



H. Yener Gür'eş
yenergures@gmail.com

KOBİ'ler için gelişim ve ihracatı artırma yolları

*Doğru projelendirilen, doğru malzemeyle doğru imal ve inşa edilen yapı güvenlidir. Yapılarınız için; **ehil** kişi ve kurumlara yola çıkın, ancak yapılan her işi de **kontrol** edin. Bunlardan biri olmazsa, yapınızın güvenliğini sorgulamak gerekir.*

Sayın Okurlarımız,

Bugün, 12. kez bu köşeyi sizlerle paylaşıyoruz, yani sohbetlerimiz bir yılı doldurdu. Bu süre içinde e-posta ile veya telefonla bizi arayanlar, sorular soranlar, önerilerini belirtenler oldu. Hepinize en içten teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Son zamanlarda en çok karşılaştığımız sorulardan biri de Küçük ve Orta Boy İşletme (KOBİ)'lerin yapısal çelik ve çelik yapı sektöründeki yeri ve ihracat olanakları oldu. O nedenle bugün KOBİ'ler konusunda sohbet edeceğiz; devlet desteklerinden yararlanmaları, ihracat olanakları, verimliliğin artırılması gibi konulara değineceğiz. Böylece firma sayısı olarak Türkiye'deki işletmelerin %99'undan fazlasına hitap etmiş olacağız. Bu yüzdeyi özellikle belirttim. Çünkü kayıtlara göre Türkiye'de mevcut iki buçuk milyon işletmenin yaklaşık yüzde 99,9'unu KOBİ'ler oluşturuyor. Buna karşılık katma değer olarak toplam üretimin yarısından fazlasını (yaklaşık %55) yaratıyor.

Bütün dünyada "ekonominin dinamosu veya itici gücü" gibi tanımlarla ifade edilen KOBİ'ler konusunda yazılmış çok sayıda kitap, makale, tez ve incelemeler var. Ancak biz yine de sektörel baza gelmeden önce, genel tanımlara bir göz atalım istedik.

Kobilerin sınırları genişledi

Çalışan sayısı, bilanço değerleri ve bağımsızlık ilkelerine göre yapılan KOBİ tanımı konusunda farklı görüşler olmakla birlikte, "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" esaslarına göre; yıllık 250'den az çalışanı olan, yıllık cirosu veya bilanço büyüklüğü 25 milyon TL'den az olan ve KOBİ olmayan şirketlere bağlı olmayan işletmeler KOBİ olarak tanımlanıyordu.

KOBİ denildiğinde de 3 farklı birim bu kapsama girmektedir: Mikro ölçekli işletmeler, küçük ölçekli işletmeler ve orta ölçekli işletmeler.

KOBİ'lerin desteklenmesi kapsamında, daha çok şirketin KOBİ olarak kabul edilmesi ve böylece devlet desteklerinden yararlanması amacı ile hazırlanan "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" 2012/3834 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile onaylandıktan sonra 4 Kasım 2012 tarih ve 28457 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yapılan düzenleme ile mevcut yönetmeliğin dördüncü maddesinde aşağıdaki değişiklik yapılmıştır.

"b) Küçük ve orta büyüklükte işletme (KOBİ): İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu Yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimleri veya girişimleri,"

Buna göre yönetmeliğin beşinci maddesi de şu şekilde değişmiştir.

"Madde 5 – KOBİ'ler aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır.

a) Mikro işletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri bir milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler. [Mikro üst sınırı olan 1 milyon TL limiti mikro işletme lehine olması amacıyla değiştirilmemiştir.]

b) Küçük işletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri sekiz milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler. [Burada, yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 5 milyondan TL'den 8 milyon TL'ye çıkarılmıştır]

c) Orta büyüklükteki işletme: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler. [Burada da, yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 25 milyon TL'den 40 milyon TL'ye çıkartılırken, yıllık çalışan personel sayısı üst limiti 250 çalışan olarak korunmuştur]"

