

**T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI**

TÜRKİYE'DE KOBİ'LER: SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Hazırlayan
SERDAR YILDIZ**

**Tez Danışmanı
Yrd. Doç. Dr. EROL BULUT**

Ankara – 2010

ONAY

Serdar Yıldız tarafından hazırlanan “Türkiye’de KOBİ’ler: Sorunlar ve Çözüm Önerileri” başlıklı bu çalışma, 11.11.2010 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oybirliği ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından İktisat Anabilim/Uluslararası Bilim dalında yüksek lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

Doç. Dr. Hakan Naim Ardor
(Başkan)

Yrd. Doç. Dr. Murat Atan

Yrd. Doç. Dr. Erol Bulut

ÖN SÖZ

Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) yeni iş imkânları yaratarak istihdam olanağı yaratılmasında, bölgesel kalkınmayı hızlandırmada, bölgesel gelişmişlik farklarının giderilmesinde oldukça önem taşımaktadırlar. Büyük firmalara göre daha dinamik bir yapıya ve esnek karar alma mekanizmasına sahiplerdir.

KOBİ'lerin bugün istihdam sağladığı oranda kredi ve teşviklerden yararlanamadığı, katma değerden yeterli payı alamadığı açıktır. KOBİ'ler öz kaynak, kredi, tedarik, nitelikli işgücü, pazarlama ve vergi sorunları ile iç içedir.

KOBİ'lerin ülke ekonomisine olan katkıları yanında kendilerine özgü bir takım sorunları da bulunmaktadır. KOBİ'lerin kurumsallaşma, katma değer, Ar-Ge, inovasyon, teknoloji, finansman gibi sorunlarına çözümler getirilmelidir.

Çalışmanın her aşamasında yakın destek ve ilgisini esirgemeyen danışmanım Yrd. Doç. Dr. Erol Bulut'a ve yardımlarından dolayı sevdiklerime teşekkür ederim.

SERDAR YILDIZ

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No
ÖN SÖZ.....	I
İÇİNDEKİLER	II
KISALTMALAR LİSTESİ	IV
TABLolar LİSTESİ	V
GİRİŞ.....	1
BİRİNCİ BÖLÜM.....	2
1. TÜRKİYE VE AB'DE KOBİ TANIMLARI	2
1.1. TÜRKİYE'DE KOBİ TANIMLARI	3
1.2. AB'DE KOBİ TANIMI	7
1.3. KOBİ'LERİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ	8
1.3.1. KOBİ'LERİN GÜÇLÜ YÖNLERİ	8
1.3.2. KOBİ'LERİN ZAYIF YÖNLERİ	14
1.4. KOBİ'LERE YÖNELİK TEHDİT VE FIRSATLAR	20
İKİNCİ BÖLÜM.....	23
2. KOBİ'LERLE İLGİLİ MEVZUAT, KURUMLAR VE PROGRAMLAR	23
2.1. KOBİ'LERLE İLGİLİ MEVZUAT	23
2.2. KOBİ'LERLE İLGİLİ KURUM VE KURULUŞLAR	25
2.2.1. KOSGEB	25
2.2.2. TOSYÖV.....	27
2.2.3. MPM	28
2.2.4. HALK BANKASI.....	29
2.2.5. DİĞER TİCARİ BANKALAR	31
2.2.6. YURT DIŞI KAYNAKLI KREDİLER.....	31
2.2.7. KÜÇÜK İŞLETMELER KREDİ PROGRAMI (SELP)	31
2.2.8. ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER İÇİN KREDİ PROGRAMI.....	32
2.2.9. KREDİ GARANTİ FONU.....	34

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	38
3. TÜRKİYE VE AB'DE KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ	38
3.1. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ	40
3.1.1. KOBİ'LERDE İHRACAT VE İTHALAT	43
3.1.2. KOBİ'LERDE ÖLÇEK SORUNU	45
3.1.3. KOBİ'LERDE TEKNOLOJİ	46
3.1.4. KOBİ'LERDE AR-GE VE İNOVASYON	47
3.1.5. KOBİ'LERDE YABANCI SERMAYE	50
3.1.6. KOBİ'LERDE FASON ÜRETİM	51
3.1.7. KOBİ'LERDE KATMA DEĞER VE YATIRIM	54
3.1.8. KOBİ'LERDE FİNANSMAN	56
3.2. AB'DE KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ	68
SONUÇ VE ÖNERİLER	80
ÖZET	82
ABSTRACT	88
KAYNAKÇA	90

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	Avrupa Birliği
AYB	Avrupa Yatırım Bankası
AYF	Avrupa Yatırım Fonu
DİE	Devlet İstatistik Enstitüsü
DTM	Dış Ticaret Müsteşarlığı
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
GB	Gümrük Birliği
HM	Hazine Müsteşarlığı
İGEME	İhracatı Geliştirme Merkezi
İMKB	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
İSO	İstanbul Sanayi Odası
KGF	Kredi Garanti Fonu
KOBİ	Küçük ve Orta Boy İşletmeler
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MMO	Makine Mühendisleri Odası
MPM	Milli Prodüktivite Merkezi
SDTŞ	Sektörel Dış Ticaret Şirketi
SGK	Sosyal Güvenlik Kurumu
TEKMER	Teknoloji Geliştirme Merkezi
TESK	Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV	Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu

TABLOLAR LİSTESİ

		Sayfa No
Tablo: 1	AB-Türkiye KOBİ Tanımı	4
Tablo: 2	KOBİ'lere Yönelik Teşvik ve Destekler	33
Tablo: 3	KGF Kefaletlerinin İşletme Ölçeklerine Göre Dağılımı	35
Tablo: 4	KOBİ Teşvik Belgelerine Tahsis Edilen Yatırım ve İşletme Kredileri	36
Tablo: 5	İşletmelerin Büyüklüklerine Göre Dağılımı	41
Tablo: 6	SSK Kayıtlı İşyerlerinin Dağılımı	42
Tablo: 7	KOBİ'lerin Hukuki Durumuna Göre Dağılımı.....	44
Tablo: 8	Sektörlere Göre İşyeri Yaş Ortalamaları	45
Tablo: 9	Seçilmiş Ülkelerde KOBİ'lerin İhracat Payları	46
Tablo:10	İmalatta KOBİ'lerle Büyük İşletmelerin Katma Değer Tablosu	56
Tablo:11	KOBİ'lerde ve Büyük İşletmelerde Sabit Yatırımların Dağılımı	57
Tablo:12	Türkiye ile Seçilmiş Ülke KOBİ'lerinin Toplam Kredilerden Aldıkları Paylar	65
Tablo:13	Kullanılan Finans Kaynaklarına Göre İşletmelerin Oranı	69
Tablo:14	AB Ülkelerinde Çalışan Kişi Yönünden KOBİ Tanımları	73
Tablo:15	AB Ülkelerinde Sektörler İçinde KOBİ Payları	74
Tablo:16	AB'de İstihdamın İşletme Ölçekleri İtibarıyla Dağılımı	76
Tablo:17	Seçilmiş AB Ülkelerinde İmalat Sanayi İşletmelerinin Dağılımı	77
Tablo:18	Seçilmiş AB Ülkelerinde İmalat Sanayinde Çalışanların İşletme Büyüklüklerine Göre Dağılımı	83
Tablo:19	Seçilmiş AB Ülkelerinde İşletmelere Göre İstihdamın Dağılımı	83
Tablo:20	Seçilmiş AB Ülkelerinde İşletme Gruplarına Göre İmalat Sanayi Katma Değeri İçindeki İşçilik Payı	79

GİRİŞ

KOBİ'ler bölgesel gelişmişlik farklarının giderilmesi, mülkiyetin geniş bir alana yayılması ve istihdam olanağı yaratılmasında önem taşımaktadır. KOBİ'lerin toplam işletmelere oranı ve istihdama oranı yüksek, toplam yatırım ve toplam üretime oranı orta, ihracata oranı ise düşüktür. 2008 ve 2009 yıllarındaki ekonomik kriz, KOBİ'lerin önemini yeniden ortaya çıkarmıştır. Küreselleşme sürecinde üretken yapıdan taşeron görevini üstlenen fason yapıya dönüşmeye başlayan KOBİ'ler, istihdam sağladığı oranda kredi ve teşviklerden yararlanamamakta, katma değerden yeterli payı alamamaktadır. KOBİ'ler öz kaynak, kredi, teşvik, yenilik, teknoloji, ölçek, katma değer, ihracat gibi sorunlarla boğuşmaktadır. KOBİ'lerle ilgili verilerin düzenli ve tek kaynaktan olmaması nedeniyle politikalar oluşturulabilecek kesin bir görüntü çizilmesi mümkün olmamaktadır. AB standartlarında bir KOBİ tanımı bile 2005 yılında yapılmıştır.

Bu çalışmada, çeşitli kurum, kuruluş ve elektronik ortamın farklı kaynaklarından alınan bilgiler kıyaslanarak, incelenmiş ve analiz edilmiş, KOBİ'lerin Türkiye ekonomisinin yapısı içerisindeki mevcut durumu ve sorunları nesnel bir yaklaşımla ortaya konmaya çalışılmış ve başarıya ulaşmalarına yönelik çözüm önerileri geliştirilmeye çaba sarf edilmiştir.

Üç bölümden oluşan tezin, birinci bölümünde, Türkiye ve AB'nde KOBİ tanımı, KOBİ'lerin avantaj ve dezavantajları, zayıf ve güçlü yanları ile KOBİ'lere yönelik tehdit ve fırsatlar incelenmiş, ikinci bölümde, KOBİ'lerle ilgili mevzuat, destek veren kurum ve kuruluşlar ile destek programları ele alınmıştır. Üçüncü bölümde, ülkemizde ve AB'de KOBİ'lerin ekonomideki yeri ve sorunları üzerinde durulmuştur. Sonuç ve öneriler kısmında da KOBİ'lerin kurumsallaşma, katma değer, Ar-Ge, inovasyon, teknoloji, finansman sorunlarına çözüm önerileri getirilmeye gayret gösterilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. TÜRKİYE VE AB'DE KOBİ TANIMLARI

1980 yılından itibaren ölçek ekonomileri görüşüne alternatif olarak “Küçük Güzeldir” görüşü kabul görmeye başlamış, küçük ve esnek yapıları ile ekonomiye katkı sağlayan KOBİ'ler tüm dünyanın gündemine taşınmıştır. (Oktay ve Güney, 2002:1). Nitekim KOBİ'ler dünyada sanayinin ciddi bir bölümünü oluşturur hale gelmiş ve Türkiye gibi zaman zaman ekonomik krizlerle karşı karşıya gelen ülkeler için de önemleri daha da artmıştır.

Türkiye sanayisinde önemli yer tutan KOBİ'ler, Gümrük Birliği'nden sonra, AB'ye giriş sürecinde de uluslararası rekabete hazır olmak zorundadırlar. Küçüklüklerinin kendilerine sağladığı esneklik ve uyum kabiliyetini en iyi şekilde değerlendirerek rekabet avantajı sağlayabilen işletmeler varlıklarını geliştirerek sürdürebilecektir. Bunu sağlayamayan işletmeler ise gittikçe büyüyen sorunlarıyla uğraşmak zorunda kalacaklardır.

Bu noktadan hareketle, Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin yaşamakta olduğu genel sorunlar ve özellikle de finansman sorunlarının incelenmesi ve çözüm yollarının bulunması gerekmiştir (Ay, 2008:1).

1945-1970 döneminde, dünyada, büyük ölçekli işletmelere ağırlık verilerek ekonomik büyüme ve kalkınma faaliyetleri yürütülmüştür. Fakat KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında üstün yanlarının olduğunun anlaşılmasıyla beraber büyük ölçekli işletmeler, önem kaybetmiştir. Yani, ölçek ekonomisinin öneminin azalmaya başlamasından sonra KOBİ'ler, birçok ülkede 1970 bunalımından sonra kaynakların ekonomik kullanılması, istihdam ve gelir dağılımına katkılarının olmasından dolayı makro ekonomik politikaların temelini oluşturmaya başlamıştır (Ay, 2008:2).

Dünyanın çeşitli ülkelerine baktığımızda ortak bir KOBİ tanımına rastlayamayız. Ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre bu tanımlar değişebildiği gibi aynı ülkenin değişik kurumlarında da farklı tanımlar verilmektedir.

Gelişmekte olan bir ülkede, büyük işletme olarak tanımlanan bir firma, gelişmiş bir ülkede küçük veya orta ölçekli olarak tanımlanabilmektedir (Memiş ve Sever, 2001: 68).

1.1. TÜRKİYE' DE KOBİ TANIMLARI

Türkiye'de KOBİ'lerin ekonomideki önemli rolleri, uzun süre göz ardı edilmiştir. Gümrük Birliği'ne girilmesiyle birlikte, Türkiye'deki işletmelerin uluslararası pazarlara açılmasının bir zorunluluk haline gelmesiyle birlikte KOBİ kavramının Türkiye'nin gündemine yerleşmesi söz konusu olmuştur.

Gümrük Birliği'ne geçişle birlikte Türkiye'de KOBİ'lerin önemi daha da artmıştır. Ayrıca, Avrupa Birliği tarafından KOBİ'lere verilecek olan büyük miktardaki krediler ve bu kredilerin kime, nasıl verileceği, hangi işletmelerin KOBİ sayılacağı KOBİ kavramının yerleşmesinde etkili olmuştur.

1990'lardan itibaren KOBİ kavramı, Türkiye'de sıkça kullanılmaya başlanmakla birlikte tüm kurumların tek bir tanımda anlaştıkları söylenemezdi.

İşletmelerin büyüklüğünü tespit amacıyla uzun yıllar farklı kurumlar farklı ölçütler kullanmışlardır. Uluslararası tanımların yanında devlete ait kuruluşlar bile farklı tanımlar yapmışlardır. Tanımlardaki bu farklılıklar, işletmelerin yararlanabileceği teşvikler, istisnalar gibi durumları belirlediği için her kuruluş kendine uygun bir tanım geliştirmiştir. Bu durum ise bir kavram kargaşası oluşturmuştur.

18.11.2005 tarih ve 25997 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan KOBİ Tanımı Yönetmeliği'ne göre Türkiye'deki işletmelerin ölçeklerine göre sınıflandırılmasında bir standart oluşturulmak amaçlanmıştır.

Bu yönetmeliğe göre küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin sınıflandırılması mikro işletmeler, küçük işletmeler ve orta büyüklükte işletmeler olmak üzere üç kategori oluşturularak yapılmıştır.

Tablo 1’de görüleceği üzere ülkemizde, çalışan sayısı bakımından AB ile uyumlu bir KOBİ tanımı yapılmıştır. Ancak, ülkemizde işletmelerin ciro ve sermaye yapılarının küçük olması nedeniyle ölçütler bakımından AB KOBİ tanımında kabul edilen değerlerin altında bir değer belirlenmiştir.

Tablo 1: AB - Türkiye KOBİ Tanımı

AB TANIM KRİTERİ	MİKRO	KÜÇÜK	ORTA
Çalışan Sayısı	≤10	≤50	≤250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤2 Milyon Avro	≤10 Milyon Avro	≤50 Milyon Avro
Yıllık Mali Bilançosu	≤2 Milyon Avro	≤10 Milyon Avro	≤43 Milyon Avro
TÜRKİYE TANIM KRİTERİ	MİKRO	KÜÇÜK	ORTA
Çalışan Sayısı	0-9	10-49	50-249
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤1 Milyon YTL (606 000 Avro)	≤5 Milyon YTL (3 Milyon Avro)	≤25 Milyon YTL (15,15 Milyon Avro)
Yıllık Mali Bilançosu	≤1 Milyon YTL (606 000 Avro)	≤5 Milyon YTL (3 Milyon Avro)	≤25 Milyon YTL (15,15 Milyon Avro)

Kaynak: Cansız, 2008:4

AB’ye uyum çerçevesinde çıkarılan söz konusu yönetmeliğe göre ülkemizdeki işletmelerinin yaklaşık yüzde 99’u KOBİ niteliğindedir. TÜİK (DİE) 1985 yılı verilerine göre imalat sanayi işletmelerinin sayısal olarak %98,6’sını, istihdam olarak da %45,6’sını küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri oluşturmaktaydı. Buna karşın küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin yaratılan katma değer içindeki payı yine aynı yıl için %7,7 idi (DPT, 1989:5).

Günümüzde Türkiye’deki işletmelerin %99,8’ini KOBİ’ler oluştururken ülkedeki toplam istihdamın da %76,7’lik büyük bölümünü sağlamaktadırlar. KOBİ’lerin toplam yatırımlar içindeki payları %38, üretilen katma değerdeki payları %26,5, ihracat oranları ise %10 civarında gerçekleşmektedir.

Kredilerden aldıkları pay ise %25 civarındadır. Türkiye’de finansal kaynaklara ulaşımın zor olması nedeniyle, bu oran diğer ülkelerle kıyaslandığında düşüktür (İKÜ, 2008:264).

Türkiye’de çeşitli kuruluşlar tarafından yapılan oldukça farklı KOBİ tanımları vardır. KOBİ’lere hizmet veren her kurum, her kredi kuruluşu kendilerine göre tanımladıkları KOBİ kavramından hareket etmekte, bu da uygulamada farklı yaklaşımlar getirmektedir. Bu farklılık uygulamaya aşağıdaki gibi yansımaktadır:

- KOBİ teşvik ve desteklerinden bazı KOBİ’ler yararlanırken bazıları kapsam dışı kalmaktadır.
- Kredi veren kuruluşlar farklı işlem ve uygulama yapmakta, dolayısıyla bazı işletmeler KOBİ kredisi alırken, diğerleri bundan yararlanamamaktadır.
- Bazı KOBİ tanımlarında, yalnızca “imalat sanayi” işletmeleri kapsama alınmakta, diğer sektörlerdeki kuruluşlar devlet teşviklerinden yararlanamama durumu ile karşı karşıya gelmektedir.

Türkiye’de farklı kuruluşların KOBİ tanımları aşağıda verilmiştir:

KOSGEB Tanımı: 1990’da yürürlüğe giren 3624 sayılı KOSGEB kuruluş yasasına göre; 1 - 50 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri “küçük ölçekli”, 51 – 250 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri “orta ölçekli” addedilmiştir. Ancak, 5891 sayılı değişiklik yasasında, işletme tanımı için 3143 sayılı “Sanayi ve Ticaret Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Kanunun Ek-1 maddesine” atıf yapılmıştır.

Halk Bankası Tanımı: Alt sınıflandırma ve sektör ayrımı yapmaksızın 1 - 250 işçi çalıştıran işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir.

Eximbank (Türkiye İhracat Kredi Bankası) Tanımı: Kısa vadeli (TL) krediler kapsamında KOBİ ihracat kredisi için 1 – 200 işçi çalıştıran, sabit sermaye yatırımları 2 milyon ABD Dolarını geçmeyen imalat sanayi işletmeleri KOBİ olarak kabul edilmiştir.

Sanayi Bakanlığı Tanımı: İmalat sanayinde faaliyette bulunan; 1 - 9 işçi çalıştıran, yıllık satış geliri 1 milyon TL'nin altında olan işletmeler “çok küçük ölçekli”, 10 - 49 işçi çalıştıran, yıllık satış geliri 5 milyon TL'nin altında olan işletmeler “küçük ölçekli”, 50 – 250 işçi çalıştıran, yıllık satış geliri 25 milyon TL'nin altında olan işletmeler “orta ölçekli” olarak tanımlanmıştır. Bağımsızlık kriteri; başka işletmelere ait sermaye oranının %25'in altında olmasıdır.

Hazine Müsteşarlığı Tanımı: İmalat sanayinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç net sabit yatırım tutarı 950.000 TL'yi aşmayan; 1 - 9 işçi çalıştıran işletmeler “çok küçük ölçekli”, 10 - 49 işçi çalıştıran işletmeler “küçük ölçekli”, 50 - 250 işçi çalıştıran işletmeler “orta ölçekli”, olarak tanımlanmıştır. Bağımsızlık ölçütü, başka işletmelere ait sermaye oranının %25'in altında olmasıdır.

Dış Ticaret Müsteşarlığı Tanımı: İmalat sanayinde faaliyette bulunan ve 1 - 200 işçi çalıştıran, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço değeri itibarıyla 2 milyon ABD Doları karşılığı TL'yi aşmayan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır.

TÜİK ve DPT Tanımı: 1 - 9 işçi çalıştıran işletmeler “çok küçük ölçekli”, 10 - 49 işçi çalıştıran işletmeler “küçük ölçekli”, 50 - 200 işçi çalıştıran işletmeler “orta ölçekli” olarak tanımlanmıştır.

TOSYÖV Tanımı: 1 - 5 işçi çalıştıran işletmeler “çok küçük ölçekli”, 6 - 100 işçi çalıştıran işletmeler “küçük ölçekli”, 101 - 200 işçi çalıştıran işletmeler “orta ölçekli” olarak tanımlanmıştır.

1.2. AB KOBİ TANIMI

AB ekonomisinde, KOBİ'ler, merkezi bir rol oynamaktadır. KOBİ'lerin kurumsal yeteneklerinin temel kaynağı; yenilikler ve istihdamdır. 25 ülkeye ulaşan AB içinde KOBİ'ler, tüm girişimlerin %99'unu oluşturmakta ve 75 milyon istihdam sağlamaktadır. Fakat ekonomide bu kadar payları olmasına rağmen, sık sık piyasa olumsuzluklarına göğüs germek zorunda kalmaktadırlar. KOBİ'ler, özellikle, başlangıç aşamasında sermayenin ve kredinin sağlanmasında zorluklar yaşamaktadır. Bunun sonucunda sınırlanmış kaynakları yeni teknoloji geliştirmelerine ve yeniliklere uyumuna engel olmaktadır (Koç, 2008: 11). AB tek pazar olarak genel bir KOBİ tanımı geliştirmiştir (Erişim:http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm,04.12.2010).

Mikro işletmeler; 10 kişiden az işçi çalıştıran, yıllık satış cirosu veya bilanço toplamı 2 milyon Avro'yu aşmayan, bağımsız işletme ölçütüne uygun işletmelerdir. Küçük işletmeler;10 - 49 işçi çalıştıran, yıllık satış cirosu veya bilanço toplamı 10 milyon Avro'yu geçmeyen, bağımsız işletme ölçütüne uygun işletmeler iken orta büyüklükteki işletmeler; 50 - 250 işçi çalıştıran, yıllık satış cirosu 50 milyon Avro'yu veya bilanço toplamı 43 milyon Avro'yu geçmeyen, bağımsız işletme ölçütüne uygun işletmeler olmaktadır

Bağımsız işletme ise, sermayesinin ya da hisse senetlerinin % 25 veya daha fazlası bir firma tarafından üstlenilmemiş olan veya sermayesi KOBİ tanımı dışındaki firmalardan oluşmamış olan işletmelerdir. Ancak, eğer işletmenin sahipleri, kamu yatırım ortaklıkları, risk sermayesi şirketleri veya kurumsal yatırımcılar ise bu kıstas aşılabilecektir.

EUROSAT, bu tanımdan hareketle, AB istatistiklerini aşağıdaki işletme büyüklük grupları itibarıyla düzenlemektedir:

- 1 – 9 işçi çalıştıran mikro işletme,

- 10 – 49 işçi çalıştıran küçük işletme,
- 50 – 249 işçi çalıştıran orta işletme,
- 250 – 500 işçi çalıştıran büyük işletme,
- 500 veya daha fazla işçi çalıştıran makro işletme.

1.3. KOBİ'LERİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ

1.3.1. KOBİ'lerin Güçlü Yönleri

Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlamaktadırlar. Sektörlere göre farklılıklar göstermekle birlikte, KOBİ'ler gerek kişi başına gerekse tesis başına daha az yatırımla kurulabilmektedir. Konfeksiyon, tekstil ve deri eşya üretimi; gıda, içki ve tütün ürünleri sanayi ve madeni eşya sanayi KOBİ işletmelerinin en fazla yoğunlaştığı alt sektörlerdir. Bu sektörlerde genellikle ölçek ve teknoloji, esnek ve ürün çeşitliliğine uygun bir niteliktedir. Kullanılan makinelerde ürün yelpazesini genişletebilmek ve pazarın talep oluşumuna göre ürün kompozisyonu değiştirebilmek mümkündür. Özellikle bu tip sektörlerde kalifiye işçi iş yerinde hızlı biçimde eğitilebilmektedir. Dolayısıyla KOBİ'ler büyük işletmelerden çok daha kısa sürede, ürün yelpazesini talebe uygun olarak çeşitlendirebilmek olanağına sahip olmaktadır.

Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkânı yaratmaktadırlar. Mikro ölçekteki KOBİ'ler 1 - 9 işçi çalıştırılan bir işletme yapısına sahiptirler. Bu işçilerin % 60-70'i herhangi bir tecrübeye sahip olmayan vasıfsız işçilerdir. 9 – 49 işçi çalıştıran KOBİ'lerde bu oran daha da artmaktadır.

Yapılan araştırmalar, kişi başına 30.000 – 40.000 ABD Doları bir yatırımla işyerine gerekli makine ve teçhizatı almanın mümkün olduğunu göstermektedir. Ancak makine imalat sanayi, ana metal sanayi, kimya sanayi

gibi alt sektörlerde daha büyük sabit yatırım maliyetleri ile istihdam yaratmak mümkün olabilmektedir. Nihai olarak büyük şirketlere göre KOBİ'ler esnek bir yapıda olduklarından yatırımlarını da hızlı bir biçimde gerçekleştirme şansına sahiptirler (MMO, 2010: 31).

Ayrıca KOBİ'ler yatırımlarını büyük işletmelere oranla daha az sermaye ve daha düşük düzeyde teknoloji ile gerçekleştirebildiklerinden, ülke içinde birçok bölgeye yayılabilmektedirler (Yılmaz, 2000:144).

Emek yoğun teknolojilerle çalışarak ve genelde düşük vasıflı eleman istihdam ederek işsizliğin aşağı çekilmesine katkıda bulunmaktadır. Küçük işletmelerin, istihdam sorunları karşısındaki direnç düzeyleri oldukça yüksektir. Emek yoğun teknolojiler ağırlıktadır. Büyük firmalara göre %35 daha az yatırım yaparak ve daha düşük nitelikte işçi çalıştırarak işsizliği bir ölçüde aşağı çekmektedirler.

Ülkemizde kalifiye işçi sayısı özellikle bazı yörelerde oldukça düşük orandadır. Bu nedenle KOBİ'ler bu niteliksiz işçiyi çalıştırmada öncülük yapmaktadırlar. Ancak bunun düşük ücret ve iş güvenliğine ilişkin sorunları arttırdığı da bir gerçektir.

