

## CİZRE'DE SINIR TİCARETİ YAPAN FİRMA SAHİPLERİNİN SOSYO-EKONOMİK DURUMLARINA GENEL BAKIŞ – 2010

Mete Cüneyt OKYAR \*

Bülent DARICI \*\*

Fatih Mehmet ÖCAL \*\*\*

### ÖZET

*Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler (KOBİ)'lerin önemi oldukça fazladır. Ticaretin her aşamasında faaliyet gösteren KOBİ'ler dış ticaret açısından da büyük öneme sahiptir. Değişen ve gelişen dünya şartlarına hızlı ve çeviklikleri ile daha çabuk ayak uydurabilirler. Bu çevikliklerine rağmen, KOBİ'lerin ihracat yapma oranları büyük işletmelere göre daha az seviyelerdedir. Çalışmada, Cizre'de faaliyet gösteren sınır ticareti, ihracat ve ithalat yapan işletmelerin sosyo-ekonomik durumları göz önünde bulundurularak bir anket çalışması yapılmış ve anket sonuçları tablolar halinde analiz edilmiştir. Çalışma sonucu ortaya çıkan durumlara uygun bölge gereksinimlerini karşılamaya yönelik farklı çözüm önerileri geliştirilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** *Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler (KOBİ), Dış Ticaret, Sınır Ticareti, İhracat, İthalat, Şırnak İli.*

### A GENERAL OVERVIEW ON THE SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS OF THE FRONTIER TRADE COMPANY OWNERS IN CIZRE- 2010

### ABSTRACT

*As in the whole world, small and medium sized enterprises(SMEs) have great importance in our country too. SMES, functioning at every stage of trade, have also great importance in terms of foreign trade. They can easily keep up with the conditions of changing and developing world with their quickness and agility. In spite of their agility, the foreign trade rates of SMEs are less than the big companies'. In this study, a survey is conducted by taking into consideration the frontier trade functioning in Cizre and the socio-economic conditions of the importing and exporting companies and the results of the survey are analysed in the form of tables. Different solution offers are suggested to expect the needs of the region according to the conditions determined as the result of this study.*

**Key Words:** *Small and Medium Sized Enterprises(SME), Foreign Trade, Frontier Trade, Import, Export, Şırnak City.*

---

\*Yrd. Doç. Dr., Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

\*\* Yrd. Doç. Dr., Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

\*\*\* Yrd. Doç. Dr., Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

## **GİRİŞ**

Ülkeler arası iş birliğinin gelişmesinde uluslararası ticaretin etkisi önemlidir. Ülkeler arasındaki sınırların kalkması yönündeki çalışmaların temelini, bölgesel ekonomik ilişkiler oluşturmaktadır. Bölgesel ticaret, tercihli ticaret ve iş birliği anlaşmalarıyla sağlanmaktadır. Sınır ticareti, tercihli ticaret anlaşmalarının çeşitlerinden yalnızca bir tanesidir.

Bir ülkenin kalkınması, ekonomik olarak büyümesi ve rekabet gücünü geliştirebilmesi için üretim gücünü artırması dolayısıyla diğer ülke ekonomileri ile olan ticari ilişkilerini geliştirmesi amaçlanmalıdır. Bu amaç çerçevesinde, Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler (KOBİ)'lere önemli görevler düşmektedir. KOBİ'lerin büyük bir kısmının ticari faaliyetle iştigal etmeleri, sınır ticaretinin gelişmesi açısından bir fırsat yaratmaktadır. KOBİ'ler, değişen durumlara karşı esnek bir yapıya sahip olmaları, bölgesel kalkınmışlık farklarının azaltılmasında önemli bir faktör olması, yeni istihdam olanakları sağlaması sebebiyle ekonomik ve sosyolojik olarak önem arz etmektedir. Sınır ticareti yapan KOBİ'lerin sorunlar da diğer KOBİ'lerle benzer özellikler göstermektedir. Sermaye yetersizliği, öz sermaye azlığı ve dolayısıyla kredi sağlamada sorunlar yaşanmaktadır.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde KOBİ'lerin karakteristik özelliklerine değinilecek, ardından KOBİ'lerin dış ticarete yeri ve öneminden söz edildikten sonra sınır ticareti yapan küçük ölçekli firmaların sosyo-ekonomik özelliklerinden bahsedilecektir. Dördüncü bölümde, Cizre'de sınır ticareti yapan firma sahiplerinin sosyo-ekonomik durumlarına yönelik anket uygulaması ve son bölümde anket sonuçlarının değerlendirilmesi yapılacaktır.

## **1. KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTE İŞLETMELER (KOBİ)'LERİN KARAKTERİSTİK ÖZELLİKLERİ**

KOBİ'ler ekonomik sistemdeki işletmelerin önemli bölümünü oluşturmaktadır. Bu işletmelerden elde edilen gelirle hayatlarını sürdüren işletme sahipleri ve ücretle çalışan işçilerin sayısı oldukça fazladır. KOBİ'leri tanımlayan, üzerinde fikir birliğine varılmış, ortak bir ölçüt söz konusu değildir. KOBİ'leri tanımlamakta ülkeden ülkeye ve yapılan çalışmanın amacına yönelik hatta bazen aynı ülke içinde bile KOBİ tanımı değişmektedir.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) tarafından; 31 Ocak 2003 tarihi itibarıyla Türkiye'de mevcut KOBİ envanteri belirlenmeye çalışılmış, araştırma sonucunda KOBİ'lerin çok büyük bir oranının Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu (TESK) ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) üyesi oldukları anlaşılmıştır. Söz konusu tarih itibarıyla TESK

kayıtlarına göre, esnaf veya sanatkâr unvanıyla KOBİ olarak faaliyet gösteren üye sayısı yaklaşık 2.76 milyondur. Ticaret ve sanayi sektörlerini kayıt altına alan TOBB’da ise bu değerin; 2003 yılı sonu itibariyle, yaklaşık 1.2 milyon olması beklenmektedir (OECD Issues and Policies, 2004:27).

Avrupa Birliği (AB)’nin KOBİ tanımı çerçevesinde; AB’nin 1 Ocak 2005’te yürürlüğe giren KOBİ’ler çalışan kişi sayısı, yıllık ciroları veya bilanço büyüklüğü ve bağımsızlık kriterleri Tablo 1’de gösterilmiştir. (www.tepav.org.tr., E.T.: 08.09.2010).

