sağlanan destek türleri ve Türkiye’de ihracat teşvikleri ele alınmıştır. Çalışmanın uygulama kısmında ise Antalya Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren firmaların kobilere sağlanan ihracat teşviklerinden nasıl yararlandıkları, bu konuda karşılaştıkları sorunlar, teşviklerin firmalara sağlamış olduğu katkılar tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın sonuç ve değerlendirme kısmında ise; ihracat teşviklerinin kullanılmasının firmalara sağlamış olduğu katkılar üzerinde çıkarımlarda bulunulmaya çalışılmıştır.

1. KOBİ

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (Kobi) ekonomiye sağlamış olduğu katkılar; üretimi arttırmak, ekonomik krizlerden daha az etkilenmek, teknolojik yeniliklere açık olmak, istikrarlı kalkınmayı sağlamak, büyük işletmelerinin destekleyicisi ve tamamlayıcısı olmak sayılabilir. Kobiler oluşturdukları bu katkılarında dolayı devletin ekonomi politikalarının önemli uygulama alanlarından birisi haline gelmiştir (Ulusoy, Akarsu, 2012: 107).

Rekabetin artmasıyla, istihdam ve üretimin önemli bir kısmını oluşturan kobilerin değişimlere uyum sağlaması ekonomilerde önemli yer tutmaktadır. Kobiler dünya’da sanayinin ciddi bir bölümünü oluşturur hale gelmişlerdir. Önemleri 1970’lerden sonra daha da artmıştır. ABD, Japonya ve Avrupa Birliği (AB) kobileri ekonomik gelişmelerinin arttırılmasında önemli bir araç olarak görmektedirler (Çetin, Bitirak, 2009: 120).

Ülkemizde Kobi: “İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan ve mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimleri veya girişimler” olarak tanımlanmıştır (Resmi Gazete, Sayı:28457, Karar Sayısı:2012/3834, 4 Kasım,2012).

Türkiye’de faaliyet gösteren işletmelerin yapılarına bakıldığında 1-249 arasında işçi çalıştıran işletmelerin toplam işletmelerin sayısına oranı yaklaşık olarak %98 ve 250’den fazla kişi çalıştıran işletmelerin oranı ise %2’dir. Türkiye’de toplam istihdamın %80’inden fazlasını, ihracatın ise yaklaşık %56’lık bir kısmını kobiler gerçekleştirmektedir. Bu dağılım ilgili alanlarda verilecek devlet yardımları, krediler ya da ilgili meslek kuruluşlarının “firmaların gelişimine yönelik projelerini desteklemekle” uygulama alanı bulmaktadır. Burada amaç, kobilerin, üretimden, dış ticaretten, kurumsal ve yapısal gelişimden daha fazla pay almasını sağlamak; işletmelerin dış ticaret

performansını artırıcı faaliyetlerini, direk devlet yardımları veya ilgili meslek birliklerinin ve kuruluşlarının, aracılığıyla desteklemektir (TİMAKADEMİ, 2014: 18).

Kobiler, küreselleşme neticesinde oluşan rekabet ile ulusal ekonomilerin gelişmesi ve korunması bakımından önemli bir fonksiyonu yerine getirmektedirler. Kobiler iş dünyasının en dinamik kısmını oluşturmaktadırlar. Bütün ülkeler kobilerin doğması, büyümesi, gelişmesi ve korunabilmesi için uygun ekonomik ortamı oluşturacak destekleri geliştirmeye çalışmaktadırlar (Özbek, 2008: 49-52).

Kobilerin kendisine has bazı özellikleri; büyük işletmelere göre daha bağımsızdır, şirket üzerinde dış veya iç baskı unsuru olmaz çünkü şirketler sahipleri tarafından ve kendi öz kaynakları ile idare edilmektedir. Kobiler girişimcidir, kişisel ilişkiler ön plandadır. Hem çalışanlar ile hem de firma dışındaki müşteri ve tedarikçilerle firma sahip ve yöneticilerinin ilişkileri kişisel özellikler göstermektedir (Özdemir, Karaca, 2007: 3).

Pazar değişikliklerine hızlı bir şekilde cevap veren ve dünyadaki işletmelerin çoğunluğunu oluşturan kobiler ülke ekonomilerinin dinamik yapısını oluşturmaktadırlar (İlter, Çetinkaya, 2014:228). Kobilere desteklerine kaynak oluşturan kamu ve özel sektör kuruluşlarının destek kapasiteleri ile aralarındaki işbirliği ve koordinasyonun artırılması, kobi politikalarının sektörü kapsamsı ve ileriye yönelik bakış açısıyla verimli bir şekilde oluşturulması, uygulanması, izlenmesi ve etkilerinin değerlendirilmesi gerekmektedir (Devrim, Özpençe, 2007: 68).

Kalkınmada ve pazar fırsatlarını olumlu bir şekilde kullanmada, var olan kaynakların verimli ve doğru kullanımı için kobilerin ülke genelinde yaygınlaştırılması, desteklenmesi ve geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Bunun oluşabilmesi için, doğru teşviki politikası, kaynakların rasyonel değerlendirilmesini sağlamak, geleceğe yönelik yeni yatırım hedef ve stratejilerin tasarlanması gerekmektedir (Başer, Tekelioğlu, 2013:113).

2. KOBİ TEŞVİKLERİ

Ekonomik faaliyetlerin diğerlerine göre daha çok ve hızlı ilerlemesini temin etmek amacıyla kamunun farklı metotlarla verdiği maddi veya gayri maddi destek, yardım ve özendirmeler teşvik olarak tanımlanmaktadır. Ekonomik teşviklerin altyapısında ülke ekonomisi yönünden daha faydalı alanlara yönlendirilmesinde işletme yapısı kobi niteliğinde olan ekonomik yapılarda teşvik sistemi, ağırlıklı olarak kobilerin yapısal ve ticari faaliyetlerini geliştirmeye yönelik olarak uygulanmaktadır (TİM Akademi, 2014: 18).