Bu yeni tanıma göre KOBİ'lerin sınırlarını aşağıdaki tabloda görmek mümkündür:

	İstihdam sayısı	Yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu
Mikro İşletme	2-9	En çok 1.000.000 TL
Küçük İşletme	10-49	1.000.001-8.000.000 TL
Orta Büyüklükte İşletme	50-249	8.000.001-40.000.000 TL

Not: Bir firmanın büyüklüğünü belirlerken bu sınırlardan üst gruba giren esas alınır. Bağlı İşletmeler konusu Yönetmeliğin 9., 10. ve 11. maddelerinde yapılan değişikliklerle yeniden düzenlenmiştir.

Aynı yönetmeliğin 9., 10. ve 11. maddelerinde yapılan değişikliklerle de bağlı işletmeler konusunda da bazı esneklikler getirilmiştir. Buna göre; bir işletmenin tek başına veya bağlı işletmeleriyle birlikte hâkim etki yaratmayacak şekilde, başka bir işletmenin oy hakları veya sermayesinin %25 ve fazlasına ve %50'si ve daha azına sahip olması, yahut kendisinin oy hakları veya sermayesinin %25 ve fazlasına ve %50'si ve daha azına başka bir işletmenin hakim etki yaratmayacak şekilde sahip olması durumunda bunlar ortak işletme sayılırken, KOBİ'lerin girişim sermayesi ve iş meleklerinden daha fazla yararlanabilmesi amacıyla kamu yatırım şirketleri, girişim sermayesi yatırım ortaklıkları ve bazı gerçek kişiler bu kapsam dışında tutulmuştur.^{2,3}

Demir-çelik üreticilerinde sektör yoğunlaşmıştır, diğer bir deyişle hemen hemen tamamı büyük ölçekli firmalardan oluşmaktadır. Ancak, çelik ticareti yapan firmaların önemli bir kısmı KOBİ tanımı sınırları içinde kalmaktadır. Çelik yapı sektöründe ise çok az sayıda büyük ölçekli firma, çoğunluğu KOBİ'dir. Hatta sayısal olarak bunun da çoğu küçük ölçekli atölyeler şeklindedir.

Başta da belirttiğimiz gibi bu sohbetimizde büyük ölçekli firmalarımız için birşey söylemeyeceğiz. Bizim bugünkü konumuz KOBİ'ler. Biraz önce Türkiye'de mevcut iki buçuk milyon işletmenin yaklaşık binde 999'unu KOBİ'lerin oluşturduğunu ve katma değer olarak toplam üretimin yaklaşık %55'ini meydana getirdiğini söylemiştik. Şimdi bir rakam daha verelim: KOBİ'ler Türkiye'deki toplam istihdamın yaklaşık %75'ini sağlamaktadır.

Dr. M. Faruk ÇATAL'ın "Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü" konulu makalesinde⁴ belirttiği gibi KOBİ'lerin istihdam ve katma değer yaratma kapasitelerini devam ettirebilmeleri için gittikçe bütünleşen dünya pazarlarında daha aktif olarak yer almaları gerekmektedir. KOBİ'lerin küreselleşme sürecine uyum sağlayabilmeleri için ise sadece pazara giriş engellerinin kaldırılması yeterli olmayıp aynı zamanda KOBİ'lerin ürün kalitelerini artırıcı, üretim ve işletme yönetiminde rekabet edebilirliklerini geliştirici politikalar uygulanmalı ve desteklenmelidir.⁵ KOBİ'lerin büyük işletmeler

karşısında, özelliklerinden kaynaklanan birçok dezavantajlarının yanında avantajları da bulunmaktadır. Bu avantaj ve dezavantajlar şu şekilde özetlenebilir.