Esnek yapıları itibarıyla ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedirler. Özellikle ülkemizde ekonomik dalgalanma, bunalım ve krizler çok sık yaşanmaktadır. Bu dönemlerde alınan kararlar, kırılgan olan yapıyı daha da sorunlu bir duruma getirmektedir.

1990 yılından bu yana geçen 20 yıllık dönemde Türkiye ekonomisi dört büyük kriz ve altı önemli bunalım yaşamıştır. Bu dönemlere yönelik araştırmalar, KOBİ niteliğindeki firmaların daha az etkilendiğini, küçülme ve üretim alanı değiştirmede daha hızlı davranabildiğini göstermektedir. Özellikle büyük kredi ve finansman kaynağına ihtiyaç göstermeden kabuk değiştirebildikleri gözlenmektedir.

KOBİ'ler yeni fikir ve buluşların ortaya çıkarılıp gerçekleştirilmesinde önemli rol oynarlar. Yeni bir buluşun pazarda satılabilir bir ürün haline dönüştürülebilmesi, genellikle bu buluşun hedef pazarda bir deneme sürecinden geçirilmesini gerektirir. Yeni düşünce veya buluşların denenmesinde büyük işletmelerin oldukça tutucu davrandıkları söylenebilir.

Buna karşılık sayıca büyük işletmelerden fazla olmaları, buluşların piyasada benimseneceğine olan inançları ve kazanç güdüsü KOBİ'lerin büyük işletmelere göre daha yenilikçi olmalarını sağlar. Küçük işletmeler bu hususta daha cesur, inançlı ve netice alma konusunda azimli olabilirler. Yenilikler ve yeni düşünceler, işletmenin faaliyeti sırasında da geliştirilebilir. Rekabet ortamında girişimciler, işletmenin daha iyi bir konuma ulaşabilmesi için yeni yapılanmalar tasarlayabilirler (Küçük, 2007: 201).

Talep değişiklikleri ve çeşitliliklerine daha kolay uyum gösterebilmektedirler. Tüketicilerle teması daha yakın olan küçük işletmeler tüketicilerin zevk ve tercihlerindeki değişiklikleri daha çabuk saptayabilirler. Bu değişikliklere daha hızlı cevap verebilirler. Teknolojik değişikliklere daha kolay adapte olabilirler. Yapıları dolayısıyla ekonomik dalgalanmalardan da daha az etkilenmektedirler (Erdoğan, 2007: 59). KOBİ'lerin her düzeyde tüketiciye yakın olarak çalışmaları, onların tercihlerini, sorunlarını hemen değerlendirerek, üretim mekanizmalarında gerekli değişikliklere hızla gitmelerini sağlamaktadır. Bu nedenle, değişimlere karşı gösterdikleri esnekliğin yüksek olması, KOBİ'leri yeniliklere daha yatkın kılmaktadır.

Teknolojik yenilikleri almaya esnek yapıları nedeniyle daha yatkındırlar. Makine ve donanımın değişme süresinin KOBİ'lerde daha kısa zamanda yapıldığını, özellikle NC ve CNC tezgâhları yenilemede hızlı davrandıkları bilinmektedir. Hem konvansiyonel hem CNC tezgahlarla çalışan pek çok işletme, küçük ölçekli şirketler içinde daha fazla orana sahiptir (MMO, 2010: 32).

Danışmanlık hizmetleri aldıklarında ve doğru teknik seçimler yaptıklarında, bu yenilenmeler KOBİ'lerin yeniden yapılanmasını da sağlamaktadır. Bu durum onların güçlü yanlarının en başında gelmektedir.

Bölgeler arası dengeli kalkınmada önemli bir rol oynarlar. KOBİ'lerin faaliyet gösterdikleri yörede, bölgenin gereksinmelerini, tüketici eğilimlerini, harcama kalıplarını, gelenek ve davranışlarını dikkate alarak teknoloji seçimi yapmaları ve istihdamı yöresel sağlamaları bölge kalkınmasına destek olmalarını da getirmektedir. Özellikle bölgenin girişimcileri o yöreye yatırım yaptıklarında, uzun vadeli bir strateji yürürlüğe konmakta ve yatırımı kısa sürede üretime geçirmek mümkün olmaktadır. Keza bölgenin insanı ile sürekli iletişim kurmak ve ihtiyaçlarını saptamak da üretimin kompozisyonunu değiştirebilme duyarlılığı sağlamaktadır. Çevrenin korunması da burada önemli ölçütlerden biri olmaktadır.

Gelir dağılımındaki dengesizlikleri azaltırlar. Ülkemizde özellikle bölgeler arası kalkınma ve refah düzeyinde önemli dengesizlikler vardır. Sanayi yatırımlarının dağılımında da bu durum büyük ölçüde ortaya çıkmaktadır. Büyük işletmeler Doğu, Güneydoğu ve Karadeniz bölgeleri ile İç Anadolu'nun doğu kesimlerinde yatırım yapmaktan kaçınmakta, büyük destek ve teşvikler istemektedir. Bu durum mevcut olan dengesizliği ve gelir dağılımı uçurumunu keskinleştirmekte ve derinleştirmektedir. Emek yoğun teknolojilerin seçilerek büyük istihdam yaratacak yatırımların yapılmaması, politik ve toplumsal sorunların artmasına ve çatışmalara sebep olmaktadır. Keza alt yapının hazır olmaması ve yan sanayinin daha gelişmiş yörelerde bulunması, büyük yatırımlar için bu bölgelerin seçimini önleyen faktörlerdir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, özellikle organize sanayi bölgeleri veya küçük sanayi siteleri içinde yer alırlarsa, bu gelişmemiş bölgeler için önemli bir kalkınma ve istihdam kaynağı olabilmektedir. Gelir dağılımının dengesizliğini azaltmada bir ölçüde katkıları da olabilmektedir. Ancak temelde, makro düzeydeki sanayi politikaları yönlendirmezse bu katkı büyük ölçüde yararlı olmamakta, geçici bir etki yaratmaktadır.

Bireysel tasarrufları teşvik ederler. Düşük sermaye ile yapılabilecek işleri içerdiğinden girişimcileri tasarrufa teşvik etmekte ve girişimlerin oluşması sayesinde ekonomik ve sosyal hayatı canlandırmaktadırlar. Ayrıca daha çok kişiye mesleki ve teknik eğitim vermekte ve böylece toplumsal refah düzeyinin artmasına katkıda bulunmaktadır. Bu tür işletmeler sosyal açıdan istihdama katkıları, orta sınıf karakteri ve sosyal geçişi kolaylaştırıcı dinamik yapısı; politik açıdan ise istikrarın garantisi ve demokrasinin teminatı olarak görülmektedir (Erdoğan, 2007: 59).

KOBİ'lerin bölgedeki bireysel tasarrufları, özellikle sanayi alanındaki yatırımlara aktardığı, böylece önemli bir ekonomik yarar sağladığı belirtilmektedir. Bu yargı bir ölçüde doğru olmakla birlikte, önemli bir yaygınlık kazanmadığı da açıktır. Türkiye'de bir bölgede bulunan girişimci her zaman o bölgeye yatırım yapmamakta, bölgesel teşvik ve desteklere karşın daha gelişmiş yöre ve şehirlere kaymaktadır. Bu durum özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu'daki girişimciler için çoğunlukla geçerli olmaktadır. Üstelik proje hazırlanmadan ve danışmanlık hizmeti almadan yapılan bu yatırımla, küçük girişimci için olumsuz sonuçlara yol açmaktadır. Ancak bazı yörelerde de girişimci yerel yapı ve karakterleri değerlendirerek, tasarruflarını küçük ve orta büyüklükte bir işletmenin kurulmasına yöneltmektedir. Özellikle gıda ve içki sanayi, ağaç ve orman ürünleri sanayi, hazır giyim ve tekstil sanayi ile hayvancılık ürünlerinin işlenmesine yönelik sanayi bu bağlamda yatırım yapılan sektörlerdir.

Büyük sanayi işletmelerinin destekleyicisi ve tamamlayıcısıdır. Çeşitli faaliyetleri, farklı üretim tekniklerini kullanma sıklıkları ile küçük ve orta boy işletmeler ile büyük boy işletmeler rakip olmaktan çok birbirlerinin tamamlayıcısı olmaktadır. Uyum kabiliyetlerinin olması, genel ekonomik yapı içinde şüphesiz olumlu bir özelliktir. Bu özellik, kendilerine sıkıca bağlanmış küçük işletmelere sipariş veren, onlara belirli standart ve kuralları getiren, bir ölçüde pazar sorunlarını çözen büyük işletmeler için de bir garanti yaratmaktadır. Ancak yan sanayi ile ana sanayi arasındaki iş bölümü ve

işbirliği yeterli düzeyde değilse, küçük ve orta işletmeler kriz dönemlerinde büyük firmalara oranla çok daha olumsuz etkilenmektedirler. Özellikle fiyatların büyük ölçüde ana firma tarafından kabul ettirilmesi, kar marjlarını düşürmekte ve firma büyük bir mali bunalımın içine girmektedir. Firmanın bu bağımlılıktan kurtulup yeni pazar ilişkileri içine girmesi de zorlaşmaktadır.

Ekonominin ve toplumsal yapının denge ve istikrar unsurlarıdır. İç göçün önlenerek sağlıklı kentleşmenin önüne geçilmesinde, tam rekabetin sağlanmasında, sosyal barışın korunmasında ve kalifiye eleman yetiştirilmesinde önemli katkılar sağlamaktadırlar (Yücel, 2004:106).

Yukarıda belirtilen tüm faktörler, KOBİ'leri ekonominin vazgeçilmez öğeleri haline getirmekte ve bir denge unsuru olarak ortaya koymaktadır. Ancak bu firmalar aynı zamanda yetersiz kaynakların israfına ve disipline edilemez yapılarıyla da üretimde dengesizliğe neden olmaktadır. Ekonominin planlama ve yönlendirme güdülerinden soyutlanması ve kamu yararının ön koşul olarak ele alınmaması halinde, sanayinin gelişmesi de bu karmaşayı arttıracak biçimde bu yörüngeye oturacaktır. Daha fazla üretim gereksiz tüketimi de hızlandıracak, özellikle tüketim malları sanayilerine yapılan yatırımları körükleyecektir. KOBİ'ler bir anlamda ekonominin vazgeçilmez yapıları ise bir anlamda da denetim altına alınamayan tüketimin de sorumlularıdır.

1.3.2. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri

Küçük ölçekli ve dağınık olmalarından dolayı verimlilikleri düşüktür. Türkiye'de toplam işletmelerin %94,4'ü 1 - 9 arası işçi çalıştıran mikro ölçekli işletmelerden oluşmaktadır (Koç, 2008: 30).

Dolayısıyla sanayi sektöründe yer alan işletmeler analiz edildiğinde, geleneksel yapının egemen olduğu aile firmalarının büyük çapta sistemin içinde var oldukları görülmektedir. Bu işletmeler gerek yönetim, gerekse mali

ve pazarlama konularında muhafazakâr bir eğilim ve davranış göstermekte, verimlilik ilkelerini çoğunlukla hayata geçirememektedirler.

Bazen işletmelerde yapılacak küçük değişiklik ve planlamalar dahi işletmeyi daha verimli kılabilmektedir. Profesyonel yönetici bulundurmamaları gibi nedenler birçok sorunun yanında, gelecekle ilgili doğru karar verememeleri, işletmenin geleceğini koşullara uygun planlayamamaları yaşam sürelerinin kısalığına neden olmaktadır (Koç, 2008: 151). Ancak işletmenin sahibi aynı zamanda yönetici de olduğundan, işletme körlüğü nedeniyle ve yeterli bilgiye sahip olamadığından, bu planlamaya gözlerini kapamaktadır. Bu verimlilik ilkelerinin bilinmemesi tüm alanlarda işletmeyi etkilemekte dolayısıyla sorunlar kısa sürede büyüyerek işletmeyi dar boğaza sokmaktadır (MMO, 2010: 35).

Pazar ve sektör bilgileri yetersizdir. KOBİ'ler genel olarak yaptıkları ürünün iç pazardaki talebini, rakiplerini, bunların pazar payını, talebin yıllara göre eğilimini bilmeden imalat yapmaktadırlar. Keza bu ürünün ithalat ve ihracatı, dünya pazarlarındaki durumu da yeterli ölçüde bilinmemektedir. İç ve dış pazar araştırmaları ile imalat yapılan sektörün etüdü KOBİ'ler açısından büyük önem taşımaktadır. Böylece el yordamıyla hareket edilmeyecek, bu bilgilere göre karar mekanizmaları işleyecektir. Özellikle mikro işletmeler açısından pazar ve sektör araştırmaları yaptırmak, maddi yapılarını zorlayacaktır. Ancak KOSGEB yardım ve desteklerinden yararlanılarak, bu bilgilere ulaşmak mümkündür.

Teknik bilgileri yetersizdir. AB ile Gümrük Birliğine girilmesinden sonra Türk KOBİ'leri, Avrupalı rakipleriyle boy ölçüşebilmek ve ulusal pazardaki fırsatlardan istifade edebilmek için, teknik seviyelerini yükseltmek ve know-how edinmek ihtiyacı ile karşı karşıya kalmışlardır (Erişim: <http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf>,s.27,03.12.2010).

KOBİ' ler arasında en büyük teknik bilgi yetersizliği mikro işletmelerde olmaktadır. Faaliyetleri sırasında kullandıkları üretim ya da hizmet teknolojisi

genellikle yeniliklerden uzaktadır. Diğer ülkelerin aksine, Türkiye’de özel sektör Ar-Ge faaliyetlerine yeterli düzeyde katkıda bulunmamaktadır (Sarısoy, 2008:154). Genel olarak geleneksel yapı ve teknik düzey, kaliteli ürün yapılmasına engel teşkil etmektedir. Bu firmalarda yönetici aynı zamanda işletmenin sahibidir. Çalışan işçiler nitelikli değildir, teknik bilgileri yetersiz olduğundan tezgâh kullanımında, takım ve aparat değişiminde hatalar yapılmaktadır. Malzeme seçiminde ve temininde niteliklilik aranmadığından, ürünün kalitesi de düşmektedir.

Bu durum kısa süre içinde değiştirilebilir bir özellik göstermemekte, ancak eğitim ve kalifiye eleman istihdamı ile çözümlenebilmektedir.

Teknoloji düzeyleri genellikle düşüktür. Hangi sektörde faaliyet gösterirlerse gösterebilirler küçük ve orta ölçekli işletmelerde genel olarak teknolojik düzey düşüktür. Özellikle hazır giyim ve tekstil ürünleri ile gıda ve içki sanayinde üretim yapan pek çok KOBİ, emek yoğun teknolojilere dayanmaktadır. Bu durum özellikle kaliteyi etkilemekte, maliyetleri belli ölçüde düşürse bile küresel rekabette dezavantaj olarak ortaya çıkmaktadır.

Yönetim ve organizasyonda zayıflık bulunmaktadır. KOBİ’lerde en büyük sorunlardan biri yönetim zayıflığıdır. Yönetici (veya firma sahibi) geleneksel yapıyı devam ettirmekle pek çok alanda karar almakta zorlanmakta, sektördeki ve pazardaki değişimleri izleyememektedir. Aile şirketleri veya geleneksel yapılanmada aile sorunları firmayı da etkilemektedir. Mali yapının denetlenememesi, işletme sermayesinin yetersizliği, malzeme tedarikinde geleneksel ilişkilerin hala sürdürülmesi en büyük açmazlar olmaktadır. Özellikle mikro işletmelerde ve küçük firmalarda organizasyon planı yoktur, olsa bile işletilememektedir. Görev ve sorumluluklar tanımlanmamış veya net bir biçimde ayrılmamıştır. Bu durum yetki karmaşasına neden olmakta, yapılacak işlere ilişkin kararlar denetlenememektedir. Yönetim zaafı yöneticiler tarafından bilinmesine karşın, hiyerarşik nedenlerle sorunlar görmezlikten gelinmektedir.

İşletmelerin ölçek yapılarının çok küçük olması nedeniyle yapılan işlerde uzmanlaşma mevcut değildir ve modern ticari araçlardan (reklam, internet, pazarlama, uzman eleman istihdamı vb.) tam anlamıyla yararlanamamaktadır. Ancak KOSGEB tarafından sunulan ve son dönemde kapsamı daha da genişletilen destekler işletmelerin bu eksikliğini avantaja dönüştürmüş durumdadır (Sarısoy, 2008:156). Günümüzde pazarlama, stratejik bir planlama ile kısa dönemli bölgesel ve ülke boyutunda politikaları içermektedir. Pazarlama giderek daha fazla bilgi ve araştırma gerektiren bir disiplin haline gelmektedir. Firmanın ve ürünlerin etkin bir biçimde tanıtımı, pazarlamada araçlardan sadece biri olup önem taşımaktadır. Reklam, özendirme, web sitesi oluşturulması ve güncelleştirilmesi firmanın pazarda var olması için zorunludur. KOBİ'ler, giderek karmaşıklaşan ve rekabeti zorlayan pazarlamada alt yapıyı kuramamışlardır. Bilgi eksiklikleri önemli boyutlardadır. Yan sanayi olarak çalışanlar için bu eksiklikler önemli değildir. Ancak doğrudan dağıtım yapanlar ve bayi teşkilatı bulunanlar için pazarın günü gününe izlenmesi gerekmektedir. Ancak, küçük işletmeler tüketicilere daha yakın olduklarından birinci elden bilgi edinme avantajına sahiptirler. Ayrıca tüketicilerin özel taleplerini karşılayabilme ve büyük işletmeler için karlı olmayan pazarlara girme gibi üstünlüklere de sahiptirler (Döm, 2006: 72). Büyük işletmeler ise daha büyük pazarlarda ve daha büyük pay için çaba göstermek zorundadırlar (Yurtseven, 2007:120).

Ürettikleri ürün ve hizmetin kalitesi genellikle düşüktür. KOBİ'ler için en büyük sorunlardan biri maliyet-kalite optimizasyonudur. Maliyetlerin düşük olması pazarlamada önemli bir avantaj getirmekte, ancak kalitenin de düşük olması bu avantajı tersine çevirmektedir. Ürün veya hizmetin bu niteliği, yerel pazarda bir ölçüde kabul edilebilmekte, ancak ulusal pazarlarda ve ihracatta dezavantaj olmaktadır.

Standartlara uygun üretim yapmadıkları için ihracat potansiyelleri düşüktür. İhracata yönelmiş firmaların ihracatlarını geliştirme kapsamında karşılaştıkları başlıca sorunlar arasında kalite kontrolü ve standardizasyon

bulunmaktadır. Ayrıca fiyat maliyet ilişkisini doğru kuramamaları da bir sorun kaynağıdır. Temelde, ihracatta KOBİ'lerin kronik sorunları, ihracat pazarlaması yönetimi düşüncesinin ve yaklaşımının uygulanamamasından kaynaklanmaktadır (Akgemci, 2001: 30). KOBİ'ler özellikle dış pazarlar için önemli olan CE-işareti, ISO-14000 (çevre belgesi), ISO 9000 (kalite güvence standart belgesi) ve benzeri belgelere sahip olsalar bile, standartlara uygun üretim yapmakta zorlanmaktadır. Bu nedenle, özellikle 1 - 49 işçi çalıştıran küçük işletmelerin ihracat potansiyeli düşük olmaktadır (MMO, 2010: 37). Rekabetçi, küresel dünya pazarlarında hatta iç pazarda başarılı olabilmek için asgari düzeyde bir kalite güvence sisteminin geliştirilmesi gerekmektedir.

Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) bünyesindeki KOBİ yapılanmalarında problemler mevcut olup, bu konudaki mevzuat engelleyicidir. Bu konudaki mevzuat, KOBİ'lerin ihracat yapabilmelerine yönelik bir örgütlenme modeli Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDTŞ) sunmaktadır. Buna göre 1 - 200 arasında işçi çalıştıran;

a) Normal Yörelerde en az 10 KOBİ'nin bir araya gelmesiyle ve en az 500.000 TL sermayeli anonim şirket kurarak,

b) Kalkınmada Öncelikli Yörelerde: en az 5 KOBİ'nin bir araya gelmesiyle ve en az 250.000 TL sermayeli anonim şirket kurarak Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDTŞ) olarak ihracat teşviklerinden yararlanabilmektedir.

SDTŞ'nin KOBİ niteliğindeki her bir ortağının sermaye payı, toplam şirket sermayesinin, Normal Yörelerde %10'unu, Kalkınmada Öncelikli Yörelerde %20'sini geçemez (DTM, İhracat 2004/4 Sayılı Tebliğ). Ancak hem şirketin kurulması, hem de teşvik araçlarından faydalanmak bir dizi bürokratik işlemin tamamlanmasını gerektirmektedir. Bu konuda deneyimli bir uzman kadronun çalışması ve formaliteleri eksiksiz yerine getirmesi gerekmektedir. Beşeri sermaye bakımından çok zengin bir potansiyel olmasına rağmen bu kaynaktan yetersiz eğitim ve yetersiz teknolojik birikim nedeniyle tam olarak istifade edilememektedir (Sarısoy, 2008:154). Bunlar yapılsa bile her teşvik

kademesinde, öz kaynaklardan harcanmak üzere firmaların bir fon oluşturmaları da zorunludur. Henüz koordineli ve disiplinli çalışmayı öğrenememiş, ortak etkinlik görev anlayışına sahip olmayan KOBİ'ler için bu tip şirketlerin yaşama geçip, kurumsallaşması olanaksız görünmektedir.

Rekabet güçleri düşüktür. KOBİ'lerin küresel rekabet içinde yer alıp, özellikle özgün ürün imal etmeleri bugün için zor görünmektedir. KOBİ'lerin iç ve dış büyük şirketlerden fason üretim almaları halinde, daha az rekabet zincirine girdikleri gözlenmektedir. Sipariş ana şirketin belirlediği norm ve fiyatlarla yapılıp, teslim edilmektedir. Ancak burada da şu tehlike mevcuttur. Ana firma giderek fiyatları düşürmekte ve KOBİ'leri düşük kar payları ile çalışmaya zorlamaktadır.

Küçük firmaların pazarlık edebilme şansı yoktur. Zira yedekte başka KOBİ'ler alternatif olarak beklemekte ve daha düşük fiyata razı olmaktadır. Bu “fason işletme” mantığının çok bilinen tablosudur (MMO, 2010: 38). Anadolu girişimcilerinin çoğu kalite yerine fiyat rekabetine yönelmektedir. Bu anlayışla uzun dönemli başarıya ulaşmak çok zordur. Dünyada ileri teknolojilerin kullanımı ve bu yolla verimlilik ve rekabet gücü yüksek yeni üretim dalları hızla yaygınlaşırken, kalite ve verimlilikten uzak bir yapıyla uluslararası rekabette üstünlük sağlamak zordur. Ayrıca bu kar paylarına razı olunsa bile, politik ve ekonomik dalgalanmalar da ana şirketin, siparişini iptal etme riski her an mevcuttur.

Dolayısıyla rekabet gücünü düşüklüğü KOBİ'lerin birincil sorunudur. İşletmeler, mekân ve çevreye özgü avantajlar elde ederek, hammadde ve girdiye, üretim ve ürüne ve hedef pazarda yer alan müşterilere özgü avantajları kullanarak rekabet avantajı sağlayabilir (Karaca, 2009: 72).

Öz kaynakları yetersiz olup, mali dalgalanmalara bağlı olarak zaman içinde erozyona uğramıştır. KOBİ'ler hem yatırım hem de işletme dönemlerinde finansman kaynağı bulmaktan şikâyet etmektedirler. KOBİ'lere

kredi veren kuruluşlar hem az sayıdadır hem de yeterli krediyi verecek performansa sahip değildirler. Küçük ve orta ölçekli işletmeler kredi alabilmek için pek çok şartı yerine getirmek, bürokratik engelleri aşmak ve beklemek zorundadırlar. Bu durumda gerek yatırım yapmak gerekse işletme sermayesi sağlamak için en önemli kaynak öz sermaye olmaktadır. Bu noktada KOBİ'ler yine büyük sorunlarla baş başa kalmakta, öz sermayeleri yeterli olmadığından gerekli yatırımları yapamadıkları gibi, işletme sermayesi temininde de güçlük çekmektedirler. İşletme sermayesi olmayan veya bunu kredili satışlarla sağlayan pek çok KOBİ bulunmaktadır. Bu durum malzeme tedarikinde, işçi ücretlerinin karşılanmasında, stok maliyetinde ve diğer maliyet unsurlarında sorunlar çıkarmaktadır. Bir kere dar boğaza girilince, bunu aşmak zorlaşmakta ve kısır döngü meydana gelmektedir.

Yatırımlarını geliştirmekte zorlanmaktadır. KOBİ'lerin tevsîyatı yapmaları, dar boğaz giderici ve modernize yatırım çalışmalarına girmeleri veya yeni bir yatırım planlamaları oldukça zordur. Öz kaynakları yetersiz olduğundan bir finansman kaynağı olarak kullanılmamakta, kredi almaları da hem teminatlar açısından hem de süre olarak imkânsız bir tablo çizmektedir. Türkiye'de ve diğer ülkelerde yapılan birçok araştırma küçük ve orta ölçekli işletmelerin en önemli sorununun finans olduğunu göstermektedir. İşletmeler birçok ülkede sermaye piyasalarından borçlanarak ve/veya pay senedi çıkararak yeterli kaynak sağlayabilmekte iken sermaye piyasalarının yeterince gelişmediği Türkiye gibi gelişmekte olan birçok ülkede bu piyasalardan yeterince kaynak sağlayamadıkları görülmektedir. Bu husus KOBİ'lerle ilgili olarak yapılan araştırmalarda ortaya konulan çok önemli bir sorundur (Akmut, 2007: 19). Bu işletmelerin yeterince kurumsallaşamamaları, sermaye piyasasından kaynak temin etmelerini de mümkün kılmamaktadır.

1.4. KOBİ'LERE YÖNELİK TEHDİT VE FIRSATLAR

KOBİ'lere yönelik tehditler, değişen rekabet koşullarının ortaya koyduğu küresel ekonomiden kaynaklanmaktadır. Dünya ekonomisinin

küreselleşmesi, sermaye dolaşımının büyümesi ve hızlanması: Bu durum, bir sektör içinde yer alan KOBİ'lerin karşısına bir başka ülkedeki veya ülkelerdeki KOBİ'leri koymaktadır. Ana firma satış ve üretim koşullarını istediği kıstaslara göre belirlediği fiyattan şirketlere dayatmakta, kısacası onları baskılamaktadır. Bu ise rakipleri çoğaltmakta, kar paylarını düşürmekte, yaşam alanını daraltmaktadır (MMO, 2010: 39).