*Tablo 1: AB’de KOBİ Tanımı*

<b>KOBİ Tanımı</b>	<b>Çalışan Say.</b>	<b>Yıllık Ciro</b>	<b>Bilanço</b>
Mikro Ölçekli İşl.	10’dan az	€2 milyon’a kadar	€2 milyon’a kadar
Küçük Ölçekli İşl.	50’den az	€10 milyon’a kadar	€10 milyon’a kadar
Orta Ölçekli İşl.	250’den az	€50 milyon’a kadar	€43 milyon’a kadar

Kaynak: www.tepav.org.tr., E.T.: 08.09.2010

Türkiye’deki KOBİ tanımı, 18.11.2005 tarihli Resmi Gazete’de KOBİ’nin tanımı, nitelikleri, ve sınıflandırılması hakkında yönetmelik çerçevesinde Tablo 2’de verilmiştir(www.tepav.org.tr. E.T.: 08.09.2010).

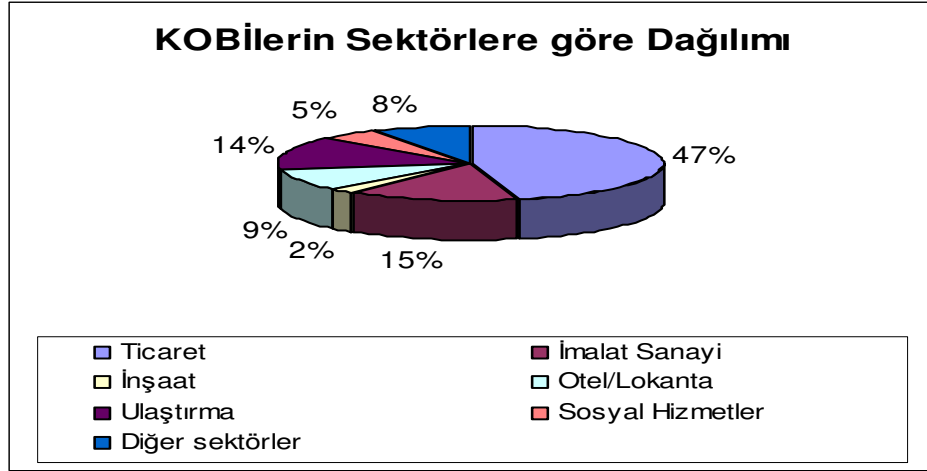
*Tablo 2: Türkiye’de KOBİ Tanımı*

<b>KOBİ Tanımı</b>	<b>Çalışan Say.</b>	<b>Yıllık Hâsılat veya Bilanço Top.</b>
Mikro Ölçekli İşl.	10’dan az	1 milyon TL’ye kadar
Küçük Ölçekli İşl.	50’den az	5 milyon TL’ye kadar
Orta Ölçekli İşl.	250’den az	25 milyon TL’ye kadar

Kaynak: www.tepav.org.tr., E.T.: 08.09.2010

Bu konu hakkında tek bir tanıma ulaşmakta oldukça güçtür bunun en önemli nedeni ise kavramı belirleyen özelliklerin işletmenin yerine, zamana ve ortama göre değişmesidir (<http://www.usak.org.tr>, E.T.: 11.09.2010). Ülkemizde Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)’nin yaptığı tanım; “İmalat Sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran Sanayi İşletmeleri küçük sanayi işletmelerini; 51-150 arası işçi çalıştıran Sanayi İşletmeleri orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade eder” şeklindedir (Tikici ve Diğerleri, 2009: 71). Hazırlanan yeni yönetmelikle KOBİ tanımı daha da genişlemiş ve buna bağlı olarak önceleri sadece imalat sanayini kapsayan KOBİ tanımı hizmet sektörünü, yerel medya kuruluşlarını ve küçük tarım işletmelerini de kapsayacak hale getirilmiştir(Darıcı ve Coşkun, 2010: 4).

Şekil 1: KOBİ'lerin Sektörler İtibariyle Görünümü



Kaynak: www.tepav.org.tr., E.T.: 08.09.2010.

Yukarıdaki şekilde KOBİ'lerin sektörler veya iş kollarına göre dağılımı, pasta grafik aracılığı ile gösterilmiştir. Buna göre, en yüksek oran (%47) ticaret sektörüne en düşük oran ise inşaat sektörü (%2)'ne aittir. Bunun nedenleri arasında, KOBİ'lerin riski çok sevmemeleri, yatırımın hemen geri dönüşünün beklenmesi, çabuk kazanç sağlayacak bir sektör olarak görülmesi vb sayılabilir.

KOBİ'ler, değişen ve gelişen durumlara hızla uyum sağlayabilmeleri, esnek üretim yapısına sahip olmaları, bölgesel kalkınmaya katkı sağlamaları ve yöresel farklılıkları azaltmaları, yeni iş imkanları yaratarak istihdama önemli katkılarda bulunmaları vb. özellikleriyle ülkelerin ekonomik ve sosyal kalkınmalarında stratejik öneme sahiptirler (DPT, 2007: s.1).

Ülkemizde, KOBİ'lerin önemi giderek daha fazla anlaşılırken KOBİ destek politikalarının ve araçlarının istenilen düzeyde olmaması, yeterli kaynak ayrılamaması, sermaye birikiminin yetersizliği, genel iş ortamının elverişsiz olması, makroekonomik dalgalanmalara uyum sağlamakta yaşanan güçlükler, sürekli yüksek enflasyon oranları, yüksek vergi oranları, üretimde girdi maliyetlerinin yüksekliği, teknolojik gelişmelere ve yeniliklere ayak uydurmada yaşanan zorluklar, yeni ürün ve teknoloji üretimde yetersizlikler KOBİ'lerin, AB ve diğer gelişmiş ülkelerle rekabet edebilme gücünü olumsuz etkilemektedir (DPT, 2007: s.1).

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 2008 yılı İş kayıtlarına göre, Türkiye'de Mikro Ölçekli (1-9) İşletme %95,7, Küçük Ölçekli İşletme (10-49) %3,7, Orta Ölçekli İşletme (50-249) %0,5 orana sahiptir. Yani, 1-249 kişi istihdam eden işletme oranı %99,9'dur. 250 ve yukarı kişi istihdam eden işletme ise 0,10 orana

sahiptir. 2008 yılı itibari ile toplam 3.452.763 işletme bulunmakta ve 3.449.795 işletme 1-249 kişi istihdam eden mikro, küçük ve orta büyüklükte işletmelerden oluşmakta ve sadece 2.965 işletme 250 ve yukarı kişi istihdam eden büyük işletme niteliğindedir (www.marka.org.tr., E.T.: 21.09.2010).

Küçük ve orta büyüklükteki ölçeklerine rağmen KOBİ'ler, ülke ekonomilerinde önemli bir paya sahiptir. KOBİ'lerin önemli bir paya sahip olmalarının nedenleri bu işletmelerin; büyük işletmelere göre daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlama, istihdam imkânı yaratma, teknolojik yeniliklere yatkın olma, bölgeler arası dengeli kalkınmayı sağlama gibi özellikleriyle açıklanabilmektedir (KOSGEB, 2003: 1).

