

Çimento İşveren

Cilt 21 // Sayı 6 // Kasım 2007

Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası Yayın Organı

// dergi.ceis.org.tr

Efendiler, asırlardan beri Türkiye'yi idare edenler çok şeyler düşünmüşlerdir; fakat bir şeyi düşünmemişlerdir: Türkiye'yi. Bu düşüncesizlik yüzünden Türk vatanının, Türk milletinin duçar olduğu (uğradığı) zararları ancak bir tarzda telafi edebiliriz: O da artık Türkiye'de Türkiye'den başka bir şey düşünmemek. Ancak bu zihniyetle hareket ederek her türlü selamet ve saadet hedeflerine vasil olabiliriz.

(30.08.1924 günü Dumlupınar'daki konuşmasından)

K. Atatürk



Editörden

Değerli Okurlarımız,

Dergimizin bu sayısında, “Kamu Maliyesine Güven ve Ekonomik Anayasa” ve “KOBİ’lerin Dış Ticarete Açılımlarında Dış Ticaret Şirketlerinin Rolü” başlıklı iki makaleye yer verilmiştir.

Bir ülke ekonomisinde istikrarın var olabilmesi için en başta mali disiplinin mevcut olması gerekmektedir. Mali disiplin, kamu maliyesinde gelirler ve giderler arasında bir dengenin olması anlamına gelmektedir. Mali disiplinsizlik sorunu, hükümetlerin sorumsuzca harcamaları artırmaları, keyfi ve takdiri olarak vergileme yetkisini kullanmaları, diledikleri ölçüde iç ve dış borçlanmaya başvurmaları neticesinde ortaya çıkmaktadır. Mali disiplinsizlik kamu ekonomisinde vergi ve borç yükünün ağırlaşmasına neden olmakta, ağır vergi yükü bir taraftan toplam tasarruflar, yatırımlar ve çalışma gayreti üzerinde negatif sonuçlar doğurarak ekonomik büyümeyi negatif olarak etkilerken, öte taraftan vergi kaçakçılığına yol açarak kayıt dışı ekonominin genişlemesine neden olmaktadır. Bu da güvensizlik ortamının oluştuğunun en önemli göstergelerinden biridir. Bu bağlamda, ülkemizde kamu finansmanındaki dengesizliklerin ortadan kaldırılması için ekonomik anayasa reformu kaçınılmazdır. 09.10.2007 tarihli Radikal Gazetesi’nde yayınlanan yazısında bu konuya değinen Dokuz Eylül Üniversitesi öğretim görevlilerinden Prof. Dr. Coşkun Can Aktan, Pamukkale Üniversitesi öğretim görevlilerinden Hilmi Çoban ile birlikte hazırladığı makalesinde ise konuyu daha detaylı bir şekilde incelemiş, özel ve kamusal alanlarda güven tahsis edilebilmesine yönelik bazı öneriler sunmuştur.

Bilindiği üzere, ülkemizin 1980 sonrasında ihracata dayalı bir gelişme stratejisi benimsemesi ile birlikte, firmalarımızın dış pazarlara açılmalarını sağlamak, ihracatımıza ivme kazandırmak ve ülkemizin uluslararası ticarette, ekonomik ve siyasi büyüklüğüyle orantılı bir pay alabilmesini temin etmek amacıyla, genel ihracat stratejimizin bir parçası olarak, çeşitli teşvik ve destekleme politika ve programlarıyla bir taraftan firmalarımızı ihracata yönlendirirken diğer taraftan bu amaca dönük şirket modelleri oluşturulması yoluna gidilmiştir. Diğer taraftan, ülkemizin Dünya Ticaret Örgütü Anlaşmasına taraf olması ve Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği sürecine girilmesiyle birlikte rekabetin daha da artması, Türkiye’de faaliyet gösteren ve dış ticaret ile kredilerdeki payları son derece düşük olan KOBİ’lerin finansman, üretim, pazarlama, altyapı, teknoloji, personel v.b. sorunlarının daha da ağırlaşmasına yol açmıştır. Pamukkale Üniversitesi öğretim görevlilerinden Yrd. Doç. Dr. Ersan Öz ve Beytullah Yılmaz, hazırladıkları makalelerinde KOBİ’leri Türkiye ve Avrupa Birliği’nde teorik anlamda incelemiş; KOBİ’lerin, dış ticaret şirketleri, dış ticaret sermaye şirketleri, çok ortaklı dış ticaret şirketleri ve sektörel dış ticaret şirketleri ile etkileşimlerini araştırmış ve mevzuattaki durumu irdeleyerek, KOBİ’lerin Avrupa Birliği tarafından ne boyutta desteklendiğini tartışmışlardır.

Ölümünün 69. yıldönümünde Ulu Önder Atatürk’ü saygıyla anarken, yüzyıllardır bu topraklarda barış içinde yaşayan ve yaşayacak olan, kurmuş olduğu Cumhuriyet’e bağlılığıyla ve vatanına olan sevgisiyle, karşısına çıkacak her türlü kötülüğe karşı dimdik ayakta duran, bağımsızlığını ve bölünmez bütünlüğünü canı pahasına korumaya ant içen, din, dil, ırk gözetmeksizin bu topraklarda yaşayan her bir bireyin tüm benliğiyle aynı duyguları hissettiğini biliyoruz.

Sevgi ve saygılarımla...



Özgür Acar

ozguracar@ceis.org.tr
genel@ceis.org.tr



Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası Yayın Organı

Cilt 21 /// Sayı 6 /// Kasım 2007
ISSN 1300-3526
İki ayda bir yayınlanır.



Sahibi

Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası Adına
Ahmet Eren

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Av. Sancar Bayazıt

Editör

Özgür Acar

Hakemli Dergi Yayın Kurulu

Prof. Dr. Yusuf Alper,
Prof. Dr. İsmail Ataay,
Prof. Dr. Tankut Centel,
Prof. Dr. Toker Dereli,
Prof. Dr. Münir Ekonomi,
Prof. Dr. Ahmet Kumrulu,
Prof. Dr. Sarper Süzek,
Prof. Dr. Fevzi Şahlanan,
Prof. Dr. Nahit Töre,
Prof. Dr. A. Can Tuncay

Yayın İlkeleri

Çimento İşveren Dergisi, Temmuz 1997'den beri
Hakemli Dergidir. Yerel Süreli Yayındır.

Dergimiz basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

Dergimizde yayınlanan yazıların her hakkı saklıdır.

Yazılı izin alınmadan iktibas edilemez.

Dergide yayınlanan yazılar yazarın kişisel görüşüdür,

Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası'nı bağlamaz.

Dergiye gönderilen yazılar yayınlanmasa dahi iade edilemez.

Tasarım

Orfe Reklam ve Kalite Yönetim Danışmanlığı

www.orfereklam.com.tr

İlkadım Sok. No:21/9 G.O.P ANKARA

Tel +90 (312) 448 1737 • Faks +90 (312) 448 1739

Basım Yeri

Dumat Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti.

Gersan San. Sitesi 654.Sk. No:54 Yenimahalle/ANKARA

Tel +90 (312) 257 1180 • Faks +90 (312) 257 1179

www.dumat.com.tr

Basım Tarihi

08 Kasım 2007

Yönetim Yeri

Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası

Kuleli Sokak No:14 06700 Gaziosmanpaşa / Ankara

Tel +90 (312) 447 2025 • Faks +90 (312) 447 8517

Gsm +90 (532) 318 1122

http://dergi.ceis.org.tr

ÜCRETSİZDİR

İÇİNDEKİLER

MAKALELER

04 Kamu Maliyesine Güven ve Ekonomik Anayasa

Prof.Dr. Coskun Can Aktan

Dokuz Eylül Üniversitesi

Arş. Gör. Hilmi Çoban

Pamukkale Üniversitesi

12 Kobi'lerin Dış Ticarete Açılımlında Dış Ticaret Şirketlerinin Rolü

Yrd. Doç. Dr. Eran ÖZ

Pamukkale Üniversitesi

Öğr. Gör. Beytullah YILMAZ

Pamukkale Üniversitesi



YARGITAY KARARLARI

32 Hazırlayan: Av. Eran İREN



SEKTÖRDEN HABERLER

ÇEİS SENDİKA HABERLERİ

38 "ÇEİS - T.Çimse-İş Sosyal Diyalog Günleri" Toplantısı Yapıldı



İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ

40 ÇEİS İSG Kurulu'nun 10. Toplantısı Gerçekleştirildi

41 OHSAS 18001:2007 Revizyonu Bilgilendirme Toplantısı Yapıldı

42 "Sağlıklı İşyerleri Girişimi" Semineri Düzenlendi

42 Kurtalan Çimento Fabrikası Belgelendirildi

43 Akciğer Fonksiyon Çalışması Projesi Devam Ediyor





44 Bartın Çimento Fabrikası'nda
Bilinçlendirme Eğitimi

44 Acil Durum Yöneticisi
Eğitimlerine Başlandı

45 "Kobiler Soruyor" Programı

ÇAİK ÇALIŞMA İLİŞKİLERİ KURULU

46 ÇEİS Çalışma İlişkileri Kurulu
3. Toplantısını Yaptı



FABRİKA HABERLERİ

48 Lafarge Aslan Çimento Darıca İlköğretim
Okulu'nun Temeli Atıldı

48 İnşaatta Beton ile Sağlık ve
Yaratıcılık Bilimsel Platforma Taşındı



DİĞER HABERLER

49 Hazır Beton, İnşaat ve Agrega Sektörleri
Beton 2008'de Buluşacak

50 Teknolojide Son Yenilikler
Beton 2008 Fuarı'nda

51 Hak-İş ve TİSK'in İkili Sosyal Diyalog
Modeli Projesi Tamamlandı

İSTATİSTİK

52 İmalat Sanayiinde Eğilimler
Hazırlayan: Özgür Acar

KİTAP

53 İş Hukuku

53 İş Hukuku Dersleri

YENİ ÜYELERİMİZ

54 LİMAK Ergani Çimento

55 LİMAK Gaziantep Çimento

56 LİMAK Kuratalan Çimento



Kamu Maliyesine Güven ve Ekonomik Anayasa

“Güvenin, üyelerinin ortaklaşa paylaştığı normlara dayalı, düzenli, dürüst ve işbirliği yönünde davranan bir toplumda ortaya çıkması beklenir. Bu normlar, Tanrı veya adalet gibi derin ‘değerler’ hakkında olabilir. Fakat aynı zamanda, davranış kodları ve çalışma hayatına ilişkin standartlar gibi dünyevi konuları da ele alır... Birbirine güvenmeyen insanlar, en nihayetinde kendilerini yalnızca müzakereye, anlaşmaya ve dava etmeye iten bir formel kurallar ve düzenlemeler sistemi altında birbirleriyle işbirliği yapabildikleri bir toplumda bulacaklardır. Hatta bazı durumlarda, sistem onları baskıcı yöntemler kullanarak kendi kurallarına uygun davranmaya zorlayacaktır. Toplumdaki güvenin yerini alan bu yasal aygıt, ekonomistlerin ‘işlem maliyeti’ diye adlandırdıkları unsuru kapsar. Diğer bir deyişle, toplumdaki yaygın güvensizlik, bütün ekonomik aktivitelere bir tür vergi olarak eklenir. Bu tür vergiyi yüksek güven duygusuna sahip toplumların ödemek zorunda olmadıklarını hatırlatalım.”

Francis Fukuyama*

* F. Fukuyama, Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması, çev: Ahmet Buğdaycı, Türkiye İş Bankası Yayınları, Ankara.2005. s.41;43.

Özgeçmiş



Prof. Dr. Coşkun Can Aktan
Dokuz Eylül Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Can Aktan 1963 yılında doğdu. Lisans ve lisans-üstü eğitimini Dokuz Eylül Üniversitesi'nde tamamladı. Yüksek Öğretim Kurulu Eğitim Bursu ile doktora tez çalışmalarını 1987-1989 yılları arasında Kamu Tercihi Araştırma Merkezi'nde (Center for Study of Public Choice, George Mason University) sürdürdü. Earhart Vakfı'ndan sağladığı araştırma bursu ile aynı araştırma merkezinde 1994-1995 akademik yılında misafir araştırmacı olarak bulundu.

Aktan, halen Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde görev yapmaktadır.



Arş. Gör. Hilmi Çoban
Pamukkale Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Hilmi Çoban 1978'de doğdu. Lisans eğitimini Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü'nde 2000 yılında tamamladı. 2004 yılında Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı'nda "Vergi Politikaları Karşısında Mükelleflerin Göstermiş Olduğu Tepkiler: Denizli Örneği" isimli tezini savunarak, yüksek lisans eğitimini tamamladı. Aynı yıl Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı'nda başladığı doktora eğitimine halen devam etmektedir. 2001-2005 yılları arasında Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü'nde Araştırma Görevlisi olarak çalışan Çoban, 2005 yılından beri Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Araştırma Görevlisi olarak çalışmaya devam etmektedir.

Giriş

Bu çalışmada kamu maliyesi literatüründe hemen hemen hiç incelenmemiş bir konu ele alınmaktadır: Güven. Vatandaşların ve vergi yükümlülerinin kamu mali yönetimine, maliye politikalarına ve vergi sistemine güven duymaları son derece önemlidir. Aksine güvensizlik ortamında vergiye gönüllü uyum zorlaşır, vergi sisteminde öngörülebilirlik azalacağı için ekonomide toplam yatırımlar ve yabancı sermaye girişi azalabilir, mali disiplin ve mali sorumluluk ahlakından uzaklaşılmasının sonucu olarak kamu finansman dengeleri bozulur ve sonuç olarak ekonomide istikrarsızlar başgösterir. Tüm bu ve başkaca nedenlerle kamu maliyesinde güven tesis etmek önemlidir. Bu çalışmada özel ve kamusal alanlarda güven konusunda temel açıklayıcı bilgiler verildikten sonra kamu maliyesinde güven konusu ele alınacak ve güven tesis edilebilmesine yönelik öneriler sunulacaktır.

I. Özel Alanda Güven

Güven kavramı yakın zamanda sosyal bilimlerde çokça tartışılır hale gelmiştir. Sosyal sermayeyi özellikle katılım ve işbirliğine sağladığı katkılar açısından inceleyen Robert Putnam (1993), güveni sosyal refahın yaratılması ve ekonomik gelişmenin sağlanması için temel motivasyon kaynaklarından biri olarak gören Fukuyama (1995) ve bunlardan daha önce sosyal sermaye ile beşeri sermaye arasındaki ilişkiyi ortaya koymaya çalışan Coleman (1990) sosyal sermaye ve güven kavramlarının gelişimine önemli katkılar sağlamışlardır.

İktisatçıların, güvenin ekonomik performans üzerindeki etkilerinin farkına varmaları neticesinde bu yöndeki çalışmalar artmıştır. Esas itibarıyla her ticari ilişki kendi içinde güvenin unsurlarına sahiptir. Piyasadaki ekonomik geri kalmışlığın çoğu güvenin yokluğu ile açıklanabilir. Yüksek güvenli toplumlar da bireyler, ekonomik ilişkilerde kendilerini istismar edecek davranışlardan korunmaya yönelik koruyucu nitelikteki kaynaklara daha az ihtiyaç duyarlar (Arrow, 1972:357). Koruyucu kaynaklara olan ihtiyaç

beraberinde işlem maliyetlerinin artması sorununu getirmektedir.

Güven ilişkisi yalnızca ticari ilişkilerle sınırlandırılmaz. Aile, arkadaş ve iş ilişkileri gibi özel alanlarda güvenin önemi yadsınamaz. Esasen arkadaşlık vb. ilişkiler tamamen güven üzerine kuruludur ve sürekliliği kendini tekrar eden güvenilir davranışlara bağlı bulunmaktadır.

Güvenli toplumlar, hem fiziksel sermaye, hem de beşeri sermaye birikiminin sağlanmasına ve yaratıcılığın gelişmesine yönelik daha güçlü bir motivasyona sahiptirler (Knack & Keefer, 1997:1253). Güvenin yokluğunda ise bu motivasyon azalır.

Öte yandan, güven bireylerin kurallara uymasını kolaylaştırıcı bir unsurdur. Kurallara uyma anlayışının çok düşük olduğu bir toplumda, işlem maliyetleri artar ve ekonomik atılımı sağlayacak kurumlara sahip olmak zorlaşır (Clague, 1993:412). Bütün motivasyonunu kuralların uygulanmasına yönelik zorlayıcı ve cezalandırıcı uygulamalara yönelten kurumlar, ekonomik atılımı sağlayacak içsel motivasyonu sağlamazlar.

Bireyler açısından güvenin en önemli sonucu saygı ve itibar görmedir. Bireylerin itibarı, birey tarafından kuralların ve normların ihlal edilip edilmediğine bağlı olarak, bireyin gelecekteki davranışları hakkında sahip olunan fikirdir. Bireyler kadar firmaların saygı ve itibarı da güvenin sonucu olarak önemlidir. Firmaların geçmişte göstermiş olduğu güvenilir davranışlar firmaya olan güveni arttırır.

İş ilişkilerinde güvenin sağlanması iletişimi geliştirir, öngörülebilirliği arttırır, işçi ve işveren arasındaki çatışmaları ve diğer işverenlerle olan anlaşmazlıkları azaltır (Mishra & Morrissey, 1990:444).

Güven, kişinin toplumdaki saygınlığı, aile ağları ile ilgili sağlam bağlara sahip olması ve iş ilişkilerinde

başarılı olması sonucuna hizmet eden temel faktörlerden birisidir. Özel alandaki güvenin en temel unsuru karşılıklıdır. Karşılıklılık olmadan güvenin sürekliliğinin sağlanması mümkün değildir.

Bireyler diğerlerine herhangi bir konuda güven duyaabilecekleri gibi, genelleştirilmiş bir güven anlayışına da sahip olabilirler. Özellikle aile bağları arasındaki güven genelleştirilmiş güvendir. Aile üyeleri birbirlerine sadece belli bir çerçevede değil, genel olarak güven duymaktadırlar.

İş ilişkilerindeki güven ise diğerlerine oranla daha dar kapsamlı, belli bir konuya ilişkin olarak duyulan güven duygusudur. Birey yaptığı iş ile ilgili olarak çok güvendiği bir kişiye, özel ilişkilerinde güvenemeyebilir. İş ilişkilerinde güven ast-üst arasında, yönetici ile patron arasında, tedarikçi firmalar ve rakip firmalar arasında ve firma ile tüketici arasındaki geçmiş tecrübeler ve süregelen uygulamalara dayalı olarak gelişir.

II. Kamusal Alanda Güven

Kamusal alanda güven, devlet ile vergi yükümlülükleri arasındaki güveni ifade etmektedir. Devlet ile vergi yükümlülükleri arasındaki güven anlayışının etkileri, aile ve iş ilişkileri arasındaki güveni içeren özel alandaki güvenin etkilerinden oldukça farklıdır. İkisi arasındaki en önemli fark büyüklük/genişlik farkıdır. Tam bir eşdeğerlik olmasa da çok büyük firmaların müşterileri ile olan ilişkileri, devlet ile vatandaş arasındaki ilişkiye benzetilmektedir.

Devlet, kamusal mal ve hizmetlerin en büyük sağlayıcısıdır. Bunun yanı sıra devlet, kamusal mal ve hizmetlerin karşılanmasına ilişkin olarak zorla vergi toplama yetkisine sahiptir. Devletin sahip olduğu bu iki nitelik, vatandaş ile aralarındaki ilişkilerin de temel belirleyicisi konumundadır. Devlet zorla vergi toplama yetkisine sahip iken, vatandaşın devlete kamusal mal ve hizmetlerin finansmanı olarak ödediği vergiler ile devletten sağladığı mal ve hizmet arasında bir ilişki kurarak doğrudan devlete hesap sorma gücü yoktur. Esasen bu bağlantısızlık, kamusal mal ve hizmet alımının özel mal ve hizmet alımı ile arasındaki farktan kaynaklanmaktadır. Firmalar tarafından sunulan özel mallar ile tüketicinin tercihleri,

malın kalitesi ve miktarı arasında temel bir ilişki var iken, kamusal mal ve hizmetler için ödenen vergi ile devlet tarafından sağlanan mal ve hizmetlerin kalitesi ve miktarı arasında bir ilişki yoktur.

Vatandaşlar ile devlet arasındaki ilişkinin en belirgin özelliği “bedavacılık” sorunudur. Bu problemin temel kaynağı mükellefin ödediği vergi ile elde ettiği mal ve hizmet arasında bir ilişki kurulamıyor olmasıdır ve bu nedenle hiçbir kimse ceza korkusu olmadan, gönüllü olarak kamu mallarının karşılanması için vergi ödemeye yanaşmaz. Devletin ve mükelleflerin güven oluşturulmasına ilişkin dürtüleri birbirinden farklıdır. Devlet finansal bir dürtüye olmasa da, güvenin oluşturulmasına ilişkin siyasal bir dürtüye sahiptir. Mükellefler ise genellikle kendisine bir getirisi olmadan devlete güvenme konusunda isteksizdirler (Slemrod, 2002:6).

Birey için diğer insanlara güvenmek ile devlete güvenmek aynı şey değildir. Ancak aralarında bir ilişki olduğu gerçeği yadsınamaz. Brehm & Rahn (1997) devlete olan güvenin bir ölçüde insanlar arasında var olan daha genel güven anlayışının bir sonucu olduğunu iddia etmektedirler. Eğer bir ülkede insanlar genel olarak güvenilmez ise, devletteki insanlar da güvenilmezdir (Brehm & Rahn, 1997:1002).

Kamusal alanda güvenin sağlanması çok çeşitli faktörlerin bir arada bulunmasını zorunlu kılar. Kamusal alandaki karar alma sürecine vatandaşın dahil edilmesi (katılımcılık), kurallar ve kurumlara ilişkin çerçevenin iyi belirlenmesi, öngörülebilirliğin tesis edilmesi, etkileşimin ve iletişimin yaygınlaştırılması vb. etkenler kamusal alanda güvenin sağlanmasına yönelik pozitif katkılar sağlar.

Bütün bu etkenler kamu maliyesi açısından incelendiğinde kamusal mal ve hizmet miktarının, türünün ve standardının belirlenmesi sürecinde vatandaşın daha katılımcı olması gerektiği sonucunu ortaya çıkarır. Katılımın sağlanması açısından yerleşme oldukça önemlidir. Merkezileşme işbirliği anlayışının gelişmesini engeller ve güveni azaltır.

Kamu gelir ve giderlerinin belirlenmesi, kullanılması ve sonuçlarının değerlendirilmesi süreci, çok basit, anlaşılır, çerçevesi iyi belirlenmiş kurallara ve kurumlara bağlandığında güven tesis edilebilir.

III. Kamu Maliyesinde Güven: Vergi Yükümlülerinin Devlete Güveni ve Vergi

Vergi uyumu (tax compliance) çok genel anlamda bir mükellefin vergi yükümlülüklerini tam ve zamanında yerine getirmesidir. Mükellef vergi uyumsuzluğuna bağlı olarak vergi kaçırma, vergiden kaçınma, vergi borcunun geciktirilmesi ve verginin yansıtılması gibi davranışlarda bulunabilmektedir. Vergi uyumu ile hedeflenen vergi gelirlerini azaltıcı tüm bu davranışların önlenilmesidir.

Mükelleflerin vergiye uyumu bir yandan devlete olan güvenlerinin de işaretçisidir. Eğer mükellefler devlete ve diğer vatandaşlara güvenirse vergiye uyumunu arttıracaklardır. Bu açıdan vergiye uyumu devlete olan güvenle birebir ilişkilendirebiliriz. Mükellefin bu güven seviyesine ulaşması, çok çeşitli faktörlerin etkisi altında gerçekleşmektedir.

Vergiye uyum ile kast edilen şüphesiz ki gönüllü uyumdur. Mükellefler iyi hazırlanmış bir vergi sisteminin var olduğu, bilginin paylaşıldığı ve vergi kaçakçılığının önlenmesi için cezalar yolu ile denetimin sağlandığı bir ortamda vergiye uyumlarını arttıracaklardır (Slemrod, 2002: 8).

Mükelleflerin vergiye uyumuna ilişkin kararlarını etkileyen faktörler üçlü bir sınıflandırma içinde ele alınabilir. (Andreoni & Erard & Feinstein, 1998:850). İlk olarak ahlaki kurallar direkt olarak mükelleflerin kararlarında etkili olmaktadır. Mükellefleri vergi kaçırmaya yönelten nedenlerin irdelendiği çoğu çalışmada ahlaki kuralların etkisi göz ardı edilmiştir. Sosyal normların ve ahlaki değerlerin hesaplanmasındaki zorluk nedeniyle dışarıda tutulan bu faktörler, mükelleflerin vergiye uyumunu etkileyen en temel faktörlerin başında gelmektedir.

İkinci olarak uygulanan vergi hukuk ve yargı sisteminin adaleti mükelleflerin vergiye gönüllü uyumunu etkiler. Vergi sisteminin adaleti ile ilgili en temel belirleyici vergi yükünün dağıtılması sürecidir. Vergi sisteminin adaletli olması ve mükellefler tarafından da adaletli olarak algılanması, mükellefin vergiye uyumunu arttıracaktır. Buna karşın mükellefler

vergi yükünün adaletli dağıtıldığı kanısında değil iseler ve kendisini mükellefler arasında en fazla vergi yükü taşıyanlar olarak düşünüyorlarsa, bu durumda mükellefin vergiye uyumu zorlaşacak ve bu yükü üzerinden atabilmek için çeşitli yöntemler kullanarak vergi yükünü azaltmaya çalışacaklardır.

Üçüncü olarak devlet harcamalarının genişliği ve yolsuzluklar vergiye uyumu etkileyebilecektir. Eğer devlet içinde yolsuzluk çok yoğun biçimde yaşanmakta ise bu durum mükellefin vergiye uyumunu olumsuz yönde etkileyecektir.

Vergiye uyum ile ilgili olarak bireyin karar verme süreci, içsel ve dışsal olarak ikiye ayrılan motivasyon kaynaklarından etkilenmektedir (Frey, 1997:1045). Güven, tamamen dışsal faktörlerden etkilenen bir alan olamaz; güven, kurumların geçmişteki iyi performanslarına ilişkin sahip olunan fikir yapısından etkilenmektedir (Porta ve diğerleri, 1997:336). Sivil sorumluluk, vergi sorumluluğu ve vergi ahlakı gibi faktörler içsel motivasyon kaynaklarını ifade ederken, vergi cezaları ve denetim korkusu gibi faktörler dışsal motivasyon kaynaklarını ifade etmektedir.