Kobiler için büyük bir öneme sahip olan destekler, öncelikli hedeflere göre gelişmesi istenen ekonomik faaliyetlere kamu kaynaklarıyla oluşturulan

maddi veya hukuki teşvikler ve kolaylıklardır. Türkiye’de kobilere yönelik finansal ve teknik yardım desteği programlarını, “Kamu kurumu niteliğindeki kuruluşlar, mesleki teşekküller, özel kuruluş vakıflar, teknik yardım ve danışmanlık hizmetleri veren diğer kurum ve kuruluşlar ile yurtdışı destekli veya örgütlü diğer kurum ve kuruluşlar” oluşturmaktadır (Türkoğlu, Çelikkaya, 2011: 6-7).

İhracat teşvikleri, katma değeri yüksek olan ürünleri üreten işletmelerin ihracatlarının artırılması amacıyla verilen teşviklerdir. Teşviklerle sanayi desteklenerek ekonomik ve toplumsal kalkınma sağlanmış olmaktadır. Gelişmekte olan tüm ülkeler teşvik politikaları aracılığıyla işletmelerin ihtiyaç duyduğu kaynakları sağlayarak küresel rekabette avantaj sağlamalarına katkıda bulunmuş olmaktadır (Aktürk, Şenol, 2010:376). Kobilere sağlanan desteklerle aynı zamanda özel sektör ve devletin birlikte ticaretin gelişimini işbirliği içerisinde sağlayıp modern iletişim ve lojistik yöntemler sayesinde uluslararası ticaretin gelişmesine de katkı sağlamaktadır (EARLS, 2009: 54).

2.1. Destek Sağlayan Kurumlar

Ekonomilerde uzun dönemde iktisadi büyümenin dinamik bir gücü olarak önemli fonksiyonlar yerine getirmekte olan ve ekonomilerin gerçek dinamosu konumunda olan kobiler Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) verilerine göre Türkiye’deki işletmelerin yaklaşık %98’ini oluşturmaktadır (16 Ocak 2012 tarihli ve 2012/2 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı). Kobilerin tüm işletmeler arasındaki payının yüksekliği ise Türkiye açısından kobilere yönelik olarak uygulanan politikaların önemini daha da artırmaktadır. Bu nedenle Türkiye’de kobilerin gelişimini desteklemek ve onların büyümesini teşvik etmek üzere çeşitli destek unsurlarını barındıran birçok kurum ve kuruluş bulunmaktadır (YOİKK, 2015).

Ülkemizde, kobi geliştirme ve destekleme sistemini oluşturan kurum ve kuruluşlar ana başlıklar itibarıyla aşağıdaki gibidir (YOİKK, 2015):

- Kobi meslek kuruluşları (Kobilerin üye oldukları TOBB ve TESK’e bağlı odalar),
- Kobi sivil toplum kuruluşları (Kobilerin geliştirilmesi ve haklarının korunması amaçlı vakıf ve dernekler),
- Kobi destekleme kuruluşları (DTM, Hazine Müsteşarlığı, KOSGEB, TÜBİTAK, TTGV, vb. ile Maliye Bakanlığı’nın vergisel teşviklerini uygulayan ve izleyen kuruluşlar),
- Kobi mevzuatını düzenleyen kuruluşlar (MEB, DPT, STB, Çevre ve Orman Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ve ilgili genel müdürlükler),

- Yerel kuruluşlar (Kobilere altyapı hizmetleri sunan il ve ilçe belediyeleri, İl Özel İdaresi),
- Kobi tetkik ve denetim kuruluşları (Kobilerin faaliyet ve üretimlerinin yasalara ve standartlara uygunluğunu denetleyen kuruluşlar: Bakanlıklar, piyasa gözetim kuruluşları, TÜRKAK, TPE, vb.),
- Kobilere işgücü yetiştiren ve sağlayan kuruluşlar (üniversiteler, meslek kuruluşları, İŞKUR),
- Kobi finans sistemindeki kuruluşlar (bankalar, risk sermaye şirketleri, girişim sermaye şirketleri, KGF A.Ş. TESKOMB, KOBİ A.Ş. leasing şirketleri, factoring şirketleri, forfaiting şirketleri),
- AB ile ilişkili kurumlar (Dışişleri Bakanlığı, ABGS, AB Komisyonu Türkiye Temsilciliği).

2.2. Sağlanan Destek Türleri

Kobilerin genellikle sorun yaşadıkları temel konular; banka kredisi kullanımı, öz sermaye finansmanı gibi finansal kaynaklara erişim zorluğu, teknik bilginin azlığı ve teknolojinin gelişmemesi, yetişmiş yönetici ve kaliteli işgücünün yetersizliği, altyapı gibi konular olduğu görülmektedir. Bu sorunların giderilmesine yönelik olarak; girişimciliğin özendirilmesi, bürokratik düzenlemelerin azaltılması, yenilik ve ar-genin geliştirilmesi, mali şartların iyileştirilmesi, AB destek programları ve bilgi ağlarına daha kolay erişimin sağlanması ve kobilerin sürdürülebilir rekabet gücüne sahip olması gerekmektedir (Ersöz, Ersan, 2010:2).

Bu kapsamda Türkiye'deki kobilerin finansmana erişim kaynaklarını ortaya koymaya ve kobilere yönelik destek programlarına odaklanılmıştır. Kobilerin yararlanmış oldukları destek programları genel olarak aşağıdaki tabloda (Tablo 1) gösterilmiştir.