Küresel iletişim ve küresel rekabetin artması, iletişim ve bilişim teknolojisinin gelişmesi ile üretim, yönetim, pazarlama ve satış kavramları ve uygulamaları olağanüstü bir değişime uğramıştır. Dünyanın herhangi bir yerinde herhangi bir sektördeki hareketleri izlemek ve buna göre strateji ve taktikleri çizmek mümkündür. Bunun için de kalifiye yönetici ve personele ihtiyaç duyulmaktadır. Ayrıca bu teknolojinin gereği olan donanımları, asgari düzeyde de olsa firma alt yapısını oluşturacak biçimde hazır bulundurmak zorunludur. Küresel rekabet, KOBİ'leri yeni tedarik sistemlerini (e-pazarlama) öğrenip, uygulamaya yönlendirmektedir. Bunu yapamayanlar büyük bir dışlanma tehdidi ile karşı karşıya kalmaktadır.

Ekonomik bloklar ve serbest ticaret bölgeleri yoluyla, ya da gümrük birlikleri biçiminde ortaya çıkan uluslararası ekonomik gelişmeler, KOBİ'lerin pazarlama perspektifini değiştirmekte, talebin karşılanması veya yön değiştirmesi firmaları etkilemektedir. Örneğin, Gümrük Birliği'nin 1995'den sonra ihracatın ve ithalatın kompozisyonunu değiştirmesi tüketici eğilimlerinin ithal mallarına kaymasını getirmiş, böylece tüketim malları üreten KOBİ'lerin fiyat ve kalite anlayışı yeniden biçimlenmiştir.

Dünya pazarlarında yeni ekonomik güçlerin ortaya çıkması, ki burada en önemli faktör Uzakdoğu ülkelerinin durumudur. Japonya, Güney Kore, Çin ve Hindistan küresel rekabeti körükleyen güçler olarak pazar paylarını yeniden belirlerken, son beş yıldan bu yana Tayvan, Malezya, Tayland, Endonezya gibi ülkeler de önemli rakipler olarak görünmektedir. Özellikle Çin hemen her sektöre girmiş, büyük çapta yabancı sermaye yatırımına sahne

olmuş, aynı zamanda fason üretici olarak bütün küçük ve orta ölçekli şirketleri etkilemiştir. Bazı orta ölçekli firmalar ürün yelpazesinde Çin mallarını sunmakta, bazı şirketler ise Çin'e fason üretim yaptırmaktadırlar. Bu durum tüm KOBİ'leri etkileyen bir tehdit olarak ortaya çıkmaktadır (MMO, 2010: 40).

Dış rekabette korumacılık akımının önem kazanmasıdır. Özellikle gelişmiş kapitalist ülkelerde ucuz mallara karşı "korumacılık" önlemleri alınmakta, böylece rakiplerin malları saf dışı edilmektedir. Burada çifte standart söz konusudur. Karşı ülkedeki korumacılık tedbirlerini eleştiren bu ülkeler, kendileri söz konusu olunca "serbest ticareti" bir anda rafa kaldırmaktadırlar. Uzun vadede KOBİ'lere karşı bir ambargo niteliği taşıyan bu tedbirler bir tehdit olarak algılanabilir.

KOBİ'lerin fırsatları ise vazgeçilmez temel özelliklerinden gelmektedir. Büyük sanayilerin ve ana şirketlerin fason imalat yaptırabilecekleri kuruluşlar KOBİ niteliğindeki işletmeler olmaktadır. AB'nin KOBİ'ler için şemsiye programları, destekleri ve hibeleri ile kredileri yıldan yıla artarak ülkelere (Türkiye dâhil) tahsis edilmektedir. Bunlar çeşitli fonlar olarak KOSGEB ve/veya yatırımcı bankalar kanalıyla KOBİ'lere kullanılmaktadır. Krediler düşük faizli, uzun vadeli yatırım kredileri olarak verilmektedir. Ancak mikro işletmelerin bu fonlardan yararlanması zor görünmektedir. Bu kredilerde şans 50-250 işçi çalıştıran orta ölçekli işletmelerden yana olmaktadır. Bu işletmeler belgelendirilmiş, yatırım ve işletme sermayesi için öz kaynak tahsis edebilen, teminat verebilen, ürün yelpazesi geniş kurumsallaşmış firmalardır. Dolayısıyla mevzuatı ve destek-kredi-teşvik kanallarını izleyebilmektedirler. Belirli ölçüde Ar-Ge alt yapıları vardır ve özgün ürün tasarlayabilme imkânına sahip bulunmaktadır. Yatırımcı bankaların istedikleri kontr-garantileri verebilmektedirler.

Ayrıca Avrupa Araştırma Alanı Çerçeve Programları ile KOBİ'lere Ar-Ge projelerinde önemli bir destek fonu ayrılmıştır. 7.Çerçeve Programı'nda bu miktar 3,2 milyar Avro civarındadır. Ancak bu projeler için üniversite,

KOSGEB ve AB ülkelerinin KOBİ'leri ile işbirliği gerekmektedir. KOBİ'ler ortak çalışma anlayışına sahip olmadıkları ve bu alana yönelik bir kadrolaşma yapmadıkları için fonlardan yararlanamamaktadırlar. Ancak önümüzdeki dönem Ar-Ge fonları bir fırsat olarak değerlendirilmelidir.

Yeni pazar olanaklarının ortaya çıkması, Doğu Avrupa, Türkî Cumhuriyetleri, Rusya ve Kuzey Afrika ile ilişkilerin kurulması KOBİ'ler için bir fırsat olarak değerlendirilebilir. Burada KOSGEB ve SDTŞ'ler kanalıyla tanıtımlar yapılabilir, fuarlara katılım sağlanır ve dış ofisler açılabilirse, hem teşviklerden yararlanmak hem de yeni pazarlara girmek mümkün gözükmektedir. Üstelik bu ülkelerle ilk kez bir çalışma başlatılmayacak, yalnızca başlamış olan çalışmalar kurumsal hale getirilecektir.

İKİNCİ BÖLÜM

2. KOBİ'LERLE İLGİLİ MEVZUAT, KURUMLAR VE PROGRAMLAR

Bu bölümde KOBİ'lerle ilgili mevzuat, KOBİ'leri destekleyen kurum ve kuruluşlar ile bazı programlar incelenecektir.

2.1. KOBİ'LERLE İLGİLİ MEVZUAT

KOBİ mevzuatı aşağıdaki karar ve karara ilişkin uygulama tebliğ ve genelgeyle düzenlenmiş olup, AB mevzuatı ile uyum sağlamak üzere gerekli yenilemeler yapılmıştır.

- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar (Karar sayısı: 2000/1822) Ek. Yatırım Teşvik Uygulamalarında Yöresel destekler.
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No. 2001/1)
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımları Hakkında Karar ve Tebliğ Hükümlerinin Uygulanmasına İlişkin Genelge (Genelge No. 2003/1)
- Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik (Bakanlar Kurulu Kararı 2005/9617)

Girişimciliğe ve yenilikçi KOBİ'lerin gelişimine açık bir iş ortamının yaratılması Avrupa Birliği'nin politik gündeminin üst sıralarında yer almakta olup bu durum ekonomik büyüme için daha geniş bir stratejinin parçası olarak 2000'de gerçekleşen Lizbon Avrupa Zirvesi'nde de vurgulanmıştır (Erişim: <http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf>,s.9,03.12.2010)

Haziran 2000’de Portekiz’in Feira kentinde toplanan “Avrupa Komisyonu Feira Zirvesi”nde küçük işletmeleri teşvik etmek ve pek çok alanda desteklemek amacıyla “Küçük İşletmeler İçin Avrupa Şartı-European Charter for Small Enterprises” sözleşmesini onaylamıştır. AB üyesi ülkelerin devlet ve hükümet başkanları tarafından imzalanan bu sözleşme, üye ülkelerde politika oluşturanların gözünde, Avrupa ekonomisinin gelişmesinde kritik rol oynayan KOBİ’lerin önemini vurgulamayı, KOBİ politikasını oluşturan mercilerin, kişi ve kuruluşların KOBİ’lerin gelişmesi ve başarısına yönelik gerekli faktörleri dikkate almalarını sağlamayı amaçlamaktadır. AB Komisyonu, Feira Zirvesi’nde belirlenen hedeflere ulaşabilmek için “AB İşletmeler 4. Beş Yıllık Programı”nı geliştirmiştir. 2001 - 2005 yıllarını kapsayan bu program, Aralık.2000’de yürürlüğe girmiştir. AB’nin diğer Birlik politikalarının kapsamadığı KOBİ’lere özgü eylemleri için yasal ve mali çerçeve oluşturulmaktadır.

Türkiye, 6 Ocak 2003’ten itibaren 4. Beş Yıllık Programa katılmıştır. Programlara katılım KOSGEB koordinasyonunda yürütülmektedir (ZKÜ, 2008:147-162). Beş Yıllık Program’da KOBİ Genel Politikaları şu şekilde belirlenmiştir (Alptürk, 2008: 220):

- KOBİ’lerde istihdam geliştirme önlemleri alınması,
- Bürokratik, mali ve sosyal engellerin azaltılması, basitleştirilmesi, çalışma ortamının iyileştirilmesi, yeni işletme kurulmasının teşvik edilmesi,
- İş yönetimi kalitesinin yükseltilmesi,
- Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarının desteklenmesi,
- Finansman ve kredi kaynaklarının geliştirilmesi,
- KOBİ’lerin iç pazara uyumu ve uluslararası pazarlara açılmasının desteklenmesi,
- Bilgi çağına uyum sağlanması,
- Kamu ihalelerine katılımın desteklenmesi,
- İşletme kültürünün geliştirilmesi.

Beş Yıllık Program'ın öncelikli hedefleri aşağıdaki gibi saptanmıştır:

- KOBİ'lere yönelik yasal ve bürokratik düzenlemelerin sadeleştirilmesi,
- Enformasyon ağları ile KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılımının teşvik edilmesi,
- KOBİ'lerin rekabet gücünün artırılması, Ar-Ge, inovasyon ve eğitim olanaklarının geliştirilmesi,
- Girişimci ruhunun teşviki ve özel hedef kitlelerin belirlenerek desteklenmesi,

KOBİ'ler gerek AB fonları gerekse Yatırım Programı'ndaki teşviklerle bu önceliklere yönlendirilmiştir.

2.2. KOBİLERLE İLGİLİ KURUM VE KURULUŞLAR

KOBİ'leri geliştirmek ve desteklemek amacıyla, iç ve dış kaynaklarla teşvik edilen kuruluş ve kurumlar aşağıda kısaca belirtilmiştir:

2.2.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme Dairesi Başkanlığı (KOSGEB)

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Dairesi Başkanlığı, kısa adı ile KOSGEB, 12 Nisan 1990 tarih ve 3624 sayılı kanunla kurulmuş olup, ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ'lerin payını ve etkinliğini arttırmak, rekabet güçlerini ve düzeyini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmeyi amaçlamaktadır (KOSGEB Kanunu,1990:1).

22.04.2009 tarihinde kabul edilen 5891 sayılı “KOSGEB yasasında değişiklik” yasası ile kurumun adındaki “sanayi” sözcüğü “işletmeleri” şeklinde değiştirilmiş ve kurumun yeni adı “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri

Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı” olmuştur. Kısa adı yine KOSGEB olarak kalmıştır. Bu değişiklik yasası ile imalat sektörünün yanı sıra hizmet ve ticaret sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelere de desteklerden faydalanma olanağı getirilmiştir.

KOSGEB’in 3624 sayılı Kuruluş Kanunu çerçevesindeki görevleri dört ana maddede özetlenebilir:

Bilgi ve teknoloji temini: Küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin talep ve ihtiyacı olan bilgi ve teknolojinin gerek yurtiçi gerekse yurtdışı kaynaklardan tedarikini sağlama, bununla ilgili araştırma ve geliştirme faaliyetlerini teşvik etmek ve desteklemek, ileri düzeyde teknolojileri kendilerine aktarma, mevcut teknolojilerin geliştirilerek yenilenmesi için imkânlar hazırlamak, bunları yurt çapında yayacak şekilde sistemler kurarak işletmelerin kullanımına sunmaktır.

Girişimciliğin desteklenmesi: Girişimciliğin geliştirilmesi ve teşviki için uygun ortamları hazırlamak, tasarrufların uygun yatırımlara yönlendirilmesini sağlamak, ortak girişim imkânları yaratmak, yeni fikir ve buluşların sanayiye kazandırılması yönünde faaliyetleri gerçekleştirmektedir.

Yan sanayi ilişkilerinin güçlendirilmesi: KOBİ’lerin uluslararası standart ve kalitede mal üretmelerini temin etmek üzere malzeme tasarım, üretim metotları, bakım-onarım ve pazarlama gibi faaliyetlere yönelik her türlü desteği sağlamak, yan sanayi ilişkilerini güçlendirici önlemler almak, gerekirse işletmeler arası koordinasyonu temin etmektir.

Eğitim: Küçük ve orta ölçekli sanayi kesiminin bilgiye ulaşmada teknoloji, yatırım, üretim, yönetim, planlama ve pazarlama gibi konularda güçlenmelerini sağlayacak uygulamalı eğitim sistemlerini kurmaktır.

KOSGEB'in yukarıda belirlenen görevlerini yerine getirmek amacıyla kurulan hizmet merkezleri şunlardır (MMO, 2010: 21):

- İhtisas Merkezleri,
- Danışmanlık ve Kalite Geliştirme Merkezleri,
- Teknoloji Geliştirme Merkezleri / Teknoparklar,
- Pazar Araştırma Merkezleri,
- Bilgi İletişim Merkezleri,
- Yatırım Yönlendirme Merkezleri,
- Uygulamalı Eğitim Merkezleri,
- Test ve Analiz Laboratuvarları,
- Ortak Kolaylık Atölyeleri,
- İrtibat Mühendisleri.

KOSGEB özellikle son beş yıl içinde küçük ve orta ölçekli işletmeler için devletin kendisine tahsis ettiği fonları, AB'nin KOBİ'lere yönelik hibe, destek, kredi ve teşviklerini kullanmaktadır. Ayrıca 6. Çerçeve Programı'ndaki Ar-Ge fonlarından önemli bir bölümü bazı KOBİ projelerine tahsis edilmiştir. 7. Çerçeve Programı'nda da bu uygulama sürmektedir.

2.2.2. Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV)

TOSYÖV Şubat 1990 tarihinde Ankara'da kurulmuştur. Vakıf, çalışan sayısı 5 ile 200 arasında değişen tüm işletmeleri küçük ve orta ölçekli işletme olarak kabul eder. Bu firmaların sahipleri, serbest meslek mensup ve yöneticileri vakfa üye olmak için başvurabilirler.

TOSYÖV, ülkedeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmelerini sağlamayı ve bu işletmelerin lobisi ve örgütü olmayı amaçlamaktadır. Ayrıca

ülkenin her yerinde konferans, seminer, panel ve benzeri etkinliklerle KOBİ elemanlarının eğitimini de amaçlamaktadır. Bu çerçevede hedefleri şunlardır:

- Sağlıklı alt yapı ve kalıcı bir teşvik sistemi,
- Yeterli finansman kaynakları ve uygun yatırım imkânları,
- Gelişmiş teknolojiye uygun makineler,
- Kaliteli mal üretmek için eğitim ve danışmanlık,
- Çağdaş işletmecilik ve yönetim ile ilgili eğitim faaliyetleri,
- Sağlıklı ana ve yan sanayi ilişkileri,
- AB ile uyumu sağlayabilecek yaygın eğitim, sağlamak.

Vakıf, EMSU, ISBC, WASME, CESCE ve ECSB gibi uluslararası küçük ve orta işletmeler birlik, kongre ve asamble ile danışmanlık kurumlarına üyedir ve bunlarla işbirliği yapmaktadır. TOSYÖV, üyelerine çeşitli hizmetler sunmaktadır. Bunlar; dış ticaret danışmanlığı, basın yayın danışmanlığı, kredi garanti fonu, yatırım danışmanlığı, finansal ve mali danışmanlık, hukuk ve sigorta hizmetleri, eğitim faaliyetleri, seyahat organizasyonu, proje hedef ve hizmetleridir. Bu hizmetler için Vakıf şirketler kurar, çeşitli kuruluşlarla işbirliği yapar.

2.2.3. Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)

1965 yılında 580 sayılı yasa ile kurulmuş olup özel hukuk hükümlerine tabi kamu kurumu niteliğinde bir kuruluştur. Verimlilik ilkelerine uygun ekonomik gelişmeye yardımcı olacak çalışmaların yapılması, kamu ve özel kesim işyerlerinde verimliliği arttıracak yöntemleri araştırıp bularak uygulama önerilerinde bulunması, verimlilikle ilgili teknik yayın, yardım, eğitim ve danışmanlık çalışmaları kurumun başlıca görevleri olmaktadır. MPM bu konularda KOBİ'lerden gelen talepleri öncelikle kabul etmektedir. Danışmanlık hizmetleri aşağıdaki konuları kapsamaktadır (Erişim:<http://www.mpm.org.tr/>,24.11.2010):

- Verimlilik ölçme ve izleme sistemi kurulması,
- Organizasyon geliştirme ve performans arttırma,
- Kadro planlaması ve iş değerlendirme,
- Özendirici ücret sistemleri ve başarı değerlendirme,
- Motivasyon yaklaşım uygulamaları,
- İşyeri yerleşim planlaması ve iş etüdü,
- Üretim ve döküm planlaması,
- Kalite yönetim ve enerji yönetimi,
- Finansman yönetimi,
- Bakım onarım planlaması,
- Ergonomi, işçi sağlığı ve güvenliği,
- Endüstriyel ilişkiler ve proje yönetimi

MPM'den alınan bilgilere göre 40 yıllık bir süre içerisinde, küçük ve orta boy işletmelere özellikle genel yönetim ve üretim konularında danışmanlık hizmeti götürülmüş olup, yaklaşık 415 KOBİ'ye hizmet verilmiştir. Kurum ayrıca, çeşitli yayınlar çıkarmakta, bilgi ve uzman alışverişinde bulunmakta ve kurslar, seminerler ve verimlilik konferansları düzenlemektedir. Bugüne kadar, kurs, seminer ve benzeri etkinlikler ile takriben 18.400 kişiye belge ve sertifika verildiği ifade edilmiştir (MMO, 2010: 23).

2.2.4. Halk Bankası

Esnaf, sanatkâr ve KOBİ'lerin kredi ihtiyaçlarının karşılanması için kurulan Halk Bankası, bu alanda önemli bir deneyime ve geniş bir şube ağına sahiptir. KOBİ'lere ulaşmak için de portföyünü oldukça geniş tutmaktadır. Uygulanan ekonomik program çerçevesinde yeniden yapılandırma çalışmalarını tamamlayan Halk Bankası, en hızlı ve disiplinli çalışan kredi kuruluşlarından biridir. Oldukça geniş bir kredi çeşitliliğine sahip olan Halk Bankası'nın sanayi KOBİ'lerine yönelik kredi ve destekleri aşağıda ayrıntıya girilmeden özet olarak listelenmiştir (www.halkbank.gov.tr):

- KOBİ Sektörel Destek Paketleri:
 - Küçük İşletme Destek Paketi
 - İmalat Destek Paketi
 - Teknoloji Destek Paketi
 - İhracat Destek Paketi
 - Girişimci Destek Paketi
- KOBİ Nakit Kredileri:
 - Rotatif krediler
 - İskonto/İştirak Kredileri
 - TL Spot Krediler
 - Taksitli Krediler
 - Diğer Nakit Kredileri
 - KOBİ Destek Kredileri
- KOBİ Gayri Nakdi Krediler:
 - Teminat Mektubu
 - Referans Mektubu
- Yurtdışı Kaynaklı Krediler:
 - Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kaynaklı Krediler
 - Fransız Kalkınma Ajansı (FKA) Kaynaklı Krediler
 - Dünya Bankası Kredileri
- Dış Ticaretin Finansmanı Kredileri:
 - Eximbank Kredileri
 - Ülke Kredileri

Halk Bankası; KOSGEB, TOBB, ATO (Ankara Ticaret Odası), ASO (Ankara Sanayi Odası) ve BTSO (Bursa Ticaret ve Sanayi Odası) ile işbirliği yapmakta ve KOBİ'lere yönelik olarak; İnternet Bankacılığı, Üye İşyeri, Ticari Kredi Kartları, Portföy Yönetimi gibi destek hizmetleri de sunmaktadır (Erişim:<http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=144>,02.12.2010).

2.2.5. Diğer Ticari Bankalar

Akbank, Alternatifbank, TEB, Finansbank ve Vakıfbank da KOBİ'ler için çeşitli kredi paketleri ve destek hizmetleri sunmaktadır. Bazı bankalar krediler dışında yönetim danışmanlık desteği ve belirli firmalardan yapacakları mal ve hizmet alımlarında tenzilat sağlayan kampanya paketleri de sunmaktadır. Bu bankaların KOBİ kredi program ve destekleri bankadan bankaya farklılıklar göstermekte ve günün şartlarına göre güncellenmektedir. Bu nedenle burada tek tek ele alınıp ayrıntıya girilmemiştir.

2.2.6. Yurtdışı Kaynaklı Krediler

Avrupa Yatırım Bankası (AYB), Fransız Kalkınma Ajansı (FKA) ve Dünya Bankası'nın (DB), yatırım projelerinin yatırım ve işletme kredisi ihtiyaçlarını karşılamak üzere Halk Bankası kanalıyla verilen kredileridir.

2.2.7. Küçük İşletmeler Kredi (SELP) Programı

AB kaynaklı bu kredi programı, 2003 yılında başlatılmış, ilk aşamada Avrupa İş Merkezleri'nin açıldığı İzmit, Gaziantep ve İzmir kentlerini kapsayan bir pilot çalışma şeklinde sürdürülmüştür. 2008'de ikinci aşama başlatılmış ve kapsamı genişletilerek gelişmekte olan 49 ilde uygulamaya konulmuştur. Kredi programının toplam bütçesi 75,8 milyon Avro olup, geri dönen krediler ana bütçeye eklenerek sürekli artan bir fon oluşturulması öngörülmektedir. Burada 1 - 50 işçi çalıştıran ve maddi varlığı 1 milyon Avro'yu aşmayan işletmeler belirlenen bankalara başvurabileceklerdir. Projede; Akbank, Garanti Bankası, İş Bankası ve Şekerbank özel bankalar olarak yer almaktadır. Uygulamacılarının Alman Kalkınma Bankası ile Hazine Müsteşarlığı'nın olduğu bu kredinin üst limiti 50.000 Avro olarak saptanmıştır (Erişim: <http://www.selp2.com/>, 02.12.2010)

2.2.8. Orta Ölçekli İşletmeler İçin Kredi Programı

İş geliştirme amaçlı bir KOBİ kredisidir. 50 – 150 işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 50 milyon Avro'yu aşmayan işletmeler bu program kapsamına alınmıştır. AB kaynaklı programın toplam bütçesi 30 milyon Avro olup, tesis başına maksimum limit 250.000 Avro'dur. Sektör kısıtlaması yoktur. Küresel rekabet sürecinde KOBİ'lerin dünya pazarına çıkmaları zor görünmekte ve bu süreçte aşağıdaki sorunlarla karşılaşmaları muhtemeldir (MMO, 2010: 51):

- Kurumsal stratejiler oluşturma,
- Teknoloji ve ürün geliştirme, tasarım yapma,
- Kalite sistemleri kurma ve akredite olma,
- İşlevsel bilgi kaynaklarına ulaşma,
- Üretimi planlama, stok ve tedarik sistemlerini maliyeti düşürecek biçimde optimize etme,
- Dış pazarlara açılma.

Dolayısıyla KOBİ'lerin işletme bazında, kendi başlarına, bu sorunların üstesinden gelmeleri imkânsız olduğundan çeşitli kurumsal desteklerden yararlanmaları kaçınılmazdır. Bu destekler çeşitli alanlara yayılmaktadır. AB kaynaklı desteklerin yanı sıra, iç kaynaklı teşvikler de mevcuttur. Ancak tüm gayretlere karşın, KOBİ teşvik politikasının yönlendirme kabiliyetini yitirdiği, desteklere ulaşabilen KOBİ sayısının sınırlı kaldığı, uygulama sürecinde ciddi sorunlar yaşandığı ve teşvik sisteminin öngörülenleri gerçekleştiremediği açıkça görülmektedir. Tablo 2'de KOBİ'lere yönelik destekler verilmiştir.

Tablo: 2 KOBİ'lere Yönelik Teşvik ve Destekler**FİNANSMAN DESTEKLERİ**

Halk Bankası
 Garanti Bankası
 Akbank
 Vakıfbank
 T. İş Bankası
 Türkiye Ekonomi Bankası
 Eximbank (ihracat kredisi)
 Dünya Bankası
 Kredi Garanti Fonu (garanti, kefalet)

YATIRIM DESTEKLERİ

Hazine Müsteşarlığı
 Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
 KOSGEB
 Halk Bankası
 Türkiye Ekonomi Bankası

PAZAR DESTEKLERİ

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
 KOSGEB
 İstanbul Ticaret Odası
 İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)

BİLGİ DESTEKLERİ

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
 KOSGEB
 Halk Bankası
 Avrupa Birliği
 İktisadi Kalkınma Vakfı
 İGEME
 TESK

YARIM KALMIŞ YATIRIMLARIN**EKONOMİYE KAZANDIRILMASI**

Hazine Müsteşarlığı
 T. Vakıflar Bankası

ORTAK KULLANIM ATÖLYELERİ**DESTEĞİ**

KOSGEB
 Bölgesel Kalkınma Enstitüsü

İSTİHDAM DESTEKLERİ

KOSGEB
 Dış Ticaret Müsteşarlığı
 İGEME

DANIŞMANLIK DESTEKLERİ

KOSGEB
 Hollanda Yönetim İşbirliği Programı (NMCP)
 TOSYÖV
 Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)
 Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)
 Halk Bankası

EĞİTİM DESTEKLERİ

KOSGEB
 İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)
 TOSYÖV
 İGEME
 Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)

İHRACAT DESTEKLERİ

Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM)
 İGEME
 KOSGEB

AR-GE DESTEKLERİ

Türk Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)
 TÜBİTAK
 İGEME
 KOSGEB
 Dış Ticaret Müsteşarlığı
 Hazine Müsteşarlığı
 Türk Patent Enstitüsü

İŞBİRLİĞİ DESTEKLERİ

KOSGEB
 İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)

FUAR KATILIM DESTEKLERİ

İGEME Fuar Destekleri
 Devlet Yardımları

ELEKTRİK ENERJİSİ DESTEĞİ

Hazine Müsteşarlığı
 TEAŞ
 TEDAŞ

Bu tabloda destek ve krediler, desteğin niteliği ve hangi alanlara yapıldığı göz önüne alınarak sınıflandırılmıştır. Burada destek ve kredi veren kurum ve bankalar ayrı ayrı belirtilmiştir.