## **2. KOBİ'LERİN DIŞ TİCARETTE YERİ VE ÖNEMİ**

Uluslararası ticaretin karşılıklı olarak her ülkeye yararlar sağlayacağı görüşü klasik iktisat öğretisine dayanmaktadır. Ülkeler arasındaki ilişkilerin geliştirilmesinde ticaretin etkisi son derece büyüktür. Ulusal sınırların kalkması yönünde çalışmaların arttığı günümüz dünyasında bölgesel ekonomik ilişkiler kalkınmanın temel taşlarını oluşturmaktadır (Kara, 2005: 61).

Dış ticaretin başlıca iki kalemini ihracat ve ithalat faaliyetleri oluşturmaktadır. İhracat yapma, ithalat yapmaya göre daha karmaşık ve zordur. Çünkü ihracat yapmak anlaşılması kolay yasal düzenleme, üretim fazlalığı ucuz maliyet, kaliteli ürün, ürünün yurtdışı talep esnekliği modern pazarlama ve tanıtım ağı, bilgi, deneyim, sermaye, yabancı dil bilen yetişmiş personel ve etkin bir yönetim organizasyon gerektirmektedir. İthalat yapmak için ise, yukarıda belirtilen aşamaların pek çoğuna gerek kalmadan yurtdışından yapılan firma tekliflerini değerlendirmek ve bedelini ödemek suretiyle, işlemleri ihracata göre daha kolayca yapılabilmektedir (Kızılay, 2009: 22).

Prosedür bakımından yukarıda özetlenen zorluklarına rağmen; geleneksel politik iktisat yaklaşımının 20.yüzyıl başlarına kadar gelen tarihi serüveni boyunca ihracat, makro ekonomik dengesizlikleri gideren önemli bir araç olarak kullanılmıştır. Bu durum, hem mono metalist hem de Bretton Woods sonrası dönemlerde önemini korumuştur. Ancak 1970'lerde yaşanan petrol ve dolar şokları ile 1980'lerde uluslararası sermaye pazarlarının liberalleşmesi sonrasında, ihracata bakış açısının değiştiği söylenebilir. Ekonomik bakımdan 1970 sonrası dönemin iki lokomotif ülkesi konumunda olan A.B.D. ve Japonya'nın yaşadığı tecrübeler, sermaye piyasalarının önlenemeyen yükselişi sonucunu tüm çıplaklığı ile gözlerimizin önüne sermektedir. Petrol ithalatçısı konumunda olan A.B.D., bütçe açıklarını giderebilmek için mecburen sermaye piyasalarına yönelmiştir. Marris gibi dönemin önde gelen iktisatçıları; Japonya'nın yüksek ihracat tutarlarını dikkate alarak, A.B.D.'nin Japonya ile rekabet edemeyeceğini öngörmüşlerdir. 1990'lı yılların başlarında Clinton

başkanlığındaki Amerikan ekonomisi; bankacılık sektöründe yaşanan yüksek küresel riski, Japonya'ya göre çok daha hafif atlatmayı başarmıştır (Jones, 63: 2009).

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 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 (Öz ve Yılmaz, 16-17: 2007).

Modern ekonomilerde dış ticarete rekabet edebilmenin asli unsurlarından birisi; belki de en önemlisi, inovasyona dayalı patent geliştirmektir. Acs ve Audretsch tarafından 1988 yılında yapılan araştırmada, üretim oranı ile patent miktarları arasındaki korelasyon analiz edilmiştir. Buna göre korelasyon katsayısı, KOBİ'lerde çok yüksek çıkmıştır. Büyük firmaların inovasyonda KOBİ'lere göre başarısız olduğu söylenebilir (Acs et al., 1997:8).

Dokuzuncu Kalkınma Planı KOBİ Özel İhtisas Raporu'nda Teknoloji ve yeniliklere ilişkin şunlar söylenmektedir; “4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununa istinaden, teknoloji transferine yardımcı olmak, yüksek ve ileri teknoloji sağlayacak yabancı sermayenin ülkeye girişini teşvik edici teknolojik altyapıyı ve insan kaynağını oluşturmak, bilgi ve teknoloji tabanlı, yenilikçi KOBİ'lerin kurulmasını sağlamak amacıyla, 20 adet Teknoloji Geliştirme Bölgesi (TGB) kuruluş süreci başlamıştır. Halen, TGB'lerde 500'e yakın işletme Ar-Ge çalışması yapmaktadır. Plan döneminde, hem TGB'lerin sayısının hem de TGB'lerde Ar-Ge çalışması yaparak desteklenen KOBİ'lerin sayısında önemli artış olması beklenmektedir” (DPT, 2002: s.7).

Dünyada gerçekleştirilen toplam ihracat içinde KOBİ'lerin payı, 1990'lı yılların başlarına kadar düşük seviyelerde seyretmiştir. 1990'lı yıllarla birlikte küreselleşme süreci hızlanmıştır. Bu süreci sağlıklı bir çerçeve içinde geliştirebilmek amacıyla, Dünya Bankası tarafından yapısal uyum programları gerçekleştirilmiştir. Bu programlar, genelde KOBİ'leri ilgilendiren ekonomik reformlardan oluşmuştur. Böylece KOBİ'lerin toplam ihracat içindeki paylarında, küreselleşme öncesi döneme göre iyileşme olduğu söylenebilir (Cook ve Nixson, 5: 2000).

Tablo 3. Türkiye’de KOBİ’lerin İhracatı

Çalışan Sayısı	İşletme Sayısı	İhracat Tutarı (\$)
1-150	10.179	8.289.120.000
151-250	15	94.880.000
1-250	10.184	8.384.549.000

Kaynak: DPT, 2007: s.11

Yukarıdaki tablo incelendiğinde, 2004 yılı için toplam ihracat yaklaşık 68 milyar \$ civarındadır. Buna göre, KOBİ’lerin toplam ihracattaki payı yaklaşık %23’tür. Bu rakam dış ticaret açısından bakıldığında KOBİ’lerin ne kadar az ihracat yaptığını gözler önüne sermesi bakımından önemlidir.

KOBİ’ler, ihracat yaparken ortaya çıkan bazı sorunları şu şekilde belirtebiliriz (Kızılay, 25-26: 2009);

- Üründen kaynaklanan sorunlar,
- Fiyatlarla ilgili sorunlar,
- Dağıtım sorunları,
- Tanıtım,
- İhracatın finansmanı,
- İhracat elemanları,
- İhracat mevzuatı.