Tablo 1. Kobilerin Yararlanabilecekleri Destek Programları

Destek Veren Kurumlar	Destek Programları
KOSGEB	1-Acil Kredi Faiz Desteği
	2-KOBİ Proje Desteği
	3-Tematik Proje Destek Programı
	4-İşbirliği Güç Birliği Desteği
	5-Ar-ge, Inovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı
	6-Genel Destek Programı
	7-Girişimcilik Destek Programı

Destek Veren Kurumlar	Destek Programları
Dış Ticaret Müsteşarlığı - İhracata Yönelik Devlet Yardımları	1-Uluslararası nitelikteki yurt içi ihtisas fuarlarının desteklenmesi
	2-Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi
	3-İstihdam Yardımı
	4-Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi
	5-Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi
	6-Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi Desteklenmesi
	7-Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği
	8-Eğitim ve Danışmanlık Yardımı
	9-Tasarım Desteği
Kredi Garanti Fonu	1-Kobi Kredi Kefalet Desteği
Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.(TÜRK EXIMBANK)	1-Kısa Vadeli İhracat Kredileri
	2-Özellikli Krediler
	3-Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler
	4-Dünya Bankası Kaynaklı Krediler
	5-Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi
TÜBİTAK	1-1501- Sanayi Ar-Ge Proje Destekleme Programı:
	2-1503- Proje Pazarları Destekleme Programı:
	3-1507- KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı
	4-1508-Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişimleri Destekleme Programı (TEKNOGİRİŞİM)
	5-1509- Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı
	6-Avrupa Birliği Çerçeve Programları
Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı	1-Ar-Ge Proje Destekleri
	2-Çevre Proje Destekleri:
Sanayi ve Ticaret Bakanlığı	1-Sanayi Tezleri (SAN-TEZ) Programı:
	2-Teknogirişim Sermayesi Desteği:
	3-Teknoloji Geliştirme Bölgeleri:
	4-Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı
Kalkınma Ajansları	1-KOBİ Projelerine Hibe Desteği
	2-Yatırım Hibe Destekleri

Kobilere Sağlanan Teşviklerin Firmaların İhracat Performansına Katkısı: Antalya Organize Sanayi Bölgesi'nde Bir Uygulama

Destek Veren Kurumlar	Destek Programları
Dünya Bankası Kobi Kredileri	1-İkinci KOBİ'ler için Finansmana Erişim Projesi
Avrupa Yatırım Bankası Kredileri	1-Doğrudan Krediler 2-KOBİ'ler İçin AYB Kredileri
Kobi Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı	1-Girişimci Sermaye Desteği 2-Girişim Sermayesi Desteği

Kaynak: Ersöz, OyaveTuğçe Ersan, *Kobilerin Finansmana Erişimi Ve Yararlanabilecekleri Destek Programları*, TOBB AB Daire Başkanlığı, ABİGEM Koordinasyon Birimi, Ağustos 2010, 1-24.

İhracata yönelik devlet teşviklerinin temel amacı, kobi niteliğindeki firmalara ve ihracatçı firmalara, ihracata yönelik faaliyetlerini, üretim ve pazarlama aşamalarında destekleyerek, dış pazarlarda karşılaştıkları sorunların çözümüne yardımcı olmak ve rekabet gücü kazandırmaktır (Gürsoy, 2015: 349).

Kobilere kaynak kullanımında mali destek programlarında önemli bir yer tutan Türkiye İhracat Kredi Bankası'nın (Türk Eximbank) amacı; ihracat yapan firmalara, rakip ülke ihracatçılarının sahip oldukları imkânları sağlayarak, ihracatı cazip hale getirmek ve onlara rekabette avantajlı bir konum kazandırmaktır (Ceylan, Korkmaz, 2013:136).

2.3. Türkiye'de İhracat Teşvikleri

İhracatla ilgili devlet destekleri; ihracatın teşvik edilmesi, ihracat pazarlarının geliştirilmesi, dünya ihracatındaki payımızın artırılması ve işletmelerin küresel rekabet güçlerinin artırılması bakımından önemli görülmektedir. İhracata yönelik devlet desteklerinin temel amacı, kobiler başta olmak üzere, ihracatçı firmaların ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları problemlerin çözümüne imkân sağlamaktır (Atayeter ve Erol, 2011: 3). Türkiye'de yürürlükte bulunan ihracat teşvikleri; devlet yardımları, dâhilde ve hariçte işleme rejimleri, Türk Eximbank tarafından sağlanan kredi, sigorta ve garanti programları, ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerde vergi, resim ve harç istisnası ile ihracatta KDV istisnasıdır (Ersungur, Yalman, 2009: 85).

Devam etmekte olan “İhracata Yönelik Devlet Yardımları” kapsamında 14 adet destek programı yürütülmektedir. İhracata yönelik devlet teşvikleri aşağıdaki destek programlarından oluşmaktadır. Desteklerin onaylanmasında nihai mercii Dış Ticaret Müsteşarlığı'dır. Bahsi geçen destek türleri (Ekonomi Bakanlığı, 2014):

- Destek Mevzuatı, Tasarım Desteği, Devlet Destekleri Komitesi, Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Desteği, Türkiye Markası Logosu ve Sloganı,
- Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği, E-Ticaret, Yurtdışı Birim, Marka ve Tanıtım Desteği, Fuar Katılım Desteği,
- Markalaşma ve Turquality Desteği, Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımlarına İlişkin Karar, İstihdam Desteği, Pazara Giriş Belgeleri ve Eğitim Desteğinden oluşmaktadır.

İhracat açısından birçok zorluklar yaşamakla birlikte kobilerin gelecekte güçlü olabilmesi için ihracata yönelmeleri gerekmektedir. Kobiler küçük olmanın getirdiği birtakım sorunlarla mücadele etmektedirler. Fakat aynı zamanda devletin sağlamış olduğu desteklerle küçük olmayı avantaja çevirip ulusal ve uluslararası piyasada etkinliğini artıran kobi sayısı da her geçen gün artmaktadır. Çünkü küçük olmak aynı zamanda esnek olabilmek anlamına gelmektedir (Aktürk, Şenol, 2010:387).

