

T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT POLİTİKASI BİLİM DALI

TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ
İŞLETMELERİN

(KOBİ)

GELİŞİMİ VE FİNANSAL SORUNLARI

12519
(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

DANIŞMAN: PROF. DR. YUSUF TUNA

HAZIRLAYAN: MEHMET BEHZAT EKİNCİ

2501960301

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

İSTANBUL - 1999

İÇİNDEKİLER:

I

KISALTMALAR VII**GİRİŞ 1****BİRİNCİ BÖLÜM:KOBİ'LERİN TANIMI, ÖZELLİKLERİ, VE TÜRKİYE'DEKİ GELİŞİMİ 6****1.KOBİ NEDİR? 6****1.1.Türkiye'de KOBİ Tanımı 6****1.1.1.Kurumların KOBİ Tanımı 8****1.1.2.Odaların KOBİ Tanımı 9****1.1.3.KOBİ Kuruluşlarının Tanımları 11****1.2.Diğer Ülkelerde KOBİ Tanımı 12****1.2.1.ABD'de KOBİ Tanımı 12****1.2.2.Japonya'da KOBİ Tanımı 13****1.2.3.Avrupa Ülkelerinde KOBİ Tanımı 14****1.2.3.1.Almanya'da KOBİ Tanımı 14****1.2.3.2.Fransa'da KOBİ Tanımı 16****1.2.3.3.İtalya'da KOBİ Tanımı 16****1.2.4.Ortadoğu Ülkelerinde KOBİ Tanımı 17****1.3.Tanımlama ile İlgili Yaklaşım Teklifimiz 17****2.BÜYÜK İŞLETME – KOBİ AYIRIMI 21****2.1.Büyük İşletmelerin Özellikleri 22****3.KOBİ'LERİN ÖZELLİKLERİ 23****3.1.KOBİ'lerin Avantajları 23****3.2.KOBİ'lerin Dezavantajları..... 24**

4.KOBİ'LERİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE GELİŞİM SÜRECİ	26
4.1.Dönemler İtibariyle KOBİ'ler	29
4.1.1.Cumhuriyet Öncesi Dönem	29
4.1.2.Planlı Dönem Öncesi (1923 - 1964)	31
4.1.3.Planlı Dönem (1964 - +)	33
4.1.3.1. I. BYKP (1965 - 67)	33
4.1.3.2. II. BYKP (1968 - 72)	34
4.1.3.3. III. BYKP (1973 - 77)	35
4.1.3.4. IV. BYKP (1979 - 82)	35
4.1.3.5. V. BYKP (1985 - 89)	36
4.1.3.6. VI.BYKP (1990 - 94)	38
4.1.3.7. VII.BYKP. (1995 – 00)	39
5.TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN ÖRGÜTLENMESİ	41
5.1.Örgütlenmenin Gerekliliği	41
5.2.Türkiye'de KOBİ'lerin Örgütlenme Durumu	42
5.2.1.Ekonomik Alanda Örgütlenme	42
5.2.1.1.Birlikler	43
5.2.1.2.Konfederasyonlar	43
5.2.1.3.Vakıflar	43
5.2.1.4.Dernekler	44
5.2.2.Hukuki Alanda Örgütlenme	44
5.2.3.Siyasi Alanda Örgütlenme	44
5.3.Türkiye'de KOBİ'lere Destek Veren Kuruluşlar	45
5.3.1.KOSGEB	45
5.3.2.MEKSA	46
5.3.3.İGEMÜ	46
5.3.4.İGEME	47
5.3.5.TÜBİTAK	47

5.4.Türkiye’de KOBİ’lerin Örgütlenmesi Nasıl Daha Etkin Hale Getirilebilir?	48
5.4.1.Bilinçlenme	48
5.4.2.Tanımlanma	48
5.4.3.Hukuki Temsil	49
5.4.4.Siyasi Temsil	49
5.4.5.Üniversite - Sanayi İşbirliği	49
5.4.6.Fırsat Eşitliği	50

İKİNCİ BÖLÜM:TÜRKİYE’DE KOBİ’LERİN KARŞI KARŞIYA BULUNDUĞU SORUNLAR

1.TANIMLANMA SORUNU	51
2.ÖRGÜTLENME İLE İLGİLİ SORUNLAR	52
3.HUKUKİ SORUNLAR	52
4.BÜROKRATİK ENGELLER	54
4.1.İşletmenin Kendi Yapısından Kaynaklanan Bürokratik Sorunlar	54
4.2.İşletmenin Karşı Karşıya Bulunduğu Bürokratik Engeller	55
5.ALTYAPI İLE İLGİLİ SORUNLAR	57
5.1.Fizibilite Etütlerindeki Eksiklikler	58
5.2.Sanayi Sitelerindeki Problemler	59
5.3.Diğer Altyapı Sorunları	61
6.BEŞERİ KAYNAK MESELESİ	61
6.1.Eğitim Stratejisi ve Ortaya Çıkan Sorunlar	61
6.2.Yönetim Stratejisi ve Ortaya Çıkan Sorunlar	63
6.3.Personel Politikası ve Ortaya Çıkan Sorunlar	64
7.TEKNOLOJİK İLERLEMENİN TAKİBİ MESELESİ	65
8.İÇ VE DIŞ TİCARETTEKİ SORUNLAR	66
8.1.İç Ticaret	66
8.1.1.Kaynakların İç Piyasadan Temininde Karşılaşılan Sorunlar	66
8.1.2.Pazarlama ve Satışta Karşılaşılan Sorunlar	67

8.2.Dış Ticaret	68
8.2.1.Kaynakların Dış Piyasadan Temininde Karşılaşılan Sorunlar	68
8.2.2.Dış Talebi Karşılamada Ortaya Çıkan Sorunlar	70

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM:TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARI VE ALTERNATİF FİNANSMAN İMKÂN LARI 73

1.KOBİ'LERİN GENEL FİNANSAL SORUNLARI	73
1.1.KOBİ'lerin Kendi Yapılarından Kaynaklanan Sorunlar	75
1.1.1.Yönetim ve Organizasyondan Kaynaklanan Sorunlar	75
1.1.1.1.İşletme Yöneticilerinin Finansal Bilgi Sorunu	75
1.1.1.2.Finansmanla İlgili Bölüm Eksikliği	76
1.1.2.Sermaye Yapıları İle İlgili Sorunlar	76
1.1.2.1.Başlangıç Sermayesi ile İlgili Sorunlar	77
1.1.2.2.Çalışma Sermayesi ile İlgili Olumsuzluklar	78
1.2.KOBİ'lerin Kendileri Dışından Kaynaklanan Sorunlar	79
1.2.1.Mali Yapının Zayıflığı ve KOBİ'lerin Durumu	80
1.2.2.Enflasyon Ortamında KOBİ'ler	80
1.2.3.KOBİ'lerin Para Piyasasında Karşılaştıkları Sorunlar	81
1.2.3.1.Kredi Meselesi	81
1.2.3.1.1.Faizle İlgili Sorunlar	82
1.2.3.1.2.Kredi Temininde Gerekli Olan Belgeler ve Şartların Sebebi Olduğu Sorunlar	83
1.2.3.1.3.Kredi Miktarı ve Vadesi ile İlgili Sorunlar	86
1.2.4.Sermaye Piyasasında Karşılaşılan Sorunlar	87
1.2.4.1.Sermaye Piyasasına Giriş İmkânı ve KOBİ'ler	87
2.TÜRKİYE'DE KOBİ'LERE SAĞLANAN TEŞVİKLER VE KARŞILAŞILAN SORUNLAR	89
2.1.Yatırım Teşvikleri	91
2.2.İhracat Teşvikleri	94

2.3.Diğer Destekler	96
2.4.KOBİ'lerin Teşviklerle İlgili Karşılaştıkları Sorunlar	97
3.KOBİ'LER İÇİN ALTERNATİF FİNANSAL ARAÇLAR VE MODELLER	99
3.1.Araçlar	100
3.1.1.Kredi Garanti Fonu	100
3.1.2.Leasing	101
3.1.3.Factoring	102
3.1.4.Forfaiting	103
3.2.Modeller	104
3.2.1.Franchising	104
3.2.2.Sektörel Dış Ticaret Şirketi	106
3.2.3.Risk Sermayesi Şirketi	107
3.2.4.Küçük İşletme Yatırım Şirketi	108

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM:KOBİ'LERİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE FİNANSAL SORUNLARI İLE İLGİLİ ANKET ÇALIŞMASI 111

1.ANKETİN TANITIMI	111
1.1.Anketin Amacı	111
1.2.Anketin Kapsamı	112
1.3.Ankette Kullanılan Metot	113
2.ANKETİN DEĞERLENDİRİLMESİ	114
2.1. Bölüm I: İşletmenin Yapısı ile İlgili Sorular	115
2.2. Bölüm II: KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri	118
2.3. Bölüm III: KOBİ'lerin Genel Sorunları	121
2.4. Bölüm IV: KOBİ'lerin Finansal Sorunları	129
2.5. Nihai Değerlendirme	134

SONUÇ	137
BİBLİYOGRAFYA	141
EK:ANKET FORMU	149



KISALTMALAR:

AB	Avrupa Birliği
AESOB	Antalya Esnaf ve Sanatkâr Odaları Birliği
ASO	Ankara Sanayi Odası
Bİ	Büyük İşletme
BSMV	Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
BYKP	Beş Yıllık Kalkınma Planı
ÇEM	Çıraklık Eğitim Merkezi
DİE	Devlet İstatistik Enstitüsü
DTM	Dış Ticaret Müsteşarlığı
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
DV	Damga Vergisi
GATT	Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (General Agreement to Tariffs and Trade)
ĞİAD	Genç İşadamları Derneği
İDT	İktisadi Devlet Teşekkülü
İGEME	İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi
İGEMÜ	İhracat Genel Müdürlüğü
İTKİB	İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri
İTO	İstanbul Ticaret Odası
KGF	Kredi Garanti Fonu
KGV	Kambiyo Gider Vergisi

KİT	Kamu İktisadi Teşekkülü
KKDF	Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu
KOBİ	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Küçük ve Orta Boy İşletmeler
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayii Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KÖY	Kalkınmada Öncelikli Yöre
KÜSGEM	Küçük Sanayii Geliştirme Merkezi
KÜSGET	Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı
MEKSA	Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı
MPM	Milli Prodüktivite Merkezi
OKİK	Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu
SIAD	Sanayici ve İşadamları Derneği
SDTŞ	Sektörel Dış Ticaret Şirketi
SPK	Sermaye Piyasası Kurulu
TES-AR	Türkiye Esnaf - Sanatkâr ve Küçük Sanayi Araştırma Enstitüsü
TOBB	Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği
TOSYÖV	Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı
TTK	Türk Ticaret Kanunu
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu
UNIDO	Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma Teşkilatı (United Nations Industrial Development Organisation)

GİRİŞ

Boyut olarak küçük oldukları halde bulundukları ekonomilerde önemli faaliyetler gerçekleştiren birimlerdir KOBİ (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler)'ler... Bu özellikleri onları, söz konusu ekonomiler açısından hayati derecede öneme sahip kuruluşlar haline getirmektedir.

Bir canlının, “doğum-hayat-ölüm” şeklinde sıralanan hayat evrelerinden geçişi gibi ekonomik bir birim olarak işletmeler de “kuruluş-büyüme-yok olma” sürecini yaşarlar. Tabii, “yok oluş” evresini dikkate almazsak; daha çok “kuruluş” ve “büyüme” evreleri arasında gidip gelmektedirler. Yani işletmeler:

-Ya hep kuruldukları halde kalır, büyüme arzusu içinde olsalar bile gerekli çabayı sarf etmedikleri için beklenen atılımı yapamazlar;

-Ya kuruluşları sonrasında ciddi bir faaliyet içine girerek beklenen atılımı yapar ve büyük işletme haline gelirler, fakat birtakım sorunlar dolayısıyla bu durumlarını muhafaza edemezler;

-Ya da söz konusu süreci uygun bir şekilde izleyerek nihai hedef olan “büyük işletme” haline gelir ve bu durumlarını muhafaza ederler ve kendilerini sürekli yenilerler.

İşletmeler bu açıdan tahlil edildiğinde; süreç olarak daha çok ilk ikisinin gerçekleşmekte olduğu görülmektedir.

Genel konumları itibarıyla dikkate alındıklarında KOBİ'ler, bulundukları ekonomide nicel açıdan kıyas bile kabul etmeyecek derecede üstünlüğe sahip olmakla birlikte, gerek kendi yapılarından ve gerekse kendileri dışından kaynaklanan sorunlar dolayısıyla bu üstünlüklerini nitel açıdan muhafaza imkânına sahip olamamaktadırlar.

“Küçük” olmakla birlikte, “esnek” bir yapıya sahip olmaları, bu işletmeleri bulundukları ekonomilerde önemli hale getirmektedir. “Esneklik”, KOBİ’lerin üzerinde durulması gereken tipik özelliklerinden birisidir. Ekonomideki her türlü olumsuz şarta rağmen KOBİ’ler, bu özellikleri dolayısıyla söz konusu olumsuzluklardan bir şekilde sıyrılabilme gücüne sahiptirler. Tabii ki “Bu başarıyı zarar görmeden elde edebilmektedirler.” demek doğru olmayacaktır. Çünkü bu başarı, olumsuz şartlar içinde elde edilmektedir. Bu olumsuzluklardan kısaca bahsedecek olursak, şöyle bir sıralama yapabiliriz:

*Bu işletmeler, hem kendi içlerinde hem de dışarıda uygun bir örgütlenme yapısı içerisinde değildirler.

*Karşı kaşıya bulundukları hukuki, bürokratik, idari, teknolojik, ticari ve mali sorunlar gelişmelerini engelleyici niteliktedir.

*Faaliyette bulundukları piyasalar, büyümelerine imkân sağlayacak özellikte değildir.

Genel anlamda sorunlarını bu şekilde sıralayabileceğimiz KOBİ’lerin Türkiye’deki durumları, şu ana kadar bahsettiklerimizden farklı değildir. Toplam işletmelerin % 99’a yakın kısmını teşkil eden bu kuruluşlar, ekonomimizde çok önemli bir paya sahip olmakla beraber, bu payı karşılayacak derecede imkânlara sahip değildirler. İktisadi tarihimizi incelediğimizde; yapı itibarıyla oldukça köklü bir maziye sahip olduklarını gördüğümüz KOBİ’lerin ,günümüzdeki halleriyle kıyasladığımızda, çok da yol kat edememiş olduklarını ifade etmemiz yanlış olmayacaktır. Köklerini 13. yüzyıldaki “Ahilik Sistemi”ne kadar dayandırabileceğimiz KOBİ’lerle ilgili olarak gözlemlediğimiz olumsuzlukları şöyle sıralamamız mümkündür:

- Ekonomideki yerleri tam olarak belli değildir.
- Yönetim ve organizasyon konusunda yetersizdirler.
- Örgütlenme konusunda aşılamayan bazı engelleri mevcuttur.
- Bilgi ve eğitim konusunda eksiklikleri vardır.
- Finansal açıdan birtakım ciddi sorunlarla karşı karşıyadırlar.

Sahip oldukları köklü geçmişe rağmen, çözülemeyen ve karşı karşıya bulunulan bu sorunların hepsi ayrı bir önem taşımaktadır. Her biri KOBİ'ler için gelişimi engelleyici faktör olarak ortaya çıkmaktadır. Bizim bu çalışmamızda ele alacağımız ,esasen, “finansal sorunlar” olacaktır. “Finansman”ı işletme için gerekli olan en önemli ihtiyaç olarak görmemekle birlikte diğer birçok soruna da nispeten kaynaklık ediyor olması itibariyle önemli olarak değerlendirmekteyiz. Dolayısıyla çalışmamızda diğer sorunları da dile getirerek çözümlere ulaşmaya çalışmakla beraber esas ağırlığı finansal sorunlara vereceğiz. Bu çerçevede, finansal sorunları ayrıntıları ile tahlil ederek çözümleri yönünde fikir vermeye çalışacağız.

Çalışmamız bir yönü itibariyle; Türkiye’de KOBİ’lerin gelişim sürecinin aktarılması ve KOBİ’lerin sorunlarının ortaya konulması açısından “masa başı çalışması” niteliğindedir. Diğer yönü itibariyle ise; KOBİ’lerin genel ve finansal sorunlarının bizzat işletmecilerle yapılan anketle tespit edilmeye çalışılması dolayısıyla “saha çalışması” niteliğindedir. Bu metotlara bağlı olarak başvuru kaynaklarımız, ilk çalışma için: kitap, makale, istatistikler vb. yazılı eserler iken; ikinci çalışma için, bizzat işletmecilerin kendi beyanları olacaktır.

Çalışmamız, 5 bölümden oluşmakta olup, ilk bölümde önce KOBİ’lerin tanımlanması konusuna ve özelliklerine değinilmiştir. Burada gerek Türkiye’deki ve gerekse diğer ülkelerdeki KOBİ tanımları dikkate alınmış ve kıyaslamalar yapılarak

farklılıklar ortaya konmaya çalışılmıştır. Ayrıca, KOBİ'lerin çerçeveli bir tanıma sahip olmayışları, önemli bir sorun olarak değerlendirilmiş ve bu konuda "Tanımlama ile İlgili Yaklaşım Teklifimiz" başlığı altında KOBİ'lerin tanımlanması konusunda farklı bir yaklaşım tarzı ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu bilgilerden sonra KOBİ'lerin Türkiye'deki gelişim süreçleri, tarihi perspektif içerisinde ele alınmış; Cumhuriyet öncesi, sonrası ve planlı dönemler itibariyle incelemeler yapılmıştır. İlaveten, KOBİ'lerin Türkiye'deki örgütlenmeleri konusu detaylı bir şekilde ele alınmış ve ekonomik, hukuki ve siyasi olmak üzere üçlü bir inceleme yapılmaya çalışılmıştır. Ayrıca, "Türkiye'de KOBİ'lere Destek Veren Kuruluşlar" başlığı ile birtakım kuruluşlarla "KOBİ'lerle ilgili icraatları ve planları" hakkında yapılan yazışmalardan hareketle elde edilen bilgilerin aktarımında bulunulmuştur. Bölümün sonunda "Türkiye'de KOBİ'lerin Örgütlenmesi Nasıl Daha Etkin Hale Getirilebilir?" sorusuna cevap olmak üzere birtakım teklifler sunulmaya çalışılmıştır.

"Türkiye'de KOBİ'lerin Karşı Karşıya Bulunduğu Sorunlar" Başlığı altında ele alınan ikinci bölümde, KOBİ'lerin genel sorunları bazı ayrıntılarıyla verilmeye çalışılmıştır. Bu çerçevede hukuki, bürokratik, altyapı ile ilgili, beşeri, teknolojik ve iç ve dış olmak üzere ticari sorunları ortaya konulmaya çalışılmış, sorunların çözümüne yönelik teklifler aktarılmaya çalışılmıştır.

Üçüncü bölümde, esas konu yani "KOBİ'lerin finansal sorunları" ele alınmıştır. Bu çerçevede, işletmelerin kendi yapılarından ve kendileri dışından kaynaklanan sorunlar; genel sorunlar olarak detaylarına kadar incelemeye tâbi tutulmuş, çözümler aktarılmaya çalışılmıştır. Bu genel finansal sorunlara ilaveten, KOBİ'lere sağlanan teşviklere değinilmiş ve bunlarla ilgili sorunlardan bahsedilmiştir. Konu sonunda ise Türkiye'de KOBİ'lerin istifade etmeleri bir yana, birçoğunun varlığından dahi haberdar olmadığı alternatif finansal araçlar ve

modellere genel hatlarıyla değinilmiştir. Burada amaç, KOBİ'lerin faydalanabileceği alternatif finansal imkânların varlığını ortaya koyabilmektir.

Dördüncü bölümde, anketle ilgili çalışmalar yapılmıştır. Burada, anket verilerinden hareketle araştırma boyunca ortaya konan sorunların varlığını teyit etme amacı güdülmüştür. Elde edilen cevaplar bu amaçla değerlendirilerek sorunlar, pratikteki haliyle ortaya konulmuş, işletmecilerin de katkılarıyla çözümler sıralanmaya çalışılmıştır.

Sonuç bölümünde ise genel bir özet verilerek tespit edilen önemli noktalar ortaya konmuştur.



BİRİNCİ BÖLÜM:KOBİ'LERİN TANIMI, ÖZELLİKLERİ VE TÜRKİYE'DEKİ GELİŞİMİ:

1.KOBİ NEDİR?

“Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler” şeklinde ifade edilen bu işletmeler genelde, bulundukları ülke ekonomilerinde en büyük paya sahip olan ekonomik birimlerdir. Bu oran ,mesela, Türkiye’de % 99; ABD’de % 97’dir.¹ Söz konusu oranlar, bu işletmelerin ülke ekonomileri için ne derecede hayati öneme sahip olduklarının göstergesidir.

Şimdi de bu işletmelerin gerek Türkiye’deki ve gerekse diğer ülkelerdeki tanımlarını aktarmaya çalışacağız.

1.1.TÜRKİYE’ DE KOBİ TANIMI.

Ülkemiz ekonomisindeki işletmelerin neredeyse tamamını oluşturan KOBİ’ler, tanımsızdırlar. Daha doğrusu, net bir tanıma sahip değildirler. Bunun sebebi, belki de KOBİ’lerin öneminin yeterince anlaşılamamış olmasındandır. Halbuki işletmelerin % 99’luk kısmını teşkil eden bu kuruluşlar, şu ana kadar

¹ Taylan Erten, “Tekelleşmenin Panzehiri”, Dünya, 26.04.1996, S.13.

tanımlanmış olmalıydılar. TOSYÖV tarafından açıklanan “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sayısal Boyutu” konulu araştırma raporunda, Türkiye’de halihazırda 30 üzerinde tanımın mevcudiyetinden bahsedilmektedir.² Aslında KOBİ’lerle ilgili olarak yapılması gereken ilk çalışma , neden bu kadar çok tanımın var olduğunun sebebini araştırmaya yönelik olsa, herhalde KOBİ’lerin sorunlarının önemli bir kısmı çözüme kavuşur. Gerçi bu çeşitlilik, belki de optimal bir tanıma ulaşılmasında faydalı olacaktır ama şu an için bir kargaşaya sebep olmaktan başka bir işe yaramadığı kesin...

KOBİ’lerin tanımı konusunda da belli bir konsensüse ulaşılmış değildir. Bu durum, gerek ülke ekonomisinin yapısal yönden farklı oluşuna bağlı olarak işletmelerin de yapı itibariyle farklılık arz etmesinden ve gerekse birincisine bağlı olarak objektif kıstasların ortaya konamayışından kaynaklanmaktadır.

Acaba KOBİ’lerin tanımında neler dikkate alınacaktır? Çalışan sayısı, sermaye yapısı, işletmenin faaliyet hacmi vb. nicel ölçütler mi yoksa işletmenin yönetim, finansman, pazarlama vb. yönleri ile ilgili nitel ölçütler mi dikkate alınacaktır?

Bir uzmanın “KOBİ’lerin Tanımlanması” konusundaki yaklaşımı dikkate değer bir tarzdadır:³

“KOBİ’lerin herkesin kabul edebileceği, her yerde ve her zaman geçerli genel bir tanımı yoktur. Konu, bilimsel açıdan gerekli olgunluğa henüz kavuşmadığından, bilimsel gerçeklere uygun objektif bir tanım aramanın anlamı da yoktur. Böyle bir uğraş, abesle iştigalden öteye gidemez. Konuya esas olan amaca, sektöre ve bölgeye göre pragmatik tanımlar geliştirilmesi gerekmektedir. Başka bir deyişle, herkes tarafından kabul edilecek, her zaman ve her yerde geçerli bir tanım değil; amaca göre tanım geliştirilmelidir. Dolayısıyla amacın değişmesiyle KOBİ tanımının

² Melih Çuhadar, “Kobi, Adın Ufo Olsun”, Hedef, İTKİB Yayını, Şubat 1996, s.36.

da değişmesi mümkündür. Bu değişme, tanımın bir sakıncası değil; tam tersine, konunun özelliklerinin bir gereği olarak değerlendirilmelidir.”

Ülkemizde yapılan tanımlarda genelde çalışan sayısı dikkate alınmaktadır, yani sadece nicel ölçütler esas alınarak oluşturulmaktadır. Dolayısıyla söz konusu tanımların, bu yönleri itibarıyla yetersiz oldukları söylenebilir. Oysa nitel ölçütlerin de dikkate alınmasıyla yapılacak olan tanımlar, söz konusu işletmeleri tarif konusunda daha gerçekçi olacaktır. Takip eden konularda Türkiye ve diğer ülkelerdeki KOBİ tanımlarına ve aradaki farklara, çelişkilere, avantaj ve dezavantajlara dikkat çekmeye çalışacağız. Sonunda da tanım konusunda kendi fikrimizi ilave edeceğiz. Bu fikir ilavesi, mevcut tanımlara yeni bir tanesini eklemek için değil; fakat farklı bir yaklaşım tarzına ulaşmak amacıyla gerçekleştirilecektir.

1.1.1.KURUMLARIN KOBİ TANIMI

Bu başlık altında, kamu kuruluşlarının KOBİ’lerle ilgili tanımlarına yer vereceğiz. Aktaracağımız bu tanımlarla devletin KOBİ’lere bakış açısı da kısmen anlaşılacaktır.

İlk olarak, DİE’nin tanımına bakalım. Diğer kamu kuruluşları gibi, DİE’nin de KOBİ’lerle ilgili tanımlamaları zamanla değişiklik arz etmiştir. En son tanımlamada ise dörtlü bir sınıflamaya gidildiği görülmektedir.⁴

Bu tanıma göre:

1-9 personel çalıştıran işletmeler, Çok Küçük İşletme (Mikro);

10-49 personel çalıştıranlar, Küçük Ölçekli İşletme;

50-99 personel çalıştıranlar, Orta Ölçekli İşletme; ve

100’ den fazla personel çalıştıran işletmeler de Büyük Ölçekli İşletme olarak tanımlanmaktadır.

³ Tamer Müftüoğlu, Türkiye’de Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler:Sorunlar*Öneriler, EGS Bank Yayınları, No:1, Ankara, Şubat 1997, ss.100-101.

DPT'nin tanımı ise, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın koordinatörlüğünde Halk Bankası'nın konu ile ilgili görüş bildirmesiyle oluşturulmuştur. Aktaracağımız tanım, esasen Halk Bankası'nın 1996 yılı için geçerli olan tanımı olmakla birlikte, DPT'nin de görüşü alınarak oluşturulması dolayısıyla aynı zamanda DPT tanımı olarak da kabul edilebilir. Söz konusu tanım şöyledir.⁵

1 ile 100 arasında personel çalıştıran ve kanuni defter kayıtlarındaki arsa ile bina dışındaki net sabit yatırım (makina, teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları) tutarı 15 milyar TL'sini aşmayan işletmeler Küçük;

100 ile 250 personel çalıştıran ve kanuni defter ve kayıtlarındaki arsa ile bina dışındaki net sabit yatırım tutarı 15-30 milyar arasında kalan işletmeler Orta;

250 personelden çok çalışanı olan ve bina ile arazi dışında kalan net sabit yatırım tutarı 30 milyar TL'sini aşan işletmeler ise Büyük Ölçekli İşletme olarak kabul edilmektedir.

Dikkat edilirse kamu kurumlarının tanımlamalarında esas alınan ölçü, başta çalışan sayısı olmak üzere nicel özelliktedir. Halbuki işletmelerin sadece nicel özelliklerinin değil; aynı zamanda nitel özelliklerinin de mevcut olduğu ve bunların da işletmeyi tanımlama konusunda önemli faktörler olduğu, bilinen bir gerçektir. Dolayısıyla herhalde şu yargıya varmak pek yanlış olmasa gerek... Devletin KOBİ'lere yaklaşımı, tanımlarından da anlaşıldığı gibi, bunlara yeterli önemin verilmediğinin birer işaretidir.

1.1.1.ODALARIN KOBİ TANIMI

Burada sadece İTO, Ege Bölgesi Sanayi Odası, Kayseri Ticaret Odası ve Gaziantep Sanayi Odası tanımlarına yer vereceğiz.⁶

⁴ Müftüoğlu, a.g.e., s.133.

⁵ Müftüoğlu, a.g.e., s.134.

İTO tanımında sadece çalışan sayısı dikkate alınmış ve Orta Ölçekli İşletme ismi hiç zikredilmeden direkt olarak küçük-büyük ayırımı yapılmıştır. Buna göre, çalışan sayısı, 25'ten az olan işletmeler Küçük; 25'ten fazla olan işletmeler ise Büyük Ölçekli İşletme olarak tanımlanmaktadır.

Ege Bölgesi Sanayi Odası tanımında Orta Ölçekli İşletmeler de dikkate alınmıştır. Bu çerçevede 5 ile 50 arasında çalışana sahip olan işletmeler Küçük; 50 ile 199 arasında çalışanı olan işletmeler de Orta Ölçekli İşletmelerdir.

Kayseri Ticaret Odası tanımında söz konusu üst limitler daha da aşağıda tutularak tanımlanmaya gidilmiştir. 5 ile 15 arasında çalışanı olan işletmeler Küçük; 15 ile 50 arası çalışanı olan işletmeler ise Orta Ölçekli İşletmelerdir.

Gaziantep Sanayi Odası tanımının ise en çaplı tanım olduğu söylenebilir. Söz konusu tanımda çalışan sayısına ilaveten makina parkı değeri ve işletme sermayesi gibi diğer nicel ölçütler de dikkate alınmıştır.

*1-9 çalışanlı işletmeler Küçük; 10-100 çalışanlı olanlar ise Orta Ölçekli İşletmedir.

*Makina parkı değeri 50 milyondan az olan işletmeler Küçük; 50 ile 750 milyon arasında olan işletmeler ise Orta Ölçekli İşletmedir.

*İşletme sermayesi, 30 milyondan az olan işletmeler Küçük; 30 ile 500 milyon arası olanlar ise Orta Ölçekli İşletmedir. Tabii, söz konusu rakamların revize edilmesi gerektiğini de bu arada ifade etmeliyiz.

Vermiş olduğumuz bu tanımlar sonrası belirtmeliyiz ki çerçeveli bir tanıma yani KOBİ'leri hem nicel hem de nitel yönleri itibariyle içine alabilecek bir tanıma ulaşabilmiş değiliz. Demek ki KOBİ'ler halen gerektiği gibi anlaşılabilmiş değildir.

⁶ Müftüoğlu, a.g.e., ss.128-129.

1.1.3.KOBİ KURULUŞLARININ TANIMLARI

Belli başlı KOBİ kuruluşlarının tanımını vereceğiz.

KÜSGEM'le birleşerek KOSGEB'i oluşturmadan önce bir KOBİ kuruluşu olarak faaliyet gösteren KÜSGET'in tanımı şöyledir.⁷

1-9 personel çalıştıran işletmeler Küçük;

10-49 personel çalıştıran işletmeler Orta;

50'nin üzerinde personel çalıştıran işletmeler ise Büyük Ölçekli İşletmedir.

Bahsedilen iki kuruluşun birleşmesiyle ortaya çıkan KOSGEB'in tanımında ise yine aynı ölçü dikkate alınmakla birlikte daha yüksek rakamlar söz konusudur. Bu tanım KOBİ'lerle ilgili olan ve kanuna dayanan tek tanımdır.⁸ Söz konusu kanun, 3624 sayılı KOSGEB Kanunu olup 2. maddesinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin tanımı yapılmıştır. Bu maddede:

“İmalat sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri, Küçük Sanayi İşletmelerini; 51-150 işçi çalıştıran sanayi işletmeleri, Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerini ifade eder.” denilmektedir.

Bu tanımın tahlili sonrası göze çarpan eksiklikleri, şöyle sıralanabilir:

*Daha evvel bahsetmiş olduğumuz nicel ölçüt, yine tek başına esas alınmıştır.

*Dikkate alınan sektör sadece imalat sanayii olup ulaştırma, İnşaat, Ticaret vb. sektörlerden bahsedilmemektedir.

TOSYÖV tanımına gelince; Küçük ve Orta şeklinde bir ayırım yapılmadığı görülmektedir. Tanımda, 5 ile 200 arasında çalışanı olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir.⁹

KOBİ kuruluşlarının tanımlarının da yeterli nitelikte olmadığı belirtilebilir. Zaten bu kuruluşlar, aralarında koordinasyon olmayışı, farklı ölçülerle hareket etmeleri vb. iddialarla eleştirilmektedir. Bunlardan birini aşağıya alıyoruz.¹⁰

⁷ Müftüoğlu, a.g.e., s.139.

⁸ Sedat Karşlı, “Nedir Şu KOBİ'ler?”, Dünya, 19 Haziran 1997, s.6.

“KOSGEB’e göre 1 işçi çalıştırıyorsanız KOBİ olabilirsiniz. Ama, TOSYÖV’ün KOBİ tanımına girmek isterseniz asgari 5 işçi, DİE’nin tanımına girmek isterseniz asgari 9 işçi çalıştırmanız gerekiyor.”

Bu eleştiriyi de dikkate alarak söyleyebileceğimiz, şudur: KOBİ’lerin asıl sorunlarından ilki, belki de tanımsızlıklarıdır. Dolayısıyla bu sorunla ilgili çözüm yolu bulunmadan diğer sorunlara geçilmesi pek uygun olmasa gerek...

1.2.DİĞER ÜLKELERDE KOBİ TANIMI

Müteakip konularda ABD, Japonya ve belli başlı Avrupa Ülkeleri’nde oluşturulmuş KOBİ tanımlarını aktarmaya çalışacağız. Burada dikkat çekmek istediğimiz husus, genel itibariyle düşünüldüğünde söz konusu ülkelerdeki mevcut KOBİ tanımlarının bizdekilere göre biraz daha ayrıntılı olduğudur. Buna bağlı olarak KOBİ’lere verdikleri önemin, bizdekine göre daha fazla olduğu da ortaya çıkan diğer bir gerçektir.

1.2.1.ABD’DE KOBİ TANIMI

Toplam işletmeler içinde % 97’lik kısmını¹¹ KOBİ’lerin oluşturduğu ABD’de resmi bir tanım mevcut değildir. Yapılan tanımlarda da esasen çalışan sayısı dikkate alınmakla birlikte bazılarında satış tutarı da dahil edilerek tanımlamaya gidilebilmektedir. ABD’de 100’e kadar işçi çalıştıran işletmeler Küçük; 1000’e kadar işçi çalıştıran işletmeler de Orta Ölçekli İşletme olarak kabul edilmektedir. Bu sınırlar, istisnai durumlarda ilki için 500’e; ikincisi için 1500’e kadar artırılabilmektedir.¹²

⁹ TOSYÖV, “Kobi’ler Türkiye’nin Sigortasıdır...”, Broşür, Aralık 1998.