Verilen desteklerde, yatırım indirimi, küçük sanayi sitesi yapı kooperatiflerine düşük faizli ve uzun vadeli kredi verilmesi, gümrük vergisi muafiyeti, toplu konut fonu istisnası, KDV, vergi, resim ve harç istisnası, alet-teçhizat, yazılım ve malzeme kredisi, ilk örnek ve deneme üretimi giderleri ile patent giderleri, faydalı model belgesi, endüstriyel tasarım v.s. için yapılan harcamaların karşılanması söz konusudur. Ayrıca bunların dışında, yurt dışında mağaza açma ve işletme, marka tanıtım faaliyetleri ile potansiyel dış pazar araştırmalarının desteklenmesi, uluslararası kalite ve çevre belgeleri almaya yönelik harcamaların karşılanması gibi destekler de vardır.

KOSGEB destekleri de her yıl kapsam ve niteliği değişerek yürürlüğe girmektedir. Bu da geniş bir alana yayılmış olup yararlanan KOBİ sayısı sanayi dışındaki işletmeleri de içine alacak şekilde genişletilmiştir.

2.2.9. Kredi Garanti Fonu

1991 yılında kurulan Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KGF) de KOBİ'ler için alternatif finansman seçeneklerinden biri haline gelmiştir. KGF, Türkiye'nin bütün bölgelerindeki KOBİ'lerin kendisiyle anlaşma yapmış bankalardan kullandığı her türlü nakdi ve gayri nakdi krediye verdiği garanti/kefaletlerle teminat sağlamaktadır. KGF uygulamasından KOBİ'ler ile esnaf ve sanatkârlar ve genç girişimciler faydalanabilmektedir. Böylece KOBİ'lerin banka kredileri kullanırken yaşayacakları teminat problemi KGF garanti/kefaleti ile giderilerek, banka kredileri kullanma imkânı arttırılmaktadır (<http://www.kgf.com.tr>,Erişim:02.12.2010).

Riskin paylaşımı ilkesine dayanan kredi garanti sistemi sayesinde daha geniş bir kesime, en düşük maliyetle, devamlı bir kredilendirme imkânı

sağlanabilmektedir. Ayrıca KOBİ'lerin ihtiyacına göre, orta-uzun vadeli ve uygun koşullu kredi alabilmeleri kredi garantisi ile kolaylaşmaktadır.

Tüm bu yeni finansman alternatiflerinin yanında klasik anlamda banka kredileri KOBİ olarak tanımlanan işletmeler için temel finansman yolu olmaya devam edecektir. Aşağıdaki tabloda fonun kefaletlerinin işletme büyüklüklerine dağılımı verilmiştir.

Tablo:3 KGF Kefaletlerinin (01.01.1994-31.12.2009) İşletme Ölçeklerine Göre Dağılımı

ÖLÇEK	Kefalet Adedi	Kefalet Tutarı(TL)
Mikro İşletmeler (1 - 9)	2212	226.343,962
Küçük İşletmeler (10 - 49)	330	615.118,295
Orta Ölçekli İşletmeler (50 - 249)	1035	247.111,549
TOPLAM	6577	1.088.573,805

Kaynak: Erişim:http://www.kgf.com.tr/4_13.htm,02.12.2010.

Kredi Garanti Fonu, 1994 yılından 2010 yılına kadar başvuran 11536 küçük ve orta ölçekli işletmeden 7098'ine kefalet vermiştir (Erişim:http://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=387:istanbul-dedeman&catid=3:son-haberler&Itemid=129,27.11.2010).

İmalat sanayinde yer alan yaklaşık 250 bin işletmenin yüzde 90'nın krediye ihtiyacı bulunduğu ve bunların da yüzde 90'nının kefalet problemi çektiği göz önüne alındığında, KGF'nin çok yetersiz olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle bu alana muhakkak kaynak bulunması gerektiği ve yeni KGF'lerin hatta bölgesel KGF'lerin de kurulması gerekliliği düşünülmelidir (Cansız, 2008: 54).

1997 yılından itibaren uygulama bulan KOBİ yatırımları teşvik belgelerine yönelik krediler yıllara göre Tablo:4'te topluca verilmiştir.

Tablo:4 KOBİ Teşvik Belgelerine Tahsis Edilen Yatırım ve İşletme Kredileri

YIL	BELGE (ADET)	YATIRIM KREDİSİ (1000YTL)	İŞLETME KREDİSİ (1000YTL)	TOPLAM KREDİ (1000YTL)	SABİT YATIRIM (1000YTL)	İSTİHDAM
1997	1550	16358	3279	19637	37376	4974
1998	1171	15577	3857	19434	33189	12117
1999	1695	25637	16764	42401	57978	10222
2000	1229	21685	15073	36758	45073	5587
2001	246	4648	3522	8170	15326	674
2002	390	20272	7933	28205	66321	1498
2003	467	39671	10215	49886	108425	2019
2004	569	57309	14608	71917	165419	3205
2005	895	73946	23547	97493	192518	4698
2006	927	86412	25608	112020	209116	5807
2007	939	349210	52406	401616	873918	17541
2008	1362	444520	66747	511627	1111307	22605
TOPLAM	11440	1155245	243559	1398804	2915966	100947

Kaynak: MMO, 2010 : 53 (2009 yılında genişletilen KOBİ tanımı nedeniyle sanayi KOBİ'leri dışında da kredi verildiğinden kesin değerler verilememiştir).

Tablodan görüldüğü üzere 12 yıllık bir dönemde 11.440 teşvik belgesi alınmış, ancak yatırımların % 70'i gerçekleşebilmiştir. Yatırımların büyük bir bölümü tevsi, dar boğaz giderme ve modernizasyon yatırımlarıdır. Ayrıca aşağıdaki analizler yapılarak teşvik ve yatırım durumu değerlendirilmiştir.

1.155,2 milyon TL (924 milyon ABD Doları) yatırım kredisinin fiili olarak % 70'i yani 808,6 milyon TL (647 milyon ABD Doları) kullanılabilmektedir. İşletme kredilerinin ise 243,6 milyon TL (195 milyon ABD doları) tahsisli kısmının % 65'i olan 158,3 milyon TL (127 milyon ABD Doları) bölümü işletmelerce kullanılmıştır. Toplam kredi tahsisinin (yatırım+işletme) kullanılmış miktarı ise bu durumda 966,8 milyon TL veya 774 milyon ABD Doları olmaktadır. Toplam sabit yatırım maliyetinin (2.916 milyon TL) gerçekleşmiş miktarı 1.750 milyon TL yani 1.400 milyon ABD Doları'dır. Fiili istihdam hacmi ise 55.550 kişidir. Yukarıdaki değerler esas alındığında gerçekleşen değerler,

- Tesis başına yatırım miktarı : 144.825 ABD Doları
- Tesis başına toplam kredi : 96.650 ABD Doları
- Tesis başına istihdam : 6,9 kişi
- Çalışan başına yatırım miktar : 25.200 ABD Doları

olmaktadır. Bu durumda KOBİ'lerin gerçekten çok küçük yatırımlar yaptıkları, kredi kullanımlarının düşük olduğu ve istihdam hacimlerinin de mikro işletme ölçeği içinde kaldığı görülmektedir. Keza işçi başına yatırım miktarı da 25.000 ABD Doları civarında kalmaktadır.

Tablo:4'de görülen diğer önemli bir husus da, ekonomik kriz nedeniyle 2001 yılından itibaren belge sayısında yani yatırım yapan tesis sayısında ortaya çıkan düşüştür. 2003 yılında toparlanma başlamış ancak 2001 yılı krizinden önceki düzeye ulaşamamıştır. Yine 2003 yılından itibaren tesis başına yatırım miktarlarının arttığı, fakat istihdamdaki artışa rağmen büyük boyuttaki işsizlik sorununun çözülemediği ve teşvik alan KOBİ'lerin istihdamı sınırlı olarak kapsadığı görülmektedir. Bu durum, KOBİ'lere yapılan tüm teşviklerin düşük yoğunlukta kaldığını, ayrıca sınırlı sayıda işletmenin yatırım yapma imkânı bulabildiğini ortaya koymaktadır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. TÜRKİYE VE AB'DE KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ

Bu bölümde, küçük ve orta ölçekli işletmelerin, Türkiye ve AB ülkelerinin ekonomisi içindeki yeri incelenecektir. 1992 yılından sonra Avrupa'daki değişimler ve bütünleşme KOBİ niteliğindeki işletmeleri de büyük çapta etkilemiştir. Bu işletmelerin gerek sabit sermaye yatırımlarında gerekse üretim miktarlarındaki büyümede bir yavaşlama trendi gözlenmektedir.

Avrupa Birliği'nin yeni ülkelerin katılımı ile artan sorunları, özellikle küçük ve orta boy işletmelerde çalışanları büyük çapta etkileyerek bir dizi işsizlik, gelir ve sosyal güvenlik problemini beraberinde getirmiştir. Nitelikli genç nüfusta da işsizlik artmaktadır.

Dünyada olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de KOBİ'lerin katkıları beş maddede toplanabilir:

- İstihdam yaratılması,
- Esneklikleri sayesinde yeniliklere hızlı uyum,
- Girişimciliği teşvik,
- Butik üretim sayesinde ürün farklılaşması,
- Büyük işletmelere ara mal temini.

Tüketici eğilimlerinin değişmesi KOBİ'lerin ekonomideki önemini arttırmıştır. Zira bu işletmeler değişimlere karşı esnek ve küçük yapıları nedeniyle büyük işletmelere nazaran yeni şartlara daha fazla uyum sağlama şansına sahiptirler. KOBİ'ler ekonomideki daralma ve konjonktürel değişimlere daha kolay uyum göstermektedir.

KOSGEB (2006), TOSYÖV (2008) ve MMO (2010) tarafından yapılan araştırmalar ile aşağıdaki tespitler belirlenmiştir (MMO, 2010: 16)

- Küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri, imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin %99,4'ünü oluşturmaktadırlar.
- KOBİ'ler imalat sanayindeki istihdamın %61'ini sağlamaktadırlar.
- KOBİ'lerin imalat sanayi katma değerindeki payı %26,2'dir.
- KOBİ'lerin öz kaynak ve işletme sermayesi sıkıntıları fazladır. Ticari bankaların kendilerine tahsis ettikleri kredi kaynaklarının ancak %40'ından yararlanırlar. Öz kaynak kullanım oranları %82'yi aşmaktadır. Eximbank kaynaklarının %16'sı KOBİ'lere ayrılmaktadır. Yatırımcı banka kaynaklarından ise ancak %4,5 oranında pay almaktadırlar. Toplam banka kredileri içindeki payı %25'in altında seyretmektedir (BDDK, 2007: 47).
- KOBİ'lerin toplam ihracat içindeki payları, yıllar itibarıyla değişiklik göstermekle beraber, ortalama yüzde 25-30 oranında gerçekleşmektedir (KOBİ ÖİK, 2006).
- KOBİ'ler geleneksel bir yönetim tarzının egemen olduğu işletmelerdir.

Buradan görüldüğü gibi istihdamın %61'ini sağlayan KOBİ'ler, katma değerden ancak %26,2'lik bir pay alabilmektedirler. DİE (yeni adı ile TÜİK) Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı 2002 yılı sonuçlarına göre ve son altı yıllık TÜİK istatistikleri değerlendirmesi sonucunda 2008 yılında Türkiye'deki toplam 2206500 işletmenin %99,6'sı yani 2197670 işletme AB KOBİ tanımına uygundur. Sanayi işletmesi niteliğinde ise 308400 firma bulunmaktadır. Bunun 306404 adedi KOBİ, 1996 adedi büyük işletmedir. Yine bu sayıma göre sanayi işletmesi 308400 firmada 3804100 kişi istihdam edilmektedir. KOBİ'ler sanayi istihdamının %61'ini sağladıklarına göre 306404 KOBİ'de 2358542 kişi çalışmaktadır. KOBİ'lerde işletme başına düşen istihdam 7,7 olmaktadır. Bu durum mikro işletmelerin sayısının çoğunlukta olduğunu ortaya koymaktadır. Büyük işletme başına istihdam ise 724 kişi olarak belirlenmiştir. Sanayide en fazla istihdam tekstil ve hazır giyim alt sektöründe

olup, resmi kayıtlara göre 2008 yılında 1345086 olarak saptanmıştır. Bunu gıda-içki-tütün üretimi ve makine imalat sanayi izlemektedir (MMO, 2010: 17).

3.1. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ

Daha önce de belirtildiği gibi DiE (yeni adı ile TÜİK) 2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı (GSİS) sonuçlarına göre, 2002 yılında Türkiye'de 1881443 işletme faaliyet göstermektedir. 2005 yılında işletme sayısı 2013746 bulunmuştur. MMO tarafından 2010 yılında yapılan bir çalışmada da son üç yılın verileri değerlendirilerek değerler, 2008 yılı için güncelleştirilmiştir. Buna göre 2008 yılında 2246850 işletme faaliyet göstermektedir. Sayımda tarım dışı faaliyet gösteren ve vergi sicil kaydı bulunan tüm işyerleri kapsamıştır. Bu işyerlerinde toplam 8923648 kişi istihdam edilmektedir. İşletmelerin yoğunlaştığı sektörler şöyledir:

- Toptan/perakende ticaret, komisyonculuk ve tamirat 2376403 kişi
- İmalat sanayi 3804100 kişi
- Otel ve lokantalar 652145 kişi
- Ulaştırma, depolama, haberleşme 609176 kişi
- Gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri 350126 kişi

Bu beş sektör toplam istihdamın %87,4'ünü sağlamaktadır. İmalat sanayi istihdamı ise toplamdan tek başına %42,6 pay almaktadır. Ancak sanayide bir kişinin istihdamı için yapılacak yatırım alt sektörlerle değişmekle birlikte ortalama 25800 ABD Dolarını bulmaktadır.

DiE 2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı ile 2005 TÜİK verileri analiz edildiğinde ve 2008 yılı için yeniden değerlendirme yapıldığında Türkiye'de faaliyet gösteren işletmelerin büyüklüklerine göre dağılımı aşağıda Tablo:5'de verilmiştir. Bu tabloda KOBİ ve Büyük İşletme ayırımı ve KOBİ'lerin kendi arasındaki dağılımı da görülmektedir.

Tablo:5 İşletmelerin Büyüklüklerine Göre Dağılımı

<i>İşletme Niteliği</i>	<i>Çalışan Sayısına Göre İşyeri Grupları</i>	<i>Dağılım (%)</i>
KOBİ	1 - 250	99,35
Mikro	1 - 9	95,36
Küçük	10 - 49	3,01
Orta	50 - 99	0,40
Orta	100 - 150	0,31
Orta	151 - 250	0,27
Büyük İşletme	251'den fazla	0,65

Kaynak: MMO, 2010: 28.

2008 yılı itibarıyla toplam işletme sayısı içinde 10'dan az işçi çalıştıran mikro ölçekli firmaların payı %95,36 olup 10-49 işçi çalıştıran küçük ölçekli firmalar toplamdan %3,01 pay almaktadır. Orta ölçekli 50-249 işçi çalıştıran firmaların payı %0,98'dir. Bu itibarla Türkiye'deki işletmelerin %99,35'i KOBİ kapsamına girmektedir. KOBİ'lerin önemli bir bölümünün de mikro ölçekli olduğu görülmektedir. Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) bildirelerine göre 2008 yılında SSK'ya kayıtlı olarak işçi çalıştıran işyerleri 954911 olup buralarda toplam 6526824 sigortalı işçi çalışmaktadır. SSK'ya kayıtlı işletmelerin %99,72'si KOBİ tanımına girerken, toplam sigortalıların %80,01'i KOBİ'lerde istihdam edilmektedir. 2008 yılı SSK kayıtlı işyerlerinin büyüklük grubuna göre dağılımı aşağıda Tablo:6'da verilmiştir.

Tablo:6 SSK Kayıtlı İşyerlerinin Dağılımı (2008)

ÇALIŞAN SAYISINA GÖRE İŞYERİ BÜYÜKLÜK GRUPLARI	İŞYERİ SAYISI	SİGORTALI SAYISI	İŞYERİ SAYISI (%)	SİGORTALI SAYISI (%)
KOBİ (1-250)	952237	5222111	99,72	80,01
Mikro (1-9)	845860	2001124	88,58	30,66
Küçük (10-49)	91003	1820331	9,53	27,89
Orta (50-250)	15374	1400656	1,61	21,46
Büyük (250+)	2674	1304713	0,28	19,99
TOPLAM	954911	6526824	100,0	100,0

Kaynak:(Erişim): <http://www.sgk.gov.tr/wps/portal/Anasayfa/Istatistikler> 25.11.2010

SSK'ya kayıtlı işçi çalıştıran işyerleri, GSİS'e göre toplam işletmelerin %42,5'ini oluşturmaktadır. İşyerlerinin önemli bir bölümünü de Bağ-Kur'a kayıtlı esnaf ve sanatkârlar teşkil etmektedir. 2008 itibarıyla Bağ-Kur'a kayıtlı tarım dışı aktif sigortalı sayısı 3011406 kişidir. Tarım dışı işletme sayısı 2246850 olduğundan, bir işletmede birden fazla Bağ-Kur sigortalısı olduğu görülmektedir. SSK'ya kayıtlı sigortalı sayısının toplam çalışan sayısına oranı ise %75'tir. Bu durum SSK ve Bağ-Kur dışında sigortalı olmayan çalışanların da bulunduğunu göstermektedir.

2008 itibarıyla Türkiye'deki toplam işletmelerin 70,5'i ferdi mülkiyet, %17,3'ü limitet şirket, %6,2'si anonim şirket ve %6,0'sı adi ortaklıktır. Bu durum aşağıda Tablo:7'de topluca gösterilmiştir. Türkiye'de toplam işletmeler içerisinde anonim şirket şeklindeki işletmelerin oranı %6,2'dir. Yani diğer bir deyişle KOBİ'lerin pay senedi ve tahvil çıkararak uzun vadeli kaynak sağlama imkânları yasal düzenlemelerle ortadan kaldırılmıştır. KOBİ finansmanında çok açık olan bir temel sorun da budur. KOBİ'lerin anonim şirketleşmeye yönlendirilmesi gerekir. Bu husus Türkiye'de her şeyden önce kurumsallaşma için gereklidir (Akmüt, 2007:26).

Tablo:7 KOBİ'lerin Hukuki Durumuna Göre Dağılımı

Hukuki Durum	Dağılım (%)
Ferdi Mülkiyet	70,5
Limited Şirket	17,3
Anonim Şirket	6,2
Adi Ortaklık	6,0
Toplam	100,0

Kaynak: Akmut,2007: 26 ve MMO, 2010: 29'dan derlenmiştir.

Türkiye'de işyeri yaş ortalaması ise yine DİE (TÜİK) verileri değerlendirilerek Tablo:8'de verilmiştir.

Tablodan görülebileceği gibi işletmelerin yaşı oldukça küçüktür. Sektörler itibarıyla işyeri yaş ortalaması 8,2 ile 20,4 arasında değişmekte, imalat sanayinde 9,9 olmaktadır. Ağırlıklı yaş ortalaması ise 9,8'dir.

Tablo:8 Sektörlere Göre İşyeri Yaş Ortalamaları (2008 Yılı)

SEKTÖRLER	YAŞ ORTALAMASI
Elektrik, Gaz ve Su Dağıtımı	20,4
Mali Aracı Kuruluşlar	13,9
Madencilik ve Taşocakçılığı	11,3
Sağlık İşleri ve Sosyal Hizmetler	10,2
Ticaret	10,1
İmalat	9,9
Ulaştırma, Depolama, Haberleşme	9,7
Gayrimenkul Kiralama	9,7
Eğitim Hizmetleri	9,3
İnşaat	8,9
Diğer Sosyal, Toplumsal ve Kişisel Hizmetler	8,5
Otel ve Lokantalar	8,2
Sektörlerin Ağırlıklı Ortalaması	9,8

Kaynak: DİE 2002 GSİS (2002–2008 TÜİK İstatistiklerinden hesaplanmıştır).

3.1.1. KOBİ'lerde İthalat ve İhracat

Nitelikli eleman istihdam edememeleri, kalite yönetimindeki yetersizlik, finansman sorunları, uluslararası pazara yönelik kalite ve standartta mal üretememeleri, dış ticaret mevzuatına egemen olamamaları, ihracat-yatırım üretim konularında destek ve teşviklerin iyi kullanılamaması KOBİ'lerin ihracat konusundaki belli başlı dezavantajlarıdır. Ayrıca KOBİ'ler son bir iki yıl hariç ihracatı hedeflememiş, dış pazarlarla ilgili bir çalışmaya da girmemişlerdir. Ülkemizde ne yazık ki KOBİ'lerin ihracat rakamlarına ilişkin veriler derlenmemektedir. Bu nedenle Türkiye İhracatçılar Meclisi'nden (TİM) 2000 - 2005 yıllarında ihracat yapan işletmelerin, ihracat miktarı ve vergi

numaraları Sosyal Güvenlik Kurumu'na (SGK) gönderilmiş ve yıllara göre çalışan sayıları tespit edilerek KOBİ'lerin ölçeklerine göre ihracat miktarları bulunmaya çalışılmış ve 2004 yılında imalat sanayinde 1 - 150 işçi çalıştıran ve KOSGEB saha taraması içinde yer alan KOBİ'lerin ihracat içindeki paylarının yüzde 16'dan az olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Cansız, 2008: 39). Yine 2008'de yapılan başka bir analiz, KOBİ'lerin toplam ihracattaki payının %12 civarında olduğunu ortaya koymaktadır (MMO, 2010: 58). Oysa KOBİ'lerin önemli miktardaki ihracatlarını, büyük işletmelerin dış ticaret şirketleri aracılığıyla yaptıkları bilinen bir gerçektir. Bu gerçek göz önüne alındığında, KOBİ'lerin toplam ihracat içindeki payı yaklaşık %20'ye yükselmektedir (Ay, 2008:3). Diğer ülkelerle bir kıyaslama yapıldığında, çeşitli ülke KOBİ'lerinin ihracattaki payları Tablo:9'da verilmiştir.

Tablo:9 Seçilmiş Ülkelerde KOBİ'lerin İhracat Payları (2008)

Ülkeler	İhracat Payı (%)	Doğrudan İhracat Payı (%)	Dolaylı İhracat Payı (%)
Hindistan	39	21	18
Japonya	39	28	11
ABD	34	21	13
Almanya	33	18	15
Danimarka	31	19	12
İtalya	29	21	8
Yunanistan	26	16	10
Fransa	25	13	12
İngiltere	25	13	12
Güney Kore	24	12	12

Kaynak: KOBİ'ler ve İhracat, İGEME 2005, 2008'e göre revize edilmiştir.

Tablodan görüldüğü üzere pek çok ülkede KOBİ'ler doğrudan veya dolaylı olarak önemli oranda ihracat yapmaktadırlar. Hindistan ve Japonya bu konuda önde gelen ülkelerdir.

Dolaylı ihracatta dış ticaret şirketleri devreye girmekte veya ihracatın tamamını ana şirket üstlenmektedir. Keza fason üretimde de dolaylı bir ihracat söz konusudur. Türkiye'de de aynı durum mevcuttur. KOBİ'ler ihracat

rakamlarına yansımayan fakat ihracata yönelik üretim ve satış yapmaktadırlar. Özellikle tekstil sektöründe fason üretim yaygın olup ihracatçı büyük firmalara yapılan bu üretim o şirketin ihracat portföyünde yer almaktadır. Bunun dışında GİSAD, GSD gibi dış ticaret şirketleri aracılığı ile ihracat gerçekleştirilmektedir. Bu şekilde Türk KOBİ'lerinin ihracatının toplam sanayi ihracatı içindeki payı %11-12 civarında olduğu tahmin edilmektedir.

KOBİ'ler üretim girdileri ile ilgili ithalat yapmaktadırlar. Ancak ithalatın önemli bir kısmı büyük ithalatçılar tarafından yapıldığından veya işletmeler ithal malı ihtiyaçlarını iç pazardan aldıklarından, KOBİ ithalatının gerçek rakamı saptanamamaktadır. KOBİ ithalatının toplam ithalat içindeki payının %14 olduğu tahmin edilmektedir. Ancak iç pazardan tedarik edilen malların, tedarik miktarına, fiyatlara ve üretim eğilimine göre sürekli değiştiği göz önüne alınırsa kesin bir dolaylı ithalat oranı belirlemek hatalı olacaktır.

3.1.2. KOBİ'lerde Ölçek Sorunu

KOBİ'lerde rekabet gücünü sınırlayan faktörlerin başında ölçek sorunu gelmektedir. Sanayide 1 - 9 işçi çalıştıran mikro ölçekli işletmelerin sayısı çok fazladır ve bu işletmeler maliyet/kalite optimizasyonu yapamamaktadırlar. Küçük ölçekli bir işletmenin dezavantajları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Bu işletmeler en uygun tedarik sistemi kuramamaktadırlar. İthalat yapmaları ve fiyatları düşürmeleri mümkün değildir. Öz kaynakları kısıtlı olduğundan hammadde ve yarı mamul stokları minimum seviyededir veya hiç yoktur.
- Konvansiyonel tezgâhlarla ve niteliksiz işgücü ile çalıştıklarından, verimleri düşüktür, takım ve aparat kullanımında sarfiyat fazladır. Dolayısıyla rasyonel bir üretim mümkün değildir.
- Muhasebe ve finansman sistemleri yoktur, işletme sermayeleri düşüktür, yatırım yapma kabiliyetleri minimum seviyededir. Bu nedenle kendilerini yenileyemezler.