Frey (1997) içsel motivasyon kaynakları ile dışsal motivasyon kaynakları arasındaki ilişkide dışlayıcı bir etkinin ortaya çıktığını iddia etmektedir. Frey'e göre dışsal motivasyon kaynaklarının etkisinin artması, içsel motivasyon kaynaklarının etkisinin azalmasına neden olur (Frey, 1997:1045). Devlete olan güven içsel motivasyon kaynakları ile ilişkilendirilebilir.

Bireyler vergiye uyuma ilişkin olarak yalnızca kendi tüketimleri ile ilgilenmezler. Bunun yanı sıra başka vergi yükümlülerinin vergi kanunlarına, vergi ahlakı anlayışına uyum gösterip göstermedikleri ile de ilgilirlenirler (Cullis & Lewis, 1997:313). Mükellefler özellikle vergilemede eşitlik ve adalet ile ilgili olarak başkalarının davranışlarını gösterge almaktadırlar. Kendi kişisel fayda düzeyleri, içsel ve dışsal motivasyon kaynakları vergiye uyumu kolaylaştırırsa dahi, diğer mükelleflerin vergiye uyumsuzluğu söz konusu ise, adaletsizlik algılaması nedeniyle mükellefin vergiye uyumu zorlaşacaktır.

Vergi kaçırma ile siyasal katılım hakları arasında negatif bir ilişki vardır. Bu temelde vergi otoritesinin

mükelleflere nasıl davrandığı konusuna odaklanır. Buna göre siyasal katılım hakları ne kadar güçlü ise vergi ahlakı da o kadar güçlü olacaktır (Feld & Frey, 2002:89). Siyasal katılım haklarının genişliği mükelleflerin vergiye ilişkin karar alma sürecindeki etkinliğini arttıracaktır. Mükelleflerin katılımı ile oluşturulmuş bir vergi hukuku ve yargısı sisteminin, mükelleflerin daha yüksek vergi ahlakına sahip olması yoluyla devlete olan güveni ve vergiye uyumu arttıracığını söyleyebiliriz.

Eğer güvenilir demokratik kurumlar vatandaşlar tarafından gönüllü olarak uyulan sosyal faydalı kuralları yürürlüğe koymayı başarabilirse, devlet ile vatandaş arasında iki temel güven anlayışının gelişmesine katkıda bulunur. Bunlar dikey güven ve yatay güvendir. Dikey güven, devlet ile vatandaş arasında problemlerin çözümüne yönelik işbirliği alanlarının kurulmasını ifade eder. Yatay güven ise ortak sorunların çözümünde, baskı ve güç oluşturma maliyetlerini düşürecek işbirliklerini ifade etmektedir (Scholz & Lubell, 1998:399).

Vergiler, devletin pozitif davranışlarının fiyat ödemesi olarak görülebilir (Torgler, 2004:6). Bu fiyatı, vatandaşların vergi ödeme konusundaki içsel ve dışsal motivasyonları belirler. Bu fiyatı belirleyen en büyük etken şüphesiz ki devlete, kamu birimlerine olan güvendir.

Vergi ahlakı üzerinde güvenin etkisi iki farkı seviyede analiz edilebilir: Anayasal seviyede ve mevcut politik ekonomi seviyesinde. Yasal sisteme olan güven ve aynı zamanda adalete olan güven, devlet ile vatandaş arasındaki ilişkilerin nasıl olacağını düzenleyen anayasa üzerine odaklanmaktadır (Torgler, 2004:7). Esasen anayasa, mükelleflerin güven duycakları bir adalet sistemi algılamasında önemli bir yer tutmaktadır. Çoğu konuda olduğu gibi vergi ile ilgili genel hükümler anayasada yer almaktadır. Bu genel hükümler etrafında oluşturulacak olan yasal sisteme olan güven, temel olarak anayasadan etkilenmektedir. Mükellefler devlete, yasal sisteme ve adalete olan güvenlerinin genişlediği ölçüde, vergi ödeme konusundaki içsel motivasyonlarını genişleteceklerdir.

Vergi ahlakı yalnızca anayasa, yasalar ve adalet an-

layışından değil, mevcut politik sürece ilişkin tatmin düzeylerinden de pozitif yönde etkilenebilmektedir. Eğer politik sistem iyi çalışıyorsa ve mükellefler kamu kurumlarının hizmetlerinden yeterli tatmini elde ediyorsa, mükelleflerin vergi ödeme konusundaki içsel motivasyonları genişleyecektir (Torgler, 2004:8). Genel olarak vergi kanunlarında ödeme gücü ilkesi kabul edilmiş olsa da, mükellef ödemiş olduğu vergi ile yararlandığı kamu hizmeti arasında bir ilişki kurmaktadır. Mükellefin vergiye uyumu, kamu hizmetlerinden elde ettiği fayda ile onun için ödediği fiyatın (verginin) karşılaştırmasından etkilenebilmektedir.

Mükelleflerin kamu hizmetlerinden elde ettiği tatmin düzeyi onların vergiye uyum konusundaki kararlarını önemli ölçüde etkilemektedir. Kamu hizmetlerinden yeterince yararlanmadığını düşünen bir mükellef, vergi ödeme konusundaki içsel motivasyon kaynaklarını kaybedecektir. Devletin bu motivasyon kaynaklarının kaybı nedeniyle dışsal motivasyon kaynaklarına ağırlık vermesi (vergi cezalarının arttırılması vb.) mükellefin vergi ahlakını olumsuz etkileyecek ve vergiye gönüllü uyum sağlamayacaktır.

IV. Kamu Maliyesinde Güven Tesis Edilmesine Yönelik Başlıca Öneriler ve Ekonomik

Kamu maliyesi genel olarak devletin kamusal mal ve hizmetler sunması, kamu harcamalarını gerçekleştirilmesi ve sözkonusu harcamalar için finansman kaynakları bulmasını ifade eder. Vatandaşların bir ülkedeki kamu maliyesi sistemine güven duymaları o ülkede uygulanan kamu mali yönetimine ve maliye politikalarına sıkı sıkıya bağlıdır.

Kamu maliyesinde güven tesis edilmesi için önem taşıyan başlıca önerilerimizi şu şekilde özetleyebiliriz:

1. Kamu maliyesine güven tesis edilmesi, her şeyden önce iyi yönetime (good governance)¹ ve bu çerçevede iyi bir kamu mali yönetimine bağlı bulunmaktadır. Özellikle, mali saydamlık ve hesap verme sorumlulu-

¹ İyi yönetim (good governance); devlet yönetiminde temsil, katılım ve denetimin, etkin bir sivil toplumun, hukukun üstünlüğünün, yerinden yönetimin, yönetimde açıklık ve hesap verme sorumluluğunun, kalite ve ahlakın, kurallar ve sınırlamaların, rekabet ve piyasa ekonomisi ile uyumlu alternatif hizmet sunum yöntemlerinin ve nihayet dünyada gerçekleşen dijital devrime (yeni temel teknolojilerdeki gelişmelere) uyumun mevcut olduğu bir siyasal ve ekonomik düzeni ifade etmektedir. (Aktan, 2003:176)

luğu iyi bir kamu mali yönetimi sisteminin olmazsa olmaz şartlarıdır. (Aktan & Ağcakaya, 2004:169vd.)

2. Kamu maliyesinde güven oluşturmak bütçenin hazırlanması ve uygulanması süreci ile çok yakından ilişkilidir. Bütçe hazırlanırken ideal bütçeleme ilkelerinin gözönünde bulundurulması önem taşır. Mali disiplin ve mali sorumluluk ahlakı, vatandaşların kamu mali yönetimi sistemine güvenini tesis etmek açısından çok önemlidir. Mali disiplin bütünüyle iradi-takdiri maliye politikaları uygulamakla tesis edilemez. Hükümetler, nihayetinde yeniden seçilebilmek ve oylarını maksimize edebilmek için kamu harcamalarını sürekli artırma eğilimindedirler. Bu eğilim kamu maliyesinde “*kamu harcamalarının artışı kanunu*” (Wagner kanunu) olarak bilinmektedir. Kamu maliyesinde mali sorumluluk ahlakını tesis etmek için mali disiplini sağlayacak anayasal ve yasal kuralların oluşturulması gerekir. İradi maliye politikaları ancak kurumsal maliye politikaları ile birlikte yürütüldüğünde mali disiplin tesis edilebilir ve sonuçta vatandaşların kamu maliyesine güven duyguları artar (Aktan, Dileyci & Vural, 2007).

3. Vatandaşların kamu maliyesine güven duymaları için ödedikleri her kuruşun israf edilmeden kullanıldığına inanmaları gerekir. Yine aynı şekilde, ödenen vergilerin yerinde kullanılması ve yolsuzluklara konu olmaması da vatandaşların devlete güveni ve vergi yükümlülerinin vergiye uyum göstermeleri açısından önemlidir.

4. Kamu maliyesi açısından güven tesisi iyi bir vergi sistemi oluşturulması ile de yakından alakalıdır. Karmaşık, çok sık değişen, adaletsiz, tarafsız olmayan, belirli kesimlere ayrıcalıklar sağlayan bir vergi sistemi güveni ortadan kaldırır.

Kamu maliyesinde güven tesis edilebilmesi için optimal vergileme ilkelerinin anayasal ve yasal güvence altına alınması çok önemlidir. Optimal vergi sistemini oluşturabilmek için başlıca şu ilkelerin öncelikle anayasal düzeyde dikkate alınması gerekir: adalet/eşitlik, genellik, istikrar, tarafsızlık, etkinlik ve basitlik (Aktan, 2006).

Optimal vergi reformunu diğer geleneksel vergi reform önerilerinden ayıran en önemli özellik, vergi-

lemede kurallar yönünden “*esneklik*” ilkesinin değıl, “*öngörülebilirlik*” (*predictability*) ve “*istikrar*” ilkesinin benimsemesidir. Optimal vergi reformunda vergileme kurallarının siyasal otoriteleri “bağlayıcı” olması savunulmakta ve siyasal otoritelerin keyfi vergiler getirmesi ve vergi oranlarını keyfi bir şekilde artırması önlenmek istenmektedir. “*Bağlayıcılık ilkesi*” (*binding principle*) optimal vergi reformu açısından son derece önem taşıyan bir ilkedir.

Özetle, vergi sistemine vergi yükümlülerinin güvenini tesis edebilmenin yolu birinci derecede optimal vergileme ilkelerinin anayasal güvence altına alınmasından geçmektedir. Günümüzde, maliyeciler bu hususta başlıca şu iki radikal reformu önermektedirler:

- Vergi konularının anayasada açık olarak belirlenmesi,
- Vergilerin “düz oranlı” olarak anayasada belirlenmesi.

Bu iki radikal önerinin detaylarına burada yer verilememekle birlikte, vergi sistemine güven tesis edilebilmek için “*anayasal düzeyde*” vergi sisteminin dizayn edilmesinin büyük önem taşıdığı savunulmaktadır².

Sonuç

Kamu maliyesine olan güven çok çeşitli faktörlerden oluşan ve vergiye gönüllü uyumu etkileyen önemli bir değerdir. Kamu maliyesine güven genel olarak, anayasal ve yasal sisteme, adalet anlayışına, mükelleflerin kamu hizmetlerinden elde ettiği tatmin düzeyine, kamu hizmet sağlayıcıları ile mükellefler arasındaki ilişkilerin düzeyine ve diğer mükelleflerin vergiye uyumuna bağlı olarak değişmekte ve gelişmektedir.

² Anayasal perspektiften optimal vergi sistemi oluşturulması konusunu savunuların başında Nobel ekonomi ödülü sahibi Amerikalı iktisatçı James M. Buchanan gelmektedir. Bu konuda özellikle şu temel çalışmalara müracaat edilebilir. Bkz: James M. Buchanan, “Tax Reform in Constitutional Perspective” in: Law and Economics –Report from a Symposium in Sweden-, m Edited by: Göran Skogh, Lund: Jurisdiska Föreningen, 1978.; James M. Buchanan, “The Limits of Taxation” in: Taxation –An International Perspective- Proceedings of and International Conference, W.Block and M.Walker (eds.), Vancouver: The Fraser Institute, 1984.; James M. Buchanan, “Constitutional Constraints on Governmental Taxing Power”, ORDO vol 30, Stuttgart, 1979; Geoffrey Brennan and James M. Buchanan, The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution”, Cambridge: Cambridge University Press, 1980.; Geoffrey Brennan and James M. Buchanan., “The Tax System as Social Overhead Capital: A Constitutional Perspective on Fiscal Norms”, in: Public Finance and Economic Growth, Proceedings of the 37th Congress of the International Institute of Public Finance, Edited by: Dieter Bos and Karl W. Roskamp, Tokyo, 1981. Pp.41-54.; Geoffrey Brennan and James M. Buchanan., “Towards A Tax Constitution for Leviathan”, in: Journal of Public Economics, No 8, December-1977. Pp.255-273.; James M. Buchanan and Geoffrey Brennan., “The Logic of Limits”, National Tax Journal, vol 32, No 2, June 1979. Pp. 11-22; James M. Buchanan, “Constitutional Restrictions on the Power of Government”, in: The Theory of Public Choice II, (Ed. By J.M.Buchanan and Robert D. Tollison), Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1984.

Bir ülkede vatandaşların kamu maliyesine güvenlerinin tesis edilmesi için öncelikle kamu mali yönetimi ve vergi sistemine yönelik temel ilkelerin ve kural-
ların anayasal güvence altına alınması gerekir. İraditakdiri politikalar uygulayarak gününbirlik kararlar almak ve yürürlüğe koymak ekonomide öngörülebilirliği ve istikrarı ortadan kaldırır ve sonuç olarak güven ortamının yokolmasına neden olur.

Kaynaklar

Aktan, C. C., (2003) *Değişim Çağında Devlet*, Konya: Çizgi Kitabevi.

Aktan, C. C., “*İdeal Vergi Sistemi Tasarımı ve Optimal Vergileme*”, içinde: C. C. Aktan & D.Dileyici ve İ.Y.Vural, *Vergileme Ekonomisi ve Vergileme Psikolojisi*, Ankara: Seçkin Yayınları.

Aktan, C. C. & D.Dileyici ve İ.Y.Vural (2006) *Kurumsal Maliye Politikası*, Ankara: Seçkin Yayınları.

Aktan, C. C. & H. Çoban (2007), “*Kamu Sektöründe İyi Yönetim İlkeleri*”, içinde: C.C.Aktan, (Ed). *Kamu Mali Yönetiminde Stratejik Planlama ve Performans Esaslı Bütçeleme*, Ankara: Seçkin Yayınları.

Aktan, C. C. & S. Ağcakaya (2004), “*Kamu Maliyesinde Hesap Verme Sorumluluğu ve Mali Saydamlık*”, içinde: C. C. Aktan & D.Dileyici ve İ.Y.Vural, *Kamu Maliyesinde Çağdaş Yaklaşımlar*, Ankara: Seçkin Yayınları.

Arrow, K. (1972) “*Gifts and Exchanges*”, *Philosophy and Public Affairs*, vol. 1, no. 4, pp. 343-67.

Brehm, J. and W. Rahn, (1997). “*Individual Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital*”, *American Journal of Political Science*, vol. 41, pp. 999-1023.

Brennan, G. and J. M. Buchanan. “*The Tax System as Social Overhead Capital: A Constitutional Perspective on Fiscal Norms*”, in: *Public Finance and Economic Growth*, Proceedings of the 37th Congress of the International Institute of Public Finance, Edited by: Dieter Bos and Karl W. Roskamp,

Brennan, G. and J. M. Buchanan. (1977) “*Towards A Tax Constitution for Leviathan*”, in: *Journal of Public Economics*, No 8, December-1977. Pp.255-273.

Brennan, G. and J. M. Buchanan. (1980) *The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*, Cambridge: Cambridge University Press.

Buchanan, J. M. (1984). “*The Limits of Taxation*” in: *Taxation -An International Perspective- Proceedings of and International Conference*, W.Block and M.Walker (eds.), Vancouver: The Fraser Institute.

Buchanan, J. M. and G. Brennan. (1979) “*The Logic of Limits*”, *National Tax Journal*, vol 32, No 2, June. Pp. 11-22.

Buchanan, J. M. (1979) “*Constitutional Constraints on Governmental Taxing Power*”, *ORDO* vol 30, Stuttgart.

Buchanan, J. M. (1984) “*Constitutional Restrictions on the Power of Government*”, in: *The Theory of Public Choice II*, (Ed. By J.M.Buchanan and Robert D. Tollison), Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Buchanan, J. M. (1977) “*Tax Reform in Constitutional Perspective*”, in: *Law and Economics -Reprint From A Symposium in Sweeden*, Edited by Göran Skogh, Lund: Jurisdiska Föreningen i Lund.

Carnevale, D.G. and Wechsler, B. (1992) “*Trust In Public Sector*”, *Administration and Society*, vol. 23, pp 471-494.

Clague, C. (1993) “*Rule Obedience, Organizational Loyalty, and Economic Development.*” *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, no. 2, pp. 393-414.

Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Cullis, J. G. and A. Lewis (1997) “*Why People Pay Taxes: From a Conventional Economic Model to a Model of Social Convention*”, *Journal of Economic Psychology*, vol. 18, no. 2-3, pp. 305-21.

Feld, L.P. and B. S. Frey, (2002) “*Trust Breeds Trust: How Taxpayers are Treated*”, *Economics of Governance*, (3), pp. 87-99.

Frey, B. (1997) “*A Constitution for Knaves Crowds Out Civic Virtues*”, *Economic Journal*, vol. 107, pp. 1043-53.

Fukuyama, F. (1995) *Trust*, New York: Basic Books.

Fukuyama, F. (2005) *Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*, çev: Ahmet Buğdaycı, Türkiye İş Bankası Yayınları, Ankara.

Knack, S. and P. Keefer (1997) “*Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no. 4 (November), pp. 1251-88.

Mishra, J. and M. A. Morrissey, (1990) “*Trust in Employee/ Employer Relationships: A Survey of West Michigan Managers*”, *Public Personnel Management*, vol. 19, no.4, pp. 443-486.

Porta, R.L. F.S.& Lopez, A. Shleifer, & R.W. Vishny, (1997) “*Trust in Large Organizations*”, *The American Economic Review*, vol. 87, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Fourth Annual Meeting of the American Economic Association. (May), pp. 333-338.

Putnam, R. (with R. Leonardi and R. Y. Nanetti), (1993) *Making Democracy Work*, Princeton: Princeton University Press.

Scholz, J. T. & M. Lubell, (1998) “*Trust and Taxpaying: Testing the Heuristic Approach to Collective Action*”, *American Journal of Political Science* 42, no. 2 (April), pp. 398-417.

Slemrod, J.B. (2002) “*Trust in Public Finance*”, NBER Working Paper No. W9187, <http://ssrn.com/abstract=330326>

Torgler, B. (2004) “*Tax Morale, Trust and Corruption: Empirical Evidence from Transition Countries*”, CREMA, Center for Research in Economics, Management and the Arts, Working Paper No. 2004-5.

Kobi'lerin Dış Ticarete Açılımında Dış Ticaret Şirketlerinin Rolü

Özet

İçinde bulunduğumuz yüzyıl, dünyanın entegre hale geleceği bir yönde seyretmektedir. Entegrasyon; her ne kadar sosyal kültürel ve siyasi anlamda yoğun olarak ülkeleri etkilemekteyse de, en bariz etkisi ekonomik alandadır. Meşhur ismiyle küreselleşme olarak adlandırılan bu entegrasyon hareketleri; teknolojiye, müşteri tercihlerine ve bu doğrultuda gelişen üretim biçimlerine uyum sağlayabilen işletmeleri ön plana çıkarmaktadır. Bu noktada da KOBİ denilen Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler ön plana çıkmaktadır. Bu çalışmada KOBİ'ler, Türkiye ve Avrupa Birliği'nde teorik anlamda ortaya konulmakta; dış ticaret şirketleri, dış ticaret sermaye şirketleri, çok ortaklı dış ticaret şirketleri ve sektörel dış ticaret şirketleri ile etkileşimi araştırılmakta ve mevzuattaki durum irdelenerek, KOBİ'lerin Avrupa Birliği tarafından ne boyutta desteklendiği tartışılmaktadır.

Anahtar kelimeler: Entegrasyon, Globalleşme, Ekonomi, KOBİ, Avrupa Birliği, Dış Ticaret Şirketi.

Özgeçmiş



Yrd. Doç. Dr. **Ersan ÖZ**

Pamukkale Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Ersan Öz, 1975 yılında Gölarmarmara/Manisa’da doğdu. İlk, orta ve lise öğrenimini Gölarmarmara’da tamamladı. 1993 yılında girdiği Karadeniz Teknik Üniversitesi (KTÜ) İİBF Maliye Bölümü’nden 1997 yılında mezun oldu. 2000 yılında KTÜ SBE Maliye Programı’nda “Türkiye’de Vergi Tabanının Genişletilmesinde Vergi Denetiminin Etkinliği” başlıklı teziyle yüksek lisansını, 2004 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi SBE Maliye Ana Bilim Dalı’nda “Vergilendirmede Kanunilik İlkesine Göre Türk Vergi Sistemi’nin Değerlendirilmesi” adlı doktora tezini tamamladı. 1999-2006 yılları arası Araştırma Görevlisi, 2006 Mayıs’tan bu yana ise Pamukkale Üniversitesi (PAÜ) İİBF Maliye Bölümü Mali Hukuk Ana Bilim Dalı’nda öğretim üyesi olarak çalışmaktadır. Aynı zamanda Mali Hukuk Ana Bilim Dalı Başkanı ve Bölüm Başkan Yardımcısıdır. 2 kitabı, 1 projesi ve çeşitli bilimsel dergilerde yayımlanmış çok sayıda makalesi bulunmaktadır. Ersan Öz evli, bir çocuk babası olup, İngilizce bilmektedir.



Öğr. Gör. **Beytullah YILMAZ**

Pamukkale Üniversitesi
Çivril Meslek Yüksekokulu

Beytullah Yılmaz, 20 Kasım 1975 tarihinde Bulancak/Giresun’da doğdu. İlk, ortaokul ve liseyi aynı ilde tamamladıktan sonra, lisans eğitimini 1999 yılında Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü’nde bitirdi. Aynı yıl Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, İktisat Politikası Ana Bilim Dalı’nda Araştırma Görevlisi olarak çalışmaya başladı. 2002 yılında Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü’nde “Avrupa Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomideki Yeri ile Finansman Sorunları ve Denizli Örneği” adlı yüksek lisans tezini savunarak bilim uzmanı oldu. Yılmaz, 2005 yılından bu yana Pamukkale Üniversitesi, Çivril Meslek Yüksek Okulu’nda Öğretim Görevlisi olarak çalışmaktadır.

Giriş

21. yüzyıl dünyasında baş döndürücü bir değişim yaşanmaktadır. Bu değişimi ifade eden temel olgu küreselleşmedir. Dünyanın diğer ülkelerinde meydana gelen ekonomik, siyasi ve sosyal gelişmelere ve değişimlere karşı ilgisiz kalınamayacağını vurgulayan küreselleşme, tüm ülkeleri etkisi altına alan bir gelişmedir. Temelinde bilgi ve iletişim teknolojilerindeki ilerlemelerin bulunduğu küreselleşme olgusu, bilim ve teknolojiye atımdan kaynaklanan bir süreç olduğu için bu süreci durdurmak veya tersine çevirmek mümkün gözükmemektedir. Teknolojideki bu dönüşüm, üretim tarzını ve üretim ilişkilerini derinden etkilemesiyle, sanayi toplumundan bilişim toplumuna doğru geçişe neden olmuştur. Bu geçiş süreci, firma yapılarında ve kurumların örgütlenme modellerinde önemli değişiklikleri zorunlu kılmaktadır.

Küreselleşme süreci, teknolojik değişikliklere ve müşteri tercihlerine süratle uyum sağlayabilen esnek üretim biçimlerini ve işletmeleri yani Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeleri (KOBİ) ön plana çıkarmaktadır. Kısaca, tüketici egemen günümüz piyasa ekonomilerinde, tüketici tercihlerindeki değişikliklere duyarlı 21. yy. işletmesi olan KOBİ'ler, üretim teknolojileri ve beşeri sermayenin optimum bileşimlerini sağlamaktadırlar.

1. Türkiye’de ve AB’de KOBİ Tanımları

KOBİ'ler az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri olan ve ucuz üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olarak ifade edilebilir.¹ Günümüzde küçük işletmeler denilince, eskiden olduğu gibi başarısız olduğu için büyüyememiş, küçük ölçeklerde kalmış işletmeler kastedilmemektedir. Tam tersine küçük işletmeler;

dinamik, yenilikçi, fırsatları zamanında değerlendirebilen işletmelerdir.² Küçük işletmelerin tanımlanması ve büyüklük kriterlerinin saptanması tartışmalı bir konudur. Büyüklük ölçüsü olarak hangi kriterlerin alınacağı ve bunların ne şekilde olacağı konusunda, ülkemizde çeşitli görüşler bulunmaktadır. KOBİ'lerin tanımı konusunda yaşanan karmaşadan dolayı, sağlıklı bir şekilde KOBİ'lerle ilgili envanter çalışması yapmak çok zordur.

Türkiye’deki KOBİ sayısına ilişkin değerlendirmeler çeşitli büyüklükleri içermektedir. Dolayısıyla KOBİ'lerle ilgili stratejilerin ve politikaların belirlenemediği, “büyüklük” bilinmediğinden dolayı kaynaklar yeterli olmadığı ya da ayrılan kaynaklar etkin kullanılmadığı, bunun sonucunda ise bu karanlıkta yön bulmaya çalışmaya benzemektedir. Bu yüzden KOBİ'ler için kullanıma sunulan fonlar ve krediler, sayılarının doğru olarak bilinemediğinden dolayı kısa sürede tükenmektedir ve istenilen hedefe ulaşılması mümkün olmamaktadır.³

Türkiye’de 1983 yılında 81 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede yapılan değişiklikler, 1986 yılında yürürlüğe giren Bakanlar Kurulu Kararnamesine göre; gelir vergisinden muaf olanlar ile daha çok emek gücüyle çalışanlar, götürü usulde vergilendirilenler ve satış tutarı 60 milyon TL’yi aşmayanlar esnaf ve sanatkâr olarak sayılmaktadırlar. Bilânço esasına ve işletme hesabına göre defter tutanlar ise tacir ve sanayici olarak kabul edilmektedirler.⁴ 1990 tarihinde kabul edilen 3624 sayılı “Küçük ve Orta Büyüklükteki Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı” (KOSGEB) kurulması hakkındaki kanunun 2. madde de “işletmeler” şu şekilde tanımlanmıştır.⁵ **Küçük Öl-**

¹ İlhan ULUDAĞ ve Vildan SERİN, Türkiye’de Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, İTO Yayınları, No:1990/25, İstanbul, 1990, s. 14.