2000 yılında Alman Kalkınma Enstitüsü tarafından; gelişmekte olan ülkelerde yapılan bir araştırmada, Ulusşarı şirketler ile KOBİ’ler arasında kurulan bağlantılar analiz edilmiştir. Bu bağlantılar sayesinde, yukarıda isimleri zikredilen sorunların büyük kısmının başarıyla üstesinden gelindiği tespit edilmiştir. Bu başarı, imalat sanayinin üç farklı sektöründe daha çok ön plana çıkmıştır. Bu sektörler; elektronik donanım, otomotiv ve giyim endüstrileridir (Altenburg, 9: 2000).

### **3. SINIR TİCARETİ YAPAN KÜÇÜK ÖLÇEKLİ FİRMALARIN SOSYO-EKONOMİK ÖZELLİKLERİ**

Küçük ölçekli işletmelerin genel yapısı hemen hemen tüm sektörler için birbirine benzerlik göstermektedir. Ölçeklerinin küçük olması, az kişi çalıştırması, sermaye miktarlarının sınırlı olması, kazançlarının büyük miktarlarda olmaması vb özellikler KOBİ’lerin genel karakteristiğidir.

Sınır Ticareti yapan işletmelerin de özellikleri KOBİ'lerin sosyo-ekonomik yapısına benzemektedir. Sınır Ticareti yapan işletmelerin özelliklerine sosyo-ekonomik açıdan yaklaşıldığında, sermaye miktarlarının azlığı ilk sıralarda yer almaktadır. Ardından öz varlıklarının yetersizliği gelmekte ve bu da kredi bulma zorunluluğunu beraberinde getirmektedir. Bu hususla ilgili olarak Gelir İdaresi Başkanlığının hazırlamış olduğu Kayıtdışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2008-2010)'nda "Türkiye'de yerleşik KOBİ'lerin banka finansmanına erişimleri son derece kısıtlıdır. Bu durum, bir taraftan KOBİ'lerin ayakta kalabilmesi için fason üretim yapan işletmelere dönüşmelerine; diğer taraftan da bazı faaliyetlerini kayıt dışı alanlara kaydırmasına ya da gelirlerinin bir kısmını beyan dışı bırakarak daha az vergi ödemelerine yol açmaktadır" denilmektedir (Gelir İdaresi Başkanlığı, 2009: s. 13).

Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats (SWOT) analizinde, Dokuzuncu Kalkınma Planı KOBİ Özel İhtisas Raporunda Güçlü, Zayıf, Fırsatlar ve Tehditler (GZFT) olarak, KOBİ'lerin sorun alanları (DPT, 2007: s.40-41);

- Aile İşletmeciliği, Profesyonel Yönetim ve Kurumsal Yönetim
- Devletin KOBİ Politikası
- Finansman ve Devlet Yardımları
- Pazarlama
- Teknoloji ve Yenilikçilik, şeklinde ortaya konmuştur.

#### **4. CİZRE'DE SINIR TİCARETİ YAPAN FİRMA SAHİPLERİNİN SOSYO-EKONOMİK DURUMLARINA YÖNELİK ANKET UYGULAMASI: AMAÇ, KAPSAM VE YÖNTEM**

Cizre'de sınır ticaretiyle uğraşan firma sahiplerinin sosyo-ekonomik durumlarının ortaya çıkarılması amacıyla yönelik yapılan anket uygulaması ve sonuçları aşağıda açıklanarak değerlendirilmesi yapılmıştır.

##### **4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi**

Bu çalışmada, Cizre'de sınır ticareti yapan firma sahiplerinin 2010 yılı ilk yarısı itibariyle sosyo-ekonomik durumlarının ortaya konulması amacıyla yapılan anket uygulaması ve sonuçları, elde edilen veriler ışığında yorumlanmıştır.

##### **4.2. Anket Uygulamasının Örneklem Kitlesi**

Bu anket uygulamasında 2010 yılı ilk yarısı itibariyle Şırnak ilinin Cizre ilçesinde kömür üretimi alanında faaliyet gösteren toplam 38 firmaya ulaşılarak anket uygulamasına katılımları sağlanmıştır.



### **4.3. Araştırmanın Yöntemi**

Bu çalışmada, anket çalışmalarında sürekli olarak değişkenlerin geçmişteki belli bir zaman dilimindeki değişiklikleri gösteren zaman serisi ile firmaların belli bir andaki verilerinin gözlemlenen durumlarını ortaya koyan yatay kesit verileri (Uygur, 2001: s. 102) kullanılarak, 2010 yılı başı itibariyle firma sahiplerinin sosyo-ekonomik durumları değerlendirilmiştir.

### **4.4. Anket Uygulaması Aşamaları ve Analizi**

Cizre'de sınır ticareti alanında faaliyet gösteren firma sahiplerinin sosyo-ekonomik durumlarını açıklamaya yönelik bu anket çalışmasının amacı, önemi, kapsamı, nasıl doldurulacağı firma sahiplerine 2010 yılı Mayıs ayında izah edilmiş ve Temmuz ayında söz konusu anketin doldurulmuş vaziyette geri alınacağı belirtilmiştir. Anket formlarında bilgiler MS Office Excel programına aktarılmış, sonra Statistical Package for Social Sciences 15.0 programı (SPSS-Sosyal Bilimler İstatistik Paketi) kullanılarak analizi yapılmıştır. Çözümleme tekniği olarak, frekans tabloları, çapraz tablolar, grafikler, bağımsız örneklem t testi, ki kare testi kullanılmıştır. İki farklı grubun karşılaştırılmasında bağımsız örneklem t testi kullanılarak anlamlı fark olup olmadığı tespit edilmiştir. İki değişken arasında ilişki olup olmadığını belirlemek amacıyla ki kare testinden yararlanılmıştır.

### **4.5. Güvenirlilik Analizi**

Anket sorularına ilişkin yapılan güvenirlilik analizi sonucunda Cronbach's Alpha değeri 0,730 olarak hesaplanmıştır. Söz konusu değere bakıldığında anket soruları güvenilir olduğu söylenebilir. Ayrıca, güvenirlilik değerini azaltan herhangi bir soru da bulunmamaktadır.

## **5. ANKET SONUÇLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ**

Cizre'de faaliyet gösteren firma sahiplerinin sosyo-ekonomik durumlarının ortaya konulması amacıyla yapılan anket çalışması sonuçları, elde edilen veriler ışığında incelenerek analizi yapılmıştır.