Türkiye ihracat meclisinin 2013-2014 dönemi, 2014-2015 dönemi on iki aylık yıllık toplam ihracat rakamları ve değişim oranları tarım, sanayi, madencilik olmak üzere aşağıda (Tablo 2) de verilmiştir. Türkiye ihracat meclisinin yıllar itibarı ile (2002-2015 dönemi) gerçekleşen ihracatın toplam rakamları(Şekil 1) de aşağıda verilmiştir.

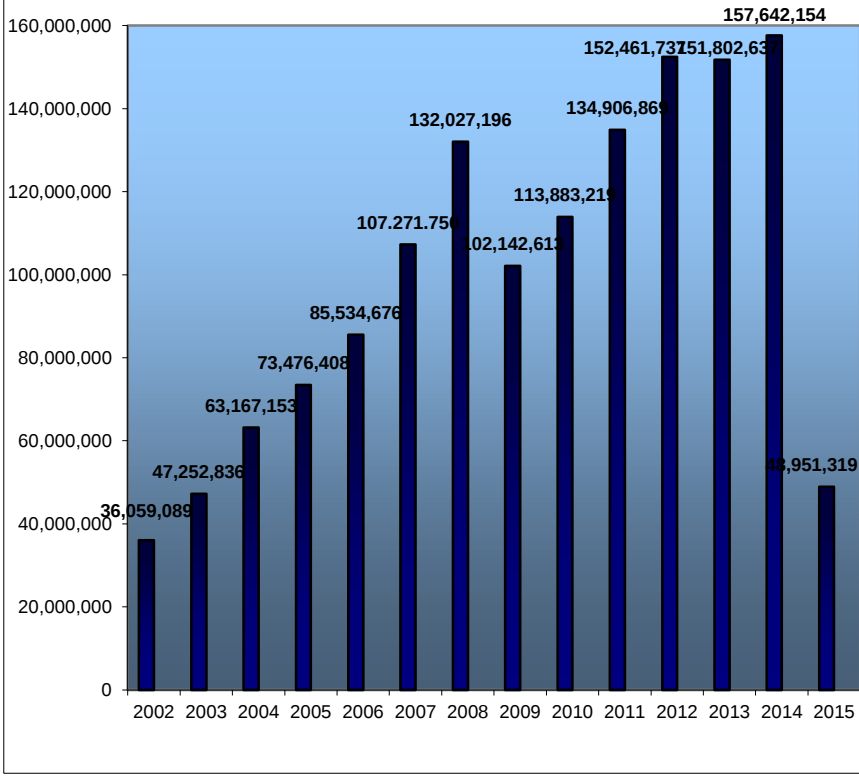
Tablo 2.Yıllık İhracat Rakamları

Sektör Bazında İhracat Rakamları –(1.000 \$)- Son 12 Aylık				
Sektörler	2013-2014	2014-2015	Değişim ('15/'14)	Pay(15) (%)
1. Tarım	22.078.430	21.991.532	-0,4	14,4
2. Sanayi	121.625.837	119.012.030	-2,1	77,8
3.Madencilik	4.974.113	4.327.603	-13,0	2,8
T O P L A M (TİM)	148.678.380	145.331.164	-2,3	94,9
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat	6.907.162	7.734.898	12,0	5,1
T O P L A M (TİM+TUİK)	155.585.542	153.066.063	-1,6	100,0

Kaynak: TİM, *Yıllık İhracat Rakamları, Nisan-2015*,

<http://www.tim.org.tr/ihracat-ibracat-rakamlari-tablolar.html>, (28.5.2015).

Şekil 1. Yıllar İtibari İle Türkiye İhracatı: 2002-2015 (1000 \$)



Kaynak: TİM, *Yıllık İhracat Rakamları, Nisan-2015*,
<http://www.tim.org.tr/ibracat-ibracat-rakamlari-tablolar.html>, (28.5.2015).

3. UYGULAMA

3.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Yöntemi

Bu araştırmanın amacı; kobilere sağlanan ihracat desteklerinin firmaların satışlarına etkisini ölçmek, desteklerin hangi kurumlar tarafından sağlandığı ortaya koymak, kullanılan desteklerin firmalara hangi alanlarda katkı sağladığını belirlemek, desteklerden yararlanma konusunda firmaların karşılaştığı sorunların neler olduğunu tespit etmektir. Bu çalışmada Antalya Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren 156 firma uygulamanın ana kütlesi olarak belirlenmiştir. Araştırma bu evren üzerinden rastgele örneklem seçimi ile seçilen %95 güvenirlilikte 111⁴ firma uygulamanın örneklem alanı olarak seçilmiştir. Araştırmanın örneklemini oluşturan 15 firma anket formunda yer alan soruları cevaplandırmak istememiştir. Bu sayıdaki firmalar evren sayısından çıkarılarak 96 firma sayısı üzerinden uygulama gerçekleştirilebilmiştir. Veri toplama yöntemi olarak, anket yöntemi

⁴<http://www.surveysystem.com/sscalc.htm>

kullanılmıştır. Araştırmanın uygulama kısmında kullanılan anket formu oluşturulurken Kalkan'ın (2005) doktora tezinde kullandığı ölçekten yararlanılmıştır. Yüz yüze görüşme yapılarak anket yöntemi ile toplanan 96 işletmeye ait veriler SPSS 15 programı ile analiz edilmiştir.

3.2. Araştırmanın Bulguları

Bu bölümde araştırma kapsamında yer alan işletmelerin; hukuki yapısı, kuruluş yeri, çalışan sayısı, faaliyet alanları, ihracat gelirleri, ihracat süreleri, anket sorularını cevaplandıranların işletme içindeki statüleri, ihracat yaptıkları ülke sayıları, ihracat satışlarının toplam satışlarına oranı ve ihracat desteklerinin toplam satış içindeki oranı yer almaktadır. Elde edilen sonuçlar Tablo 3'te belirtilmiştir. Anket kapsamındaki 96 işletmenin, personel sayısına göre %29,2'sinin 101-250 arasında çalışana sahip olduğu tespit edilmiştir. İşletmelerin %57,3'ünün Limited Şirket olduğu, %36,5'inin de Antalya Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösterdikleri görülmüştür.