² Mehmet ERKAN, KOBİ’lerde Finansman Sorunları ve Dış Kaynaklı Krediler, Afyon Kocatepe Üniversitesi Yıllığı, No:7, Afyon, 1990, s. 23.

³ Max George MEIER, “Yine Envanter,” Dünya Gazetesi, Şubat-1996, s. 19.

⁴ M. Tamer MÜFTÜOĞLU, Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar – Öneriler, EGS Bank Yayınları, Yayın No:1, İstanbul, Şubat-1997, s. 126.

⁵ M. Tamer MÜFTÜOĞLU ve Tülin DURUKAN, Girişimcilik ve KOBİ’ler, Gazi Kitabevi, Ankara, Şubat – 2004, s. 93.

çekli İşletmeler: İmalat sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran işletmelere, **Orta Ölçekli İşletmeler:** 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmelere, **Büyük Ölçekli İşletmeler İse:** 150’den fazla işçi çalıştıran işletmelere denir.

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulunun 4.11.1998 tarih, 23513 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan AR-GE Yardımına İlişkin tebliğinde **KOBİ’ler** şöyle tanımlanmıştır. İmalat sanayi sektöründe faaliyette bulunan 1-200 arasında işçi çalıştıran, bağlı olduğu meslek kuruluşlarınca teşvik edilen, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç mevcut sabit sermaye tutarı bilânço net değeri itibariyle 2 milyon \$ karşılığı TL’yi aşmayan işletmeler olarak tanımlanmaktadır.⁶ Sanayi Bakanlığının 28 Temmuz 2005 tarihli ve 5674 sayılı yazısı ve Bakanlar Kurulunun 2005/9617 sayılı kararı ile KOBİ’ler şu şekilde tanımlanmıştır.

Mikro Ölçekli İşletmeler: 10 kişiden az işçi istihdam eden yıllık net satış hâsılatı veya mali bilânçosu 1 milyon YTL’yi aşmayan işletmelere, **Küçük Ölçek-**

li İşletmeler: 50 kişiden az işçi istihdam eden yıllık net satış hâsılatı veya mali bilânçosu 5 milyon YTL’ yi aşmayan işletmelere, **Orta Ölçekli İşletmeler:** 250 kişiden az işçi istihdam eden yıllık net satış hâsılatı veya mali bilânçosu 25 milyon YTL’ yi aşmayan işletmelere denir.⁷

Ülkemizde KOBİ’lerle ilgili çeşitli kuruluşlar tarafından yapılan tanımlar ise Tablo 1’de gösterilmiştir.⁸ Görüldüğü gibi KOBİ’lerle ilgili değişik tanımlar ve kıstaslar vardır. Bu tablodan da anlaşıldığı gibi AB müzakereler sürecinde KOBİ tanımındaki kargaşanın giderilerek, ortak bir tanımın belirlenmesiyle, yapılan destek ve teşviklerin istenilen amaca ulaşmasında daha etkin olacağı kesindir. Fakat Türkiye’de KOBİ’lere ilişkin genel geçerliliğe sahip, objektif bir tanım yapılamamaktadır. Bunun **amaç çokluğundan değil, amacın belirsizliğinden kaynaklandığı** düşünülebilir. Tanım konusunda karşımıza çıkan başlıca engel “çok küçük”, “küçük”, “orta” ve “büyük” gibi göreceli durumları yansıtan kavramların söz konusu olması ve bu kavramların ekonomik yaşamın dinamik-

Tablo 1: Çeşitli Kuruluşların KOBİ Tanımları

	Sektörel tanımı	Çalıştırılan işçi bakımından		
		Mikro	Küçük	Orta
KOSGEB	İmalat sanayi	-----	1 - 50	51 - 150
HALKBANK	İmalat sanayi	-----	-----	1 - 250
EXİMBANK	İmalat sanayi	-----	-----	1 - 200
Hazine Müsteşarlığı	İmalat sanayi	1 - 9	10 - 49	50 - 250
DTM	İmalat sanayi	-----	-----	1 - 200
Sanayi Bakanlığı	-----	< 10	< 50	< 250
	Tanım kriterleri	Makine teçhizat bakımından		
HALKBANK	Sabit yatırım miktarı (TL)	-----	-----	600 Milyar
EXİMBANK	Sabit yatırım miktarı (\$)	-----	-----	2 milyon
Hazine Müsteşarlığı (Büyük İşletmeler ≤%25)	Yatırım tutar (TL) Yatırım teşvik tutarı (TL)	950 Milyar	950 Milyar	950 Milyar
DTM	Sabit yatırım miktarı (\$)	-----	-----	2 milyon
Sanayi Bakanlığı	Yıllık Net Satış (YTL) veya Yıllık Mali Bilânçosu (YTL)	1 Milyon	5 Milyon	25 Milyon

6 Kaan GÜLTEKİN, KOBİ Finansman Kaynakları, İzmir Ticaret Odası Yayını, No:59, İzmir, 1999, s. 3.

7 T.C. Resmi Gazete, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, Sayı: 25997, Ankara, 18 Kasım 2005.

8 OECD, Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey, Issues and Policies, Paris, 2004, s.28.

Tablo 2: Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı

	Çalışan	Yıllık ciro €	Bilanço toplamı €	Bağımsızlık	Sektörel tanımı
Mikro	< 10	≤ 2 milyon	≤ 2 milyon	Başka firma hissesi ≤ % 25	Birincil olmayan özel sektör
Küçük	< 50	≤ 10 milyon	≤ 10 milyon		
Orta	< 250	≤ 50 milyon	≤ 43 milyon		

Kaynak: http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm, 15 Nisan 2007.

mi içinde, zamana ve mekâna göre kolayca değişikliğe uğrayabilmelerinden kaynaklanmaktadır.⁹

Türkiye, AB ile yaptığımız bu müzakereler sürecinde, KOBİ konusunda günün şartlarına ve AB tanımlarına uygun olarak hazırlanacak bir tanıma ihtiyaç vardır. Ülkedeki işletmelerinin gelişmesini teşvik edici devlet politikalarının belirlenmesi ve uygulanması açısından, hayati öneme sahip olan KOBİ'ler için ortak bir tanımının yapılması zorunlu hale gelmiştir.

2. KOBİ'lerin Önemi ve Dış Ticaret Şirketleri

II. Dünya savaşı sırasında savaş sanayisi ve teknolojisi büyük bir gelişme göstermiştir. Bu gelişme ise, savaş sonrası dayanaklı tüketim malları üretiminde kullanılan teknolojilerin hızla gelişmesine yol açmıştır. Ancak, 1960'lı yılların 2. yarısında batı ülkelerinin hayat standardının yüksek seviyeye ulaşması ile ortaya çıkan yeni taleplere, büyük işletmeler cevap veremez hale gelmişti. Çünkü bu işletmeler hantallaşmıştı. Diğer taraftan, 1970'li yılların başında hammadde fiyatlarının hızla artması ve özellikle 1974 yılında petrol fiyatlarındaki 4 kat artış, büyük işletmelerin uyum sağlamalarını büyük ölçüde güçleştirmiştir. KOBİ'ler esnek üretim yapılarından dolayı, ortaya çıkan bu ekonomik krizden fazla etkilenmedikleri gibi, iç ve dış ekonomik şartlara ve yeni taleplere kolayca uyum sağladıkları için, birçok ülkede devlet tarafından desteklenmeye başlanmıştır.

Batı Bloğu ülkeleri ile birçok Uzak Doğu ülkesi sanayileşme ve kalkınmada, 1970'li yılların başlarından itibaren KOBİ'lere ağırlık verirken, Doğu Bloğu ülkeleri ise 1990'lı yıllara kadar hantallaşmış büyük işletmelerle devam etmişlerdir. Neticede, ekonomik ve teknolojik üstünlük Batı'nın eline geçti ve Sovyetler Birliği de dağılmak zorunda kaldı. Bunun içindir ki, 1992 yılından itibaren Doğu Avrupa Ülkeleri, Rusya ve bağımsızlığına yeni kavuşmuş Türk Cumhuriyetleri, ilk önce KOBİ türü işletmeleri kurma çalışmalarını ile işe başlamışlardır. Çünkü bu işletmeler kurulup geliştirilmeden piyasa ekonomisini kurmak ve işlerliğini kazandırmak mümkün değildir. Ayrıca bu işletmeler küçük aile tasarruflarını yatırımlara dönüştürerek üretim, istihdam, istikrarlı sanayileşme ve kalkınmada çok önemli roller üstlenmişlerdir. Bunun sonucunda, KOBİ'leri desteklemeden, ıslah etmeden, bunlar arasından büyük işletmeler çıkarmak mümkün değildir. Aynı zamanda, son yıllarda KOBİ'ler, büyük işletmelere hammadde, ara malı ve yedek parça üretimleri ile destek sağlayarak daha da dikkat çekmişlerdir. Sonuç olarak, **KOBİ'lerin büyük işletmelerin rakibi değil, tamamlayıcısı oldukları** ortaya çıkmıştır.¹⁰

Dünya ekonomisinin küreselleşme ile ulaştığı tek ve büyük bir pazara dönüşme aşaması, öncelikle kendisini, kurulan Gümrük Birlikleri, Serbest Ticaret Bölgeleri ve Bölgesel Ekonomik İşbirliğiyle göstermiştir. Hızlı büyüme, riskleri azaltma, pazar payını artırma ve coğrafi genişleme zorunluluğu altında; işbirliği, ittifak ve rekabet kavramları 1980'den itibaren dışa

9 Beytullah YILMAZ "Avrupa Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomideki Yeri ile Finansman Sorunları ve Denizli Örneği" Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli, 2002, s. 116.

10 Adnan MOLDİBİ, "KOBİ'ler ve İhracatçı KOBİ Günleri", İhracatçı KOBİ Günleri 2000, İGEME'den Bakış, Yıl: 4, Sayı: 14, Ankara, Nisan-Haziran 2000, s. 77-78.

açık ve ihracata dayalı büyümeyi hedeflemiş olan ülkemizde de vazgeçilmez unsurlar haline gelmiştir. Döviz kurları, faiz hadleri ve dış ticareti belirleyen etkenlerin, serbest piyasa kuralları çerçevesinde belirlenmesi, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik yapılarını da zorlamış ve sanayinin yeni tip organizasyonlara yönelmesine yol açmıştır.¹¹

Küreselleşen günümüz iş dünyasında önemli bir dinamik olarak kabul edilen KOBİ'lerin, ihracata yönlendirilmelerine ilişkin stratejilerinin başında, öncelikle “organize” olmalarını sağlamaya yönelik ortamların hazırlanması gelmektedir. Bu amaçla, 1980’den sonra uygulamaya konan “dışa açık büyüme modeli” çerçevesinde, istikrar ve sürekliliğin sağlanması için, ülke ekonomisinin rekabet gücünün uluslararası piyasaların rekabet ortamına hazır olmasını temin etmek gerekiyordu. Çünkü büyümenin lokomotif gücü olan ihracat çok önemliydi. Bu amaca ulaşmak için kurulan

“Ortaklaşa İhracat Şirketleri”, firmaların ihracata yönelik faaliyetlerinde; gönüllü olarak sermayelerini, bilgilerini, üretimlerini ve tecrübelerini bir araya getirerek, ölçek ekonomisinin sağladığı avantajlara sahip olunmasını destekleyici bir model olarak ortaya çıkmıştır. Bütün ülkelerde esas itibarıyla amaç aynı olup, özellikle KOBİ’lerin ihracata yönelmelerini sağlayarak, daha fazla ihracat yapmalarını teşvik etmektedir.¹²

Tüketicilerin ihtiyaçlarına hemen cevap verebilmesi, istihdam ve girişimciliği ön plana çıkarması ve ürün farklılaştırma yeteneğine sahip olması, esnek üretim sistemlerine olan ihtiyaç nedeniyle, bütün ülkelerde KOBİ’lerin önemi anlaşılmıştır. Ülkemizde de KOBİ’ler imalat sektöründeki % 99,5 payı ile her ülkede olduğu gibi hayati önem taşımaktadır.¹³ İmalat sanayindeki bu oran ABD’de % 97,2, Almanya’da % 99,8, Japonya’da % 99,4 ve İngiltere’de % 96 olmaktadır.¹⁴

Tablo 3: Hazine Müsteşarlığınca Verilen Krediler (milyar TL)

Yıllar	Adet	Toplam Kredi	İstihdam	Cinsi
1997-2002	6.281	154,600	45.074	Uygulanan Düşük Kredili Faiz Sistemi (KOBİ)
1997-1999	122	4,500		I. Acil Destek Kapsamında (KOBİ)
1999-2002	301	39,200		II. Acil Destek Kapsamında (KOBİ)
2002	7	438		II. Acil Destek Kapsamında (KOBİ)
2001-2002	214	29,800		III. Acil Destek Kapsamında (KOBİ)
2002	107	15,500		III. Acil Destek Kapsamında (KOBİ)
1995-2002	31.060	89,5 milyar\$	1.900.577	Genel Teşvik Mevzuatı Çerçevesinde
2002	105	8,800		Normal Yöreler (KOBİ)
2002	194	14,200		KÖY (KOBİ)
2002	93	5,600		Gelişmiş Yöreler (KOBİ)
2002	392	28,400	1.505	Uygulanan Düşük Kredili Faiz Sistemi (KOBİ)
2002		71,100		H.M. Tarafından Verilen Toplam Kredi
2002	3.002	10,2 milyar\$	142.806	Genel Teşvik Mevzuatı Çerçevesinde(Toplam)
2003		43,200		H.M. Tarafından Verilen KOBİ Kredi
2003		80,800		H.M. Tarafından Verilen Toplam Kredi

Kaynak: Turan SERDENGEÇTİ, *Türkiye’de Genel Yatırım ve KOBİ Teşvik Mevzuatı İle Uygulamaları, T.C. Hazine Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü, Ankara, Nisan-2003.*

11 İbrahim ÖZDOĞAN, “Birlikten Kuvvet Doğar: SDŞ’ler ve Rekabet”, İhracatçı KOBİ Günleri 2000, İGEME’den Bakış, Yıl: 4, Sayı: 14, Sayı: 14, Ankara, Nisan-Haziran 2000, s. 36.

12 Adnan ÇELİK ve Tahir AKGEMCİ, Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler, Yeni Stratejiler, Nobel Yayın-Dağıtım, Ankara, 1998, s. 116.

13 ÖZDOĞAN, s. 36.

14 R. Ali KÜÇÜKÇOLAK, KOBİ’lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, İstanbul, 1998, s. 7.

Kısaca AB-25 ise 450 milyonluk nüfus ve 25 milyon KOBİ ile ekonomideki payı % 99 ve toplam istihdamın üçte ikisini sağlayan en büyük bütünleşmiş bir piyasa olmuştur.¹⁵ KOBİ'lerin toplam istihdamdaki payı gelişmiş ülkelerde % 45 ile % 80 arasında değişirken, Türkiye'de % 61,1'dir. Bu işletmelerin toplam yatırımlardaki payları sanayileşmiş ülkelerde % 35 ile % 45 arasında değişirken, Türkiye'de % 56,5'tir. Toplam üretimde KOBİ'lerin payı gelişmiş ülkelerde % 23 ile % 57 arasında değişirken, Türkiye'de bu oran % 38'dir.

KOBİ'lerin kredilerden aldıkları pay gelişmiş ülkelerde % 29 ile % 50 arasında değişirken, Türkiye'de bu oran % 4'tür. Fakat bu oranın bu kadar düşük olması sadece Halk Bankası kredilerine göre belirlenmesinden kaynaklanmaktadır. Bu bankanın yanında diğer bankalarda krediler vermektedir. Dolayısıyla bu oran % 15'lere ulaşmaktadır. İş Bankası 2003 yılında 29.273 küçük işletmeye yaklaşık 447 trilyon TL yaklaşık 321 milyon \$ kredi kullandırmıştır.¹⁶

Tablo 3'de görüldüğü gibi 1995-2002 yılları arasında Hazine Müsteşarlığınca Genel Teşvik Mevzuatı Çerçevesinde 31.060 firmaya verilen kredi 89,5 milyar \$ ile 1,9 milyon kişi istihdam edilmiştir.¹⁷ 2002 yılında ise, derin ekonomik krize rağmen Genel Teşvik Mevzuatı Çerçevesinde 3.002 firmaya 10,2 milyar \$'lık kredi ile yaklaşık 143 bin kişi istihdam edilmiştir.¹⁸ Kısaca 1995-2003 yılları arasında 1999 ekonomik krizi ile 2001 büyük ekonomik krize rağmen, işletmelere toplam 100 milyar \$ kredi verilirken, yaklaşık 5,5 milyar \$ kredi KOBİ'lere verilmiştir.¹⁹

Türkiye Kalkınma Bankası (TKB) aracılığı ile Tarım Sanayi Kredileri olarak; 2003 yılında 19,3 trilyon TL kredi kullandırılırken, KOBİ'lere ise yaklaşık 2 trilyon TL kredi kullandırılmış. KREDİ II (Turizm) aracılığı ile 2003 yılında tahsis edilen kredi toplamı 186,3 trilyon

TL iken kullandırılan kredi toplamı ise 26,9 trilyon TL olmuş, KOBİ'lere ise, 1,6 trilyon TL kredi kullandırılmıştır. KREDİ III aracılığı ile KOBİ'lere 2002 yılında 10,5 trilyon TL, 2003 yılında 1,3 trilyon TL kredi kullandırılmıştır.²⁰

Vakıflar Bankası Avrupa yatırım Bankası (AYB) kaynaklarından 2000 yılından bu yana ilk olarak 270 milyon €, ikinci etapta 275 milyon €, üçüncü etapta 250 milyon €'luk kredi sağlanmıştır. Aynı zamanda TERRA 2A, TERRA 2B ile depremde zarar gören iller için 150 milyon € kredi tahsis edilmiştir. KOBİ'lerin imalata dönük yatırımları için 125 milyon € ve 200 milyon € sanayi sektörü global kredileri olarak tahsis edilmiştir. 2 Nisan 2004 tarihli anlaşma ile 250 milyon € finansman sağlanmış ve 5 banka aracılık etmesi kararlaştırılmış ve 200 milyon €'luk kredi TSKB ve Vakıflar bankası arasında paylaştırılmıştır. Ayrıca 250 milyon €'luk AYB kaynaklı sanayi sektörü global dördüncü etap KOBİ'ler için kredi tahsis edilmiştir.²¹ Kısaca 2000 yılından bu yana AYB kaynaklı 1,52 milyar € kredi sağlanmış bunun 1,42 milyar €'sunu Vakıflar Bankası aracılık etmiştir. Bunların yanında diğer bankalar da kredi sağlamaktadır ve bu oran % 15'lere ulaşmaktadır.²²

Aynı zamanda KOBİ'lerin ihracattaki payı gelişmiş ülkelerde % 20 ile % 38 arasında iken, bu oran Türkiye'de % 8 civarındadır. Fakat KOBİ'lerin birçoğunun ihracatlarını Dış Ticaret Şirketleri ve büyük şirketler üzerinden yapmaları nedeniyle yaklaşık bu oran % 20'ye ulaşmaktadır.²³ 2002 yılında 36 milyar \$ ihracatın KOBİ'ler % 20,7'sini, 2003 yılında 47,3 milyar \$ ihracatın % 24,6'sını KOBİ'ler yapmıştır. 2004 yılında toplam ihracat 63,2 milyar \$ iken, KOBİ'ler 13,7 milyar \$ ile % 21,7'sini ihraç etmişlerdir.²⁴ 2005 yılında toplam ihracat 73,5 milyar \$ olmuş, KOBİ'ler ise % 29,3 ile 21,5 milyar \$ ihracat yapmışlardır.²⁵ 2006 yılında ise, toplam ihracat 85,5 milyar \$'a ula-

15 Murat Ali DULUPÇU; İlker Hüseyin ÇARIKÇI ve Onur SUNGUR, "Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ Politikası ve Bölgesel Politika Üzerine Bir Değerlendirme", 2. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi: AB KOBİ'leri ile İşbirliği, İstanbul Kültür Üniversitesi Kongre Kitabı, İstanbul, 2-3 Aralık 2005, s. 542.

16 <http://www.milliyet.com.tr>, 20 Ekim 2005.

17 Turan SERDENGEÇTİ, Türkiye'de Genel Yatırım ve KOBİ Teşvik Mevzuatı İle Uygulamaları, T.C. Hazine Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü, Ankara, Nisan-2003, s. 61-62.

18 SERDENGEÇTİ, s. 351-357.

19 SERDENGEÇTİ, s. 379.

20 Türkiye Kalkınma Bankası Genel Müdürlüğü, Ankara, 20 Haziran 2004.

21 T.C. Vakıflar Bankası Genel Müdürlüğü, Ankara, 25 Haziran 2004.

22 Beytullah YILMAZ, "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: Risk sermayesi Finansman Modeli" Dış Ticaret Dergisi, DTM Yayını, Yıl:9, Sayı:33, Ankara, Ekim-2004, s. 63.

23 Halka ve Olaylara Tercüman Gazetesi, Devler Döviz Basiyor, 13 Ağustos 2004, s. 7.

24 http://212.175.40.92/TimPortal_TR/Lists/Duyurular/Attachments/219/ILK%201000%20FIRMA%202004.xls, 22 Eylül 2007.

25 http://212.175.40.92/TimPortal_TR/Lists/Duyurular/Attachments/219/ILK%201000%20FIRMA%202005.xls, 22 Eylül 2007.

şirken, KOBİ'ler 25,2 milyar \$'lık ihracat ile % 29,5'e ulaşmışlardır.²⁶ Kısaca, KOBİ'ler ekonominin belkemiğidir, kalbidir, kılcal damarlarıdır ve dinamosudur.

3. Türkiye'de Dış Ticaret Şirketlerinin Gelişimi

KOBİ'leri iki gruba ayırmak mümkündür. Birincisi; üretimini iç piyasaya yönelik olarak yapan, ihracata henüz yönelmemiş olan KOBİ'ler. İkincisi; ihracata yönelmek isteyen yani ihracata istekli KOBİ'ler. Bu ikinci grubu da ikiye ayırabiliriz: **Birincisi;** dış pazara açılmaya istekli firmalar. **İkincisi;** ihracata hazır hale gelmiş olan firmalar. Sonuç olarak, ihracata ister istekli olsun, ister hazır olsun bu firmaların ihracatçı

olmaları, Ocak/1996'da yürürlüğe giren İhracat Rejimi ile mümkün kılınmıştır. Türk Ticaret Kanunu'na göre tacirliğe haiz olan firmalar ihracatçı firma sıfatını alırken, 1996'dan sonra üretim faaliyetlerinde bulunan esnaf ve sanatkârlara da bu imkân sağlanmıştır. Fakat ihracat yapmak için ise; tutarlı olan firma, yeterli olan sermaye, iyi bir organizasyon, bilgi, deneyim ve iyi yetiştirilmiş bir ekip ister. Bunun sonucunda "birlikten kuvvet doğar" gerçeğinden hareketle, KOBİ'lerin bir araya gelmesi suretiyle "Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri"nin (ÇOŞ) kurulması gündeme gelmiş ve İhracat 92/9 sayılı Tebliğ ile 14.02.1992 tarih ve 21142 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmak suretiyle, ÇOŞ'lara verilecek statünün esasları belirlenmiştir. Fakat bunun yerine İhracat 94/5 sayılı

Tablo 4: Dış Ticaret Sermaye Şirketlerine İlişkin 2007 Listesi

Sıra	Firma Adı	İli	Sıra	Firma Adı	İli
1	Ak-Pa Tek. İhr.Paz. A.Ş.	İstanbul	26	Hyundaiassan Oto.San.T.A.Ş.	İstanbul
2	Arçelik A.Ş.	İstanbul	27	İçdaş Çelik Enerji. A.Ş.	İzmir
3	Beko Elektronik A.Ş.	İstanbul	28	İstanbul Gıda Dış T.A.Ş.	İstanbul
4	BGS Boğaziçi GiyimDış T.A.Ş.	İstanbul	29	İzmir Demir Çelik S. A.Ş.	İstanbul
5	Bilkont Dıştic.Tek.A.Ş.	İstanbul	30	Kaptan Metal Dış T.A.Ş.	İstanbul
6	Birgi Bir. Giyim Dış T.A.Ş.	İstanbul	31	Kibar Dış T.A.Ş.	İstanbul
7	Borusan İstikbal T.A.Ş.	İstanbul	32	Küçükçalık İth.İhr.A.Ş.	Bursa
8	Bosch San.ve Tic. A.Ş.	Bursa	33	Man İç Ve Dış T.A.Ş.	Ankara
9	BSH Ev Alet. San.A.Ş.	İstanbul	34	Menderes Teks. San.T.A.Ş.	Denizli
10	Cam Pazarlama A.Ş.	İstanbul	35	Mercedes-Benz Türk A.Ş.	İstanbul
11	Çolakoğlu Dış T.A.Ş.	İstanbul	36	Noksel Çelik Boru S.A.Ş.	Ankara
12	Diler Dış T.A.Ş.	İstanbul	37	Oyak-Renault Oto. Fab A.Ş.	İzmir
13	DSD Deri San.Dış T.A.Ş.	İstanbul	38	Pergamon-Status Dış T.A.Ş.	İstanbul
14	DTS Denizli Tek. D T.A.Ş.	Denizli	39	Petkim Petro. Hol. A.Ş.	İstanbul
15	Ege Dış T.A.Ş.	İstanbul	40	Pro-Eks Dış T.A.Ş.	İstanbul
16	Ekinciler Demir Çelik S.A.Ş.	İstanbul	41	Ram Dış T.A.Ş.	İzmir
17	Ekom Eczacıbaşı Dış T.A.Ş.	Adana	42	Sarkuysan Elek. Bak. T.A.Ş.	İzmir
18	Exsa Export San. Mam. A.Ş.	İstanbul	43	Temsa San. ve T.A.Ş.	İstanbul
19	Evteksan Dış Tic. A.Ş.	İstanbul	44	Tofaş Türk Oto. Fab A.Ş.	Eskişehir
20	Evyap Inter. Dış T.A.Ş.	İstanbul	45	Trakya Teks. San. Dış T.A.Ş.	İstanbul
21	Gaat Dış Tic. San. A.Ş.	İstanbul	46	Türk Traktör.Zir.Mak.A.Ş.	Ankara
22	Gisad Dış Ticaret A.Ş.	İstanbul	47	Vestel Dış T.A.Ş.	İzmir
23	Gsd Dış Ticaret A.Ş.	İstanbul	48	Yeşim Satış Mağ. A.Ş.	İstanbul
24	Habaş Sınai Tıbbi Gaz. A.Ş.	İstanbul	49	Yücel Boru İhr.İth.Paz.A.Ş.	İstanbul
25	Hedef Konf. Teks. Dış T.A.Ş.	İstanbul	50	Zorlu Dış T.A.Ş.	İstanbul

Kaynak: T.C. Resmi Gazete, Dış Ticaret Şirketlerine İlişkin Tebliğ, Sayı: 26486, Ankara, 7 Nisan 2007.