¹⁰ Çuhadar, a.g.m., s.36.

¹¹ Erten, a.g.m., S.13.

¹² Müftüoğlu, a.g.e., s.107.

1.2.2.JAPONYA'DA KOBİ TANIMI

Japonya'da KOBİ tanımları, çalışan sayısı, sermaye ve sektör esasına göre yapılmaktadır.¹³ KOBİ'lerle ilgili olarak yapılan genel tanımlama şöyledir.¹⁴

SEKTÖR	SERMAYE (YEN)	ÇALIŞAN SAYISI
İMALAT, MADEN, ULAŞTIRMA, DİĞERLERİ	100 milyon veya daha az	300 veya daha az (Madencilik Sektörü'nde 1000 veya daha az)
TOPTANCILIK	30 milyon veya daha az	100 veya daha az
PERAKENDECİLİK	10 milyon veya daha az	50 veya daha az

Bu tanımlama "KOBİ Ana Kanunu"nda yapılmıştır. Ayrıca bu genel tanımlamanın yanında daha ayrıntılı tanımlar da mevcuttur. "Vergilendirmede Özel Tedbirler Kanunu"na göre yapılan tanımlama aşağıdaki gibidir.¹⁵

İŞLETME BOYUTU	İMALAT SEKTÖRÜ	TİCARET SEKTÖRÜ
CÜCE İŞLETME	5'ten az işçi	1-2 işçi
ÇOK KÜÇÜK İŞL.	20'den az işçi	3-4 işçi
KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME	300'den az işçi ve ödenmiş sermayesi 100 milyon Yen'den az	Toptancı :100'den az. Perakendeci:50'den az ve ödenmiş sermayesi 10 milyon Yen'den az.

Görüldüğü gibi, bu tanımlamada Küçük ve Orta Ölçekli yanında daha küçük karakterli bir yapıya sahip olan işletmeler de göz önüne alınmış ve "Cüce İşletme" olarak sınıflandırılmışlardır.

¹³ Karşlı, a.g.m., s.6.

¹⁴ Emine Kıldırıcı, "Japon Modeli KOBİ", Girişim, TOSYÖV Yayını, Mart 1996, Sayı:2, s.23.

¹⁵ Müftüoğlu, a.g.e., s.114.

1.2.3.AVRUPA ÜLKELERİ'NDE KOBİ TANIMI

Bu ülkelerde oluşturulan tanımları ayrı ayrı vermeden önce Avrupa Toplulukları Komisyonu'nca oluşturulan tanımlamadan bahsetmek istiyoruz. Komisyon, tek bir tanımlamaya gidilebilmesi ve bu konuda yeknesaklığın sağlanabilmesi için hazırlamış olduğu raporda tek bir Avrupa Birliği tanımından bahsetmektedir. Bu amaçla, 1998 yılının başından itibaren geçerli olmak üzere aşağıdaki tanımı teklif etmiştir.¹⁶

Buna göre:

*İşçi sayısı 10'dan az olan işletmeler, Mikro (çok küçük) işletmeler;

*İşçi sayısı 50'den az olan,

yıllık cirosu 7.000.000 ECU(EUR) veya

yıllık bilanço tutarı 5.000.000 ECU(EUR)'yu

geçmeyen işletmeler, Küçük;

*İşçi sayısı 50 ile 250 arasında olan,

yıllık cirosu 40.000.000 ECU(EUR) veya

yıllık bilanço tutarı 27.000.000 ECU(EUR)'yu

geçmeyen işletmeler, Orta Ölçekli olarak tanımlanmaktadır.

Ayrıca tüm işletmeler için şu şartın geçerliliğinden de bahsedilmiştir. KOBİ kapsamına girebilmek için söz konusu şirketin sermayesinin % 25'inden fazlasının bir ya da birkaç büyük işletmeye ait olmaması gereklidir.

Şimdi de ülkelerde yapılan tanımları gözden geçirelim.

1.2.3.1.ALMANYA'DA KOBİ TANIMI

Almanya'da KOBİ tanımlanmasında genel kabul görmüş ölçütlerden hareket edilmektedir. Nicel ölçütler yanında nitel ölçütler de dikkate alınmaktadır. Dikkate alınan nitel ölçütlerden en çok üzerinde durulanları şunlardır:¹⁷

*İşletme ve işletme sahibi arasındaki özdeşleşme,

¹⁶ Kayaalp Cinel, "Kobi Eylem Yılına Veda Ederken, Kobi'lerin Tanımlanması Sorunu Çözüm Bekliyor." Hedef, İTKİB Yayını, Aralık 1996, Sayı:36, s.59.

- *Sermaye piyasasındaki finansman problemleri,
- *İşletme sahibinin işletmenin her yönünden sorumlusu konumunda bulunması,
- *İşletmenin bağımsız oluşu.

Söz konusu ölçütlerin tipik KOBİ özellikleri olduğu rahatlıkla fark edilebilmektedir. Bu ilişkiyi şu şekilde formüle etmek mümkündür. Bu özelliklerin mevcudiyeti, işletmenin küçüklüğü manasına; bunlardan uzaklaşma ise küçük işletme olmaktan uzaklaşılması manasına gelir.

Nicel ölçüt olarak, genel yaklaşıma benzer bir şekilde istihdam edilen işçi sayısı esas alınmakla birlikte, yatırılan sermaye ve yıllık satış tutarı da dikkate alınmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Araştırma Enstitüsü (Institut für Mittelstandsforschung) tarafından yapılan sınıflamayı¹⁸ aşağıya alarak konu ile ilgili son noktayı koymuş olalım.

SEKTÖR	ÇALIŞAN SAYISI	YILIK SATIŞ TUTARI (DM)
A) İMALAT SEKTÖRÜ		
-Küçük İşletme	1-49	2 milyona kadar
-Orta İşletme	50-499	2 milyon-25 milyon
B) TOPTAN TİCARET		
-Küçük İşletme	1-9	1 milyona kadar
-Orta İşletme	10-99	1 milyon-50 milyon
C) PERAKENDE TİC.		
-Küçük İşletme	1-2	500 bine kadar
-Orta İşletme	3-99	500 bin-10 milyon
D) ULAŞTIRMA, HABERLEŞME VE HİZMET		
-Küçük İşletme	1-2	100 bine kadar
-Orta İşletme	3-49	100 bin-2 milyon

¹⁷ Müftüoğlu, a.g.e., s.108.

¹⁸ Müftüoğlu, a.g.e., s.108.

1.2.3.2.FRANSA'DA KOBİ TANIMI

Fransa'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konfederasyonu'nun KOBİ'ler için yaptığı sınıflamada el sanatları (esnaf) da dikkate alınmaktadır.¹⁹

<i>İŞLETME BÜYÜKLÜĞÜ</i>	<i>İŞÇİ SAYISI</i>
EL SANATLARI	1-9
KÜÇÜK ÖLÇEKLİ İŞL.	10-50
ORTA ÖLÇEKLİ İŞL.	51-500

Belirtilmesi gereken şu sınırlar da mevcuttur:²⁰

*KOBİ olabilmek için yıllık satış tutarının 50.000.000 Fransız Frank'ının altında olması gereklidir.

*10 işçinin altındaki personele sahip işletmeler, KOBİ olarak kabul edilmemektedir.

Ayrıca, Fransa'daki nitel kıstaslar da şöyle sıralanabilir:

*İşletme ve sahibi arasındaki özdeşlik.

*İşletme sahibinin her yönden sorumluluğu.

Almanya'da göz önüne alınan nitel ölçütlerden ikisine benzeyen bu özellikler için de aynı ilişkinin var olduğu ileri sürülebilir.

1.2.3.3.İTALYA'DA KOBİ TANIMI

Her iki türdeki ölçütler, bu ülkede de esas alınmaktadır. Personel sayısı ve sabit sermaye tutarı göz önüne alınan nicel ölçütlerdir; nitel ölçütler ise yönetim ve

¹⁹ Müftüoğlu, a.g.e., s.110.

organizasyon ile ilgilidir. Yönetimde işbölümüne gidilmesi, yani profesyonelliğin varlığı, işletmenin Büyük; profesyonel yönetimin olmayıp yönetimin tek elde toplandığı, takım çalışmasının olmadığı işletmeler ise Küçük Ölçekli olarak kabul edilmektedir. Salt nicel ölçütlerin esas alındığı tanımlama şöyledir:²¹

“En çok 500 işçinin istihdam edildiği ve sabit sermaye yatırım tutarı 3.000.000.000 Lire’i geçmeyen işletmeler, KOBİ’dir.”

1.2.4.ORTADOĞU ÜLKELERİ’NDE KOBİ TANIMI

Bu ülkeler grubunda tanımlamalar, gelişmişlik seviyesine göre farklılık arz etmektedir. Mesela; Irak, Ürdün, Kuveyt, Suudi Arabistan ve Suriye’nin içinde yer aldığı grupta, Küçük Sanayi için belirlenen ölçü, 1 ile 49 arasında işçi çalıştırılmasıdır. Mısır’da ise 10 ile 100 arasında işçi çalıştıran ve makina parkı değeri 500.000 Mısır Paund’unu aşmayan işletmeler bu kategoride değerlendirilmektedir.²²

1.3.TANIMLAMA İLE İLGİLİ YAKLAŞIM TEKLİFİMİZ

Türkiye’de KOBİ’ler konusunda yeknesak bir tanımın veya tanımların mevcut olmadığını ve TOSYÖV’ün ,yaptığı bir araştırma ile, 30 üzerinde tanımın varlığını tespit ettiğini önceki konularda aktarmıştık. Biz de burada yeni bir tanım oluşturarak mevcut tanımlara bir yenisini ilave etmek niyetinde değiliz. Ancak amacımız, mevcut tanımların yerine yeni bir takım çerçeveli ve yeknesak tanımların oluşturulmasını sağlamaya yönelik, farklı bir yaklaşım teklifinde bulunmaktır.

²⁰ Müftüoğlu, a.g.e., ss.110-111.

²¹ Müftüoğlu, a.g.e., s.113.

²² Müftüoğlu, a.g.e., ss.118-119.

Mevcut tanımlar belki bir şekilde bir kısım kuruluşları ifade ediyor olabilir ve bundan hareketle tanımların çeşitliliğinin sakıncasının olmadığı iddia edilebilir. Ancak, bu iddia doğru olmakla birlikte, en azından temel seviyede belli bir yeknesaklığın olmayışının karmaşaya sebep olduğu da bilinen bir gerçektir. Tanımlarda ,mesela, ölçütler konusunda yeknesaklığın veya sadece birtakım ölçütlerin dikkate alınışı, bunların sağlıklı olmayışını da beraberinde getirmektedir. Dolayısıyla bir şekilde KOBİ'leri tanımlayıcı bazı yeknesak tanımlara ihtiyaç olduğu, göz ardı edilemeyecek bir gerçektir.

Şimdi de konu ile ilgili yaklaşım teklifimize geçmek istiyoruz. Amacımız çerçeveli ve yeknesak tanımlar oluşturulmasını sağlamak olduğundan bunun için bir komisyon oluşturulması gerektiğini düşünüyoruz. Bu komisyonun ismi mesela; **“KOBİ TANIM OLUŞTURMA VE GELİŞTİRME KOMİSYONU”** veya **“KOBİ TANIMLAMA KOMİSYONU”** olabilir.

Komisyon üyelerine gelince; bunlar, akademisyen, bürokrat ve KOBİ temsilcilerinden oluşacaktır.

Kombinasyon ise şu şekilde olabilir:

% 40 akademisyen,

% 30 bürokrat,

% 30 KOBİ temsilcisi.

Akademisyenlere ağırlık vermemizin sebebi, onların bu konuda söyleyecek çok sözlerinin olduğunu düşünmemizden kaynaklanmaktadır.

Komisyon'un organik yapısı da şu şekilde olmalıdır. (Konuyu basitleştirmek ve anlaşılır kılmak için üye sayısının 10 olduğunu düşünelim.)

BAŞKAN

BÜROKRAT

BAŞKAN YARDIMCISI

AKADEMİSYEN

KARAR VERİCİ KURUL

AKAD.	KOBİ TEM.	BÜROK.	KOBİ TEM.	AKAD.
-------	-----------	--------	-----------	-------

DANIŞMA (YARDIMCI) KURULU

AKAD.	BÜROK.	KOBİ TEM.
-------	--------	-----------

Şimdi de Komisyon'un "TEMEL İCRAAT PROGRAMI"na gelelim:

1)Hedef işletmeler belirlenecektir.

Bu çerçevede, işletme boyut tespiti yapılacaktır. Mikro, Küçük ve Orta vb. şeklinde... Bu konuda diğer ülkelerin tanımlarına müracaat edilebilir.

2) Nitel ve Nicel ölçütler belirlenecektir.

Mevcut tanımlarda genellikle sadece çalışan sayısı dikkate alınmaktadır. Bazı tanımlarda sermaye yapısı ve sahip olunan değerler de yer almaktadır. Ancak nitel ölçütleri içine alan tanımlar mevcut değildir.

3) Nitel ve Nicel ölçütlerle ilgili olarak ekonomik faaliyet alanları dikkate alınarak uygun kombinasyonlar oluşturulacaktır.

Bu şekilde oluşturulacak tanımlar, daha çerçeveli olacaktır. Kimi işletmeler ,yapıları gereği, sermaye-yoğun, kimileri de emek-yoğun üretim tarzına sahiptirler. Bu özelliklerin de dikkate alınması gereklidir. Bu ve benzeri durumlarda nitel-nicel ölçüt ayırımı, tanımlamayı kolaylaştırıcı özelliğe sahip olacaktır.

Mesela; paket program üreten bir bilgisayar şirketini ele alalım. Bu işletme için ölçü olarak; çalışan sayısı dikkate alınarak bir tanımlama yapılsa, tanım eksik olur veya sermayesi, cirosu ele alınsa sadece nicel ölçütlerle hareket edilmiş olacaktır. Bu durumda nitel ölçütler ihmal edilmiş olacaktır. Halbuki nicel ölçütleri itibariyle Büyük İşletme olarak görünen bir işletme, nitel ölçütlerindeki eksiklik dolayısıyla pek âlâ küçük bir işletme özelliği taşıyabilir. İşte bu gibi durumlarda nitel ölçütler dikkate alınmalıdır. Bu çerçevede mesela; İşletmenin yönetim anlayışı ele alınabilir veya organizasyon yapısı incelenebilir. İlaveten satış, pazarlama ve finansal yapıları da dikkate alınarak uygun bir tanımlamaya gidilebilir. Belki bu konularda objektif ölçülere ulaşmak kolay olmayacaktır ama bir şekilde bir takım kıstasların belirlenmesi gerektiği de unutulmamalıdır.

Şimdi de Komisyon'un, faaliyeti sırasında göz önünde bulundurması gereken "TEMEL PRENSİPLER" ini sıralayacağız:

1) Ulaşılmayı arzu edilen hedefin, "KOBİ"lerin ülke ekonomisindeki yerini belirleyerek mevcut imkânlardan en yüksek seviyede istifade etmelerini temin etmek" olduğu unutulmadan faaliyette bulunulmalıdır.

2)Tanımların oluşturulmasında “esneklik” daima esas alınmalıdır. Bilinmelidir ki katı ve değişmez tanımlar, bir süre sonra geçersiz hale gelmeye mahkumdur. Çünkü değişen şartlar mutlaka bir takım değişiklikleri gerektirecektir. Dolayısıyla Komisyon, bu konuda hassas olmalı, zamanı ve değişen şartları yakından takip etmelidir.

3)İdeolojik vb. birtakım, bilimsellikle bağdaşmayan, bakış açıları kesinlikle terk edilmelidir.

“Tüm bu tanımlamaların faydası ne olacaktır?” sorusu gündeme gelebilir. Buna cevabımız şu şekilde olacaktır:

Tespit edilecek söz konusu çerçeveli ve yeknesak tanımlar, KOBİ’lerin ekonomimizdeki yerini belirleyecektir. Dolayısıyla tüm kamu ve özel kurumlar açısından bağlayıcı niteliği olan bu tanımlar sayesinde KOBİ’ler, kim olduklarını bildikleri gibi hangi kuruluşlara bağlı olduklarını ve bunlardan ne şekilde istifade imkânına sahip olduklarını bileceklerdir. Neticede, bu alandaki karmaşıklık ortadan kaldırılmış olacaktır. Böylece önceki konularda belirtmiş olduğumuz temel sorunlardan biri olan “tanım belirsizliği” sorunu giderilmiş olacaktır.

2.BÜYÜK İŞLETME - KOBİ AYIRIMI

Bu başlık altında Büyük İşletmelerin (Bİ) bazı avantaj ve dezavantajlarına değinerek KOBİ’lerle aralarındaki farklılıkları ortaya koymuş olacağız.

Nicel bir ölçüt olarak personel sayısını dikkate alacak olursak, büyük işletmeler için şu tanımlama yapılabilir. (Tabii bu tanımda sektör ayırımı yapmak, tanımın sağlıklı olması için gerekli şarttır. Bu arada, verilecek rakamların ortalama rakamlar olduğunu da belirtmiş olalım.)

“Sanayi sektöründe 250’den; Hizmet sektöründe ise 100’den fazla personel istihdam eden işletmeler “Büyük Ölçekli İşletme” olarak tanımlanabilir.

Şimdi de avantaj ve dezavantajlarını inceleyeceğiz.

2.1.BÜYÜK İŞLETMELERİN ÖZELLİKLERİ

Büyük İşletmelerin birtakım avantaj ve dezavantajları şöyle sıralanabilir.²³

AVANTAJLARI:

- *Nitelik ve nicelik açısından üstün özellikli mal ve hizmet üretimi imkânları mevcuttur.
- *Sahip olunan sermayenin fazlalığı dolayısıyla teknolojinin yakından takibi mümkündür. Bu da beraberinde düşük maliyeti getirir.
- *İşbölümü ve uzmanlaşma söz konusudur. Kararların, birden fazla şahıs tarafından verilmesi dolayısıyla, etkinliği daha fazladır. Planlamaya önem verilir.
- *Büyük olmanın beraberinde getirdiği diğer bir avantaj da finans kaynaklarına daha rahat ulaşılabilmesidir. Kredi, teşvik, vb. imkânlardan daha fazla faydalanılabilmektedir.

DEZAVANTAJLARI:

- *Üretimde, tüketici isteklerine uygun mal ve hizmet için, değişikliğe gidilmesi kısa sürede mümkün olmamaktadır.
- *Yönetimin üst tabakalarında bulunan yöneticilerin işletmedeki tüm gelişmelerden haberdar olması imkânı güçtür.
- *İşletmede uzmanlaşmaya gidilmesi; bürokrasiyi de beraberinde getirir.
- *Sahip olunan yüksek üretim kapasitesi dolayısıyla üretim miktarı ve talep miktarını dengeleme, her zaman mümkün olmamakta ve bu da stoklarda gereksiz artışlara sebebiyet verebilmektedir.
- *Büyük İşletmelerde personel arasındaki ilişkiler, ikincil ilişki niteliğindedir. Bunun sonucu ise yakınlığın ve işbirliği duygusunun azalmasıdır.

²³ Zeyyat Sabuncuoğlu, Tuncer Tokol, İşletme I-II, Rota Ofset, Bursa, 1991, ss.30-31.

3.1.KOBİ'LERİN ÖZELİKLERİ

Bir önceki konuda belirtilen dezavantajlar -kısmi olarak- KOBİ'ler için avantaj; avantajlar ise, dezavantaj olarak yani ters bir şekilde düşünülebilir. Şimdi söz konusu ilişkinin uygun bir dönüşümünü yapmaya çalışacağız.

3.1.KOBİ'LERİN AVANTAJLARI

* KOBİ'ler, çok büyük yatırım ve teknoloji gerektirmeyen mal ve hizmet üretiminde esnek bir yapıya sahiptirler. Tüketici isteklerine uygun üretim değişikliğine gitmeleri mümkündür.²⁴ Tüketicilerin, gelirlerindeki artışa bağlı olarak, mal ve hizmette aradıkları stil, kalite, ambalaj farklılığı vb. konulara uygun üretimin gerçekleştirilmesi açısından KOBİ'lerin uyum sağlama süreci daha kısadır.²⁵

* Kapasite küçüklüğüne bağlı olarak sabit giderlerinin az olması, üretim maliyetlerinin de düşük seviyede gerçekleşmesi demektir.²⁶

* Personel sayısının az olması dolayısıyla KOBİ'lerde yönetim kolaydır. Zaten genelde yönetici, bizzat işletme sahibinin kendisidir.²⁷

Uygulamalı çalışmalara göre işyerinde istihdam edilen planlayıcı sayısı arttıkça verimlilik düşmektedir. Üretim hattı ile ilişki içinde olmayan, üretilen malla ilgili yeterli bilgi sahibi olmayan ve bu şekilde çözüme ulaşmaya çalışan planlayıcı kişi veya grubun aldığı kararlar, yanlış çıkabilmekte ve bu durum işleri daha da çözümsüz hale getirebilmektedir. KOBİ'lerde ise kararlar, genelde üretime bizzat katılanlarla istişare neticesinde alınıp uygulamaya konulduğundan söz konusu kararlar, daha isabetli olmakta ve bu da başarı oranını artırmaktadır.²⁸

* Personel sayısının az olması dolayısıyla ilişkiler daha çok, birincil niteliktedir ve işbirliği duygusu büyük işletmelerdekine göre daha fazladır.²⁹

²⁴ Sabuncuoğlu, Tokol, a.g.e. s.29.

²⁵ Akın İlkin, Kalkınma Ve Sanayi Ekonomisi, Yön Ajans, 5.Baskı, İstanbul, 1988, s.242.

²⁶ Sabuncuoğlu, Tokol, a.g.e., s.29.

²⁷ Sabuncuoğlu, Tokol, a.g.e., s.29.

²⁸ "Kobi'lerin Tarihi Eskilere Uzanıyor Ama... Türkiye'de KOBİ'lerin Adı Bile Yok", Hedef, İTKİB Yayını, Şubat 1996, Sayı:27, s.35.

²⁹ Sabuncuoğlu, Tokol, a.g.e., s.30.

- * Üretimlerinin fazla olmayışı dolayısıyla depolama ve satıştan doğan sorunları nispeten azdır.³⁰
- * KOBİ'lerde emek verimliliğinin büyük işletmelere oranla fazla olduğu da söylenebilir.³¹
- * KOBİ'lerde finansal kaynak temininde yabancı kaynaklar yerine öz kaynaklara müracaat edilmesi, elde edilen kârın tüketim harcamaları yerine yatırım harcamalarına kanalize edilmesini sağlamakta ve bu da işletmenin daha az maliyetle daha fazla büyümesine imkân tanımaktadır.³²
- * KOBİ'lerin istihdama katkıları da yüksek orandadır. Desteklenmeleri ve sayılarının artırılması durumunda bulundukları ekonomide işsizlik oranının azaltılmasına büyük katkıları söz konusu olmaktadır.³³
- * KOBİ'ler, Büyük İşletmelerin tamamlayıcısı durumundadırlar. Günümüzde Büyük İşletmeler, maliyeti yüksek ve idaresi zor entegre tesis kurma yerine yan sanayilerden faydalanarak üretimlerini gerçekleştirme yolunu tercih etmektedirler. Şüphesiz, yan sanayinin büyük çoğunluğunu KOBİ'ler oluşturmaktadır.³⁴
- * Bilindiği gibi Tam Rekabet Piyasası'nın temel varsayımlarından biri de piyasada çok sayıda satıcının var olduğudur. Bu durum, rekabet ortamının oluşmasına ve tekelleşmenin engellenmesine imkân sağlamaktadır. Söz konusu durum, KOBİ'ler için de uyarlanabilir. Yani çok sayıda KOBİ'nin mevcudiyeti, rekabet ortamının oluşmasını sağlamaktadır.³⁵
- * KOBİ'ler, bölgeler arası dengeli büyümeye de imkân sağlamaktadırlar.³⁶

3.2.KOBİ'LERİN DEZAVANTAJLARI

- *Sermaye yetersizliği dolayısıyla kapasite artırımına gitme imkânları sınırlıdır.³⁷
- KOBİ'ler, sermaye yapısı bakımından büyük işletmelere oranla daha sağlıklı bir

³⁰ Sabuncuoğlu, Tokol, a.g.e., s.29.

³¹ İlkin, a.g.e., s.242.

³² "Kobi'lerin Tarihi...", Hedef, s.35.

³³ "Kobi'lerin Tarihi...", Hedef, s.35.

³⁴ "Kobi'lerin Tarihi...", Hedef, s.35.

³⁵ "Kobi'lerin Tarihi...", Hedef, s.35.

görünüm arz ederler. Finans kaynaklarına yeterince güvence veremediklerinden, dış kaynak bulmakta zorlanırlar. Belli bir fona sahip değildirler.³⁸

*İşletme yönetiminin bizzat işletme sahibinde olması, yönetim sorunlarına ilaveten diğer sorunlarla da aynı kişinin ilgilenmesi sonucunu doğurmaktadır. Bu ise işletme sahibinin söz konusu sorunlarla tam manasıyla ilgilenip net çözümlere ulaşmasını güçleştirmektedir.³⁹

*Yönetim ve organizasyondaki aksaklıklara ilaveten, personel politikası ve benzeri diğer politikalarla ilgili hatalı davranışlar, neticede sağlıklı bir yapıya yol açmakta ve işletmelerde büyüme sağlıklı bir şekilde gerçekleşmektedir.⁴⁰ Bu konuya diğer bölümlerde daha fazla yer vereceğiz.

*KOBİ'ler, sürekli değişen piyasa şartları ve teknoloji karşısında gerekli olan teknik ve sektörel bilgiye sahip olmadıklarından veya söz konusu bilgiye ulaşamadıklarından doğru karar vermekte zorlanırlar. KOBİ'ler, bilginin önemli bir üretim faktörü olduğunu henüz tam manasıyla kavrayabilmiş değildirler.⁴¹

*KOBİ'lerin, ticaret, pazarlama ve finansman alanlarında bilgi eksiklikleri mevcuttur.⁴² Söz konusu faaliyetler, belli bir düzene uygun, yani belli temel kurallara (ahlâki kurallar başta olmak üzere) dayandırılarak gerçekleştirilmediğinden bir takım olumsuzluklar ortaya çıkabilmekte ve bundan başta KOBİ'lerin kendisi olmak üzere etkileşim içinde bulundukları tüm şahıs ve kurumlar da olumsuz yönde etkilenmektedir.

³⁶ "Kobi'lerin Tarihi...", Hedef s.35.

³⁷ Sabuncuoğlu, Tokol, a.g.e., s.30.

³⁸ "Kobi'lerin Tarihi...", Hedef s.35.

³⁹ Sabuncuoğlu, Tokol, a.g.e., s.30.

⁴⁰ Sabuncuoğlu, Tokol, a.g.e., s.30.

⁴¹ "Kobi'lerin Tarihi...", Hedef s.35.

4.KOBİ'LERİN TÜRKİYE EKONOMİSİ'NDEKİ YERİ VE GELİŞİM SÜRECİ

KOBİ'lerin ekonomimizdeki yerini tespit edebilmek için ,tabii ki, öncelikle genel olarak sahip oldukları önemden bahsetmek gerekir.

Schumacher'in kitabına da isim olarak vermiş olduğu "Küçük Güzeldir" şeklindeki değerlendirmesi, üzerinde düşünülmesi gereken bir ifadedir. Küçük işletmeler açısından ele alabileceğimiz bu ifade ile şu değerlendirmeyi yapmak mümkündür. Bir işletme, küçük olarak faaliyetine başlar ve gittikçe büyüyerek belli bir olgunluğa ulaşır, yani orta ölçekli bir işletme niteliğini kazanır ve nihai hedef olan büyük işletme haline gelir. Bu, normal şartlarda izlenmesi gereken bir süreçtir. Her yeni safha, ekonomiye bir öncekinden daha fazla katkıda bulunulmasını gerektirir. Aksi takdirde bir işletmenin kurulduğu günkü haliyle uzun süre yapısını devam ettirmesi söz konusu olur ki bu, gelişme modeliyle çelişir. Zaten bu durum, eşyanın tabiatına da aykırıdır.

Schumacher'in "Küçük Güzeldir" şeklindeki değerlendirmesine, bir uzmanın tamamlayıcı nitelikteki değerlendirmesini⁴³ ilave etmeden geçmemeliyiz. Çünkü bu, aynı zamanda yukarıda bahsettiğimiz gelişme modelini de özetle ifade etmektedir.

" 'Küçük Güzeldir' fakat kader olmamalıdır."

Bir ekonomide, ölçeği ne olursa olsun, işletmelerin faaliyetlerini birbirinden bağımsız bir şekilde sürdürebilmesi mümkün değildir. Sosyal hayatta insanların birbirine muhtaç halde olmaları gibi, işletmeler de birbirleri ile ilişki içerisinde oldukları ve de olmak zorundadırlar. Bu ilişkiler, teknik olarak "ileri-geri bağlantılar" şeklinde ifade edilmektedir. İşletmeler, bu bağlantılar sayesinde varlıklarını devam ettirir ve gelişmelerini temin ederler. Dolayısıyla KOBİ'leri de bu çerçeve içinde ele almamız gerekir.

⁴²"Kobi'lerin Tarihi...", Hedef, s.35.

⁴³ Müftüoğlu, a.g.e., s.35.

KOBİ'ler sadece, bağımsız ekonomik birimler olarak mal ve hizmet üreten işletmeler değil; aynı zamanda büyük işletmelerin kullandıkları mamul ya da yarı mamul girdileri üreterek bu işletmelerin gelişimini de tamamlayan birimlerdir. Dolayısıyla, onların daha fazla üretken olmalarına ve ekonomiye katkılarının artmasına yardımcı olurlar.⁴⁴ Bu şekilde işleyen mekanizma, bir süre sonra KOBİ'lerin büyük işletme olmasını sağlayacak ve ters yönlü işler hale gelecektir. Yani daha evvel KOBİ konumundaki büyük işletme, yeni KOBİ'lerden mamul ve yarı mamul girdileri teminine gidecektir.

KOBİ'ler, bir ülkenin sosyo-ekonomik yapısı çerçevesinde endüstrileşmenin, sağlıklı kentleşmenin ve optimum dağıtım ve ticaret uygulamalarının sürükleyici faktörü ve vazgeçilmez, önemli bir unsurdur.⁴⁵

Genel olarak KOBİ'lerin önemini bu şekilde ortaya koyduktan sonra şimdi de Türkiye Ekonomisi'ndeki yerini tespit etmeye çalışacağız. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisi'nde büyük bir paya sahip olduğu, açık bir gerçektir. Bu değerlendirmeyi sayısal olarak⁴⁶ ifade etmeye çalışacağız.

1992 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı sonucuna göre Türkiye'de 1.070.990 adet işyeri bulunmaktadır. Öte yandan söz konusu işyerlerinde toplam 3.539.744 kişi istihdam edilmektedir. Bunun;

% 72,5 kadarı küçük ölçekli

% 4,2'si orta ölçekli,

% 23,3'ü de büyük ölçekli

işletmelerce oluşturulmaktadır. Dolayısıyla tarım kesimi hariç, toplam istihdamın % 76,7'sini KOBİ'ler oluşturmaktadır. Bu oranlardan da anlaşıldığı gibi Türkiye Ekonomisi, aslında "orta"dan ziyade "küçük işletme" ağırlıklı bir ekonomidir.

⁴⁴ Halil Sariaslan, Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İmalât Sanayii İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler, TOBB Yayını, No:309, Ankara, 1996, s.9.

⁴⁵ Mete Oktav, Günel Önce, Alican Kavas, Mustafa Tanyeri, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri, TOBB Yayını, Ankara, 1990, s.7.

Türkiye İktisat Tarihi'ni incelendiğinde, genel olarak KOBİ'lere çok da fazla önem verildiği söylenemez. Bazı dönemler dışında KOBİ'lerin ekonomideki payları belli bir oranın altında kalmıştır. Gerek ülkenin ekonomik ve gerekse bir takım siyasi ve sosyal şartları dolayısıyla belki de bir dereceye kadar normal sayılabilecek bu durum, 1980'e kadar devam etmiştir. 1980 yılı, ilk dönüm noktalarındandır. İktisadi hayata hakim olmaya başlayan "liberalizasyon", beraberinde "teşebbüs özgürlüğü"nü de getirmiştir. Bu da daha çok müteşebbis; dolayısıyla teşebbüs ve nihayet, daha çok işletme olarak ortaya çıkmıştır. 1994 yılı da ikinci dönüm noktasıdır. Özellikle "94 Krizi" sonrasında, 80'den beri devam eden teşvikler, destekler vb. daha yoğun bir şekilde devam etmiştir. Bu süreç, şöyle özetlenmektedir.⁴⁷ "Aslında, KOBİ'lerle ilgili çalışmalar, seksenli yılların sonunda başlatıldı. Ancak, gerçek anlamda KOBİ destek çalışmaları, Gümrük Birliği süreci ile gereken ilgi ve önemi kazandı." 1996 yılının "KOBİ Yılı" ilan edilişi, bu düşünceyi teyit eder niteliktedir.

Son olarak, 1996 yılında KOBİ'lerle ilgili olarak yapılmış bir istatistiki çalışmanın verilerini sunacağız.⁴⁸

- *Toplam işletmelerin % 98'i KOBİ'dir.
- *Bunlar, istihdamın % 53,3'ünü karşılar.
- *Katma değer % 38'ini sağlar.
- *Toplam yatırımların % 27'sini gerçekleştirir.
- *İmalat sektörünün % 96,5'ini oluşturur.
- *İhracattaki payları % 8'dir.

Söz konusu verilerle ilgili olarak dile getirilebilecek olumlu ve olumsuz görüşler olmakla birlikte burada sadece şunu belirtmek isteriz. Her türlü

⁴⁶ Sariaslan, a.g.e., s.12.

⁴⁷ Raif Bakova, "Kobi'ler İçin Ne Yapılıyor?", Dünya, 17.08.1994, S.13.

⁴⁸ Doğan Berkol, "Ulusal Kampanya Etkinliği: 1996 KOBİ Yılı", Hedef, İTKİB Yayını, Nisan 1996, S.34.

olumsuzluklarına rağmen KOBİ'ler, Türkiye Ekonomisi için çok önemlidir ve ekonomide büyük bir paya sahiptir.