Tablo 3. İşletmelere ve Katılımcılara Yönelik Temel İstatistiki Bilgiler

		f	%
İşletmelerin Hukuki Yapıları	Limited Şirket	55	57,3
	Anonim Şirket	36	37,5
	Şahıs işletmesi	3	3,1
	Kooperatif	1	1
	Diğer	1	1
İşletmelerin Kuruluş Yerleri	Org. San. Bölgesi	35	36,5
	Şehir İçinde	23	24
	Endüstri Bölgesi	18	18,8
	Serbest Bölge	12	12,5
	Ticaret Bölgesi	8	8,3
Çalışan Sayısı	101-250	28	29,2
	51-100	27	28,1
	251 ve üzeri	21	21,9
	11-50	14	14,6
	0-10	6	6,3
İşletmelerin Faaliyet Alanları	İmalat	67	69,8
	Ticaret	22	22,9
	Hizmet	7	7,3
İşletmelerin İhracat Yapma Süreleri	15 yıl ve üzeri	32	33,3
	5 yıldan az	27	28,1
	6-10 yıl	26	27,1
	11-15 yıl	11	11,5
Katılımcının İşletmedeki Statüsü	Genel Müdür	59	61,5
	İhracat Müdürü	25	26,1
	Yön.Kurulu Üyesi	8	8,3

Kobilere Sağlanan Teşviklerin Firmaların İhracat Performansına Katkısı: Antalya Organize Sanayi Bölgesi’nde Bir Uygulama

		f	%
	Diğer	4	4,2
İşletmenin İhracat Yaptığı Ülke Sayısı	5’den az	39	40,6
	6-10	27	28,1
	11-15	17	17,7
	21 ve üzeri	12	12,5
	16-20	1	1,0
İşletmenin İhracat Satışının/ Toplam Satışa Oranı	%20 kadar	26	27,1
	%21-%40 arası	10	10,4
	%41-%60 arası	9	9,4
	%61-%80 arası	31	32,3
	%81 ve üzeri	20	20,8
İşletmede İhracat Desteklerinden Sağlanan Katkının / Toplam İhracat Satışına Oranı	%20 kadar	53	55,2
	%21-%40 arası	20	20,8
	%41-%60 arası	11	11,5
	%61-%80 arası	8	8,3
	%81 ve üzeri	4	4,2

İşletmelerin faaliyet alanı içinde %69,8’i imalat sektöründe yer almaktadır. İşletmelerin ihracat yapma süreleri dikkate alındığında %33,3’ünün 15 yıl ve üzeri süre ihracat yaptıkları görülmüştür. İşletmedeki statülerine bakıldığında ise, katılımcıların %59’ununun genel müdür pozisyonunda oldukları tespit edilmiştir.

İhracat yapılan ülke sayısına bakıldığında %40,6’sı 5 ülkeden az, %28,1’i 5-10 arası ülke, %17,7’si ise 11-15 arasında ülkeye ihracat yaptıkları görülmektedir. 21 ve üzeri ülkeye yapılan ihracat sayısı %12,5 olduğu tespit edilmiştir.

İhracat satışının toplam satışa oranına bakıldığında; firmaların %32’si ihracatının %61-80 arası, %27,1 kısmı ihracatının %20 kadarı ihracat satışlarına ait olduğu tespit edilmiştir. İhracat desteklerinden sağlanan katkının toplam ihracat satışına oranı ele alındığında işletmelerin %55,2’si ihracat desteği katkısının ihracat satışına oranının %20’ye kadar, %20,8’i ihracat desteği katkısının ihracat satışına oranının %21-40 arası olduğunu belirlenmiştir.

Bu çalışmada bütün ifadelere ait Cronbach’s Alpha değerleri, 0,896 ile 0,904 arasında değişen oldukça yüksek değerler olarak elde edilmiştir. Genel güvenilirlik katsayısı alfa=0,902’dir. Bu yüksek bir değerdir ve ölçekle toplanan verilerin oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir.

Tablo 4. Güvenilirlik Analizi

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,902	,848	53

Bununla birlikte ölçeğimizdeki maddelerin daha az sayıda faktörlere ayrılıp ayrılmadığını görmek için faktör analizi yapılmıştır. Veri setinin faktör analizi için uygunluğunu değerlendirmek amacıyla Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Barlett testleri kullanılmıştır. KMO oranının (0,5) üzerinde olması gerekir. Oran ne kadar yüksek olursa veri seti, faktör analizi yapmak için o kadar iyi demektir. Barlett testinde Sig. = ,000 anlamlıdır. Yani değişkenler arasında yüksek korelasyon mevcuttur, yani veri seti faktör analizi için uygundur.

Tablo 5. KMO ve Bartlett's Testi

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	,596
Approx. Chi-Square	4451,287
Bartlett's Test of Sphericity	Df 1378
	Sig. ,000

Açıklanan toplam varyans tablosunda “Özdeğer istatistiği” 1’den büyük olan 2 faktör söz konusudur. Birinci faktör; toplam varyansın %16,616’sını açıklamakta, birinci ve ikinci faktörler birlikte toplam varyansın %31,830’unu açıklamaktadır.

Tablo 6. Açıklanan Toplam Varyans

Faktör	Başlangıç Öz değerleri			Yük Katsayılarının Çıkarım Toplamları			Yük Katsayılarının Döndürülmüş Toplamları		
	Toplam	Varyans (%)	Kümülatif (%)	Toplam	Varyans (%)	Kümülatif (%)	Toplam	Varyans (%)	Kümülatif (%)
1	11,777	22,220	22,220	11,777	22,220	22,220	8,806	16,616	16,616
2	7,421	14,002	36,222	7,421	14,002	36,222	8,063	15,214	31,830

Extraction Method: Principal Component Analysis

Döndürülmüş faktör matrisi, faktör analizinin nihai sonucudur. Toplam iki faktöre ait değerler Tablo 7’de gösterilmiştir. Faktör 1 ihracat desteği katkısı, Faktör 2 ise ihracat desteği sorunları olarak adlandırılmıştır.