²⁶ Http://212.175.40.92/TimPortal_TR/Lists/Duyurular/Attachments/219/TIM1000-2006.xls, 22 Eylül 2007.

tebliğle “Sektörel Dış Ticaret Şirketleri” (SDTŞ) yürürlüğe girmiştir.²⁷ 1980-1989 yılları arasında ihracat hamlesinde ilk olarak büyük ölçekli işletmelerden faydalanmak için DTSS araç olarak seçilirken, 1990 sonrası yıllarda ihracatta KOBİ’lerden faydalanmak için SDŞ modeli araç olarak seçilmiştir. Birinci dönemde ara amaç büyük ölçekli işletmelerin dışa açılması iken, ikinci dönemde ise KOBİ’lerin dışa açılması olmuştur.²⁸

3.1. Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS)

Türkiye, 1980’den itibaren dışa açık ekonomi politikasına yönelmiş ve bu amaca uygun olarak işletmelerin dışa açılmasına katkı yapabilmek amacıyla arayış içine girmiştir. Birçok ülkede başarıyla uygulanan modeller örnek alınmış ve ilk olarak Japonya, G.Kore gibi ülkelerde uygulanan ihracat organizasyonlarına benzer Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) kurulmuştur.²⁹ İhracata yönelik örgütlenme biçimi olarak Türkiye’de ilk önce “DTSS” bir model olarak benimsenmiş ve 1980 yılında resmi olarak uygulamaya konularak devlet tarafından desteklenmiştir. DTSS’lerin ilk şekli olan “İhracatçı Sermaye Şirketleri” tanımı 18.07.1980 tarih ve 17051 nolu Resmi Gazetede yayımlanan “İhracatçı Şirketleri Teşvik Kararı” ile imalatçı olmayan fakat dış pazarlamada uzmanlaşmış ihracatçı sermaye şirketleri tarafından ihracatın geliştirilmesi ve artırılması amaçlanmıştır. Türkiye’de DTSS’ler karma bir yapıya sahiptirler. Önemli bir kısmı yalnızca başkalarının ürettiklerini pazarlamaya çalışan aracı kurumlar niteliğinde olup, kriz döneminde ilk havlu atanlar bunlar olmuştur. Özellikle sektörde vergi iadesi ve prim alınması nedeniyle, şirketler arasında dış pazarlarda kıyasıya bir rekabetin başlaması neden olmuş, bunun sonucunda firmalar ihracat fiyatlarını aşağıya çekerek dış ticaret hadlerinin Türkiye’nin aleyhine dönmesine yol açmıştır. Ülke kaynaklarından sağlanan mali kaynaklardan dolayı DTSS sayıları hızla artmıştır. Her ne kadar malı üreten, pazarı bulan KOBİ ihracatçıları da olsa, by-pass denilen sistem sayesinde Uzak Doğuda-ki gibi “Dış Ticaret Kaplanları” yaratılmış ama mali

kaynaklar kesilince bekleneni verememişlerdir.³⁰

08 Aralık 2004 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan Bakanlar Kurulu kararına göre Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS): ödenmiş sermayeleri en az 2 milyon YTL olan ve bir önceki takvim yılında gümrük çıkış beyannamesi bazında en az FOB 100 milyon ABD \$ veya eş değerdeki fiili ihracatı gerçekleştiren (transit ve bedelsiz ihracat hariç) anonim şirketler, her yılın Ocak ayının son gününe kadar başvurması durumunda DTSS adını alır.³¹ Bu tebliğde geçici 1. maddeyle “ödenmiş sermayeleri en az 1,5 milyon YTL olan ve gümrük beyannamesi bazında en az FOB 75 milyon ABD \$ veya eş değerdeki fiili ihracatı gerçekleştiren (transit ve bedelsiz ihracat hariç) anonim şirketlerde DTSS olabilirler.

Tablo 4’e bakıldığında, 7 Nisan 2007 tarihi itibarıyla 50 adet DTSS faaliyettedir. DTSS’lerden 36 tanesi İstanbul’da, 5 tanesi İzmir’de, 3 tanesi Ankara’da, 2’şer tanesi Denizli ve Bursa’da, 1’er tanesi ise Adana ve Eskişehir’de kurulmuştur.³²

3.2. Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri (ÇOŞ)

Uluslararası dış ticaret dinamik bir yapıya sahiptir ve küresel ekonomide rekabet gittikçe zorlaşmaktadır. Ülkemizde ve dış piyasalarda her gün ortaya çıkan yeni gelişmeler dış ticarete yönelik imalat yapan sanayicilerimizin süratli ve sağlıklı kararlar almalarını zorlaştırmaktadır. Öte yandan, artan üretimimiz için de dış pazarlarda kalıcı ve yeni pazarlar bulunması gerekmektedir. Bu pazarlara ulaşılması için gerekli finansman imkânları ise son derece kısıtlıdır. KOBİ’ler tek başlarına finansmana ve pazarlamaya ilişkin bu sorunların üstesinden gelememektedirler. Böyle bir ortamda, KOBİ’lerin imalatçı-ihracatçıları İtalya örneğindeki gibi bir araya gelerek “Çok Ortaklı Dış Ticaret” (ÇOŞ) şirketlerini kurarak, bu sorunların aşılmasında ve çözümünde kurumsal bir düzenlemeye gidilmiştir.³³

27 MOLDİBİ, s. 80.

28 Bekir GÖVDERE, “Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Yapısı Üzerine Bir Araştırma”, Dış Ticaret Dergisi, DTM yayını, Sayı:12, Yıl:4, Ankara, Ocak-1999, s. 32.

29 GÖVDERE, s. 32.

30 ÇELİK ve AKGEMCİ, s. 119.

31 T.C. Resmi Gazete, Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsüne İlişkin Tebliğ (İhracat: 2004/12), Sayı: 25664, Ankara, 8 Aralık 2004.

32 <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/MevzuatıGelistirmeDb/Karar2007liste.doc>, 22 Eylül 2007.

33 BİS, Yeni İhracat Organizasyonlar, Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri, Türkiye’de KOBİ’ler ve İhracat Politikamız, İstanbul, 1993.

Bu amaçla 14 Şubat 1992 tarih ve 21142 sayılı Resmi Gazetede “İhracat 92/9” sayılı tebliğ yayımlanmıştır. Buna göre; ÇOŞ’lar en çok 10 imalatçı/imalatçı-ihracatçı firmanın her birinin payının en fazla % 10 ile sınırlı olması koşuluyla, asgari 1 milyar TL ödenmiş sermaye ile bir araya gelmeleriyle kurabileceklerdir.

ÇOŞ’ların ana amacı, KOBİ’lerin ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına açılmaları, dış ticarette uzmanlaşmaları ve bu şekilde daha etkin faaliyet göstermeleridir. Fakat bu tebliğle sadece İzmir’de EGS Dış Ticaret A.Ş. ÇOŞ unvanını alabilmiştir.³⁴ Bu tebliğ 2 yıl yürürlükte kalmış ve bu süre içinde ÇOŞ’ların kurulmasının amaçları, uygulama esasları, ihracatın ÇOŞ’lar aracılığıyla teşvik edilmesine ilişkin eksiklikler giderilerek ÇOŞ’ların yerine Sektörel Dış Ticaret Şirketleri şeklinde yapılanmaya gidilmiştir.³⁵

3.3. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ)

3.3.1. SDŞ’lerin Kurulması ve Amaçları

Bilindiği üzere, ülkemizin 1980 sonrasında ihracata dayalı bir gelişme stratejisi benimsemesi ile birlikte, firmalarımızın dış pazarlara açılmalarını sağlamak, ihracatımıza ivme kazandırmak ve ülkemizin uluslararası ticarette, ekonomik ve siyasi büyüklüğüyle orantılı bir pay alabilmesini temin etmek amacıyla, genel ihracat stratejimizin bir parçası olarak, çeşitli teşvik ve destekleme politika ve programlarıyla bir taraftan firmalarımızı ihracata yönlendirirken, diğer taraftan bu amaca dönük şirket modelleri oluşturulması yoluna gidilmiştir.

Aynı zamanda, ülkemizin Dünya Ticaret Örgütü Anlaşmasına taraf olması ve Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği sürecine girilmesiyle birlikte rekabetin daha da artmasına yol açmıştır. Bu ise Türkiye’de faaliyet gösteren, zaten dış ticaretten ve kredilerden almış oldukları payları son derece düşük olan KOBİ’lerin, buna ek olarak da finansman, üretim, pazarlama,

altyapı, teknoloji, araştırma ve geliştirme, personel v.b. sorunlarının daha da ağırlaşmasına neden olmuştur.

1992 yılında Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri olarak başlayan dış ticaret modelleri, günümüzde Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) olmak üzere iki model üzerinde işlemektedir.³⁶ Fakat ihracatta oluşturulan bu gibi modeller (DTŞ, DTSS, ÇOŞ ve SDŞ) bir amaç değil, ihracatımızın artırılmasına yönelik birer araçtır. Esas amaç, kısa ve uzun vadede ihracatımızın artırılmasıdır.

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS): büyük şirketlerden oluşmakta ve ortaklarında üretim yapma şartı aranmamakta, **Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) ise:** üretim faaliyetleri aynı olan KOBİ’lerden oluşması gerekmektedir. Model, EGS modeli olarak tanınmaktadır. SDŞ’lerin ilk kez gündeme gelmesi, İzmir’deki KOBİ’lerin kurduğu EGS’nin ortak faaliyet girişimi ile olmuştur.³⁷ EGS’nin yanında Anadolu Tekstil Giyim ve Deri sanayicileri Dış Ticaret A.Ş. (ATGS) faaliyete geçmiştir.³⁸

SDŞ’lerde amaç - ara amaç - araç bileşimini iyi belirlemek gerekir. **Amaç;** ihracatı artırmak, **ara amaç;** KOBİ’lerin uluslararası pazarlara açılmasını sağlamak, **araç ise;** SDŞ’lerdir. Bunların başarılı olup olmadığına karar vermek için, **kısa dönemde ara amacı, uzun dönemde ise nihai amacı gerçekleştirmelerine bakmak gerekir.**³⁹ Sektörlerde çok sayıda KOBİ’lerin varlığı, ihracat pazarlamasında bilgi eksikliğinin giderilmesi, dış pazarların takip edilmesi amacıyla ofis açma ihtiyacı, ortak pazarlama stratejisi geliştirme, tanıtım ve finansman ihtiyacı, vb. ihtiyaçlar, SDŞ’lerin oluşmasına neden olmuştur.⁴⁰

Bu çerçevede; ülkemiz sanayisinin omurgasını oluş-

34 ÇELİK ve AKGEMCİ, s. 118.

35 İbrahim YALÇIN, “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Olarak Örgütlenmeleri,” Dış Ticaret Dergisi, DTM Yayını, Ankara, Ocak-1997, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/kucuksayiboc98.doc>, 22 Nisan 2007.

36 EKONOMİAD, Türkiye’de 37 Sektörel Dış Ticaret Şirketi Var, MÜSIAD Yayını, Aylık Ekonomik Rapor, Yıl:3, Sayı:11, İstanbul, Eylül-2000.

37 EKONOMİK FORUM, KOBİ’lerin İhracatçıları SDŞ’ler Atılma Hazır, TOBB Yayını, Ankara, 15 Nisan 2001, s. 20-29.

38 TEKSTİL SEKTÖRÜ, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri İçinde Bir Başarı Öyküsü: ATGS, MÜSIAD Yayını, Yıl:1, Sayı:1, İstanbul, Nisan-2000.

39 GÖVDERE, s. 30-61.

40 EKONOMİK FORUM, s. 20-29.

turan söz konusu işletmelerimizin artan rekabet ile birlikte çoğalan sorunlarına çözüm getirilebilmesini sağlamak, aynı üretim dalında faaliyet gösteren firmalarımızın çok ortaklı dış ticaret şirketleri şeklinde örgütlenerek ihracata yönlendirilmesi amacıyla, “SDŞ” modeli geliştirilmiştir. “Sektörel Dış Ticaret Şirketi Statüsüne İlişkin 96/39” sayılı Tebliğ, 26.12.1996 tarih ve 22859 sayılı Resmi Gazete’ de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.⁴¹

SDŞ uygulamasının faydaları genel olarak şöyle sıralanabilir:

- İhracat giderlerinin paylaşılması ile daha az finans ve kaynak tahsis edilmesini sağlamak,
- Büyük miktarda olan siparişlerin şirket aracılığı ile daha ucuz ve kolaylıkla karşılanabilmesi imkânını yaratmak,
- Mevcut pazarın devamlılığını sağlamak,
- Aktif pazarlama faaliyetleri ile yurtdışı temsilcilikleri ve oluşturulan müşteri portföyü sayesinde yeni pazarlar bulunmasına çalışmak ve dış pazar eğilimlerini takip etmek,
- Nakliye, gümrükleme ve mal teslimini daha hızlı ve etkin gerçekleştirmek,
- Kaliteli ve çevreye duyarlı standart üretime yönelmeyi teşvik etmek,
- Ortak bir ürün markası yaratılmasına çalışmak,
- İhracatçı firmalar arasındaki fiyat rekabetini önlemek,
- Sermaye birikiminin oluşmasını ve kullanılmasını sağlamak.

SDŞ statüsü alan KOBİ'lere Müsteşarlıkça uygulanan İhracata Yönelik Devlet Yardımları başta olmak değişik kurum ve kuruluşlarca çeşitli destekler verilmektedir. Söz konusu destekler şunlardır:

3.3.1.1. İhracat Mevzuatı Yönünden SDŞ'ler

İhracat 2000/4 sayılı Tebliğ ile SDŞ'ler için, müracaat tarihinden önceki takvim yılında yapmış oldukları ihracatları kadar, dâhilde işleme izin belgesi kapsamın-

da gerçekleştirecekleri ithalatlarında, bu ithalattan doğacak olan gümrük vergisi, KDV ve fonlar tutarının % 10 oranında teminat alınması hükmüne bağlanmıştır. 94/6401 Sayılı “İhracata Yönelik Devlet Yardımları”na ilişkin Bakanlar Kurulu Kararı’na dayanılarak uygulamaya konulan Devlet Yardımları Tebliğlerinden;

- Pazar Araştırması Yardımı,
- Eğitim Yardımı,
- İstihdam Yardımı,
- Marka Yardımı,
- Yurt Dışı Fuar ve Sergilere Katılım Yardımı,
- Yurt Dışı Ofis/Mağaza Yardımı, kapsamında SDŞ'lere avantaj ve kolaylık sağlayan düzenlemelere yer verilmiştir.⁴² Bu çerçevede SDŞ'ler;

1. Uluslararası işbirliğini sağlamaya yönelik olarak DTM'nin uygun gördüğü uluslararası düzeyde düzenlenen faaliyetlere veya KOBİ'ler arası işbirliği programlarına katılma; bir firmadan en fazla bir kişinin 500 \$'ı geçmemek kaydıyla yol ve 100 \$'ı geçmemek kaydıyla konaklama giderleri %70 oranında ödenir.

2. İstihdam Yardımı; SDŞ'ler dış ticaret işlemlerini yürütmek üzere konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli yönetici ve eleman istihdam etmeleri durumunda, en fazla bir yönetici için bir yıllık maaşının maksimum 18 bin \$'ın % 75'i ve iki elemanın bir yıllık maaşının maksimum 9 bin \$'ın % 75'i DTM tarafından 1 yıl süre ile karşılanır.⁴³

3. Pazar Araştırması Yardımı; KOBİ'lerin yurtdışı pazar araştırması projelerinde, proje başına en fazla 7.500 \$, bir yıl içinde maksimum 15 bin \$, toplam 75 bin \$ olarak desteklenmekte iken, bu miktarlar SDŞ'ler için, proje başına 10 bin \$, bir yıl içinde 50 bin \$ şeklindedir. KOBİ'ler en fazla 5 proje için destekten faydalanabilirken, SDŞ'ler için sayı sınırlaması konulmamıştır.

4. Yurtdışında doğrudan pazarlama amaçlı şirket / mağaza / depo / şube kurma; ortaklarının sayısı

41 T.C. Resmi Gazete, Sektörel Dış Ticaret Şirketi Statüsüne İlişkin Tebliğ (İhracat: 1996/39), Sayı: 22859, Ankara, 29 Aralık 2004.

42 T.C. Resmi Gazete, Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsüne İlişkin Tebliğ (İhracat: 2004/4), Sayı: 25510, Ankara, 2 Temmuz 2004.

43 2000/1 sayılı tebliğ, 14.1.2000 tarih ve 23933 sayılı T.C. Resmi Gazete, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ih/mevzu/dahhar/2000.1.htm>, 18 Mart 2006.

ile sınırlı kalmak, aynı ülke için bir defa olmak ve toplam harcamaların % 50'sini aşmamak kaydıyla 400 bin \$'dan 1 milyon \$'a kadar desteklenmektedir.

5. Yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere katılım giderleri; boş stand kirasının KOBİ'ler için % 65, SDŞ'ler için % 100, fuar mallarının nakliyesine ilişkin olarak ta KOBİ'ler için % 50, SDŞ'ler için % 75 toplam olarak ise 15 bin \$'ı geçemez.⁴⁴

6. Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması, tanıtım ve tutundurma: Türk Malı imajının yerleştirilmesine yönelik faaliyetlerin desteklenmesi için; TUR-QUALITY ibaresinin kullanılması halinde % 60, ürün etiketine "Made in Turkey" konulması durumunda % 55, bu destekleme oranı ihracatçı birliklerinde % 80 ve süre 4 yıldır. Aynı zamanda destekleme miktarı ihracatçı birliklerinde en fazla 350 bin \$ iken, üretici dernekleri ve birlikleri için ise 100 bin \$'dır. SDŞ'ler ve DTSS'lerin de ise marka tescili için maksimum 50 bin \$ destelenir. Reklâm, tanıtım ve pazarlama için maksimum 300 bin \$, yurt dışındaki kira harcamaları için maksimum 300 bin \$, kiralayacakları reyonlar veya komisyonlar için maksimum 200 bin \$, showromlara ilişkin kira veya komisyon giderleri için maksimum 200 bin \$, kalite belgeleri ve işaretleri için maksimum 50 bin \$ desteklenir. Franchising sistemi ile yurt dışında mağaza açmaları için maksimum 50 bin \$ desteklenmektedir.⁴⁵

3.3.1.2. Vergi Mevzuatı Yönünden SDŞ'ler

— SDŞ'ler tarafından tedarik edildikleri şekliyle ihraç edilmek üzere mal alımları ile ilgili işlemler ve bu sebeple düzenlenen kâğıtlara işlem yapan kuruluşlarca re'sen damga vergisi ve harç istisnası uygulanmaktadır.

— 27 ve 62 Seri Nolu KDV Genel Tebliğlerine göre imalatçı olmayan mükelleflerin, SDŞ'lere ihraç kaydıyla yaptıkları teslimler de tecil-terkin uygulaması kapsamına alınmıştır.

— 84 Seri Nolu KDV Genel Tebliği ile yapılan düzenle-

meler ile SDŞ'lerin ihracat istisnasından doğan KDV iade taleplerinin % 4 teminat karşılığı yerine getirilmesi uygulamasına geçilmiştir. Nakden iade talep eden SDŞ'lerin teyit sonucunu beklemeden iade almak istemeleri durumunda, % 100 oranında teminat vermeleri halinde (diğer firmalar için bu oran % 200) talepleri yerine getirilmektedir.

3.3.1.3. Türk Eximbank

Kredileri Yönünden SDŞ'ler

DTSS ile SDŞ ihracatlarıyla ilgili finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla Türk Eximbank, DTSS Kısa Vadeli Döviz Kredisı ve Kısa Vadeli İhracat Kredisı programları düzenlemiştir. SDŞ'ler aracı bankaya gerek kalmadan doğrudan Türk Eximbankla çalışabilmektedir. Krediler DTSS ve SDŞ'lerin ihracatla ilgili finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla ve malların serbest dövizle kesin olarak ihracat taahhüdü karşılığında kullanılmaktadır.⁴⁶ Türk Eximbank ihracatçı ve ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalara, TL ve Döviz cinsinden Ticari Bankalar Aracılığıyla ve Doğrudan Türk Eximbank aracılığıyla krediler kullanılmaktadır.⁴⁷

Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredileri uygulama esaslarıyla ilgili 2005 yılı revizyonunda 11. madde de; DTSS'ler için kredinin anapara ve faiz tutarının % 80'i, SDŞ'ler için kredinin anapara ve faiz tutarının % 100'ü oranında asli teminat tesis edilir.⁴⁸ Kısa vadeli ihracat kredilerinde, TL cinsinden kredilerde faiz % 13-16 aralığında iken, Dövizde ise Libor+0,50 ile Libor+1,25 arasında olmuştur.⁴⁹

• **Ticari Bankalar Aracılığıyla Kullanılan Krediler:** Sevk Öncesi İhracat Kredileri SDŞ unvanı verilen firmalar DTSS'lerden farklı olarak Türk Eximbank tarafından KOBİ statüsünde değerlendirilir ve Sevk Öncesi TL (SÖİK-TL) ve Sevk Öncesi Döviz (SÖİK-DVZ) İhracat Kredilerinden yararlandırılırlar. Sevk Öncesi İhracat Kredi Programlarında söz konusu firmalara

44 T.C. Resmi Gazete, Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsüne İlişkin Tebliğ (İhracat: 2004/4), Sayı: 25510, Ankara, 2 Temmuz 2004.

45 2003/3 sayılı tebliğ, http://www.dtm.gov.tr/IHR/dvyardim/2003-3_tebliğ.htm, 20 Nisan 2006.

46 Güven DELİCE, "KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesinde Finansman Destekleri: Türk Eximbank Kredileri Üzerine Bir Uygulama", I. Orta Anadolu Kongresi Tebliğleri, Erciyes Üniversitesi, Nevşehir İ.İ.B.F., Nevşehir, 18-21 Ekim 2001.

47 Türk Eximbank, 2004 Faaliyet Raporu, Ankara, 2005, s. 11.

48 Türk Eximbank, DTSS ve SDŞ için Kısa Vadeli İhracat Kredileri Uygulama Esasları (Revizyon), 21 Mart 2005. http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm, 23 Eylül 2007.

49 Türk Eximbank, 2006 Faaliyet Raporu, Ankara, 2007, s. 19.

tahsis edilen limit, döviz kredilerinde 10 milyon \$, TL kredilerinde ise 6 trilyon TL'dir.⁵⁰ SÖİK-TL kredilerinde vade azami 360 gün ve SÖİK-DVZ kredilerinde vade azami 540 gündür.⁵¹

• **i-Sevk Öncesi TL İhracat Kredisi:** 2003 yılında Sevk Öncesi TL İhracat Kredisi olarak 1,046 milyon \$ kullanılmış % 11 artışla 2004 yılında 1,162 milyon \$ kullanılmıştır. 2005 yılında % 14 artışla 1,326 milyon \$ olmuştur. 2006 yılında ise % 19 Artışla 1,581 milyon \$ olmuştur.

– Aynı zamanda aracı bankalara tahsis edilen limitlerin asgari % 30'luk kısmı KOBİ'lere kullanılması zorunlu olup 2003 yılında 1,117 milyon \$, 2004 yılında ise 1,174 milyon \$, 2005 yılında 1,065 milyon \$ olurken, 2006 yılında 1,093 milyon \$ kredi kullanılmıştır.

– SÖİK-KÖY Kredisi ile kalkınmada öncelikli yöreler olarak 51 ilde faaliyet gösteren firmaların 500 bin \$ karşılığı TL'ye kadar talep etmeleri ile bunlar faizleriyle karşılanmış ve 2004 yılında 133,8 milyon \$ kredi kullanılmıştır. 2005 yılında 123,1 milyon \$ kredi kullanılmıştır. 2006 yılında ise 26 şubat tarihi itibarıyla KÖY kredilerinde üst limit kaldırılmış ve 210,6 milyon\$ kredi kullanılmıştır.

ii– Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi: 2004 yılında Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi olarak 954,3 milyon \$, 2005 yılında 799,4 milyon \$ kullanılırken, 2006 yılında 757,5milyon \$ kredi kullanılmıştır.

• **Doğrudan Kullanılan Krediler:**

i–DTŞ ve SDŞ'lere kullanılan DTŞ TL ve döviz kredileri; firma limiti bir önceki takvim yılı performanslarına bağlı olarak Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir.⁵² DTŞ Kısa Vadeli İhracat Kredi-

Tablo 5: Eximbank'ın İhracat Firmalarına Verdiği Krediler (Milyon \$)

Kredi Türü	2004	2005	2006
Kısa Vadeli TL Kredisi	2,700	3,100	3,500
KOBİ'lere Verilen Kısa Vadeli TL Kredisi	810	930	1,050
Kısa Vadeli Döviz Kredisi	2,100	1,700	1,600
KOBİ'lere Verilen Kısa Vadeli Döviz Kredisi	630	510	480
Kısa Vadeli Toplam Kredi	4,800	4,800	5,100
KOBİ'lere Verilen Toplam Kredi	1,440	1,440	1,734
Toplam Kısa vadeli Kredilerde KOBİ'lerin Oranı	% 33	% 33	% 34
Kısa Vadeli İhracat Kredisi Sigortası	3,600	4,200	4,300
Toplam Verilen Kredi	8,400	9,000	9,400

si programları kapsamında 2002 yılında TL kredisi olarak 279,2 milyon \$, döviz kredisi olarak 257,5 milyon \$ olmak üzere toplam 536,7 milyon \$ kredi kullanılmıştır.⁵³ 2003 yılında DTŞ-TL programı kapsamında 180 gün vade için % 18 - 20'dir. DTŞ ve SDŞ'lere kullanılan TL ve döviz seçeneklerini içeren DTŞ Kısa Vadeli ihracat Kredisi programları kapsamında 2003 yılında 536,9 milyon \$ TL kredisi, 794,6 milyon \$ döviz kredisi olmak üzere toplam yaklaşık 1,4 milyar \$ kredi kullanılmıştır.⁵⁴ 2004 yılında TL kredisi olarak 518,7 milyon \$, Döviz kredisi olarak 278,2 milyon \$ toplamda 796,9 milyon \$ kredi kullanılmıştır. 2005 yılında TL kredisi olarak 733,1 milyon \$, Döviz kredisi olarak 243 milyon \$ toplamda 976,1 milyon \$ kredi kullanılmıştır. 2006 yılında TL kredisi olarak 635,6 milyon \$, Döviz kredisi olarak 167 milyon \$ toplamda 802,6 milyon \$ kredi kullanılmıştır.

ii–İhracatçı, imalatçı/ihracatçı firmalara yönelik kredi: İhracata Hazırlık Döviz kredisi olarak 2004 yılında 177,8 milyon \$, İhracata Hazırlık TL kredisi olarak 2004 yılında 167,9 milyon \$ kredi, 2005 yılında İhracata Hazırlık Döviz kredisi olarak 155,2 milyon \$, TL kredisi olarak 212,5 milyon \$ kredi kullanılmıştır. 2006 yılında Döviz kredisi olarak 119,9 milyon \$, TL kredisi olarak 204,5 milyon \$ kredi kullanılmıştır.

iii–KOBİ İhracata Hazırlık kredisi: KOBİ'leri İhracata Hazırlık Döviz kredisi olarak 2004 yılında 18,9 milyon \$, TL kredisi olarak 10,8 milyon \$ kredi kullan-

50 T.C. Resmi Gazete, Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsüne İlişkin Tebliğ (İhracat: 2004/4), Sayı: 25510, Ankara, 2 Temmuz 2004.