Takip eden konularda KOBİ'lerle ilgili tarihi gelişim sürecini günümüze kadar olmak üzere “dinamik analiz metodu” ile aktarmaya çalışacağız.

4.1.DÖNEMLER İTİBARIYLA KOBİ'LER

Burada, KOBİ'leri üç ana dönem çerçevesinde incelemeye çalışacağız. KOBİ'lerin ekonomideki mevcut durumlarını anlatabilmek için geçmiş dönemlerinden bahsedilmesinin gerekli olduğu kanaatindeyiz. Çünkü, söz konusu olan, tarihi bir süreçtir. Bu sürecin Cumhuriyet'in kurulmasına kadarki safhasını aktardıktan sonra planlı dönem öncesi ve sonrası olmak üzere iki ana başlıkta incelemelerimize devam edeceğiz ve üçüncü dönemi yani planlı dönemi, alt başlıklarıyla sunmaya çalışacağız.

4.1.1.CUMHURİYET ÖNCESİ DÖNEM

KOBİ'lerin ülkemizdeki tarihi gelişimi incelendiğinde başlangıcı 13. yüzyıla dayanan bir geçmişle karşılaşmak mümkündür.⁴⁹ 13. yüzyılda Şeyh Mahmut Nasreddin Ahi Evran tarafından kurulan <<Ahilik Sistemi>> bir taraftan esnafın mesleki eğitim, sosyal güvenlik gibi hizmetlerini yerine getirirken; diğer taraftan esnafı sağlam duygularla birbirine bağlayan mesleki ve insanî ahlâk kurallarına dayanan manevi bir birliği temsil ederdi. Bu birliğin Anadolu'nun hemen hemen her kent ve kasabasında vücuda geldiği bilinmektedir.

Zamanla meydana gelen değişiklikler neticesinde bu birlik, yerini <<Lonca Sistemi>>ne bırakmıştır. Her işkolunda kurulmuş birlik manasına gelen “Lonca”, günümüzdeki üretim kooperatiflerine benzer bir yapıya sahipti ve en önemli fonksiyonu, malın kalitesini yüksek tutmak ve standart üretimi gerçekleştirmektir.

⁴⁹ Atilla Bağrıaçık, Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar (Dünyada ve Türkiye’de), Edebiyat Fakültesi Basımevi, İstanbul, 1989, ss.82-84.

Bir ustanın yetişmesinden işin ve ticari ahlâkın korunmasına, malın üretimi ve pazarlanmasına kadar birçok faaliyet yine bu sistem ile yerine getirilmekteydi.

18. yüzyılda Sanayi Devrimi'nin gerçekleşmesiyle Avrupa'ya ayak uydurmakta geciken Osmanlı İmparatorluğu'nda tarımsal düzenin bozulması ve buna bağlı olarak tarımsal vergilerdeki artışlar neticesinde köyden kente göç akımı, ipek yolunun kontrolden çıkması ve Akdeniz'in önemini yitirmesi gibi olaylar, Lonca Sistemi'ni olumsuz yönde etkilemiştir.

1838 yılında İngilizlerle imzalanan Ticaret Sözleşmesi sonucu açık bir pazara dönüşen İmparatorlukta esnaf ve sanatkâr kesimi, tedricen yok olmaya başlamıştır. Bunu engellemek amacıyla 1864 yılında <<Islahı Sanayi Komisyonu>> kurularak yabancı firmalarla rekabet edebilmek için küçük yerli atölyeleri birleştirici tedbirler alınmıştır. Bu amaçla 1879 yılında İstanbul Ticaret Odası kurularak esnaf, sanatkâr ve sanayicinin bir çatı altında toplanması sağlanmıştır.

Cumhuriyet dönemine kadar, özellikle Tanzimat Fermanı sonrasında ulusal bir sanayinin oluşturulması için çeşitli düzenlemeler yapılmıştır fakat bunlarla kısmi başarıların elde edilebilmesi mümkün olmuştur.

Cumhuriyet döneminde daha farklı bir yaklaşım ,daha doğrusu, söz konusu başarıların kısmilikten daha yüksek oranlara çıkarılmasına yönelik çalışmalar sergilenmeye çalışılmıştır. Takip eden konuda söz konusu dönemi aktarmaya çalışacağız.

4.1.2.PLANLI DÖNEM ÖNCESİ (1923-1964)

Bu dönemde, dikkat çekilmesi gereken bir anlayış farklılığı mevcuttur.⁵⁰ Bu anlayışı aktarmamız gerektiği kanaatindeyim. Çünkü bu, dönemin iyi tahlil edilebilmesinde büyük önem taşımaktadır.

Kurtuluş Savaşı sonrasında, Cumhuriyetin ilanından 9 ay önce tertip edilen İzmir İktisat Kongresi'nde ekonomik sistem olarak <<Laissez faire - Laissez passer>> düşüncesiyle yola çıkılmış, yani devleti ekonomide son derece pasif bir konuma getiren 19. yüzyıl liberalizmi benimsenmiştir.

1929'da başlayan iktisadi kriz dolayısıyla ülkelerde yavaş yavaş planlı ekonomiye geçiş ve devletlerin ekonomiye müdahaleci yaklaşımları, ülkemize de yansımıştır.

1930'lu yıllardan itibaren kurulan İktisadi Devlet Teşekkülleri (İDT) aracılığı ile 1933 ve 1938 tarihli iki sanayi planı yürürlüğe konmuştur. Hatta 5 yıllık 1. Sanayi Planı, süresinden önce tamamlandığı için 2. Sanayi Planı'nın uygulanması, 1938 yerine 1935'e alınmıştır. Böylece 1923'lerdeki <<pasif devlet>> yaklaşımı, 1930'larda yerini <<aktif devlet>> yaklaşımına terk etmiştir.

Dikkat edilirse, ilk yaklaşımda özel sektörün gelişmesi ön planda iken; ikincisinde İDT'lerin ön plana geçtiği görülmektedir. Yani ilk yaklaşımda henüz sanayileşmenin başında olunması dolayısıyla özel sektörün teşviki ve desteklenmesi söz konusu iken; ikinci yaklaşımda İDT'lerin yapısı altında devrin şartlarına göre ileri teknolojilere dayalı büyük işletmeler, devlet işletmeleri ön plana geçmiştir.

⁵⁰ a) İlhan Uludağ, Vildan Serin, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler, İTO Yayını, No:1991-25, s.38.

b) İlhan Uludağ, Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli, İTO Yayını, No:1996-42, ss.82-83.

Dönem, yukarıda bahsedilen anlayış farklılıkları açısından değerlendirildiğinde KOBİ'lere pek de önem verilmediği kanaatine varılabilir. Belki de doğru bir kanaattir bu... Ancak, şu da bir gerçektir ki tarihi süreçler ele alındığında her dönem, kendi şartları içerisinde değerlendirilmelidir. Dolayısıyla planlı dönem öncesi de bu açıdan tahlil edilmelidir.

Bu dönemde KOBİ'lerle ilgili olumlu gelişmeler de az değildir. Şimdi de bunları kronolojik olarak aktararak planlı dönemle ilgili bilgilere geçelim.⁵¹

- * Lozan Anlaşması ile kapitülasyonlar kaldırılınca “Sanayi Kanunu” gibi sanayi sektörünü canlandıracak kanunlar çıkarılmıştır. Sanayinin kredi ihtiyacı için sonradan “Sümerbank” ismini alacak olan “Sanayi ve Maadin Bankası” kurulmuştur.
- * 1924 yılında “Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu” çıkarılarak esnaf, sanatkâr ve küçük sanayici bir çatı altında toplanmıştır.
- * 1933 yılında söz konusu kesimlerin kredi ihtiyacını karşılamak için “Türkiye Halk Bankası” kurulmuştur.
- * 1943 yılında “Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf Odaları ve Ticaret Borsaları Kanunu” yürürlüğe girerek, bu kuruluşların örgütlenmesi hızlandırılmıştır.
- * 1949 yılında Ticaret Odaları ve Sanayi Odaları ile Esnaf Odaları birbirinden ayrılmış ve esnaf kesimi için “Esnaf Dernekleri ve Esnaf Birlikleri Kanunu” çıkarılmıştır.
- * 1950 yılından itibaren sanayileşmede belli bir ivme kazanılmıştır. Bu dönemde de bir takım gelişmeler meydana gelmiştir. Mesela; birçok kanun ile KOBİ'lerin tanımlanmasına çalışılmıştır.
- * 1957'de kabul edilen 6948 sayılı “Sanayi Sicil Kanunu” ile ülkenin hammadde ve enerji ihtiyacının karşılanması ve ithalat rejiminin sağlıklı bilgilere dayandırılması hedeflenmiştir.

⁵¹ a)Bağrıaçık, a.g.e., s.84.

b)Müftüoğlu, a.g.e., ss.124-127.

* 1961 yılında kabul edilen 193 sayılı “Gelir Vergisi Kanunu” ile kazançlarla ilgili kıstas tespitine gidilmiş ve tacir ayırmaları yapılmıştır. Hedef, küçük ve orta sanayici tespitinde bulunmaktır.

* 1964’te kabul edilen 507 sayılı “Esnaf ve Küçük Sanatkâr Kanunu” ile, “Türk Ticaret Kanunu (TTK)”nın 17. maddesinde tarif edilen ve bu nedenle TTK’ya tâbi olmayan esnaf ve sanatkârların (küçük sanayicinin) mesleki teşkilatlanmaları sağlanmaya çalışılmıştır.

4.1.3.PLANLI DÖNEM (1964 - +)

Türkiye Ekonomisi’nin 5 yıllık planlar halinde düzenlenmeye çalışıldığı önemli dönemlerden bahsedeceğimiz bu bölümde izleyeceğimiz metot, dönemler itibariyle meydana gelen başlıca olayları ve gelişmeleri yine kronolojik şekilde aktarmak şeklinde olacaktır.

4.1.3.1. I. BYKP DÖNEMİ (1965-67)

Bu planda, küçük sanayicinin, esnaf ve sanatkârların sorunları ile ilgilenecek ve çözüm önerileri üretecek merkezi bir örgütün kurulması öngörülmüş ve bu yolla söz konusu kesimlerin finansman, kredi, örgüt kurma, kooperatifleşme, iç ve dış pazarların bulunması gibi faaliyetlerin gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır. Ayrıca, küçük sanayi ve el sanatlarında uygulanacak politikaları yürütmek için çeşitli bakanlıkların sorumluluğunda bulunan konuların Sanayi Bakanlığı’nda toplanmasına karar verilmiştir.⁵²

* 1964’te < <Esnaf ve Sanatkârlar Kanunu> > çıkarılmıştır.⁵³

⁵² Müftüoğlu, a.g.e., s.173.

⁵³ Bağrıaçık, a.g.e., s.84.

*1965 yılında, söz konusu kesimlerin sorunlarının çözümü için sorumluluk üstlenen kuruluşların pilot bölge olarak tespit edilen Gaziantep'te çalışmalarına başlayacakları belirtilmiştir.⁵⁴

4.1.3.2. II. BYKP DÖNEMİ (1968-72)

II. BYKP'ında, genel olarak bir önceki dönemin kararlarının tekrar ediliyor olması, ilk planda öngörülen hedeflere ulaşamadığını ortaya koymaktadır.⁵⁵

Bu dönemde küçük sanayiye ilişkin gerçekleştirilen en önemli husus, I. Plan'da faaliyete geçmesi beklenen KÜSGEM'in (Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi) II. Plan dönemi başlarında Gaziantep'te faaliyete geçmesidir. 1970 yılında Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile UNIDO (Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma Teşkilatı) tarafından bir pilot proje olarak kurulan KÜSGEM'in hizmet alanı Gaziantep ili sınırları dahilinde kalmış, ülke genelinde yaygınlaştıramamıştır. Bu teşkilat, ileride kurulacak olan KÜSGE'ın çekirdeğini oluşturmuştur.⁵⁶

Küçük sanayi ile esnaf ve sanatkârın örgütlenmesi konusuna ağırlık verilmiş ve ayrı ayrı tedbirler öngörülmüştür. Küçük sanayiye teknik alanda destekler söz konusu olmuş ve büyük sanayi ile işbirliği yapması teşvik edilmiştir. Bu dönemde, küçük sanayi siteleri ya da çarşıların kurulması için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na bağlı Küçük Sanayi Geliştirme Şubesi görevli kılınmış olup, 17 adet küçük sanayi sitesi tamamlanarak hizmete açılmış, 35'inin de yapımına devam edilmiştir.⁵⁷

1970'te Küçük Sanayi İşyeri Sayımı yapılmıştır.⁵⁸

⁵⁴ F. Asuman Yalçın, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İhracatında Örgütsel Yapının Rolü (Güney Kore Modeli ve Türkiye Üzerine Bir Uyarılama), Doktora Tezi, Marmara Üniv., Sos. Bil. Enst., İstanbul, 1986, s.108.

⁵⁵ Müftüoğlu, a.g.e., ss.173-174.

⁵⁶ Müftüoğlu, a.g.e., s.174.

⁵⁷ Bağrıaçık, a.g.e., s.84.

4.1.3.3. III. BYKP DÖNEMİ (1973-77)

Önceki dönemlerde alınan tedbirlere rağmen küçük sanayi sorunlarının halen sürdüğünün kaydedildiği bu dönemde, küçük sanayi ve el sanatları üretiminin geliştirilmesi için; dış pazarlara açılışın teşvik edilmesi, dış talebin karşılanması için gerekli organizasyonların gerçekleştirilmesi, finansman sorununun çözülmesi, eğitim, teknik ve danışmanlık hizmetlerinin yaygınlaştırılması çalışmaları öngörülmüştür.⁵⁹

1977 yılında küçük sanayi, sanatkâr ve esnafın çalışmakta olduğu işyerlerinin şehirlerde dağınık halde bulunmasından doğan zararlar nedeniyle küçük sanayi sitelerinin kuruluşuna ağırlık verilmiştir.⁶⁰

4.1.3.4. IV. BYKP DÖNEMİ (1979-82)

Bu dönemde, ilk kez küçük sanayi ve esnaf ve sanatkârlar ayrımı yapılarak her iki kesim tanımlanmaktadır. Planda “Küçük Sanayi”, bir dereceye kadar makinalaşmış veya modern araç-gereçlere ve makinalara sahip küçük imalât birimleri olarak tanımlanmıştır. “Esnaf”, ticaret ve diğer hizmet dalında çalışanları; “Sanatkâr” ise imalât alanında ve henüz küçük sanayi kapsamına giremeyen iş sahiplerini ihtiva etmektedir.⁶¹

Bu plan döneminde, küçük sanayi açısından önemli bir gelişme de 1983 yılında KÜSGET’in faaliyete geçmesidir. Bu kurum vasıtasıyla küçük sanayi kesimine Türkiye genelinde teknolojik, mali ve idari danışmanlık hizmetleri götürülmesi amaçlanmıştır.⁶²

⁵⁸ Yalçın, a.g.e., s.109.

⁵⁹ Bağrıaçık, a.g.e., ss.84-85.

⁶⁰ Yalçın, a.g.e., s.109.

⁶¹ Müftüoğlu, a.g.e., s.174.

⁶² Müftüoğlu, a.g.e., s.174.

Küçük sanayi siteleri için açılan krediler sonucu 18.300 işyerini ihtiva eden 70 sanayi sitesi kurulmuş; 22.127 işyerini içine alan 62 sitenin inşaatına devam edilmiş ve 25 net proje de ihaleye hazır hale getirilmiştir.⁶³

1983 ve 84 Yılı Geçiş Kalkınma Planı'nda da başta ihracata dönük büyük sanai ve ticari işletmelerin yan sanayii durumundaki küçük teşebbüsler ile kendi aralarında birleşerek çeşitli organizasyonlar gerçekleştiren işletmelere teşviklerde öncelik verilmesi kararlaştırılmıştır. Ayrıca, küçük sanayi istatistiklerini düzenlemek amacıyla DİE koordinatörlüğünde 1984 yılından itibaren küçük sanayi anketleri yürütülmesi kararlaştırılmıştır. KÜSGET'in daha canlı faaliyetlerde bulunması için birtakım revizyonlar gerçekleştirilmiştir.⁶⁴

4.1.3.5. V. BYKP DÖNEMİ (1985-89)

Esnaf, sanatkâr ve küçük sanayicinin hizmet, küçük imalât ve sanayi sektöründe önemli bir üretim ve sosyal açıdan ise güvenilir bir istikrar unsuru olduğuna değinilen V.BYKP'ında bu kesimlerin yeniden tanımlanması gerektiğine işaret edilmiştir. Söz konusu kesimlerin istihdamın % 38'ini oluşturdukları ve bunun payının artırılmasının gerektiği üzerinde durulmuş ve tedbirlerin alınması yönünde karar alınmıştır.⁶⁵

Esnaf, sanatkâr ve küçük sanayicinin ülkemizde mülkiyetin yaygınlaştırılması konusunda önemli rolüne değinilmiş, bunların üretiminin yurt içi ve dışı pazarlaması ile ilgili gerekli desteklerin sağlanmasına yönelik tedbirlere öncelik verileceğine karar verilmiştir. Ayrıca bunlara teknik danışmanlık hizmetlerinin sağlanması gerektiğine dikkat çekilmiş ve ihracat için özel teşvik sistemi geliştirileceği konusuna işaret edilmiştir.⁶⁶

⁶³ Bağrıaçık, a.g.e., s.85.

⁶⁴ Yalçın, a.g.e., s.110.

⁶⁵ Bağrıaçık, a.g.e., s.85.

⁶⁶ Bağrıaçık, a.g.e., ss.85-86.

Bütün esnaf ve sanatkârların ülke çapında başlatılmış olan < < Etnaf ve Sanatkârlar Sicili > > kapsamına dahil edilebilmesi için gerekli tedbirler alınacağı bildirilmiştir.⁶⁷

Aile tasarruflarının yatırıma dönüşmesinde önemli rolü olan küçük sanayi sitelerinin yapılmasına yaygın bir şekilde ağırlık verileceğine değinilmiştir.⁶⁸

Söz konusu sektörü ilgilendiren kamu politikalarının oluşturulmasında ihtiyaç duyulan istatistiklerin zamanında ve sağlıklı olarak sağlanması için başlatılan çalışmaların sürdürüleceğı ve DİE tarafından her yıl işyeri sayımı yapılacağı belirtilmiştir.⁶⁹

Bu kesimlere devlet desteğı ile sağlanan ucuz tesis ve işletme kredisi imkânlarının artırılması kararlaştırılmıştır. Ancak, küçük sanayinin az gelişmiş bölgelerde yoğunlaştığı dikkate alınarak buralarda yer alacak imalât sanayii birimlerine işletme kredisi sağlanacağı, bu kredilere bir takım istisna ve muafiyetler getirilerek düşük maliyetli kredilendirmeye gidileceğı ilave edilmiştir.⁷⁰

Ayrıca, büyük ve küçük sanayi bütünleşmesini sağlamak amacıyla organize sanayi bölgesi bulunan yerlerde tamamlayıcı faaliyetlerin mevcut olduğu küçük sanayi sitelerinin de kurulmasının teşvik edileceğı, kalkınmada öncelikli yöreler başta olmak üzere, gelişmekte olan bölgelerde yer alan şehirlerde yan sanayisi fazla olan imalât sanayilerinin kurulmasının destekleneceğı ifade edilmiştir.⁷¹

Dikkat edilirse, 1980 yılı sonrasında KOBİ'lere önceki dönemlere nispeten daha fazla önem verildiğı görülecektir. Bunda, liberal ekonomiye geçişin büyük rolü olsa gerek... Bilindiğı gibi, söz konusu dönemle birlikte ülkemizde

⁶⁷ Bağrıaçık, a.g.e., s.86.

⁶⁸ Bağrıaçık, a.g.e., s.86.

⁶⁹ Bağrıaçık, a.g.e., s.87.

⁷⁰ Müftüoğlu, a.g.e., s.177.

müteşebbislik teşvik edilmiş ve bu da etkisini göstermiş, yoğun bir sanayileşme sürecine girilmiştir. Tabii ki bu kesimde, en azından nitelik olarak, en büyük pay KOBİ'lerdedir. Dolayısıyla bu durum, söz konusu kesime daha fazla önem verilmesini gerektirmiştir. Bunun yansımaları Planlar'da rahatlıkla görülebilmektedir.

4.1.3.6. VI. BYKP (1990-94)

VI. BYKP döneminde özellikle Avrupa Birliği'ne (AB) üye olma yönünde yoğun çalışmalar olması dolayısıyla KOBİ'lere verilen önemin arttığı görülmektedir. Yoğun bir şekilde teşvikler, destekler sağlanmaya çalışılan bu dönemde, KOBİ'lerin finansmanı ile ilgili bazı çalışmalar da yürütülmekte, bu amaçla yurt dışından kredi ve fon tahsislerine çalışılmaktadır.

Bu planda belirlenen hedefler şunlardır:⁷²

*Küçük ölçekli ve geleneksel yapıdaki sanayilerin modernizasyonları ve kurumlaşmalarının aşamalı olarak gerçekleştirilmesi, uzmanlaşmaları ve büyük sanayiye entegrasyonlarının özendirilmesi hedeflenmiştir.

*Küçük sanayinin geliştirilmesi amacıyla mevzuatta yapılacak düzenlemelerle küçük sanayi mamullerinin iç ve dış piyasada rekabet gücüne kavuşturulması ile ilgili çalışmaların tamamlanması öngörülmüştür.

*Sanayi sitelerinin yapımının, potansiyelin mevcut olduğu merkezlerde, yoğunlaştırılması ve küçük sanayinin büyük sanayi ile entegrasyonunun teşvik edilmesi gerektiği kararlaştırılmıştır,

⁷¹ Müftüoğlu, a.g.e., s.177.

⁷² Müftüoğlu, a.g.e., ss.178-179.

*Başta finans yönetimi olmak üzere küçük işletmelere yönelik müteşebbislik eğitimi programlarının uygulanması hedeflenmiştir. Ayrıca çıraklık eğitimi ve bunun yanında vasıflı işgücünün eğitimi ile ilgili imkânların geliştirilmesi de hedeflenmiştir.

*1991 yılından 1995 yılına kadar KOBİ'lerin geliştirilmesine yönelik politikaların uygulanmasında kullanılacak kaynak ve araçlar, kamuoyunda tartışılmış ve kredi imkânlarının artırılmasına yönelik çalışmalarda yabancı kaynaklı fonların planlı olarak kullanılmasına ilişkin işlemler bu plan dahilinde tamamlanmıştır. Dünya Bankası kaynaklı "İkinci Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Projesi"ne ilişkin 200.000.000 \$'lık kredinin kullanımı, 1994 yılında bir yıl süreyle uzatılmıştır.⁷³

*1993 yılında Risk Sermayesi Şirketinin ülkemizde işletilebilirlik özelliklerinin test edilebilmesi amacıyla Türkiye Halk Bankası tarafından bir şirket kurma kararı alınmıştır.⁷⁴

*Türk-Alman hükümetlerinin müzakereleri sonucunda KOBİ'ler için Kredi Garanti Fonu kurulmasına karar verilmiştir.⁷⁵

4.1.3.7. VII. BYKP (1995-2000)

KOBİ'lere büyük önemin verildiği bu plan, maalesef BYKP'nın ve DPT'nin öneminin azaldığı bir döneme rastlamıştır.⁷⁶ Bu dezavantajıyla birlikte Plan'da öngörülen hususları aktarmaya çalışalım.

Bu plan döneminde Avrupa modeli esas alınarak oluşturulan bir sanayileşme stratejisi mevcuttur. Bu strateji, daha çok KOBİ'lerin yer aldığı bir strateji olup bu işletmelerin dış piyasalara açılabilmesi için yeni teknolojilere açık, pazar uyumlu,

⁷³ Canan Çetin, Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi, Der Yayınları, No:202, İstanbul, 1996, ss.140-141.

⁷⁴ a)Çetin, a.g.e., s.141.

b)"Risk Sermayesi Şirketi" ile ilgili daha detaylı bilgi için IV. Bölümde "3.2.3."e bakınız.

⁷⁵ a)Çetin, a.g.e., s.142.

b)"Kredi Garanti Fonu" ile ilgili daha detaylı bilgi için IV. Bölümde "3.1.1."e bakınız.

ihracata dönük bir yapıya kavuşturulmasını öngörmektedir. Tabii KOBİ'lerin bir stratejide faal bir konuma sahip olabilmesi için patent yasası, kalite ve ölçü sisteminin yeniden oluşturulmasına ve teşvik sisteminin değiştirilmesi ile ilgili hukuki temelin oluşturulmasına ihtiyaç olduğu belirtilmektedir. Bunun için de örgütsel bir çözüm olarak; "Teşvik İdaresi Başkanlığı" ve "Teşvik Üst Kurulu"nun kurulması, teşviklerin ekonomik yönden değerlendirilmesi gerektiği ifade edilmektedir.⁷⁷

Ürün ve kalite belgelendirilmesi ile personel ve laboratuvar akreditasyonu için bağımsız bir tahsis kurumunun oluşturulması ve Risk Sermayesi Şirketlerinin yaygınlaştırılması planlanmaktadır. Plan'da KOBİ'lere yönelik kredi sisteminin, tüm bankacılık sisteminde yaygınlaştırılması, Ar-Ge, çevre ve mesleki eğitim projelerine öncelikli olarak teşvik sağlanması, kredilere vergi muafiyetinin tanınması, organize sanayi bölgeleri dışında kalan yerleşim alanlarındaki yatırımların desteklenmemesi de öngörülmektedir.⁷⁸

VII. BYKP'ında öngörülen hedefleri bu şekilde aktardıktan sonra, Plan'la ilgili bir takım eleştirilerin de mevcut olduğunu belirtmeliyiz. Söz konusu eleştirileri de aktarmamız gerektiğini düşünüyoruz. Eleştirilerden biri ,temelde, KOBİ'lerin tanımı ve Plan'da yer alış şekli ile ilgilidir.⁷⁹

"Ülkemizde, 1963-89 yılları arasında uygulanan BYKP'ında küçük işletmeler ile ilgili düzenlemeler, genellikle esnaf ve sanatkârlar, el sanatları ve küçük sanayi kapsamında ele alınmıştır.

1990-94 yılları arasında uygulanan VI. Plan'da ise; küçük işletmelere ilişkin düzenlemelerde çoğunlukla esnaf ve sanatkârlar ile küçük sanayi dikkate alınmış olmakla birlikte, küçük ve orta ölçekli teşebbüsler kapsamında yapılan düzenlemelere de yer verilmiştir.

1996-2000 yılları arasında uygulanması öngörülen VII. Plan'da; küçük ve orta ölçekli işletmelere dayalı bir yaklaşım benimsenmesine karşılık, esnaf ve

⁷⁶ Müftüoğlu, a.g.e., s.179.

⁷⁷ Çetin, a.g.e., s.141.

⁷⁸ Çetin, a.g.e., s.141.

sanatkârlar terimi “Türk Cumhuriyetleri ile İlişkiler”; el sanatları terimi “İstihdam ve İşgücü Piyasasında Etkinliğin Artırılması” ve “Bölgesel Gelişme”; küçük sanayi işletmeleri terimi ise “Sanayileşme Yaklaşımı” kapsamında sadece bir kez kullanılmaktadır.”

VII. BYKP’ında küçük işletmelerin orta işletmelerle birlikte ele alınması, fakat ayrıca dikkate alınıp bunlarla ilgili özel politikaların belirlenmemesinin yanlışlığına değinilen diğer bir eleştiride ise şunlar ileri sürülmektedir. VII. BYKP’ındaki bu yaklaşım, bazı haller için doğru olmakla birlikte; küçük işletmelerin mali yapılarının zayıflığı, tabi oldukları mevzuat, vergi mükellefiyetleri vb. birçok husus, her durumda orta ölçeklilerle birlikte değerlendirilmeyi, onlara tanınan bir takım destek ve teşvikleri engelleyen çok önemli sınırları oluşturmaktadır.⁸⁰

5.TÜRKİYE’DE KOBİ’LERİN ÖRGÜTLENMESİ

5.1.ÖRGÜTLENMENİN GEREKLİLİĞİ

Genel anlamda “örgütlenme” olgusunu dikkate aldığımızda, bunun sosyal, ekonomik, hukuki ve siyasi alanda belli bir düzenin, birliğin oluşturulabilmesi için “olmazsa olmaz” şart olduğunu görmekteyiz. Mesela; örgütlenme olgusunun sosyal alandaki tezahürünü ele alalım:

Tek tek bireylerin bir araya gelmesiyle ortaya çıkan toplumda, eğer fertler arasında belli bir düzen yoksa; belli bir birlik ortamı tesis edilmemişse ortaya çıkacak tabloyu tasavvur ediniz. Böyle bir toplumda acaba ortak karar alma ve hareket etme imkânı mevcut olabilir mi? Elbette ki “-Hayır.” Demek ki mutlak surette belli bir beraberlik ortamının ,konumuz açısından düşündüğümüzde, bir “örgütlenme”nin mevcut olması gerekmektedir. Söz konusu örgütlenme biçimleri ekonomik, hukuki ve siyasi alanlarda da gereklidir.

⁷⁹ Sadık Doğru, “VII. Beş Yıllık Kalkınma Planı ve Küçük İşletmeler”, Küçük İşletme, AESOB Yayını, Nisan 1996, Yıl:2, Sayı:6, s.42.

KOBİ'leri ele aldığımızda, en başta ekonomik olmak üzere hukuki ve siyasi alanda bir takım örgütlerin kurulması gerektiği sonucuna varmaktayız. Düşününüz, ekonomik alanda birlik ve beraberlik içinde olmayan küçük ve orta boy işletmeler nasıl ilişki içinde olabileceklerdir? Kendilerini ne şekilde ifade edebilecekler ve kendilerine koruyucu anlamda nasıl, ne tür savunma mekanizmaları geliştirebileceklerdir? Kısacası, Nasıl büyüyeceklerdir? Basit bir zincirleme mantık önermesinden hareketle şöyle bir sonuca ulaşabiliriz.

“Eğer KOBİ'ler, Bİ olmak istiyorlarsa, uygun bir şekilde hareket etmek zorundadırlar. Bunun için birtakım örgütlenme faaliyetleri içinde olmaları gerekiyorsa, söz konusu örgütlenmeleri de tesis etmelidirler ki Bİ olabilsinler.”

Şimdi de bu örgütlenme ortamının Türkiye'deki durumuna göz atacak ve yapılması gerekenlere dikkat çekmeye çalışacağız.

5.2.TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN ÖRGÜTLENME DURUMU

5.2.1.EKONOMİK ALANDA ÖRGÜTLENME

Aslında Türkiye'de ekonomik alanda kurulmuş olan örgütler, KOBİ'lerin direkt olarak kendilerince değil de devletçe kurulmuşlardır. Yani “Kamu niteliğini haiz kuruluşlar”dır. Dolayısıyla söz konusu birlikler ele alındığında, KOBİ'lerce kurulmamış; fakat bunlarca desteklenici mahiyette oldukları ortaya çıkmaktadır. Bu yapılanma, belki de KOBİ'lerin söz konusu kuruluşlarla çok da yakın ilişkide olmalarını engellemekte; bunları kendileri için tam manasıyla mümessil olarak görmelerini engellemektedir. Buna bir de bazı kıstasların ileri sürülmesi durumunu da ilave edersek bu kuruluşlarla KOBİ'ler arasında tam bağlılık kurulamayışını ,zannediyorum, daha iyi açıklamış oluruz. Genel sınıflamalara tâbi tutarak örgütleri incelemeye çalışalım.

⁸⁰ N. Tural, “VII. Beş Yıllık Kalkınma Planında Küçük İşletmelere Ayrıca Yer Verilmemesi, Önemli Bir Politika Yanlışlığı mı Ortaya Koymaktadır.”, Küçük İşletme, AESOB Yayını, Eylül 1995, Yıl:1,

5.2.1.1.BİRLİKLER

Birlik olarak akla ilk gelen, TOBB'dur. (Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği) Muhtelif sektörlerin genel birliği olan TOBB'da KOBİ'lerle ilgili bir takım organizasyonlar, örgütlenmeler gerçekleştirilmektedir. Bu amaçla TOBB bünyesinde KOBİ'leri kapsayan OKİK (Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu) adlı bir örgüt kurulmuştur. TOBB bünyesinde örgütlenebilmek için küçük işletmelerin 10-49 arası personel istihdam ediyor olması gerekmektedir.⁸¹ Şüphesiz bu şart, ilk etapta üyeliği birçok KOBİ açısından imkânsızlaştırıcı özelliğe sahiptir.

5.2.1.2.KONFEDERASYONLAR

KOBİ'ler, TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu) bünyesinde de örgütlenme imkânına sahiptirler, tabii ki TOBB'da olduğu gibi yine bir takım kıstaslara göre... TESK bünyesinde sadece işletme sahibi ve aile fertlerinin çalıştığı işyerleri ile 1-9 arası personel istihdam eden çok küçük işletmeler örgütlenebilme imkânına sahiptir.⁸²

TESK bünyesinde, "Friedrich Naumann Vakfı" tarafından desteklenen ve kısa adı TES-AR olan, Türkiye Esnaf-Sanatkar ve Küçük Sanayi Araştırma Enstitüsü, Mayıs 1991 yılından beri KOBİ'lerle ilgili faaliyetlerde bulunmaktadır.⁸³

5.2.1.3.VAKIFLAR

Türkiye'de KOBİ'lerin örgütlenmesinde payı olan bazı vakıflar da mevcuttur. TOSYÖV ve MEKSA VAKFI (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı) bunlardan ikisidir. Söz konusu kuruluşlara "Türkiye'de KOBİ'lere destek veren kuruluşlar" başlığı altında yer vermek istiyoruz.

Sayı:4, s.4.

⁸¹ Müftüoğlu, a.g.e., s.293.

⁸² Müftüoğlu, a.g.e., s.293.

⁸³ Müftüoğlu, a.g.e., s.293.

5.2.1.4.DERNEKLER

Türkiye’de KOBİ’leri gerçek anlamda temsil eden organizeli halde olmalarını sağlayan örgütlenme şekillerinden en önemlisi, derneklerdir. Söz konusu kuruluşlar, bizzat KOBİ’lerce teşekkül edilmeleri dolayısıyla KOBİ’leri birleştirme ve temsil etme kabiliyeti açısından en önemli paya sahiptirler.