### **5.1. Anket Uygulamasına Katılımın Değerlendirilmesi**

2010 yılı ilk yarısı itibariyle Cizre'de sınır ticaretiyle uğraşan 38 firmanın anket uygulamasına katılımları sağlanmıştır. Bu firmalardan bazıları bu tür anket uygulamalarını, kendilerine ekonomik anlamda bir fayda sağlamayacağı ve ticari bilgilerini vermek istememeleri düşüncesiyle sıcak karşılamamışlar, ancak araştırmanın niteliği, kapsamı ve amacı anlatıldıktan sonra anketi doldurmayı kabul etmişlerdir.

## 5.2. Firma Sahipleri'nin Yaş Gruplarına Göre Dağılımı

Cizre'de sınır ticaretiyle uğraşan firmaların sahiplerinin yaşları itibariyle elde edilen veriler aşağıdaki Tablo'da gösterilmektedir.

Tablo 4. Firma Sahiplerinin Yaş Gruplarına Göre Durumu

Firma Sahiplerinin Yaşı	Firma Sayısı	%
20-29	2	5,3
30-39	23	60,5
40-49	10	26,3
50-59	3	7,9
Toplam	38	100,0

Tablo 4 incelendiğinde, 20-29 yaş grubunun (sadece 2) en az olması, genç girişimcilik anlayışının henüz olmadığını göstermesi bakımından önemlidir. Bu sonuç aynı zamanda ülkemizin de içinde bulunduğu üniversite okuma yaşı aralığında olduğundan, teorik çalışmanın yapıldığı ancak pratik uygulamanın azınlıkta olduğu bir dönemi yansıtmaktadır. Ülkemizde genç işsizliği önleyebilmek için bu yaş grubuna yönelik girişimci eğitimlerinin aksatılmadan verilmesi ve kendi işyerlerini açmaları özendirilmelidir. Yaşları 30-49 arası olan işyeri sahiplerinin oranı %86,8 dir. Bu oran orta yaş çalışma grubunu temsil etmekte olduğundan normal görünmekte ancak, elli yaş ve üzeri firma sahibi kişilerin az olması yıpranma, erken emeklilik tercihi, işyerini devretme gibi seçenekleri akla getirmektedir.

## 5.3. Firma Sahipleri'nin Memleketlerine Göre Dağılımı

Cizre'de sınır ticaretiyle uğraşan firmaların sahiplerinin memleketleri itibariyle elde edilen veriler aşağıdaki Tablo'da gösterilmektedir.

Tablo 5. Firma Sahiplerinin Memleketlerine Göre Dağılımı

Memleket	Firma Sayısı	%
Şırnak	33	86,9
Şırnak Dışı	5	13,1
Toplam	38	100,0

Tablo 5'te görüldüğü gibi sınır ticaretiyle uğraşan firma sahiplerinin 33'ünün (% 86,9) Cizre'li (Şırnak) ve sadece 5'inin (%16,7) değişik şehirlerden olması, işadamlarının kendi memleketlerinde ekonomik faaliyetlerini sürdürmeleri ve istihdam sağlamaları açısından olumlu bir yaklaşım şeklinde değerlendirilebilir. Ancak sınır ticaretiyle uğraşan işadamlarının çoğunluğunun Cizrelilerle sınırlı kalması ve burada faaliyet gösteren işadamlarının sayısı ile çeşitliliğinin

artırılmaması, Cizre'nin, Habur Gümrük Kapısı'nın ve Irakla yapılan/yapılacak karşılıklı ekonomik alış verişin başta bölge halkı olmak üzere ülke ekonomisine yapacağı katkının (üretim, ihracat, ithalat, istihdam) öneminin kavranılmadığını göstermektedir. Bu konuda başta Cizre Ticaret ve Sanayi Odası olmak üzere tüm kamu ve sivil toplum kuruluşlarına önemli görevler düşmekte ve Cizre'nin ekonomik, tarihi ve kültürel özellikleri, önemi ulusal ve uluslararası arenada tanıtılmalıdır. Ayrıca, olumsuz yatırım koşullarının (terör, altyapı, uzmanlaşmış eleman eksikliği vb) burada söz konusu olmasından dolayı bu durumun ortaya çıkması olağan görünmektedir.

#### **5.4. Firmaların Hukuki Niteliklerine Göre Dağılımı**

Cizre'de sınır ticaretiyle uğraşan firmaların hukuki nitelikleri itibariyle elde edilen veriler aşağıdaki Tablo'da gösterilmiştir.

*Tablo 6: Firmaların Hukuki Niteliklerine Göre Dağılımı*

Hukuki Nitelik	Firma Sayısı	%
Anonim Şirket	1	2,6
Limited Şirket	37	97,4
Toplam	38	100,0

Cizre'de sınır ticaretiyle uğraşan firmaların 37 tanesi (% 97,4) Limitet Şirket, geri kalan 1 tanesi ise (% 2,6) anonim şirket olarak faaliyet göstermektedirler. Sınır ticaretiyle uğraşan firmaların tamamının şirket şeklinde faaliyetlerini sürdürmeleri, kurumsallaşmada önemli bir aşama içinde olduklarını göstermekte ise de bu olguyu, firmaların vergisel kolaylıklar sağlaması, ihalelere girebilmedeki sağladığı kolaylıklar, ticari ilişkilerde muhatapları tarafından daha ciddiye alınmaları ve şirket şeklinde faaliyet göstermenin firmalarının imajını artıracığına olan düşünceyle açıklamak mümkündür.

#### **5.5. Firma Sahiplerinin Eğitim Düzeylerine Göre Dağılımı**

Cizre'de sınır ticaretiyle uğraşan firma sahiplerinin eğitim düzeyleri itibariyle elde edilen veriler aşağıdaki Tablo'da gösterilmiştir.

*Tablo 7: Firma Sahiplerinin Firmalarını Kurma Türüne Göre Dağılımı*

Eğitim Düzeyi	Firma Sayısı	%
Üniversite	4	10,5
MYO	3	7,9
Düz Lise	16	42,2
Ortaokul	4	10,5
İlkokul	11	28,9
Toplam	38	100,0