- Pazarlama ve satış bilgi ve becerileri kısıtlı olduğundan iç ve dış pazar taleplerini tespit edemezler. Dağıtım sistemleri yoktur. Fason üretimde bile düşük kar paylarına razı olmak zorundadırlar.
- Mühendislik hizmeti düşüktür. Ar-Ge ve inovasyon alt yapıları yoktur.
- Ölçek bu yapılanmayı mümkün kılmamaktadır.

KOBİ'lerin ölçek sorununu tek başlarına çözmeleri mümkün değildir. Küresel rekabet içinde ayakta kalabilmeleri zordur. Şirket birleşmeleri, satın almalar veya üretimi bırakmalar gündemin başlıca sorunlarıdır.

3.1.3. KOBİ'lerde Teknoloji

KOBİ'ler genel olarak teknoloji geliştirememekte, yeni teknolojileri izleyememekte, teknoloji dönüşümü yapmak için gayret gösterememektedirler. Ancak ayakta kalabilmeleri için stratejik işbirliği politikalarına yönelmeli ve hızla bu uygulamalara adapte olmalıdırlar.

Uluslararası stratejik işbirliği politikalarının önemi, günümüzde oluşan sosyal ve politik gelişmelere bağlı olarak artmaktadır. Pazarların küreselleşmesi, teknolojinin karışık hale gelmesi ve teknolojik değişim hızının yüksek olması bu gelişmelerin başında yer almaktadır. Genel olarak uluslararası işbirliğinin taraflara sağladığı avantajlar şunlardır:

- Üretimde stratejik birleşmeler,
- Ortak Ar-Ge çalışmaları,
- Yeniden yapılanma çalışmaları,
- Dağıtım ve pazarlama stratejik bilgileri,
- Risk paylaşımı ve pazara giriş kolaylığı,
- Rekabet üstünlüğü sağlama,
- Kaynakların karşılıklı paylaşımı

Ulusal ve uluslararası pazarda rekabet avantajı sağlayabilmek ve bu avantajları sürekli kılmak isteyen firmaların, rakiplerine göre daha kaliteli ürünü daha kısa zamanda üretebilecek teknolojik dönüşümü yapmaları gerekmektedir. Aksi takdirde özellikle mikro ölçekli KOBİ'lerin yerel pazardaki taleple yetinmeleri ve bunu yüzlerce yeni rakiple paylaşmaları gerekecektir. Bu durum ayakta kalmalarını zorlaştıracaktır.

3.1.4. KOBİ'lerde Ar-Ge ve İnovasyon

Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) faaliyetleri, teknolojik gelişmenin yanı sıra, ürün geliştirmede de büyük öneme sahiptir. Türkiye'nin teknolojik açıdan ilerlemesi, yeniliklere dayanan bir ekonomik büyümeye sahip olması, KOBİ'lerin yenilik yapabilmeleri ve kendi teknolojik yenilenmelerini gerçekleştirebilmeleri ile mümkündür. Rekabet düzeyi yüksek ürünler üretmek, ancak bilgi ekonomisine yönelmek ve AR-GE faaliyetleri ile yeni teknolojiler üretmek veya en azından bu teknolojilerin transferi için uygun mekanizmaların oluşturulması ile mümkündür. KOBİ'ler açısından AR-GE yapmak zorunda olmadan yeni teknolojilere ulaşmanın yolu olan teknoloji transferi için mekanizmaların oluşturulması önemli bir konudur. Türkiye, katma değeri düşük ürünlerden, yüksek katma değerli ürünlere hızlı bir geçiş yapmak zorundadır. Bu amaçla, Türkiye'nin son yıllarda yenilik geliştirme konusunda yürütmekte olduğu çalışmalara ivme kazandırarak hızlandırması ve etkin hale getirmesi ihracatının sürekliliği açısından zorunludur (Cansız, 2008: 96). Ar-Ge alt yapısı olmadan bir işletme ürünlerini küresel rekabete açamaz, rekabet gücü sağlayacak bir ürün yelpazesi gerçekleştiremez. Özellikle makine imalat sanayinin bütününde Ar-Ge yaşamsal bir önemdedir.

Firmalar, sektörlerinin ve sektörlerindeki konumlarının biçimlendirdiği bir Ar-Ge proje dizisi oluştururlar. Bu yelpazede, esas olarak üç tip Ar-Ge faaliyeti eş zamanlı olarak sürdürülür (MMO, 2010: 61):

a) Mevcut üretim süreçlerinin üretkenliğini, kalitesini arttırmak ve maliyetlerini düşürmek üzere yürütülen ve daha çok "geliştirme" olarak

adlandırılacak mühendislik yoğun çalışmalar. Bu etkinler her zaman Ar-Ge tanımına uymasa da, süreç yenilikleri için ana bilgi altyapısını oluştururlar. Bu çalışmalar teknolojik düzey ne olursa birçok işletmede sürdürülür. Önemli olan bu tür çalışmaların Ar-Ge sistemiyle ilgili ile hedef seçilerek yapılmasıdır. Bu takdirde bir yenilik kaynağı arşivi olmaktadır.

b) Firmanın mevcut ürün yelpazesinde ya da üretim teknolojilerinde yenilikler, uygulamalı Ar-Ge denilebilecek bir faaliyet dizisiyle yaratılabilir. Projeli çalışma, hedef saptama, yol haritası çıkarma ve zaman planlaması bu grupta yapılır. Uygulamalı Ar-Ge kurumlaşmış sanayi sektörlerinde yaygın olarak kullanılır.

c) Temel bilimsel Ar-Ge herhangi bir sanayi sektöründe radikal yenilik yapmanın önkoşuludur. Bu kategoride, proje sınırları ve tanımları daha belirsiz, hedefler ve getirilerdeki sınırlar açık değildir. Bu tür faaliyetlerin yoğunluğu firmanın yer aldığı sektöre, konumuna ve genelde ulusal teknoloji kapasitesine bire bir bağlıdır. Bununla firmanın tek başına belirleyici olamayacağını ortaya koymak yerinde olacaktır. Her ne şekilde olursa olsun sanayi sektöründe teknolojik gelişme Ar-Ge faaliyetleri ile iç içedir. Eğer bir ülkede Ar-Ge alt yapısı kurulmuş ise sanayinin rekabet edebilecek boyutlara erişmesi ve yeni ürünleri istenilen kalite ve maliyette ihraç edebilmesi olanaklı görünmektedir. Bu nedenle Ar-Ge alt yapısının kurulması, dolayısıyla firmanın ve/veya ekonominin GSMH'sının bir bölümünün buraya aktarılması yaşamsal bir önem taşımaktadır. Ar-Ge faaliyetlerinde seçilen hedefler arasında, yeni ürün veya özgün ürünün gerçekleştirilmesi, rekabet gücü ve pazarda süreklilik için zorunludur. Özgün ürün, rekabet edebilmek, uluslararası pazara çıkabilmek ve pazarda kalıcı olabilmek için sanayinin vazgeçilmez bir talebidir. Dolayısıyla özellikle yatırım malı üreten sektörlerde, kullanıcıdan gelen talebe, pazarın gereksinimlerine ve rakip ürünlere göre, üstünlük sağlayıp öne geçebilmek için Ar-Ge faaliyetlerini belirli bir düzeye getirmek önemlidir. Bunu için, maddi kaynakların bu yöne akıtılması ne kadar zorunlu ise nitelikli insan gücünü seferber etmek de o kadar gereklidir. Yeni ürünü oluştururken, maliyet faktörü her zaman birinci planda tutulmalıdır. Bunu için de tasarım, malzeme maliyetlerini düşürecek bir biçimde yapılmalı

ve uygulamada kalite ile bütünleştirilmelidir. Yeni ürün, en uygun maliyet-kalite birleşimini, pazarla bütünleştiren bir yapıda olmalıdır. İnovasyon ve Ar-Ge'de altyapılarını kurup geliştiren ülkeler, sürekli gelişmiş ürün ile pazardaki diğer ürünleri yok etmektedir. Böylece Ar-Ge yapan firmalar büyürken tekelleşecek ve yoğunlaşmayı maksimize edecektir:

- Pazarda ana firmalar istedikleri fiyatları dayatacaklardır.
- Ulusal pazarlarda yerel üreticiler tamamen ortadan kalkacak, ithal mallar veya monte edilmiş ulusal katma değeri minimize edilmiş ürünler tüketiciyi kendine çekecektir. Tüketici, en uygun maliyet-kalite birleşimini gerçekleştirmiş mallara yönelecektir.
- Ana firmalar, gelişmekte olan ülkelerin firmalarını taşeron olarak kullanacak, onlara fason üretim yaptıracak ve ürün geliştirmelerini önleyecek kadar kar payı tanıyacaktır. Alternatif fason üretim yapan firmalar, büyük bir baskı gücü oluşturacaktır. Merkezdeki firmalara sürekli katma değer transferi yapılacaktır.
- Sanayileşme çevre kirletici, kar payı düşük, düşük ücretli işçi istihdam eden, katma değeri minimize edilmiş alanlara kayacaktır. Dolayısıyla özgün üründen geçen markalaşma ve patentli ürün sayısı, gelişmekte olan ülkeler aleyhine giderek azalacaktır.
- Güçlü bir sanayileşme, küresel rekabete açık pazar bir ütopya olarak kalacak; teknoloji üretmek mümkün olmayacaktır.
- Bunu önlemek için kendi vizyonunu oluşturan ve öncelikli sektör ve teknolojileri seçen ülkelere ambargo uygulanacaktır. Bu karanlık tabloyu tersine çevirmek, yeni bir sanayileşme politikası çerçevesinde firmaların yeniden yapılanmasını sağlamaktan geçmektedir. Burada Ar-Ge çalışmaları ve özgün ürün yaratılması en önemli basamaktır.

VIII. Kalkınma Planında işletmelerin teknoloji altyapısının önemi vurgulanmış, bu alandaki desteklerin etkin bir şekilde artırılması temel amaçlar arasında yer almıştır. Ancak, KOSGEB'in AR-GE desteklerinin makro hedeflere uygun bir şekilde kullanılamadığı görülmüştür.

KOSGEB'in desteklediği AR-GE projelerinin yeteri kadar ekonomik değer yaratmadığı düşünülmektedir. Destek sağlanan projelerin neticesinde ortaya çıkan yeni ürün ve üretim teknolojilerinin sağladığı faydayı izlemeye ve değerlendirmeye yönelik bir sistemin bulunmayışı desteklerin etkinliğinin ölçülmesinde önemli bir eksiklik olarak görülmektedir (Cansız, 2008:98-100).

3.1.5. KOBİ'lerde Yabancı Sermaye

Türkiye'de sanayiye yapılan doğrudan yabancı sermaye yatırımları, toplam yabancı sermaye yatırımları içinde 2008 yılında %20'lik bir paya sahip olmuştur. Bunun da önemli bir kısmı ara mal ve tüketim malları üretiminde olmaktadır. Yabancı sermaye yatırımının KOBİ'lerde etkin olmayacak ölçüde küçük kalacağı bilindiğinden, yabancı sermayenin ihracat, katma değer, ücretler, mühendis istihdamı ve Ar-Ge etkileri de söz konusu değildir. Ancak genel olarak doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yapıldığı ve sektörü etkileyecek ölçüde yoğun olduğu sanayi alanlarında;

- Doğrudan yabancı sermaye yatırımına konu olan tesislerde ihracat miktarının bir miktar arttığı bilinmekte, ancak bu oranın %8'i geçmediği de saptanmaktadır. Yabancı sermaye dış pazarlara açılmada ve bu pazarlarda küresel rekabete girmede etkin bir güç yaratmamaktadır. Yaratırsa bile kalıcı bir ihracat pazarı oluşturmamaktadır.
- Yabancı sermaye yatırımlarında ücret artışlarının daha fazla olduğu ve mühendislerin teknik açıdan daha tatmin edici ortam bulabilecekleri yargısı gerçeği yansıtmamaktadır. Hatta bazı alanlarda mühendislik çalışma ve hizmet kapsamı daha da daraltılmaktadır.
- Tesislerde yüksek katma değerli ürünlere yönelik daha gelişmiş teknolojilerin uygulanacağı, kalite-maliyet optimizasyonu sağlanacağı, yönetimin yeniden yapılacağı genel bir yargı olarak belirlenemez. Keza Ar-Ge harcamalarının artacağı öngörüsü gerçekleşmemiştir. Zira birçok proje ve bilgi dışarıdan gelmektedir.

3.1.6. KOBİ'lerde Fason Üretim

Büyük ölçekli işletmelerin bir ürünü üretirken, ürünün her şeyini birebir üretmesi bazen maliyetli bazen de teknolojik yönden verimli olmamakta bazen de zaman kaybına neden olmaktadır. Büyük ölçekli işletmeler, maliyet araştırması yaparak ürünün bazı parçalarını veya bazı eklentilerini kendisinden daha küçük fakat aynı alanda çalışan işletmelere yaptırabilmektedir (Koç, 2008: 85). Yan sanayiciler, belirli ürün, parça ve hizmetleri, ana sanayi tarafından belirlenen ölçü, şekil ve standartlara uygun olarak ve önceden hazırlanan anlaşmalar çerçevesinde üretmektedirler (Erişim:<http://www.ito.org.tr/ITOPortal/frmSDMBody.aspx?tabid=510&catalogID=946&mid=1...>)

Özellikle ABD'de ana sanayiye bağlı olan yan sanayi kavramı bir hayli gelişmiştir. Örneğin, Chrysler Şirketi yaklaşık 10 bin adet yan sanayi kuruluşu ile çalışmaktadır (Müftüoğlu, 2002: 243).

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemli bir kısmı büyük şirketlere fason üretim yapmakta veya ana firmanın yan sanayi tesisi olarak işlev görmektedir. Özellikle 1-49 işçi çalıştıran küçük işletmelerde bu fonksiyon, önemli ölçüde ana şirket ile taşıeron şirket ilişkilerinin çerçevesini çizmektedir. Üretimin niteliği, planlaması, hacmi, stok miktarı, tedarik sisteminin oluşturulması, mamulün kalitesi, satış fiyatı, teslimat süre ve miktarı, bu ilişkiler zinciri içinde belirlenerek, fason üretim yapan şirketi önemli ölçüde ana şirkete bağımlı kılar.

Bir anlamda küçük işletmenin, üretim ve satış siparişleri ana şirkete bağımlı olarak sınırlandırılmıştır. Ana firmanın satış ve üretim programında meydana gelebilecek tüm dalgalanmalar küçük işletmeyi doğrudan etkilemektedir. Sektörel tabanda, üründen ürüne değişmekle birlikte hizmet ve mal üretiminde, belgeli veya sözlü olarak iki taraf arasında, süresi belirli veya belirsiz bir anlaşma kabullenilmiştir. Bu anlaşma ve ilişkiler zinciri

makro-ekonomik politikalarda bir değişiklik olmadığı sürece kesintiye uğramaz. Ama kesin olarak bilinen bir husus, ana şirketin burada ilişkiler bütününe belirleyici kıstasları koyan taraf olmasıdır. Küçük işletmenin söz ve itiraz hakkı bir yerden sonra işlemez hale gelir. Hatta ana şirketin verdiği yeni programı ve fiyatları kabul etmek zorunda kalır. Yani anlaşma genellikle, ana şirket lehine tek taraflı olarak işler. Fason üretim mekanizması veya ana şirket-taşeron şirket ilişkileri, genellikle aşağıdaki kıstaslar çerçevesinde işleyen bir prosedüre dayanır:

Taşeron işletme, ana şirketin ürettiği mamulün bir bileşenini veya aracın bir bölümünü üretir. Burada üretilecek malın teknik resmi, toleransları, miktarı, teslim süresi ve fiyatı ana şirket tarafından belirlenir. Kar payları taşeron şirketin maliyetleri göz önüne alınarak, dar limitler içinde saptanır. Hatta burada ana şirket, taşeronun başka bir firmanın işini alıp almayacağını da dayatılır. Bazı alt sektör ve ürün gruplarında hammaddenin veya yarı mamul malzemenin bir kısmı veya tamamı ana şirket tarafından da verilebilir.

Fason üretimde, ana şirket yaptığı ürünün bir kısmını taşeron şirkete sipariş eder. Burada ürünün niceleyici bir dağılım mekanizması söz konusudur. Büyük bir sipariş alan ana şirket, kendi üretim kapasitesinin yetmezliği durumunda, üç ile beş bazen daha fazla sayıda küçük işletmeyi kendine fason imalatçı olarak bağlar ve büyük bir satış potansiyelini kendi lehine kullanılır. Tekstil ve hazır giyim firmalarında bu yöntem geçerlidir. Veya ana şirket ürünün apre, boyama, paketlenme işlemlerini küçük şirketlere yaptırır. Böylece büyük bir satış kapasitesinin, fiyatları belirleyen ana şirketi ve ona eklemlenmiş fason çalışan yan sanayi (taşeron şirketleri) vardır. Hammadde yine ana şirket tarafından verilebilir. Anlaşma süresi ve şartlar ana şirkete belirlenir. Kalite kontrolü de genellikle ana şirketin koyduğu ölçütler çerçevesinde, taşeron şirket veya ana şirket tarafından yapılabilir.

Uluslararası bir büyük şirket, çeşitli ülkelerdeki yerel veya ulusal firmaları, kendi üretiminin bir bölümünü yapmaya yetkili kılabilir. Ürünün

tamamını bu taşeron şirketlere yaptırır, hatta siparişi veren müşteriye teslimatını yaptırır. Ancak marka kendisinin dünyaca tanınan markasıdır. Burada fason üretim yapan, belirli bir kar marjı ile çalışan ürünün yalnızca transit üreticisidir. Fason üretimin işleyiş biçimlerini ortaya koyduktan sonra, KOBİ'lerin bu tip üretim biçimi ve ihracat ile AB müzakere sürecinde nasıl bir gelişme göstereceğini de belirtmekte yarar bulunmaktadır.

KOBİ'lerin fason üretim yapması ve bir ana-taşeron şirket ilişkisi zincirinde “taşeron” rolüne girmesi uzun vadeli bir bağımlılık ilişkisi doğuracaktır. Firmanın tedarik sisteminden pazarlamaya, üretiminden satışa tüm fonksiyonları bu ilişkiler içinde şekillenecektir. Dolayısıyla bu durum işletmelerin ürün geliştirme ve yenilikçi üretim yapmasını, buna göre de rekabet yapabilme şansını ortadan kaldıracaktır.

Ana firmanın taşeronu olarak biçimlenen üretim yapılanması, ekonomik ve siyasi etkilere karşı duyarlı bir dalgalanma ve risk içermektedir. Ulusal veya uluslararası bir önemli politik olay, ihracatta bağımlı olunan ülke ile siyasi bir sürtüşme, taşeron durumunu belirleyecektir. Siparişlerin durması veya azalması, alternatif ülke/ işletmecinin devreye girmesini getirecek veya daha düşük satış fiyatları konusunda baskılama artacaktır. Keza ekonomik kriz ve ambargolar da benzeri etkileşimleri ortaya çıkaracaktır. Hazırlıksız yakalanan KOBİ niteliğindeki firmalar büyük olasılıkla çok zorlanacaklardır.

Fason üretim yapan işletme, özgün ürün yapmayan, ar-ge alt yapısını kuramamış, Ar-Ge yeteneği ve uzman araştırmacı personeli olmayan firma demektir. Bu durum, çağdaş üretim yapısına ters bir işletme anlayışını getirecek, kısa dönemde olmasa bile uzun vadede firma mutlak bir açmaza girecektir. Küçük ve orta işletmelerin en büyük açmazı buradadır. Fason üretim uzun vadede düşük katma değer ve kar oranı ile işletmelerin gelişmesini ve kaynak yaratmasını önleyecektir. Modernize olamayan, yatırım yapamayan ve teknolojik gelişmeleri izleyemeyen firmaların uzak görüşü yoktur. Uzak görüşsüz bir firma ise, ana firma direktiflerinin peşi sıra

sürüklenir, dayatılan fiyatlara razı olur. Sonunda pazarını ve siparişini bir başka firma veya ülkeye kaptırır. Fason çalışmaya dayanan ihracat, kalıcı olamaz. Firma, katma değer zincirinin son halkasında yer alır. Ülkemizde, özellikle savunma ve otomotiv sanayi gibi alanlarda yan sanayi yaygındır. Son yıllarda küreselleşmenin bir sonucu olarak otomotiv sanayinde, yan sanayi uluslar arası şirket olma yolundadır (Erişim:<http://www.kobifinans.com.tr/tr/icerik.php?article=7595&Where=dergi&Category=0110...20.03.2008>)

3.1.7. KOBİ'lerde Katma Değer ve Yatırım

İşletme büyüklükleri esas alınarak yine DİE 2002 GSİS verileri ve TÜİK 2002-2008 verileriyle imalat sanayi işletmelerinin sayısı, çalışanların sayısı ve katma değer ile bunların işletmelere göre payları Tablo:10'da verilmiştir. Tablodan görüldüğü gibi KOBİ'ler 306.404 işyerine sahip bir sanayi işletmeler bütünü oluşturmakta ve imalat sanayi istihdamının %62'sini gerçekleştirmektedir. Buna karşılık katma değerde ancak %27,5'lik bir paya sahiptir. Büyük işletmeler ise (1.996 adet) işletme sayısında %0,60 ve istihdamdan %38 pay alırken katma değer %72,5'ini yaratmaktadır. Bu durum KOBİ'lerin istenilen boyutta bir ekonomik katkı sağlamadığını açık olarak ortaya koymaktadır.

Tablo:10 İmalatta KOBİ'ler ile Büyük İşletmelerin Katma Değer Tablosu, İşletmelere Göre Kıyaslaması (2008)

SANAYİ ÖLÇEĞİ	İŞLETME SAYISI		ÇALIŞAN SAYISI		KATMA DEĞER	
	Adet	Pay (%)	Adet	Pay (%)	Milyon (TL)	Pay (%)
KÜÇÜK ÖLÇEKLİ (1-49)	303373	98,4	1787927	47,0	16293	14,0
ORTA ÖLÇEKLİ (50-250)	3031	1,0	570615	15	15711,0	13,5
TOPLAM KOBİ (1-250)	306404	99,4	2358542	62,0	32004,0	27,5
BÜYÜK SANAYİ (250+)	1996	0,6	1445558	38,0	84373,0	72,5
TOPLAM İMALAT SANAYİ	308400	100,0	3804100	100,0	116377,0	100,0

Kaynak: MMO,2010: 42 (DİE 2002 GSİS tablosunun 2008 yılı revizyonundan yararlanılarak katma değer hesabı yapılmıştır).

KOBİ'ler genel olarak düşük katma değerli ürünler imal etmektedir. Bu durum KOBİ'lerin fason imalat yaptıklarının da göstergesidir. KOBİ'lerin yatırım durumu ele alındığında öncelikle bazı önemli noktalar üzerinde durmakta yarar vardır: Son beş yılın ortalaması ele alındığında, KOBİ'lerin sabit yatırım maliyeti olarak cari fiyatlarla toplam imalat sanayi yatırımlarının %26,9'unu gerçekleştirmiş oldukları görülmektedir. Yine son beş yılda bu yatırımların kaynak yönünden araştırması yapıldığında, finansmanın %36'sını öz kaynaklardan, %30'unu kısa vadeli krediler ve geri kalan %34'ünü ise orta/uzun vadeli kredilerden sağlamışlardır. Bu durum, KOBİ'lerin önemli bir dar boğaz içinde olduklarını göstermektedir.

2009'un ilk çeyreğinde de 1945 yılından sonra ilk kez görülen boyutta GSYİH'da %14,7 oranında bir düşüş yaşanmıştır. 2009 ikinci yarısında işletmelerin %52,4'ü finansman dar boğazı içinde olduklarını belirtmişlerdir (İSO, 2010: 72). 2009 yılında geç de olsa bazı sektörlerde uygulanan ÖTV ve KDV'deki indirimler nispi bir iyileşmeye neden olmuştur. Küçük ölçekli işletmelerin krizden ve mali yapının bozulmasından önemli ölçüde etkilendikleri görülmektedir. 2009'da TCMB'nin faiz oranlarında uyguladığı indirimler sonucu kredi maliyetleri oldukça düşmüştür. Ancak kredi maliyetlerindeki bu olumlu gelişme, daha önce yüksek maliyetle kullanılan taksitli ya da bir yıl ve daha uzun vadeli Türk Lirası krediler nedeniyle işletmelerin kredi maliyetlerine yeterince yansımamıştır (İSO, 2010: 73).

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde işletme başına düşen yatırım miktarı 100-120 bin ABD Dolarını aşmamaktadır. Bu yatırımların büyük bir bölümü de 50-199 işçi çalıştıran orta ölçekli işletmeler tarafından yapılmıştır. Mikro ölçekteki 1-9 işçi çalıştıran işletmelerde ancak dar boğaz giderme ve/veya yenileme yatırımları yapılmakta, bu yatırımların finansmanı öz sermaye veya kısa vadeli kredilerle karşılanmaktadır. Bu durum "teknolojik yetersizliğin" nedenini ortaya koymaktadır.

KOBİ'ler özellikle kredi bulmakta büyük zorluk çekmektedirler. KOBİ'ler için tahsis edilmiş krediler, çoğunlukla teminat karşılığı verilmekte veya getirilecek makine veya teçhizata ipotek konulmaktadır. Ayrıca kredinin tahsis edilmesi oldukça uzun zaman almaktadır. Bu durum sabit yatırımların daha kısa sürede ve istenilen büyüklükte yapılmasını önlemektedir. İmalat sanayindeki KOBİ'lerin ve büyük işletmelerin sabit yatırımlarının işletme büyüklüğüne göre dağılımı Tablo:11'de verilmiştir.

Tablo:11 İmalat Sanayindeki KOBİ'lerde ve Büyük İşletmelerde Sabit Yatırımların Dağılımı

SANAYİ ÖLÇEĞİ	YATIRIMIN CİNSİ	YATIRIMIN DAĞILIMI (%)
Küçük Ölçekli (1-49)	Çoğunlukla darboğaz giderme yenileme	6,3
Orta Ölçekli (50-250)	Yenileme, tevsi ve modernizasyon	20,6
Toplam KOBİ (1-250)		26,9
Büyük İşletme (250 +)	Yeni yatırım ve tevsi, modernizasyon	73,1
Toplam İmalat Sanayi		100,0

Kaynak: MMO, 2010: 45 (DTM ve TUIK istatistiklerinden analizlenerek ve son beş yılın ABD Doları olarak ortalama değerleri alınarak bulunmuştur).