Dernek olarak örgütlenme açısından sıralayabileceğimiz kuruluşların en başta gelenleri, Türkiye’nin birçok yöresinde kurulmuş olan SİAD (Sanayici ve İşadamları Dernekleri) ve GİAD’dır. (Genç İşadamları Dernekleri) Söz konusu dernekler, kuruldukları yerlerde KOBİ’lerin bir çatı altında toplanarak belli bir güç oluşturmalarına ve bu şekilde sağlanan ileri-geri bağlantılarla büyümelerine imkân sağlamaktadırlar. Tabii bu arada, SİAD’ların KOBİ’lerle ilgili olanlarından bahsedildiği; fakat büyük işletmelerin sorunlarıyla ilgilenen, KOBİ’leri ihmal eden ve bu yönde lobi faaliyetinde bulundukları iddia edilen SİAD’ların konumuzla ilgisinin olmadığı unutulmamalıdır.

5.2.2.HUKUKİ ALANDA ÖRGÜTLENME

Maalesef KOBİ’leri hukuki alanda temsil eden bir örgüt yoktur. Ancak her ekonomik organizasyon kendi içerisinde bir hukuk bürosu oluşturarak bu alanda çalışmalarda bulunmaktadır. Bu başlığı ilave etmemizin sebebi, bu alandaki boşluğa dikkat çekmektir.

5.2.3.SİYASİ ALANDA ÖRGÜTLENME

Hukuki alanda olduğu gibi siyasi alanda da salt olarak, KOBİ’leri temsil eden bir oluşum mevcut değildir. Bu, belki de imkânsızdır. Ancak, siyasi alanda faaliyette bulunan partiler zaman zaman KOBİ’leri gündemlerine almakta ve bu yönde çabalar sarf etmektedirler. Bunun en belirgin örnekleri 95-96’lı yıllarda yaşanmıştır.

Ciddi anlamda bir oluşum mevcut olmadığı halde böyle bir başlığa yer vermemizin sebebi ,yukarıda bahsettiğimiz, aynı amaca dayanmaktadır.

5.3.TÜRKİYE'DE KOBİ'LERE DESTEK VEREN KURULUŞLAR

Burada önceki konularda kısmen değindiğimiz kuruluşlara yer vereceğiz. Hareket kaynağımız, aşağıda sıralayacağımız kuruluşlarla yapmış olduğumuz yazışmalar olacaktır.

KOBİ'lere destek verdiklerini bildiğimiz bazı kuruluşlara (kamu nitelikli) şu soruları yönelttik:

- 1)KOBİ'lerle ilgili ne tür çalışmalarınız mevcuttur?
- 2)Bu kuruluşlarla ilgili olarak şu ana kadarki katkılarınızı yazabilir misiniz?
- 3)Bundan sonraki projeleriniz ve başarı şansları nelerdir?

Maalesef, bu soruları yönelttiğimiz kuruluşlardan umduğumuz şekilde bir cevap almak mümkün olmadı. Bununla birlikte amaçları ve faaliyetleri ile ilgili bir takım dokümanlar göndermek suretiyle sorularımıza dolaylı cevap verme yolu tercih edildi. Biz de tarafımıza gönderilmiş dokümanlardan derlediğimiz genel bilgileri takip eden başlıklar altında aktarmak istiyoruz.

5.3.1.KOSGEB

12.04.1994 tarihinde kabul edilen 3624 sayılı kanunla kurulan KOSGEB'in amacı, ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ'lerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini artırmak ve sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun bir biçimde gerçekleştirmektir. KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile bağlantılı tüzel kişiliği haiz bir kamu kuruluşu niteliğindedir.⁸⁴ KOSGEB'in bu amaç çerçevesinde, kendi bünyesinde farklı bölgelerde kurulmuş şu an itibarıyla 30 adet alt kuruluşu mevcuttur. Bunlardan birkaçını sıralayalım:

⁸⁴ T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, KOSGEB Kuruluş Kanunu, Kanun No:3624, Tarih:12.04.1990.

*İstanbul Danışmanlık ve Kalite Geliştirme Merkez Müdürlüğü.

*Gaziantep; Kayseri Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Eğitim Merkez Müdürlükleri.

*Bursa Plastik ve Kauçuk Geliştirme İhtisas Merkez Müdürlüğü.

5.3.2.MEKSA

1986 yılında kurulan MEKSA, işyeri-okul bütünlüğüne dayalı ikili meslek eğitimi sisteminin yaygınlaştırılması, KOBİ'lerin yararına sunulabilmesi için çaba gösteren kamuya faydalı bir vakıftır.

Teknik eğitimin büyük önem taşıdığı sanayide bu ihtiyacı karşılamaya çalışan MEKSA, büyük bir yük üstlenmiş bulunmaktadır. Söz konusu faaliyetlerini Kamu-Özel ve Yerli-Yabancı birçok kuruluşla koordineli bir şekilde devam ettiren MEKSA, bugün itibarıyla 12 ilde yer alan 27 eğitim merkezinde, 17 meslek dalında pratik meslek eğitimi vermekte ve bu sahada kalifiye eleman yetiştirilmesine katkıda bulunmaktadır.

Halen 3600 öğrencinin eğitim gördüğü işletmeler-üstü eğitim merkezlerinden 6000'in üzerinde genç, mezun olarak "Kalfalık Belgesi" almıştır.⁸⁵

5.3.3.İGEMÜ

Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) bünyesindeki İhracat Genel Müdürlüğü'nce (İGEMÜ) KOBİ'lere yönelik faaliyetler, şöyle sıralanmaktadır.⁸⁶

"KOBİ'lerin örgütlenmesi ile ilgili faaliyetler, etkili devlet yardımı sağlanması ve bu firmalara çeşitli kanallardan ticari enformasyon desteği verilmesi gibi alanlarda yoğunlaşmaktadır. Örgütlenme faaliyetleri çerçevesinde Müsteşarlık'ça "Sektörel Dış Ticaret Şirketi" uygulaması ile KOBİ'ler, bir araya getirilerek dışa açılmaya yönlendirilmekte; devlet yardımları uygulaması ile de "eğitim, yurtdışı ofis-mağaza açma, istihdam, piyasa araştırması desteği, patent ve marka kavramının

⁸⁵ MEKSA Vakfı, Bülten, Ankara, Nisan 1997.

⁸⁶ Şinasi Seçen, İhracat Genel Müdürlüğü Tebliği, Sayı:İHR-II.02/300, Tarih:16.07.1998.

yaygınlaştırılması ve Ar-Ge desteği” gibi yardımlarla da söz konusu işletmelere rekabet gücü kazandırılmaya çalışılmaktadır.”

5.3.4.İGEME

1960 yılında kurulan İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME), Türkiye ihracatının artırılması ve sağlıklı bir yapıya kavuşturulması amacına yönelik faaliyetlerde bulunmaktadır ve bu alandaki ilk ve tek kamu kuruluşudur.

İGEME, Gümrük Birliği süreciyle birlikte rekabet güçlerini artırabilmelerine yardımcı olabilmek amacıyla KOBİ'lere yönelik faaliyetlerini de yoğunlaştırmıştır. Mesela bu alandaki çalışmalarından biri “KOBİ Danışma Hattı”nın hizmete açılmasıdır.⁸⁷

5.3.5.TÜBİTAK

Türkiye'deki bilimsel ve teknik araştırmaları izleyen ve bu alanlarda teşvikler, destekler sağlayan bir kuruluş olan Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), bu özelliği ile KOBİ'lerle de direkt olarak ilgisi olan bir kuruluştur. Burada bu kurumun uygulama safhasına geçirdiği bir destek programından kısaca bahsedeceğiz.⁸⁸

TÜBİTAK, firmalara belli oranda sermaye desteği sağlamaktadır. Bu destek, firmalarca izlenen projelerin incelenerek; eğer uygunsa, “Ar-Ge desteği” sağlama şeklinde gerçekleştirilmektedir. Yeni bir teknoloji üretimini hedefleyen projeler için geçerli olan bu destek, KOBİ'lerin istifade edebileceği bir niteliğe sahiptir.

⁸⁷ İGEME, 1997 Faaliyet Raporu, s.12.

⁸⁸ TÜBİTAK, AR-GE Yardımı Uygulama Esasları, Revizyon A, Ocak 1997.

5.4.TÜRKİYE’DE KOBİ’LERİN ÖRGÜTLENMESİ NASIL DAHA ETKİN HALE GETİRİLEBİLİR?

Söz konusu etkinlik için tekliflerimizi alt-başlıklar halinde sıralamaya çalışacağız.

5.4.1.BİLİNÇLENME

Türkiye’de KOBİ’lerin örgütlenmesinde etkinliğin artırılmasından önce büyük önem taşıyan bir problemi mevcuttur. Bu da evvela örgütlenmeyi bilmektir. Örgütlenmenin ne olduğunu, ne tür faydalarının olduğunu bilmeden ve dolayısıyla örgütlenme bilinçli ve düzenli bir şekilde gerçekleştirilmeden, etkinliğinin artırılması aşamasına geçilmesinin pek sağlıklı bir davranış olmadığı açık bir gerçektir.

İşletmeler, ne amaçla örgütlendiklerinin ve bunun kendilerine olan getirisinin bilincinde oldukları zaman, söz konusu örgütlenmenin iyileştirilmesine yönelik faaliyetlerinde başarı şanslarını artırmış olurlar. Bundan sonrası, tamamıyla iyi niyetli çalışmalara bağlı olacaktır.

5.4.2.TANIMLANMA

İlk bölümde de özellikle vurguladığımız gibi KOBİ’lerin birçok sorunu olmakla birlikte önem derecesine göre en başta geleni, “Tanımlanma” sorunu olsa gerek... Basit bir örnek ile konuyu açıklığa kavuşturalım:

Bir (X) cismi ile karşılaştınız. Ne olduğunu bilmiyorsunuz. Acaba tanımlayamadığınız bu cisim hakkında herhangi bir planınız olabilir mi? Bu açıdan değerlendirdiğimizde şöyle bir soru sorabiliriz. Net bir şekilde tanımlanmamış bir ekonomik birim (işletme), bulunduğu ekonomide nasıl yol alacağını bilebilir mi?

Türkiye’de TESK bünyesinde örgütlenebilmek için aile şirketi veya 1-9 arası personel istihdam eden çok küçük işletme olmak gerekirken; TOBB bünyesinde örgütlenebilmek için 10-49 arası personel istihdamlı küçük veya 50-100 arası personel istihdamlı orta ölçekli işletme olma şartı getirilmiştir. Salt, nitelik açısından

yapılan bu değerlendirme ne kadar gerçekçidir ve acaba bu imkânlardan kaç işletme istifade edebilmektedir?

Halbuki daha çerçevesi bir tanımlama söz konusu olsa optimal bir örgütlenme yapısına kavuşmak, hiç de imkânsız olmayacaktır. Bu yönde çalışmalara ihtiyaç olduğu, dikkate alınması gereken bir gerçektir. Konu ile ilgili ayrıntılı yaklaşım teklifimizi ilk bölümde vermiş olduğumuzdan, burada daha fazla ayrıntılara girmeyeceğiz.

5.4.3.HUKUKİ TEMSİL

Türkiye’de KOBİ’leri hukuki yönden direkt olarak temsil eden, sorunları ile meşgul olan bir kurum mevcut değildir. Örgütler içinde hukuk büroları var olmakla birlikte bu alanda çok da faal oldukları söylenemez. Şöyle demek daha doğru olur. Bir takım kıstaslar dolayısıyla örgütler içinde yer alamayan çok sayıda KOBİ, bu imkândan mahrumdur. Dolayısıyla, oluşturulacak bağımsız bir ünite, bu alandaki eksikliği büyük ölçüde giderebilecektir.

5.4.4.SİYASİ TEMSİL

Mevcut siyasi ortamda tüm çalışmalarını KOBİ’lere yönelik olarak gerçekleştiren bir oluşum mevcut değildir. Günümüz ortamında bu, belki de hiç mümkün olmayacaktır. Bu durumda yapılması gereken, mevcut siyasi partilerle sıkı ilişki içerisinde olmak, bir takım lobi faaliyetlerinde bulunmaktır. Bu yolla oluşturulacak ortamda, siyasi partilerin KOBİ’lere daha fazla eğilmesi ve sorunlarının çözümüne daha fazla katkıda bulunması mümkün olacaktır.

5.4.5.ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ

KOBİ’lerin bu anlamda üniversitelerle yapacakları işbirliği, örgütlenmenin etkinliğinin artırılması konusunda faydalı olacaktır. Akademisyenlerin bu alandaki teorik çözüm teklifleri, örgütlenmenin daha sağlam bir zemin üzerinde oluşmasına

İmkân sağlayacaktır. Şu unutulmamalıdır, örgütlenme açısından akademisyenlerin söyleyebilecekleri ve uygulanma imkânının fazla olduğu çok şey vardır. Bu potansiyelin dikkate alınması gereklidir.

5.4.6.FIRSAT EŞİTLİĞİ

KOBİ'lerin çok etkin olmayışının altında yatan sebeplerden birisi de mevcut ekonomik ortamda “fırsat eşitliği”ne sahip olamayışları olsa gerek... Bu konuda tek bir örnek vermeyi yeterli buluyoruz. SİAD'lar açısından konuya yaklaştığımızda açık bir “fırsat eşitsizliği”ni görmemek mümkün değildir. Acaba günümüz ekonomi kulvarında Bİ'leri temsil eden SİAD'larla; KOBİ'leri temsil eden SİAD'lar, aynı fırsatlara sahip olabilmekte midir? Maalesef “-Hayır.” Birçok alandaki temsil kabiliyetleri dikkate alındığında Bİ'leri temsil eden SİAD'ların KOBİ'leri temsil edenlere nazaran ezici bir üstünlüğe sahip olduğu görülmektedir. Aynı zamanda “rekabet” ilkesine de aykırı olan “fırsat eşitsizliği”nin “eşitlik” haline getirilmesi, bu alandaki “haksız rekabet”i ortadan kaldıracaktır. Oluşturulacak bu ortam, KOBİ'leri örgütlenmede daha etkin hale getirecektir.

İKİNCİ BÖLÜM:TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN KARŞI KARŞIYA BULUNDUĞU SORUNLAR:

Bu bölümde, Türkiye'deki KOBİ'lerin genel sorunlarına değinmeye çalışacağız. Bu çerçevede, tespit ettiğimiz 9 temel sorunla ilgili izahatta bulunmaya çalışacağız. Burada, söz konusu sorunları genel hatlarıyla verirken; bir takım özel sorunları da dile getirerek KOBİ'lerin karşılaştığı sıkıntıları ve darboğazları ortaya koyacağız.

1.TANIMLANMA SORUNU:

KOBİ'lerin öncelikli sorunlarından birinin “tanımlanma sorunu” olduğunu düşünüyoruz. Kanaâtimizce, henüz ne olduğu ve hangi kıstaslar dikkate alınarak değerlendirilmesi gerektiği tam manasıyla belli olmayan bu kuruluşların öncelikle halledilmesi gereken sorunu, tarif edilmeleridir. Bunlarla ilgili olarak, önceki bölümlerde geniş açıklamalara yer verdiğimiz ve birtakım tekliflerde bulunduğumuz için burada, soruna kısa bir şekilde temas etmeyi yeterli görüyoruz.

2.ÖRGÜTLENME İLE İLGİLİ SORUNLAR

Bu sorunla ilgili geniş açıklamayı da önceki bölümde yapmış olduğumuzdan tekrar benzeri izahata girmeyeceğiz. Ancak, şunu belirtmekte fayda vardır. KOBİ'ler açısından düşünüldüğünde, büyük başarılar imza atmanın tek başına her bir işletme için mümkün olmadığı, açıktır. Fakat organizeli hareketin neticesinde söz konusu başarıların elde edilmesi imkânının daha fazla olduğu muhakkaktır. Sonraki konularda bu sorunun varlığı ile ilgili bilgilere ve bu yöndeki iyileştirici çabalara yer vermeye çalışacağız.

3.HUKUKİ SORUNLAR

Ülkemizdeki KOBİ'ler, hukuki anlamda ciddi bir kanun şemsiyesi altında değildirler. Net bir tanıma veya tanımlara sahip olmamakla birlikte hukuken de tam bir yere ve korumaya sahip değildirler.

Birçok ülkede KOBİ'lerle ilgili bir ana kanun bulunmakta ve bu, diğer ilgili kanunlar için bir çerçeve görevini üstlenmektedir. Yani ana kanuna dayalı olarak KOBİ'lere götürülen değişik hizmetler, birçok alt kanunla düzenlenmiştir. Mesela; Japonya'da <<Küçük İşletmeler Ana Kanunu>> mevcut olup buna dayalı 28 alt kanun daha yürürlükte bulunmaktadır. Bu ülkede ,örneğin, finans hizmetleri ile ilgili 14; örgütlenme konusuyla ilgili 10 kanun, düzenlemeler getirmektedir. Türkiye'de KOBİ'ler için bu yaklaşımda kanunlar mevcut olmayıp, olanlar da küçük işletmelerin ihtiyaçlarını karşılamaktan uzaktır. Dolayısıyla KOBİ'lerin birçok hizmetten faydalanması mümkün olmamaktadır. Söz konusu dezavantajların bir kısmı şöyle sıralanabilir:¹

1)Çok Küçük İşletmeler, iflas hükümlerine tâbi değildirler. Bu sebeple özel ve ticari borçları dolayısıyla, işletmenin tüm mallarına el konulabilir ve konkordato hakları mevcut değildir.

2)İş Kanunu'nda işçilerin alacakları, belli ölçülerde hacizden korunurken; çok küçük işletmeler bu tür bir korunmaya tâbi değildirler.

3)Türk Ticaret Kanunu'nun 11/1. maddesi, esnaf ve sanatkârlara ait işyerlerini ticari işletme olarak kabul etmemektedir.² Halbuki bu birimler, Kanun'un aradığı ölçülere (devamlılık, kâra yönelik olma...) uymaktadırlar.

Ticari işletme kabul edilmeyince, söz konusu işletmeler, haksız rekabet, ithalât-ihracat belgesi, kapasite raporu, unvanın korunması, markanın tescili gibi hak ve imkânlardan faydalanamamaktadır.

Öte taraftan, KOBİ'lerle ilgili olarak belirtilebilecek hukuki sorunlardan bir kısmı da <<İhale Mevzuatı>> açısından mevcut olanlardır. Şimdi de bunlardan bahsedeceğiz:³

1)KOBİ'ler ihalelere ,ne yazık ki, büyük işletmelerle eşit şartlarda girememektedir. Yani KOBİ'lerin her ihaleye katılabilmesi ,en başta, mevzuat açısından mümkün değildir. Bu konuda ileri sürülen gerekçe, "mali ve teknik yetersizlik"tir. Zaten mali ve teknik açıdan yetersiz oldukları aşikâr olan KOBİ'lerin bu argümanla ihalelerden dışlanması, ister istemez <<KOBİ'lerin nasıl büyüyeceği düşünülüyor acaba?>> şeklinde bir sorunun akla gelmesine sebep olmaktadır. Bu konuda yapılması gereken, herhalde KOBİ'lerin finansal açıdan desteklenmesi ya da mevzuatta bu şartlarda bir takım lehte değişikliklerin gerçekleştirilmesidir.

2)Ayrıca, ihalelerde talep edilen teminatlar, KOBİ'ler için başlı başına bir engel niteliğindedir. Mevcut mali yapılarıyla her bir KOBİ'nin söz konusu teminatları sağlaması imkânı yoktur. Dolayısıyla bu sorun, teminat olarak kabul edilebilecek belgeler arasına "Esnaf ve Kefalet Kuruluşları"nın vereceği belgeler de ilave edilerek halledilebilir. Hatta sadece bu amaçla esnaf, sanatkâr ve KOBİ'lere

¹ Atilla Bağrıaçık, Dışa Açılmada Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar (Dünyada ve Türkiye'de), Edebiyat Fakültesi Basımevi, İstanbul, 1989, ss.146-147.

² MPM (Milli Prodüktivite Merkezi), Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Sorunları, Çözüm Yolları ve Geliştirilmesi Semineri, MPM Yayınları, No:358, Ankara, 1987, s277.

teminat verebilecek finansal kuruluşların teşekkülü de düşünülebilir. Bu da rahatlatıcı bir faktör olacaktır.

4.BÜROKRATİK ENGELLER

Bu başlık altında iki tür bürokratik soruna dikkat çekeceğiz. İlki, işletmenin bizzat yapısından dolayı ortaya çıkan sorunlardır; diğeri ise işletme dışında karşılaşılan bürokratik engellerdir. Sırasıyla bunları inceleyelim.

4.1.İŞLETMENİN KENDİ YAPISINDAN KAYNAKLANAN BÜROKRATİK SORUNLAR

KOBİ'lerde ,genelde, işletme sahibi yani patron ile yönetim işini üstüne alan, aynı şahıstır. Bundan dolayı yetkiler, genelde tek kişide toplanır. Bu durumda doğal olarak tüm kararlar bu şahıstan çıkar. Bu yapı, diğer çalışanların yetkili olmamaları dolayısıyla, risk üstlenmekten kaçınmalarına sebep olmakta ve herhangi bir duruma müdahalesini engellemektedir. Neticede tek karar merclinin duruma el atması ve karar vermesi beklenir. Bunun da tabii sonucu, birçok işin aksaması ve verimliliğin yeterli derecede sağlanamamasıdır.

Ayrıca işletmede çalışan bir kısım personel ile işletme sahibi arasında mevcut olan akrabalık bağı, işletme içinde ast-üst ilişkilerinin bozulmasına, profesyonelliğin ortadan kalkmasına sebep olur. Bunun da sonucu, huzursuzlukların baş göstermesi ve verimliliğin düşmesidir.⁴

³ Kemal Erol, "Türk İhale Mevzuatına KOBİ'ler Açısından Eleştirel Bir Bakış", Küçük İşletme, AESOB Yayını, Temmuz 1996, Yıl:2, Sayı:7, ss.36-42.

⁴ Aydın Bozdoğan, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sorunları", Dünya, 23.12.1994, s.6.

4.2.İŞLETMENİN KARŞI KARŞIYA BULUNDUĞU BÜROKRATİK ENGELLER

Bürokratik sorunlar sadece işletme içinde değil; aynı zamanda işletme ve işletme ile ilgili kuruluşlar arasında da mevcuttur, ve belki de esas sorunlar bunlardır. Çünkü işletme içi sorunların halledilmesi daha kolaydır; fakat ikinci tip sorunlar çok daha büyük boyutları olduğundan çözümleri de o derecede zordur.

KOBİ'lerle ilgili kamu kuruluşları arasında tam bir işbirliği ve koordinasyonun sağlanamaması; kavram kargaşasına, işlerin gerektiğinden fazla sürmesine ve neticede zaman ve para kaybına sebep olmaktadır.⁵ Burada konuyla ilgili olarak yapılmış araştırmalardan faydalanarak meselenin net bir şekilde anlaşılmasını temin etmeye çalışacağız. Araştırma, büyük işletmeleri de içermekle birlikte biz sadece KOBİ'lerle ilgili olan kısmına yer vereceğiz.

TABLO 1⁶:DEVLET DAİRELERİYLE İLGİLİ SORUNLAR (%)

1)Yönetmelik ve benzeri mevzuatın oluşturduğu sorunlar	24,6	21,8
2)Devlet üst kademe yöneticilerinin tutum ve davranışları	7,0	10,3
3)Devlet üst kademe yöneticilerinin kabiliyet ve bilgi seviyelerinden kaynaklanan sorunlar	----	3,8
4)Memurların tutum ve davranışlarından kaynaklanan sorunlar	12,3	12,8
5)Memurların kabiliyet ve bilgi seviyelerinden kaynaklananlar	3,5	5,1
6)Sistemin çok yavaş çalışması	22,8	20,5
7)Sistemdeki gereksiz muamelelerin çokluğu	28,1	17,9
8)Diğerleri	1,8	7,7

İlk tablomuzdan faydalanarak KOBİ'lerin devlet daireleriyle ilgili bürokratik sorunlarına değineceğiz. Sorunları, tercih edildikleri oranlara göre küçük ve orta boy firmalarla ilgili olarak ayrı ayrı sıralayacağız.

⁵ Bağrıaçık, a.g.e., s.147.

⁶ Bağrıaçık, a.g.e., s.148.

a) Küçük İşletmeler Açısından:

Görüldüğü gibi, küçük işletmeler ilk sorun olarak, sistemdeki gereksiz muamelelerin çokluğunu belirtmişler, ilaveten yönetmelik vb. mevzuatın oluşturduğu sorunlara dikkat çekmişlerdir. Sistemin çok yavaş çalışmasını da üçüncü en önemli sorun olarak belirtmişlerdir.

b) Orta İşletmeler Açısından:

Yukarıdaki sıralama değişmiş ve yönetmelik vb. mevzuatın oluşturduğu sorunlar ilk sırayı alırken; sistemin yavaş çalışması ikinci sırada yer almış ve üçüncü olarak da sistemdeki gereksiz muamelelerin çokluğu belirtilmiştir.

Burada dikkat edilecek ortak bir nokta mevcuttur. Her ne kadar sıralama değişse de tercih edilen sorunlar ortaktır. Demek ki en büyük sıkıntılar bu sorunlardan kaynaklanmaktadır. O halde öncelikle bu sorunların tasfiyesi yoluna gidilmelidir.

Şimdi de KOBİ'lerin belediyelerle ilgili sorunlarını gösteren tabloyu sunarak bunları kısaca yorumlamaya çalışalım.

TABLO 27: BELEDİYELERLE İLGİLİ SORUNLAR (%)

1) Yerel yönetim karar ve uygulamalarının oluşturduğu sorunlar	24,1	37,5
2) Yönetmelik ve benzeri mevzuatın oluşturduğu sorunlar	20,7	19,4
3) Üst kademe yöneticilerinin tutum ve davranışları	5,2	6,9
4) Üst kademe yöneticilerinin kabiliyet ve bilgi seviyelerinden kaynaklanan sorunlar	1,7	1,4
5) Memurların tutum ve davranışlarından kaynaklanan sorunlar	19,0	9,7
6) Memurların kabiliyet ve bilgi seviyelerinden kaynaklananlar	6,9	1,4
7) Sistemin çok yavaş çalışması	10,3	5,6
8) Sistemdeki gereksiz muamelelerin çokluğu	6,9	6,9
9) Diğerleri	5,2	11,1

⁷ Bağrıaçık, a.g.e., s.148.

a)Küçük İşletmeler Açısından:

Tercih sırasına göre şu sıralama ortaya çıkmaktadır:

- 1)Yerel yönetim karar ve uygulamalarının oluşturduğu sorunlar.
- 2)Yönetmelik ve benzeri mevzuatın oluşturduğu sorunlar.
- 3)Memurların tutum ve davranışlarından kaynaklanan sorunlar.

b)Orta İşletmeler Açısından:

1. ve 2. tercihler aynıdır. 3. olarak ise sistemdeki gereksiz muamelelerin çokluğu belirtilmiştir.

Burada da tercihlerdeki 2/3'lik bezerlik dikkate alınarak söz konusu sorunların çözümüne ağırlık verilmesi gerekmektedir.

Ayrıca, burada belirtilmesi gereken diğer bir sorun da, işletmelerin ilk kuruluşu sırasında karşılaşılan bürokratik işlem fazlalığıdır. Tabii ki “Rastgele, belli bir düzen olmaksızın, işletme kurulmasına müsaade edilsin.” demek istemiyoruz ama kuruluş aşamasında yapılması gereken işlem sayısının 25; ve bunlarla ilgili başvuru merciinin 30 civarında⁸ olduğu düşünüldüğünde meselenin mahiyeti ,zannediyorum, daha iyi anlaşılacaktır. Dolayısıyla, söz konusu işlem ve mercilerde sadeleştirme yoluna gidilmesi ,herhalde, gerçekleştirilmesi imkânsız ve sakıncalı bir teşebbüs olmayacaktır.

5.ALTYAPI İLE İLGİLİ SORUNLAR

Temeli sağlam olan bir bina üzerine kat çıkmak ne kadar kolay ise; altyapı çalışmaları sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilmiş işletmelerin de büyümesi ve gelişmesi o derecede imkân dahilindedir. Dolayısıyla, söz konusu çalışmaların, işletmenin istikbali açısından ne kadar önemli olduğu, bu çerçevede değerlendirildiğinde

⁸ Bağrıaçık, a.g.e., s.149.

kolaylıkla anlaşılabilir. Bu konuyu da 3 alt-başlık halinde incelemeye çalışacağız.

5.1.FİZİBİLİTE ETÜTLERİNDEKİ EKSİKLİKLER

Bir fizibilite etüdünde şu dört temel soruya cevap bulunmaya çalışılır.⁹

a)Piyasa Etüdü:

Kimler için ve hangi mal üretilecektir?

b)Teknolojik Etüt:

Söz konusu mal ne ile ve nasıl üretilacaktır?

c)Hukuki Etüt:

Yatırımın tâbi olacağı hukuki mevzuat nedir?

d)Kuruluş Yeri Etüdü:

Yatırımın gerçekleştirilebileceği en uygun yer neresidir?

Doğrusu, bu çerçeveden değerlendirildiğinde Türkiye’de KOBİ’lerin bu kistasları dikkate alarak fizibilite çalışmalarını gerçekleştirdikleri söylenemez. Yapılan bir araştırmada işletmeler, sundukları fizibilite raporunun onaylanmasını ve kendilerine teşvik tahsis edilmesini, “yatırım projelerinin kârlılığının devlet tarafından onaylanması” şeklinde yorumlamışlardır. Ülkemizde hazırlanan çeşitli fizibilite raporlarına eleştirisel bir gözle bakıldığında; bu çalışmaların tatmin edici olduğunu söylemek oldukça güçtür. Bunların birçoğunda talep tahmini, kapasite ve yer seçimi gibi önemli konuların birkaç satırla geçirildiği görülmektedir. Halbuki elde edilebilecek bilgilerin nitel ve nicel özelliğine, para ve zaman kısıtına, yatırım projesinin büyüklüğüne, hedeflenen pazarların coğrafi ve ekonomik özelliklerine, rekabet şartlarına ve nihayet proje vasıtasıyla hedeflenen amaca bağlı olarak fizibilite çalışmaları gerçekleştirilmeli; ağırlıklar ve kritik noktalar tespit edilmelidir.¹⁰

⁹ Halil Seyidoğlu, Ekonomik Terimler-Ansiklopedik Sözlük, Güzem Yayınları, Ankara, 1992, s.274.

¹⁰ Tamer Müftüoğlu, Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar*Öneriler, EGS Yayınları, No:1, Ankara, Şubat 1997, ss.196-198.

İşletmeler, fizibilite çalışmalarını bizzat kendileri yapmalı veya bu konuda faaliyet gösteren bir danışmanlık firmasına yaptırmalıdır. Tabii ki istismaların mevcut olmaması şartıyla... Şu, unutulmamalıdır; uygun bir şekilde ve gerektiği gibi fizibilite çalışması yapılmadan gerçekleştirilen yatırımların başarıya ulaşma ihtimali oldukça düşüktür.

5.2.SANAYİ SİTELERİNDEKİ PROBLEMLER

Ülkemiz sanayi politikaları içinde küçük sanayi sitelerine yer verilmesinin çok eski bir uygulama olmadığını söylemek yanlış olmasa gerek... Söz konusu sitelerin kurulması ilk kez planlı döneme geçildiğinde, yani 1963 yılında benimsenmiş; Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde kurulan < <Küçük Sanatlar ve Sanayi Bölgeleri ve Siteleri Genel Müdürlüğü> > aynı zamanda küçük sanayi sitelerinin kurulma ve gelişmelerinden sorumlu kılınmıştır. Devletçe, küçük sanayi sitelerine sağlanan destekler şunlardır.¹¹

*Proje aşamasında yönlendirmeler.

*Üst yapı için düşük faizli ve uzun vadeli kredi tahsisi.

Fakat devlet, bugüne kadar bu amaçla söz konusu krediyi kullandırmamıştır. Gerekçe; kaynak yetersizliğidir. Bu ve benzeri sebepler dolayısıyla bir site inşaatı 15 yıl kadar sürebilmektedir. Halbuki yapımı özel sektöre devredilen siteler, 5 yıl gibi kısa bir sürede tamamlanabilmektedir.

Küçük sanayi siteleri ile ilgili diğer sorunları da şu şekilde sıralayabiliriz:¹²

1)Küçük sanayi sitelerindeki işyerlerinin bir bölümü, yatırım amacıyla gerçek esnaf, sanatkâr ve sanayici olmayan kişilerce alınmakta ve aynı şahıslarca gerçek ihtiyaç sahiplerine daha farklı şartlarda kiraya verilebilmektedir.

¹¹ “Küçük Sanayi Sitelerine Yönelik Devlet Politikaları ve Alternatif Yaklaşımlar”, Küçük İşletme, AESOB Yayını, Haziran 1996, Yıl:2, Sayı:6, ss.38-39.

¹² Bağrıaçık, a.g.e., ss.138-139.

2)Kiralının anormal derecede yükselmesi, KOBİ'lerin zor durumda kalmasına yol açmaktadır.

3)Sitelerdeki bazı iş yerleri gerçek üretim için kullanılma yerine depo olarak kullanılabilmektedir. Böylece kaynakların amaç dışı tahsisi söz konusu olmaktadır.

4)Söz konusu sitelerde gerekli laboratuvarlar, kalite-kontrol merkezleri, genel kolaylık atölyeleri gibi tesislerin yeterli olmaması.

5)Bu sitelerde farklı işkollarında faaliyet gösteren firmaların mevcudiyeti, ileri-geri bağlantıların sağlıklı bir şekilde gerçekleşmesini engellemekte; neticede "dışsal tasarruflar", gereği gibi oluşturulamamaktadır.

Ayrıca, firmaların söz konusu sitelerde bahsedilen sıkıntılar nedeniyle faaliyette bulunamamaları, bunun yerine yerleşim merkezlerinde ve uygun olmayan şartlarda üretimde bulunmaları, diğer bir problemidir. Konfeksiyon üretimi ve ihracı ile uğraşan firmalarla ilgili yapılan bir açık oturumda, ihracatın yaklaşık 1/3'ünü sağlayan bu sektörün, üretimini büyük ölçüde bodrum katlarında gerçekleştirdiği belirtilmiştir.¹³

KOBİ'lerin imar planlarını aşarak işyerlerini kurmaları, buralarda gecekondulaşmanın da oluşmasına yol açmakta; bu da söz konusu bölgelerin ileride planlı bir şekilde geliştirilmesinde önemli zorlukların oluşmasına sebep olmaktadır.¹⁴

Sanayi siteleri ile ilgili olarak belirtilebilecek bir diğer mesele de işçi sağlığı ve iş güvenliği konusunda olacaktır.