Tabloda görüldüğü gibi Cizre’de sınır ticaretiyle uğraşan firma sahipleri eğitim düzeyleri ile ilgili soruya firmaların 7’si (% 18,4) lisans veya ön lisans mezunu, 31’i ise (% 81,6) ilkokul, ortaöğretim ve lise mezunu şeklinde cevaplamışlardır. Yüksek okullaşma oranındaki düşüklüğün bir sonucu olarak, dış ticarete ve sınır ticaretinde mevzuat değişikliklerinin anlaşılıp hemen hayata geçirilmesi imkanlarının sınırlı kalması ile de birebir etkili olduğu düşünülmektedir. Dünyanın adeta büyük bir köy haline geldiği, herkesin herkesle her alanda rekabet içinde olduğu günümüzde, Cizre’de sınır ticareti alanında faaliyetlerini sürdüren her beş firma sahibinden dördünün orta öğrenim üzerinde bir eğitim almaması, dünyadaki gelişmelerin takip edilebilmesi açısından vizyon ve misyonlarının uluslararası çapta geniş düşünülmemesi şeklinde bir yorum, haklı olarak çıkarılabilir. Üniversite ve dengi okullar açısından okullaşma oranlarının düşüklüğü sosyal açıdan okula gitme ve yüksek düzeyde bir okuldan mezun olma bilincinin yerleşmemesi, işyerlerinde genç ve eğitimsiz kişilerin çalıştırılması sonucunu ortaya çıkarmıştır. Acilen, yüksek öğrenim gören elemanların firmalarda çalıştırılmaları gereklidir. Bununla birlikte sivil toplum kuruluşları, işadamlarının dünyaya bakış perspektiflerini geliştirecek ve ekonomik açıdan gelişmelerini hızlandıracak pazarlama, finansman, yabancı dil, dış ticaret gibi konularda ücretsiz seminerler düzenlemeli ve firma sahiplerinin düşünce ufuklarını genişletecek bu ve benzeri faaliyetlere yönelmeleri gerekmektedir.

### **5.6. Firma Sahiplerinin Yabancı Dil Bilmelerine Göre Dağılımı**

Cizre’de sınır ticaretiyle uğraşan firmaların sahiplerinin yabancı dil bilmesi itibarıyla elde edilen veriler aşağıdaki Tablo’da gösterilmektedir.

*Tablo 8: Firma Sahiplerinin Yabancı Dil Bilmelerine Göre Dağılımı*

<b>Cevap</b>	<b>Firma Sayısı</b>	<b>%</b>	<b>Yabancı Dil</b>	<b>Firma Sayısı</b>	<b>%</b>
Evet	9	23,6	İngilizce	2	22,2
Hayır	29	76,4	Diğer	7	77,8
Toplam	38	100,0	Toplam	9	100,0

Cizre’de sınır ticaretiyle uğraşan firma sahipleri, yabancı dil bilmeleri açısından incelendiğinde firma sahiplerinin 29 tanesinin (% 76,4) yabancı dil bilmediği ve sadece 9 firma sahibinin (% 23,6) yabancı dil bildiği sonucu ortaya çıkmıştır. Bu verilere göre sınır ticaretiyle uğraşan firmaların ilk bakışta sadece yerel ölçek bazında faaliyet gösterdiklerini, ulusal ve uluslararası piyasalara yönelik ticari girişimlerde bulunma gibi ciddi boyutta bir düşüncelerinin olmadığı sonucuna varılabilir. Ancak bilinen yabancı dillerle ilgili soruya firma sahipleri İngilizce ve diğer diller olarak ta Arapça şeklinde cevap vermişlerdir. Sınır ticareti yapan firmalar tarafından sınır ticaretiyle ilgili belgelerin

doldurulmasında genellikle İngilizce, Arapça ve Türkçe kullanılmaktadır. Bununla birlikte karşılıklı ticari ilişkilerde, ürünlerin anlaşma aşamasına alım satımına kadarki süreçte, hem Cizreli hem de Iraklı işadamları tarafından halkın kullandığı yerel dil olan Kürtçe kullanılmaktadır. Firmaları sadece halkın kullandığı yerel dil olan Kürtçeye bağımlı kalmaktan kurtarmak ve dünya pazarlarında rekabet gücünü artırmak için Cizre Ticaret ve Sanayi Odası, ücretsiz olmak koşuluyla firma sahipleri başta olmak üzere çalışan kesimi de kapsayacak şekilde bölgenin durumunu da göz önüne alarak öncelikle İngilizce olmak üzere Arapça kursları düzenlemeli, karşılıklı menfaat ilişkileri çerçevesinde sınır ticaretinin geliştirilmesi sağlanmalıdır.

### 5.7. Firmaların Karşılıklı İktisadi Değişkenlerle İlgili Veriler ve Sonuçları

Cizre’de sınır ticaretiyle uğraşan firmaların ve firma sahiplerinin bazı ekonomik yaklaşımları itibariyle verdikleri yanıtlara göre elde edilen veriler aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 9: İktisadi Değişkenler Arasındaki İlişkiler

Değişkenler Arasında Karşılıklı Bağlantılar	Ki-Kare Değeri- $\chi^2$	Serbestlik Derecesi/ Sd	Anlamlılık Değeri/ Asymp. Sig. 2-sided-p)
Firmanın Hukuki Niteliği/ Firmanın Faaliyet Süresi	7,368	11	0,439 > 0.05
Firmanın Hukuki Niteliği/ Ar-GE Yatırımı Yapılması	3,565	3	0,348 > 0.05
Firmanın Hukuki Niteliği/Kalite Belgelerine Sahip Olması	1,782	2	0,462 > 0.05
Firmanın Hukuki Niteliği/ Ulusal Fuarlara Katılım	1,332	2	0,415 > 0.05
Firmanın Hukuki Niteliği/ Firmaların Personel Çıkarımı	0,028	1	0,822 > 0.05
Firmanın Hukuki Niteliği/ Firmaların Yabancı Ortaliğa Bakışları	3,245	3	0,354 > 0.05
Firmanın Hukuki Niteliği/ Ulusal Fuarlara Gezi, Stand Bazında Katılım	1,379	1	0,240 > 0.05
Firmanın Hukuki Niteliği/ Firmaların Yurtiçi Teşviklerden Faydalanmaları	0,852	1	0,340 > 0.05

Değişkenler Arasında Karşılıklı Bağlantılar	Ki-Kare Değeri- $\chi^2$	Serbestlik Derecesi/ Sd	Anlamlılık Değeri/ Asymp. Sig. 2-sided-p)
Firma Sahiplerini Eğitim Durumu/Personel Çıkarılması	2,758	4	0,453 > 0.05
Firma Sahiplerinin Eğitim Durumu/Küresel Krizden Etkilenmeleri	9,894	8	0,243 > 0.05
Firma Sahiplerinin Eğitim Durumu/Üniversite Mezunlarının Yeterlilik Düzeyleri	3,478	4	0,442 > 0.05
Firma Sahiplerinin Eğitim Durumu/Kalite Belgelerine Sahip Olmaları	3,196	4	0,412 > 0.05
Firma Sahiplerinin Eğitim Durumu/Kalite Belgelerine Sahip Olmaları	7,985	9	0,324 > 0.05
Firma Sahiplerinin Eğitim Durumu/Ticaret ve Sanayi Odası Çalışmalarından Memnuniyetlik	10,214	8	0,265 > 0.05
Firma Sahiplerinin Eğitim Durumu/Hizmetiçi Eğitim Faaliyetinin Yapılması	1,394	4	0,001 < 0.05
Firma Sahiplerinin Eğitim Durumu/Ar-Ge Yatırımı Yapılması	19,405	4	0,001 < 0.05
Firmanın Hukuki Niteliği/ Firmaların Yabancı Ortaklığının Olması	Yabancı Ortaklığı Olan Firma Bulunmamaktadır		
Firmanın Hukuki Niteliği/ Firmaların Yurtdışı Teşviklerden Faydalanmaları	Yurtdışı Teşviklerden Faydalanan Firma Bulunmamaktadır		
Firmanın Hukuki Niteliği/ Üniversite-Sanayi İşbirliğinin Yeterliliği	Üniversite-Sanayi İşbirliğinin Yeterliliğini Belirten Firma Bulunmamaktadır.		