Tablo 7. Döndürülmüş Bileşenler Matrisi

	Bileşenler	
	1	2
İhracat katkısı 6.05	,893	
İhracat katkısı 6.13	,879	
İhracat katkısı 6.01	,877	
İhracat katkısı 6.03	,863	
İhracat katkısı 6.02	,850	
İhracat katkısı 6.04	,833	
İhracat katkısı 6.14	,825	
İhracat katkısı 6.06	,818	
İhracat katkısı 6.15	,732	
İhracat katkısı 6.08	,685	
İhracat katkısı 6.12	,591	
İhracat katkısı 6.07	,579	
İhracat katkısı 6.10	,507	
Destek sorunları 7.10		,853
Destek sorunları 7.11		,815
Destek sorunları 7.15		,787
Destek sorunları 7.9		,758
Destek sorunları 7.12		,730
Destek sorunları 7.05		,718
Destek sorunları 7.01		,663
Destek sorunları 7.04		,649
Destek sorunları 7.08		,615
Destek sorunları 7.03		,594
Destek sorunları 7.06		,541
Destek sorunları 7.02		,538

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Araştırmanın bu bölümünde, kullanılan ihracat desteklerinin sağladığı katkı alanları ve ihracat desteklerinden yararlanma konusunda karşılaşılan sorunlar belirlenmeye çalışılmıştır (Tablo 8 ve Tablo 9).

Tablo 8. Firmaların Kullandığı İhracat Desteklerinin Sağladığı Katkılar

<i>1: Kesinlikle Katılıyorum; 2: Katılıyorum; 3: Kararsızım; 4: Katılmıyorum; 5: Kesinlikle Katılmıyorum</i>							
Kullanılan İhracat Destekleriyle Katkı Sağlanan Alanlar (%)	1	2	3	4	5	μ	Σ
Karlılığı arttırdı	41,7					2,27	1,418
İstihdamı arttırdı	38,5					2,29	1,376

Üretimde kaliteyi arttırdı	34,4					2,44	1,398
Muhasebe raporlarının önemi arttı	41,7					2,47	1,818
Üretimde verimlilik gelişmiştir	32,3					2,49	1,436
İhracatı öğrendik ve dış pazarlara açıldık	40,6					2,51	1,529
Etkin iç denetim sağlandı	34,4					2,52	1,436
Rekabet gücü arttı	30,2					2,64	1,437
Ar-ge yapma önemli ölçüde gelişti	27,1					2,69	1,394
Pazar payı yükseldi	32,3					2,71	1,549
Üretim maliyetleri azalmıştır		27,1				2,71	1,337
Yurtdışı fuarlara katılım arttı	30,2					2,84	1,611
Tahsilât sorunu azaldı	25,0					2,86	1,441

Kullanılan ihracat destekleri ile sağlanan katkılara bakıldığında en yüksek çıkan sonuç “*Karlılığı arttırdı*”, olduğu ortaya çıkmıştır. Bunu sırasıyla “*muhasebe raporlarının önemi arttı, ihracat öğrenildi ve dış pazarlara açıldı, istihdam arttı, üretimde kalite arttı, etkin iç denetim sağlandı ve üretimde verimlilik arttı*” takip etmiştir (Tablo 8).

İhracat desteklerinden yararlanma konusunda karşılaşılan sorunlara bakıldığında, en yüksek çıkan sonuç “*uluslararası muhasebe standartlarının tam uygulanmaması*” olduğu görülmekte olup bunu sırasıyla, “*gerekli pazar araştırmalarının ve reklamların yapılamaması*”, “*yardım ve destek kaynaklarına uzaklık, ulaşamama ve bilgi yetersizliği*”, “*vergi uzmanlarından yeterince destek alınamaması*” ve “*ihracat dokümanlarının zor hazırlanması*” takip etmiştir (Tablo 9).

Tablo 9. Firmaların İhracat Desteklerinden Yararlanmada Karşılaştığı Sorunlar

1: K. Katılmıyorum; 2: Katılmıyorum; 3: Kararsızım; 4: Katılıyorum; 5: K. Katılıyorum							
İhracat Desteklerinden Yararlanma Konusunda Karşılaşılan Sorunlar (%)	1	2	3	4	5	μ	Σ
Döviz kur hareketlerinin istikrarlı olmaması		35,4				3,24	1,547
Uluslararası muhasebe standartlarının tam uygulanmaması				40,6		2,96	1,313
Ar-ge yapma maliyetinin yüksek olması	25,0					2,96	1,443

Kobilere Sağlanan Teşviklerin Firmaların İhracat Performansına Katkısı: Antalya Organize Sanayi Bölgesi’nde Bir Uygulama

Gerekli pazar araştırmalarının ve reklamların yapılamaması				32,3		2,96	1,458
Yardım ve destek kaynaklarına uzaklık, ulaşamama ve bilgi yetersizliği				21,9		2,93	1,316
Makine ve teçhizat desteği sağlanmalı	33,3					2,82	1,508
Devlet veya diğer kuruluşlardan yeterli destek alamama	29,2					2,74	1,416
Kefalet üzerinden alınan komisyonun ek maliyet oluşturması	28,1					2,73	1,349
Vergi uzmanlarından yeterince destek alınamaması				31,3		2,72	1,327
İstenilen üretim teknolojisini kullanamama	28,1					2,63	1,409
İhracat dokümanlarının zor hazırlanması				30,2		2,59	1,253
Yabancı dil eksikliği	36,5					2,52	1,501

Elde edilen veriler incelendiğinde, işletmelerin ihracat teşviklerinden faydalanma biçimlerinin daha çok vergi desteğinin olduğu tespit edilmiştir. Teşvik biçimlerinden ilk sırayı “kurumlar vergisi desteği” almıştır. İkinci en önemli teşvik biçimi “vergi, resim, harç istisnası” oluşturmuştur. Bunları sırasıyla “gelir vergisi desteği”, ve “Kosgeb desteği” takip etmiştir (Tablo 10).