Küçük işletme sahiplerinin, bugün Avrupa standartları ile özdeş sayılabilecek işçi sağlığı , iş güvenliği kurallarına uymalarını sağlayacak, insan gücü ve örgütlenme

¹³ Bağrıaçık, a.g.e., s.140.

¹⁴ Bağrıaçık, a.g.e., s.140.

sorunları, öncelikle bu sitelerde kurulacak “sağlık-güvenlik” birimleri aracılığıyla çözümlenmelidir. Bu birimler şöyle olmalıdır:¹⁵

1) Bu sitelerde biri sabit; diğeri gezici (sağlık karavanı) olmak üzere iki kanaldan oluşan koruyucu ve tedavi edici bir sağlık örgütü oluşturulmalıdır.

2) Sanayi sitesindeki Çıraklık Eğitim Merkezi (ÇEM) ile bağlantı kurulmalı ve bir “okul sağlık birimi” oluşturulmalıdır. Bu şekilde, işyerlerinde çalışan işçilere işçi sağlığı ve iş güvenliği konularında eğitim programları düzenlenmelidir.

5.3.DİĞER ALTYAPI SORUNLARI

En önemli altyapı yatırımlarından biri olan “eğitim amaçlı yatırımlar” ile ilgili bir takım sorunlar mevcuttur. Ancak bu sorunlara ilerleyen konularda yer vereceğimizden, şimdilik sadece ismini zikretmekle iktifa ediyoruz.

6.BEŞERİ KAYNAK MESELESİ

Bir işletmenin temel faktörlerinden olan beşeri kaynak, yani insan, her yönü itibariyle önem verilmesi gereken ve uygun bir şekilde değerlendirilmesi gereken bir faktördür. Açıktır ki beşeri kaynak olmayınca işletme gibi bir kurum da olmayacaktır.

Konumuzda, beşeri kaynağı üç farklı strateji itibariyle değerlendirecek ve bu alanlarda meydana gelen sorunları ortaya koymaya çalışacağız.

6.1.EĞİTİM STRATEJİSİ VE ORTAYA ÇIKAN SORUNLAR

Türkiye’de genel olarak KOBİ’lerde belli bir eğitim stratejisi olduğunu söylemek zordur. Hatta eğitimle ilgili stratejik bir yaklaşımları olmadığını da

¹⁵ Gürhan Fişek, “Küçük Sanayi Sitelerinde İşçi Sağlığı, İş Güvenliği Düş mü? Boş Bir Hayal mi?”,

söylemek yanlış olmasa gerek... Bu eksikliğin haklı-haksız bir takım sebepleri mevcuttur ki bunlar, şöyle sıralanabilir:

- * Bir kere, işletme sahiplerinin genellikle eğitim seviyesinin düşük derecede olduğu, bilinen bir gerçektir. Bu tespiti yaparken, söz konusu şahısları küçük görmek gibi bir düşüncemiz asla olamaz, ancak unutulmaması gereken bir gerçek vardır ki o da; iyi eğitilmiş ve düşük derecede eğitilmiş kişilerin işletmelerinin, birçok yönden farklılıklar arz ettiğidir.
- * KOBİ'lerin eğitim harcamaları için tahsis edecekleri yeterli finansal kaynaklarının olmayışı da bunda rol oynayan diğer bir faktördür. Normal faaliyetlerini icra için dahi yeterli finansal kaynaklara sahip olmayan işletmelerin tali derecede önem verdikleri -aslında bu yanlış bir yaklaşımdır- eğitim harcamaları için kaynak ayırmaları söz konusu bile olmamaktadır.

Normal şartlarda eğitim, büyük önem verilmesi gereken bir faaliyettir. Bizim bu konuda kavram olarak ortaya koyacağımız ve bu çerçevede açıklamalarda bulunacağımız bir anlayış mevcuttur. Bu, "Hayat Boyu Eğitim Anlayışı" şeklinde ifade edilmektedir.

"Hayatı boyunca adeta bir bilgi bombardımanı (I) altında bulunan bireyin, bundan en yüksek seviyede faydalanmaya çalışması" şeklinde ifade edilebilecek bu anlayış, aynı şekilde işletmeler için de kullanılabilir. Bu anlayış çerçevesinde işletmede yöneticiler de dahil olmak üzere mevcut olan tüm personelin en iyi şekilde eğitilmesine önem verilmelidir. Bu, normal eğitimlerinin tamamlanması konusunda verilecek desteklerden başlayıp, işletme içinde mesleki eğitime kadar bir dizi faaliyeti içerir. Bu çerçevede gerçekleştirilen faaliyetler neticesinde daha iyi eğitime sahip, gelişmeleri yakından takip edebilen, araştırmaya ve kendini geliştirmeye önem veren ve dolayısıyla çok fonksiyonlu (multi-functional) fertlerin (personelin) yetiştirilmesi mümkün olur.

Belki bu anlayışın Türkiye KOBİ'lerinde hayata geçirilmesi pek kolay olmayacaktır, ama eğitilmiş işgücü ile birçok sorunun kendiliğinden ortadan kalkacağı da dikkate alınması gereken bir gerçektir.

6.2.YÖNETİM STRATEJİSİ VE ORTAYA ÇIKAN SORUNLAR

Bu başlık altında, işletmelerde yönetici pozisyonunda olan şahıslarla ilgili sorunları dile getirmeye çalışacağız.

Ülkemizde KOBİ'lerin aynı zamanda kurucuları olan sahipleri, genellikle mühendis, teknisyen, veya usta kökenli kişilerdir. Bu durum özellikle, ekonomik gelişmenin dinamik ve sürükleyici kesimini oluşturan sanayi sektörü için geçerlidir. Söz konusu şahıslar, üretim konusunda çok yetenekli ve tecrübeli olmalarına rağmen; piyasaya yönelik düşünme ve değerlendirme açısından finansman ve yönetim fonksiyonlarının icrasında yeterli seviyede başarılı olamamaktadırlar. Yani üretici sıfatlarıyla elde ettikleri başarıları, iyi bir yönetici, pazarlamacı, ve finansmançı olarak elde edememektedirler.¹⁶

Konuyla ilgili diğer bazı sorunlar da mevcut olup bunların bir kısmını aşağıya alıyoruz:¹⁷

- * İşletmelerde nitelikli elemanın yetersiz oluşu ve birçok işletme sahibinin kendinden daha bilgili elemanla çalışmaktan rahatsız olması, işletme-içi huzursuzluklara sebep olabilmektedir.
- * Ayrıca, işletme sahibinin yerine geçecek kişinin zamanında tespit edilmemesi ve yeterince yetiştirilmemesi, söz konusu şahsın bazı sebeplerle (ölüm, ayrılma...) işletmeden ayrılması durumunda, bir takım idari boşlukların oluşmasına sebep olabilmektedir.

¹⁶ Müftüoğlu, a.g.e., s.193.

6.3.PERSONEL POLİTİKASI VE ORTAYA ÇIKAN SORUNLAR

Bu alandaki sorunları aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz:¹⁸

- 1) KOBİ'lerin çoğunda belli bir personel politikası mevcut değildir. Mesleki eğitim ve geliştirme için herhangi bir plan-program bulunmamaktadır. Personel için belli bir yükselme planı yoktur ve kabiliyetli birçok personelin önü kapalıdır. İşletmelerde teknik konularda ihtisaslaşmaya gereken önem verilmemektedir.
- 2) Belli bazı kriterlerin mevcut olmaması dolayısıyla personel seçiminde amaca uygun hareket edilmemektedir.
- 3) "Nasıl olsa uygun bir iş buluruz..." düşüncesiyle, hatır için işe eleman alınması, yani < işe göre adam değil; adama göre iş > arayışı içinde olunması, birtakım huzursuzluklara ve neticede verimin düşmesine sebep olmaktadır.
- 4) Personelin görev tarifinin olmayışı ve karmaşık bir iş yapısının varlığı, ayrı bir sorundur.
- 5) İşletme içinde bölümler arası rotasyonun olmayışı, personelin daha faal olabileceği sahanın tespit edilememesine ve önceki maddede de belirttiğimiz gibi, karmaşık bir yapının oluşmasına sebep olmaktadır.
- 6) Tatmin edici derecede ücret verilmemesi, başlı başına bir sorun olduğu gibi, beraberinde bir takım sorunlara da yol açmaktadır. Ücret düşüklüğü, yetişmiş elemanların işletmeden ayrılmasına sebep olmakla birlikte vasıflı yeni elemanların istihdam edilmesini de engeller.¹⁹
- 7) Üretim yapan işletmeler açısından dikkate aldığımızda; personelden tasarrufa gidilmesi gerektiği hallerde personel fazlalığının asıl bölümler yerine üretim bölümlerinde aranması, üretim açısından sıkıntıların yaşanmasına sebep olmaktadır.

¹⁷ Aydın Bozdoğan, a.g.m., s.6.

¹⁸ Bozdoğan, a.g.m., s.6.

¹⁹ Müftüoğlu, a.g.e., s.260.

7. TEKNOLOJİK İLERLEMENİN TAKİBİ MESELESİ

Teknolojik ilerlemeden bahsetmeden evvel bizzat teknolojinin ne olduğunu ortaya koymamız gerektiği kanaatindeyiz. Bu tarifi yaparken teknolojiyi geniş ve ekonomi alanındaki manasıyla dikkate alacağız. “Teknoloji, üretim faaliyetinde bulunabilmek için kullanılan her türlü makina-teçhizat, bilgi ve teknikleri ifade eder.”

Bu tanım dikkate alındığında “know-how” şeklinde teknik olarak adı konulmuş olan ve “Bir işin nasıl yapıldığı ile ilgili her türlü bilgi” anlamına gelen bu faaliyet, teknolojinin sadece bir kısmını oluşturmaktadır. “Know-how”ın işletmeler için ne derecede hayati bir önemi haiz olduğu hatırlanacak olursa; teknolojinin önemi o derecede iyi anlaşılacaktır.

Ancak, Türkiye’de KOBİ’lerin bu önemli kavramın bilincinde olduğunu söylemek pek kolay olmasa gerek... Türkiye’de KOBİ’lerin bu alandaki temel sorunu, teknolojik ilerleme gibi bir sorunlarının olmaması; daha doğrusu, bunun farkında olmamalarıdır. Bundan dolayı söz konusu gelişmeler, yakından takip edilmemektedir. Bunun sebebi de temelde, kaynak ve bilgi yetersizliğidir.

Normal şartlarda KOBİ’lerin büyük firmalara nispeten tüketicilere daha yakın olması; onların sorunlarını keşfederek, teknik yenilikleri daha kolayca ortaya koymalarına imkân tanır. Fakat bunun için söz konusu veriler piyasadan; hızlı, doğru, açık bir şekilde ve zamanında elde edilebilmeli; ve işlenip firma için değerlendirilebilmelidir. Ancak, uygulamada bu sürecin işlemediği, hatta bu derecede hayati önem taşıyan bilginin birçok KOBİ tarafından bir üretim faktörü olarak bile kabul edilmediği görülmektedir. Zaten KOBİ’lerin bu alandaki eksikliği, Ar-Ge faaliyetine pek önem vermeyişlerinden de anlaşılabilir. ²⁰

²⁰ Bağrıaçık, a.g.e., s.24.

KOBİ'lerde teknolojik ilerlemenin takibindeki ihmalkârlıklar; daha kaliteli ve ucuz teknolojinin elde edilmesi, yani üretimde maliyetin düşürülebilmesi ve benzeri bir takım fırsatların kaçınılmasına sebep olmaktadır. Bu ihmalkârlıkların ortadan kaldırılmasının birçok avantajı beraberinde getirdiği, açık bir gerçektir.

8.İÇ VE DIŞ TİCARETTEKİ SORUNLAR

8.1.İÇ TİCARET

KOBİ'lerin yurtiçindeki ticari faaliyetleri esnasında karşılaştıkları sorunlarını, üretim öncesi ve sonrası aşamaları dikkate alarak açıklamaya çalışacağız.

8.1.1.KAYNAKLARIN İÇ PİYASADAN TEMİNİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR

Bu alandaki sorunları maddeler halinde sıralamaya çalışacağız:

*Genel olarak KOBİ'lerin satın alma bölümlerinde yeterli kalifiye elemanlarının olmayışı, kalitesi düşük ve pahalı hammadde-malzeme alımına yol açmaktadır. Bunda, yeterli piyasa araştırması yapılmamasının da önemli rolü vardır. Ayrıca, bunu diğer bir sebebi de alımların genelde plansız ve programsız yapılmasıdır. Durum böyle iken; zamanında yapılmayan alımlarda âciliyet söz konusu olunca fiyat, kalite ve miktar dikkate alınmayabilmektedir.²¹

*KOBİ'ler, üretimleri için gerekli olan girdiyi özel sektörden, KİT'lerden ve yurtdışından temin etmektedirler. Döviz kurlarındaki artışlar nedeniyle ithalâtın pahalılaşması, KİT zamları ve buna bağlı olarak girdi arzında bulunan özel sektör firmalarının yaptıkları zamlar, KOBİ'leri zor durumda bırakmaktadır. Küçük meblağlarda mal alımı yapan ve her seferinde daha pahalıya almakla birlikte, bunu

²¹ Bozdoğan, a.g.m., s.6.

maliyetlere düzenli bir şekilde yansıtamayan KOBİ'lerin kâr oranları düşme eğilimi içinde olmaktadır. Bunu sonucu, maliyetlerdeki artıştır.²²

*KOBİ'ler, üretimlerinin düşük miktarda olması dolayısıyla hammadde ve ara malı piyasalarında fiyatlar ve diğer alım şartları üzerinde kendi lehlerine etkide bulunamamaktadırlar ve söz konusu girdileri yüksek fiyatla almak durumunda kalmaktadırlar.²³

*Temel hammadde ve ara malları tedarikinde karşılaşılan sorunlardan bir diğeri de önceki maddelerle ilgili olarak; istenilen nitelik, nicelik, zaman ve maliyette mal temin etmenin güçlüğüdür. Söz konusu ürünlerin büyük oranda PETKİM, SEKA gibi İDT'lerinden sağlanmasında bir takım sorunlarla karşılaşılmaktadır. Maliyetlerdeki artışlar, teslim tarihi ile ilgili sınırlamalar, asgari satın alma miktarları, işletmeler için sıkıntılara sebep olur.²⁴

*Ayrıca, hammaddelerin zamanında alınamaması, istenilen malın zamanında sağlanamaması demektir. Bu durum, işletmeleri hammadde stokuna yöneltmekte ve neticesi, kaynakların israfı olarak ortaya çıkmaktadır.²⁵

8.1.2.PAZARLAMA VE SATIŞTA KARŞILAŞILAN SORUNLAR

Türkiye'de KOBİ'lerin çoğunda belli bir pazarlama stratejisi olduğunu söylemek zordur. Hatta kavram olarak “pazarlama” ve “satış” bile ya birbiriyle karıştırılmakta; ya de ikisinin de aynı faaliyetler olduğu düşünülmektedir. Bu konu ile ilgili eksiklikleri sıralamaya çalışacağız.²⁶

²² Bağrıaçık, a.g.e., s.123.

²³ Bağrıaçık, a.g.e., s.123.

²⁴ Mete Oktav, Günel Önce, Alican Kavas, Mustafa Tanyeri, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri, TOBB Yayını, Ankara, 1990, s.25.

²⁵ Oktav, Önce, Kavas, Tanyeri, a.g.e., s.26.

²⁶ Oktav, Önce, Kavas, Tanyeri, a.g.e., ss.93-94.

*KOBİ'lerde pazar oluşturma ile ilgili ciddi organizasyonlar mevcut değildir. Hedef pazarların araştırılması, bulunması ve değerlendirilmesinde birtakım eksiklikleri vardır.

*Nitelikli pazarlama elemanları istihdam edilememektedir. Bu, mali sebeplere bağlanabilir.

*Satış, geliştirme, reklam ve tutundurma çabalarının araştırılması ve planlamasında aksaklıklar mevcuttur.

*Fiyat tespitinde bir takım zorluklarla karşılaşılması:

Önceki konuda belirttiğimiz gibi maliyetlerdeki artışlar ve bunun düzenli bir şekilde fiyatlara yansıtılamaması, KOBİ'lerin kâr edememelerine ya da bunun düşük olarak gerçekleşmesine sebep olmaktadır.²⁷

*Müşteri belirlemede stratejik hatalar yapılması:

Sipariş almak için, daha doğrusu, mal-hizmet pazarlama ve satışı için müşterinin gelmesinin beklenmesi, bir hatadır. Belki bu, tüm işletmelerin kabul etmeyeceği bir stratejidir. Ancak, modern anlayışa göre bizzat müşteriye veya onların faaliyette bulunduğu piyasalara gidilmesi, söz konusu stratejide başarılı olabilmek için temel şartlardandır.²⁸

8.2.DIŞ TİCARET

İthalât ve İhracat kalemlerinden oluşan dış ticaret işlemlerini bu iki faaliyet çerçevesinde dikkate alacak ve karşılaşılan sorunları tespit etmeye çalışacağız.

8.2.1.KAYNAKLARIN DIŞ PİYASADAN TEMİNİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR

Türkiye'de mevzuat gereği, vergi dairesi mükellefi olan herkes ithalât yapabilmektedir. Gelişmekte olan bir ülke oluşumuz, sanayileşme çabaları içinde olmamız ve buna ilaveten lüks tüketim alışkanlığımız dolayısıyla ülkemizde büyük

²⁷ Bağrıaçık, a.g.e., s.23.

meblağlarda ithalât işlemleri gerçekleştirilmektedir. İhracatın ithalâtı karşılama oranı da ortalama % 50 civarındadır. Yani biz toplum olarak, üretmeden tüketme alışkanlığını ciddi bir şekilde edinmiş durumdayız. Eğer bir ekonomide yapılan ithalât kombinasyonunda esas ağırlığı üretim faktörleri oluşturuyorsa; söz konusu ekonomi için olumlu bir durumun mevcudiyetinden bahsedilebilir. Aksi halde bundan bahsetme imkânı olmayacaktır. Ülkemizde söz konusu kombinasyon, dönemler itibariyle meydana gelen konjonktürel dalgalanmalara göre lehte veya aleyhte bir görünüm arz edebilmektedir. Meseleyi bu çerçevede değerlendirerek, KOBİ'lerle ilgili ithalât sorunlarına geçebiliriz.

* Bir sonraki bölümde daha geniş bahsedecek olmakla birlikte burada da kısaca şu sorunu belirtebiliriz. İthalât işlemi, belli bir maliyeti beraberinde getirdiğinden bunu gerçekleştirmek, her firma için mümkün olmamaktadır. Söz konusu olumsuzluğun teşvik vb. desteklerle giderilebilmesi mümkün olmakla birlikte bunlardan her KOBİ istifade edememektedir.

* Bu konudaki en büyük eksikliklerden biri de KOBİ'lerin genelinde dış ticaret işlemlerini takip edecek bir departmanın olmayışıdır. Dolayısıyla, söz konusu işlemlerin takibi amatör bir şekilde gerçekleştirilmektedir.

* Yukarıdaki maddeyle bağlantılı olarak, şunu söyleyebiliriz. KOBİ'lerin ithalât yapacakları firmalarla tam bir iletişim içerisinde olamayışı -bu; dil problemleri, konu ile ilgili bilgi eksikliği vb. sebeplerden kaynaklanmaktadır.- işlemin başlangıcından sonuçlanmasına kadar mütemadiyen sıkıntılarla karşı karşıya kalmalarına sebep olmaktadır.

* Firmaların derinlemesine pazar araştırması yapmayışı, fakat rastgele elde edilmiş bilgilerden hareketle ithalât işlemlerinde bulunması, istediği nitelikte mal bulamayışına, bulsa da işlemi yüksek maliyetle gerçekleştirmesine sebep olmaktadır.

²⁸ Bağrıaçık, a.g.e., s.22.

8.2.2.DIŞ TALEBİ KARŞILAMADA ORTAYA ÇIKAN SORUNLAR

KOBİ'lerin ihracat işlemleri ile ilgili olarak karşı karşıya bulundukları sorunlar şöyle sıralanabilir:

a)Üründen kaynaklanan sorunlar:

-Kalite ve standardizasyondaki eksiklikler:

Çoğu firma, kalite faaliyetini sadece malın nihai safhası ile ilgili olarak görmektedir. Halbuki modern anlayışa göre kalite faaliyeti; malın üretimi için girdi temininden başlayıp, ürün haline getirilmesi, etiketlenmesi, ambalajlanması ve tüketiciye ulaştırılmasına kadar olan süreci içerir.²⁹

-“Türk Malı” imajının varlığı:

Maalesef yurtdışında, bu yönde aleyhte bir imaj mevcuttur ve bu, tamamiyle kalite anlayışından kaynaklanan bir olumsuzluktur.³⁰

b)Fiyatlarla ilgili sorunlar:

-Girdilerin yüksek maliyetle temini ve dolayısıyla bunun malın fiyatının yüksek bir şekilde tespitine sebep oluşu, ihracatı olumsuz etkileyen bir faktördür. Bu da rekabet gücünü azaltmaktadır. Rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyen diğer faktörler ise; rakiplerin tanınmaması, dış pazarların tanınmaması ve hatalı pazarlama stratejilerinin izlenmesidir.³¹

c)Dağıtım sorunları:

Girdi teminindeki gecikmeler ve buna ilaveten düzenli bir üretim planının olmayışı, dağıtım ile ilgili sorunların ortaya çıkışındaki en önemli faktörlerdir. Bu olumsuzluklar dolayısıyla zamanında teslimat yapılamamakta ve işlemlerde devamlılık sağlanamamaktadır.³²

²⁹ Bağrıaçık, a.g.e., s.155.

³⁰ Haldun Aydingün, Ne Mutlu İhracatçıyım Diyene, Yayınevi Yayıncılık, İstanbul, 1995, s.169.

³¹ Oktav, Önce, Kavas, Tanyeri, a.g.e., s.30.

d)Tanıtım:

KOBİ'lerde tanıtım faaliyetleri oldukça zayıftır. Çünkü KOBİ'lerin, bu faaliyetin; reklam, fuar ve sergilere katılma, alıcılarla karşılıklı ve/veya yüz yüze görüşme gibi temel unsurları hakkında en başta, esaslı bilgileri mevcut değildir. Ayrıca; ilgisizlik, söz konusu unsurların öneminin yeterince kavranamamış olması ve maliyet artırıcı etkilerinin olması dolayısıyla tanıtım faaliyeti, KOBİ'lerin gündemine ciddi bir şekilde girememektedir.³³

e)İhracatın finansmanı:

Finansman, başlı başına bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Her KOBİ'nin ihracat kredilerinden istifade edememesi, ihrac bedellerinin tahsilindeki zorluklar, bu çerçevede ortaya çıkan sorunlardır.³⁴

f)İhracat elemanları:

İthalât konusunda da belirttiğimiz gibi, birçok KOBİ'de dış ticaret departmanının bulunmayışı, işlemlerin takibinde sorunlarla karşılaşılmasına sebep olmaktadır.

g)İhracat mevzuatı:

Mevzuatta zaman zaman meydana gelen değişmelerin takip edilememesi ve bundan dolayı gerçekleştirilen aykırı işlemler, KOBİ'leri zor durumda bırakmaktadır.³⁵

h)Diğer sorunlar:

KOBİ sorunlarından bir diğeri de tarife dışı engellerden oluşmaktadır. Kotalar, standartlar ve sağlık şartları gibi sınırlamalar ihracat işlemini güçleştiren engeller olarak ortaya çıkmaktadır.³⁶

³² Oktav, Önce, Kavas, Tanyeri, a.g.e., s.99.

³³ Oktav, Önce, Kavas, Tanyeri, a.g.e., s.99.

³⁴ F. Asuman Yalçın, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İhracatında Örgütsel Yapının Rolü (Güney Kore Modeli ve Türkiye Üzerine Bir Uyarılama), Doktora Tezi, Marmara Üniv., Sos. Bil. Enst., İstanbul, 1986, s.23.

³⁵ Oktav, Önce, Kavas, Tanyeri, a.g.e., s.100.

³⁶ Bağrıaçık, a.g.e., s.125.

Belki bu konuda sorunları ortadan kaldırma yönünde adım atılması imkânı mevcut olmayabilir ama bu olumsuzlukların, ihracat işlemlerinde ciddi birer engel olarak ortaya çıktığı, asla hatırdan çıkarılmaması gereken gerçeklerdendir.

Tüm bu açıklamalardan sonra, KOBİ'lerin karşılaştığı temel sorunlardan biri olan finansal sorunları ise, çalışmamızın esas konusu olması dolayısıyla takip eden bölümde geniş bir perspektifle incelemeye çalışacağız.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM:TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARI VE ALTERNATİF FİNANSMAN İMKÂNLARI:

1.KOBİ'LERİN GENEL FİNANSAL SORUNLARI

Genel olarak KOBİ'lerin sorunlarından bahsedilirken akla ilk gelenlerinden birisi de finansal sorunlardır. Bunun sebebi, bir işletmenin faaliyette bulunabilmesi için gerekli olan önemli faktörlerden birinin “finansman” olarak düşünülmesidir. KOBİ'ler, bu faktörün temininde birtakım ciddi sıkıntılarla karşı karşıya kalmaktadırlar.

KOBİ'lerin finansal kaynak temininde güçlüklerle karşılaşmaları, onların girdi temini, üretim, pazarlama ve eğitim sorunlarını da yoğun bir şekilde yaşamalarına sebep olmaktadır.¹

KOBİ'lerin, ülkemizde, bu sorunla ilgili olarak pozisyonlarını incelediğimizde bir takım tedbirler alındığını ve bu yönde bazı çalışmaların mevcut olduğunu

¹ Fahri Çelik, Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelere Sağlanan Finansal Destekler ve Etkinliği, Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniv., Sos. Bil. Enst., Ankara, Eylül 1996, s.26.

görmek mümkündür. Nitekim kalkınma planlarında da bu yönde çalışmalar yapıldığı görülmektedir. Avrupa Topluluğu'na tam üyeliğin hedeflendiği ve bunun ilk basamağı olarak değerlendirilen Gümrük Birliği'ne geçiş sürecinde Avrupa Topluluğu ile uyumun sağlanabilmesi için bu ülkelerdekine benzer programların yürütülmesi konusunda birtakım adımlar atılmaya çalışılmıştır.²

KOBİ'lerin uluslararası rekabet güçlerinin ve finansman imkânlarının artırılabilmesi amacıyla 16 Ekim 1996 tarihli ve 22789 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 96/8615 sayılı karar ile KOBİ'lerin "Teşvik Belgesi" olarak devlet desteklerinden faydalanması imkânı getirilmiştir, ve KOBİ'ler "Özel Önem Taşıyan Sektör" olarak ilan edilmiştir. Fakat söz konusu desteklerin yeterli olduğunu söylemek mümkün değildir.³

Bu bölümde, KOBİ'lerin finansal sorunlarını incelemeye çalışacağız, fakat öncelikle konu ile ilgili farklı bir boyuta dikkat çekmek istiyoruz. Baş tarafta belirttiğimiz gibi; kimilerince finansal sorunlar, en önemli sorun olarak görülürken; kimilerince de tali bir sorun olarak değerlendirilmektedir. Biz ise, bunu tali bir sorun olarak görmemekle beraber en önemli sorun olduğu iddiasında da değiliz. Bir uzmanın bu konudaki görüşünü alıntılar yapmak istiyoruz:⁴

KOBİ'lerin sorunlarının başında finansman ihtiyacının belirtilmesi, her zaman bu işletmelerin daha çok finans ihtiyaçlarının olduğu ve bunu temin edemedikleri şeklindeki bir gerçeğin ifadesi değildir. Bu soruna öncelikli olarak yer verilmesi, daha çok sübvansiyon sağlamanın bir yolu olarak değerlendirilmelidir. Genel olarak değerlendirildiğinde finansman sorunu, sorunun asıl kaynağı değil; tezahürüdür. Öncelikle bunu ortaya çıkaran sorunların giderilmesi gereklidir.

Söz konusu sorunlar şöyle sıralanabilir:

² Canan Çetin, Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi, Der Yayınları, No:202, İstanbul 1996, s.140.

³ M. Uğur Gökçe, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm İçin Bir Öneri", Maliye Postası, 1Ağustos 1997, Yıl:18, Sayı:406, s.65.

⁴ Tamer Müftüoğlu, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar*Öneriler, Ankara, EGS Bank Yayınları, No:1, Şubat 1997, s.268.

- Pazarlama alanındaki yetersizlikler.
- Enformasyon eksikliği.
- Yenilikler ve teknoloji konusundaki tıkanmalar.
- Eğitim konusundaki eksiklikler.

Şimdi de sorunla ilgili incelemelerimize geçeceğiz. Burada izleyeceğimiz metot, sorunu kaynakları itibariyle ortaya koyarak KOBİ'lerin bu konudaki sıkıntılarını dile getirme yönünde olacaktır.

1.1.KOBİ'LERİN KENDİ YAPILARINDAN KAYNAKLANAN SORUNLAR

1.1.1.YÖNETİM VE ORGANİZASYONDAN KAYNAKLANAN SORUNLAR

1.1.1.1.İŞLETME YÖNETİCİLERİNİN FİNANSAL BİLGİ SORUNU

Önceki bölümde de değindiğimiz gibi, KOBİ'lerin finansal zorluklarla karşılaşmasındaki temel sebeplerden başta gelenleri, işletme yöneticilerinden kaynaklanan sorunlardır. Özellikle işletme sahibinin işletme yöneticisi olarak tüm işleri üstlenmiş olması, sorunların daha büyük boyutlarda ortaya çıkması sonucunu doğurmaktadır. Gerçi profesyonel yönetim, her ne kadar uzmanlaşmayı gerektiriyorsa da ilk kuruluş safhasında böyle bir imkâna sahip olunamamaktadır. İlk aşamada normal karşılanabilecek bu durum, ileriki aşamalarda yerini mutlaka uzmanlaşmanın olduğu bir ortama terk etmelidir.

İşletme sahiplerinin finansal yönetim açısından yeterli bilgiye sahip olmayışı, kısa vadeli bir finansal sorun olarak görülmektedir.⁵ Kanaâtimizce bu bir ümittir. Çünkü, genel bir gözlem yapılacak olursa sorunun uzun vadeli bir nitelik taşıdığı görülebilecektir.

Bilgi eksikliğinin sonuçları incelendiğinde; müşterilerde aranacak niteliklerin iyi tespit edilememesi, kredili satışlarda üstlenilecek riskin iyi değerlendirilememesi

⁵ Gökçe, a.g.m., s.66.

ve etkin bir tahsilat politikasının izlenememesi gibi olumsuzluklarla karşılaşmaktadır.⁶ Bunlara bir takım kredi imkânlarından ve alternatif finansal araç ve modellerinden istifade imkânının yitirilmesini de ilave edebiliriz.

1.1.1.2.FİNANSMANLA İLGİLİ BÖLÜM EKSİKLİĞİ

Büyük işletmelerde genel olarak ayrı bir finansman veya mali işler bölümü mevcut olup bu bölümlerde istihdam edilen uzmanlar, alternatif finansman imkânlarını ve kredi şartlarını değerlendirerek işletme için en uygun finansal kararların alınmasını sağlarlar. KOBİ'lerde ise böyle bir bölümün mevcudiyetinden bahsedilememektedir. Genelde bu işlerin takibi için “Mali İşler, İdari İşler ve Muhasebe Bölümü” bulunur. Fakat bu bölümde de finansal işlere bir “yan iş” gözüyle bakılır. Zaten burada istihdam edilen personel de finansal konularda uzman olmaktan ziyade; işletmenin tüm idari, mali ve muhasebe işlerinden sorumlu kişi konumundadır. Bu nitelikte personelin istihdam edilemeyişinin sebebi, maliyetinin yüksek oluşudur.⁷

Küçük işletmelerde ise bahsedilen nitelikte bir bölüm bile yoktur. Dolayısıyla, söz konusu şartlarda farklı finansman alternatiflerinin araştırılması, işletme için gerekli bir takım finansal kararlar alınması ve uygulanması ve etkin finansal düzenlemelere gidilmesi imkânı ortadan kalkmaktadır.⁸

1.1.2.SERMAYE YAPILARI İLE İLGİLİ SORUNLAR

Türkiye’de KOBİ’ler, sermaye yapıları dolayısıyla bir takım olumsuzluklarla karşılaşmaktadırlar. Karşılaştıkları bu tür sorunlar, finansal açıdan işletmeleri zora sokmakta ve büyümelerini engelleyici bir nitelik taşımaktadır.

⁶ Serpil Canbaş, “Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerinin Finansal Sorunları ve Türkiye’de ve Avrupa Topluluğunda Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerine Sağlanan Finansal Destekler”, 3. Ulusal İşletmecilik Kongresi, Tebliğ, Nevşehir: 30 Kasım-3Aralık 1989, s.13.

⁷ Müftüoğlu, a.g.e., s.56.

KOBİ'ler, sahip oldukları sermaye yapıları dolayısıyla otofinansman açısından da bazı dezavantajlara sahiptirler. Genel itibariyle KOBİ'lerde sermaye yoğunluğunun düşük olması ve daha çok emek-yoğun sektörlerde faaliyet göstermeleri; ya da emek yoğunluğu yüksek teknolojiler kullanmaları dolayısıyla sabit varlıklar üzerinden ayrılan bir otofinansman unsuru olan amortisman tutarı, KOBİ'lerde düşük seviyelerde kalmaktadır. Dolayısıyla KOBİ'ler, bu yolla daha az fon ayırabilmekte; ayrıca, "amortismanların kapasiteyi genişletme etkisi" gibi önemli bir imkândan yeterince istifade edememektedirler.⁹

KOBİ'lerde sermaye yoğunluğunun nispi olarak düşük olmasının diğer bir sakıncası da "gizli ihtiyatlar"ın teşkilinde yatmaktadır. Gizli ihtiyatlar, esasen sabit varlıkların daha düşük değerlendirilmesiyle oluştuğundan; sermaye yoğunluğu, yani sabit varlıkları düşük olan KOBİ'ler, bu imkândan gerektiği gibi faydalanamamaktadır.¹⁰

Takip eden başlıklar altında, işletmelerin sermaye yapılarına; kuruluş ve sonrası dönemler itibariyle değinmeye çalışacağız.