3.1.8. KOBİ'lerde Finansman

KOBİ'lerin genel ekonomi içindeki ağırlığının tespit edilmesi göreceli varsayımlara dayanmaktadır. 2000 yılındaki tahminlere göre Türkiye'de işletmelerin %99,8'i KOBİ niteliğindedir. Toplam istihdamın %76,7'si, sermaye yatırımlarının %38'i, katma değer %26,5'i ve toplam ihracatın %10'u KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmektedir. Buna karşılık banka kredilerinin sadece %27,8'i KOBİ'ler tarafından kullanılmaktadır. Bu verilerden de anlaşıldığı üzere, toplam istihdamın önemli bir bölümünü gerçekleştiriyor olmalarına rağmen; yatırım, katma değer, ihracat ve banka kredilerinden yararlanma konusunda yeterli seviyede değildir (Sarısoy, 2008:151).

KOBİ niteliğindeki işletmelerin, sahiplerinin ve yöneticilerinin en çok problem yaşadıkları konu, finansman yetersizliği ve ucuz kaynak bulamama konusudur. Başarıya ulaşmada önemli unsurlardan birisi yeterli miktarda öz kaynak ile işe başlamaktır. Fakat küçük işletme girişimcilerinin birçoğu giriştikleri iş için gerekli toplam kaynak miktarını sağlıklı biçimde hesaplamadan yola çıkmaktadırlar. İşletmenin kuruluş aşamasında gerekli olan sermaye tutarı sadece bu dönem için hesaplanmakta, daha sonraki dönemler için giderler hesaplanmamaktadır. Oysa çalışma sermayesi adı verilen ve işletmenin kuruluşundan sonraki zaman dilimlerinde (işletme dönemi) hammadde malzeme alımları, personel ödemeleri için kullanılması gereken fon ihtiyacı ya hiç hesaba katılmamakta veya titizlikle hesaplanmamaktadır. Böyle olunca yatırımı tamamlayabilen KOBİ'lerin elinde çalışma sermayesi olarak kullanacağı bir fon kalmamaktadır. Bu durumda girişimci, öz kaynak-yabancı kaynak dengesini bozacak biçimde borçlanma peşine düşerek daha işin başında başarısızlık tohumlarını ekmiş olmaktadır.

Küçük işletmelerde genellikle bir finansal yönetim bölümü yoktur. Orta ölçekli işletmelerde ise bir mali işler ve muhasebe bölümü çoğu zaman vardır. Ancak bunlar da finans işlerini büyük ölçüde muhasebe kayıtları tutma, çek ve senet tahsilâtı kapsamında görmek eğilimindedirler. Finansal analiz, finansal planlama, finansal alternatiflerin değerlendirilmesi gibi konularda yetişmiş personel pek kullanılmamaktadır (Çonkar, 1992: 11).

Bu işletmelerde muhasebe kayıtlarının finansal analize elverişli biçimde tutulmasının önemi de yeterince bilinmemektedir. Üretim ve pazarlama gibi işlevlerin de yeterli ve sağlıklı biçimde yürütülebilmesi için muhasebe kayıtlarının sağlıklı olması, finansal analize ve planlamaya elverişli biçimde tutulması gerekir. Hâlbuki küçük işletmelerin çoğu muhasebe kayıtlarının tutulmasını, devlet istediği için yürütülen bir zorunluluk olarak görmektedir. Oysa sağlıklı şekilde yürütülen bir muhasebe sisteminden

alınacak verilerin incelenmesi ve analizi, işletmedeki her işlev alanında verilecek kararlar için en önemli bilgi kaynağı olabilir.

Söz konusu işletmeler yatırım ve ihracat teşviklerinden de yeterince yararlanamamaktadırlar. Bu durum, KOBİ niteliğindeki işletmeler için finansal dezavantaj oluşturmaktadır. Yüksek oranlı ve sürekli enflasyon bu tür işletmelerin finansal yapılarını büyük işletmelere göre daha fazla baskı altında tutmakta, çalışma sermayelerini adeta eritmektedir. Bu işletmeler enflasyonun olumsuz etkilerini azaltmak yönünde büyük işletmelerin aksine başarılı olma imkânına yeterli ölçüde sahip değildirler.

Söz konusu işletmeler kuruluştaki belli bir özkaynak temin etmekle birlikte gerek yatırımın tamamlanması sırasında, gerekse işletme döneminde finans kaynağı sıkıntısı çekmektedirler. Bu sıkıntıyı aşmak için yıpranma payı ve karşılık ayırma yoluyla sağlayacakları oto finansman imkânları sınırlıdır.

Ayrıca bağımsızlık eğilimleri güçlü olduğundan yeni ortak ilavesi yoluyla sermaye artırmaya da pek sıcak bakmamaktadırlar (Çonkar, 1992: 12). Kaynak temininde bir başka yol olan sermaye piyasasına başvurma imkânları da hemen hemen yoktur. Çünkü sermaye piyasasına fon sunanlara yeterince güven vermeleri mümkün olmamaktadır.

Aslında bugüne kadar KOBİ'lerin finans sorunlarının çözümü için belirli tarihlerde bir takım önlemler alınmıştır. Örneğin, İMKB'de küçük işletmeler için Pazar oluşturulmuştur. Bölgesel Pazarlar ve Yeni Şirketler Pazarları bu amaçla SPK bünyesinde düzenlenmiş bulunan pazarlardır. Bölgesel pazarda en çok 14 şirketin pay senetleri işlem görmüştür. Yeni şirketler pazarında işlem gören sadece bir şirketin pay senetlerinin de Ulusal Pazara geçmesi ile istenilen sonuca ulaşılamamıştır. Bu konuda bir diğer girişim 2005 yılı Temmuz ayında kurulan Gelişen İşletmeler Pazarıdır. GİP 52 aracı kuruluş ile birlikte Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Sermaye

Piyasası Kurulu Aracıları Birliği (TSPAKB) katılımı ile kurulmuşsa da henüz faaliyete geçememiştir. Buna ek olarak KOBİ'lerin sermaye piyasasından yararlanmalarını sağlamak ve KOBİ'lerin Borsaya kotasyonunu teşvik etmek amacı ile İMKB bünyesinde kurulan İkinci Ulusal Pazar'da yeterince ilgi görmemiştir (Akmüt, 2007: 27).

Bu işletmelerin yabancı kaynak temin etmeleri bakımından diğer alternatifi banka kredisidir. Fakat ticari bankalar bu işletmelere fazla güven duymadıkları için kredi verme hususunda birçok zorluklar çıkarmaktadırlar.

KOBİ yöneticileri yıllardan beri kredilerin yetersiz, faizin yüksek, vadenin kısa ve ödemesiz sürelerin yetersiz olduğundan yakınmaktadırlar. Soruna bankalar açısından baktığımızda KOBİ niteliğindeki işletmeler büyük işletmelere göre daha olumsuz şartlara sahiptir. Büyük hacimde kredi talep eden büyük işletmelerin kredilendirme maliyeti daha düşük olmaktadır. Çünkü kredilendirme maliyetinin bir kısmı kredi hacminden bağımsız olup, sabit maliyet biçimindedir (Müftüoğlu, 1991: 59). Bankalar açısından, başarısızlık oranı yüksek olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin finanslama riski daha yüksektir. Buna bağlı olarak doğacak masraflar da daha fazla olacaktır.

Burada BASEL Standartları'na kısaca değinmekte fayda görölmektedir. Dünyanın en eski finansal kuruluşlarından biri olan "Bank for International Settlements (BIS)" 1930 yılında kurulmuştur. Merkezi İsviçre'nin Basel kentindedir ve Türkiye'nin de dâhil olduğu 55 ülkenin merkez bankaları ve Avrupa Merkez Bankası tarafından oluşturulmuştur. Kısaca uluslararası parasal ve finansal işbirliğini geliştirmek ve bu konuda merkez bankalarına hizmet etmek amacını gütmektedir. Bu bağlamda banka kredilerinde disiplini sağlamak üzere 1988 yılında kısaca Basel I olarak anılan "Basel Accord" yayınlanmıştır. Zamanla bunun yetersiz bulunması üzerine, BIS'in bir alt komitesi olan "Basel Committee on Banking Supervisions" tarafından hazırlanan "Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards" Haziran 2004'te kabul edilmiştir.

Basel II'nin 2008 yılında uygulamaya başlanması ile firmaların ve kullanılacak kredinin risk seviyesi kredi maliyetini doğrudan etkilemektedir. Burada firmalara bağımsız denetim kuruluşları ve bankalar tarafından verilecek değerlendirme notu önem kazanmaktadır. Kredi alacak firmanın değerlendirme notu düştükçe bankanın riski artacak, karşılık olarak daha çok sermaye tutacak ve bu nedenle daha çok kaynağın getirisinden mahrum kalacaktır. Bunun sonucunda kredi notu düşük firmalara kullandırılan kredinin maliyeti artacaktır.

Bu konu kadar önem taşıyan diğer bir faktör de kredi teminatı olarak bugüne kadar kabul edilmekte olan müşteri çek ve senetleri ile firma ortak ve grup şirketlerinin kefaletleri, Basel I'de olduğu gibi, Basel II'de de teminat olarak kabul edilmemektedir. Özellikle Türkiye'de yaygın olarak kullanılmakta olan bu teminatlarla ilgili tartışmalar halen devam etmekte olup bu konuda henüz bir mutabakat sağlanamamıştır. Ancak, 2009 yılından itibaren ileri yöntemlere geçme başvurusu yapan bankalar, müşteri çek ve senetleri ve kefaletleri resmi hesaplamalarında kullanabileceklerdir. Basel II'de yıllık toplam cirosu 50 milyon Euro'nun altında olan firmalar KOBİ olarak tanımlanmakta ve kullandıkları nakdi ve gayri nakdi kredilerin toplamı 1 milyon Euro'nun altında kalanlar "Perakende KOBİ" aşanlar ise "Kurumsal KOBİ" olarak sınıflandırılmaktadır.

Basel II'nin uygulanmaya başlanması ile birlikte kredi kullanan KOBİ'lerin risk değerlendirmesi belli kurallar çerçevesinde yapılacağından, firmalar ticari faaliyetlerine ilişkin kayıtlarını daha gerçekçi tutmak durumunda kalacaklardır. Kredinin maliyeti açısından bu konu önem taşımaktadır. Ancak bu konu firma bünyesinde mali disipline ve şeffaflığa yönelik bir altyapı değişimi gerektirmektedir. Bu değişimin bir zaman kaybı ve ek maliyet getirmemesi için ticari faaliyetlerin planlı bir yaklaşımla ve şeffaflık anlayışı ile zaman içinde ele alınması daha faydalı olacaktır.

Ülkemizde genel olarak küçük ve orta ölçekli işletmelerin karşı karşıya olduğu en önemli sorunun uygun koşullarla finansal kaynak bulamama olduğu şeklinde bir kanı yaygındır. Bu kanı gerçeği tam olarak yansıtmamaktadır. Finansal sorunlar gerçekte vücut ateşinin yükselmesine benzer biçimde, başka sorunların var olduğunun bir göstergesidir. Esas sorun ateşin yükselmesi değildir. Ateşin yükselmesine neden olan şey esas problemdir (Çonkar ve Özdemir, 2009: 34)

Gerçekte finansal kaynak yetersizliğinin biri bu işletmeyi kurup yöneten girişimcilerden, diğeri ise ülkemizdeki banka sisteminden kaynaklanan iki nedeni vardır. Bunlar şöyle ifade edilebilir: Girişimcilerden kaynaklanan sorun, sağlıklı bir “yapılabilirlik çalışması” yapmadan yatırım kararı vermeleri nedeniyle finansal kaynak ihtiyacının doğru hesaplanmadan yola çıkılmasıdır. Sağlıklı yapılabilirlik çalışmasının olmaması aynı zamanda yatırımın genellikle yanlış büyüklükte, yanlış yerde ve yanlış teknolojiyle yapılmasına da sebep olmaktadır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004:130).

Finansal sistemle ilgili sıkıntı ise, zaten sermaye piyasasından yararlanma imkânı olmayan bu girişimcilere, bankaların da yeterli destek vermemesidir. KOBİ girişimcileri için banka kredilerinin hem maliyeti yüksek olmakta, hem de istenen gayrimenkul ipoteği biçimindeki teminatı göstermekte zorlanmaktadırlar. Bu sorunun aşılması Kredi Garanti Fonunun derde deva olacak bir güce ulaşmasıyla mümkün olabilir. Banka kredileri ile ilgili olarak ortaya çıkan en önemli sorunlardan biri de teminat konusudur. Bu tür girişimciler kredilendirilirken işletmenin performansı veya projenin başarı olasılığına değil, işletme sahibinin kişi olarak gösterebileceği teminatlara bakılmaktadır (Müftüoğlu, 1991: 60).

Girişimcinin kişisel varlığı, işletme veya projeden daha önemli hale gelmektedir. İşletmenin bina, makine ve teçhizatı değil, kişinin bunun dışındaki gayrimenkullerinin bulunması gerekmektedir. Çoğu zaman, küçük girişimci söz konusu gayrimenkulleri satarak işletmeye yatırmıştır.

İflas durumunda sadece şirket değil girişimci de zor durumda kalmaktadır. Büyük işletmelerde ise işletmedeki mal varlıkları teminat olarak gösterilebilmekte, iflas durumunda kişisel varlıklar kurtulabilmektedir.

Hizmet sektörü ve ticaret işletmeleri sanayi işletmelerine kıyasla daha düşük finansal kaynağa ihtiyaç duymaktadırlar. Ticaret sektöründe satılan ürünler vadeli alınabilmekte, satıştan elde edilen nakit ile borçlar kapatılabilmektedir. Hizmet işletmelerinde sabit yatırım miktarı düşük olurken çalışma sermayesi miktarı yüksek olabilmektedir (Çonkar ve Özdemir, 2009: 35).

Halk Bankası, Vakıflar Bankası, KOSGEB, TOBB, KGF ve TÜBİTAK gibi kurumlar tarafından KOBİ'lere çeşitli destek ve teşvikler veriliyor olmasına rağmen, yapılan anketlere göre, KOBİ'ler için en önemli sorunun finansman sorunu olduğu görülmektedir (Budak, 2006:1).

Türkiye sanayinde işletme sayısı ve istihdam gücü yönünden önemli bir yere sahip bulunan küçük ve orta ölçekli işletmeler finansman kaynakları ve kredi kullanımı söz konusu olduğunda olumsuz bir tablo sergilemektedir. KOBİ'lerin toplam banka kredilerinden aldıkları pay tam olarak hesaplanamamaktadır.

Diğer yandan, KOBİ'lerin finans araçlarından aldığı pay yüzde 3 - 4'lerden son 7 yılda yüzde 28'lere çıktığı da ileri sürülmektedir (Kavcıoğlu, erişim:http://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=387:istanbul-dedeman&catid=3:son-haberler&Itemid=129,27.11.2010)

2005 yılsonundan bu yana bankaların en önemli yatırım kalemi olma özelliğine sahip olan krediler Aralık 2009 itibarıyla bankacılık sektörünün toplam aktiflerinde %47,1 paya sahip bulunmaktadır Toplam krediler 2008 yılsonuna göre 25,2 milyar TL artarak, Aralık 2009 itibarıyla 392,6 milyar TL seviyesine ulaşmıştır. 2006-2008 yıllarında güçlü bir büyüme gösteren

krediler küresel krizin etkileriyle 2009 yılında %6,9 artış oranı ile önceki yıllara kıyasla düşük bir büyüme göstermiştir. 2009 yılının ilk iki çeyreği boyunca duraklayan kredi hacmi, faiz oranlarındaki düşüş ve ekonomide yaşanan toparlanmanın etkisiyle üçüncü çeyrekte artmaya başlamış ve en güçlü büyümesini %4,5 oranıyla son çeyrekte gerçekleştirmiştir (BDDK, 2010:6).

2010'da hazırlanan bir çalışmaya göre, Aralık 2009 itibarıyla bankacılık sektörü toplam kredilerinin %45,5'i kurumsal/ticari kredilerden, %33,1'i bireysel kredilerden, %21,4'ü ise KOBİ kredilerinden oluştuğu, 2008 yılsonu ile karşılaştırıldığında bireysel krediler ve kurumsal/ticari kredilerin toplam krediler içindeki paylarında artış, KOBİ kredilerinin payında ise azalış gözlemlendiği ifade edilmektedir. 2008 yılsonu ile karşılaştırıldığında toplam krediler %6,9 büyürken; kurumsal/ticari krediler %7,9, bireysel krediler %10,9 artmış, KOBİ kredileri ise %0,7 azalmıştır (Özkan, 2010: 3).

Bu konuda MMO tarafından yapılan başka bir çalışmada da, BDDK "2008 Yıllık Raporu" ile "2009 Yılı Kredi Raporu" ayrı ayrı ele alınmış ve iki yıl için bulunan değerler oransal olarak karşılaştırılmıştır. BDDK 2008 Yıllık Raporu'nda 70.000 TL'den az kredilerin toplam kredilerden aldığı pay %26'dır. Kredi müşterilerinin % 98'i 70.000 TL'nin altında kredi kullanmıştır. 2008 yılında tüketici kredileri %8,3 ve kredi kartları ise %9,9'luk bir pay almaktadır. Bu oranlar %26'dan düşüldüğünde geriye %7,8 kalmaktadır. Tüketici kredilerinden gelen pay %8 tahmin edilir ve bu değere eklenirse %15,8 civarında bir oranın KOBİ'ler tarafından kullanıldığı varsayılabilir. BDDK 2009 Yılı Kredi Raporu'nda ise bu limit 120.000 TL olarak alınmış ve toplam krediler içindeki payı %45 olarak verilmiştir. Burada tüketici kredilerinin payı %15 ve kredi kartlarının payı %14 olarak görülmektedir. Buna göre 120.000 TL altındaki KOBİ kredileri, bu payların düşmesi ile %16 olarak hesaplanmıştır. İyimser yönde kalınarak bu değer KOBİ kredilerine esas alınmıştır (MMO, 2010:46). Bir kıyaslama yapmak amacıyla, seçilmiş

bazı ülkelerle Türkiye'deki KOBİ'lerin toplam kredilerden aldıkları paylar Tablo:12'de sunulmuştur.

Tablo: 12 Türkiye KOBİ'leri ile Seçilmiş Ülke KOBİ'lerinin Toplam Kredilerden Aldıkları Paylar (2008)

ÜLKELER	KOBİ KREDİLERİ PAYI (%)	VADE	FAİZ ORANI
Japonya	54,0	Uzun	Düşük
Fransa	51,0	Orta	Düşük
Güney Kore	50,0	Orta	Normal
İtalya	41,0	Uzun	Düşük
ABD	40,0	Uzun	Düşük
Almanya	36,0	Orta	Düşük
İngiltere	26,5	Orta	Düşük
Yunanistan	26,0	Uzun	Normal
Hindistan	23,0	Orta	Normal
Türkiye	16,0	Orta	Normal

Kaynak: EIB Information Bulletin, 2008

Bu tablodan görülmektedir ki KOBİ'lerin kullandıkları banka kredilerinin en düşük seviyede olduğu ülke Türkiye'dir. Hindistan'da bile bu oran %23'ü bulmaktadır. Bankaların kaynaklarından KOBİ'lere düşük pay ayırmaları pek çok nedenlere dayanmaktadır. Bunlar;

- Kayıtsız çalışan KOBİ'lerin çok sayıda olması,
- KOBİ'lerin bilanço ve muhasebe kayıtlarının düzensiz olması ve ikinci bir defter tutulması,
- Krediler için KOBİ'lerin istenilen garanti ve teminatları verememesi,
- Çok sayıda ve dağınık yapıda olan küçük işletmelere yönelik kredilerin istihbarat maliyetinin görece yüksek oluşu,
- Geleneksel yapılarının, KOBİ mekânlarını ziyaret eden bankalara güven vermemesi,
- Banka şube ağlarının ve personel sayısının KOBİ kredileri için yetersiz oluşu,

- KOBİ'lerin tedarikçilere ve müşterilerine borçlanmasının daha kolay olmasıdır.

Bu durumda KOBİ'lerin desteklenmesi için farklı kredi politikaları gerektiği ortaya çıkmaktadır. Ancak daha önemlisi, bugüne kadar KOBİ'lere yönelik sağlıklı bir finansman-kredi stratejisinin saptanamamış olmasıdır.

Banka kredisi kullanmada KOBİ'lerin karşılaştıkları en önemli sorunlardan biri bankaların istediği teminatı verebilecek durumda olmamalarıdır. Bu soruna bir çözüm getirmek üzere Avrupa Yatırım Fonu (AYF) - European Investmet Fund (EIF), bankaların vereceği krediler için KOBİ'lere kefil olma ve bankaya gerekli teminatı verme yükümlülüğünü aldığını da belirtmeliyiz.

Geçmişte ticari kredi kullanmayan birçok işletme tahsilât sorunları, satışlarda daralma gibi nedenlerle ticari kredi kullanımına başlamıştır. Ticari kredileri, %22,1 ile leasing, %20,1 ile Eximbank kredileri, %12,6 ile faktöring takip etmektedir (İSO, 2010:75).

Kiralama (leasing), sabit sermaye yatırımlarında özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için oldukça kısa vadeli, pahalı olması ve KDV mevzuatındaki değişikliklere karşın halen önemli bir seçenek durumundadır. Kiralama, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerde yatırımların finansmanında en çok tercih edilen ve kullanılan araçlardan birisi olmaya devam etmektedir.

Orta vadeli yatırım kredisi olanaklarına erişimin sınırlı olması, yatırımların gerçekleştirilmesi aşamasında birçok firma için leasing maliyeti yüksek olmasına karşın tek finansman kaynağı olarak ortaya çıkarmaktadır. Yatırım kredilerinden yararlanan firmaların oranının % 4,7 gibi çok düşük düzeylerde olması bu yargıyı pekiştirmektedir (İSO, 2010: 75).

Leasing uygulaması, yatırım mallarının satın alınması yerine, kiralananarak kullanılmasını sağlamaktadır. Firmalar, işletme sermayelerini diğer ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanabilmektedir. Maliyeti uygun olması durumunda leasing, verimliliğin ve karlılığın artmasında önemli roller oynayabilmektedir. Leasingin sağladığı olanaklar sayesinde, projelerin %100'ü, öz kaynaklara dokunulmaksızın finanse edilebilmekte, bu şekilde işletmelerin öz kaynak ve kredi hacimleri daralmamaktadır.

Kayıt dışı çalışan ve sistemden faydalanmak isteyen küçük işletmelerin kayıt altına alınmasında önemli bir rol oynayan leasing sistemi, başta KDV alacağı doğan ihracat odaklı işletmeler olmak üzere kuruluşların işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamada mevcut alternatif finansman yöntemlerine karşı avantaj sağlayabilmektedir. Kısa vadeli finans kaynağı aracı niteliğinde olan ve alacağın devri işlemine dayanan faktöringden yararlanma oranı %12,6'dır. Yurtdışı finans kurumlarından yararlanan firmaların oranı ise %4,3'tür (İSO, 2010: 76).

Türk işletmelerinin dünya pazarlarındaki yerlerini koruyabilmeleri ve geliştirebilmeleri için rekabet güçlerini artırmaları gerekmektedir. Bu nedenle işletmelerin orta ve uzun vadeli yatırım kredilerinden ve ihracatta Eximbank kaynaklarından daha fazla yararlanmaları sağlanmalıdır. AB ülkelerinin kendi ihracatçılarına sağladıkları uzun vadeli satıcı kredileri düşünüldüğünde, Türkiye' de özellikle yatırım malı ve teknoloji üreten işletmelerin iç pazarda ve ihracatta rekabet gücü açısından önemli engellerle karşı karşıya oldukları ortaya çıkmaktadır. Bu durum uzun dönemde teknoloji üretimi açısından önemli bir tehdittir. Ölçeklere göre işletmelerin kullandıkları finans kaynaklarında önemli farklılıklar göze çarpmaktadır. Küçük ölçekli işletmelerin daha az bir bölümünün dış kaynak kullandığı ortaya çıkmaktadır. Küçüklerde en çok kullanılan dış kaynaklar ticari kredi, leasing, faktöring ve Eximbank kredileridir. Küçük ölçekli işletmelerin %63,4'u ticari banka kredisine, %15,7'si leaseinge başvurmaktadırlar. Faktöringden yararlananların oranı %10,6, Eximbank kredilerinden yararlananların oranı ise %8,9

düzeyindedir. Dikkat çeken bir nokta, küçük ölçekli işletmelerin giderek daha büyük bir bölümünün ticari kredi kullanmaya başlamasıdır. Rekabetin yoğunlaşmasına bağlı olarak karlılığın azaldığı bir dönemde bu eğilim küçük ölçekli işletmelerde finansman giderlerinde artış eğilimini ortaya koymaktadır.

Ancak son yıllarda finans kesiminin küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik kredi olanaklarını artırması da bu eğilimi artıran etmenlerden birisidir. Karlılığın düştüğü bir dönemde işletme sermayesi ihtiyacı nedeniyle yüksek faizli krediye yönelmenin ileride önemli sorunlara yol açabileceği göz ardı edilmemelidir.

Bu ölçekte diğer finansman kaynaklarını kullanım oranı ise %7,2'dir. Özellikle küçük ölçekli işletmelerin orta ve büyük ölçekli firmalara göre Eximbank kredilerinden yeterince faydalanamadığı (%8,9) ortaya çıkmaktadır. Orta ölçekli işletmelerin %74,2'si ticari banka kredilerini kullanırken, %29,7'si leasing, %25,8'i ise Eximbank kredilerinden yararlanmaktadır. İşletme ölçeği büyüdükçe özellikle Eximbank ve orta vadeli yatırım kredilerinden yararlanan kuruluşların oranı yükselmektedir. Büyük ölçekli işletmelerin %81,6'sı ticari banka kredisi, %40,8'i Eximbank, %23,7'si leasing, %22,4'u faktöring, %17,1'i yurtdışı finans kurumları, %6,6'sı ise yatırım ve kalkınma bankası kaynaklarını kullanmaktadır. Elde edilen bulgular, küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyüklere göre orta ve uzun vadeli finansman kaynaklarına ulaşma konusunda önemli sorunlarla karşı karşıya olduklarını göstermektedir (İSO, 2010:76). KOBİ'lerin sabit sermaye yatırımlarına hız verilebilmesi ve rekabet güçlerinin artırılabilmesi için bu sorunlarının çözülmesi ve uygun maliyetli finansman kaynaklarına kolaylıkla erişimi sağlanmalıdır. KOBİ'lerin istihdam yaratmada oynadığı rol düşünüldüğünde konunun önemi daha açık ortaya çıkmaktadır. Tablo:13'de finans kaynaklarına göre işletmelerin oranları görülmektedir.