51 Türk Eximbank, 2006 Faaliyet Raporu, Ankara, 2007, s. 20.

52 ATO, "KOBİ Kredi ve Teşvikleri," Ankara Ticaret Odası, Yayın No:2, Ankara, 2000.

53 <http://www.eximbank.gov.tr/htmlfiles/kisaeximbankpgp.htm>, 22 Şubat 2004.

54 Türk Eximbank, 2003 Faaliyet Raporu, Ankara, 2004.

Tablo 6: Eylül 2007 İtibariyle SDŞ Listesi

Sıra	Kuruluş tarihi	Firma	İli	Sermaye YTL	Ortak Sayısı	Sektör
1	1996	GBS Gaziantep Birleşik San. Dış.T.A.Ş.	G.Antep	550.000	15	Makine Halısı, Halı İptiği, Dokuma
2	1997	UFE Birleşik Çiçek İhr. San. ve Dış T.A.Ş.	Antalya	500.000	20	Kesme Yaş Çiçek
3	1997	ÇİÇEKÇİLER BİRLİĞİ Dış T.A.Ş.	Antalya	500.000	21	Kesme Çiçek
4	1999	ÇORUM Yumurta Ür. Paz. A.Ş. *KÖY	Çorum	1.065.000	163	Tarımsal Ürünler
5	1999	ASD Ayakkabı San. Dış Tic. A.Ş.	İstanbul	1.002.000	62	Ayakkabı Sanayi
6	2000	GENESİS Dış T.A.Ş. *KÖY	Çorum	250.000	5	İnşaat ve Yan Sanayi
7	2001	DFT Diyarbakır Dış Ticaret A.Ş. *KÖY	Diyarbakır	252.000	6	Mermer, makine halısı, çelik kapı
8	2002	İSTANBUL Dış T. A.Ş.	İstanbul	600.000	60	Tekstil ve Konfek.
9	2003	CENK Tek. Dış Tic. A.Ş.	İstanbul	2.000.000	40	Tekstil ve Konfek.
10	2003	ETİK Dış Tic. ve Paz. A.Ş.	İstanbul	500.000	19	Tekstil ve Konfek.
11	2004	FORMARK İleri Giyim San. Dış T.A.Ş.	İstanbul	500.000	30	Tekstil ve Konfeksiyon
12	2004	AKVATÜRK Su Ürün. İç ve Dış T. A.Ş.	İzmir	500.000	15	Balıkçılık
13	2005	TRİMOS Dış Tic. A.Ş.	İstanbul	500.000	10	Tekstil
14	2006	KİSAD Dış Tic. A.Ş.*	İstanbul	500.000	15	Tekstil ve Konfek.
15	2006	AB Ayakkabı Dış T.A.Ş.	İstanbul	500.000	13	Ayakkabı
16	2006	ELAZIĞ Dış Tic. A.Ş. *KÖY	Elazığ	300.000	6	Mermer
17	2007	İktisad Dış Tic. Paz. A.Ş.	İstanbul	5.000.000	13	Tekstil

Kaynak: http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/DevletYardimlariDb/sds-yeni_liste.doc, 23 Eylül 2007.

dırılmıştır. 2005 yılında Döviz kredisi 5,4 milyon \$, TL kredisi 5,6 milyon \$ kullanılmıştır. 2006 yılında ise Döviz kredisi 2,2 milyon \$, TL kredisi 1,3 milyon \$ kullanılmıştır.

• Merkez Bankası Kaynaklı Krediler:

Kısa vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı ve Sevk Öncesi Reeskont Kredisi kapsamında 2004 yılında 27,8 milyon \$ sevk öncesi, 13,3 milyon \$ sevk sonrası olmak üzere toplam 41,1 milyon \$ kredi kullanılmıştır. 2005 yılında 13 milyon \$ sevk öncesi, 17,8 milyon \$ sevk sonrası olmak üzere toplam 30,8 milyon \$ kredi kullanılmıştır. 2006 yılında 8,3 milyon \$ sevk öncesi, 6,1 milyon \$ sevk sonrası olmak üzere toplam 14,4 milyon \$ kredi kullanılmıştır. Sonuç olarak Tablo 5'te görüldüğü gibi Türk Eximbankın ihracat için vermiş olduğu destekler açıkça görülmektedir. 2004 yılında kısa vadeli TL ve Döviz kredilerinin tutarı 4,8 milyar \$, 2005 yılında 4,8 milyar \$ olmuştur. 2006 yılında ise % 6 artışla 5,1 milyar \$ olmuştur. Aynı zamanda KOBİ'lere kullanılan kısa vadeli kredilerde 2004 yılında 1,44 milyar

\$, 2005 yılında 1,44 milyar \$ ve 2006 yılında ise 1,53 milyar \$ olmuştur.

Ayrıca 2004 yılında kısa vadeli kredilerden yararlanan firma sayısı 3.053 iken, 2005 yılında ise 2.478 firma olmuş ve 2006 yılında ise 2.482 firma olmuştur. Kısa Vadeli kredilerden yararlanan firma sayısı bakımından KOBİ'ler ise 2004 yılında % 70 ile 2.137 firma, 2005 yılında % 69 oranıyla 1.710 firma ve 2006 yılında ise % 66 yani 1.638 firma KOBİ'lerden oluşmuştur. Türkiye'de KOBİ'lere verilen krediler % 8'ler civarındayken, Türk Eximbank ise % 33-34 oranında destekler sağlamıştır.

Türk Eximbank 2004 yılında 4,8 milyar \$ nakdi ihracat kredisi, 3,6 milyar \$ sigorta/garanti ihracat kredisi olmak üzere toplam 8,4 milyar \$ kredi ile ihracatın % 13,3 finanse edilmiştir.⁵⁵ 2005 yılında 4,8 milyar \$ nakdi ihracat kredisi, 4,2 milyar \$ sigorta/garanti ihracat kredisi olmak üzere toplam 9 milyar \$ kredi ile ihracatın % 12,3 finanse edilmiştir.⁵⁶ 2006 yılında 5,1 milyar \$ nakdi ihracat kredisi, 4,3 milyar

⁵⁵ Türk Eximbank, 2004 Faaliyet Raporu, Ankara, 2005, s. 12.

⁵⁶ Türk Eximbank, 2005 Faaliyet Raporu, Ankara, 2006, s. 21.

\$ sigorta/garanti ihracat kredisi olmak üzere toplam 9,4 milyar \$ kredi ile ihracatın % 11 finanse edilmiştir. Ve son 3 yılda Türk Eximbank tarafından finanse edilen ihracatın toplamı 26,8 milyar \$'a ulaşmıştır.⁵⁷

3.3.2. KOBİ'lerin SDŞ Statüsüne Sahip Olabilme Kriterleri

İhracatta kalıcı bir başarı elde edilebilmesinin, iyi bir organizasyon, bilgi, deneyim, sermaye ve kadro gerektirdiği gerçeğinden hareketle, SDŞ modelinin aksayan yönleri ve uygulamadan kaynaklanan sorunlarının giderilmesiyle tüm SDŞ'ler, güçlü sermaye yapılarına kavuşarak ortağı KOBİ'lerin ihracatında daha etkin pazarlama faaliyeti gerçekleştirmelerini sağlamaktır. "İhracat 96/39" Sayılı Tebliğde revizyona gidilerek, "İhracat 96/39" sayılı Tebliği yürürlükten kaldırılan ve SDŞ modeli ile ilgili yeni uygulamaları içeren "İhracat 2004/4" sayılı Tebliğ, 02.07.2004 tarih ve 25510 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu bağlamda, "İhracat 2004/4" Sayılı Tebliğle getirilen yeni düzenlemeler çerçevesinde; SDŞ'lerin kuruluş, pazarlama ve ihracat performanslarına ilişkin hükümler şöyledir.⁵⁸

Eylül 2007 tarihi itibarıyla SDŞ statüsünde sahip olan şirketler ise Tablo 6'da görüldüğü gibi 17 firmadır. Bu firmalardan 4 tanesi KÖY'lerde ve 13 tanesi de Normal Yörelerde kurulmuştur. Türkiye'deki SDŞ'lerin illere dağılımına bakıldığında ise, 9 SDŞ ile İstanbul ilk sırada yer almaktadır. 2'şer SDŞ ile Antalya ve Çorum, 1'er SDŞ ile Gaziantep, Elazığ, İzmir ve Batman yer almaktadır. SDŞ'lerin sektörlere göre dağılımına bakıldığında 8 tanesi Tekstil-Konfeksiyon, 2'şer tanesi Kesme Çiçekçilik ve Ayakkabı Sanayi, 1 tanesi Balıkçılık ve 4 tanesi de Kalkınmada Öncelikli Yörelerde (KÖY) kurulmuştur⁵⁹

3.3.2.1. Şirket Kuruluşuna İlişkin Esaslar

• **Normal Yöreler:** Aynı üretim dalında faaliyette bulunan, asgari 10 KOBİ'nin bir araya gelmesiyle en az 500 milyar TL sermayeli anonim şirket kurulması

• **Kalkınmada Öncelikli Yöreler:** Aynı veya ayrı üretim dalında faaliyette bulunan, asgari 5 KOBİ'nin en az 250 milyar TL sermayeli anonim şirket olarak kurulması durumunda ve gerekli belgelerle birlikte Müsteşarlığa başvurulması halinde SDŞ verilir.

• **Üretici Dernekleri ve Birlikleri:** Aynı üretim dalında faaliyette bulunan Üretici Dernekleri ve Üretici Birlikleri tarafından anonim şirket şeklinde ve en az 500 milyar TL sermaye ile kurulan şirketler de Müsteşarlığa başvurulması halinde SDŞ verilir. Ayrıca, 2004/4 Sayılı Tebliğ ile birlikte, sermayenin tamamının ödenmiş olması şartı kaldırılmıştır.

3.3.2.2. Pazarlama Performansına İlişkin Esaslar

Yeni Tebliğ ile SDŞ'lerin, kuruldukları yıl hariç, müteakip takvim yılından başlamak üzere her takvim yılı içinde;

• Ortakları adına yurt dışında düzenlenen ticari nitelikteki uluslararası fuarlara katılım gerçekleştirmek,

• Ortakları adına yurt dışında düzenlenen KOBİ'ler arası işbirliği organizasyonlarına iştirak etmek veya ortaklarının katılımıyla yurt dışında KOBİ'ler arası işbirliği organizasyonu gerçekleştirmek,

• Faaliyette bulunduğu sektörle ilgili yurt dışı pazar araştırması projesi yürütmek,

• Ortakları adına ve/veya ortaklarıyla, Müsteşarlığın koordinasyonunda organize edilen ticaret heyeti programlarına katılım sağlamak,

• Ortaklarına dış ticaret konularında eğitim faaliyeti düzenlemek veya bu tür eğitim programlarına ortaklarının iştirakini sağlamak. Buna göre;

— Yukarıdaki faaliyetlerinden en az ikisini gerçekleştirmesi,

— Kuruldukları yıl hariç, müteakip beş takvim yılı içinde pazarlama faaliyeti yürütmek üzere yurt dışında ofis/mağaza/şube/temsilcilik v.b. açması, zorunlu kılınmıştır.

⁵⁷ Türk Eximbank, 2006 Faaliyet Raporu, Ankara, 2006, s. 22.

⁵⁸ T.C. Resmi Gazete, Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsüne İlişkin Tebliğ (İhracat: 2004/4), Sayı: 25510, Ankara, 2 Temmuz 2004.

⁵⁹ <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/DevletYardimlariDb/sds-yeniliste.doc>, 23 Eylül 2007.

3.3.2.3. İhracat Performansına İlişkin Esaslar

– **Normal Yörelerdeki SDŞ'ler:** Yıllık asgari 5 milyon \$'lık ihracat şartı değiştirilerek, kuruldukları yıl hariç,

- Müteakip takvim yılı içinde en az 1 milyon \$ ihracat yapmaları,
- Takip eden her takvim yılı içinde de 1 milyon \$'den az olmamak üzere faaliyette bulundukları sektörün toplam ihracat miktarının \$ cinsinden en az % 0,1'ini yani bin \$ gerçekleştirmeleri gerekir.

– **Kalkınmada Öncelikli Yörelerdeki SDŞ'ler:** Yıllık asgari 2,5 milyon \$'lık ihracat şartı değiştirilerek, kuruldukları yıl hariç,

- Müteakip takvim yılı içinde en az 250 bin \$,
- Takip eden her takvim yılı içinde de en az 500 bin \$ ihracat yapmaları gerekir.

– **Üretici Dernekleri ve Üretici Birlikler:** Bunlar tarafından kurulan SDŞ'ler için kuruldukları yıl hariç,

- Müteakip takvim yılı içinde en az 250 bin \$,
- Takip eden her takvim yılı içinde en az 500 bin \$ ihracat yapmaları gerekir.

4. AB ile Müzakereler Sürecinde KOBİ'lerin Yararlandığı Kaynaklar

AB ile tarama sürecinin yapıldığı bu süreçte, KOBİ'lerin yararlanması için AB'nin fonlarından oluşturulan bu fonlardan Türk KOBİ'leri de yararlanabilmektedir. **Socrates II programı:** 2000-2006 yılları için 1,9 milyar € ayrılmış ve Nisan 2004'den itibaren Türkiye'de bu programa dâhil olmuştur.⁶⁰ **Leonardo da Vinci programı:** 2000-2006 yılları için 1,2 milyar € ayrılmış, Türkiye Nisan 2004'de dâhil olmuştur. **Yenilikçi 2010 Girişimi (i2i):** 2003-2006 yılları için 20 milyar € ayrılmış ve Türk KOBİ'leri de bu fonlardan yararlanabilmektedir. **6. Araştırma ve Geliştirme Çerçeve programı:** 2002-2006 yılları için 17,5 milyar € kullanıma ayrılmış ve Türk KOBİ'leri de yararlanabilmektedir. **Araştırma ve Geliştirme Çerçeve programı:** 2006-2010 yılları için 67,8 milyar € KOBİ'ler

için fon ayırmış ve Türkiye'deki KOBİ'lerin katılımı için görüşmeler devam etmektedir.⁶¹

Sonuç olarak, AB'de 2000-2006 yılları için bölgesel politikalara Topluluk bütçesinden 213 milyar € ve 2004-06 yıllarında ise yeni katılan 10 yeni üyeden dolayı ek 22 milyar €, toplamda AB-25 için 235 milyar € ayrılmış yani AB'nin toplam bütçesinin üçte biri tahsis edilmiştir. Yapısal fonlar için ayrılan 195 milyar € AB'nin en büyük destek mekanizmasını oluşturmaktadır. 18 milyar € ise ekonomik ve parasal birlik alanında Maastricht kriterlerine uyumda zorlanacak üye ülkeler fonuna aktarılmıştır. Yapısal fonlar kapsamında KOBİ'lere verilen destek 2000-2006 döneminde 16 milyar € ile yapısal fon bütçesinin yaklaşık % 11'idir.⁶² 2007 -2013 dönemi için yapısal fonlara:

– **Yakınlaştırma:** GSYİH'sı AB ortalamasının % 75'inin altında olan bölgeler için 264 milyar € ayrılmıştır.

– **Bölgesel rekabet gücü ve istihdam:** tüm bölgele-
rin rekabet gücünü artırmak, ekonomisini canlandır-
mak, istihdam ve verimliliğin artırılmasına yönelik
olarak 57,9 milyar € ayrılmıştır.

– **Avrupa bölgesel işbirliği:** Sınır ötesi, ülkeler ara-
sı ve Avrupa çapında işbirliğinin desteklenmesi için
13,2 milyar € ayrılmıştır.⁶³

Türk KOBİ'leri için AB fonlarından 2004 - 2006 yılları için 1,1 milyar € ayrılmış, 2004 yılında 250 milyon €, 2005 yılı için 300 milyon € kullanılmış, 2006 yılı için 500 milyon € ayrılmıştır. Türkiye 2002'de AYB ile 555 milyon €'luk kredi anlaşması imzalamıştır. 2002 yılında AYB 125 milyon €'yu KOBİ'lere yönelik dep-
rem kredisi, 200 milyon € KOBİ III ve 1000 milyon € ise sanayi kirliliğini önlemek için TSKB ve Vakıflar Bankası aracılığıyla vermiştir.⁶⁴ Aynı zamanda Avrupa Yatırım Bankası 2004 yılı için 250 milyon € KOBİ kredisini TSKB, TKB, Ziraat Bankası, Halk Bankası ve Vakıfbank aracılığıyla kullanırmıştır.⁶⁵

60 ODABAŞI SARI, s. 19-36.

62 ODABAŞI SARI, s. 51-52.

63 ODABAŞI SARI, s. 61.

64 Avrupa Birliği Komisyonu Türkiye Temsilciliği, Avrupa Birliği Genişleme Sürecinde Türkiye, Ankara, 2003, s. 10-12

65 ODABAŞI SARI, s.101.

60 Arzu ODABAŞI SARI, Avrupa Birliğinde KOBİ Destek Mekanizmaları ve Türkiye, İKV Yayınları No: 188, İstanbul, 2005, s. 17.

Sonuç ve Değerlendirme

Ticari rekabetin ekonomik sistem olarak benimsendiği toplumlarda sistemin sağlıklı işlemesiyle KOBİ'lerin sistem içindeki varlıkları ve güçleri arasında yakın bir ilişki vardır. KOBİ'lerin çoğu, büyük işletmelerin yerine getiremediği bir takım fonksiyonları yerine getirdikleri için sisteme olumlu katkıda bulunmaktadır. Kimileri yaptıkları işlerden dolayı KOBİ kalmakta, kimileri için de KOBİ kalmak arzulanan bir durumdur. Bu noktadan bakılırsa, piyasa ekonomisinin dinamik yapısı ve gücü, büyük ölçüde sistemdeki KOBİ'lerin varlıklarıyla ve güçleriyle yakından ilişkilidir.

Gerek ülkemiz, gerekse dünya ekonomisinde KOBİ'ler önemli krizlerden fazla etkilenmemiş, hatta bu krizlerin atlatılmasında önemli roller üstlenmiştir. KOBİ'ler yalnızca ekonomik hayatta değil, aynı zamanda sosyal hayatta da önemli roller üstlenmektedir. KOBİ'ler ülkede geniş bir alana yayıldıkları için, bölgesel gelişmişlik farklılıkların giderilmesinde, sermayenin tabana yayılmasında, yeni istihdam imkânlarının meydana getirilmesinde, gelir dağılımında adaletin sağlanmasında ve bunu devam ettirmede, demokratik hayatı canlı tutmada önemli bir araç olmaktadır.⁶⁶

Bölgelerarası dengesizliğin giderilmesinde, üretim kaynaklarının yerinde ve etkin olarak kullanılmasında vazgeçilmez bir unsur olan KOBİ'ler, politika ve stratejilerin oluşumunda da etkin olmaktadır. Bir ülkenin kalkınmasında çok önemli olan dövizin ihracattan sağlanması nedeniyle, KOBİ'ler çok fazla önem arz etmeye başlamıştır. Fakat KOBİ'lerin finansal problemlerin yanında satış ve pazarlama sorunlarının olmasından dolayı düşük kar marjıyla çalışmasına neden olmakta, bu gibi nedenlerden dolayı KOBİ'lerin organize olmaları ve güçlerini birleştirmeleri ihtiyacı meydana gelmiştir. İşte bu ihtiyaç ve anlayış sonucunda SDŞ'ler ve DTSS'ler doğmuştur. 2006 yılı ihracat rakamlarına bakıldığında, sadece 50 DTSS'ti 22,8 milyar \$ ile % 26,7'sini gerçekleştirmişlerdir.

Meydana gelen 2001 krizinde dünya ticareti % -4 gibi küçülmesine rağmen, 2002 yılında 13,2 trilyon \$ olmuştur. 2004 yılında 18,7 trilyon \$'a ulaşarak dünya ticareti 2 yılda % 41,6 artmıştır. 2005 yılında ise dün-

ya mal ihracatı 10,5 trilyon \$, ithalat 10.8 trilyon \$ olmuş ve dünya mal ticareti de % 13 oranında (nominal) artarak 21,3 trilyon \$'a ulaşmıştır.⁶⁷ 2002-2005 döneminde dünya ihracatı yılda ortalama % 17 artarken, Türkiye daha hızlı bir artış gerçekleştirerek ihracatını yıllık % 27 artırmıştır. 2006 yılında ise 85,3 milyar \$ ihracatıyla son 4 yıllık artış % 136,3 (yıllık ortalama % 34,1) olmuş ve OECD ülkeleri içerisinde ihracat artışında 1.'dir. Buna göre Türkiye dünya ihracat artışının üzerinde artış göstermiş ve 2005 yılında dünya da ihracat bakımından 34., ithalat bakımında 23. ülke olurken 2006 yılında % 7,8 büyüyerek dünyanın 19. büyük ekonomisi olmuştur.⁶⁸ Buradan da anlaşılacağı gibi Türkiye'de uygulanan ihracatla ilgili politikaların amacına ulaşmaya başladığının bir göstergesidir. Aynı zamanda 2002 yılında ihracat yapan firma sayısı 31.719 iken, yaklaşık % 33'lük artışla 2006 yılında 42.136 firma olmuştur. Kısaca SDŞ ve DTSS modelleri meyve vermeye başlamış, bunlar aynı zamanda kendileri adına ihracat yaparlarken, KOBİ'lere de ihracat yapmayı öğretmekteler ya da onlara aracılık yapmaktadırlar. SDŞ ve DTSS modeliyle ilgili olarak **genel anlamda bu şirketlere, özelde ise KOBİ'lere önerilerimiz şunlardır:**

- KOBİ'lerin bir varlık nedeni olmalıdır. Bu neden sadece mal ve hizmet üretip, satmaktan ziyade, modern pazarlama ve toplam kalite yönetimi anlayışı çerçevesinde, müşteri odaklı çalışma ve müşteri memnuniyeti ön planda olmalıdır. Bunun yanında, KOBİ'lerin modern pazarlama anlayışını benimsemeleri gerekmektedir. Bunun için DTSS ve SDŞ'ler kaçınılmaz bir çözüm aracı olduğu kurulan DTSS'ler ile SDŞ'ler göstermektedir.

- İşletmelerin ihracatta karşılaştıkları en önemli sorun dış rekabetin yoğun olması, bürokratik işlemlerin çok fazla olması, kotalar ve kısıtlamaların varlığı, pazar bilgisi elde etme zorluğundan kaynaklanmaktadır. Buna göre işletmelerin dış rekabetten korunmaları için bir araya gelerek bir sinerji oluşturmaları gerekir. Buna en güzel örnek DTSS ve SDŞ'lerdir. Aynı zamanda bürokratik engellerin bir an önce azaltılması gerekmektedir. ABD pazarında yaşanan kotalar

⁶⁶ YILMAZ, s. 145.

⁶⁷ http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/its2006_e/section1_e/i01.xls, 02.12.2006.

⁶⁸ WTO, International Trade Statistics 2006, Cenevre, April-2006, http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/its2006_e/section1_e/i01.xls, 02.12.2006.

ve kısıtlamaların aşılması için, ülke yönetiminde bulunanların en kısa sürede çözüm bulması gerekir. Dış pazarlarda bilgi edinmek için AB’de olduğu gibi BC-NET, TED vb. KOBİ ağı oluşturmak gerekir. Kurulan KOBİNET ağına daha fazla yaygınlaştırılması gerekir.

- İşletmelerin ihracatlarında darboğaz sorunları vardır. Bunlar, döviz kuru politikasından, ihracatı teşvik politikası yetersizliğinden, girdi fiyatlarının sürekli yükselmesinden, uzun vadeli satışlardan, yeterli düzeyde dış ticaret konusunda eğitilmiş personelin olmamasından kaynaklanmaktadır. Yakalanmış olan gerek siyasi, gerek ekonomik istikrarın devamlılığının sağlanması gerekir. Enflasyonun biran önce düşürülmesi, reel faizlerin dünya standartları düzeyine indirilmesi, döviz kuru politikalarının spekülasyonlardan arındırılması ve YTL’nin aşırı değerlendirilmesinin önlenmesi gerekmektedir. İşletmelere bu gibi dezavantajlardan, DTSS ve SDŞ’leri kurmalarını teşvik ederek avantaj elde etmeleri zor olmayacaktır.

- İşletmelerin ihracat yapamama nedenlerinin başında dış pazarlar hakkında bilgi eksikliği, finansman zorluğu, rekabet güçlüğü, bürokratik engeller, aramalı ve hammadde maliyetlerinin yüksek olması, enerji ve işçilik maliyetlerinin rakip ülkelere göre çok yüksek olması vb. nedenlerden kaynaklanmaktadır. Popülist politikalar uygulamak değil gerçekçi, sadece bazı sektörler için değil tüm toplumun faydası için politikalar oluşturulmalıdır. Şu an yapılmakta olan AB ile müzakere süreci devam ettiği ülkemizde, yakalanan bu olumlu havanın çok iyi değerlendirilip ülkemiz insanların refahını artırmak gerekir. Bu ise daha fazla döviz demektir, bunun yolu ihracatı artırarak olur. İşte KOBİ’lerin bir araya gelerek DTSS ve SDŞ çatısı altında birleşmeleri sağlanarak, bu sorunların üstesinden gelmeleri hem finansal olarak, hem de zaman kazanarak daha hızlı ve etkin olacaktır.