Tablo 9'a göre firma sahiplerinin eğitim durumu ile Hizmet içi eğitim faaliyeti ve Ar-Ge yatırımı yapması dışındaki tüm değişkenler arasında ilişkiler anlamlılık düzeyinde çıkmamıştır. Bu verilerden anlaşılacağı gibi firma

sahiplerinin eğitim düzeyleri ve firmalarının hukuki nitelikleri ile çeşitli ekonomik ve kültürel açılardan anlamlı ilişkinin ortaya çıkmaması, sınır ticaretiyle uğraşan firmaların ve sahiplerinin önemli sorunlarının bulunduğu göstermektedir. Bu veriler bize firma sahiplerinin ekonomik faaliyetlerini geliştirecek, büyümelerini hızlarını artıracak, sorunlarını kısa sürede çözüme kavuşturacak kısaca firma sahiplerinin vizyonunu genişletecek çalışmaların bu zamana kadar yapılmadığını göstermektedir. Bu eksikliği gidermede temel görev; firma sahiplerinin hem kültürel ve sosyal açıdan dünya görüşünü (vizyon, misyon) genişletmek hem de ekonomik açıdan daha hızlı gelişmelerinin sağlanması için seminer, panel ve konferanslar organize etmek suretiyle, Cizre Ticaret ve Sanayi Odasına düşmektedir. Bu noktada başarılı olunması, firmaların dünya ile kısa sürede ekonomik olarak entegre olmasını sağlayacaktır. Firmaların büyümeleri daha fazla üretim ve istihdam demek olduğundan, başta terör olmak üzere Cizre'nin olumsuz imajının silinmesiyle Cizre'nin ekonomi ve sosyo-ekonomik açıdan kısa sürede gelişmesinin paralel olduğu kabul edilen bir olgudur.

## **SONUÇ VE ÖNERİLER**

Bu çalışmada, Cizre ilinde faaliyet gösteren ve sınır ticareti yapan işletmelerin sosyo-ekonomik durumları analiz edilmiştir. 38 adet firmaya uygulanan anketlerin sonuçları aşağıda verilmiştir;

Firma sahiplerinin yaş gruplarına göre dağılımına bakıldığında, 20-29 yaş grubunun (sadece 2) en az olması, genç girişimcilik anlayışının henüz olmadığını göstermesi bakımından önemlidir. Bu sonuç aynı zamanda ülkemizin de içinde bulunduğu üniversite okuma yaşı aralığında olduğundan, teorik çalışmanın yapıldığı ancak pratik uygulamanın azınlıkta olduğu bir dönemi yansıtmaktadır. Ülkemizde genç işsizliği önleyebilmek için bu yaş grubuna yönelik girişimci eğitimlerinin aksatılmadan verilmesi ve kendi işyerlerini açmaları özendirilmelidir.

Sınır ticaretiyle uğraşan firma sahiplerinin nereli oldukları ile ilgili soruya 33 kişi (% 86,9) Cizre'li (Şırnak) ve sadece 5 kişi ise (%16,7) diğer şehir cevabını vermiştir. şehirlerden olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, sınır ticaretiyle uğraşan işadamlarının çoğunluğunun Cizrelilerle sınırlı kalması ve burada faaliyet gösteren işadamlarının sayısı ile çeşitliliğinin artırılmaması, Cizre'nin, Habur Gümrük Kapısı'nın ve Irakla yapılan/yapılacak karşılıklı ekonomik alışverişin başta bölge halkı olmak üzere ülke ekonomisine yapacağı katkının (üretim, ihracat, ithalat, istihdam) öneminin kavranılmadığını göstermektedir. Bu konuda başta Cizre Ticaret ve Sanayi Odası olmak üzere tüm kamu ve sivil toplum kuruluşlarına önemli görevler düşmekte ve Cizre'nin ekonomik, tarihi ve ekonomik özellikleri, önemi ulusal ve uluslararası arenada tanıtılmalıdır.

Cizre’de sınır ticaretiyle uğraşan firmaların 37 tanesi (% 97,4) Limitet Şirket, geri kalan 1 tanesi ise (% 2,6) anonim şirket olduğu görülmektedir. Sınır ticaretiyle uğraşan firmaların tamamının şirket şeklinde faaliyetlerini sürdürmeleri, kurumsallaşmada önemli bir aşama içinde olduklarını göstermekte ise de bu olguyu, firmaların vergisel kolaylıklar sağlaması, ihalelere girebilmedeki sağladığı kolaylıklar, ticari ilişkilerde muhatapları tarafından daha ciddiye alınmaları ve şirket şeklinde faaliyet göstermenin firmalarının imajını artıracığına olan düşünceyle açıklamak mümkündür.

Cizre’de sınır ticaretiyle uğraşan firma sahipleri eğitim düzeyleri ile ilgili soruya firmaların 7’si (% 18,4) lisans veya ön lisans mezunu, 31’i ise (% 81,6) ilkökul, ortaöğrenim ve lise mezunu şeklinde cevaplamışlardır. Yüksek okullaşma oranındaki düşüklüğün bir sonucu olarak, dış ticarete ve sınır ticaretinde mevzuat değişikliklerinin anlaşılıp hemen hayata geçirilmesi imkanlarının sınırlı kalması ile de birebir etkili olduğu düşünülmektedir. Üniversite ve dengi okullar açısından okullaşma oranlarının düşüklüğü sosyal açıdan okula gitme ve yüksek düzeyde bir okuldaki mezun olma bilincinin yerleşmemesi, işyerlerini genç ve eğitimsiz kişilerin yer alması sonucunu ortaya çıkarmıştır. Acilen bu bilinci aşılacak için, sivil toplum kuruluşları, işadamlarının dünyaya bakış perspektiflerini geliştirecek ve ekonomik açıdan gelişimlerini hızlandıracak pazarlama, finansman, yabancı dil, dış ticaret gibi konularda ücretsiz seminerler düzenlemeli ve firma sahiplerinin düşünce ufuklarını genişletecek bu ve benzeri faaliyetlere yönelmeleri gerekmektedir.