Tablo: 13 Kullanılan Finans Kaynaklarına Göre İşletmelerin Oranı (%)

FİNANSMAN KAYNAKLARI	KÖİ	OÖİ	BÖİ	Toplam
Öz Kaynak	66,4	61,0	77,6	66,1
Ticari Banka	63,4	74,2	81,6	70,2
Eximbank	8,9	25,8	40,8	20,1
Yatırım ve Kalkınma Bankalar	1,7	7,7	6,6	4,7
Yurtdışı Finans Kurumu	1,3	2,7	17,1	4,3
Factoring	10,6	11,0	22,4	12,6
Leasing	15,7	29,7	23,7	22,1
Diğer	7,2	5,5	5,3	6,3

Kaynak: ISO, 2010: 76.

3.2. AB'DE KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ

İkinci Dünya Savaşı'nın bitiminden 1970'li yıllara kadar Avrupa'nın öncelikler listesinde hep büyük şirketler yer almıştır. Amaç kısa sürede sermaye birikiminin sağlanması ve savaş sonrası yıkılan sanayinin yeniden yapılandırılmasıdır. Burada kapitalist ekonominin inşasının ve gelişiminin büyük şirketlerle birebir örtüşmesi öngörülmektedir. Bu nedenle küçük ve orta boy şirketlere yönelik herhangi bir politika üretilmemiştir.

1970'li yıllarda petrol krizi ile birlikte yaşanan bunalımdan büyük şirketlerin çok fazla etkilenmesine karşın, küçük ve orta ölçekli şirketlerin daha az etkilenmiş olması, yeni politikalar üretilmesini zorunlu kılmıştır. Zira bu dönemde KOBİ olarak nitelenen küçük ve orta boy işletmelerin ekonomiye ve istihdama yaptığı katkılar dikkat çekici olmuştur.

1980'li yıllarda yaşanan büyük işsizlik, üye ülkelerde politika üretenlerin küçük ve orta ölçekli işletmeler üzerinde yoğunlaşmalarına yol açmış, büyük işletmelerin üretim, istihdam ve yatırım sorunlarına da bu kanaldan çözüm bulunabileceği düşünülmüştür. 1990'dan sonra yapılan tüm ekonomik düzenlemeler ve teşvik politikalarında, mevzuat uygulamalarında

KOBİ'ler hassasiyetle ele alınmıştır. Yedinci Çerçeve Programının temel amacı, bilgiye dayalı bir Avrupa ekonomisi kurmaktır. Katılan tüm ülkelerde yaratıcı düşünceleri ve yenilikçi potansiyeli harekete geçirmek ve uygulanabilir sonuçlara dönüştürmek hedeflenmiştir. Program ile, Avrupa'nın yaratıcı ve yenilikçi düşüncüyü kullanmada ve bilgi toplumuna geçişte Amerika'nın ve Japonya'nın gerisinde kaldığı kabul edilmiş olup, 2010 yılına kadar aradaki farkın kapatılması planlanmıştır (Cansız, 2008:28). Avrupa Araştırma Alanı (ERA) çerçeve programlarında KOBİ destek ve hibe fonları, her dört yılda bir artırılarak 6. Çerçeve Programında 3,6 milyar Avro'ya kadar çıkartılmıştır. Bu fonlar 7. Çerçeve Programında 7,0 milyar Avro'dur. Ayrıca KOBİ işletmeleri Avrupa ülkelerinin tamamında, önemli özendirme ve destekleme programlarına konu olmuştur.

Dünün sanayi toplumu büyük ölçekli işletmelerin egemen olduğu toplumlardır. Bugün ise bilgi teknolojileri ile oluşturulacak bilgi toplumu, sanayi toplumunun mekanik yapısına göre daha hızlı ve daha esnektir. Bilgi toplumunda, sanayi toplumundaki tekdüze ekonomiler yerini çeşit ekonomileri, entegre tesisler ise yerini ana sanayi-yan sanayi bütünleşmesinin söz konusu olduğu esnek bir yapılaşma almaktadır (Koç, 2008:18).

Avrupa Birliği ülkelerinde 2000 yılından sonra KOBİ'ler büyük şirketlerin fason imalatı veya taşeron hizmetlerde üretime yönelik işbirliği olanaklarını arttırdığı işletmeler haline gelmektedir. Yönetim anlayışının ve sermayenin dolaşımının küreselleşme boyutunda önemli değişimlere yol açtığı günümüzde KOBİ'ler pek çok yasal, hukuki, mali ve ekonomik soruna çözüm olarak görünmektedir. Büyük işletmelerin risk anlayışı, buna paralel olarak sermaye yatırımlarını KOBİ'ler düzeyinde daha rasyonel çözümleme isteği, yeni yaklaşımları da beraberinde getirmektedir.

2000 Lizbon Zirvesinde, AB işletmeler politikasının genel stratejisi ortaya konulmuş ve stratejik hedef olarak Avrupa Birliği'nin 2010'a kadar dünyanın en rekabetçi, dinamik ve bilgiye dayalı ekonomisi olması

hedeflenmiştir (Cansız, 2008: 34). Ancak AB'nin, 2000 yılında Lizbon Gündemi adı altında aldığı kararlara ulaşmak için yeterince ilerleme kaydedilememiştir. 1996'dan bu yana AB'nin her geçen yıl ABD'nin gerisinde kalmıştır. AB'nin ABD'ye göre yeterince yatırım yapamaması, ABD'ye oranla Ar-Ge harcamalarının düşüklüğü, 2004 yılında Avro alanının ortalama büyümesi %2,2'de kalırken ABD ekonomisinin %4,3, Japonya'nın %4,4; Hindistan'ın %6,4 ve Çin'in %9 büyümesi, Lizbon Stratejisinin hedeflenen yolda olmadığının göstergeleri olarak kabul edilmiş ve yeni bir atılım yapabilmek için strateji yenilenmiştir. Yenilenen Lizbon Stratejisi aşağıdaki hedefleri içermektedir (Cansız, 2008: 25 - 26):

- Tek pazarı genişletmek ve derinleştirmek,
- AB altyapısını genişletmek ve iyileştirmek,
- Yatırımı desteklemek ve Ar-Ge için vergi ortamını düzenlemek,
- Devlet yardımlarını daha fazla Ar-Ge ve yenilik için kullanmak,
- Bölgesel yenilik kutupları ve “AB Teknoloji Enstitüsü” oluşturmak,
- Çevresel teknolojilerin geliştirilmesini teşvik etmek,
- Avrupa Teknoloji Girişimleri oluşturmak,
- AB Gençlik Girişimi ile gençlerin işsizlik sorunuyla mücadele etmek.

2005 yılında tekrar gözden geçirilip düzenlenen ve “Yenilenmiş Lizbon Stratejisi” adını alan strateji ile AB, sürdürülebilir ve sağlıklı bir büyümeyi ve istihdamı arttırmayı hedeflemektedir. Bu bağlamda KOBİ'ler, “Büyüme” ve “İstihdam” hedeflerini gerçekleştirmek için kilit unsurlardan biridir. AB bünyesinde faaliyet gösteren yaklaşık 25 milyon KOBİ, 100 milyon kişiye istihdam sağlamak ve Avrupa Gayri Safi Milli Hâsılasının 2/3'ünü yaratmaktadır. Bunun yanında yenilikçi ve esnek yapıları ile KOBİ'ler yeni teknolojilerin yaratılması ve özümsemesine de büyük katkıda bulunmaktadır. Dolayısıyla KOBİ'ler AB için özel bir öneme sahip olup, AB esnek ve yenilikçi yapılarını koruyabilmeleri ve bunu rekabet unsuru olarak kullanabilmeleri için KOBİ'leri desteklemektedir (MMO, 2010:7).

Günümüzde AB boyutunda bir KOBİ dökümü çıkarılabilmesi için ortak tanımların kullanılması zorunludur. Toplulukta KOBİ tanımı yapılırken, çalışanların sayısı, üretilen katma değer ve ciro büyüklükleri kullanılmakla birlikte bu tanımın yapılmasında daha çok işçi sayısına başvurulmaktadır. Seçilmiş bazı AB ülkelerinde KOBİ tanımına ilişkin çalışan kişi istihdamı Tablo:14'de verilmiştir.

Tablo: 14 AB Ülkelerinde Çalışan Kişi Yönünden KOBİ Tanımları

ÜLKE	ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI	ÜLKE	ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI
Belçika	1 - 50	İspanya	1 - 50
Danimarka	6 - 50	Portekiz	1 - 100
Fransa	10 - 500	Finlandiya	1 - 500
Almanya	6 - 500	İsveç	1 - 500
İrlanda	1 - 50	Avusturya	1 - 200
İtalya	1 - 500	Çek Cumhuriyeti	1 - 50
Hollanda	1 - 100	Macaristan	1 - 100
İngiltere	1 - 200	Polonya	1 - 50

Kaynak: MMO, 2010:7.

AB çerçevesinde işçi sayısı esas alınarak yapılan sınıflandırmaya göre bu işletmeler şöyledir:

- 1 - 9 kişi: Mikro İşletme,
- 10 - 499 kişi: Küçük ve Orta Ölçekli İşletme,
- 500 ve yukarısı: Büyük İşletme.

Bu sınıflandırma temel alınarak yapılan incelemelere göre, AB'de sanayide 16,2 milyon mikro işletme, 1,9 milyon küçük işletme ve 130.000 adet de orta boy işletme bulunmaktadır. Toplam KOBİ sayısı 25 milyonu bulmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, KOBİ'ler AB'de faaliyet gösteren işletmelerin %99,8'ini oluşturmaktadır. Avrupa Komisyonu ve Avrupa Yatırım

Bankası'nın tüm ülkeler için tanımlarından birinde; "KOBİ'ler, net sabit varlıkları 27 milyon Avro'yu geçmeyen, sermayesinin en fazla 1/3'ü büyük bir işletmeye ait olabilen ve 500'den az işçi çalıştıran işletmeler" olarak belirlenmiştir. Öte yandan, üye ülkeler içinde işletmeler faaliyet gösterdikleri alanlar açısından dokuz sektöre bölünmüştür. Bunlar (MMO; 2010: 8);

- Enerji ve su kaynakları (santraller, dağıtım, satış),
- Maden izabe ve işlenmesi, kimya sanayi,
- Metal işleme, madeni eşya, elektrikli-elektriksiz makine imalat sanayi,
- Diğer imalat sanayi (gıda, içki, toprak, v.s.)
- İnşaat sektörü,
- Ticaret, mümessillik, dağıtım ve turizm, Ulaşım ve haberleşme sektörü,
- Banka, finans, sigorta, kiralama ve iç hizmetler,
- Diğer hizmetler'dir.

Bu dokuz sektör de 60 iş koluna ayrılmıştır. Bu sektörler içinde AB KOBİ'lerinin payları Tablo:15'de sunulmuştur.

Tablo:15 AB Ülkelerinde Sektörler İçinde KOBİ Payları (2009)

SEKTÖR	PAYLAR (%)
Enerji ve su kaynakları	27,12
Maden işleme, Kimya sanayi	15,08
Metal işleme, Madeni eşya, Makine imalat sanayi	17,88
Diğer imalat sanayi	16,51
İnşaat sektörü	5,99
Ticaret, Dağıtım, Turizm	5,26
Ulaşım, Haberleşme	5,33
Banka, Finans, Sigorta	2,97
Diğer hizmetler	3,86

Kaynak: EIB Information Bulletin, 2009.

Görüldüğü gibi sektörler içinde tüm imalat sanayinin payı %49,47, enerji ve suyun payı ise %27,12 olmaktadır. Bu da KOBİ'lerin sanayideki önemini vurgulamaktadır.

Küresel ekonominin olağanüstü boyutlarda tüketimi körüklediği, “üretim tedarik-pazarlama-satış-tüketim” ağının koordinasyon aşamasında iyice karmaşık ve iç içe geçtiği günümüzde, KOBİ'ler vazgeçilmez işletmeler olarak sahneye çıkmaktadır.

AB boyutunda etkin bir rekabetin ancak KOBİ'ler arası ticaretle yapılabileceği belirtilmekte ve özellikle büyük işletmelerin üstündeki tüm angarya ve ekstra maliyetler KOBİ'lere transfer edilmektedir. Ayrıca ucuz işgücü çalıştırma, sosyal güvenliği asgariye indirme, azami katma değer sağlama ve en uygun karlarla ürün pazarlama yine KOBİ'ler kanalıyla mümkün olabilmektedir. Büyük şirketler, çeşitli ülkelerdeki KOBİ'lerden azami karı sağlayarak, sermayenin toplulaştırılması ve yoğunlaştırılmasında bunları araç olarak kullanmaktadırlar.

Dolayısıyla KOBİ'ler fason üretim (taşeronlaşma sistemi) için de ideal kuruluşlardır. Büyük şirketler nihai montaj ve know-how yapmakla, zincirin en karlı halkasına yerleşmişlerdir. Bu yapı hemen hemen oturmuştur.

Genellikle, geleneksel (deri, gıda, tekstil, döküm v.s.) üretim alanlarında yoğun olan KOBİ'ler, üretim talebinin kitle üretimine elverişli olmadığı ve üretim biriminin veya satış miktarının çok küçük olduğu sektörlerde etkin bir işletme özelliği göstermektedir. KOBİ'ler pazarda esnek davranabilen, küçük çapta siparişleri karşılayabilen bir yan sanayi olma özelliği gösteren, büyük işletmelerin verimli üretemeyecekleri parçaları minimum karlarla imal edebilen, işçi ücret ve güvenlik sorunlarını minimize etmiş işletmelerdir.

Böylece büyük sanayi için vazgeçilmez fason üretim merkezleridir. KOBİ'ler fiziki yapıları ve özellikleri nedeniyle ülkelerin hemen hemen tüm bölgelerine yayılabilmekte ve bu bölgelerde yeni istihdam imkânları yaratabilmektedirler. Bu, bölgesel gelişmeye de katkı sağlayabilmekte, bir ölçüde katma değerin daha dengeli paylaşılmasına olanak vermektedir.

Ülkelerin teknik eğitim politikasına da yardımcı olan KOBİ'ler, istihdam ettikleri işçiler için mesleki ve teknik eğitim sağlayan okul halini almaktadır. Bütün bu özelliklerin yanı sıra KOBİ'lerin belki de en önemli özelliği istihdama olan katkılarıdır. Genel olarak emek yoğun üretim teknikleri kullanan KOBİ'ler, ekonomik açıdan olduğu kadar sosyal açıdan da son derece önemlidirler.

Tablo: 16 AB'de İstihdamın İşletme Ölçekleri İtibarıyla Dağılımı
(2008 Yılı, % olarak)

İŞLETME/SEKTÖR	MİKRO	KOBİ	BÜYÜK
İmalat sektörü	80,65	18,51	0,84
İnşaat sektörü	90,16	9,56	0,28
Hizmet sektörü	92,94	6,99	0,07
TOPLAM	90,26	8,97	0,77
İSTİHDAM/SEKTÖR	MİKRO	KOBİ	BÜYÜK
İmalat sektörü	10,98	46,05	42,97
İnşaat sektörü	39,91	50,96	9,13
Hizmet sektörü	35,03	44,02	20,95
TOPLAM	26,15	45,15	28,70

Kaynak: EIB Information Bulletin, 2009.

KOBİ'lerin AB içindeki toplam istihdam etkileri Tablo:16' da verilmiştir. Tablodan görüldüğü gibi KOBİ'lerin sayısal oranı toplam işletmelerin %8,97'si iken, istihdamın %45,15'ini sağlamaktadır. İmalat sanayi içinde KOBİ'ler %18,51'lik bir paya sahip olup, istihdamın yine %46,05'ini gerçekleştirmektedirler. Bu durumda KOBİ'ler ucuz ücretle ve sosyal güvenlikten genellikle yoksun bir kesime iş alanı açmaktadırlar.

Seçilmiş AB lkelerinde imalat sanayi işletmelerinin büyüklüklerine göre dağılımı Tablo:17’de verilmiştir. Bu tablodan görüldüğü gibi, küçük işletmelerin en fazla olduğ lke İtalya olup, toplam içinde %82,6 paya sahiptir. En az olduğ ülke %68,1 ile Almanya’dır. Orta lekli işletmelerde ise Almanya %25,0 ile başı çekmekte, onu %22,1 ile Belçika ve %18,5 ile Fransa takip etmektedir. Büyük işletmelerde ise yine Almanya %6,9 ile toplamdan en yüksek payı almaktadır. Bu grupta en düşük paya sahip lke İspanya’dır.

**Tablo:17 Seçilmiş AB lkelerinde İmalat Sanayi İşletmelerinin Dağılımı
(2008, %)**

LKELELER	Küçük İşletme	Orta lekli İşletme	KOBİ Toplamı	Büyük İşletme
Belçika	71,3	22,1	93,4	6,6
Almanya	68,1	25,0	93,1	6,9
Fransa	76,1	18,5	94,6	5,4
İtalya	82,6	13,0	95,6	4,4
Hollanda	77,9	17,4	95,3	4,7
İspanya	81,4	16,0	97,4	2,6

Kaynak: EIB Information Bulletin, 2008.

Yine aynı ülkelerde imalat sanayinde çalışanların işletme büyüklüğüne göre dağılımı aynı yıl için Tablo: 18’de sunulmuştur. Bu tabloda işletmelerin büyüklüğü, çalışan sayısına göre dört grup halinde gösterilmiştir.

Tablo:18 Seçilmiş AB lkelerinde İmalat Sanayinde alışanların İşletme Büyüklüklerine Göre Dağılımı (2008,1000 kişi olarak)

lkeler	20 - 99	100 - 499	20 - 499	500 st	Toplam
Almanya	1.82	2.63	4.205	6.42	15.075
Fransa	1.403	1.602	2.701	2.726	8.432
İtalya	1.698	1.403	2.902	1.707	7.71
İspanya	1.145	927	2.004	799	4.875
Hollanda	370	261	653	402	1.686
Belçika	207	256	516	420	1.399

Kaynak: EIB Information Bulletin, 2008.

Tablodan görüldüğü gibi, “20-499” kişi çalıştıran küçük ve orta ölçekli işletmelerde Almanya en yüksek istihdam düzeyi ile başı çekmekte, onu sırasıyla İtalya, Fransa ve İspanya izlemektedir. Ancak, nüfusuna oranla İspanya, büyük işletmelerde çalışanların en az olduğu ülkedir.

Mikro, KOBİ ve büyük işletmeler ele alındığında yine seçilmiş 12 AB ülkesinde istihdamın bu defa yüzde olarak dağılımı Tablo:19'daki gibidir.

**Tablo:19 Seçilmiş AB Ülkelerinde İşletmelere Göre İstihdamın Dağılımı
(2008 , %)**

ÜLKELER	MİKRO	KOBİ	BÜYÜK
Almanya	12	48	40
Avusturya	26	43	31
Belçika	15	49	36
Danimarka	19	54	27
Fransa	26	37	37
Hollanda	26	49	25
İngiltere	23	37	40
İspanya	33	47	20
İsveç	18	41	41
İtalya	36	45	19
Portekiz	24	51	25
Yunanistan	34	46	20
ORTALAMA	24	46	30

Kaynak: Agence Europe, 2008

Tablodan görüldüğü gibi, mikro işletmelerde istihdamda en büyük payı sırasıyla İtalya, Yunanistan ve İspanya almaktadır. KOBİ'lerde istihdamın dağılımı açısından Danimarka Portekiz ve Hollanda başı çekmektedir. Büyük işletmelerdeki istihdamda ise İsveç, İngiltere ve Almanya üst sıraları paylaşmaktadır. Burada ilginç nokta hemen tüm ülkelerde, KOBİ'lerin payının

yüksek oluşudur. Fransa ve İngiltere, KOBİ istihdamının en düşük olduğu ülkelerdir.

İlginç bir tablo da imalat sanayi katma değeri içindeki işçilik payının, işletme büyüklüğüne göre değişim oranıdır. Yine seçilmiş altı AB ülkesi alınarak, istihdam kategorisine göre bu ülkelerde, katma değer içindeki işçilik oranları incelenmiştir. Sonuçlar toplu olarak Tablo: 20'de sunulmuştur.

Tablo:20 Seçilmiş AB Ülkelerinde İşletme Gruplarına Göre İmalat Sanayi Katma Değeri İçindeki İşçilik Payı (2008,%)

ÜLKELER	20-99	100-499	20-499	500 üstü	ORTALAMA
İspanya	51	50	51	51	51
İtalya	62	61	60	64	62
Hollanda	71	66	68	64	67
Belçika	67	70	67	71	69
Fransa	70	71	71	73	71
Almanya	71	70	72	76	72

Kaynak: Agence Europe, 2008.

Tablodan görüldüğü gibi, genel olarak katma değer içindeki işçilik oranları en fazla Almanya ve Fransa'da olmaktadır. En düşük oranlar ise İspanya ve İtalya'dadır. Bunun başlıca nedenleri, ilk iki ülkede katma değerlerin ve işçilik ücretlerinin yüksek olmasıdır. Ayrıca büyük işletmelerde, Fransa, Almanya ve Belçika'da imalat sanayi katma değeri içindeki işçilik payları diğer işletme gruplarına göre daha büyüktür. İlginç bir husus, Hollanda'da katma değer içinde işçilik payının en yüksek olduğu işletme grubu 20-99 işçi çalıştıran küçük işletmeler olmaktadır.

Bugün AB ülkelerinde sayıları 17,2 milyon olarak saptanan 1-9 arası işçi çalıştıranlar mikro işletme, sayıları 2,1 milyon civarında tespit edilen 10-99 arası işçi çalıştıranlar küçük işletme olarak tanımlanmaktadır. Orta büyüklükteki 150000 işletmede 100-499 arası işçi çalışmaktadır. KOBİ'lerin toplam işletmeler içindeki payı %99,8'dir. Toplulukta 2008 yılında özel

sektörde faaliyet gösteren KOBİ'ler 19,4 milyon işyeridir. 500 ve daha fazla sayıda işçi çalıştıran işletme sayısı ise 15500 olarak saptanmıştır. 1992 yılından bu yana hem AB'ye giren üye sayısı artmış hem de KOBİ niteliğindeki işyeri sayısında büyüme kaydedilmiştir. Ancak, geçmiş on yıla göre nispi bir yavaşlama gözlenmektedir.

2008 yılında KOBİ'lerdeki toplam istihdam 79 milyondur. Toplam istihdamın 21 milyonu işyeri sahibi olup bunlar 58 milyon kişiyi istihdam etmektedir. Çok küçük işletmeler 32,1 milyon kişiye istihdam sağlamaktadır. 10-99 arası işçi çalıştıran küçük işletmeler, istihdamın %25'ini oluşturmakta ve 27,2 milyon kişiyi çalıştırmaktadırlar. 100-499 arası işçi çalıştıran orta ölçekli işletmeler ise 19,7 milyon kişiye istihdam yaratmaktadır. Bu kesimin toplam imalat sanayi içindeki payı %41'dir. Dolayısıyla istihdam açısından imalat sanayinde KOBİ'ler önemli bir yere sahiptir. Avrupa'da bütünleşmenin başladığı 1992 yılından 2008'e kadar KOBİ'lerin üretimleri düşüş göstermektedir. 1992'de %11, 1994'de %0,4, 1998'de %1,3 ve 2002'de %1,5 oranında düşüş ortaya çıkmıştır. Yalnızca 2005'te ise %2,1 kadar bir artış ortaya çıkmıştır. 2008'de ise yine %6,7 düşüş söz konusudur (MMO, 2010: 14).

Keza son on yıl içinde özellikle gıda sektöründe (bunun yanında belli başlı tüketim malları imalatında) yatırımlarda düşüş olduğu görülmektedir. Büyük işletmeleri elinde tutan büyük sermaye ve tekeller, daha yüksek kar getirici spekülasyon alanlara ve yabancı sermaye olarak başka (Yakındoğu, Uzakdoğu, Güney Amerika gibi) ülkelere yatırım yapmaktadırlar.

Özellikle 2005'ten sonra büyük sermaye şirketleri Uzak Doğu ülkelerine fason üretim yaptırmakta veya orada yatırım yapmakta ve üretimlerini bu alana kaydırmaktadır. Tüketim malları sanayinde, küresel rekabete giren ancak pazar payını giderek düşüren KOBİ firmaları ise daha az sabit sermaye yatırımı yapmak zorunda kalmaktadır.

KOBİ'ler için ölçek tespitinde, nüfus kompozisyonu ile nüfus artış hızı önemli faktörlerdir. Bu durum KOBİ'lerin arz ve talep yönlerini doğrudan etkilemektedir. Talep açısından nüfus, iç pazardaki perakende satışları, kişisel hizmetleri ve tüketim mallarının satışını etkilerken, arz açısından mevcut olan işgücünü etkilemektedir. AB ülkelerinde nüfusun yaşlanması da genç işgücü arzını önemli ölçüde azaltacaktır. Giderek fason imalata yönelen ve kar payları düşen KOBİ'ler de bu işgücünü daha genç bir nüfusa dayandırmak, dolayısıyla ücretleri de aşağıya çekmek eğilimine kapılacaktır. Dolayısıyla önümüzdeki beş yıl AB ülkelerinin KOBİ sorunlarının hayli artacağı öngörülmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Küresel rekabetin ekonomiyi büyük ölçüde etkilediği 1980'lerden itibaren ölçek ekonomileri görüşüne alternatif olarak KOBİ'ler ikame edilmiştir. Dünyanın birçok ülkesinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin korunması ve geliştirilmesi için bu kesimin gereksinimi olan finansal ve teknolojik destekler veren kuruluşların mevcut olduğu ve KOBİ'lerin yasal düzenlemelerle korunduğu bilinmektedir.

İstihdamda büyük yer tutan KOBİ'lerin gelecekte katma değerlerinin daha yüksek olmasının sağlanması için desteklenmeleri zorunluluktur. Türkiye ekonomisinde de önemli yer tutan KOBİ'ler Avrupa Birliği'ne giriş ve Basel II sürecinde, uluslararası rekabete hazır olmak zorundadırlar. Küçüklüklerinin kendilerine sağladığı esneklik ve uyum kabiliyetini en iyi şekilde değerlendirerek rekabet avantajı sağlayabilen işletmeler, varlıklarını geliştirerek sürdürebilecektir.