- Anlaşılan şudur ki, ihracatımızda önemli bir sıçrama yapabilmek ancak KOBİ’lerimizin ihracata yönlendirilmesi ile mümkün olmaktadır. Bu nedenle KOBİ’lerimizin dış pazarlar konusunda bilgilendirilmesi ve özellikle finansal açıdan desteklenmesi çok

önemli bir konudur. Bu bakımdan öncelikle SDŞ’ye sağlanan destek ve teşvikler daha cazip hale getirilmeli ve KOBİ’lerimizin bir araya gelerek bu tür şirketler kurmaları desteklenmelidir. Ayrıca, ihracata yeni başlayan ve ihracat potansiyeli olan KOBİ’lerimizin ürün geliştirme ve teknoloji yenilemeye yönelik yatırımları, her türlü teşvik edilmelidir.

Sonuç olarak, KOBİ’lerin karşılaştıkları sorunlara akılcı çözümlerin bulunamadığı sürece işletmelerimizin dışa açılmaları ve rekabet etmelerini beklemek büyük bir iyimserlik olacaktır. Fakat KOBİ’lerin yapısının esnek olması, büyük işletmelere göre sektör ve pazar değişimlerini kolay sağlaması ise, bir avantajdır. Esnek üretim yapıları nedeniyle, atılgıncı, risk alabilen ve dinamik bir görünümde olan KOBİ’lerimizi, hem ağırlaşan rekabet şartlarına hazırlamak, hem de iç dinamiklerini harekete geçirecek, sürekli bilgilendirmek gerekir. KOBİ’lerin bunu tek başlarına yapmaları mümkün olmayabilir. Bu nedenle KOBİ’lerin kendi aralarında işbirliğine gidip örgütlenmeleri gerekmektedir. Bunun en iyi yolu da DTSS ve SDŞ’lerdir. KOBİ’lerin sorunlarını çözmek ve rekabet güçlerini geliştirmek için şimdiye kadar izlenen politikalar gözden geçirilerek, geçmişteki hatalardan ders çıkarıp, yeni strateji ve yaklaşımlar geliştirmek zorundayız. Yoksa biz düşünürken ya da karar vermek için beklerken çok geç kalınabilir. Henry Ford’un dediği gibi;

**“bir araya gelmek bir başlangıçtır,
bir arada bulunmak bir gelişimdir,
beraber çalışabilmek ise başarıdır.”**

Bunun için bir an önce karar verip, özellikle işletmelerimizin imkânlarını ve güçlerini birleştirmeleriyle kuracakları, DTSS ve SDŞ kanalıyla, yurt dışında, geniş katılımlı Ticaret Merkezleri oluşturarak, ürünlerini başta komşu ülkeler ve AB ülkeleri olmak üzere, hedef pazarlarda -doğrudan kendilerinin- pazarlamalarıyla, bunun üstesinden geleceklerdir. Dünya ticaretinden ülkemizin istenilen payı almak yani 2023 yılında 500 milyar \$ ihracat hedefine ulaşabilmek için her zaman, ne olursa olsun, her şekilde, her ülkeye ihracat yapmak gerekir.

Kaynakça

2000/1 sayılı tebliğ, 14.1.2000 tarih ve 23933 sayılı Resmi Gazete, [Http://www.foreigntrade.gov.tr/ihr/mevzu/dahhar/2000.1.htm](http://www.foreigntrade.gov.tr/ihr/mevzu/dahhar/2000.1.htm), 18 Mart 2006.

2003/3 sayılı tebliğ, [Http://www.dtm.gov.tr/IHR/dvyar-dim/2003-3_tebliğ.htm](http://www.dtm.gov.tr/IHR/dvyar-dim/2003-3_tebliğ.htm), 20 Nisan 2006.

ATO, "KOBİ Kredi ve Teşvikleri," Ankara Ticaret Odası, Yayın No:2, Ankara, 2000.

Avrupa Birliği Komisyonu Türkiye Temsilciliği, **Avrupa Birliği Genişleme Sürecinde Türkiye**, Ankara, 2003.

BAYRAKTAR, Sema ve KÖSE, Yasemin, "KOBİ'lerin Finansmanı ve Finansal Sorunları: Zonguldak Örneği", **İktisat İşletme ve Finans**, Mali ve Ekonomik Sorunlarına Yönelik Aylık Yayın, Yıl: 19, Sayı: 218, 2004, s. 111-124.

BİS, **Yeni İhracat Organizasyonlar, Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri, Türkiye'de KOBİ'ler ve İhracat Politikamız**, İstanbul, 1993.

ÇELİK, Adnan ve AKGEMCİ, Tahir, **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler, Yeni Stratejiler**, Nobel Yayın-Dağıtım, Ankara, 1998.

DELİCE, Güven "KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesinde Finansman Destekleri: Türk Eximbank Kredileri Üzerine Bir Uygulama", I. Orta Anadolu Kongresi Tebliğleri, **Erciyes Üniversitesi, Nevşehir İ.İ.B.F.**, Nevşehir, 18-21 Ekim 2001, s. 18-21.

DİKEN, Ahmet, "KOBİ'lerin İhracat Sorununun Çözümünde Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Rolü", **Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi**, Cilt: 12, Sayı: 1-2, Erzurum, 1998, s. 39-51.

DTM, "Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine İlişkin Tebliğ," Resmi Gazete, Sayı: 21919, 29 Nisan-1994.

DTM, "Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine İlişkin Tebliğ," Resmi Gazete, Sayı: 22859, 26 Aralık-1996.

DTM, **Başlıca Ekonomik Göstergeler**, Ankara, Mayıs-2002.

DTM, **Başlıca Ekonomik Göstergeler**, Ankara, Temmuz-2004.

DTM, **Dış Ticaret Sermaye Şirketlerine İlişkin Tebliğ**, 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı, Ankara, 22 Ekim 2006.

DULUPÇU, Murat Ali, ÇARIKÇI, İlker Hüseyin ve SUNGUR, Onur, "Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ Politikası ve Bölgesel Politika Üzerine Bir Değerlendirme", 2. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi: AB KOBİ'leri ile İşbirliği, **İstanbul Kültür Üniversitesi Kongre Kitabı**, İstanbul, 2-3 Aralık 2005, s. 540-550.

EKOMÜSIAD, **Türkiye'de 37 Sektörel Dış Ticaret Şirketi Var**, MÜSIAD Yayını, Aylık Ekonomik Rapor, Yıl:3, Sayı:11, İstanbul, Eylül-2000.

EKONOMİK FORUM, **KOBİ'lerin İhracatçıları SDŞ'ler Atılma Hazır**, TOBB Yayını, Ankara, 15 Nisan 2001, s. 20-29.

ERKAN Mehmet, **KOBİ'lerde Finansman Sorunları ve Dış Kaynaklı Krediler**, Afyon Kocatepe Üniversitesi Yıllığı, No:7, Afyon, 1990.

GÖVDERE, Bekir "Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Yapısı Üzerine Bir Araştırma", **Dış Ticaret Dergisi**, DTM yayını, Sayı:12, Yıl:4, Ankara, Ocak-1999, s. 30-61.

GÜLTEKİN Kaan, **KOBİ Finansman Kaynakları**, İzmir Ticaret Odası Yayını, No:59, İzmir, 1999.

Halka ve Olaylara Tercüman Gazetesi, **Devler Döviz Basıyor**, 13 Ağustos 2004.

[Http://212.175.40.92/TimPortal_TR/Lists/Duyurular/Attachments/219/İLK%201000%20FİRMA%202004.xls](http://212.175.40.92/TimPortal_TR/Lists/Duyurular/Attachments/219/İLK%201000%20FİRMA%202004.xls), 22 Eylül 2007.

[Http://212.175.40.92/TimPortal_TR/Lists/Duyurular/Attachments/219/İLK%201000%20FİRMA%202005.xls](http://212.175.40.92/TimPortal_TR/Lists/Duyurular/Attachments/219/İLK%201000%20FİRMA%202005.xls), 22 Eylül 2007.

[Http://212.175.40.92/TimPortal_TR/Lists/Duyurular/Attachments/219/TIM1000-2006.xls](http://212.175.40.92/TimPortal_TR/Lists/Duyurular/Attachments/219/TIM1000-2006.xls), 22 Eylül 2007.

[Http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/Mevzuat-GelistirmeDb/Karar2007liste.doc](http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/Mevzuat-GelistirmeDb/Karar2007liste.doc), 22 Eylül 2007.

[Http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/Devlet-YardimlariDb/sds-yeni liste.doc](http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/Devlet-YardimlariDb/sds-yeni liste.doc), 23 Eylül 2007.

[Http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm), 15 Nisan 2007.

[Http://www.eximbank.gov.tr/htmlfiles/kisaeximbankpg.htm](http://www.eximbank.gov.tr/htmlfiles/kisaeximbankpg.htm), 22 Şubat 2004.

[Http://www.forumfor.biz/archive/index.php/t-38125.html](http://www.forumfor.biz/archive/index.php/t-38125.html), 25 Ekim 2006.

[Http://www.haberx.com.tr](http://www.haberx.com.tr), 28 Şubat 2004.

[Http://www.milliyet.com.tr](http://www.milliyet.com.tr), 20 Ekim 2005.

[Http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2006_e/section1_e/i01.xls](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2006_e/section1_e/i01.xls), 13 Nisan 2006.

KAYA, Sezai, "Yabancı Sermaye Teşvik Edilmeli", **Yeni Yüzyılda Girişimci Ruhu ve KOBİ'ler**, Ortak Konferanslar Dizisi (26 Ağustos 2000-10 Eylül 2000) **Kitap 2, TOSYÖV**, İzmir, 2000, s. 5-18.

KÜÇÜKÇOLAK, R. Ali **KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü**, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, İstanbul, 1998.

MEIER Max George, "Yine Envanter," *Dünya Gazetesi*, Şubat-1996, s.19.

Milliyet Gazetesi, **22 Milyar Dolarlık Yabancı Sermaye Girişi Bekleniyor**, 14 Temmuz 2006.

Milliyet Gazetesi, **Altı Yıllık Sermaye Bir Yılda Geldi**, 19 Şubat 2006.

Milliyet Gazetesi, **Dünya Ticareti 10 Trilyon Doları Aştı**, 13 Haziran 2006.

Milliyet Gazetesi, **IIF: Türkiye Bu Yıl 11 Milyar Dolar Yabancı Sermaye Çeker**, 21 Şubat 2006.

Milliyet Gazetesi, **Yabancı Sermaye Stoku 63,2 Milyar Dolar**, 11 Haziran 2006.

MOLDİBİ, Adnan, "KOBİ'ler ve İhracatçı KOBİ Günleri", İhracatçı KOBİ Günleri 2000, **İGEME'den Bakış**, Yıl: 4, Sayı: 14, Ankara, Nisan-Haziran 2000, s. 67-78.

MÜFTÜOĞLU, M. Tamer ve DURUKAN, Tülin, **Girişimcilik ve KOBİ'ler**, Gazi Kitabevi, Ankara, Şubat-2004.

MÜFTÜOĞLU, M. Tamer, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar - Öneriler**, EGS Bank Yayınları, Yayın No:1, İstanbul, Şubat-1997.

ODABAŞI SARI, Arzu, **Avrupa Birliğinde KOBİ Destek Mechanizmaları ve Türkiye**, İKV Yayınları No: 188, İstanbul, 2005.

OECD, **Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey, Issues and Policies**, Paris, 2004.

ÖZDOĞAN, İbrahim, "Birlikten Kuvvet Doğar: SDŞ'ler ve Rekabet", İhracatçı KOBİ Günleri 2000, **İGEME'den Bakış**, Yıl: 4, Sayı: 14, Sayı: 14, Sayı: 14, Ankara, Nisan-Haziran 2000, s. 34-38.

SERDENGEÇTİ, Turan, **Türkiye'de Genel Yatırım ve KOBİ Teşvik Mevzuatı İle Uygulamaları**, T.C. Hazine Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü, Ankara, Nisan-2003.

T.C. Resmi Gazete, **Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsüne İlişkin Tebliğ (İhracat: 2004/12)**, Sayı: 25664, Ankara, 8 Aralık 2004.

T.C. Resmi Gazete, **Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsüne İlişkin Tebliğ (İhracat: 2004/4)**, Sayı: 25510, Ankara, 2 Temmuz 2004.

T.C. Resmi Gazete, **Dış Ticaret Şirketlerine İlişkin Tebliğ**, Sayı: 26486, Ankara, 7 Nisan 2007.

T.C. Resmi Gazete, **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik**, Sayı: 25997, Ankara, 18 Kasım 2005.

T.C. Resmi Gazete, **Sektörel Dış Ticaret Şirketi Statüsüne İlişkin Tebliğ (İhracat: 1996/39)**, Sayı: 22859, Ankara, 29

Aralık 2004.

T.C. Vakıflar Bankası Genel Müdürlüğü, Ankara, 25 Haziran 2004.

TEKSTİL SEKTÖRÜ, **Sektörel Dış Ticaret Şirketleri İçinde Bir Başarı Öyküsü: ATGS**, MÜSİAD Yayını, Yıl:1, Sayı:1, İstanbul, Nisan-2000.

Türk Eximbank, **2004 Faaliyet Raporu**, Ankara, 2005.

Türk Eximbank, **2005 Faaliyet Raporu**, Ankara, 2006.

Türk Eximbank, **2006 Faaliyet Raporu**, Ankara, 2007.

Türk Eximbank, **DTŞŞ ve SDŞ İçin Kısa Vadeli İhracat Kredileri Uygulama Esasları (Revizyon)**, 21 Mart 2005. [Http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm), 23 Eylül 2007.

Türkiye Kalkınma Bankası Genel Müdürlüğü, Ankara, 20 Haziran 2004.

ULUDAĞ, İlhan ve SERİN, Vildan, **Türkiye'de Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler**, İTO Yayınları, No:1990/25, İstanbul, 1990.

WTO, **International Trade Statistics 2005**, Cenevre, 2005.

WTO, **International Trade Statistics 2006**, Cenevre, April 2006, [Http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2006_e/section1_e/i01.xls](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2006_e/section1_e/i01.xls), 14 Mayıs 2007.

YALÇIN, İbrahim, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Olarak Örgütlenmeleri," **Dış Ticaret Dergisi**, DTM Yayını, Ankara, Ocak-1997, [Http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/kucuksay8oc98.doc](http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/kucuksay8oc98.doc), 22 Nisan 2007.

YILMAZ, Beytullah, "Avrupa Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomideki Yeri ile Finansman Sorunları ve Denizli Örneği" Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli, 2002.

YILMAZ, Beytullah, "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: Risk Sermayesi Finansman Modeli" **Dış Ticaret Dergisi**, DTM Yayını, Yıl:9, Sayı:33, Ankara, 2004, s. 57-98.

YILMAZ, Beytullah, "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi", **Dış Ticaret Dergisi**, DTM Yayını, Yıl:9, Sayı:30, Ankara, 2004, s. 141-179.



T.C. YARGITAY 9. HUKUK DAİRESİ

ESAS NO : 2007/15603

KARAR NO : 2007/18639

KARAR TARİHİ : 11.06.2007

**KARAR ÖZETİ : İŞ GÜVENCESİ - İŞÇİNİN
DÜRÜSTLÜK KURALLARINA UYGUN
DAVRANMAMASI**

4857 sayılı İş Kanunu'nun 18 ve devamı maddelerinde belirtilen iş güvencesi hükümlerinin amacı, işverenin iş sözleşmesini meşru ve makul görülebilecek bir neden olmaksızın keyfi olarak sona erdirmesinin engellenmesi, dolayısıyla iş ilişkilerinde sürekliliğin sağlanmasıdır. Sözü edilen düzenlemeler, işverene emredici kurallarla bir takım yükümlülükler getirmekle birlikte, işçinin de yasanın bu korumasından yararlanması için dürüstlük kurallarına uygun davranması gerekir. Başka bir anlatımla iş ilişkisinde sürekliliğin sağlanması noktasında işçi de iyiniyet kurallarına uygun olarak kendisinden beklenen davranışları ortaya koymalıdır. Bu nedenle, işe iade davasında hedef, işe başlatılma olmalıdır. Somut olayda, davalı işveren fesihden sonra davacıyı işe başlaması için çağrıda bulunmasına rağmen davacı işçi, haklı bir neden olmadan işverenin bu davetine icabet etmemiştir. Davacının işe davete icabet etmemesi, iş ilişkisinin devamı ile ilgili talebinde samimi olmadığını, nihai hedefinin boşta geçen süre ücreti ile işe başlatmama tazminatını almak olduğunu göstermektedir. Ne var ki, bu amaca yönelik talebin iş güvencesi hükümlerince korunması

mümkün değildir. Davacı bu davranışı ile işverence yapılan feshi geçerli hale getirmiştir. Bu nedenle, mahkemece davanın reddine karar verilmiş olması isabetlidir.

DAVA

Davacı adına Avukat ile davalı.... A.Ş. adına Avukat aralarındaki dava hakkında İş Mahkemesinden verilen 21.06.2006 günlü ve sayılı kararı Dairenin 11.12.2006 günlü ve 25024-32633 sayılı ilamıyla BOZULMASINA ve davanın reddine karar verilmiştir. Davalı avukatınca kararın maddi hataya dayandığı gerekçesiyle ortadan kaldırılması istenilmiş olmakla, dosyanın incelenmesinde Dairemizce davanın reddine karar verilmesine rağmen, davacı lehine vekalet ücretine karar verildiği, kararın maddi hataya dayandığı açık olduğundan, Dairemizin anılan kararının ortadan kaldırılmasına karar verildi, dosya incelendi gereği konuşulup düşünüldü:

YARGITAY KARARI

Davacı işçi, iş sözleşmesinin geçerli neden olmadan işverence feshedildiğini ileri sürerek feshin geçersizliğine ve işe iadesine karar verilmesini, işe başlatılmama halinde ödenmesi gereken tazminat ile boşta geçen süre ücretinin belirlenmesini istemiştir.

Davalı işveren, davacının iş sözleşmesinin feshedildiğini, işe gelmemesi üzerine sözlü olarak çağrıldığını ancak işe gelmediğini, dava dilekçesinin tebliğinden sonra noter aracılığı ile davet edilmesine rağmen işe gelmediğini belirterek davanın reddine karar verilmesi gerektiğini savunmuştur.

Mahkemece SSK hizmet belgesine göre iş sözleşmesinin davalı işverence feshedildiği, dava açıldıktan

sonra noter kanalıyla işe davet edilmiş olmasının da iş sözleşmesinin davalı işverence feshedildiğini gösterdiği ve yazılı bir fesih bildiriminde bulunulmadığı gerekçesi ile davanın kabulüne karar verilmiştir.

Dosya içeriğine göre davacının iş sözleşmesinin 1.3.2006 tarihinde davalı işverence feshedildiği, davacı işçi tarafından dava açıldıktan sonra işverence 18.4.2006 tarihli noter ihtarnamesi ile işe iade davasının kabul edildiğinin belirtildiği ve davacının 15 gün içinde işe başlamasının istendiği, ihtarnamenin davacıya 2.5.2006 tarihinde tebliğ edildiği anlaşılmaktadır. Davacı vekili, sözü edilen ihtarnameye karşı fesihten dönmenin ancak mahkemenin kararı ile olacağı, boşa geçen ücret ve diğer hakların ile işbaşı yaptırılmadığı takdirde işe başlatmama tazminatının ödenmesi gerektiğini belirtmiştir.

4857 sayılı İş Kanunu'nun 18 ve devamı maddelerinde belirtilen iş güvencesi hükümlerinin amacı, işverenin iş sözleşmesini meşru ve makul görülebilecek bir neden olmaksızın keyfi olarak sona erdirmesinin engellenmesi, dolayısıyla iş ilişkilerinde sürekliliğin sağlanmasıdır. Sözü edilen düzenlemeler, işverene emredici kurallarla bir takım yükümlülükler getirmekle birlikte, işçinin de yasanın bu korumasından yararlanması için dürüstlük kurallarına uygun davranması gerekir. Başka bir anlatımla iş ilişkisinde sürekliliğin sağlanması noktasında işçi de iyiniyet kurallarına uygun olarak kendisinden beklenen davranışları ortaya koymalıdır. Bu nedenle, işe iade davasında hedef, işe başlatılma olmalıdır. Somut olayda, davalı işveren fesihten sonra davacıyı işe başlaması için çağırıda bulunmasına rağmen davacı işçi, haklı bir neden olmadan işverenin bu davetine icabet etmemiştir. Davacının işe davete icabet etmemesi, iş ilişkisinin devamı ile ilgili talebinde samimi olmadığını, nihai hedefinin boşa geçen süre ücreti ile işe başlatmama tazminatını almak olduğunu göstermektedir. Ne var ki, bu amaca yönelik talebin iş güvencesi hükümlerince korunması mümkün değildir. Davacı bu davranışı ile işverence yapılan feshi geçerli hale getirmiştir. Bu nedenle, mahkemece davanın reddine karar verilmiş olması isabetlidir.

Belirtilen nedenlerle, yerel mahkeme kararının 4857 sayılı İş Kanunu'nun 20/3.maddesi uyarınca bozularak ortadan kaldırılması ve aşağıdaki şekilde hüküm kurulması gerekmektedir.

SONUÇ

Yukarıda açıklanan nedenlerle,

- 1-İş Mahkemesinin 21.06.2006 gün ve ... sayılı kararının bozularak ortadan kaldırılmasına,
- 2- Davanın REDDİNE,
- 3- Harç peşin alındığından yeniden alınmasına yer olmadığına,
- 4- Davacının yapmış olduğu yargılama giderinin üzerinde bırakılmasına, davalının yaptığı (37.00) YTL yargılama giderinin davacıdan tahsili ile davalıya ödenmesine,
- 5- Karar tarihinde yürürlükte bulunan tarife göre 450.-YTL ücreti vekaletin davacıdan alınarak davalıya verilmesine,
- 6- Peşin alınan temyiz harcının isteği halinde davalıya iadesine, kesin olarak 11.06.2007 tarihinde oybirliği ile karar verildi

T.C. YARGITAY 9. HUKUK DAİRESİ

ESAS NO : 2006/33909
KARAR NO : 2007/11104
KARAR TARİHİ : 17.04.2007
KARAR ÖZETİ : ELEKTRONİK
ORTAMDA YAYIN FAALİYETİNDE
ÇALIŞANLARIN 5953 SAYILI KANUN
KAPSAMINA GİRMESİ

Gazetenin yayınlanması bir başka anlatımla basılıp çoğaltılması gerekirse de, günümüzde teknoloji ve iletişimin geldiği nokta itibarıyla, gazetenin nesne olarak basımı ve dağıtımı bir zorunluluk değildir. Gazetenin elektronik ortamda, umuma açık olarak yayınlanması ve okuyucunun yararlanmasına sunulması da mümkündür. Somut olayda davalı iş-

veren internet ortamında gazetecilik faaliyetlerini yürütmüş ve davacı da iki gazetenin koordinatörlüğünü yapmıştır. Bu itibarla davacının çalıştığı işyeri, 5953 sayılı yasanın 1. maddesinde sözü edilen “gazete” kavramı kapsamında değerlendirilmelidir. Davacının, gazetenin koordinatörü olması sebebiyle fikir ve sanat işi yaptığı kabul edilmelidir. O halde davacının aylık ücret karşılığı olan bu çalışmalarının 5953 sayılı yasa kapsamında değerlendirilmesi gerekir.

DAVA

Davacı, ihbar, fazla çalışma ücreti, bayram ve genel tatil ücreti ve ücret ve yüzde beş fazla alacaklarının ödetilmesine karar verilmesini istemiştir. Yerel mahkeme, isteği kısmen hüküm altına almıştır. Hüküm süresi içinde taraflar avukatlarınca temyiz edilmiş olmakla dosya incelendi, gereği konuşulup düşünüldü:

YARGITAY KARARI

Davacı, açmış olduğu bu davada davalı şirketin yayınladığı gazetede 5953 sayılı yasa kapsamında gazeteci olarak çalıştığını ve iş sözleşmesinin işverence feshedildiğini ileri sürerek, ihbar ve kıdem tazminatı ile bir kısım işçilik alacakları isteklerinde bulunmuştur. Mahkemece, davacının çalışmalarının 5953 sayılı yasa kapsamında olmadığı gerekçesiyle, fesih tarihi itibarıyla yürürlükte olan 1475 sayılı İş Kanunu hükümleri doğrultusunda davaya konu işçilik hakları yönünden hesaplama yapılarak isteklerin kısmen kabulüne karar verilmiştir. Hüküm taraflar temyiz etmiştir.

Dosya içindeki bilgi ve belgelere göre davacı, daha önce çeşitli basın yayın kuruluşlarında gazeteci sıfatıyla çalışmış ve davaya konu işyerinde 1.4.2003-15.11.2003 tarihleri arasında davalı şirket tarafından yayınlanan ve adlı elektronik gazetelerin yayın koordinatörü olarak görev yapmıştır.

Davacının anılan çalışmalarının basın çalışanlarıyla ilgili 5953 sayılı yasa kapsamında sayılıp sayılamayacağı, taraflar arasındaki temel uyuşmazlığı oluşturmaktadır. 5953 sayılı yasanın 1. maddesinde kanunun kapsamı, “ Bu Kanun hükümleri Türkiye’de yayınlanan gazete ve mevkutelerle haber ve fotoğraf ajans-

larında her türlü fikir ve sanat işlerinde çalışan ve İş Kanunundaki “işçi” tarifi şümulü haricinde kalan kim-selerle, bunların işverenleri hakkında uygulanır” şeklinde kurala yer verilerek ifade edilmiştir. Öte yandan 3984 sayılı Radyo ve Televizyonların Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanunun 38. maddesinde de, radyo ve televizyon kuruluşlarının haberle ilgili birimlerinde çalışanların 5953 sayılı Basın Mesleğinde Çalışanlarla Çalıştıranlar Arasındaki Münasebetlerin Tanzimi Hakkında Kanuna tabi olduğu hükme bağlanmıştır. Buna göre anılan yasa kapsamında çalışanların belirlenmesi bakımından anılan yasaların ilgili hükümleri açısından değerlendirmeye gidilmelidir.