1.1.2.1.BAŞLANGIÇ SERMAYESİ İLE İLGİLİ SORUNLAR

KOBİ'lerin ilk yatırım tutarının ya da başlangıç sermayesinin finansal kaynağı, genel olarak iki kalemden oluşmaktadır.¹¹

- a)Şahsi tasarruflar sonucu oluşan öz kaynaklar.
- b)Akraba ve dostlardan sağlanan borçlar.

⁸ Müftüoğlu, a.g.e., s.56.

⁹ a)Müftüoğlu, a.g.e., s.59.

b)Gökçe, a.g.m., ss70-71

¹⁰ Müftüoğlu, a.g.e., s.60.

¹¹ a)Halil Sariaslan, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları, Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, Ankara, TOBB Yayını, No:281, 1994, s.45.

b)Canbaş, a.g.e., s.12.

Bu işletmelerin, kuruluş safhasında öz kaynaklarının sınırlı olması sebebiyle yatırım projelerinin başarı ve kârlılık potansiyelleri çok yüksek de olsa; finans kurumlarından dış finans sağlama imkânları oldukça azdır.

İTO'nun 1986'da yaptığı bir araştırmada, KOBİ'lerde sermayenin kaynağının % 78,56'sını önceden yapılan tasarrufların; % 7.71'lik kısmını da banka kredilerinin oluşturduğu ortaya çıkmıştır.¹²

KOBİ'lerde ilk finansman ihtiyacı, öz kaynaklarla karşılanmakla birlikte bunun yeterli olmadığı, bilinen bir gerçektir. Yani öz kaynakların yetersizliği, önemli bir sorunu teşkil etmektedir.¹³ Özellikle konjonktürel dalgalanmaların olduğu dönemlerde kaynakları son derece azalmaktadır. Tahsilatta karşılaşılan güçlükler sonucu nakit sıkıntısı çekilmekte, öz sermayeleri azalmakta ve pahalı dış finansal kaynaklara yönelmek durumunda kalmaktadırlar.

Ayrıca, ilk kuruluş aşamasında planlı hareket edilmemesi, belli bir projeye dayalı olmadan alınan kararlara ilaveten ilk yatırım tutarının yanlış hesaplanması, olumsuzlukları beraberinde getirmektedir. Sabit sermaye yatırımı ve işletme sermayesi tutarından oluşan ilk yatırım tutarı, sadece sabit sermaye yatırım tutarı olarak algılandığından, işletmede kuruluştan hemen sonra sermaye sıkıntısı ortaya çıkmaktadır.¹⁴ Takip eden konuda bu meseleye değineceğiz.

1.1.2.2.ÇALIŞMA SERMAYESİ İLE İLGİLİ OLUMSUZLUKLAR

Çalışma sermayesi, bir işletmenin döner varlıkları olarak nitelenen kasa, banka, pazarlanabilir, taşınır kıymetler, alacaklar ve stoklar gibi kısa süreli, normal

¹² Gökçe, a.g.m., ss.70-71.

¹³ Mete Oktav, Günel Önce, Alican Kavas, Mustafa Tanyeri, Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri, Ankara, TOBB Yayını, 1990, s.23.

¹⁴ Sarıaslan, a.g.e., s.45.

olarak bir hesap dönemindeki varlıklarına bağlanan para ve bunlara yapılan yatırımı ifade eder.¹⁵

Önceki başlık altında da kısmen değindiğimiz gibi, KOBİ'lerde kuruluş aşamasında yapılan önemli hatalardan biri de yatırım tutarı belirlenirken; gerekli çalışma sermayesi tutarının ihmal edilmesidir. Genellikle sağlanabilen sınırlı sermayenin önemli bir kısmı, sabit varlıklara bağlanmakta; işletme faaliyetinin devamı için gerekli çalışma sermayesi, yeterince önemsenmemektedir. Halbuki yatırımın başarısı açısından yatırım tutarının sağlıklı bir şekilde belirlenmesi kadar; sabit ve döner varlıklar arasında dengeli bir şekilde dağıtılması da büyük önem taşır.¹⁶

Öz kaynakları sınırlı olan KOBİ'lerin enflasyon oranının hızla artış göstermesiyle, girdi fiyatlarında meydana gelen yükseliş dolayısıyla işletme sermayeleri erozyona uğramakta ve genelde, beklenenin üzerinde sermaye ihtiyacı doğmaktadır. Bu sorunun neticesi ise düşük kapasite ile üretim yapılması ve atıl kapasite ile çalışılmasıdır.¹⁷ Söz konusu olumsuzlukların giderilmesi için dış finans kaynaklarına müracaat edilmesi gündeme gelir. Fakat böyle bir alternatifin değerlendirmeye alınması, birtakım yeni sorunlarla karşılaşılmasına sebep olmaktadır. İlerleyen konularda bunları aktarmaya çalışacağız.

1.2.KOBİ'LERİN KENDİLERİ DIŞINDAN KAYNAKLANAN SORUNLAR

KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların bir kısmı, kendi yapılarından dolayı ortaya çıkmakla beraber; önemli bir kısmının kendileri dışından kaynaklandığı muhakkak... Söz konusu sorunların hatırı sayılır derecedeki kısmı, esasen Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu darboğazdan kaynaklanmaktadır ve bunların kontrolü imkânı da KOBİ'lerin inisiyatifi dışındadır. Bunların köklü bir şekilde

¹⁵ Gökçe, a.g.m., s.68.

¹⁶ Canbaş, a.g.e., s.12.

çözümü, öncelikle ekonomik istikrarın sağlanmasıyla mümkündür. Çünkü KOBİ'ler, makro ekonomik sorunlardan daha fazla etkilenmektedirler.¹⁸

1.2.1.MALİ YAPININ ZAYIFLIĞI VE KOBİ'LERİN DURUMU

Türkiye'de mali piyasaların yeterince gelişmemiş olması, tasarruf hacminin düşüklüğü, bu yolla işletmelere aktarılabilir kaynakların yetersiz kalmasına sebep olmakta; finansman konusunda KOBİ'lerin başka alternatiflere mahkum olması yolunu açmaktadır. En yaygın finansal araç ise kredilerdir. Ancak, bankaların KOBİ'lere verdiği kredi oranı, 1990 yılı itibariyle 50 trilyonda 4 trilyon gibi bir rakamdır.¹⁹

KOBİ'lerin mali sistemden faydalanma konusunda karşılaştıkları sorunlar şöyle sıralanabilir.²⁰

- a)Sektörel bazda kredi hacminin dağılımında dengesizlik vardır. Durum, Bİ'ler lehinedir.
- b)Şirketler bazında mali sistemden istifadede oluşmuş ve kapatılması zor bir uçurum mevcuttur. Önceki maddede olduğu gibi durum yine Bİ'ler lehinedir.

1.2.2.ENFLASYON ORTAMINDA KOBİ'LER

KOBİ'lerin enflasyonist ortamdaki durumlarını açıklarken; tasarruf-kredi ilişkisini göz önünde bulundurmanın, sorunların anlaşılmasını kolaylaştıracağı düşünülmektedir.

Enflasyon nedeniyle tasarrufçu kesim, tasarrufunu enflasyona karşı korumak amacıyla reel faizi talep eder. Ancak bu yüksek faizler, yüksek kredi maliyeti olarak otomatikman yansımaktadır. Tabii ki bu durum, yeni yatırım yapmayı planlayan

¹⁷ Gökçe, a.g.m., ss.68.

¹⁸ "KOBİ'ler Nasıl Kurtulur?", Ekonomik Trend, Dosya, 30 Haziran 1996, s.38.

¹⁹ Gökçe, a.g.m., ss.68-69.

firmaları caydırıcı yönde etkiye sebep olmaktadır. Enflasyonun sebep olduğu ithal girdi pahalılığı yanında yerli girdilerin fiyatlarının da artması, firmaları stokçuluğa zorlamakta; fakat aynı yönde firmaların işletme sermayesine olan ihtiyacını artırmakta ve likidite yapılarını negatif yönde etkilemektedir.²¹ Çünkü girdi fiyatlarının yükselmesi karşısında mamul fiyatlarının gerektiği ölçüde yükseltilememesi, KOBİ'lerin otofinansman imkânlarını daraltmakta ve finansal sıkıntılara girilmesine sebep olmaktadır. Ayrıca, alımların peşin; satışların ise daha çok vadeli yapılması, bu firmaların nakit dengelerini önemli ölçüde bozmaktadır.²²

Neticede bu sorunlar, KOBİ'lerin, yeterli öz kaynağa sahip olmamaları nedeniyle dış kaynaklara başvurmasına yol açmaktadır. Fakat söz konusu kaynakların maliyetli olması, kârlılık seviyesini düşürmekte ve firmaların mali krizlere girmesine sebep olmaktadır.²³

1.2.3.KOBİ'LERİN PARA PİYASASINDA KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR

1.2.3.1.KREDİ MESELESİ

Normal hayatta bir şahsın mevcut imkânlarıyla arzu ettiği bir ticari faaliyeti gerçekleştirme imkânı olmaması durumunda yakınlarından borçlanma yoluna gittiği gibi; işletmeler de öz kaynaklarının yetersiz olması halinde fon ihtiyaçlarını dış kaynaklarla karşılamaya çalışırlar. Tabii, bu faaliyet şahsen yapılan arayışlardan farklıdır. Şahıslar arasındaki borç-alacak ilişkisi sözleşle yapılırken; kurumsal bazda yapılan bu faaliyette bir takım formaliteler mevcuttur. Çünkü en nihayetinde birbirlerini tanımayan kurumların karşılıklı ilişkisi söz konusudur. Dolayısıyla belli bir prosedürün takip edilmesi kaçınılmaz olmaktadır. Bununla birlikte, söz konusu

²⁰ “Kobi’lerin Sermaye Piyasasından Yararlanma Olanakları I”, Asomedy, ASO (Ankara Sanayi Odası) Yayını Şubat 1997, s.29.

²¹ İlhan Uludağ, Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ’ler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli, İTO Yayını, No:1996-42, s.95.

²² Atilla Bağrıaçık, Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar (Dünyada ve Türkiye’de), Edebiyat Fakültesi Basımevi, İstanbul, 1989, s.123.

²³ Uludağ, a.g.e., s.95.

prosedür ve mevcut formaliteler aynı zamanda belli birtakım sorunları da beraberinde getirmektedir.

Söz konusu sorunlara geçmeden evvel, ülkemizde KOBİ'lerin bankacılık piyasasından kullandığı toplam kaynak oranını bazı ülkelerdeki oranlarla kıyaslayacağız.²⁴

ÜLKE	ORAN(%)
TÜRKİYE	3-5
ABD	42,7
ALMANYA	35
JAPONYA	50
İNGİLTERE	27,2
GÜNEY KORE	46,8

Bu oranlar, kıyas bile kabul etmeyecek kadar farklıdır. Bunlar arasındaki uçurum, Türkiye'deki KOBİ'lerin bu konudaki sorunlarının boyutunu ifade etmesi açısından oldukça anlamlıdır.

1.2.3.1.1.FAİZLE İLGİLİ SORUNLAR

Kredilerle ilgili en önemli sorun, faizlerin yüksek oluşudur. Sahip oldukları mali yapı dolayısıyla mevcut kredilerden faydalanma imkânları sınırlıdır. Çünkü faiz oranı da Bİ'ler için uygulanana göre daha yüksek olmaktadır.²⁵

Türkiye'de banka kredi faizlerinin gelişmiş ülkelere nazaran yüksek ölçülerde oluşu, enflasyonun etkisiyle faiz oranlarının ,daha evvel bahsettiğimiz tasarruf-kredi mekanizmasının bir sonucu olarak, devamlı yükselmesi sanayicileri ve özellikle

²⁴ a)Tuncay Artun, "KOSGEB'le Protokol İmzalandı; Küçükler İMKB'den Finans Desteği Alacak", Cumhuriyet, 19.01.1996, s.13. , b)Müftüoğlu, a.g.e., s.268.

²⁵ Ekonomik Trend a.g.m, s.38.

büyüme ve modernleşme çabasında olan KOBİ'leri kredi sorunuyla karşı karşıya bırakmaktadır. Kredi maliyetinin Bİ'lerde olduğu gibi fiyatlara yansıtılıp satış hâsılatının artırılması, KOBİ'ler için mümkün değildir.²⁶

Kredi faizlerinin yüksekliği konusuna gelince... Bunu etkileyen faktörler şunlardır:²⁷

- a)Enflasyon.
- b)Bankaların personel ve sabit maliyetlerinin yüksekliği.
- c)Devletin faizlerden aldığı vergi ve fonlar.
- d)Mevduat Munzam Karşılık ve Disponibilite Oranları.

Söz konusu faktörlerin etkisini bir örnekle açıklığa kavuşturalım.

% 87 faiz oranı ile alınan bir kredinin işletmeye maliyeti şöyledir:

% 5 BSMV (Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi)

+ % 10 KKDF (Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu)

+ Bileşik faiz

olmak üzere yaklaşık olarak % 139 oranına ulaşmaktadır. Bunun da ciddi manada bir yük teşkil ettiği açıktır. Maliyet yüksekliği, KOBİ'lerin kredilere müracaatını engellemektedir.

1.2.3.1.2.KREDİ TEMİNİNDE GEREKLİ OLAN BELGELER VE ŞARTLARIN SEBEP OLDUĞU SORUNLAR

Türkiye bankacılık sisteminde kredilendirilecek işletmenin seçiminde temelde iki kriter esas alınmaktadır:²⁸

- a)Kredi talep eden işletmenin krediye güvence olarak yeterli teminat verebilmesi.
- b)İşletmenin moralite ve iktisadi açıdan krediyi geri ödeyebilme kabiliyetinin mevcudiyeti.

²⁶ Gökçe, a.g.m., s.69.

²⁷ Gökçe, s.69.

²⁸ Çelik, a.g.e., s.159.

Türkiye’de bankacılık sisteminde kullanılacak kredi için kabul edilen başlıca teminatlar şunlardır:²⁹

- 1)Gayri menkul ipoteği.
- 2)Kefalet.
- 3)Banka teminat mektubu.
- 4)Altın, döviz, mevduat gibi likit değerler rehni.
- 5)Devlet tahvili, hazine bonosu vb. kıymetler.

Şimdi de söz konusu teminatlarla ilgili olarak KOBİ’lerin karşılaştıkları sorunları sıralamaya çalışacağız.

KOBİ’lerin kredi temin etmede karşılaştıkları en büyük sorun, teminat olarak gayri menkul ipoteği istenmesidir. Bu işletmelerdeki mevcut makinalar, tezgahlar, araç-gereçler ipotek olarak kabul edilmemekte; fakat kendilerini gayri menkullerle garanti altına almak zorunda bırakılmaktadırlar. En çok talep edilen gayri menkul ipoteği ise arsa, bina ve fabrika gibi ekonomik değeri olan ve satış kabiliyeti bulunan gayri menkullerdir.³⁰

KOBİ’ler, bankacılık sisteminde kredi ile ilgili bazı engellerle karşılaşmakla birlikte, kendileri de bir takım tereddütlere sahiptirler. Bu da kredi ile ilgili bir sorun olarak değerlendirilebilir. Bu konuda bir sanayicinin ifade ettiği tereddüdünü alıntılarla istiyoruz. Denizli’nin Babadağ ilçesindeki Bez-San işletmesinin ortaklarından Sait Katırcı’nın söylediği şudur:³¹

“Biz bu borcu ödeyemezsek ve evimize icra memurları gelirse, komşularımızın yüzüne nasıl bakarız? Bizim o zaman Babadağ’ı terk etmemiz gerekir.”

Bu yönde sahip olunan tereddütlerin kaynağı ise şudur. İşletme sahipleri, işletmenin iflâs durumunda işletmesindeki aktiflere ilaveten tüm şahsi varlıklarını

²⁹ Müftüoğlu, a.g.e., s.273.

³⁰ Müftüoğlu, a.g.e., s.273.

da kaybetmek durumuyla karşı karşıya kalmaktadır. Bunun etkisi, genellikle işletme ölçeği küçüldükçe artmaktadır. Bİ'ler ise sadece mal varlıklarıyla sorumlu olduklarından bu konuda daha rahat davranabilmektedirler.³²

KOBİ'leri kredilendirme politikasında, performanstan ziyade işletme sahibinin şahsen gösterebileceği teminatlara bakılmaktadır. Yani kredi, işletmeye değil; sahibine verilmektedir. Bunun sebebi, işletme sahibinin işletmesi ile özdeşleşmesi ve kader birliğine girmiş olmasıdır.³³

Bir bankacının kredi politikası izlerken önem verdiği söylediği faktörleri sıralamak istiyoruz:³⁴

- a) İşletmenin üretim yapabilmesi.
- b) Üretime bağlı istihdam oluşturabilmesi.
- c) Üretime bağlı olarak ihracatı geliştirmesi, artırması.

Bu faktörleri sıraladıktan sonra, aynı bankacının KOBİ'lere kredi verilirken şart koşulan teminatlara ilgili olarak sıraladığı farklı, alışılmamış ve dikkate alınması durumunda bir o kadar da faydalı olabilecek eleştirilerini aşağıya alıntılıyoruz.

“*Özellikle Güneydoğu'daki KOBİ'ler için bankalar, Ankara, İstanbul'dan ipotek istiyorlar. Eğer adam Urfa'da yatırım yapmışsa niye Ankara'dan daire alsın. Alacağına gider orada işletmesine koyar, kredi kullanmaz.

***Bulunduğu yerden teminat istenmesi, kontrolü kolaylaştırır. Böyle olunca, krediyi alan size güvenir, ve kredi ödemelerinde sorun yaşanmaz.**

***Bir insanın geçmişi, geleceğinin teminatıdır. Kredi talep eden şahsın 20-30 yıllık ticari hayatında hiçbir çeki protesto edilmemişse ve siz hala kredi vermiyorsanız, siz bankacı değilsiniz demektir.”**

³¹ Müftüoğlu, a.g.e., s.273.

³² Müftüoğlu, a.g.e., s.59.

³³ Müftüoğlu, a.g.e., s.59.

Elbetteki bankacılık sektöründe bir takım imkânlar tanınırken; kurumlar, kendilerini teminat altına almak isterler. Bu da çok normaldir. Ama yukarıda bahsettiğimiz birtakım esnekliklerin gösterilmesi, sorunların daha da azalmasına yardımcı olacaktır. Aksi halde bankalar, banka olmaktan çıkarak asıl fonksiyonlarını icra edemez hale gelmiş olacaklardır.

1.2.3.1.3.KREDİ MİKTARI VE VADESİ İLE İLGİLİ SORUNLAR

KOBİ'ler, kredi miktar ve vadeleri ile ilgili olarak Bİ'lere göre dezavantajlı durumdadırlar. Bankalar KOBİ'lere kredi verme konusunda pek istekli değildirler. Çünkü küçük çapta kredi isteyen çok sayıda müşteri ile uğraşmak yerine; büyük çapta kredi kullanan az sayıda müşteri ile ilişkiye girmeyi tercih etmektedirler.³⁵ Kredilerin vadesi 1 yıl veya daha az olmakta, bu şekliyle küçük sanayicinin işini genişletmesine ve yeni teknolojilere ayak uydurmasına imkân tanımamaktadır. Halbuki KOBİ'lerin uzun vadeli krediye de ihtiyacı vardır. Diğer yandan kredinin geri ödenebilirliği dikkate alındığında KOBİ'lere göre Bİ'ler tercih edilmektedir. Kredi miktarı ve vadesi ile ilgili olarak KOBİ'leri bir takım darboğazlarla karşı karşıyadırlar:³⁶

- a)Ağır faiz yükü ile karşı karşıyadırlar.
- b)Uzun vadeli kredi kullanamamaktadırlar.
- c)Yatırımlarını uzun vadeli kredi alamamaları dolayısıyla, orta ve kısa vadeli kredilerle karşılamaya çalışmaktadırlar.
- d)Orta ve kısa vadeli olarak sağlanan kredilerin geri ödemesi, yatırımlar üretime geçme aşamasına gelip kendini öder hale gelmeden önceki döneme rastlamaktadır ki bu, ciddi bir krize yol açmaktadır. Dolayısıyla bu ihtimal dikkate alındığında KOBİ'ler, ya kredi almama ya da yatırım yapmama ikilemi içinde kalmaktadırlar.

³⁴ Fehmi Gültekin, "KOBİ'ler Aldıkları Krediyi Zamanından Önce Kapatıyor", Hedef, İTKİB Yayını, Şubat 1997, Sayı:38, ss.40-41.

³⁵ Müftüoğlu, a.g.e., s.275.

³⁶ Gökçe, a.g.m., ss.70-71.

1.2.4.SERMAYE PİYASASINDA KARŞILAŞILAN SORUNLAR

KOBİ'lerin dış finansman imkânlarından bir diğeri de sermaye piyasası olmakla birlikte buradan da pek istifade ettikleri söylenemez. Bankacılık piyasasında karşılaştıkları sorunlar dolayısıyla diğeri bir alternatif olarak sermaye piyasasından faydalanma imkânları olmasına rağmen; bu piyasada da ortaya çıkan sorunlar, KOBİ'lerin bu imkânını da ellerinden almaktadır.

Sermaye piyasasından faydalanmak isteyen, bu piyasa vasıtasıyla halka açılarak fon sağlamak isteyen işletmelerin bazı niteliklere sahip olması ve hukuki, idari bazı şartları yerine getirmesi gerekmektedir. Halbuki KOBİ'lerin bu konuda da birçok eksiği mevcuttur.³⁷ Bu piyasadan fon sağlamak , SPK (Sermaye Piyasası Kurulu) mevzuatı açısından hemen hemen hiç mümkün olmamaktadır. Ayrıca bu işletmelere menkul kıymetleri karşılığında sermaye piyasasından fon sağlayacak finansal kuruluşlar da ülkemizde mevcut değildir.³⁸ Tabii bu noktada şunu da ilave etmemiz gerekir. Bu piyasadan istifadede ortaya çıkan sorunlar tek taraflı değildir. Yani KOBİ'lerin kendilerinden de kaynaklanan birtakım sorunları vardır. Şimdi bu sorunları her iki taraf açısından ortaya koymaya çalışacağız.

1.2.4.1.SERMAYE PİYASASINA GİRİŞ İMKÂNI VE KOBİ'LER

KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon temin edebilmesi için, kaynak sağlayacaklara karşı bir takım teminatlar göstermesi gerekmektedir. Ancak kendi öz kaynakları buna müsaade etmediği için bu piyasadan faydalanmaları güçleşmektedir.³⁹ Söz konusu teminatların talep edilmesinin sebebi, tasarruf sahiplerinin garanti altına alınmak istenmesidir. Çünkü tasarruf sahipleri KOBİ'leri, Bİ'lere göre daha riskli görmektedirler ve sermaye piyasasında faaliyet gösteren Bİ'leri daha çok tercih etmektedirler. KOBİ'ler, ne kadar yüksek kârlılık

³⁷ Gökçe, a.g.m., ss.71.

³⁸ Sarıaslan, a.g.e., s.46.

³⁹ Bağrıaçık, a.g.e., s.20.

performansına sahip olsa da Bİ'lerin ülke çapındaki şöhreti, onların tercih edilmesine sebep olmaktadır.⁴⁰

KOBİ'lerin önceki başlık altında belirttiğimiz sorunlarından bir diğeri de hukuki yapılarından kaynaklanmaktadır. Mesela; menkul kıymet ihraç etmek isteyen bir KOBİ'nin, A.Ş. (anonim şirket) statüsünde olması gerekmektedir. 1986 yılında İTO tarafından yapılan bir araştırmaya göre A.Ş. statüsünde kurulan KOBİ'lerin bütüne oranı sadece % 18,26'dır. (Şirketlerin % 50'ye yakını ise şahıs şirkettir.)⁴¹

Ülkemizdeki KOBİ'lerin bir kısmı sermaye piyasasının avantajlarından istifade etmek isterken; bir kısmı bu konuda isteksizdir. Çünkü işletme sahipleri, işletme üzerindeki hâkimiyetlerini başkasıyla paylaşmak istememektedirler. Buna karşılık, söz konusu hâkimiyetlerini korumak şartıyla yeni ortakların alınmasıyla ortaya çıkan finans imkânlarını değerlendirmeye çalışmaktadırlar.⁴²

Şimdi de halka açılmak isteyen KOBİ'lerin sorumluluklarını “maddi olan ve olmayan” başlıkları altında aktarmaya çalışalım:⁴³

a) Maddi Sorumluluklar:

KOBİ'ler, sermaye piyasasından istifade etmek istiyorlarsa birtakım masrafları karşılamak durumundadırlar. Bunlar; ilk açılış, yıllık kayıta kalma, hisse senedi basımı, faaliyet raporları ve reklam gibi bilgi dağıtımı ile ilgili masraflardır.

b) Maddi Olmayan Sorumluluklar:

-SPK'nın sebep olduğu bürokrasiyi kabul etmek ve uygun bir şekilde hareket etmek gerekir.

-Bütün araştırma birimlerinin sorularının cevaplanması gerekmektedir.

⁴⁰ Müftüoğlu, a.g.e., s.57.

⁴¹ Gökçe, a.g.m., s.71.

⁴² Müftüoğlu, a.g.e., s.57.

⁴³ Hakan Severge, “Halka Açılan KOBİ'yi Neler Bekliyor?”, Milliyet, 12.07.1996, s.7.

-Şeffaflığın benimsenmesi gerekir. Yani her türlü bilginin istendiği zaman yetkili birimlerle birlikte tasarruf sahiplerine de verilmesi gereklidir.

-Psikolojik etkinin varlığı: Verilecek herhangi bir karar, senetlerin fiyatlarında çift yönlü bir etkiye sebep olmaktadır. Buna bağlı olarak psikolojik bir etki ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla işletmeler, hareket ederken bu etkiyi de dikkate almak durumundadırlar.

Türkiye’de KOBİ’ler, sermaye piyasasından henüz yeterince istifade edememektedirler. Gerçi birtakım tedbirler alınarak; yeni imkânlar sağlanarak KOBİ’lerin piyasaya çekilmesine çalışılmaktadır. Mesela bunlardan bazıları; KOBİ’leri bilgilendirici yönde toplantılar tertip edilmesi, yeni piyasalar (Bölgesel Pazar ve Yeni Şirketler Pazarı bu yönde kurulmuş olanlardır.) oluşturulmasıdır. Ama bunların yeterli olduğunu söylemek zordur. Halbuki farklı bir alternatif olması dolayısıyla KOBİ’lerin sermaye piyasasına kanalize edilmesi konusunda çalışmaların artırılması kaçınılmaz hale gelmiştir. KOBİ’lerin bankacılık piyasasından istifade edemeyip “gayri resmi borç piyasası”na girmesi yerine sermaye piyasasına çekilmesi, çok daha faydalı bir faaliyet olacaktır.

2.TÜRKİYE’DE KOBİ’LERE SAĞLANAN TEŞVİKLER VE KARŞILAŞILAN SORUNLAR

Türkiye’de KOBİ’lerin ciddi manada finansal sorunlarla karşı karşıya olduğu, bir gerçektir. Dolayısıyla, söz konusu sorunların hafifletilmesi de kaçınılmaz olmaktadır. Bu amaçla kamu kesimi tarafından bir takım teşvikler ve destekleme programları ile bu yönde çalışmalar yapılmaktadır. Bunların niteliği ve niceliği, zamana ve şartlara bağlı olarak değişikliklere uğramaktadır.

Tarihi süreç açısından dikkate aldığımızda Türkiye’de ilk teşvik uygulamasının 01.01.1913 tarihli “Teşvik-i Sanayi Kanun-u Muvakkatı” ile başladığını görmekteyiz. Cumhuriyet döneminde de konuya 1923 yılında İzmir’de

yapılan İktisat Kongresi'nde değinilmiştir. Kongre'de tarım, sanayi, ticaret ve el emeğinin teşviki konularında önemli kararlar alınmıştır.⁴⁴ Bu tarihten itibaren günümüze kadar muhtelif zamanlarda teşvik kararları alınmıştır. Fakat söz konusu teşviklerin yeterli olmadığı, daha doğrusu KOBİ'lerin bunlardan yeterince istifade edemediği görülmektedir.

Türkiye'nin GATT / Dünya Ticaret Örgütü anlaşmalarını imzalaması dolayısıyla doğrudan parasal teşviklerde bulunması konusunda limitler getirilmiştir.⁴⁵ Bu anlaşmalarla, uluslararası alanda serbest ticaretin önündeki engeller ile haksız rekabete yol açan teşvik ve sübvansiyonların kaldırılması sürecine paralel olarak, Türkiye'de de ihracata yönelik nakdi destekler giderek azaltılmış ve nihayet Gümrük Birliği'nin başlangıcı itibariyle parasal destekler, uygulamadan kaldırılmıştır.⁴⁶ Her ne kadar KOBİ'ler önemlerinden dolayı şimdilik bu eğilimin dışında tutuluyorlarsa da, 2000 yılından sonra bu işletmelere yönelik teşviklerin de yasaklanması beklenmektedir. Bundan dolayı, teşvik sistemimizin işletmelerimize dolaylı olarak destek verecek şekilde düzenlemesi gerekmektedir.⁴⁷

AB'nde ağırlıklı olarak KOBİ'lere yönelik 1200 dolayında gizli ve açık teşvik mevcut olup, bunların parasal maliyeti 100 milyar ECU (EUR)dur. Bu teşviklerin hiçbirisi de GATT kurallarına ve AB anlaşmalarına aykırı olarak değerlendirilmemektedir.⁴⁸ Ülkemizde ise verilen teşvikler oldukça basit mekanizmalarla uygulanmaktadır.

Bunlar, yıllık programların uygulanması doğrultusunda:

"Yatırımların ve Döviz Kazandırıcı Hizmetlerin Teşviki ve Yönlendirilmesi",

⁴⁴ Kemalettin Conkar, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri, Biar ve Konrad-Adenauer-Stiftung, Ankara, 1992, ss.73-74.

⁴⁵ a) Selçuk Demiralp, "Son Tebliğler İle Getirilen Teşvikler, Kanımızca Olabildiğince Yeterlidir", Asomedyä, ASO Yayını, Ağustos 1997, s.8.

b) Sungu Bazoğlu, "Teşvikler Yine Yanlış Adrese Gitti", Girişim, TOSYÖV Yayını, Mayıs-Haziran 1995, s.40.

⁴⁶ Okan Oğuz, "Son Düzenlemeleri, Özellikle KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesi Açısından Yararlı Görmekteyiz", Asomedyä, ASO Yayını, Ağustos 1997, s.10.

⁴⁷ Fuat Miras, "KOBİ'lerimizi Desteklemek Zorundayız", Asomedyä, ASO Yayını, Mart 1997, ss.12-13.

⁴⁸ Kayaalp Cinel, "Eximbank ve KOBİ'ler", İş Hayatı, Temmuz-Ağustos 1996, ss.31-32.

“İhracatı ve Döviz Kazandırıcı Faaliyetleri Teşvik”,

“Yabancı Sermayeyi Teşvik Mevzuatı”,

“Turizmi Teşvik Tedbirleri “

adları altında düzenlenmektedir.

Yukarıda bahsettiğimiz sınırlamaların getirilmesi de işte bu şekildeki açık teşvik uygulamaları dolayısıyladır. Ülkemizde, AB’de veya ABD’de olduğu gibi gizli teşvik mekanizmalarına rastlamak pek mümkün olmamaktadır.⁴⁹ Bu durumda yapılması gereken, söz konusu ülkelerde yapıldığı gibi gizli teşvik sayısını açık teşvikler aleyhine artırmak olmalıdır.

Takip eden konularda teşvik konusunu yatırım, ihracat ve diğer destekler olmak üzere üç kısımda inceleyecek; sonra da bunlarla ilgili genel sorunlara değineceğiz. Şunun da belirtilmesinde fayda var. Konularımızda teşvik tedbirleri ile ilgili detaylara girmeyeceğiz. Çünkü Türkiye’de kısa periyotlarla ve düzensiz bir şekilde değişiklikler olmaktadır. -Zaten son konuda bunu da bir sorun olarak ele alacağız.- Dolayısıyla burada, sağlanan genel teşviklere değineceğiz.

2.1.YATIRIM TEŞVİKLERİ

Yatırım teşvikleri, yatırım yapan müteşebbislere sağlanan birtakım avantajları ifade eder. Söz konusu avantajlardan yararlanabilmek için “Yatırım Teşvik Belgesi”ne sahip olmak gerekir. Bu belge, Hazine Müsteşarlığı tarafından verilmektedir. Bu belgenin tanımını aşağıya alacak ve KOBİ’lere bu kapsamda hangi teşviklerin uygulandığını belirtmeye çalışacağız.⁵⁰

Yatırım Teşvik Belgesi, yatırımla ilgili özellikleri içeren, bu özellikleri ve tespit edilen şartlara uygun olarak gerçekleştirilmesi durumunda üzerinde yazılı olan teşviklerden faydalanma imkânı sağlayan, kalkınma planı ile uyumlu ve ülke

⁴⁹ TÜSİAD, Sanayileşmede Teşvik Sistemleri, TÜSİAD Yayın No:T/90.12.135, s.53.

⁵⁰ a)TÜSİAD, a.g.e., s.53.

b)Özcal Korkmaz, “Yatırım İndirimi ve KOBİ’ler”, Girişim, TOSYÖV Yayını, Nisan 1995, Sayı:3, s.28

ekonomisi için faydalı olduğu, Müsteşarlık tarafından kabul edilen yatırımları desteklemek amacıyla yatırımcılara verilen bir belgedir.

Bu kapsamda sağlanan teşvikler şunlardır:⁵¹

a) Fon Kaynaklı Kredi:

Yatırımları ve Döviz Kazandırıcı Hizmetleri Teşvik Fonu'ndan sağlanan bu kredi sadece makina ve teçhizat ile hammadde (enerji temini hariç) alımlarına yönelik olarak kullanılmaktadır. Ödeme, fatura karşılığında satıcı firmaya yapılır. Alıcı firma belli bir ödeme planı çerçevesinde düşük oranlı faizle geri ödeme yapar.

b) Damga Vergisi ve Harç İstisnası:

Bu istisna; şirket kuruluşu, sermaye artırımı, gayri menkullerin ve irtifak haklarının aynı sermaye olarak konulması halinde bunların şirket adına tapuya tescili işlemleri ve bunlarla ilgili olarak düzenlenen (kredi sözleşmesi, ipotek tesisi vb.) belgelerde geçerlidir.

c) KKDF İstisnası:

Belge kapsamında yapılacak kredili ithalât ile kullanılacak kredilerde KKDF kesintisi yapılmamaktadır.

d) Yerli Makina ve Teçhizat KDV Desteği:

Satın alınan her türlü yeni ve yerli makina ve teçhizatın KDV'sinden muaf olunmaktadır.

e) Gümrük Vergisi ve Fon Muafiyeti:

Yapılan ithalât işlemlerinde gümrük vergisi muafiyeti ve ithalde alınan fon muafiyeti söz konusudur.