Tablo 10. Firmaların İhracat Teşviklerinden Faydalanma Biçimleri

İhracat Teşvikleri	Evet (%)	Hayır (%)
<i>Kurumlar Vergisi Desteği</i>	56,2	43,8
<i>Vergi Resim Harç İstisnası</i>	52,1	47,9
<i>Gelir Vergisi Desteği</i>	52,1	47,9
KOSGEB Desteği	47,9	52,1
Yurtiçi ve Dışı Fuar Desteği	42,7	57,3
Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank)	40,6	59,4
Yatırım Teşvik Belgesi Kapsamında Yararlanılan Destekler	40,6	59,4
Sanayi ve Ticaret Bakanlığı	35,4	64,6
İstihdama Yol Açma Yardımı	27,1	72,9
Ar-Ge Projelerine Sermaye Desteği (TTGV)	25,0	75
Pazar Araştırması Desteği	24,0	76
Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM)	21,9	78,1
Kalkınma Ajansı Desteği	18,7	81,3
Avrupa Birliği destekleri (AB)	17,7	82,3
Patent, Faydalı Model, Endüstriyel Tasarım Tescili Desteği	16,7	83,3

İhracat Teşvikleri	Evet (%)	Hayır (%)
TÜBİTAK	15,6	84,4
Avrupa Yatırım Bankası Kredileri	14,6	85,4
Danışmanlık Desteği Eğitim Yardımı	13,5	86,5
Kredi Garanti Fonu	13,3	86,5
Kobi Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (Kobi A.Ş.)	11,5	88,5
Dünya Bankası Kobi Kredileri	8,3	91,7

SONUÇ

Firmalara sağlanan ihracat teşviklerinin firmalara sağladığı katkılara bakıldığında, en yüksek katkının “firmaların karlılığını arttırması” olmuştur. Bundan sonra ise sırasıyla “muhasabe raporlarının öneminin artması, ihracatın öğrenilmesi ve dış pazarlara açılım sağlanması, istihdamın artması, üretimde kalitenin artması, etkin iç denetimin sağlanması ve üretimde verimliliğin artması” gibi katkılar sağlanmıştır.

Elde edilen veriler incelendiğinde, işletmelerin ihracat teşviklerinden faydalanma biçimlerinin daha çok vergi desteğinin olduğu, diğer destek türlerinden yeterince faydalanılmadığı görülmüştür. Teşvik biçimlerinden ilk sırayı “kurumlar vergisi desteği” almıştır. İkinci en önemli teşvik biçimi “vergi, resim, harç istisnası” oluşturmuştur. Bunları sırasıyla “gelir vergisi desteği”, ve “KOSGEB desteği” takip etmiştir.

Bunlara ek olarak ihracat desteklerinden yararlanma konusunda karşılaşılan sorunlara bakıldığında, bu sorunlar arasında ilk sırayı uluslararası muhasabe standartlarının tam olarak uygulanamaması almıştır. Bunu sırasıyla gerekli pazar araştırmalarının ve reklamların yapılamaması, yardım ve destek kaynaklarına uzaklık nedeni ile desteklere ulaşamama ve bilgi yetersizliği, vergi uzmanlarından yeterince destek alınamaması ve ihracat dokümanlarının zor hazırlanıyor olması takip etmiştir.

Bu çalışma çerçevesinde ortaya konulabilecek öneriler:

- Firmaların teşviklerden etkin ve yeterince yararlanabilmeleri için destek sağlayan kurum ve kuruluşlar tarafından etkin bir danışmanlık mekanizması kurulmalıdır.
- Kalite standartlarının yükseltilmesi için kamu kurum ve kuruluşları firmaların eğitimine önem vermeli; eğitim hedef, politika ve planları oluşturmalıdır.
- Kobilerin rekabet güçlerinin arttırılması ve verimliliklerinin yükseltilmesi için sağlanan kaynaklar arttırılmalı ve bu kaynaklar bir program çerçevesinde kullanılmalıdır.

Kobilere Sağlanan Teşviklerin Firmaların İhracat Performansına Katkısı: Antalya Organize Sanayi Bölgesi'nde Bir Uygulama

- Üniversite-Sanayi işbirliğini arttırmak için Organize Sanayi Bölgeleri içinde üniversitelerin sanayi işbirliği merkezleri kurulmalıdır.
- Kobilere sağlanan teşviklerin etkin kullanımı için teşvik kullanımı sırasında ve sonrasında firmaları ve onların performanslarını takip edecek etkin bir izleme ve değerlendirme sistemi kurulmalıdır.
- Firmalarda, yaratıcılık ve girişimcilik özendirilmeli ve desteklenmelidir.
- Kobilere yönelik olarak bilgiye kolay ulaşılabilecek bilgisayar destekli bilgi bankaları oluşturulmalıdır.
- Kobilere sağlanacak teşviklerin tür, sayı ve miktarları ile teşviklerin geri ödeme süreleri arttırılmalıdır.
- Teşvikler firmalara zamanında duyurulmalı, bunun için iletişim kanalları etkin olarak kullanılmalı ve kobi bilgi ağı kurulmalıdır.
- Kamu ihalelerinde kobilerin payı arttırılmalıdır. Kamu ihalelerine daha çok kobi'nin katılması teşvik edilmeli ve özendirilmelidir.
- İşsizliğin azaltılması ve daha bilinçli girişimciler için yeni üniversite mezunlarının bir araya gelerek kuracakları ortak girişimler devlet tarafından teşvik edilmeli ve desteklenmelidir.
- Kobilerin güçlü oldukları alanlarda aralarındaki işbirliği geliştirilmeli, ortak personel, laboratuvar, makine/teçhizat kullanımı yaygınlaştırılmalıdır.
- Kobilerin yeni, teknoloji ve hizmet ağırlıklı sektörleri tercih etmeleri özendirilmeli ve teşvik edilmelidir.