KOBİ'lerin Avantajları

KOBİ'ler, birçok açıdan büyük firmalardan daha fazla avantajlara sahiptirler. Şimdiki büyük firmaların birçoğu, dinamik lider tipleriyle iyi yönetilmesi sonucunda önceden birer KOBİ iken artık büyük bir firma haline gelmişlerdir.⁶

KOBİ'ler büyük işletmelerle rekabet etmede girişimciye iki temel avantaj sağlayabilir. Bunlar; müşteri ve işletme personeli ile daha yakın ilişkiler içerisine girebilmek ve pazarlama, üretim ve hizmet konularında büyük işletmelere göre daha esnek olabilmektir. KOBİ'ler, faaliyette buldukları yerel pazarı daha iyi tanıyan, pazarın özelliklerini ve gereksinimlerini daha iyi görebilen, pazardaki alıcı ve satıcılarla daha yakın ilişkiler içerisindedirler. Bu nedenle KOBİ'ler, üretim, pazarlama ve hizmet konularında büyüklerden daha fazla bir esnekliğe sahiptirler. Bu esneklik, dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve zamanında uyum sağlayabilme imkanı tanıdığından, KOBİ'ler birçok olumsuzluğu daha az bir zararla geçiştirebilmektedirler.

KOBİ'lerin Dezavantajları

KOBİ'lerin dezavantajları şöyle sıralanabilir:⁷

- Banka ve diğer finansal kurumlardan yeterli desteği görememe,
- Bağımsızlığını kaybetme ve batma (iflas) riski,
- Finansal planlama yetersizliği,
- Genel yönetim yetersizliği,
- Kalifiye eleman sağlayamama,
- Modern pazarlama etkinlikleri sergileyememe,
- Mevzuat ve bürokrasi,
- İşletme bünyesinde, mali danışman veya uzman istihdam edememe,

- Uzman bir finansman ekibi veya departmanından yoksunluk,
- İşletmelerin küçük olması sonucu ihale vb. etkinlikleri izleyememe,
- İşyerinin veya yerleşim alanının küçüklüğü,
- Olumsuz rekabet,
- Özellikle stratejik kararların işletme sahip veya ortaklarınca alınıp, orta ve/veya alt düzey görevlilerin tam katılımının sağlanamaması,
- Sermaye yetersizliği,
- Sermaye piyasasından yeterince yararlanamama,
- Ürün geliştirme eksikliği,
- Üretim ve satış arasındaki koordinasyon yetersizliğidir.

KOBİ'lerin Sorunları

KOBİ'lerin sorunları; hemen her işletmede oluşabilecek genel sorunlar, yönetim sorunları, üretim sorunları, pazarlama sorunları ve diğer sorunlar olarak sınıflandırılabilir.⁸

- **Genel Sorunlar.** Ortaklık kurmada çekingenlik, girişimcilik, yöneticilik ve mülkiyetin işletme sahibinde bütünleşmesi, fizibilite çalışmalarının yetersizliği, işletmeler arası işbirliği eksikliği, kuruluş yeri seçimi ile ilgili sorunları, genel olarak verimliliklerinin düşüklüğü, teknoloji düzeylerinin düşüklüğü, küresel ekonomik ve teknolojik gelişmeleri yeteri kadar izleyememeleri KOBİ'lerin genel sorunları olarak ifade edilebilir.
- **Yönetim Sorunları.** Yönetim ve yönetici sorunları, nitelikli personel bulunamaması, işletme sahiplerinin teknik kökenli olması, örgüt ve örgütlenme sorunları, uzmanlaşma formasyon eksikliği, idari, teknik, danışmanlık ve rehberlik hizmetlerinden yoksun olmaları.
- **Üretim Sorunları.** Teknolojik yetersizlik, üretim kapasitesi yetersizliği, pazar araştırması yapılmaması, Araştırma-Geliştirme (AR-GE) faaliyetlerinin eksikliği, kapasite belirlenmesindeki yanlışlıklar, hammadde, işletme malzemesi, vb tedarikindeki sorunlar, uluslararası kalite normlarında ürün üretmemesi, fason üretim planında karşılaşılan sorunlar ve stoklama sorunlarıdır.
- **Pazarlama Sorunları.** Pazar, çevre analizi ve erken uyarı sistemlerinden yoksunluk, yeni pazar kanallarının hazırlanamaması, dağıtım sorunları, potansiyel iç pazarların bulunması, araştırılması ve değerlendirilmesindeki güçlükler, pazar bilgisi eksikliği, ihracat pazarlama sorunları, dış pazarlardaki yoğun rekabet, dış pazarda potansiyel belirleme güçlükleri, dış pazarlama giderlerinin yüksekliği ve istenilen standartlara uyamamadır.