⁵¹ a) INTERNET (www.kosgeb.gov.tr/b5.htm#51), "KOBİ Rehberi: KOBİ Teşvik Belgenizi Aldınız mı?", s.2-4, 13.01.1999.

b) "Soru ve Cevaplarıyla KOBİ Teşvik Yatırımları", Halk Bankası Yayını (Broşür), 1998.

c) "Soru ve Cevaplarıyla KOBİ Yatırımlarına Uygulanacak Destekler", Halk Bankası Yayını (Broşür), 1998.

f)Yatırım İndirimi:

Yapılan yatırım tutarının bir kısmının vergi dışı bırakılması şeklindeki bu uygulama, bilanço esasına göre defter tutan gelir veya kurumlar vergisi mükelleflerine tatbik edilmektedir.

g)Finansman Fonu Desteği:

Bu fon, bir muafiyet veya istisna uygulaması olmayıp; vergi ertelemesine yönelik bir düzenlemedir ve yatırım indiriminden faydalanan yatırımların finansmanında kullanılmaktadır. Uygulama şu şekildedir:

Hesap dönemini kârlı kapatan işletmeler, kurumlar vergisi matrahının % 25'ini (yapılacak yatırım tutarını geçmemek üzere) Merkez Bankası nezdindeki Finansman Fonu'na (her an paraya çevrilebilir devlet tahvili hesabına) yatırmakta ve yıl içinde fiilen yapılan yatırım tutarını aşmamak üzere Hazine Müsteşarlığı'nca verilen çekiş müsaadelerine istinaden hesaptan faydalanmaktadırlar. Bu yolla yatırımlara finansman kolaylığı sağlanmaktadır.

h)İthal Makina ve Teçhizat KDV Ertelemesi:

Bu, yatırım mallarının ithalinde ödenmesi gereken KDV'nin, fiilen indirilmesinin mümkün olacağı tarihe kadar ertelenmesi kolaylığıdır.

ı)Finansal Kiralama Desteği:

Finansal kiralama yoluyla makina ve teçhizatın kısmen veya tamamen finanse edilmesidir.

j)Bina İnşaat Harcı İstisnası:

Hastahane, prevantoryum, sanatoryum, dispanser vb. sağlık kuruluşları; her türlü fabrika, değirmen, sınav nitelikteki imalâthaneler ve tersaneler, organize sanayi bölgeleri ile küçük sanayi sitelerinde yapılan her türlü bina inşaatı; Turizm Bakanlığı

d) "Küçük ve Orta Boy İşletmelere Açılan Krediler ve Verilen Destekler", Halk Bankası Yayını (Broşür), 1998

ile Hazine Müsteşarlığı'nca desteklenmesi karara bağlanmış otel, motel vb, turistik tesisler; belediyeler tarafından uygulanan "Bina İnşaat Harcı"ndan müstesnadırlar. Söz konusu istisna için ayrıca teşvik belgesinin alınmasına gerek yoktur.

k)KÖY(Kalkınmada Öncelikli Yöreler)lerdeki Yatırımlarda Vergi, Resim ve Harçlarla İlgili İstisna ve Muafiyetler:

KÖY'lerde yapılacak yatırımlar için arazi veya arsa tedariki işlemleri ile sermaye şirketlerinin (ve diğer bazı kuruluşların) bu yörelerde yapacakları devletçe teşviki öngörülen yatırımlar dolayısıyla bina iktisap ve inşa etmeleri ve bunların devirleri ile bunlar dışında kalan bazı sosyal amaçlı arazi veya arsa tedariki işlemlerinde doğan damga vergisi, emlak vergisi, harçlar, resimler, belediyelerce alınan vergi ve harçlar ile diğer bazı vergilerle ilgili istisna ve muafiyetlerdir. KOBİ'lerin bunlardan faydalanabilmesi için teşvik belgesi almalarına gerek yoktur.

2.2.İHRACAT TEŞVİKLERİ

İhracat teşvikleri de ihracat ve ihraç şartıyla ithalât faaliyetlerinde bulunan firmalara tanınan birtakım istisna ve muafiyetleri içerir. Söz konusu teşviklerden faydalanabilmek için "İhracat Teşvik Belgesi" veya diğer adıyla "Dahilde İşleme İzin Belgesi" almak gerekmektedir. Bu belge Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından verilmektedir. Geçerlilik süresi 12 ay olan bu belge, talep edilmesi halinde belli şartlar dahilinde 24 aya kadar süre uzatım imkânına sahiptir.

Firmaların bu belge kapsamında istifade edebilecekleri istisna ve muafiyetleri şu şekilde sıralayabiliriz:⁵²

a)Üçüncü ülkelerden yapılan ithalât işlemlerinde Gümrük Vergisi, KDV ve diğer vergilerden muafiyet.

⁵² Dahilde ve Hariçte İşleme Mevzuatı, T.C. Başbakanlık ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, 1997.

b)AB ülkelerinden yapılan ithalâtlarda KDV ve diğer vergilerden muafiyet. Aramızdaki GB Anlaşması dolayısıyla Gümrük Vergisi bir çok kalem için yoktur.

c)KKDF ile ilgili muafiyetler. Bu çerçevede Kabul Kredili, Mal Mukabili (Açık Hesap) ve Vadeli Akreditifli Ödeme şekillerine göre yapılan ithalâtlarda 01.01.1999 dönemi öncesinde % 6, bu tarihten itibaren ise % 3 olan bu fondan muafiyet durumu söz konusudur.

f)Serbest bölgeler üzerinden, ithalât yolu ile tedarik etmek suretiyle Türk Menşeli girdilerde KDV muafiyeti.

g)İhracat Sayılan Satış ve Teslimlerle ilgili olarak Gümrük Vergisi Muafiyetli İthalât imkânı mevcuttur. Burada İhracat Sayılan Satış ve Teslimler'den bahsetmemiz gerekir. Bilindiği gibi, bazı üretim ve satışların ekonomi için döviz tasarrufu sağlama etkisi vardır. Mesela; normal şartlarda ithal edilebilecek bir makina veya teçhizat, yurtiçinde üretilebilir ve piyasaya sürülebilirse; bu işlemten belli oranda döviz tasarrufu sağlanacağı muhakkaktır. İşte bu kapsamda, söz konusu malların üretimi için gerekli olan üçüncü ülke menşeli girdilerin belirli oranları aşmamak şartı ile Gümrük Vergisi ve benzeri vergilerden muaf olarak ithal edilebilmesi imkânı mevcuttur.

h)Eşdeğer Eşya Kullanımı imkânına sahip olunabilmektedir. Bu sistem de şöyle çalışmaktadır. Türkiye'de serbest dolaşımda bulunan hammaddeleri kullanarak üretim yapan ve ürettiği ürünleri üçüncü ülkelere ihraç eden imalâtçı ihracatçı firmalar, bu tür ihraç işlemlerini belgelemek şartıyla ihraç edilen ürünlerin üretiminde kullanılan girdilerin eşdeğeri olan üçüncü ülke menşeli girdileri, Gümrük Vergisi muafiyetli olarak ithal edebilmektedirler.

ı)Diğer vergi, resim ve harç istisnalarını da şöyle sıralayabiliriz. Bu belgeye sahip olan firmalar, ithalat işlemleriyle ilgili olarak doğan Damga Vergisi, BSMV gibi vergilerden muafiyet hakkını elde etmektedirler.

2.3.DİĞER DESTEKLER

GATT Anlaşması ve GB sonrasında doğrudan parasal teşviklere getirilen sınırlamalar, birtakım dolaylı destek türlerine ağırlık verilmesine sebep olmuştur.

Türkiye’de, KOBİ’lere yatırım ve ihracat teşvikleri dışında sağlanan diğer destekler şunlardır:⁵³

a)Ar-Ge Destekleme Sistemleri:

Bu kapsamda, söz konusu faaliyetlerde bulunan firmalara proje bazında finansal destek sağlanmaktadır. Ayrıca, ürün geliştirme ve stratejik odak konuları projelerine de Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan sermaye desteği sağlanmaktadır.

b)Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi:

Uluslararası mevzuata uygun “çevre standartlarına uygunluk belgesi ve logosu” almak için yapılan harcamalar ve hassas eko-sistemlerin bulunduğu bölgelerde atık kontrolüne yönelik kamu yönetimindeki ortak tesislerden faydalanan işletmelerin bu tesislerden faydalanmaları ile ilgili olarak belgelendirilmiş harcamalarının belli bir kısmı bu kapsamda karşılanır.

c)Pazar Araştırması Desteği:

Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından tespit edilen hedef pazarlara yönelik pazar araştırması yapan KOBİ’lerin ve bunların bir araya gelerek oluşturduğu SDTŞ

⁵³ a)Özcal Korkmaz, “Devlet Destekleri KOBİ’lere Neler Getiriyor?”, Girişim, TOSYÖV Yayını, Temmuz-Ağustos 1995, Sayı:5, ss.41-46.

b)Yavuz Ege, “KOBİ’lerin Uluslararası Rekabet Ortamına Ayak Uydurabilmelerini Kolaylaştırmak Amacındayız”, Asomedyä, ASO Yayını, Ağustos 1997, ss.6-7.

(Sektörel Dış Ticaret Şirketleri)nin yapmış olduğu harcamalar belli oranda karşılanmaktadır.

d)Yurtdışı Ofis-Mağaza İşletme ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi:

Türkiye dışında mevcut veya açılacak ofis ve mağazaların kuruluş, işletme ve tanıtım giderlerinin belirli bir kısmı finanse edilmektedir.

e)Yurtdışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Katılımın Desteklenmesi:

Söz konusu fuar ve sergilere katılan firmaların yapmış oldukları masraflar kısmen karşılanmaktadır.

f)Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi:

Türkiye’de, uluslararası nitelikte fuar düzenleyen yerli organizatörlerin fuar öncesi ve sonrası faaliyetleri ile ilgili harcamalarının belirli kısmı finanse edilmektedir.

2.4.KOBİ’LERİN TEŞVİKLERLE İLGİLİ KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR

Burada belirtilmesi gereken ilk ve en önemli sorun, teşvik mevzuatlarının karmaşıklığı, anlaşılabilirliği ve çok sık değişiklikler yapılmasıdır. Yatırımcılar, aldıkları teşviklere göre belli bir program ve plan dahilinde yatırımlarını şekillendirmektedirler. Ancak sık sık yapılan değişiklikler, çoğu kez yatırımcının izlediği stratejiyi ve elde ettiği avantajları yok etmektedir. Ayrıca, mevzuatın karmaşıklığı, yatırımcıların bu mevzuattan tam manasıyla faydalanmasını engellemektedir. Burada hemen sorulması gereken şudur:⁵⁴

“Acaba KOBİ’lerin kaç tanesinde teşvik mevzuatının son şekli mevcuttur ve eğer varsa kaç tanesi bu mevzuatı çözebilmekte ve kullanabilmektedir?”

Teşvik belgesi alabilmek için hazırlanması gereken belgeler ve bürokratik işlemler de bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Toplam sabit yatırım tutarı 5

⁵⁴ TÜSİAD, a.g.e., s.53.

milyarın altında olan küçük yatırımlar için “Teşvik Formu” düzenlenmesi yeterli iken; 5 milyarın üstünde olan yatırımlarda “Fizibilite Etüdü” istenmesi, ciddi bir sorundur. Önceki konularda da belirttiğimiz gibi KOBİ’lerin “Fizibilite Etüdü” hazırlama konusunda birçok eksikleri vardır hatta böyle bir çalışmadan habersiz olanların sayısı, az da değildir.⁵⁵

Yaşanan sıkıntılardan bir diğeri de Bİ’ler ve KOBİ’ler arasındaki teşviklerle ilgili çekişmelerdir. Bazı büyük işletmeler, KOBİ’lerin teşviklerden istifadesinin engellenmesi ve bu uygulamanın Bİ’lere özgü olması gerektiği düşüncesindedirler. Bu yanlış düşünce ve manasız çekişmeye uygun cevabı, Halk Bankası Genel Müdürü Yenal Ansen’den verelim:⁵⁶

“KOBİ’lerin, Bİ’lerin ürettiği malları kullandığı unutulmamalıdır.”

Şimdi de farklı bir konuya dikkat çekmek istiyoruz. Türkiye’de KOBİ’lere patent konusunda teşvik verilmemekte ve destek sağlanmamaktadır.⁵⁷

*Almanya’da KOBİ’ler, patent araştırmaları ve patentin, buluşun üretime dönüştürülmesi safhasında ,ayrıca, olağan ekonomik tedbirlerle teşvik edilirken;

*Japonya’da buluş sahiplerine, patent alanlara toplumda çok büyük değer verilip desteklenmekte, maddi ve manevî açıdan teşvik edilmekte iken;

Türkiye’de benzeri durumların varlığından bahsedememekteyiz. Zannediyorum, bu konudaki uygulamaların başlatılması gerektiğinin söylenmesine gerek yoktur.

Teşvikler ve kullanılması ile ilgili önemli bir noktaya daha temas etmek istiyoruz. Öncelikle iki gazete haberini alıntılایacağız:

* Para Kredi Koordinasyon Kurulu tarafından 95/2 sayılı tebliğ ile geçtiğimiz yıl uygulamaya konulan Ar-Ge yardımına bugüne kadar 160 başvuru yapılırken, sadece 5 firma parasal destek almaya başladı.⁵⁸

⁵⁵ TUSİAD, a.g.e., s.54.

⁵⁶ Talat Yeşiloğlu, “Halk Bankası’nın Dağıtacağı Kredilerde Üst Limit 20 Milyar Lira; 5 Trilyonluk Kaynak Üretim Yapan KOBİ’ye”, Ekonomist, 20 Ekim 1996, Yıl:6, Sayı:42, s.62.

⁵⁷ Norbert Haugg, “Kobi’ler, Patent Konusunda Teşvik Edilmeli”, Global, 21.06.1996, Ekonomi sayfasından alıntı yapılmıştır.

⁵⁸ “Destekler KOBİ’lere Ulaşmıyor”, Dünya, 15.03.1996, s.13.

* Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın altı ayrı alanda verdiği desteklerden 1,5 yıl içinde sadece 194 KOBİ yararlandı. Bu yardım paketi 1 haziran 1995 tarihinde yürürlüğe girmişti.⁵⁹

Yukarıdaki iki durum tespiti sonrasında birtakım sorunların var olduğu anlaşılmaktadır. Bu durumda ister istemez, akla şu soru geliyor:

“Acaba KOBİ’ler bu desteklerden neden yeterince faydalanamıyor?”

Kanaâtımızca, bu soruya sıralanabilecek cevaplar şunlardır:

- 1) KOBİ’ler, bu desteklerden haberdar değildirler.
- 2) Bunlardan nasıl faydalanacaklarını bilmemektedirler.
- 3) Gerekli bilgi ve belgeyi sağlama konusunda yetersizdirler.
- 4) Söz konusu destekleri sağlayan kurumlarda bazı şahsi inisiyatifler devreye girebilmektedir.

Her hal ve kârda bahsi geçen sıkıntıların giderilmesi ve KOBİ’lerin teşviklerden, desteklerden azami derecede istifade etmesi temin edilmelidir.

3.KOBİ’LER İÇİN ALTERNATİF FİNANSAL ARAÇLAR VE MODELLER

Finansal sorunlarla karşı karşıya bulunan KOBİ’lerin birtakım alternatif imkânları da mevcuttur. Aslında bu, modern ekonomik ortamın gereğidir. Sıkıntılarla karşılaşıldıkça farklı ve ihtiyacı giderici formüller üretilmektedir. Konumuzda bu alternatif imkânlara değineceğiz. Söz konusu imkânları, “araçlar” ve “modeller” olmak üzere iki ana başlıkta ele alacağız. Fakat şunu hemen belirtmeliyiz. Bu yöntem ve modelleri detaylarıyla incelemeyecek; sadece genel düzeyde bilgi vermekle yetineceğiz. Amacımız, bu imkânlarla ilgili derinlemesine bilgi vermek değil; fakat Türkiye’de KOBİ’lerin bu tür alternatiflerden faydalanma imkânına sahip olduğunu ortaya koyabilmektir.

⁵⁹ “KOBİ Destekleri Kullanılmıyor”, Milliyet, 13.12.1996, s.7.

3.1.ARAÇLAR

3.1.1.KREDİ GARANTİ FONU (KGF)

KGF, gelişme potansiyeli ve uygun yatırım projeleri olan, ancak ticari bankaların daha çok, gayri menkul ipoteği biçiminde zorunlu kıldığı teminatı gösterme imkânı olmayan KOBİ'lere teminat (kefalet) hizmeti vererek bankalardan kredi almalarına yardımcı olan bir fon uygulamasıdır.⁶⁰ Bu uygulamayı gerçekleştirmek amacıyla Türkiye'de KGF A.Ş. kurulmuştur.

KGF A.Ş., 1991 yılında kurulmuş, kamuya yararlı ve Kurumlar Vergisi'nden muaf bir anonim şirkettir. İlk kurucuları, KOBİ'lerin resmi meslek kuruluşları olan TESK, TOBB, ile KOBİ'lere yönelik kamuya yararlı kuruluşlardan MEKSA ve TOSYÖV'dür. 1995 yılında KOSGEB, KGF A.Ş.'ne hem ortak hem de "sorumluluk fonu"na destek vermek suretiyle katılmıştır.⁶¹ Türkiye Halk Bankası da 1996 yılında KGF A.Ş.'ne aynı şartlarda katılmıştır.⁶²

KGF, Türkiye ile Almanya arasında yapılan Teknik İşbirliği Anlaşması çerçevesinde 14.07.1993 tarihli ve 21637 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Kredi Garanti Fonu Kurulmasına Yardım" konulu proje ile başlamıştır.⁶³

KGF A.Ş.'nin gerçekleştirdiği bu fon uygulaması, temelde bir kefalet sistemidir. KOBİ'ler, ticari bankalardan krediyi kendileri bulmakta ancak teminat gösterme sorunu ortaya çıktığı zaman KGF'na banka aracılığı ile başvurmaktadır. İşletme, aldığı krediyi geri ödeyemez ise onun yerine KGF, garanti verdiği oranda bankaya ödeme yapmaktadır.⁶⁴

⁶⁰ "Kobi'ler Nasıl Kurtulur?", Ekonomik Trend, Dosya, 30.06.1996, s.39.

⁶¹ "10 Soruda Kredi Garanti Fonu", Ekonomik Forum, TOBB Yayını, 15 Şubat 1997, Yıl:4, Sayı:2, s.30.

⁶² INTERNET (www.kosgeb.gov.tr/b5 htm#51), "KOBİ Rehberi:Kredi Garanti Fonu Uygulamasını Biliyor musunuz?", ss.24, 13.01.1999.

⁶³ INTERNET (www.kosgeb.gov.tr/b5 htm#51), "KOBİ Rehberi:Kredi Garanti Fonu Uygulamasını Biliyor musunuz?", s.30, 13.01.1999.

⁶⁴"Kobi'ler Nasıl..., Ekonomik Trend, s.39.

Fon'dan en fazla 200 işçi çalıştıran KOBİ'ler faydalanabilmektedir. Esnaf/Sanatkâr veya Tacir/Sanayici niteliğinde olan KOBİ'ler, durumlarına uygun olarak ya TESK'e bağlı bir Esnaf/Sanatkâr Odasına veya TOBB'a bağlı bir Ticaret/Sanayi Odasına kayıtlı olmak zorundadırlar. Başvuruda bulunanların:

- *Yapılabilir (feasible) bir projeleri olmalı,
- *Muhasebe sistemleri düzenli olmalı (yani kayıtları uygun olmalı)
- *İşletmeleri güven verici olmalıdır.

KGF'nin sağladığı kefaletin üst sınırı, kredinin % 80'ini aşmamak şartı ile 400.000 DM karşılığı TL'sidir. Kredinin ise üst sınırı yoktur. KGF'nin vereceği teminat, Halk Bankası'nın KOBİ'lere yönelik en çok 5 yıla kadar vadeli tüm programlar için kullanılabilir. Söz konusu vade, yatırım kredilerinde 8 yıla kadar çıkarılabilmektedir.⁶⁵

3.1.2.LEASING

Kelime manası, "kiralama" olan "leasing", bir yatırım malının mülkiyeti Leasing Şirketinde (kiralayan) kalmak şartıyla, belli bir kira karşılığında, kullanım hakkının (zilyetliğin) kiracıya verilmesi ve yapılan sözleşmede belirlenen değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir.⁶⁶

Yapılan istatistiklere göre, Batı ülkelerinde, özellikle ABD'de kurulan KOBİ'lerin yarısından fazlası, kuruluş dönemlerinde finansal kiralama imkânından faydalanmaktadır. Bu oran, Kıta Avrupa'sı ülkelerinde % 30'u geçmektedir. Ülkemizde ise <<Finansal Kiralama Kanunu>>, 28.06.1985 tarihinde 3226 sayılı kanun ile yürürlüğe girmiş, bankalar ve diğer finansal aracı kurumların sistemi

⁶⁵ INTERNET (www.kosgeb.gov.tr/b5 htm#51), "KOBİ Rehberi:Kredi Garanti Fonu Uygulamasını Biliyor musunuz?", s.23, 13.01.1999.

⁶⁶ INTERNET (www.kosgeb.gov.tr/b5 htm#51), "KOBİ Rehberi:Leasing (Finansal Kiralama) İşlemini Biliyor musunuz?", ss.26-27, 13.01.1999.

çalıştırmaya başlamaları ile giderek yaygınlaşmıştır. Ancak, henüz % 5-10 arasında bir faaliyet oranı ile çalışmaktadırlar.⁶⁷

Bu yöntemin işleyiş şekli ise şöyledir: İhtiyaç duyduğu yatırım makinasını veya teçhizatı seçen kiracı, kiralama şirketine başvurmaktadır. Kiralama şirketi, gerekli gördüğü araştırmaları yaptıktan sonra kiracı ile “leasing sözleşmesi” imzalamaktadır. Bakım ve satış sonrası hizmetler de dahil olmak üzere satıcı firma ile satış anlaşmasını yapan kiralama şirketi, makina veya teçhizatı kiracıya teslim etmektedir. Kiracı, belirlenen şartlar ve süre çerçevesinde ödemeyi yaptıktan sonra, süre sonunda anlaşmaya bağlı olarak işlem sona erdirilmektedir.⁶⁸

Leasing yöntemi ile yatırımcının kendi öz kaynakları ile yatırım mallarını finanse ederek nakit sıkıntısına girme ya da kredi ile finansman yolunu seçerek teminat gösterme veya yüksek faiz giderlerine katlanma durumları ortadan kalkmış olmaktadır.⁶⁹

3.1.3.FACTORING

Yurtiçi veya yurtdışı mal ve hizmet satışlarından doğan vadeli alacakların (1-6 ay arası) temlik yolu ile bir factoring kuruluşuna satılması ve bu alacakların factoring kuruluşu tarafından yönetilmesi faaliyetidir. Bu faaliyetin üç ana avantajı mevcut olup bunları şöyle sıralayabiliriz:⁷⁰

a)Alacağın Tahsili ve Yönetimi:

Mal ve hizmet satışlarından doğmuş alacakların factoring kuruluşuna temlik edilmesi ile başlayan süreçtir. Alacakları temlik eden factoring kuruluşu, bu

⁶⁷ İ. Doğan Kargül, Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri, İTO Yayını, No:1997-47, İstanbul, 1997, s.17.

⁶⁸ İNTERNET (www.kosgeb.gov.tr/b5 htm#51), “KOBİ Rehberi:Leasing (Finansal Kiralama) İşlemini Biliyor Musunuz?”, s.27, 13.01.1999.

⁶⁹ “Kobi’ler Nasıl...”, Ekonomik Trend, s.39.

⁷⁰ a)Alacaklarınıza Güncel Bir Çözüm, Factoring!”, Factoring Derneği Yayını (Broşür), İstanbul, 1998.

b)İNTERNET (www.kosgeb.gov.tr/b5 htm#51), “KOBİ Rehberi:Factoring İşlemini Biliyor musunuz?”, ss.24-25, 13.01.1999.

alacakların yönetimiyle ilgili tahsilâtı üstlenmekte, muhasebe kayıtlarını tutmakta, alacakların tahsili için ihbar, ihtar gibi işlemleri gerçekleştirmektedir. Ayrıca pazar araştırması yapılması ve pazarla ilgili bilgilerin müşteriye aktarılması da faktor tarafından üstlenilebilmektedir.

b)Alacakların Sigorta Edilmesi:

Faktor'e temlik edilen alacakların borçlularının aciz hali durumunda, alacakların ödenmeme riskinin faktor tarafından üstlenilmesidir. Böylece, alacaklarını faktor'e temlik eden müşteri, mal sattığı kuruluşların borçlarını ödememe durumuna düşmeleri karşısında korunmuş olmaktadır.

c)Finansman:

Factoring kuruluşuna temlik edilen vadeli alacakların vadesi beklenmeden faktor tarafından müşteriye (alacaklarını temlik edene) bir bölümünün ödenmesidir. Bu ödeme, genelde toplam meblağın en çok % 80'i tutarındadır. Alacaklarını ödeme vadesi geldiğinde alacağın tamamı borçlu tarafından faktor'e ödenmekte; faktor de bu tutardan masraflarını düşerek kalan kısmını müşterisine ödemektedir. Bu şekilde işlem tamamlanmış olmaktadır.

3.1.4.FORFAITING

Mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması işlemidir.⁷¹

Forfaiting, özellikle vadeleri altı aydan başlayan yatırım malları ihracatında kullanılan ve uygulamada bir banka garantisiyle güvence altına alınmış senetli ya da kayıtlı alacakların kesin satışı şeklinde gerçekleşmektedir. İhracatçı firmalar, vadeli

⁷¹ INTERNET (www.kosgeb.gov.tr/b5 htm#51), "KOBİ Rehberi:Forfaiting İşlemini Biliyor musunuz?", s.28, 13.01,1999.

olarak yaptıkları ihracat işlemi sonucunda ithalâtçıdan aldığı poliçeyi (bill of exchange) veya bonoyu (promissory note) forfaiting kuruluşuna satarak iskonto ettirmekte ve ihracat bedelini belirli bir maliyete katlanarak peşin tahsil etmektedir. İhracatçının alışverişle ilgili sorumluluğu, parasını tahsil ettiğinde bitmektedir. Bunun dışındaki işlemler, yani ithalâtçının belirlenen vadelerde ithalât bedelini kendi garantörüne (banka) ödemesi ve bunun forfaiting kuruluşuna transferi, kendisi dışında gerçekleşen işlemlerdir.⁷²

Factoring işlemi ile benzerlik gösteren forfaiting işlemi, aslında birtakım nüanslara sahiptir. Bunları sıralayalım:⁷³

- Factoring işlemi, 1-6 ay vadeli işlemlerde yapılırken; forfaiting 1-5 yıl vadeli işlemlerde yapılır.
- Factoring işlemine konu olan mal grubu tüketim malı ve hafif teçhizat iken; forfaiting işleminde yatırım malı söz konusudur.
- Factoring, hem yurtiçi hem de yurtdışı işlemlerde gerçekleştirilirken; forfaiting sadece yurtdışı işlemler için kullanılmaktadır.
- Forfaiting işlemindeki alacak senetleri ikincil finansal piyasalarda işlem görürken; factoring işlemindeki senetlerin geçerli olduğu böyle bir pazar mevcut değildir.
- Factoring işleminde faiz hesaplaması, “cari hesap yöntemi” ile yapılırken; forfaiting işleminde “iskonto” yöntemi ile yapılır.

3.2.MODELLER

3.2.1.FRANCHISING

Tanınmış bir markanın, belli bir bedel karşılığında, belli standartlarla (ürün içeriğinde, hizmette, dış görünüşte) ve işin eğitimi verilerek bağımsız yatırımcıya

⁷² Erdal Kenger, “KOBİ’ler İçin Yeni Finansal Ürünler:Factoring-Forfaiting”, Girişim, TOSYÖV Yayını, Mayıs-Haziran 1995, Sayı:4, s.33.

⁷³ Kenger, a.g.m., ss.35-36.

(franchisee) kullandırılmasıdır.⁷⁴ Bu sistemde yatırımcı, kendi sermayesi ile çalışmaktadır. Seçtiği bir markayı belli bir bedel ödeyerek standart ürün, görünüm ve hizmet anlayışı ile işin eğitimini de alarak, franchise verenin (franchisor) tecrübesi ve desteği ile kullanmaktadır. Franchising modelinin KOBİ'ler açısından sağladığı avantajlar şunlardır:⁷⁵

a)Finans:

İşletme başarısı büyük ölçüde yeterli miktarda öz kaynakla başlamaya bağlıdır. KOBİ'ler, genelde yatırım öncesinde bunu sağlıklı bir şekilde hesaplayamadıklarından; ileride finansal sıkıntılarla karşılaşmaktadırlar. Franchising sisteminde ise franchisor, yatırımla ilgili tüm hesapları en ince ayrıntısına kadar yapmış olduğu için ileride karşılaşılması kuvvetle muhtemel sorunların büyük kısmı önceden giderilmiş olmaktadır.

b)Pazarlama:

KOBİ'lerin genel olarak belli bir pazarlama stratejisine sahip olmayışı ve bu konuda bir uzman kadrosunu istihdam etmeyişi, pazarlama ile ilgili bazı sorunları yaşamalarına sebep olmaktadır. Bu sistemde franchisor, pazarlama stratejisini de belirlemiştir ve KOBİ'lere kalan, bu konuda sadece yardımcı olmaktadır. Ayrıca, franchisor'un yaptığı yüksek meblağlı reklam harcamaları da pazarlamayı kolaylaştırıcı özelliğe sahiptir.

c)Yönetim ve Organizasyon:

KOBİ'lerin yönetim ve organizasyon alanındaki eksiklikleri de başarıyı engelleyici niteliktedir. Franchising sisteminde ise bu konuda önceden eğitim verildiği ve bu destek sonra da devam ettiği için başarı imkânı daha yüksek olmaktadır.

⁷⁴ a)Ülkü Özkök, "Küçük ve orta Ölçekli İşletmelerin Sorunlarına Çağdaş Bir Çözüm: Franchising", Dünya, 24.04.1996, s.6.

b) INTERNET (www.kosgeb.gov.tr/b5 htm#51), "KOBİ Rehberi:Franchising Uygulamasını Biliyor musunuz?", s.29, 13.01.1999.

3.2.2.SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETİ

İhracatta başarılı olabilmek için KOBİ'lerin modern pazarlama yöntemlerini ve tekniklerini kullanmaları gerekir. Bunun için de yeterli bir organizasyona ve bilgi birikimine ve de bunu kullanıp uygulayabilecek tecrübeli bir kadroya sahip olmaları gereklidir. Fakat KOBİ'lerin tek başlarına söz konusu imkânlarla sahip olması oldukça zordur. Ancak, bunu güçlerini ve tecrübelerini birleştirerek ve gruplar halinde organize olarak gerçekleştirmeleri mümkündür. İşte Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin (SDTŞ) amacı da budur. Dünyada örnekleri giderek artan SDTŞ'leri, özellikle ABD, Japonya, İtalya, İsrail, Arjantin, Hindistan, Kolombiya, Brezilya ve İsveç gibi ülkelerde etkili ve başarılı uygulamalar sergilemektedirler. Türkiye'de 1994 yılından itibaren faaliyete başlamışlardır.⁷⁶

Türkiye'de kurulup faaliyete başlayan ilk SDTŞ'leri şunlardır:⁷⁷

- *Ege Giyim Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş.
- *Ege Otomotiv Dış Ticaret A.Ş.
- *Karadeniz Birleşik Un Sanayi, Hububat ve Bakliyat Dış Ticaret A.Ş.
- *Marmara Dış Ticaret A.Ş.
- *Ataks Tekstil Dış Ticaret A.Ş.

SDTŞ kurulabilmesi için aynı üretim dalında faaliyet gösteren 10 firmanın bir araya gelmesi ve 5 Milyon Dolar'lık ihracat yapma taahhüdünde bulunması gerekmektedir. Bu rakamlar, KÖY'lerde ve yörelerinde aynı üretim dalında yeterli sayıda faaliyet gösteren firma bulunmadığı durumlarda 5 firmaya ve 2,5 Milyon Dolar'a inmektedir.⁷⁸

⁷⁵ Özkök, a.g.m., s.70.

⁷⁶ "Kobi'leri İhracata Yönlendirmede Etkili Bir Yol:Sektörel Dış Ticaret Şirketleri", Ekonomik Forum, TOBB Yayını, 15 Şubat 1997, Yıl:4, Sayı:2, s.32.

⁷⁷ "Şimdi Moda, Sektörel Dış Ticaret Şirketi Kurmak:Yurt Dışına Bilgi Satacağız", Milliyet, 10.04.1996, s.7.

⁷⁸ Cevdet Baykal, "Küçük Ve Orta Büyüklükte İşletmelerin (KOBİ) İhracatta Örgütlenmelerine Bir Model:Sektörel Dış Ticaret Şirketleri", Küçük İşletme, AESOB Yayını, Temmuz 1996, Yıl:2, Sayı:7, s.47.

SDTŞ'lerinin sağladığı bazı yararları ise şöyle sıralayabiliriz:⁷⁹

- *KOBİ'ler, yeni pazarlara ve alıcılara ulaşma imkânı elde etmektedirler.
- *Hammadde alımları toptan yapılacağı için düşük maliyet söz konusu olmaktadır.
- *Pazarlık gücü elde edileceğinden, daha kârlı satışlar yapılabilme imkânı elde edilmektedir.
- *Yabancı firmalar, karşılarında güçlü ve tek muhatap bulduklarından, anlaşmalar daha kolay yapılabilmektedir.
- *Eximbank Dış Ticaret Kredisi'nden uygun şartlar altında faydalanma imkânı doğmaktadır.

3.2.3.RİSK SERMAYESİ ŞİRKETİ

1980 yılından bu yana başta ABD, İngiltere, Japonya olmak üzere, gelişmiş ülkelerde başarıyla uygulanan bir modeldir. Bu modelde, iyi bir iş kurma fikrine sahip ve gerekli teşebbüs kabiliyetine sahip olan ancak yeterli ya da hiç parası olmayan kişilere fikirlerini gerçeğe dönüştürmek için gerekli finansman imkânı sağlanır. Bu modelin temelini oluşturan kurumlar:

- Fon toplayan ve
- Bunları sabit sermaye yatırımlarına dönüştürmede uzmanlaşmış finans kuruluşları olan risk sermayesi şirketleridir.