Davalı şirketin özel radyo ve televizyon kuruluşu olmadığı dosya içindeki bilgi ve belgelerden anlaşılmaktadır. Bu itibarla 3984 sayılı yasanın anılan hükmü yönünden inceleme yapılmasına gerek bulunmamaktadır.

Davalı şirketin unvanında “yayıncılık” ifadesi de yer almakta olup, davalı işverenin bu anlamda elektronik ortamda yayın yapan gazeteler çıkardığı tartışmasız durumdadır.

Günlük veya çok kısa aralıklarla yayımlanan, günlük haber ileten nispeten büyük boyutta basılı eser olarak tanımlanabilen gazetenin umuma hitap etmesi ve devamlılık göstermesi de gerekir. Gazetenin yayınlanması bir başka anlatımla basılıp çoğaltılması gerekirse de, günümüzde teknoloji ve iletişimin geldiği nokta itibarıyla, gazetenin nesne olarak basımı ve dağıtımı bir zorunluluk değildir. Gazetenin elektronik ortamda, umuma açık olarak yayınlanması ve okuyucunun yararlanmasına sunulması da mümkündür. Somut olayda davalı işveren internet ortamında gazetecilik faaliyetlerini yürütmüş ve davacı da iki gazetenin koordinatörlüğünü yapmıştır. Bu itibarla davacının çalıştığı işyeri, 5953 sayılı yasanın 1. maddesinde sözü edilen “gazete” kavramı kapsamında değerlendirilmelidir.

Davacının görev yaptığı birimin gazete olarak ele alınması gerektiği bu şekilde belirlendikten sonra, 5953 sayılı yasanın 1. maddesinin 2. fıkrasında sözü edilen fikir ve sanat işi yapma ölçütü üzerinde durulmalıdır. Anılan hükme göre gazete işyerlerinde çalışanların tamamı kanun kapsamında değerlendirilmemiş ve fikir ve sanat işlerinde ücret karşılığı çalışma koşulu da

aranmıştır. Davacının, gazetenin koordinatörü olması sebebiyle fikir ve sanat işi yaptığı kabul edilmelidir. O halde davacının aylık ücret karşılığı olan bu çalışmalarının 5953 sayılı yasa kapsamında değerlendirilmesi gerekir. Mahkemece davacının 1475 sayılı yasa kapsamında çalıştığından bahisle sonuca gidilmesi hatalı olmuştur. Davaya konu isteklere hak kazanma ve hesaplamalar noktasında 5953 sayılı yasaya göre değerlendirme yapılması ve sonucuna göre bir karar verilmesi için hükmün bozulması gerekmiştir.

SONUÇ

Temyiz olunan kararın yukarıda yazılı sebepten BOZULMASINA, peşin alınan temyiz harcının istek halinde ilgiliye iadesine, 17.04.2007 gününde oybirliğiyle karar verildi.

T.C. YARGITAY 9. HUKUK DAİRESİ

ESAS NO : 2006/32938
KARAR NO : 2007/4686
KARAR TARİHİ: 19.02.2007
KARAR ÖZETİ : İŞE İADE

Davalı işveren naklin gerekçesi konusunda çelişkiye düştüğü gibi, yeniden yapılanma ve organizasyon değişikliğini de kanıtlamış değildir. Geçerli bir neden olmadığı halde, davacının başka bir ildeki işyerine nakli ve davacının bu nakil sebebiyle ailevi nedenlerle il dışında çalışamayacağını belirterek, iş sözleşmesinin feshini istemesindeki iradesinin serbest iradeye dayalı olduğunu söyleme olanağı bulunmamaktadır. Öte yandan, dosya içeriğine göre, davacı işçiye ihbar ve kıdem tazminatının ödenmiş olması, davalı işverence düzenlenen işten ayrılma bildirgesinde iş sözleşmesinin İş Kanunu'nun 17.maddesi gereğince feshedildiğinin belirtilmiş

olması karşısında iş sözleşmesinin davacının istifası ile sona erdiğinin kabulüne imkan yoktur. Mevcut olgulara göre, iş sözleşmesi davalı işverence geçerli neden olmadan feshedilmiş olduğundan davacının işe iade isteğinin kabulüne karar verilmesi gerekir.

DAVA

Davacı, feshin geçersizliğine ve işe iadesine karar verilmesini istemiştir.

Yerel mahkeme, davayı reddetmiştir.

Hüküm süresi içinde davacı avukatı tarafından temyiz edilmiş olmakla dosya incelendi, gereği konuşulup düşünüldü.

YARGITAY KARARI

Davacı işçi, iş sözleşmesinin geçerli neden olmadan işverence feshedildiğini ileri sürerek feshin geçersizliğine ve işe iadesine karar verilmesini, işe başlatılmama halinde ödenmesi gereken tazminat ile boşa geçen süre ücretinin belirlenmesini istemiştir.

Davalı işveren, davacının dava dışı ... firmasında geçici olarak çalışması ile ilgili olarak soruşturma geçirdiğini ve bu soruşturma sonrası işyerinde oluşan huzursuzluk nedeni ile Ankara'ya atamasının yapıldığını, davacının bu atamayı kabul etmeyerek iş sözleşmesinin sona erdirilmesini talep etmesi üzerine iş sözleşmesinin sona erdirildiğini belirterek davanın reddine karar verilmesi gerektiğini savunmuştur.

Mahkemece iş sözleşmesinin davalı işverence feshedilmediği, davacının 27.5.2005 tarihli görev değişikliğini kabul etmeyip tazminatlarının ödenmesi suretiyle, iş sözleşmesinin sona erdirilmesini talep etmesi üzerine, iş sözleşmesinin sona erdiği, iş sözleşmesinin davacının istifası ile son bulması nedeni ile işe iade isteğinin reddine karar verilmiştir.

Tarafların imzalamış oldukları iş sözleşmesinin 7/f. maddesinde işverene işçiyi başka bir işyerine nakletme yetkisi verilmiştir. Sözü edilen nakil yetkisinin objektif iyiniyet kurallarına uygun kullanılması gerekir. Davalı işveren, cevap dilekçesinde davacının ge-

çirdiği bir soruşturma nedeni ile Ankara'daki işyerine nakledildiğini, davacının bu atamayı kabul etmeye- rek sözleşmesinin feshedilmesini talep etmesi üzeri- ne iş sözleşmesinin sona erdirildiğini ileri sürmüştür. Davacıya 25.5.2005 tarihinde tebliğ edilen nakil ya- zısında da naklin gerekçesini "şirketimizin yeniden yapılanması sürecine paralel olarak organizasyonu- muzda meydana gelen değişiklik" olarak belirtmiştir. Davalı işveren naklin gerekçesi konusunda çelişkiye düştüğü gibi, yeniden yapılanma ve organizasyon de- ğişikliğini de kanıtlamış değildir. Geçerli bir neden olmadığı halde, davacının başka bir ildeki işyerine nakli ve davacının bu nakil sebebiyle ailevi neden- lerle il dışında çalışamayacağını belirterek, iş söz-leşmesinin feshini istemesindeki iradesinin serbest iradeye dayalı olduğunu söyleme olanağı bulunma- maktadır. Öte yandan, dosya içeriğine göre, davacı işçiye ihbar ve kıdem tazminatının ödenmiş olması, davalı işverence düzenlenen işten ayrılma bildirge- sinde iş sözleşmesinin İş Kanunu'nun 17.maddesi ge- reğince feshedildiğinin belirtilmiş olması karşısında iş sözleşmesinin davacının istifası ile sona erdiğinin kabulüne imkan yoktur. Mevcut olgulara göre, iş sözleşmesi davalı işverence geçerli neden olmadan feshedilmiş olduğundan davacının işe iade isteğinin kabulüne karar verilmesi gerekirken, yazılı gerekçe ile reddedilmesi hatalıdır.

Belirtilen nedenlerle, 4857 sayılı İş Kanunu'nun 20.maddesinin 3.fıkrası uyarınca, hükmün bozulmak suretiyle ortadan kaldırılması ve aşağıdaki gibi karar verilmesi gerekmiştir.

HÜKÜM

Yukarıda belirtilen nedenlerle;

- 1-İş Mahkemesinin 19.9.2006 gün ve.....sayılı kararının bozularak ortadan kaldırılmasına,
- 2- İşverence yapılan feshin geçersizliğine ve davacı- nın işe iadesine,
- 3- Davacının yasal sürede işe başvurmasına rağmen, işverenin süresi içinde işe başlatmaması halinde ödenmesi gereken tazminat miktarının fesih nedeni ve kıdemi dikkate alınarak 4 aylık ücreti olarak be- lirlenmesine,

4- Davacının işe iade için işverene süresi içinde baş- vurması halinde hak kazanılacak olan ve kararın ke- sinleşmesine kadar en çok dört aylık ücret ve diğer haklarının davacıya ödenmesi gerektiğinin belirlen- mesine,

Davacının işe başlatılması halinde varsa ödenen ihbar ve kıdem tazminatının bu alacaktan mahsubuna,

5- Harç peşin alındığından yeniden alınmasına yer olmadığına,

6- Davacı vekille temsil edildiğinden, karar tarihin- de yürürlükte olan tarifeye göre 450.YTL vekalet üc- retinin davalıdan alınıp davacıya verilmesine,

7- Davacı tarafından yapılan (29.00) YTL yargılama giderinin davalıdan alınıp davacıya verilmesine, da- valının yaptığı yargılama giderinin üzerinde bırakıl- masına,

8- Peşin alınan temyiz harcının istek halinde ilgiliye iadesine, kesin olarak, oybirliğiyle 19.02.2007 tari- hinde karar verildi.



“ÇEİS - T.Çimse-İş Sosyal Diyalog Günleri” Toplantısı Yapıldı

Sendikamız ile T.Çimse-İş Sendikası, 17-19 Ekim 2007 tarihlerinde T.Çimse-İş Sendikası'nın Alanya Çim-Tur eğitim tesislerinde sosyal diyalog günleri toplantısı yapmıştır.

Üye kuruluşlarımız ve Sendikamız ile işçi sendikası arasında mevcut olan olumlu ilişkilerin artmasına katkıda bulunan toplantıya, T.Çimse-İş Sendikası Yönetim Kurulu Başkanı ve üyeleri, şube başkanları ve işyeri baştemsilcileri ile Sendikamız ve Sendikamıza üye kuruluşların insan kaynakları temsilcileri katılmışlardır.

Toplantının birinci gününde Sendikamız ve Sendikamıza üye kuruluşların insan kaynakları yetkilileri biraraya



gelerek yeni dönem toplu iş sözleşmesi ve endüstri ilişkilerinin gündemdeki konuları hakkında görüş alışverişinde bulunmuşlardır. Toplantının ikinci gününde işçi ve işveren sendikası temsilcilerinin ortaklaşa katıldıkları bir toplantı yapılmış; toplantıda, T.Çimse-İş Sendikası Başkanı Ramazan Şafak çimento sektöründe işçi ve işveren kesimlerinin diyalog içerisinde çalışma barışını sürdürmelerinin memnuniyet verici olduğunu ve başka sektörlerin bu diyalogu gıpta ile izlediğini belirttikten sonra işçi sendikası olarak yaşadıkları bazı sorunlar hakkında bilgi vermiştir. Daha sonra söz alan Sendikamız Genel Sekreteri Av. Sancar Bayazıt, işçi ve işveren sendikaları arasında gelişen sosyal diyalogun işyerlerimizde sağlanan çalışma barışının temelini oluşturduğunu belirterek, toplu iş sözleşmesi yürürlük süresinin üç yıla çıkarılmasının ve bu tür toplantılarda daha sık bir araya gelmesinin bu sürece katkı sağlayacağını ifade etmiştir. Ayrıca işveren sendikasının üye fabrikaları ile birlikte başlattığı OHSAS 18001 projesinin T.Çimse-İş Sendikasının ve işyerlerindeki çalışanla-



rın destekleriyle başarıyla tamamlandığını, iş sağlığı ve güvenliği alanında çimento sektörünün örnek bir sektör haline geldiğini açıklayarak, diğer alanlarda da bu tür başarılı çalışmaların devam edeceğini söylemiştir.

Toplantı süresince şube başkanları ve işyeri baştemsilcileri, fabrikaların insan kaynakları yetkilileri ile sık sık biraraya gelerek, işyerlerini ilgilendiren konular hakkında bilgi alışverişinde bulunmuşlardır.



ÇEİS İSG Kurulu'nun 10. Toplantısı Gerçekleştirildi

Sendikamızın İSG faaliyetleri-ne yön veren ÇEİS İSG Kurulu 10. Toplantısını, Kurul üyesi Süleyman Engiz'in evsahipliğinde Çimentaş İzmir Çimento Fabrikası'nda 10 Eylül 2007 günü gerçekleştirmiştir.

Sendikamızın 2008 yılı iş sağlığı ve güvenliği faaliyetlerinin planlandığı toplantı, kurul üyeleri ile birlikte yapılan saha turunun ardından yenilen öğle yemeği ile sona ermiştir.



OHSAS 18001:2007 Revizyonu Bilgilendirme Toplantısı Yapıldı

Temmuz ayında OHSAS 18001 standardında yapılan revizyonu değerlendirmek amacıyla, 07 Eylül 2007 tarihinde Sendikamız Merkez Binası Konferans Salonu'nda BSI Genel Müdürü Özlem Ünsal'ın konuşmacı olarak katıldığı "OHSAS 18001:2007 Revizyonu Bilgilendirme Toplantısı" gerçekleştirilmiştir.

Yoğun bir katılımın olduğu toplantıda, Özlem Ünsal revizyon ile ilgili olarak yaptığı sunumun ardından katılımcıların sorularını cevaplandırmıştır. Toplantı, katılımcılarla birlikte yenilen öğle yemeğinin ardından sona ermiştir.



“Sağlıklı İşyerleri Girişimi” Semineri Düzenlendi

Avrupa İş Sağlığı ve Güvenliği Ajansı (OSHA) ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü’nün işbirliği ile 18 Ekim 2007 tarihinde İstanbul Dedeman Oteli’nde “Sağlıklı İşyerleri Girişimi” Semineri gerçekleştirilmiştir.

KOSGEB İstanbul İktisadi İşletme ve Geliştirme Merkez Müdürü Mustafa Kaplan, Avrupa İş Sağlığı ve Güvenliği Ajansı’ndan Ingrid Poncelet, İstanbul İktisadi Organize Sanayi Bölgesi Yetkilisi Ömer Süvari ve İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdür Vekili Sabit Yaman’ın açılış konuşmalarını yaptığı seminerde Sendikamız Araştırma Uzmanı Serdar Şardan da “KOBİ’lerde İş Sağlığı ve Güvenliği Nasıl Yönetilir?” isimli bir sunum yapmıştır.

Seminerde ayrıca; İSGGM İş Sağlığı Daire Başkanı Mehmet Berk, Avrupa Bilgi Merkezi Temsilcisi Servet Koçak, İş Teftiş İstanbul Grup Başkanlığı İş Müfettişi Özlem Özkılıç, İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi Öğ-

retim Üyesi Prof. Dr. Emel Özcan, Letonya İş Teftiş Kurulu’ndan Dace Avena, BORUSAN İşyeri Hekimi Dr. Cem Coşkun, Arçelik İşyeri Hemşiresi Çiğdem Şentürk ve Teamprevent İş Sağ. Güv. Ltd. Şti. Şirket Müdürü Sadettin Baysal da birer sunum yapmışlardır.



Kurtalan Çimento Fabrikası Belgelendirildi

Üyemiz Limak Kurtalan Çimento Fabrikası 22-23 Ağustos 2007 tarihlerinde BSI tarafından yapılan tetkikler neticesinde OHSAS 18001 belgesini almaya hak kazanmıştır.

Yeni Üyelerimizden OHSAS 18001 belgesini almaya hak kazanan 2. fabrika olan Kurtalan Çimento Fabrikası’nı göstermiş olduğu başarılı çalışmalarından dolayı ÇİMENTO İŞVEREN olarak tebrik ederiz.



Akciğer Fonksiyon Çalışması Projesi Devam Ediyor

Avrupa Çimento Birliği (Cembureau) tarafından ülkemizin de dahil olduğu 8 Avrupa ülkesinde yürütülen Akciğer Fonksiyon Çalışması Projesi'nde Baştaş, Batıçim, Akçansa Büyükçekmece, Nuh, Denizli ve Set Ankara Çimento Fabrikalarında ölçümler tamamlanmıştır. Yıl sonuna kadar Çimentaş İzmir, Bolu ve Adana Çimento Fabrikalarında ölçümlerin tamamlanması planlanmaktadır.

13-14 Eylül 2007 tarihlerinde Adana ve Çimentaş İzmir Çimento Fabrikalarına projenin yürütümünü kontrol etmek amacıyla, projenin teknik koordinatörü Norveç Ulusal İş Sağlığı Enstitüsü'nden (NIOH) gelen uzmanlarca saha ziyaretleri düzenlenmiştir.



Bartın Çimento Fabrikası'nda Bilinçlendirme Eğitimi

Sendikamız Üyesi Bartın Çimento Fabrikası'nda 29 Ağustos 2007 tarihinde Sendikamız Araştırma Uzmanı Serdar ŞARDAN'ın eğitmen olarak iştirak ettiği "İş Sağlığı ve Güvenliği Bilinçlendirme Eğitimi" gerçekleştirilmiştir.

Eğitimde; iş kazası tanımı ve sınıflandırması, sektörel iş kazalarının değerlendirilmesi, iş kazalarının oluş şekilleri, gürültü, toz ve kazalardan korunma yolları vb. konular incelenmiştir.



Acil Durum Yöneticisi Eğitimlerine Başlandı

Arama Kurtarma Derneği (AKUT) ile 2006 yılında Sendikamızca başlatılmış olan işbirliği çerçevesinde "Acil Durum Yöneticisi Eğitimleri"ne 22 Ekim 2007 tarihi itibarıyla başlanmıştır.

Geçtiğimiz yıl tüm üye fabrikalarımızda gerçekleştirilen "Afetlere Giriş ve Afet Hazırlık Organizasyonu ile Enkaza İlk Müdahale ve Tahkimat Eğitimi"nin ileri aşamasını oluşturan "Acil Durum Yöneticisi Eğitimleri" 3 gün süreli olup, eğitim süresince Kurumsal Acil Durum, Acil Durum Yönetim Sistemi, Kurumsal Acil Durum Planı, Acil Durum Yönetimi Organizasyon Yapısı ve Kurumsal Süreklilik Planı gibi konulara değinilmektedir.





“Kobiler Soruyor” Programı

Sendikamız Araştırma Uzmanı Serdar Şardan 25 Eylül 2007 tarihinde ExpoChannel’de canlı olarak yayınlanan “Kobiler Soruyor” programına konuk olmuştur.

Şardan’ın Sendikamızın iş sağlığı ve güvenliği faaliyetlerini anlattığı programa ayrıca, Polisan A.Ş. SEÇ Müdürü Akif Çergel, Dr. Mahmut Yaman, Prof. Dr. Neşet Kadirgan, GAİA Danışmanlık Şirketinden Arzu Uğur ve Emekli SSK Müfettişi Erol Güngör katılmışlardır.



ÇEİS Çalışma İlişkileri Kurulu 3. Toplantısını Yaptı

ÇEİS Çalışma İlişkileri Kurulu 3. toplantısını 28 Ağustos 2007 Salı günü Ankara'da Sendikamız Merkez Binasında gerçekleştirmiştir.

Toplantıya, Bursa Çimento Genel Müdürü Mürsel Öztürk, Set Group İnsan Kaynakları Direktörü Ceylan Cengiz, Akçansa Çimento İnsan Kaynakları Direktörü Özer Erman, Nuh Çimento İnsan Kaynakları Müdürü Oğuz Akman, Batıçim - Batı Anadolu Çimento Personel ve İdari İşler Müdürü Rifat Bayraktaroğlu, Adana Çimento Lojistik Hizmetler Müdürü Nilgün Gökşen, Çimentaş

İzmir Çimento Personel ve Eğitim Şefi İzzet Tokuş, Lafarge Aslan Çimento İnsan Kaynakları Sorumlusu Fazlı Çebi, Limak Çimento Personel ve İdari İşler Şefi Asım Ateş ile Sendikamız Genel Sekreteri Av. Sancar Bayazıt, Av. Ertan İren ve Araştırma Uzmanı Serdar Şardan katılmışlardır.

Kurul Başkanlığı'nı Bursa Çimento Genel Müdürü Mürsel Öztürk'ün yaptığı toplantıda, grup toplu iş sözleşmesi hükümleri hakkında üye kuruluşlar tarafından sendikamıza iletilen görüş ve öneriler değerlendirilmiştir.



Lafarge Aslan Çimento Darıca İlköğretim Okulu'nun Temeli Atıldı

Türkiye'nin ilk çimento fabrikası olarak 1910 yılında Darıca'da kurulan Lafarge Aslan Çimento, kuruluşunun 100. yılına yaklaşırken Darıca ve Kocaeli bölgesinde yıllardır sürdürdüğü sosyal sorumluluk çalışmalarına bir yenisini ekleyerek bölgeye bir eğitim kurumu daha kazandırmaktadır. Daha önce Lafarge Aslan Çimento Endüstri Meslek Lisesi'ni yapan Lafarge Aslan Çimento, 11 Eylül 2007 Salı günü **Lafarge Aslan Çimento Darıca İlköğretim Okulu'nun** temelini atmıştır. Temel atma töreni Kocaeli Valisi Gökhan Sözer ve Lafarge Çimento Türkiye Başkanı A. Nuri Özkaya'nın yanı sıra il protokolü ve diğer davetlilerin katılımı ile gerçekleştirilmiştir.

2008 öğretim yılında tamamlanacak!...

1999 Depremi'nde kullanılamaz hale gelen Darıca İlköğretim Okulu'nun yerine yapılan Lafarge Aslan Çimento Darıca İlköğretim Okulu 24 derslikli ve 750 öğrenci kapasiteli olacaktır. 2007 - 2008 Öğretim Yılı'nın ikinci yarısına yetiştirilmesi hedeflenen okul, bölgenin özel koşulları göz önüne alınarak zemin etüdleri başta olmak üzere deprem dayanıklılığı açısından gerekli tüm prosedürler yerine getirilerek ve Lafarge Aslan Çimento ve Lafarge Beton ürünlerinden de yararlanılarak milli eğitimin hizmetine sunulacaktır. İl Milli Eğitim Müdürlüğü İnşaat Emlak Dairesi'nin gözetiminde ve Milli Eğitim Bakanlığı'nın teknik şartnameleri uyarınca yapılacak olan okulun inşaatında kullanılacak malzemelerin şartname gereği en üst teknik standartlarda olmasına önem verilecektir.

"Eğitim projelerimiz devam edecek"

Temel atma töreninde bir konuşma yapan Lafarge Çimento Türkiye Başkanı A. Nuri Özkaya, Lafarge Çimento'nun sosyal sorumluluk projelerinin önemli bir kısmını eğitimin oluşturduğunu belirterek; "Bölgemizde daha önce 1987 yılında Lafarge Aslan Çimento Endüstri Meslek Lisesi'ni eğitime açmaktan



büyük mutluluk duymuştuk. Bu ikinci okulumuzu da Darıca'ya kazandıracak olmaktan gurur duyuyoruz" demiştir. Özkaya, Toplum Gönülleri Vakfı (TOG) ile yürüttükleri ve Darıca'daki 2 okul da dahil olmak üzere Türkiye çapında 15 okulun fiziki ihtiyaçlarının giderilerek, eğitim desteğinin sağlandığı "Şimdi Okullu Olduk" adlı sosyal sorumluluk projesinden sonra atılan bu yeni adımın bölgedeki diğer kuruluşlara da örnek olmasını dilediklerini belirterek; "Türkiye'nin en köklü kuruluşlarından biri olarak 100. Yılımıza yaklaşırken Lafarge Aslan Çimento olarak bölgemiz ve Türkiye için sadece sektörel ve ekonomik anlamda değil, sosyal anlamda da değer yaratmaya devam edeceğiz" şeklinde konuşmuştur.

İnşaatta Beton ile Sağlamlık ve Yaratıcılık Bilimsel Platforma Taşındı

TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası İstanbul Şubesi, Betonsa, Beksa ve İstanbul Teknik Üniversitesi işbirliği ile 10 Eylül 2007 tarihinde İstanbul Teknik Üniversitesi Süleyman Demirel Kültür Merkezi'nde Beton Sempozyumu düzenlenmiştir. Sektörün profesyonellerini ve akademisyenleri bir araya getiren sempozyumda “Betonun Dayanımı ve Dürabilitesi”, “Çelik Tel Donatılı Beton Uygulamaları”, “Çelik Tel Donatılı Betonların Üretimi ve Mekanik Davranışı” işlenmiştir.

İnşaatta yaratıcılığı sağlamlık ve işlevsellik ile destekleyerek, yeni yaşam alanlarının yaratılmasını sağlayan hazır betonun dayanımı ve dürabilitesi, çelik tel donatılı beton uygulamaları ile çelik tel donatılı betonların üretimi ve mekanik davranışını konu alan “Beton Sempozyumu” üniversite, sanayi ve meslek odalarının işbirliğinin en güzel örneğidir.

Akçansa'nın desteğinde TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası İstanbul Şubesi tarafından 10 Eylül, Pazartesi günü İstanbul Teknik Üniversitesi Süleyman Demirel Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilen sempozyum, İMO İstanbul Şubesi Başkanı Cemal Gökçe ve Akçansa Genel Müdür Yardımcısı Hakan Gürdal'ın açılış konuşmalarıyla başlamıştır.

Akçansa Genel Müdür Yardımcısı Hakan Gürdal konuşmasında, inşaatta yaratıcılığı sağlamlık ve işlevsellik ile destekleyerek, yeni yaşam alanlarının

yaratılmasını sağlayan malzemeleri konu alan “Beton Sempozyumu”nun bu tür işbirliklerinin en güzel örneği olduğunu ve Akçansa olarak üzerlerine düşen sorumluluğu yerine getirmeye her zaman hazır olduklarını söylemiştir.

Sempozyum katılımcıları arasında hazır bulunan Akçansa Genel Müdürü **Mehmet Göçmen**, üniversite, sanayi ve meslek odalarının işbirliği içerisinde ortak akıl üretmelerinin son derece önemli olduğunu belirtmiştir.