- **Finansal Sorunları.** Özsermaye yapıları yeterli olmayan işletmeler büyümede ve faaliyetlerini sürdürmede zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Yapılan araştırmalarda bu tür işletmelerin genellikle ilk beş yılda yok olduklarını göstermiştir. Alternatif olarak kullanılan banka kredisi ise yüksek reel faiz oranlarının mevcudiyeti nedeniyle işletmelere önemli bir maliyet yüklemektedir.⁹ KOBİ'lerin ekonomideki esnekliklerine rağmen varlıklarını devam ettirebilmeleri ve büyümeleri için gerekli en önemli unsurlardan biri finansmandır. Zira finansman sorunları ve yönetimin profesyonelleşmemiş olması, KOBİ'lerin diğer sorunlarına da sebep teşkil etmekte ve çevredeki değişimleri algılamaları, yeni stratejiler geliştirmelerini engellediği ifade edilebilir. Bankalar KOBİ'leri çok riskli gördüklerinden, ipotek ve gayrimenkul teminatı talep etmektedir. KOBİ'ler düşük faaliyet karlılıkları ile faiz yükünü kaldıramamaktadırlar.¹⁰
- **Diğer Sorunlar.** Yasal sınırlamalar, destekleyici ve yönlendirici politikaların eksikliği, mevzuatın ve yeni gelişmelerin yeterince izlenememesi (bilgi eksikliği), yasal hakların savunulamaması, bürokratik işlemler, engeller ve gecikmeler ve üniversite-küçük sanayi işbirliğinin geliştirilememesidir.

Küreselleşme

Küreselleşme (globalizasyon) ülkeler arasındaki ekonomik, siyasi, sosyal ilişkilerin yaygınlaşması ve gelişmesi, ideolojik ayrımlara dayalı kutuplaşmaların çözülmesi, farklı toplumsal kültürlerin, inanç ve beklentilerin daha iyi tanınması, ülkeler arasındaki ilişkilerin yoğunlaşması olarak tanımlanmaktadır. Küreselleşmenin bizi öncelikle ilgilendiren kısmı ekonomik küreselleşmedir. Yani finansın küreselleşmesi. Küreselleşme iyidir veya kötüdür diye bakmak yanlış olacaktır. Küreselleşme önüne geçilemez bir gelişim, bir fenomendir.

KOBİ'lerimiz de küreselleşen dünyada yerlerini almalıdır.

Çelik Kobi'ler

Buraya kadar KOBİ'lerin genel tanımı ile avantaj ve dezavantajlarından söz ettik. Şimdi yapısal çelik ve çelik yapılar sektörüne dönecek olursak; gözönünde bulundurulmasını gerekli gördüğümüz hususları şu başlıklar altında ele alabiliriz: İhracata yönelme, verimlilik, kalite ve kapasite, güç birlikleri oluşturma, sektör bilincinin gelişmesi.

İhracata Yönelme.

Tüm olumsuzluklara rağmen 2011'den 2012'ye geçerken çelik yapı elemanları ihracatında %30 civarında artış olmuştur. Sektörün gelişmesinde ihracatın rolü çok büyüktür. 2008-2009 yıllarında yaşanan küresel ekonomik kriz ile Arap Baharı diye anılan krizler silsilesine ve Suriye problemine rağmen meydana gelen bu artışta; Türkiye'nin Azerbaycan, Rusya, Orta Asya ülkeleri ve Afrika'daki inşaat faaliyetlerinin artmaya başlaması, Libya'da hareketlenmenin başlaması, Irak ile ilişkilerin olumlu yönde devam etmesi büyük rol oynamıştır. Dolayısıyla, şu ana kadar ihracat yapmamış olan firmaların, ihracata yönelmelerinde büyük yarar vardır.