Cizre’de sınır ticaretiyle uğraşan firma sahipleri, yabancı dil bilmeleri açısından incelendiğinde firma sahiplerinin 29 tanesinin (% 76,4) yabancı dil bilmediği ve sadece 9 firma sahibinin (% 23,6) yabancı dil bildiği sonucu ortaya çıkmıştır. Bu verilere göre sınır ticaretiyle uğraşan firmaların ilk bakışta sadece yerel ölçekte faaliyette olduklarını, ulusal ve uluslararası piyasalara yönelik ticari girişimlerde bulunma gibi ciddi boyutta bir düşüncelerinin olmadığı sonucuna varılabilir. Ancak bilinen yabancı dillerle ilgili soruya firma sahipleri İngilizce ve diğer diller olarak ta Arapça şeklinde cevap vermişlerdir. Sınır ticareti yapan firmalar tarafından sınır ticaretiyle ilgili belgelerin doldurulmasında genellikle İngilizce, Arapça ve Türkçe kullanılmaktadır. Bununla birlikte karşılıklı ticari ilişkilerde, ürünlerin anlaşma aşamasına alım satımına kadarki süreçte, hem Cizreli hem de Iraklı işadamları tarafından halkın kullandığı yerel dil olan Kürtçe kullanılmaktadır. Firmaları sadece halkın kullandığı yerel dil olan Kürtçeye bağımlı kalmaktan kurtarmak ve dünya pazarlarında rekabet gücünü artırmak için Cizre Ticaret ve Sanayi Odası, ücretsiz olmak koşuluyla firma sahipleri başta olmak üzere çalışan kesimi de kapsayacak şekilde bölgenin durumunu da göz önüne alarak öncelikle İngilizce olmak üzere Arapça kursları düzenlemeli, karşılıklı menfaat ilişkileri çerçevesinde sınır ticaretinin geliştirilmesi sağlanmalıdır.



Cizre’de faaliyet gösteren, küçük ölçekli sınır ticareti firmaları, yapısı itibariyle tipik KOBİ niteliğine haiz işletmelerden oluşmaktadır. KOBİ’lere ilişkin sorunlar büyük ölçüde Cizre’deki firmalar için de söz konusudur. Bu sorunların çözümü için toplum bilinçlendirilmelidir. Bu yöreye has KOBİ ofisleri açılmalı ve tanıtım-bilinçlendirme faaliyetleri başlatılmalıdır. Ofislerin açılması ile birlikte değişen ve gelişen durumlara daha çabuk uyum sağlamak mümkün olacaktır.

## **YARARLANILAN KAYNAKLAR**

### **KİTAPLAR**

TİKİCİ, M. ve Diğerleri (2009), *Girişimcilik ve Küçük İşletmeler*, 1. Basım, Ankara, Nobel Yayınları.

UYGUR, E.,(2001) *Ekonometri Yöntem ve Uygulama*, Ankara, İmaj Yayıncılık.

### **DERGİLER**

ACS, Zoltan J. et al. (1997), “The Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises: A Policy Perspective”, *Small Business Economics* 9, Kluwer Academic Publishers, The Netherlands. (pp.7-20)

ALTENBURG, Tilman. (2000), Linkages and Spill-overs between Transnational Corporations and Small and Medium-Sized Enterprises in Developing Countries – Opportunities and Policies, *German Development Institute, Reports and Working Papers 5/2000*, Berlin.

COOK, Paul and Frederick NIXSON. (2000), Finance and Small and Medium-Sized Enterprise Development, *Working Paper Series (Paper No 14)*, *Institute for Development Policy and Management*, University of Manchester, Manchester.(P.14)

JONES, Erik. (2009), “Shifting the Focus: The New Political Economy of Global Macroeconomic Imbalances”, *SAIS Review* vol. XXIX no.2 (Summer-Fall 2009), The Johns Hopkins University Press, Bologna, Italy (pp.61-73)

KARA, Mehmet, (2005), Ekonomik Etkileri Açısından Türkiye’deki Sınır Ticaretinin Değerlendirilmesi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt, Sayı:3, İzmir, 2005

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). (2004), Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey (Issues and Policies), OECD Publications, Paris, France.

## **İNTERNET**

ÖZ E. ve YILMAZ B. [http://www.ceis.org.tr/dergiDocs/makale\\_228.pdf](http://www.ceis.org.tr/dergiDocs/makale_228.pdf). E.T. 20.10.2010. KOBİ'lerin Dış Ticarete Açılımlında Dış Ticaret Şirketlerin Rolü. [www.ceis.org.tr](http://www.ceis.org.tr)

Devlet Planlama Teşkilatı (DPT). [http://plan9.dpt.gov.tr/oik14\\_kobi/kobi.pdf](http://plan9.dpt.gov.tr/oik14_kobi/kobi.pdf), E.T. 10.09.2010 (2007-2013), KOBİ Özel İhtisas Komisyon Raporu. [www.dpt.org.tr](http://www.dpt.org.tr)

T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. 2003. [www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr)

[www.marka.org.tr/uploaded/file/KOSGEB\\_Yeni\\_Donem\\_Vizyonu.ppt](http://www.marka.org.tr/uploaded/file/KOSGEB_Yeni_Donem_Vizyonu.ppt) E.T. 21.09.2010.

<http://www.sbe.yildiz.edu.tr/Kobi.pdf>. E.T.20.10.2010.

[www.tepav.org.tr/tur/admin/dosyabul/.../KOBİ.ppt](http://www.tepav.org.tr/tur/admin/dosyabul/.../KOBİ.ppt). E.T.08.09.2010.

<http://www.usak.org.tr/makale.asp?id=258>. E.T. 11.09.2010.

## **DİĞER**

DARICI, B. ve COŞKUN, D.,(2010), “Şırnak İlinde Faaliyet Gösteren Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Finansal Yönetim Uygulamaları”, *Uluslararası Şırnak ve Çevresi Sempozyumu*, 14-16 Mayıs 2010, Şırnak.

Gelir İdaresi Başkanlığı, Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2008-2010), Gelir İdaresi Başkanlığı Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı Yayın No: 87, Ankara, 2009.

KIZILAY, Emine, KOBİ'ler ve Dış Ticarete Karşılaştıkları Temel Sorunlar, Mesleki Uygulama Bitirme Tezi, Bursa, 2009.