Sempozyumda ele alınacak konu başlıkları ve sunum yapan konuşmacılar ise şöyle:

- Akçansa Teknik Satış Destek Uzmanı İnş. Müh. **İlker Koç** “Yeni Çimento Standartları ve Çimento Hakkında Genel Bilgiler”
- İTÜ Yapı Malzemesi Anabilim Dalı Başkanı Prof. Dr. **Mehmet Ali Taşdemir** “Betonun Dayanımı ve Dürabilitesi” ve “Çelik Tel Donatılı Betonların Üretimi ve Mekanik Davranışı”
- Akçansa Teknik Satış Destek Uzmanı İnş. Y. Müh. **İsmail Gökalp** “Özel Betonlar ve Uygulamaları”
- Beksa Teknik Müdürü İnş. Y. Müh. **Mehmet Yerlika** “Çelik Tel Donatılı Beton Uygulamaları”
- Akçansa Teknik Satış Destek Uzmanı İnş. Y. Müh. **Muhittin Tarhan** TS EN 206-1'e göre Beton Siparişi

Hazır Beton, İnşaat ve Agregas Sektörleri Beton 2008'de Buluşacak

Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB)'nin Yapı Ürünleri Üreticileri Federasyonu (YÜF) ile birlikte düzenleyeceği "Beton 2008 Hazır Beton Kongresi ve Uluslararası Beton-Agrega, İnşaat Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı", hazır beton, inşaat ve agrega sektörlerini Haziran 2008'de İstanbul'da buluşturacaktır.

Kongre 19-21 Haziran 2008 tarihleri arasında, Fuar ise 19-22 Haziran 2008 tarihleri arasında İstanbul Yeşilköy'deki Yeni Dünya Ticaret Merkezi'nde yapılacaktır. Kongre ve Fuar, Avrupa Hazır Beton Birliği, İnşaat Mühendisleri Odası, Mimarlar Odası, Türkiye Müteahhitler Birliği, Türkiye İnşaat Sanayicileri İşveren Sendikası, Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği, Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası, Agregas Üreticileri Birliği, Yapı Denetim Kuruluşları Birliği, Katkı Üreticileri Birliği, Türkiye Prefabrik Birliği, Kireç Sanayicileri Derneği ve İstanbul Serbest Mimarlar Derneği tarafından desteklenmektedir.

THBB, ülkemizde üretilen ve kullanılan betonların gerek niteliğinin geliştirilmesi için yapmış olduğu çalışmalarla ilave olarak 2004 yılında "Beton 2004 Hazır Beton Kongresi"ni düzenlemiştir. Büyük ilgi gören bu Kongrenin sektörlerimizdeki olumlu etkisine ve teknik açıdan oluşturduğu yararları dayanarak İkinci Kongrenin hazırlık çalışmalarına başlanmıştır. Kongre süresince sunulacak bildiri konuları 8 bölüm olarak şu şekilde belirlenmiştir:

1. Beton Bileşenleri ve Tasarımı,
2. Yapılarda Beton Uygulamaları,
3. Özel Betonlar,
4. Üretim ve Uygulama Teknolojisi,
5. Mimari Beton,
6. Yönetmelikler ve Kalite Yönetim Sistemleri,
7. Betonda Sürdürülebilirlik ve Yaşam Döngüsü,
8. Pazarlama ve Sektör Sorunları.

Kongre, beton ve betonu oluşturan malzemeler konusunda yapılacak yeni çalışmaları teşvik etmeyi,



**HAZIR
BETON
KONGRESİ &
ULUSLARARASI
BETON - AGREGA, İNŞAAT
TEKNOLOJİLERİ
VE EKİPMANLARI
FUARI**



**YAPI ÜRÜNLERİ
ÜRETİCİLERİ
FEDERASYONU**



sergilemeyi, desteklemeyi ve de nihayetinde paylaşmayı hedeflemektedir. Kongrede tüm hazır beton üreticilerinin inşaat yapımcılarının, mühendislerin, mimarların, kalfaların, öğrencilerin makine ve tüm malzeme üreticilerinin geniş bir platformda buluşarak kaynaşması, tartışması, fikir üretmesi ve yeni uygulamaları görerek kazanç sağlaması amaçlanmaktadır.

Kongre Takvimi:

Bildiri Özetlerinin Teslimi	15 Aralık 2007
Bildiri Özetlerinin Değerlendirilmesi	15 Ocak 2008
Bildiri Metinlerinin Teslimi	15 Nisan 2008

Kongreye Katılım

Bildiri ile Katılım: Kongreye bildiri ile katılmak isteyenler en fazla üç yüz kelime olmak üzere, hazırlayacakları bildiri özetlerini, THBB Kongre Sekreterliği'ne göndermeleri gerekmektedir. E-posta, posta veya faks yoluyla ulaştırılacak olan bildiri özetlerinde, bildirinin başlığının, yazarların unvan ve isimleri ile iletişim bilgileri ve çalıştıkları kurum / kuruluşların belirtilmesi gerekir. Kabul edilen bildiriler için, yazım kuralları ayrıca gönderilecektir.



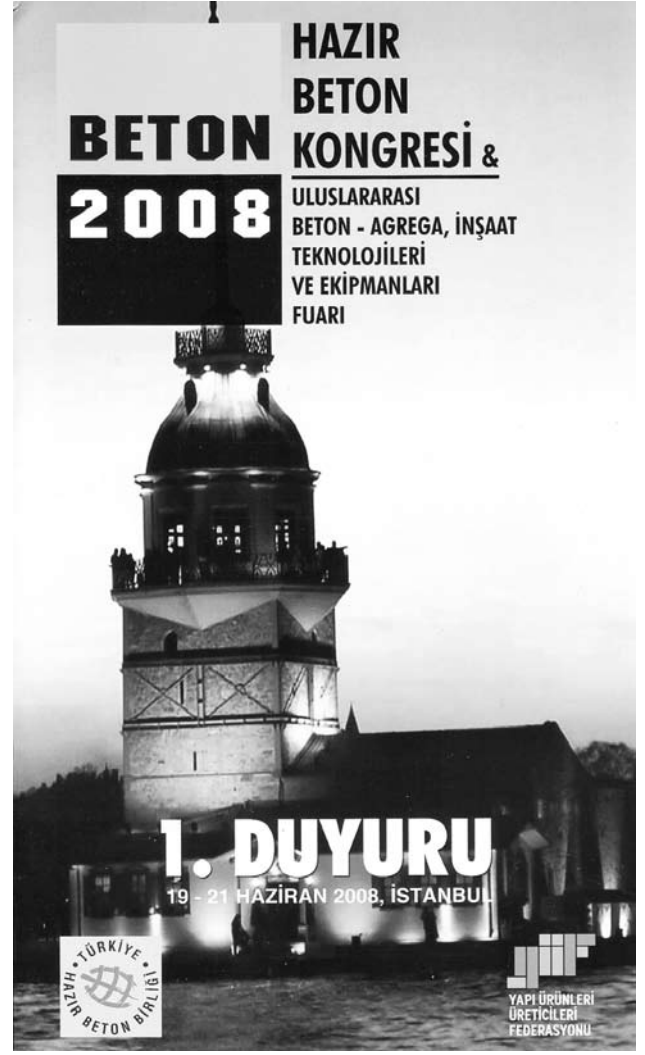
İzleyici Olarak Katılım: İlgilenen herkes Kongre Düzenleme Kurulu tarafından, ileride belirlenecek koşullarda, kayıt yaptırarak kongreye katılabilecektir.

Kongre Dili

Kongrenin dili Türkçe'dir.

KONGRE SEKRETERLİĞİ

Türkiye Hazır Beton Birliği
Toyota Plaza Kat : 3 34805 Kavacık - İstanbul
Tel : 0 216 322 96 70 (pbx)
Faks : 0 216 413 61 80
E-posta: beton2008@thbb.org
Web: www.beton2008.org



Teknolojide Son Yenilikler Beton 2008 Fuarı'nda

Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB), Beton 2008 Kongresi ile birlikte, inşaat, hazır beton ve agrega sektörleri için son teknolojik ürünlerin, makine ve ekipmanların, hizmet ve donanımların sergileneceği bir Fuar düzenleyecektir.

İlki 2004 yılında yapılan Fuarla, inşaat, hazır beton ve agrega sektörleri ile ilgili herkesin bir araya getirilmesi amaçlanmaktadır. Beton 2008 Uluslararası Beton-Agrega, İnşaat Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı'nda hazır beton ve çimento üreticilerinin yanında beton santralleri, iş makineleri, kamyon ve çekiciler, transmikserler, pompalar, kalıp sistemleri, vinçler, beton kimyasalları, otomasyon sistemleri,

lastik ve akaryakıt ürünleri, sektörel makineler kısacası çok geniş bir ürün yelpazesi hazır beton üreticilerine ve inşaatçılara sunulacaktır. Fuar son yıllarda hızlı büyümesiyle tekrar ekonominin lokomotifi haline gelen inşaat, hazır beton ve agrega sektörlerinden bir çok firmayı aynı çatı altında buluşturacak ve sektörün gelişimine katkı sağlayacaktır. Fuara inşaat, hazır beton ve agrega sektörlerine hizmet, makine ve ürün sağlayan tüm firmaların geniş bir şekilde katılmaları planlanmaktadır.

Toplam 30.000 m² açık ve kapalı alanda yapılması planlanan Fuarı çeşitli ülkelerden de binlerce profesyonel katılımcının ziyaret etmesi beklenmektedir.

Fuar, 19-22 Haziran 2008 tarihleri arasında İstanbul Yeşilköy’de Yeni Dünya Ticaret ve Fuar Merkezi’nde Kalite Fuarcılık’ın teknik organizasyonu ile düzenlenecektir. Başarıyla inşaat sektörünün gururu olan Fuar, bölgenin en büyük ve en önde gelen fuarı olmaya aday konumdadır.

Paralel Etkinlikler

Kongre ve Fuar kapsamında, betonarme yapıların güzel örneklerinin öne çıkarılması amacı ile bir “Fo-

toğraf Yarışması ve Sergisi”, inşaat yapımcılarının yararlanması için özel beton çalışmaları, endüstriyel betonlar, renkli beton uygulamaları vs. nin gösterileceği “Atölye Çalışmaları” ve inşaat kalfaları için beton uygulamaları konusunda Kongre’ye paralel “Seminerler” düzenlenecek; beton kullanıcılarının ve halkın sorularını yanıtlamak, doğru bilgi edinmelerini sağlamak için bir “Beton Danışma Masası” oluşturulacaktır.

Hak-İş ve TİSK’in İkili Sosyal Diyalog Modeli Projesi Tamamlandı

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’nın koordinasyonundaki, “Yenileşme ve Değişim İçin Türkiye’de Sosyal Diyalogu Güçlendirme Projesi” kapsamında TİSK ve HAK-İŞ tarafından ortaklaşa yürütülen “İş Kanunu’nun Etkin Uygulanmasında İkili Sosyal Diyalog Modeli Oluşturma Projesi”nin Kapanış Toplantısı 11 Eylül 2007 TİSK Genel Merkezi’nde yapılmıştır.

TİSK Yönetim Kurulu Başkanı Tuğrul Kudatgobilik ve HAK-İŞ Genel Başkanı Salim Uslu’nun yaptığı açılış konuşmalarından sonra, Prof. Dr. Nurhan Süral “Sosyal Diyalogda Küresel Eğilimler Çerçevesinde HAK-

İŞ/TİSK Projesi” konulu bir tebliğ sunmuştur.

Çalışma hayatının sosyal tarafları olarak, TİSK ve HAK-İŞ’in 29 Kasım 2006 tarihinden bu yana yürüttükleri Proje çerçevesinde, 4857 sayılı İş Kanunu’nun daha etkin biçimde uygulanması amacıyla, işçi ve işveren kesiminin ikili sosyal diyalog yoluyla sürekli ve doğru biçimde bilgilendirilmesini ve yönlendirilmesini sağlamak üzere sürdürülebilir örnek bir model oluşturulmuş, İş Kanunu’nun uygulanmasından doğan sorunlar ve bilgi eksiklikleri ele alınarak, işçi ve işveren temsilcileri ihtiyaç duydukları alanlarda bilgilendirilmiş; E-Bilgi Bankası ve İş Kanunu Kılavuzu hazırlanmıştır.

VEFAT VE BAŞSAĞLIĞI

OYSA Çimento Sanayi ve Ticaret AŞ Genel Müdürü,
M. Hayrettin ŞENER’in annesi

NAZİRE ŞENER

16 Eylül 2007 Pazar günü yatmakta olduğu hastanede vefat etmiştir.
Merhumenin cenazesi **18 Eylül 2007 Salı günü,**
İstanbul Erenköy Galippaşa Camii’nde kılınan
öğle namazını müteakip defnedilmiştir.

Merhumeye Tanrı’dan rahmet, ailesine ve tüm sevenlerine başsağlığı dileriz.

Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası

İmalat Sanayiinde Eğilimler

İmalat sanayiinde kapasite kullanım oranı, geçen yılın aynı ayına göre 1,1 puan artmış ve % 80,5 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından hazırlanan “Aylık İmalat Sanayi Eğilim Anketi”ne cevap veren 4462 işyerinden derlenen verilerin geçici analiz sonuçlarına göre, 2006 yılı Ağustos ayında % 79,4 olan üretim değeri ağırlıklı kapasite kullanım oranı, 2007 yılı Ağustos ayında % 80,5 seviyesinde gerçekleşmiştir.

İç pazarda talep yetersizliği, işyerlerinin tam kapasite ile çalışmamasının en önemli nedenidir.

2007 Ağustos ayında, işyerlerinin, tam kapasite ile çalışmamasının nedenleri arasında talep yetersizliği ilk sıradadır (% 63,2). Hammadde yetersizliği, mali imkansızlıklar, işçilerle ilgili meseleler ve enerji yetersizliği diğer nedenlerdir. İç pazarda talep yetersizliği % 47,1 ve dış pazarda talep yetersizliği %16,1 oranında etkili olmuştur. Mali imkansızlıklar % 3,7, yerli mallarda hammadde yetersizliği % 3,7 ve ithal mallarda hammadde yetersizliği % 2,3, işçilerle ilgili meseleler % 1,8 oranında etkili olmuştur.

Kapasite kullanım oranı (%)*

Yıl/Ay	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2006	75,4	77,2	80,7	82,3	82,6	83,1	81,8	79,4	82,7	82,4	82,8	81,7
2007	78,3	80,1	82,0	81,7	83,3	83,5	81,9	80,5				

Üretim miktarı, Ağustos ayında bir önceki aya göre % 2,8 azalmıştır.

Ağustos ayında işyerlerinin % 38,8’i ürettikleri ürün miktarında bir önceki aya göre düşüş belirtirken, % 42,2’si yurtiçi satışlarının arttığını, % 21’i satış fiyatlarında artış olduğunu, %21,3’ü ise hammadde fiyatlarının pahalandığını belirtmiştir.

İşyerlerinde Ağustos ayı üretim miktarı % 2,8 azalmıştır. 2007 yılı Eylül ayında üretim miktarının % 8,6 artacağı beklenmektedir. Ağustos ayı satış miktarı % 0,1 artmıştır. Eylül ayında % 6,7 artacağı beklenmektedir. Ağustos ayı satış fiyatları % 0,6 artmıştır. Eylül ayında % 0,4 artacağı beklenmektedir. Ağustos ayı hammadde fiyatları % 0,5 artmıştır. Eylül ayında % 0,4 artış beklenmektedir.

İşyerlerinin mevcut ve beklenen durumu - Ağustos 2007*

Konusu	Geçen aya göre artış belirten işyerleri (%)	Geçen aya göre azalış belirten işyerleri (%)	Geçen aya göre değişim oranı (%)	Gelecek ay için beklenen değişim oranı (%)
Üretim miktarı	33,5	38,8	-2,8	8,6
Yurtiçi satışlar	42,2	31,9	0,1	6,7
Satış fiyatları	21,0	5,5	0,6	0,4
Hammadde fiyatları	21,3	15,5	0,5	0,4

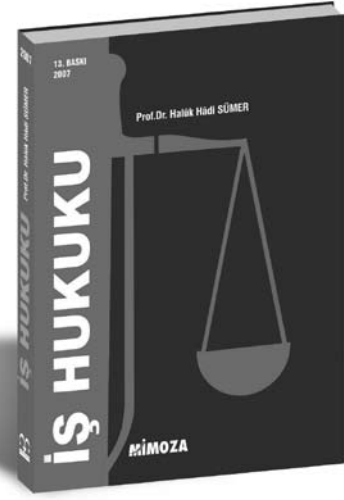
* Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu İmalat Sanayiinde Eğilimler Bülteni

İş Hukuku

Prof. Dr. Haluk Hadi Sümer

Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi öğretim görevlilerinden Prof. Dr. Haluk Hadi Sümer tarafından yazılan “İş Hukuku” kitabı genel hatlarıyla bireysel iş hukuku, toplu iş hukuku konularını ele almıştır. Bireysel iş hukuku kısmında, iş kanununun uygulama alanı ve iş sözleşmesi konuları anlatılmış; toplu iş hukuku kısmında ise sendikalar hukuku, toplu iş sözleşmesi ile toplu iş uyuşmazlıkları ve çözüm yolları konuları hakkında açıklayıcı bilgiler verilmiştir.

Kitap, hukuk fakültesi dışında diğer fakülte ve yüksek okullarda okutulan iş hukuku dersleri için, öğrencilerin ders notu ihtiyacını karşılamayı amaçlamıştır. Bu nedenle, kitabın hacminin genişlememesi için dipnotlara ve Yargıtay Kararlarına yer verilmemiş, iş hukukunun kavram ve kurumları genel esaslariyla bir bütün olarak ele alınmıştır. Dolayısıyla kitap, özet bir ders notu olmaktan öte, bilimsel iddia taşıma-



maktadır. Mimoza Yayınları tarafından yayımlanan kitap öğrencilere ve çalışma hayatından çeşitli kesimlere faydalı olabilecek bir kaynak niteliğindedir.

İş Hukuku Dersleri

Prof. Dr. Nuri Çelik

İstanbul Ticaret Üniversitesi Hukuk Fakültesi öğretim görevlilerinden Prof. Dr. Nuri Çelik tarafından yazılan “İş Hukuku Dersleri” kitabı 2006 yılında 19. basısı yayınlanan kitabın yenilenmiş 20. basısıdır. Kitap, bireysel ve toplu iş hukuku mevzuatı yanında, yargı kararlarını ve bilimsel yayınları da yansıtmaktadır. Ayrıca, iş hukuku ile ilgili çevrelere yarar sağlayabilmek için bu basıda da uygulama sorunları ele alınarak değerlendirilmeye çalışılmıştır.

İş hukuku ile ilgili genel bilgilerin ve temel kavramların verilmesiyle başlayan kitap, Bireysel İş Hukuku ve Toplu İş Hukuku başlıkları altında iki ana bölümden oluşmaktadır. Bireysel İş Hukuku bölümünde iş kanununun kapsamı, iş sözleşmesi ve işin düzenlenmesi konuları incelenmiş; Toplu İş Hukuku bölümünde ise sendikalar, toplu iş sözleşmesi ile buna bağlı uyuşmazlıklar ve çözüm yolları irdelenmiştir.



Beta Yayınları tarafından yayınlanan kitap öğrencilere olduğu kadar, çalışma hayatından çeşitli kesimlere de faydalı olabilecek bir kaynak niteliğindedir.

LİMAK Ergani Çimento

Limak Ergani Çimento Fabrikası, Ergani-Elazığ karayolunun 2 km batısında kurulmuştur. Tesisin kuruluş hazırlıkları 1976 yılında başlamış ve 1984 yılında 513.000 ton/yıl klinker ve 684.000 ton/yıl çimento kapasiteli olarak üretime başlamıştır.

Ergani Çimento Fabrikası Ocak 2006'da LİMAK HOLDİNG bünyesine geçtikten sonra yapılan yatırımlar sonucunda kapasite artırımına gidilmiş olup klinker üretimi 782.000 ton/yıl ve çimento üretim kapasitesi 1.120.000 ton/yıl'a çıkarılmıştır.

Tesisin çağa uygun, modern ve temiz bir işletmeye sahip olması hedeflenmiş olup, bu amaçla yapılan çalışmalar sonunda tüm üretim ünitelerinde atmosfere atılan gaz veya hava içindeki toz oranları yasa-

ların öngördüğü limitlerin altına çekilmiş ve fabrika içi yollar betonlanarak, boş alanların tamamı ağaçlandırılmıştır.

TS EN ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sisteminin etkinliği sağlanarak müşteri odaklı çalışmalara hız verilmiş, Çevre Yönetim Sistemi ile İş Sağlığı ve Güvenliği belgelerinin alımı için de hazırlıklar tüm hızıyla devam etmektedir.

Mevcut EC uygunluk belgesi güncellenerek Kalite ve Çevre Kurulundan devamı sağlanmıştır.

Bölgenin önemli öncü kuruluşu olmayı hedefleyen fabrika 2007 yılında devam edecek yatırımlarla lokomotif olmaya devam edecektir.

Limak Ergani Çimento Ürünleri :

Portland Çimento	CEM I 42,5 N
Portland Kompoze Çimento	CEM II/A-M(P-L) 42,5 N
Puzolanik Çimento	CEM IV /A-P 32,5 N
Puzolanik Çimento	CEM IV/B-P 32,5 N



LİMAK Gaziantep Çimento

Gaziantep Çimento Fabrikası, sanayi ve ticaret yapısı ile Türkiye ekonomisinde önemli bir yere sahip olan Gaziantep ilinde 1961 yılında 85.000 ton/yıl klinker üretim kapasitesi ve yaş sistem teknolojisi ile çalışmaya başlamıştır. 1966 yılında yarı kuru sisteme çevrilerek klinker üretim kapasitesi 185.000 ton/yıl olmuştur. 1971 yılında kuru sistem 2. döner fırının devreye alınması ile klinker üretim kapasitesi 470.000 ton/yıl'a çıkarılmıştır.

1992 yılında özelleştirilerek satılan fabrika daha sonra Mayıs 2006 yılında Limak Kurtalan Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. tarafından TMSF'den satın alınarak LİMAK HOLDİNG bünyesine katılmıştır. Fabrikanın klinker üretim kapasitesi 396.000 ton/yıl olup çimento üretim kapasitesi ise 990.000 ton/yıldır.

Gaziantep Çimento Fabrikası, LİMAK HOLDİNG bünyesine katıldığı andan itibaren modernizasyon ve kapasite artırım yatırımlarına başlamış olup, söz konusu yatırımlar halen devam etmektedir.

ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi çalışmaları bitirilirken, Kasım 2007 itibarıyla BSI tarafından belgelendirme yapılmış olacaktır. OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi için çalışmalar başlatılmış olup, 2008 yılı Temmuz ayına kadar bu belgenin alımı planlanmaktadır.

Fabrikada TSE Uygunluk belgesi, TSE İmalata Yeterlilik belgesi ve KÇK'dan alınan CE belgeleri mevcuttur.

Limak Gaziantep Çimento Ürünleri :

Portland Çimento	CEM I 42,5 N
Portland Kompoze Çimento	CEM II/B-M(P-L) 32,5 N
Portland Kompoze Çimento	CEM II/A-M(P-L) 42,5 R



LİMAK Kuratalan Çimento



Kuratalan Çimento, Doğu ve Güneydoğu Anadolu ile komşu ülkelerin çimento ihtiyacı ve ihracat taleplerini karşılayarak, bölge halkının sosyal ve ekonomik açıdan gelişmesine katkıda bulunmak amacıyla D 370 karayolu üzerinde Kurtalan'a 4 km, Siirt'e 28 km uzaklıkta 1877 dönüm arazi üzerine kurulmuştur.

Temeli 14.08.1976 tarihinde atılan fabrikada 15.12.1984 tarihinde döner fırın işletmeye alınmış, 13.05.1985 tarihinde ilk çimento satışı gerçekleşmiştir.

Siirt Kurtalan Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. kamuya ait bir kuruluş iken 09.01.1998 tarihinde blok satış yöntemi ile özelleştirilmiş ve özelleştirmeyi takiben 2000 yılının Mart ayında LİMAK Holding bünyesine geçerek bölge ve ülke ekonomisine katkılarını arttırarak çalışmalarına devam etmektedir.

Fabrikanın Limak Holding bünyesine geçmeden önceki klinker üretim kapasitesi 1650 ton/gün ve çimento öğütme kapasitesi 1800 ton/gün iken 1999 yılında 2. çimento değirmeni yatırımı ile çimento öğütme kapasitesi 2640 ton/gün'e çıkarılmıştır. 2000 yılında LİMAK HOLDİNG'e devrinden sonra yapılan yeni yatırımlar ve ciddi modifikasyonlar sayesinde fiili klinker üretim kapasitesi son olarak 2200 ton/gün'e yükselmiştir. Fiili Çimento öğütme kapasitesi ise üretilen çimento tipine göre 3120 ton/gün'dür. Sonuç

olarak yıllık klinker üretim kapasitesi 743.000 ton ve çimento öğütme kapasitesi de 1.000.000 ton/yıl'dır. 08.08.2007 yılında temeli atılan Bitlis Çimento Tesisi devreye girdikten sonra fiili çimento öğütme kapasitesinin 1.525.000 ton/yıl'a ulaşması planlanmaktadır. Çimento Paketleme ünitesi yapılan ilave yatırımlarla 200 ton/saat'lık yükleme kapasitesinden, 280 ton/saat torbalı çimento yükleme kapasitesine yükseltilmiştir.

Şirket kalite sistemi olarak DIN EN ISO 9001:2000, çevre yönetim sistemi olarak ISO 14001, işçi sağlığı ve iş güvenliği alanında OHSAS 18001 ile ürün güvenilirliği alanında CE belgelerini almış bir kuruluş olarak tüm bu sistemleri aktif olarak bünyesinde işletmektedir. İnsana ve çevreye vermiş olduğu önemin bir göstergesi olarak 1998-2007 yılları arasında 181.000 adet ağaç dikilmiş, toz kaynakları hızlı bir şekilde rehabilite edilmiş, toz emisyon değeri 30 mg/Nm³ değerinin altına çekilmiş olup, fabrika sahası ile yollar beton ve/veya asfaltlanmış ayrıca fabrika sahası içerisinde oluşturulan gölet sayesinde doğal yaşama destek sağlanmıştır.

Fabrika bölgede yarattığı istihdam ve yaptığı ihracat ile ülke ekonomisine ciddi katma değer yaratmakta olup, İstanbul Sanayi Odasının 2006 yılı Türkiye'nin İlk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu sıralamasında 336. sırada yer almıştır.

Limak Kurtalan Çimento Ürünleri :

Portland Çimento	CEM I 42,5 N
Portland Kompoze Çimento	CEM II/B-M(P-LL) 32,5 N
Portland Kompoze Çimento	CEM II/A-M(P-LL) 42,5 N
Puzolanik Çimento	CEM IV/B-P 32,5 R