Sonuç olarak kobilere sağlanan teşviklerden kurumlar vergisi desteği, vergi, resim, harç istisnası desteği, gelir vergisi desteği ve KOSGEB desteğinin; karlılığın artması, muhasebe raporlarının öneminin artması, ihracatın öğrenilmesi ve dış pazarlara açılımın sağlanması, istihdamın artması, üretimde kalitenin artması, etkin iç denetimin sağlanması ve üretimde verimliliğin artması gibi konular üzerinde katkılarının olduğu ortaya çıkmıştır.

Bundan sonraki çalışmalarda firma sayısı arttırılarak ve farklı bölgelerdeki firmalar da dikkate alınarak teşvik türleri ve sağladığı katkılar konusunda daha kapsamlı bir araştırma yürütülebilir.

KAYNAKÇA

- AKTÜRK Ahmet, SENOL, Hasan, (2010), Kobi'ler Açısından İhracat Teşviklerinin Önemi ve Etkinliğinin Arttırılmasına Yönelik Öneriler, Süleyman Demirel Üniversitesi, *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Y.2010, C.15, S.2, 375-391.
- ATAYETER, C. , EROL, A. (2011) Türkiye’de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, *İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Yıl: 2011, Cilt:1,1-26.
- BAŞER, Hakan, TEKELİOĞLU, Serhat, (2013) Makine Sektöründeki Kobi’lerde İhracat Performansına Etki Eden Faktörler: Ankara Örneği, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, Cilt 5, No 2, 2013 ISSN: 1309-8012, 112-121.
- CEYLAN, Ali, KORKMAZ, Turhan (2013) Finansal Yönetim Temel Konular, Ekin Yayınevi, 7.Baskı, Bursa.
- ÇETİN Cüneyt Ali, BITİRAK Anıl İbrahim (2009) Antalya İli Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerinde Finansal Yönetim, İşletme Sermayesi Ve Yatırım Bütçelemesi Uygulamaları, *Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 1/1, 119-137.
- DEVİRİM, F., ÖZPENÇE, İ. A., (2007) Rekabet Gücünün Arttırılmasında Kümelenmeye Dayalı Kobi Politikaları, *4. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi*, İstanbul Kültür Üniversitesi, 7-8 Aralık, 61-72.
- EARLS, Mark, (2009) SÜRÜ-Kitle Davranışı Nasıl Yönetilir? Nasıl Değiştirilir? Mediacat, (Çev: İclal Büyükdevrim Özçelik) 1.Basım, Kasım.
- ERDİL, Oya, KALKAN, Adnan, (2005), “Kobilere Sağlanan Desteklerin Kobilerin Performanslarına Etkisi” *İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi*, Yıl:4, Sayı:7, Bahar 2005/1, s.103-122.
- ERSÖZ,Oya, ERSAN, Tuğçe, (2010), *Kobilerin Finansmana Erişimi ve Yararlanabilecekleri Destek Programları*, TOBB AB Daire Başkanlığı, ABİGEM Koordinasyon Birimi, Ağustos, 1-24.
- ERSUNGUR, Mustafa, Ş. YALMAN, Noyan, İlkay, (2009), Bölgesel Kalkınmada İhracat Teşviklerinin Etkinliği: Sivas İlinde Bir Uygulama C.Ü. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 10, Sayı 1, 81-98.
- Ekonomi Bakanlığı, (2014), İhracat Destekleri,<http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/destekler/ihracatDestekleriD?> (25.05.2015).
- GÜRSOY, Yaser, (2015), Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi, Ekin Kitabevi, 9.Baskı, Bursa.
- KALKAN, Adnan, (2005), “Kobilere Sağlanan Desteklerin Örgütsel Performansına Etkisi” *Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Fakültesi, İşletme Anabilim Dalı*, Doktora Tezi, Gebze, 2005.

- İLTER, Berfu, ÇETİNKAYA, Melek, (2014), Kobilerin Ticari Fuar Teşviklerinden ve Dış Ticaret Fırsatlarından Yararlanma Düzeyi, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, Sayı:24, 226-249.
- TÜRKOĞLU, Musa, ÇELİKKAYA, Süha, (2011), Türkiye’de Kobilere Yönelik Ar-Ge Destekleri, *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi* 3/2, 56-71.
- TİMAkademî, (2014), Kobi’ler İçin Teşvikler, İstanbul, <http://www.timakademi2023.org/wp-content/themes/a23/docs/KOBILER-ICIN-TESVIKLER-2013-ilanli-kitap2.pdf>, (25.05.2015).
- TİM, (2015), Yıllık İhracat Rakamları, Nisan-2015, <http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-ihracat-rakamlari-tablolar.html>, (28.5.2015).
- ULUSOY, Recep, AKARSU, Reyhan, (2012), “Türkiye’de KOBİ’lere Yapılan Destekler ve İstihdam Üzerindeki Etkileri”, Kocaeli Üniversitesi, *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*: 23, 105- 126.
- ÖZBEK, Z., (2008), “KOBİ’lerin Türk Ekonomisine Etkileri”, *Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi*, 31: 49-57.
- ÖZDEMİR, Şuayip, KARACA, Yusuf , (2007) Kobiler İçin Dış Ticaret Yöntemleri Ve İhracat Problemleri: Afyon İli Doğal Taş Sektöründe Bir Araştırma, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 8, Sayı 1, 1-19.
- YOİKK, (2015), Kobilere Destek Sağlayan Kuruluşlar, <http://www.yoikk.gov.tr/dosya/up/komiteler/kobi/destek%20veren%20kuruluslar.pdf>, (22.05.2015).