İhracata yönelmek veya ihracatı arttırmak isteyen KOBİ'lerin;

- İhracatçı Birlikleri'nin ilgili birimlerinden bilgi almaları mümkündür.
- Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü'nün ve TİM'in yurtdışı piyasalar hakkındaki engin bilgi birikiminden ve olanaklarından da yararlanılabilir.
- Ekonomi Bakanlığı ile Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın doğrudan veya KOSGEB ve Kalkınma Ajanslıkları gibi kuruluşlar üzerinden sağladıkları desteklerden yararlanılması mümkündür.
- 18/8/2009 tarihli ve 27323 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren "İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Gelişen İşletmeler Piyasası Yönetmeliği"¹¹ çerçevesinde gelişimleri için finansman yaratmak amacıyla Gelişen İşletmeler Piyasası (GİP)'nda halka açılma imkanından yararlanmaları mümkündür.
- Türk Yapısal Çelik Derneği bünyesinde kurulmuş olan Yapısal Çelik Eğitimi ve Araştırma Merkezi de 2013 yılı başından itibaren KOBİ danışmanlığı kapsamında bu konudaki soruları yanıtlamak ve eğitimler düzenlemek üzere çalışmalarını yürütmektedir.

Kalite ve kapasite artışı.

Kalite ve kapasite artışı tüm firmalar için önemli, ancak özellikle ihracata yönelik çalışacak firmalar için zorunludur.

Bu kapsamda;

- Her firmanın, kendi boyutuna ve yaptığı işe uygun bir kalite güvence ve kalite kontrol sistemi kurması şarttır. Buna küçük atölyeler de dahildir.
- Ürün kalitesini öncelikle etkileyen ön imalat (kesme, delme, bükme v.b.) ve kaynak kalitesinde otomasyona önem verilmelidir.
- Ayrıca, özellikle ihracatta kalitenin önemi üzerinde duran Türk Yapısal Çelik Derneği, 2003 yılından beri İngiltere'deki SCI ve Amerika'daki AISC'nin çalışmalarından da yararlanarak, TUCSAMark Yapısal

Çelik Yeterlilik Belgesi kriterlerini geliştirmiş ve belgelendirme yapmaktadır. Bu belge ile, sektöre hizmet veren firmaların TS EN 1090 ve TSE CEN/TR 13833 standartlarına göre yeterlilikleri ve uygulama sınıfları (EXC) belirlenmektedir.

İşbirliği, Güçbirliği ve Kümelenme Modeli.

Yukarıda belirtilen kalite ve kapasite artışı için yapılacak yatırımlar konusunda, belirli sayıda küçük firmanın birleşerek güçbirliği oluşturmaları halinde devletin destek fonlarından da yararlanarak örneğin bilgisayar destekli imalat yapan tezgahlar almaları mümkündür. İşbirliği, güçbirliği ve kümelenme modeli tüm dünyada benimsenen bir finansman modeli olmaktadır. Bu konuda hazırlanacak projelerle KOSGEB ve Kalkınma Ajanslıklarının destek fonlarından da yararlanmak mümkündür.

Verimlilik.

Türkiye'deki imalatçıların, bilhassa KOBİ'lerin üretim verimlilikleri oldukça düşüktür. Verimlilikler artırılmalı, böylece maliyetler düşürülmeli, yurtiçi ve yurtdışı piyasalarda daha rekabetçi olunmalıdır. Kalitenin artırılması ve maliyetlerin düşürülmesinin yanında, özellikle dünya ekonomisinin zaman zaman krize girdiği dönemlerde makinalaşmanın avantajları da gözönünde bulundurulmalıdır.

Sektör Bilinci.