Büyük kısmı aile şirketi olan KOBİ'lerin kurumsallaşma alt yapılarını oluşturmaları gerekmektedir. İşletmeler kayda değer büyüklüklere ulaştıkça değişik görevleri birbirinden ayırmalı ve işbölümüne gitmelidirler. Günümüze gelindiğinde KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun kurumsallaşmaya olumlu baktıkları ve aile işletmesi görünümünden kurtulmak istedikleri söylenebilir.

Buna bağlı olarak uzman ve nitelikli personele ihtiyaç duyulacaktır. İşletme büyüdükçe sahip-yönetici tüm işletme işlevlerini gereğince yerine getirecek zaman bulamamaktadır. Ayrıca bu noktada bilgi ve deneyim yetersizliğine de düşmekte, uzman personel ve profesyonel yönetici kullanmak ve onlara belirli yetkileri devretmek zorunlu hale gelmektedir.

Aile şirketlerinin ömürleri çok kısadır. Mevcut 100 şirketin 20'si ikinci nesle geçiyor. Üçüncü nesle geçen aile şirketi sayısı da 4 civarındadır.

Bunun çeşitli nedenleri vardır. Büyüyen ailede çıkar ve otorite çatışması, yetkinin bir sonraki kuşağa devrindeki anlaşmazlıklar, büyüyen şirketi profesyonelce yönetememe, değişime ve kurumsallaşmaya direnç bunlardan bazılarıdır.

Küreselleşme ve Basel kriterleri kapsamında kurumsallaşan, kayıt altına giren işletmeler uygun şartlarda finansman olanağı bulabilecekler, rekabet güçlerini arttırabileceklerdir. Küreselleşme, iç ve dış rekabet, KOBİ'lerin artık bir veya iki nesil değil, köklü aile firmalarında olduğu gibi nesiller boyu devam etmelerini gerekli kılmaktadır. İşletme sahipleri, basiret, strateji oluşturabilme, profesyonel bakış açısına sahip olma gibi niteliklerle donanmalıdır.

Bununla beraber KOBİ'ler, işletmeyle ilgili her bilgiyi kayıt altına almalı ve hesap düzenlerini oluşturmalı ve derecelendirmenin önemini kavramalıdır. Şeffaflık, bankalar ve diğer finans kaynakları ile KOBİ'ler arasında sağlıklı işbirliğinin temel şartıdır. Bu, KOBİ'lere uygun şartlarda kaynak ve rekabet avantajı olarak dönecektir.

KOBİ'ler tüm işletmeler içinde %99'luk paya sahipken, yarattıkları katma değer %27'dir. Buna KOBİ'lerin teknoloji kullanımından, bilgi ve iletişim teknolojilerine erişim fırsatlarından sınırlı yararlanmaları da neden olmaktadır.

Uluslararası ekonomide teknolojiden yararlanmayan, inovasyon ve yaratıcılık yeteneği sınırlı, bilimsel ve teknolojik sonuçları ekonomik ve sosyal faydaya dönüştüremeyen KOBİ'lerin başarılı olması zordur. Türkiye'nin bir parçası olmak için önemli adımlar attığı Avrupa Birliği'nin 2010 yılında dünyanın en rekabetçi ve dinamik bilgi ekonomisi olma hedefinin (Lizbon Hedefi) odağını ve yapısal reform stratejilerinin merkezini yenilik yeteneği oluşturmaktadır. Yenilik çalışmalarının ve katma değer yaratımının büyük bir bölümü büyük işletmeler tarafından gerçekleştirilmektedir. KOBİ niteliğindeki

işletmelerde imkânlar ve finansman kısıtlıdır. Mühendis istihdam oranı düşüktür ve birçok işletmenin Ar-Ge bölümü yoktur veya olanların Ar-Ge bölümlerinde birçok proje bir arada yürütölmektedir.

Yüksek katma değeri ile yenilik çalışmaları ve ar-ge arasında bir bağı vardır. KOBİ'lerde katma değeri artırılması için katma değeri yüksek ürünlerin geliştirilmesi gerekmektedir. Bu da Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinin sistematik olarak yürütölmesi ile mümkün olabilir.

KOBİ'ler esnek olma, yeniliklere kolay uyum gösterme özelliklerine sahiptirler, yenilik ve gelişmelere açıktırlar. Ancak yeni bir ürün geliştirmek ve yaratıcı olmak konularında eksikleri vardır.

Esneklikleri nedeniyle yeni durumlara hızlı uyum olgusu, küresel rekabette fazla önem taşımamakta, hızlı uyum olsa da fason üretim bu yeniliklerin gerçekteşmesini önlemektedir. Kaldı ki ar-ge alt yapısının olmaması KOBİ'ler için olumsuz bir durumdur. Dolayısıyla KOBİ'ler, ara mal ve fasonculuktan kurtarılmalı, inovasyon ve yenilikçilik, sanayi-üniversite işbirliği projelerinin hayata geçirilmesi ile yerine getirilmelidir.

Bu genel doğruların dışında, orta ölçekli firmaların çok az bir bölümü hariç, KOBİ'lerin ar-ge düzeyi düşüktür. Ar-Ge ve inovasyon altyapısı zayıftır. Ar-ge ve inovasyon altyapısı, KOBİ'lerin gücünü aşan finansman kaynağı gerektirdiğinden, ulusal düzeyde ve güçlü bir ar-ge altyapısı kurmaya yönelik tedbirlerle çözümlenmelidir. Ulusal araştırma kurumlarının öncölüğünde, yerel ve ulusal düzeyde ar-ge ve inovasyon kurumları (veya kurumu) oluşturulmalıdır. Bunlar yalnızca KOBİ'lere yönelik görev yapmalı ve doğrudan sorumluluk almalıdır.

Büyük işletmelere ara mal temini ve fason üretim, ana şirket lehine pek çok avantaj getirmekte, büyük işletmeler böylece daha düşük maliyetli, daha yüksek karlı ürün pazarlamak imkânını bulmaktadırlar. Katma değeri

KOBİ'lerde yalnızca %27'lerde kalması, bu durumun bir sonucudur. Keza KOBİ ihracatının %12'yi aşmaması, KOBİ'lerin büyük firmalara ve ihracat şirketlerine fason üretim yapmasından kaynaklanmaktadır. Yani KOBİ'ler büyük sermayenin birikimine ve yoğunlaşmasına katkı sağlamaktadırlar. Bu nedenle teşvik ve destekler ile ayakta kalmalarına yardımcı olunmaktadır. Dünyada hemen tüm ülkelerdeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler farklı şekillerde teşvik edilmektedirler. Türkiye'de KOBİ'lere yönelik teşviklerin düzensiz ve yetersiz kaldığı görülmektedir.

Bir diğer önemli mesele ise, KOBİ'lerden sorumlu ve hizmet veren birçok kurumun varlığı nedeniyle, üretilen politika ve hizmetlerin değişik sayılarda ve koordinasyondan uzak olmasıdır. Bu durum KOBİ'ler arasında kafa karışıklığına sebep olurken, çözüm için gereken sinerjiyi de bölmektedir. Bu nedenle, destekler tek bir elden koordine edilmeli, KOBİ'lere hizmet veren kurumlar arasında eşgüdüm mekanizması kurulmalıdır.

KOBİ'lere sağlanan devlet yardımlarının, merkezi bir sistemle izlenmesi (KOBİ Merkezi gibi) ve değerlendirilmesi, akreditasyon sisteminin güçlendirilmesi ve yaygınlaştırılması, işletmelerin üzerindeki vergi ve sosyal güvenlik yükünü azaltıcı düzenlemeler yapılması gerekmektedir.

Ülkemizde, en yaygın finansman aracı banka kredilerinden yararlanma oranı dünya ortalamasına göre düşüktür. KOBİ'lerin kuruluş aşamasında finansman kaynağı öz sermaye iken faaliyet aşamasında banka kredisi de kullanılmaktadır. Yine geçmişte ticari kredi kullanmayan bir çok işletme tahsilat sorunları, satışlarda daralma gibi nedenlerle ticari kredi kullanımına başlamıştır. Ticari kredileri, %22,1 ile leasing, %20,1 ile Eximbank kredileri, %12,6 ile faktöring takip etmektedir. Yabancı sermaye ve sermaye piyasası kullanımı çok düşük seviyede kalmıştır. Başka bir kaynak çeşidi olan tahvil ihracını ise ya tanımamaktadırlar ya da prosedürü bilinmemektedir.

Halk Bankası İhtisas Kredilerinde son yıllarda önemli gelişmeler kaydedilmesine karşın ülke genelinde payı sınırlı kalmaktadır. Peş peşe gelen ekonomik krizler dikkate alındığında, Halk Bankası kaynaklarının güçlendirilip, bankanın ihtisas kredileri ve diğer kredi olanakları geliştirilmelidir. Kaynağın maliyeti ile beraber KOBİ'leri etkileyen diğer unsurlar da vade, şirket mali yapısı, genel ekonomik durum, bürokrasi ve teminat talepleridir.

KOBİ'ler için fon bulmaktan ziyade, finansman kaynağının maliyeti önem taşımaktadır. KOBİ niteliğindeki işletmelerin, sahiplerinin ve yöneticilerinin en çok problem yaşadıkları konu, finansman yetersizliği ve ucuz kaynak bulamama konusudur. Başarıya ulaşmada da önemli unsurlardan birisi yeterli miktarda öz kaynak ile işe başlamaktır.

Zaten sermaye piyasasından yararlanma imkanı olmayan bu girişimcilere, bankalar da yeterli destek vermemektedir. KOBİ girişimcileri için banka kredilerinin hem maliyeti yüksek olmakta, hem de istenen gayrimenkul ipoteği biçimindeki teminatı göstermekte zorlanmaktadırlar.

Ülkemizde kredi karşılığı istenen teminatlar, genellikle kredi tutarının iki katı ve gayrimenkul ipoteğine bağlıdır. Bu sorunun aşılması, KOBİ'lere kredi teminat problemlerinin giderilmesi için halihazırda tek kredi garanti kuruluşu olan Kredi Garanti Fonunun derde deva olacak bir güce ulaşmasıyla mümkün olabilir.

Finansal kiralama, KOBİ'ler için banka kredilerinden sonra ilk başvuru alan alternatif bir finansman yolu olmuştur. Kiralama (leasing), sabit sermaye yatırımlarında özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için oldukça kısa vadeli, pahalı olması ve KDV mevzuatındaki değişikliklere karşın halen

önemli bir seçenek durumundadır. Kiralama, özellikle KOBİ'lerde yatırımların finansmanında en çok tercih edilen ve kullanılan araçlardan birisi olmaya devam etmektedir. Öz kaynak tasarrufu ve kredi imkânlarının saklı tutulması, vergi avantajı sağlaması, işlemlerinin daha basit olması finansal kiralamanın avantajlarıdır. Kullanımındaki sınırlamalar, hurda değerinden yararlanamama, kredi değerliliğinde düşme durumu da olumsuz yanlarıdır.

KOBİ'lerin faktöring yönteminden yararlanma düzeyinin düşük olduğu söylenebilir. Finansal yönetimlerini geliştirmek amacıyla faktöringden yararlanılabilir. Böylece, alacaklara bağladıkları fonlarını nakde dönüştürerek stok gibi çalışma sermayesi unsurlarını veya duran varlıklarını finanse edebilirler. İhracatta da faktöringden, riski azaltma amacıyla yararlanabilirler.

KOBİ'lerin finansmanında, finansman aracı olarak işletmenin fikir, kuruluş ve gelişme devrelerinde iş melekleri, başlangıç sermayesi, girişim sermayesi vb. kullanılırken, gelişme, büyüme ve genişleme aşamalarında banka kredileri, kredi garanti ve teminatı, sermaye piyasası finansmanı türünden kaynaklara ihtiyaç duyulmaktadır. Ülkemizde iş melekleri, başlangıç sermayesi, girişim sermayesi alanlarının yeterince gelişmemiş olması, henüz bilinmemesi önemli sorundur. İMKB'ye kayıt olarak sermaye piyasasından kaynak sağlayan KOBİ sayısı çok sınırlıdır. Girişim sermayesi uygulaması ABD, Japonya, AB, Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin'de yayılmış ve çok başarılı sonuçlar alınmıştır. Ülkemizde de son 5 yıldır bu sektör giderek gelişmiştir. Girişim sermayesi, bir çeşit öz sermaye yatırımdır. Büyüme potansiyeli olan işletmelere sermayedarların yaptıkları yatırımlardır.

Girişim sermaye ortaklığı ve KOBİ Borsası yolu ile KOBİ'lerin hisse senetlerinin halka arzının kolaylaştırma çalışmaları da süregelmektedir. Aslında KOBİ'ler, halka açılmaya sıcak bakmamaktadırlar. Bunun nedenleri, küçük ölçekli olmaları ve bu finansman aracını bilmemeleridir. Sermaye

piyasaının kullanımı hakkında KOBİ'ler bilinçlendirilmelidirler. Aksi halde KOBİ Borsası, alternatif finansman kaynağı olarak işlerlik kazanamayacaktır.

KOBİ'ler yurt dışı ilişkileri gelişmiş olmalarına karşın yabancı sermayeye, yabancı ortak düşüncesine sıcak bakmamaktadırlar. İhracat ve ithalat bağlantıları nedeniyle zamanla ilişkilerin doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına dönüşmesi beklenmiş ancak gelişim bu yönde olmamıştır.

Teşviklerden yararlanan KOBİ payı ise beklentilerin altındadır. KOBİ'ler en fazla yatırım aşamasındaki teşviklerden faydalanırken, üretim aşamasındakilerden daha az istifade edilmektedir. Teşviklerin işletmelerine uygun bulunmaması, bunlardan haberdar olmamaları ve bazılarının bölgesel niteliğinin olması teşviklerden yararlanmama nedenleri olarak görülebilir.

Son küresel kriz olmasaydı dünyanın gündemini küresel ısınma ve gıda güvenliği oluşturacaktı. 2014 itibariyle Türkiye'de Kyoto yaptırımları başlayacağından, KOBİ'ler çevre yatırımlarına da yoğunlaşmaları gerekmektedir. Türkiye'nin AB'ye uyumda sadece çevre faslı, 50 milyar avroyu aşmıştır. Bu kez KOBİ'ler, Gümrük Birliği'nde olduğu gibi AB'ye uyum kapsamında bu denli yüksek maliyete tek başına katlanmamalıdır.

Sonuç olarak, KOBİ'ler küresel rekabetin olağanüstü boyuta eriştiği günümüzde, vazgeçilemeyen işletmelerdir. Hem ucuz ve sosyal güvenlikli yoksun istihdam depoları hem de büyük işletmelere katma değer transferi yapan firmalar olarak sanayileşmede tekelleşme ve yoğunlaşmanın hızlanmasına hizmet etmektedirler. Ancak kalkınma ve refahın geniş kesimlere yaygınlaştırılması açısından bu ölçüde bir işlev görmemektedirler.

ÖZET

YILDIZ Serdar, Türkiye’de KOBİ’ler: Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Yüksek Lisans Tezi, 2010

Türkiye ekonomisi dünya ülkelerinden kaynaklanan yoğun bir rekabet ortamının içerisinde. Bu yoğun rekabet ortamından en fazla etkilenen kesim, hiç şüphesiz, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ), gelişen bu yeni yapılanmalara bütünleşmelerinin sağlanması ve rekabet güçlerinin artırılması gerekmektedir.

Ülkemizdeki işletmelerinin hemen tamamı KOBİ’dir. Katma değer %27’sini yaratan bu işletmeler %61’lik bir pay ile istihdamın ana kaynağını oluşturmaktadır. Ülke ekonomisinde önemli bir yere sahip olan KOBİ’ler çeşitli sorunlarla karşı karşıyadırlar. KOBİ’lerin bugün istihdam sağladığı oranda kredi ve teşviklerden yararlanamadığı, katma değerden yeterli payı alamadığı açıktır. KOBİ’lerin kurumsallaşma, katma değer, Ar-ge, inovasyon, teknoloji, finansman sorunları ile de iç içedir.

Küresel rekabetin ekonomiyi büyük ölçüde etkilediği 1980’lerden itibaren ölçek ekonomileri görüşüne alternatif olarak KOBİ’ler ikame edilmiştir. Dünyanın birçok ülkesinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin korunması ve geliştirilmesi için bu kesimin gereksinimi olan finansal, kurumsal ve teknolojik destekler veren kuruluşların mevcut olduğu ve KOBİ’lerin yasal düzenlemelerle korunduğu bilinmektedir.

İstihdamda büyük yer tutan KOBİ’lerin gelecekte katma değerlerinin daha yüksek olması, ucuz kredi sağlaması için desteklenmeleri zorunluluktur. Rekabet alanında işletmelere büyük fırsatlar sağlayan Ar-Ge, teknoloji, tasarım ve inovasyon çalışmalarında önemli mesafeler alınmalıdır.

Anahtar sözcükler: KOBİ, KOBİ’lerin sorunları, öneriler.

ABSTRACT

YILDIZ Serdar, SMEs in Turkey: Problems and Solutions, Dissertation, 2010

Economy of our country faces an increasing competition caused by World Countries. Undoubtedly, The Small and medium Sized Enterprises (SMEs) that constitute the backbone of Turkish economy is affected mostly with these increasing competition circumstances.

Almost all of the total industrial enterprises in our country are SMEs. These enterprises which constitute 27% of the added value, constitute the main source of the employment with a share of 61%. Having an important place in the economy of the country SMEs are faced with some problems.

Today, it's clean that SME(Small and Medium size Enterprise)'s don't have enough chance to benefit by the credits and incentives; and don't have as enough capability to take the advantages of added value as the rate of employment it provides. They are also faced with the problems of institulization, added value, r&d (Research and Development), innovation, technology and financing.

Beginning from 1980's, global competition has large extent of impacts on economics; SME's were erected to the view of economics of scale. There are found several financial, institutional and technological corporate body organizations to provide the improvement and to meet the requirements of the small and middle sized industry enterprises. Depending on these reasons, it's known that most of the countries in the world are formed legal arrangements to support and to protect the SME's rights.

In conclusion, it seems that it will become a necessity to risen the added value of SME's and to support them for obtaining equity loan. Therefore, it should been made significant progress toward r&d, technology,

innovation and design which provide institutions and entrepreneurs big chances and opportunities to take a part in this competitive global business organization.

Key words: SME, SMEs problems, solutions

KAYNAKÇA

AKGEMCİ, Tahir: **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**, KOSGEB, Ankara, 2001.

AKMUT, Özdemir: **KOBİ Borsaları**, İTO Yayınları, 2007.

ALPTÜRK, Ercan: **Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler (KOBİ) Rehberi**, Yaklaşım Yayıncılık, 2008.

AY, S. Çınar: Türkiye'deki KOBİ'lerin Finansman Sorunları, **Paradoks Dergisi**, Yıl:4,Sayı:1,Ocak.2008, (Erişim:http://www.paradoks.org/makale/yil4_sayi1/semaay41.pdf) 02.12.2010.

BDDK: **Finansal Piyasalar Raporu**, 2007.

BDDK: **Finansal Piyasalar Raporu**, Mart.2010.

BDDK: **Türk Bankacılık Sistemi Genel Görünümü 2009**, Ankara, 2010.

BUDAK, Alpaslan; Z.Emre: **Dünya Uygulamaları Çerçevesinde KOBİ Borsaları**, Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği, 2006.

CANSIZ, Mehmet: **Türkiye'de KOBİ'ler ve KOSGEB**, Yayınlanmış DPT Uzmanlık Tezi, 2008.

ÇELİK, Adnan; AKGEMCİ, Tahir: **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2007.

ÇONKAR, M. Kemalettin: **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri**, BİAR-Konrad Adenguer Stiftung Yayını, Ankara, 1992.

ÇONKAR, M. Kemalettin, ÖZDEMİR Ş.; **KOBİ Girişimcileri İçin Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi**, İTO Yayınları, 2009.

DÖM, Serpil: **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, Detay Yayıncılık, Ankara, 2006.

DPT: Küçük Sanayi, **DPT**, Ankara, 1989.

DTM: İhracat 2004/4 Sayılı Tebliğ.

EIB Information Bulletin,2008-2009.

ENGİN, Yılmaz: Avrupa Birliği'ne Entegrasyon Sürecinde Yapısal Reformların Can Damarı KOBİ'ler, **İGEME'den Bakış Dergisi**,10-12. 2000.

ERDOĞMUŞ, Nihat: **Aile İşletmeleri, Yönetim Devri ve İkinci Kuşakların Yetiştirilmesi**, İGİAD Yayını, İstanbul,2007.

[HTTP://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=387:istanbul-dedeman&catid=3:son-haberler&Itemid=129](http://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=387:istanbul-dedeman&catid=3:son-haberler&Itemid=129),27.11.2010).

[HTTP://www.setav.org/ups/dosya/44903.pdf](http://www.setav.org/ups/dosya/44903.pdf), 24.11.2010).

[HTTP://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm),04.12.2010).

[HTTP://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf),s.27,03.12.2010).

[HTTP://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf),s.9,03.12.2010).

[HTTP://www.mpm.org.tr/](http://www.mpm.org.tr/),24.11.2010.

[HTTP://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=144](http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=144),02.12.2010).

[HTTP://www.selp2.com/](http://www.selp2.com/), 02.12.2010).

[HTTP://www.isbank.com.tr/dosya/econ-tr_2004kobiler.pdf](http://www.isbank.com.tr/dosya/econ-tr_2004kobiler.pdf)).

[HTTP://www.kgf.com.tr](http://www.kgf.com.tr),Eriřim:02.12.2010.

[HTTP://www.kgf.com.tr/4_13.htm](http://www.kgf.com.tr/4_13.htm),02.12.2010.

[HTTP://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=387:istanbul-dedeman&catid=3:son-haberler&Itemid=129](http://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=387:istanbul-dedeman&catid=3:son-haberler&Itemid=129),27.11.2010).

[HTTP://www.sgk.gov.tr/wps/portal/Anasayfa/Istatistikler](http://www.sgk.gov.tr/wps/portal/Anasayfa/Istatistikler) 25.11.2010

[HTTP://www.ito.org.tr/ITOPortal/frmSDMBody.aspx?tabid=510&catalogID=946&mid=1...](http://www.ito.org.tr/ITOPortal/frmSDMBody.aspx?tabid=510&catalogID=946&mid=1...))

[HTTP://www.kobifinans.com.tr/tr/icerik.php?article=7595&Where=dergi&Category=0110...](http://www.kobifinans.com.tr/tr/icerik.php?article=7595&Where=dergi&Category=0110...)20.03.2008).

İGEME: KOBİ'ler ve İhracat, İGEME Yayını, 2005.

İKÜ: İstanbul Kültür Üniversitesi,**5.KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi**, Küresel Dinamikler ve KOBİ'ler, Kongre Kitabı, İstanbul, 2008.

İSO: **Ekonomi Durum Tespit Anketi Sonuçları, 2009-II**, İSO Yayınları, Şubat.2010.

İTO: **Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler; Mevcut Durum Ve Politikalar**, İTO Yayınları,2004.

KARACA, Yusuf: **İşletme Analizi, Pazarlama Stratejileri Yönetmel Bir Yaklaşım**, (Editörler: Ömer Torlak ve Remzi Altunışık), 2009.

KAVCIOĞLU, Şahap: **VI.KOBİ Zirvesi**, Sonuç Bildirgesi, 11-12.3.2010, (Erişim: http://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=387:istanbul-dedeman&catid=3:son-haberler&Itemid=129, 27.11.2010).

KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi V., İstanbul, 2008.

KOÇ, İdil Özlem; **Türk KOBİ'leri Bugünü ve Geleceği**, Arıkan Yayın, 2008.

KORKMAZ, Turhan; CURA, Gülşen: KOBİ'lerin Finansal Olanakları ve Finansal Yapıları: Zonguldak Çaycuma'daki KOBİ'lere Yönelik Anket Uygulaması, **3.KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi-İstanbul**, 17-18.Kasım.2006.

KOSGEB Kanunu, 12.04.1990 tarih ve 3624 sayılı Kanun.

KURNAZ, Hikmet; **VI.KOBİ Zirvesi**, Sonuç Bildirgesi, 11-12.3.2010, (Erişim: http://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=387:istanbul-dedeman&catid=3:son-haberler&Itemid=129, 27.11.2010).

KÜÇÜK, Orhan: **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi**, 3.Baskı, Ankara, Seçkin Yayınevi, 2007.

MEMİŞ, Hasan; SEVER, E. : Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde KOBİ'lerin Değerlendirilmesi, **Banka-Mali ve Ekonomik Yorumlar**, Sayı: 38, Ocak.2001.

MMO: **Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri**, MMO Yayınları, 2010.

MÜFTÜOĞLU, Tamer: **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ'ler**, Turhan Kitabevi, 2002.

MÜFTÜOĞLU, Tamer; DURUKAN, Tülin: **Girişimcilik ve KOBİ'ler**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2004.

OKTAY, E. ; GÜNEY, A.: **21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu**, Doğu Akdeniz Üniversitesi, KKTC, 2002.

ÖİK: KOBİ, 2006.

ÖZKAN, Sabahat: **Ekonomik ve Finansal Göstergeler**, KOSGEB Finansman Daire Başkanlığı KOBİ Finansal Araştırmalar Müdürlüğü, KOSGEB Yayını, Ankara, Mart.2010.

ÖZKAN, Sabahat: **2002 Yılı Genel Sanayi ve İşyeri Sayımı Sonuçları İl Dağılımları**, KOSGEB Yayını, Ankara, 2008.

ÖZTÜRK, İbrahim: **Girişimcilik Raporu**, İGİAD Yayınları, İstanbul,2008.

RESMİ GAZETE: 18.11.2005 tarih ve 25997 sayılı KOBİ Tanımı Yönetmeliği.

SARISOY, İdris; **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Vergi Teşvik Politikaları**, İTO yayınları, 2008.

TEKİN, Mahmut: **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, Yenilenmiş 4.Baskı, Ankara, 2004.

YILMAZ, Figen: **Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ’ler)**,T.İş Bankası Yayını, İktisadi Araştırmalar ve Planlama Müdürlüğü, Ankara, 2003.

YURTSEVEN, Rıdvan: **Girişimcilik, Küçük İşletme Kurmak ve Yönetmek**, Detay Yayıncılık, Ankara,2007.

YÜCEL,H.: Uluslararası Pazarlara Açılmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Rolü, **İGEME’den Bakış Dergisi**, Yıl:8,Sayı:26,Ankara,01-04.2004.

ZKÜ: **Sosyal Bilimler Dergisi**, Cilt:4, Sayı:7, 2008, Erişim:<http://www.setav.org/ups/dosya/44903.pdf>, 24.11.2010)