Afetlerden sonra yoğunlaşan talepler, kentsel dönüşüm v.b. talep sıçramaları sırasında çelik yapı imalatçılarının süratli reaksiyon adına münferit hareket etmelerinden kaynaklanan sorunlar maalesef deneyimlenmiştir. Bunun yerine sektörün organize olmasının tüm paydaşlara daima yarar sağladığı bilinmektedir. Bu nedenlerle, KOBİ'lerin müşterek girişimlerinin daha somut sonuç verebilmesi için organize olmaları şarttır.

Çelik Kobi'lerin Devletten Beklentileri


Türkiye'nin çeliğin avantajlarından yararlanabilmesine olanak sağlamak üzere KOBİ'lere düşen sorumlulukların dışında, sektörün devletten beklentileri ise aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- Kuruluş yatırımları ile imalatın kalite ve kapasitesini arttırmaya yönelik yatırımlar teşvik edilmeli, tezgah alımlarında tezgah teminat olarak kabul edilebilmeli ve ayrıca teminat istenmemelidir.
- Eximbank tarafından yürütülen ülke risklerine ilişkin sigortalar kolaylaştırılmalıdır.

- Eximbank kredilerine daha fazla kullanılabilirlik sağlanmalı, teminat sıkıntısı yüzünden yurtdışındaki işlerin kaçırılmasını önlemek ve daha çok firmayı ihracata özendirmek amacıyla teminatın tamamı veya bir kısmı yerine projeye kredi verme sistemi geliştirilmelidir.
- İhracattan kaynaklanan vergi indirimi ve iadelerinin daha kısa sürede çözümlenebilir hale gelmesi temin edilmelidir.

Sonuç olarak; KOBİ'lerin sorunlarının yanında avantajlarını da iyi kullanarak küresel ekonomiye uyum sağlamaları halinde kendilerine ve ülkeye büyük yararları dokunacaktır. Böylece, özellikle kalite, verimlilik ve girişimcilik konularında yapılacak çalışmalarla sorunları fırsata dönüştürmek mümkün olabilecektir.

Bugün uzun söyleştik. Ama daha söyleyeceklerimiz bitmedi. Bundan sonrasını da sorularınızı yanıtlayarak tamamlayacağız. Yeter ki siz isteyin.

Bu köşede tekrar buluşuncaya dek çelik gibi sağlam ve sağlıklı kalınız. 

Kaynaklar

1. <http://www.resmigazete.gov.tr/main.aspx?home=http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/11/20121104.htm&main=http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/11/20121104.htm>
2. (http://www.kobi.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=239:kob-tanm-deiti&catid=3:kobi-haberler)
3. (http://www.kobitek.com/kobi_nedir)
4. M. Faruk ÇATAL “Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü”, <http://e-dergi.atauni.edu.tr/index.php/SBED/article/viewFile/443/437>
5. Kerem Tomur, “KOBİ’ler ve Rekabet Politikası De Minimis Kuralının Rekabet Hukukundaki Yeri, İşlevi ve Uygulama Prensipleri”, Rekabet Kurumu Yayını No:147, Ankara 2004, s.17.
6. Andrew J Szonyi, “Small Business Management Fundamentals”, Toronto, McGraw-Hill Ryerson Limited 1991, s.17.
7. Akgemci, a.g.e, s.16.
8. Mehmet Erkan, Ali Eleren, “Küreselleşme Sürecinde KOBİ’lerin Yeniden Yapılandırılması ve Bir Model Önerisi” “I. Orta Anadolu Kongresi” Kongre Kitabı, s.203.
9. Güler Aras, Alövsat Müslümov, “Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ’lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri”, 21. Yüzyılda KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, 3-4.Ocak. 2002, s.7.
10. Kürşat Tuncel, “Risk Sermayesi Finansman Modeli”, SPK Yayınları Yayın No:37, Ankara, Ekim 2000, s.114.
11. (<http://www.spk.gov.tr/apps/mevzuat/MevzuatGoster.aspx?nid=1712114>)