Bu şirketler, kurum ve kişilerden uzun vadeli fon toplarlar ve bu fonları kendilerine sunulan girişimci proje ya da iş fikirlerine yatırırlar. Bu şirketlerin temel amaçları, gerçekleştirdikleri yatırımlar, kârlı işletmeler aşamasına gelince onları satarak kâr etmektir.⁸⁰

Risk sermayesinin kârlılığı, esasen girişimci şirketin hisse senetlerine yapılan ödeme ile, yine aynı şirketin hisse senetlerinin borsada satılması sonucu elde edilecek kazanç arasındaki farktan oluşmaktadır. Risk sermayesi şirketlerinin,

⁷⁹ "KOBİ'leri İhracata...", Ekonomik Forum, s.32.

⁸⁰ "Kobi'ler Nasıl...", Ekonomik Trend, s.39.

girişimci şirketlerin finansmanında kullandıkları önemli finansal araçlar:hisse senedi, hisse senedine dönüştürülebilir tahvil ve tercihli hisse senedir.⁸¹

Risk sermayesi uygulamasının avantajları şunlardır:⁸²

*Yapılan uzun vadeli yatırım için uygun ve dayanıklı yatırım sermayesi kaynakları oluşmaktadır.

*Özellikle KOBİ'lere finansal destek sağlayan bir yöntemdir.

*Yeni ve denenmemiş projelere fon imkânı sağlamaktadır.

Türkiye'de kurulan ilk risk sermayesi şirketi "Vakıf Risk Yatırım Ortaklığı"dır.

3.2.4.KÜÇÜK İŞLETME YATIRIM ŞİRKETİ

ABD'de 1958 yılından beri uygulanan (Small Business Investment Companies) bir modeldir. Bu model çerçevesinde özel amaçlı olarak kurulan finans şirketleri, uygun piyasa şartlarında küçük işletmelerin yatırım ve işletme sermayesi ile ilgili finansman ihtiyaçlarını "kâr-zarar-risk" temeline dayalı olarak karşılamaya çalışmaktadır.⁸³

Türkiye'de henüz bu yönde faaliyet gösteren bir şirket mevcut değildir. Fakat bu modele benzer bir uygulamayı gerçekleştirecek bir şirketin kurulması planlanmaktadır. Halk Bankası ve TOBB tarafından kurulması planlanan "KOBİ Yatırım A.Ş." şu sistemle çalışacaktır:⁸⁴

* Bir tür sermayeye iştirak sistemi olarak da adlandırılan bu uygulamayı gerçekleştirecek olan "KOBİ Yatırım A.Ş." firmalara sağladığı krediler karşılığında ilgili işletmenin ortağı haline gelmektedir.

⁸¹ INTERNET (www.kosgeb.gov.tr/b5 htm#51), "KOBİ Rehberi:Risk Sermayesi Uygulamasını Biliyor musunuz?", ss.25-26, 13.01.1999.

⁸² INTERNET (www.kosgeb.gov.tr/b5 htm#51), "KOBİ Rehberi:Risk Sermayesi Uygulamasını Biliyor musunuz?", ss.25-26, 13.01.1999.

⁸³ "Kobi'ler nasıl...", Ekonomik Trend, s.40.

* KOBİ Yatırım A.Ş.'den istifade etmek isteyen firma, kayda değer bir proje ile başvurmakta ve kabul edilmesi durumunda öz kaynak şartı aranmaksızın kredilendirilmektedir. Kredilendirilen firmanın (KOBİ) sorumluluğu, proje uygulamaya geçtikten sonra borcunu yaptığı yatırımdan sağlayacağı kârdan, 10 yıl gibi uzun bir vadede KOBİ Yatırım A.Ş.'ye pay vererek ödemektir. Yatırımdan beklenen kâr sağlanamaz ise borç yok sayılmaktadır.

Söz konusu sistemden istifade edebilmek için yatırımları imalât sektöründe olan ve en fazla 150'ye kadar işçi istihdam eden bir KOBİ olmak gerekmektedir. Ayrıca, şirketin kayıtlı arsa ve bina hariç, sabit sermaye tutarı net 50 milyon geçmemelidir. Aynı zamanda, işletmenin itibarlı olması ve protesto, çek yasağı, haciz veya icra gibi olumsuz hallerinin de mevcut olmaması gerekmektedir.⁸⁵

Türkiye'de, küçük işletme yatırım şirketine nispi benzerlik taşıyan bir sistemin uygulanmakta olduğunu ifade edebiliriz. Özel finans kurumlarınca gerçekleştirilen bu uygulama, söz konusu şirketle tam manasıyla benzerlik göstermemekle beraber, temelde "kâr-zarar-risk" prensibiyle işlemesi dolayısıyla dikkate değer niteliktedir. "kâr/zarar ortaklığı" olarak adlandırılan bu sistemin işleyişi şöyle gerçekleşmektedir:⁸⁶

* Müteşebbis, gerçekleştirmek istediği proje ile ilgili olarak finans kurumuna "kâr/zarar ortaklığı" müracaatında bulunur.

* Finans kurumu, söz konusu proje ile ilgili incelemeler yapar ve bu projeyi kârlı ve yatırıma değer bulursa; müteşebbisle aralarında maliyet, gider-gelir kalemleri, sermayeye katılım oranları ve kâr yüzdeleri ile ilgili çerçeveli bir sözleşme düzenlerler.

⁸⁴ "Küçük İşletmelere Faizsiz Kredi Geliyor", Ekonomik Trend, Dosya, 01.12.1996, Yıl:4, Sayı:49, ss.20-22.

⁸⁵ "Kobi'ler nasıl...", Ekonomik Trend, s.40.

⁸⁶ "Fon Kullandırma Hizmetleri," Broşür, Al Baraka Özel Finans Kurumu A.Ş. Yayını, No:3, 1999.

* Bu işlemde müteşebbis, projeye konu üretim veya ticari işlemle ilgili olarak yönetici konumundadır. Kurum ise ,gerekli durumlarda, kontrolör rolünü gerçekleştirir.

* Projenin gerçekleşmesinden doğacak kâr/zarar, belirlenen şartlar çerçevesinde taraflarca paylaşılır.

Özellikle ihracatın finansmanında başarılı bir şekilde uygulanmakta olan bu model, KOBİ'ler için uygun bir finansal alternatif olması açısından dikkate değer niteliktedir.



DÖRDÜNCÜ BÖLÜM:KOBİ'LERİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE FİNANSAL SORUNLARI İLE İLGİLİ ANKET ÇALIŞMASI:

1.ANKETİN TANITIMI

1.1.ANKETİN AMACI:

Bu anketimizle, KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki yerlerini tespit ederek, genel ve finansal sorunlarını ortaya koymayı amaçladık. Yani bir nevi; tez çalışmamız boyunca ortaya koymaya çalıştığımız sorunları direkt olarak işletme yetkililerinin kendi ifadeleriyle teyit etmeye çalışmış bulunuyoruz. Tez çalışmamızı genel olarak, yazılı eserlerden faydalanmak suretiyle vücuda getirmeye çalıştık. Ancak, buraya kadar aktarmış olduğumuz bilgilerin belli bir dayanağa bağlı olması, yani gerçeklik payının olması, daha da öteye gidecek olursak; askıda kalmaması için böyle bir ankete ihtiyaç hissettik.

Anketi hazırlarken esasen istifade ettiğimiz kaynak, kendi tez çalışmamızdır. İlaveten, daha çerçevesi olması maksadıyla birtakım farklı kaynaklardan da faydalanmış bulunuyoruz.*

* 1)Harun Taşkın, Cemalettin Kubat, Orhan Torkul, İsmail Hakkı Cedimoğlu, Kerim Özdemir, Adem Göleç, Remzi Gümtütaş, Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) Problemleri ve Bir Anket Uygulaması, Adapazarı Ticaret ve Sanayi Odası ve Sakarya Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi,

1.2.ANKETİN KAPSAMI:

Anket, KOBİ'leri kapsamaktadır. Ancak, "küçük" ve "orta ölçekli" şeklinde bir sınıflamaya gitmediğimizi belirtmeliyiz. Çünkü ülkemizdeki tanımlar, tüm KOBİ'leri kapsayıcı nitelikte olmadığından söz konusu tanımlardaki kıstasları da kullanarak böyle bir ayırma gitmeyi uygun görmedik. Dolayısıyla, bu çerçevede tespit edilecek sorunlar da genelde ortak olduğundan, bahsi geçen sınıflamaya ihtiyaç kalmamış olmaktadır.

Toplam olarak 100 firma ile anket düzenlenmiştir. Sektör olarak, sanayi ve hizmet sektörlerinde faaliyette bulunan firmalar seçilmiştir. Ayrıntılara girmeden evvel bir anlayış yanlışlığına dikkat çekmek isteriz. Genel olarak KOBİ denince, sanayi sektöründe faaliyet gösteren, yani mal üretiminde bulunan işletmeler akla gelmektedir ki bu, yanlıştır. Çünkü KOBİ'ler sadece mal üreten işletmeler değildir. Pek âlâ, hizmet sektöründe faaliyette bulunan ve dolayısıyla hizmet üreten işletmeler de KOBİ olabilir. Bu sebeple biz anketimizi her iki sektör işletmelerinde düzenlemeye çalıştık.

100 işletmenin bileşimi, oran olarak şöyledir:

*% 60'ı imalât alt-sektöründe olmak üzere sanayi sektöründedir.

*% 40'ı ise ticaret, sağlık, eğitim ve inşaat olmak üzere hizmet sektöründedir.

İmalât alt-sektörü firmalarının faaliyet kolları şöyledir:

Tekstil, kimyevi madde, otomotiv parçaları, tıbbi malzeme, metal, ambalaj, inşaat malzemeleri üretimi.

Hizmet sektörü alt-sektörlerindeki firmaların faaliyet kolları da şöyledir:

Bilgisayar, mobilya ve dış ticaret de dahil olmak üzere Ticaret;

Sağlık; Eğitim; ve İnşaat hizmetleri.

Endüstri Mühendisliği Bölümü Araştırma Geliştirme Projesi, Adapazarı:Sakarya Üniv., Basımevi, Haziran, 1997.

2)İlhan Uludağ, Vildan Serin, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler, İstanbul:İTO Yayını, No:1991-25.

3)Kayseri Tekstil Sektörü Envanteri Anketi, Erciyes Üniv., İ.İ.B.F., Kayseri:1995.

Firmalarla ilgili diğer teknik bilgilere gelince... Bunları alt başlıklar halinde sıralayacağız:

***Kuruluş Tarihi:**

Firmalar genelde, 90 yılı sonrası kurulmuş olup çoğu yeni olan işletmelerdir.

***Sermaye:**

Ortalama, 50.000.000.000 TL. sermayeli işletmelerdir.

***Kapasite Kullanım Oranı:**

Ortalama, % 65 oranındadır. Bu hali itibariyle düşük gibi görülebilir. Buna sebep olarak, halen devam eden ekonomik durgunluk ortamı belirtilebilir.

***Çalışan Sayısı:**

Ortalama, 40 çalışanlı işletmelerdir.

Ankete katılan işletmeler, ağırlıklı olarak İstanbul ve civarından olmakla birlikte daha sağlıklı sonuçlara ulaşabilmek için şu illerden de işletmelerle anket düzenlenmiştir:Adana, Balıkesir, Bursa, Elazığ, İzmit, Kayseri, Konya ve Malatya.

Ankete katılıma gelince; beklenen seviyede katılım gerçekleşmemiştir. Katılım oranı % 53 olup bunun sektörel bileşimi şöyledir:

% 32 Sanayi sektörü

% 21 Hizmet sektörü

Ancak, mevcut katılım neticesinde elde ettiğimiz cevaplar tez çalışmamızdaki sorunları teyit eder mahiyette olduğundan, bu katılım oranı da tam olmamakla birlikte yeterli seviyede görülebilir.

1.3.ANKETTE KULLANILAN METOT

Anketlerin % 10'u yüz yüze görüşme; % 90'ı posta yoluyla düzenlenmiştir. Tümünün yüz yüze görüşme yoluyla düzenlenememesinin sebebi, zamanın kısıtı dolayısıyladır.

Toplam 4 bölümden oluşan ankette, temelde 41 soru mevcuttur. İlk bölümden önce işletme ile ilgili teknik bilgi edinilmesi amacıyla küçük bir kısım daha ilave edilmiştir. Burada İşletmenin; faaliyet konusu, kuruluş tarihi, faaliyete geçiş tarihi, kayıtlı/ödenmiş sermayesi, kapasite kullanım oranı ve çalışan sayısı ile ilgili bilgiler edinilmeye çalışılmıştır.

İlk bölümde; işletmenin yapısı ile ilgili sorular sorulmuştur.

İkinci bölümde; ekonomideki yerlerini tespiti yönelik sorular sorulmuş, bu konudaki bilgi seviyeleri ölçülmeye çalışılmıştır.

Üçüncü bölümde; genel sorunlarına yönelik sorulara cevap alınmaya çalışılmıştır.

Son bölümde; KOBİ'lerin finansal sorunları tespit edilmeye çalışılmıştır. Daha evvel de belirttiğimiz gibi, tez çalışmamızda ortaya koyduğumuz sorunlar, bu sorulara verilecek cevaplarla teyit edilmeye çalışılmıştır. Ayrıca, ek bir kısım ile işletme yetkililerinden KOBİ'lerle ilgili düşünce, çözüm teklifi vb. varsa, iletilmesi talep edilmiştir.

Cevapların değerlendirilmesi ile ilgili tarzımızı, takip eden başlıkta belirteceğiz.

2. ANKETİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Değerlendirme metodumuz şu şekilde olacaktır:

- 1) Öncelikle soruyu yazacağız.
- 2) Söz konusu soruya verilen cevap(lar)ı uygun bir şekilde sıralayacağız.
- 3) Bu cevap(lar) ışığında yorumumuzu aktaracağız.

2.1. BÖLÜM I:İŞLETMENİN YAPISI İLE İLGİLİ SORULAR:

1)SORU:İşletmeniz, bir ortaklık mıdır?

☐ Evet ☐ Hayır

*Ortaklık ise, ortaklar çoğunlukla aile üyeleri veya akrabalarından mı oluşmaktadır?

☐ Evet ☐ Hayır

CEVAP:Cevaplama oranı: % 98

Evet-Evet (% 64)

Evet-Hayır (% 35)

Hayır-Hayır (% 1)

YORUM:

Bir işletme hariç, diğer işletmeler ortaklıktır. Bunların da büyük çoğunluğu aile şirketi niteliğindedir. Bu, genel KOBİ karakterinin tipik ifadesidir.

2)SORU:İşletme sahibi (sahipleri) aynı zamanda işletmede yönetici midir?

☐ Evet ☐ Hayır

CEVAP:Cevaplama oranı: % 98

Evet (% 96)

Hayır (% 4)

YORUM:

Bu da genel KOBİ karakteristiğini yansıtmaktadır.

3)SORU:Temel hammadde temin yerlerini nispi olarak belirtiniz.

* % Yurt-içi * % Yurt-dışı

CEVAP:Cevaplama oranı: % 90

Oranlar çeşitlidir, fakat ağırlıklı olarak bu ihtiyaç yurt dışından karşılanmaktadır.

YORUM:

Bunun sebebi, işletmelerin bir yatırım yatırım faaliyeti içinde olmasıdır.

4)SORU:Üretiminiz nispi olarak hangi tüketiciye yöneliktir?

* % Endüstriyel tüketici (fabrika ...) * % Nihai tüketici (halk...)

CEVAP:Cevaplama oranı: % 90
 Endüstriyel Tüketici (% 60)
 Nihai Tüketici (% 40)

YORUM:

Bu oranın endüstriyel tüketici lehine olması, KOBİ'lerin gerçekten, ekonominin dinamik birimleri olduğunu ifade eder.

5)SORU:Üretimde kullandığınız makinaların ortalama yaşı kaçtır?

CEVAP:Cevaplama oranı: % 88

0 ila 20 arasında değişen cevaplar verilmiştir. Ancak, ortalama yaş 4'tür.

YORUM:

Söz konusu yaş ortalaması dikkate alındığında yaşlı olmayan bir makina-teçhizat donanımına sahip oldukları anlaşılmaktadır.

6)SORU:Üretim teknolojinizin durumu sizce nasıldır?

- ☐ Modern
- ☐ Yeni sayılır
- ☐ Biraz eski
- ☐ Eski
- ☐ Çok eski

CEVAP:Cevaplama oranı: % 82

Bu soruya verilen cevaplar, genelde "yeni sayılır" şeklinde olmuştur.

YORUM:

Üretim teknolojilerinin yeni olduğu ortaya çıkmaktadır.

7)SORU:Sahip olduğunuz standart belgelerini işaretleyiniz.

- ☐ TSE
- ☐ TSEK
- ☐ ISO 9000
- ☐ Diğer (belirtiniz)

CEVAP:Cevaplama oranı: % 80

TSE	(% 13)
TSEK	(% 4)
ISO 9000	(% 4)
CE (Sağlık)	(% 2)
CTS (Elektronik)	(% 2)
Hiç sahip olmayan	(% 75)

YORUM:

Standart belgelerine sahip olan KOBİ'lerin oranı oldukça düşüktür. Olmayanlara baktığımızda karşılaştığımız oran (% 75) yukarıdaki oranın tersine çok yüksektir. KOBİ'lerin üretimde standardizasyon konusunda büyük eksikliklerinin olduğu anlaşılmaktadır.

8) SORU: İşletmenizde sadece finansal işlerle ilgili bir bölüm mevcut mudur?

☐ Evet ☐ Hayır

CEVAP:Cevaplama oranı: % 94

Evett (% 59)
Hayır (% 41)

YORUM:

% 59'luk bir oran KOBİ'ler açısından, konunun önemini ifade eder. Ancak, % 41'in de ciddi bir oran olduğu dikkatten uzak tutulmamalıdır. Finansal işlemlerin daha sağlıklı takibi için böyle bir bölümün oluşturulması gereklidir.

2.2. BÖLÜM II:KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ:

1)SORU:Bir KOBİ tanımı yapar mısınız?

CEVAP:

Öncelikle, cevaplama oranının % 51 olduğunu belirterek cevaplardan bazılarını sıralayalım:

*Sanayi, ziraat, ticaret ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren, istihdama ve döviz girdisine katkısı olan, sermayenin tabana yayılmasında gerekliliği olan küçük işletmelerdir.

*Bilançosunda sermayesi 100 milyar TL'nin altında olan her işletme KOBİ'dir.

*Çalışan sayısı 100 veya daha fazla olan orta ölçekli işletmelere KOBİ denir.

*İmalat sanayiinde faaliyet gösteren, en az 150 işçi kapasiteli ve demirbaşları tutarı en az 50 milyar TL olan her işletme KOBİ'dir.

*KOBİ, küçük ve orta ölçekli işletmelerin kısaca sorunlarını daha kolayca çözümleyebilmek için bir araya gelerek oluşturdukları bir kurumdur.

YORUM:

Bu cevaplar, KOBİ'lerin henüz kendilerini tanımlayamadıkları ve hatta tanımadıklarını göstermektedir. Belki de mevcut tanımların kendilerini ifade etmediği düşüncesindedirler. Özellikle cevaplama oranı dikkate alındığında bu durum daha açık bir şekilde anlaşılmaktadır. Dolayısıyla tez çalışmamızda da işlediğimiz gibi, birtakım yeknesak ve çerçeveli tanımların oluşturulması ve KOBİ'lerin bu tanımlara uygun bir yapıya sahip olması temin edilmelidir.

2)SORU:Bir KOBİ olarak; sizce tanımlanmış olmak önemli midir, neden?

☐ Evet, ...

☐ Hayır, ...

CEVAP:Cevaplama oranı:% 43

Evet (% 69)

Hayır (% 31)

*Evet diyenlerin cevapları:

- Tanınmayan bir kuruluşun sorunlarının anlaşılması mümkün değildir.
- Devletçe veya finansal kurumlarca sağlanacak imkânlardan istifade edebilmek için.
- Muhatap bulabilmek için.

*Hayır diyenlerin cevapları; "beklentilerinin olmayışı" ve "tanımların sahip oldukları içerik ve fonksiyon açısından kendi işlerini kolaylaştırıcı özelliğe sahip olmadığı" şeklinde olmuştur.

YORUM:

Biz de tanımlanmanın faydalı olduğu kanaatindeyiz ve ilk cevap, görüşümüzü büyük kısmı itibariyle yansıtmaktadır. Bizce de sorunların tespiti ve imkânlardan istifade için bir tanıma sahip olmak gereklidir.

3) **SORU:** Bağlı bulunduğunuz birlik, konfederasyon, vakıf veya dernek var mıdır?

☐ Evet ☐ Hayır

*Evet ise:

a-Bunları sıralar mısınız?

b-Böyle bir bağlılığa niçin ihtiyaç hissettiniz?

c-Bu bağlantılarınızla ilgili sorunlarınız ,varsa, nelerdir?

*Hayır ise:

a-Bu tür bağlantılarınızın olmayışının sebepleri nelerdir?

b-Bağlantı kurmayı düşünüyor musunuz?

☐ Evet ☐ Hayır

CEVAP:

Evet % 61

Hayır % 39

*Evet için:

a) ITO, ISO, İhracatçılar Birliği, SİAD, Kalite Derneği

b) Odalar için; "Kanuni mecburiyetten dolayı."

Diğerleri için:

- Aynı sektörde çalışan firmaların dayanışma içerisinde çalışarak sektörü pazarlarda güçlü hale getirmesi.
- Bir baskı grubu oluşturmak, sesimizi duyurmak, muhatap bulabilmek için.
- Gelişmelerden haberdar olmak, yardımlaşmak için.
- c)
- Bürokrasinin varlığı ve yavaş işleyiş.
- Enformasyon sağlamada sıkıntılar.

YORUM 1:

Kanuni mecburiyet dışında, sahip oldukları bağlılık oranı yani % 61, aslında düşük bir seviyededir. Ayrıca, merci sayısı da azdır. Ancak, bağlanma sebepleri amaca uygun niteliktedir. Sorunları ise geneldir.

*Hayır için:

a)

- Fazla pratik yararının olmayışı ve getirdiği yüksek maliyet.
- İhtiyaç duyulmaması.
- Bu konuda bağlılıkla ilgili kendilerine herhangi bir yaklaşımın olmayışı.

b) Evet (% 58)

Hayır (% 42)

YORUM 2:

"a" maddesinde belirtilen 3. sebep, bu konu ile ilgili eksikliği çok güzel bir şekilde ortaya çıkarmaktadır. Firmaların bir kısmı, bağlılık için kendilerine teklifte bulunulacağını zannetmektedirler. Ayrıca, bağlantı kurulması niyetinde olunmadığına yönelik verilen cevap oranı (% 42) da oldukça yüksektir.

4)**SORU:**Türkiye’de KOBİ’lere rehberlik ve danışmanlık hizmeti veren kuruluşlar var mıdır?

☐ Evet

☐ Hayır

CEVAP:

Evet (% 30)

Hayır (% 32)

Cevapsız (% 38)

Evet için;KOSGEB, Halk Bankası, Odalar, Standartlarla ilgili kuruluşlar.

YORUM:

Bu oran, KOBİ’lerin bu tür kuruluşları tam olarak tanımadığı; ya da bu amaçla bir arayış içine girmedikleri anlamına gelmektedir.

5)**SORU:**Teknoloji transferi ve teknik bilgi veren kuruluşlardan ,varsa, irtibata geçip istifade ettiklerinizin isimlerini yazabilir misiniz?

CEVAP:Cevaplama oranı: % 6

TSE, KOSGEB, Üniversite, SİAD, Esnaf ve Sanatkârlar Derneği ve yabancı bir firma (Huber-Avusturya)

YORUM:

İşletmelerin bu konuda neredeyse hiçbir teşebbüsünün olmadığı ortaya çıkmaktadır.

6)**SORU:**KOBİ’lere destek verdiğini bildiğiniz kamu niteliğindeki kuruluşlardan bildiklerinizi sıralar mısınız?

CEVAP:Cevaplama oranı: % 21

KOSGEB, Halk Bankası.

YORUM:

Bu, oldukça düşük bir orandır. Belki de bu konuda bahsi geçen kuruluşların büyük ihmalkârlıkları vardır.

2.3. BÖLÜM III:KOBİ'LERİN GENEL SORUNLARI:

1)SORU:Aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- ☐ Pazarlama alanındaki yetersizlikler
- ☐ Yenilikler ve teknoloji konusundaki aksaklıklar
- ☐ Eğitim konusundaki eksiklikler
- ☐ Finansal alandaki sorunlar

CEVAP:Cevaplama oranı: % 83

Farklı sıralamalar yapılmış olmakla birlikte, en çok tercih edilenler şu şekildedir:

Finansal..., Eğitim..., Pazarlama..., Yenilikler...

YORUM:

Finansal sorunlar, KOBİ'ler için önemini korumaktadır. Ancak, bunu hemen eğitim sorununun takip etmesi, bu konuda eksikliklerin fark edilmiş olması şeklinde değerlendirilebilirse, olumlu bir gelişmenin var olduğu söylenebilir.

2)SORU:İşletmenize hangi alan(lar)da danışmanlık hizmeti alıyorsunuz?

- ☐ Planlama, Örgütlenme, Organizasyon
- ☐ Pazarlama
- ☐ Muhasebe
- ☐ Finansman
- ☐ Üretim
- ☐ Personel Yönetimi
- ☐ Araştırma ve Geliştirme (AR-GE)
- ☐ Halkla İlişkiler
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...
- ☐ Almıyorum

CEVAP:Cevaplama oranı: % 98

En çok tercih edilenden başlayarak sıralayalım:

Muhasebe	% 40
Ar-Ge	% 12
Personel Yönetimi	% 8
Planlama, Örgütlenme, Organizasyon	% 8
Finansman	% 8
Üretim	% 4
Pazarlama	% 2
Halkla İlişkiler	% 2
Almıyoruz	% 16
Diğer (alanlar) : Hukuk, Vergi, Bilgisayar	

YORUM:

- *En çok danışmanlık hizmeti alınan konu, muhasebedir.
- *İkinci en çok tercih edilen konunun Ar-Ge oluşu, bilgiye ve bilgiyi araştırmaya verilen önemin artmakta olduğunu ifade eder.
- *Hiçbir konuda danışmanlık hizmeti almayanların oranı ise çok yüksektir. Halbuki, günümüz şartlarında bu tür hizmetler almadan sağlıklı bir büyüme gerçekleştirmek, kolay değildir.

3)**SORU:**Karşılaştığınız hukuki nitelikteki sorunlarınıza örnek verebilir misiniz?

CEVAP:Cevaplama oranı: % 45

Yoğun olarak dile getirilenler:

- *Alacakların tahsilatında (çek-senet) takibat oldukça zordur.
- *Hukuki mevzuatın takibi ve anlaşılabilirliği güçtür.
- *Vergi kanunları, günün ihtiyaçlarına cevap verecek nitelikte değildir. Mesela; enflasyon ihmal edilmektedir. Yani, enflasyon muhasebesi uygulaması yoktur.

YORUM:

Bu sorunlara ilaveten verilen enteresan bir cevabı belirtmek istiyoruz.

“Hukuki bir sorunum yoktur, olsa da rüşvetle halledilebilir.”

Aslında bu, meselenin vehametini göstermektedir. Halbuki bu, belki de yukarıda sıraladığımız sorunların bir kısmının bizzat kaynağıdır.

4)**SORU:**Karşılaştığınız bürokratik engellerle ilgili birkaç örnek verebilir misiniz?

CEVAP:Cevaplama oranı: % 49

- *Gümrüklerde işlemlerin çok yavaş gerçekleştirilmesi.
- *Standardizasyon konusunda ilgili kuruluşlarca çıkarılan engeller.
- *Kredi temininde talep edilen belgeler ve şartların ağırlığı.
- *İşletme ruhsat alımının zor oluşu ve belediye yetkililerinin ilgisizlikleri.
- *Ticaret sicili ile ilgili muamelelerdeki güçlükler.
- *İhalelerde ideolojik tercihlerin ön planda tutulması.

YORUM:

Son madde dikkat çekicidir. Bu tür yaklaşımlar şüphesiz, işlemin sıhhatini olumsuz yönde etkileyici özelliğe sahiptir.

5) **SORU:** Yatırımlarınızla ilgili olarak hiç “fizibilite raporu” hazırladınız mı?

☐ Evet ☐ Hayır

* Hayır ise; neden?

CEVAP:

Evet % 64

Hayır % 26

Cevapsız % 10

“Hayır” diyenlerin genel cevabı: “-Gerek görmedik.”

YORUM:

KOBİ’lerin bir kısmı bu etütten habersizdir. “-Gerek görmedik” diyenlerin ise, konunun içeriği ve önemi hakkında yeterli bilgisi olmadığı anlaşılmaktadır.

6) **SORU:** İşletmeniz nerede bulunmaktadır?

- ☐ Yerleşim bölgesinde
☐ Yerleşim bölgesi dışında
☐ Sanayi sitesinde

CEVAP: Cevaplama oranı: % 98

* Sanayi sektörü için:

Yerleşim bölgesinde % 18

Yerleşim bölgesi dışında % 28

Sanayi sitesinde % 54

* Hizmet sektörü için:

Yerleşim bölgesinde % 96

Yerleşim bölgesi dışında % 4

YORUM:

Yerleşim tarzı, nispi olarak uygundur. Hizmet sektörü için normal yerleşim tarzı söz konusu iken; sanayi sektöründe tam bir uygunluk olmadığı, ancak bu yönde bir hareketin olduğu belirtilebilir. Bu hareket, yerleşim tamamen sanayi sitesinde gerçekleşene kadar devam edecektir.

7) **SORU:** İşletmenizin kuruluş yeri ile ilgili sorunları nelerdir?

- ☐ Pazara uzaklık
☐ Hammadde ve malzeme kaynaklarına uzaklık
☐ Enerji kaynakları sınırlı
☐ Ulaşım imkânları sınırlı
☐ İşletme, yeri itibarıyla büyümeye uygun değil

CEVAP:Cevaplama oranı: % 84

Her iki sektör için de ağırlıklı olarak tercih edilen, “İşletmenin, yeri itibariyle büyümeye uygun olmayışı”dır.

YORUM:

Hizmet sektörü işletmeleri için; ticari kaygılar dolayısıyla yapılmış bir tercih olduğundan bahsedilebilir.

Sanayi sektörü işletmeleri için ise; daha çok, sanayi siteleri firmalarının tercihi olduğu kanaatindeyiz. Mevcut altyapı yatırımlarının yetersizliği ve ulaşım problemlerinin bunda etkili olma ihtimali yüksektir.

8)SORU:Eleman teminini nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

- ☐ Şahsi müracaatları değerlendirerek
- ☐ Tavsiye üzerine
- ☐ İş ve İşçi Bulma Kurumu’ndan

CEVAP:Cevaplama oranı: % 96

Şahsi müracaatları değerlendirerek % 52

Tavsiye üzerine % 36

İş ve İşçi Bulma Kurumu’ndan % 6

Diğer (Gazete ilanı) % 4

YORUM:

Ağırlıklı olarak şahsi müracaatlarla personel alımı gerçekleştirilirken; bunlar dışında ise sadece gazete ilanı yoluyla alım gerçekleştirilmektedir.

9)SORU:Temininde en çok güçlük çekilen personel hangi alanlardadır?

- ☐ Üretim
- ☐ Pazarlama
- ☐ Muhasebe
- ☐ Finansman
- ☐ Dış ticaret
- ☐ AR-GE
- ☐ Halkla İlişkiler
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...

CEVAP:Cevaplama oranı: % 84

Tercih edilenleri oranlarıyla sıralayalım:

Pazarlama	% 31
Üretim	% 24
Muhasebe	% 14
Finansman	% 11
Ar-Ge	% 11
Dış Ticaret	% 9

YORUM:

Pazarlamanın en çok ihtiyaç hissedilen alan olduğu ortaya çıkmaktadır.

10) SORU: İşletme içinde eğitim programları düzenliyor musunuz?

☐ Evet ☐ Hayır

*Evet ise; hangi alanlarda düzenliyorsunuz?

CEVAP: Cevaplama oranı: % 83

Evet % 48

Hayır % 52

*Evet için:

Yönetim, finansman, muhasebe, üretim, pazarlama, yeni teknolojiler.

YORUM:

Olumlu cevap verenlerin program düzenlediği alanlar, genel nitelikli alanlardır. Olumsuz cevap veren işletmelerin fazlalığı ise, eğitime verilen önemin derecesini ortaya koymaktadır.

11) SORU: İşletme personelinin dil, bilgisayar vb. alanlardaki eğitim programlarına katılmalarını teşvik ediyor musunuz?

☐ Evet ☐ Hayır

*Evet ise; ne tür teşvik uygulamalarınız (maddi-manevî) vardır?, sıralayınız.

CEVAP: Cevaplama oranı: % 78

Evet % 49

Hayır % 51

*Evet için verilen cevaplar:

- Kurs saatlerinde tolerans gösterilmesi.
- Kurs ücretlerinin kısmen veya tamamen karşılanması.

YORUM:

Sağlanan teşvikler ve destekler olumlu olmakla beraber; bu yönde herhangi bir destek sağlamayan firma sayısı da oldukça fazladır.

12) **SORU:** İşletmenizde bilgisayarı hangi alanlarda kullanıyorsunuz?

- ☐ Stok kontrol
- ☐ Üretim
- ☐ Muhasebe
- ☐ Satış, müşteri takibi
- ☐ Personel işlemleri, bordro tanzimi...
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...

CEVAP: Cevaplama oranı: % 98

Tüm alanlarda kullanılmaktadır.

YORUM:

Bilgisayarın artık, KOBİ'lerin hayatlarına tam olarak girmiş olduğu anlaşılmaktadır.

13) **SORU:** Faaliyet alanınızla ilgili teknolojik gelişmeleri nasıl takip ediyorsunuz?

- ☐ Yurt-içi ve dışı fuarlara katılarak
- ☐ İlgili yayınları takip ederek
- ☐ Diğer firmaları izleyerek
- ☐ Satış temsilcileri vasıtasıyla
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...
- ☐ Edilmiyor

CEVAP: Cevaplama oranı: % 98

Tüm tercihler işaretlenmiş olmakla beraber, ağırlıklı olarak (% 98) "Yurt-içi ve dışı fuarların takip edildiği", ayrıca "İlgili yayınların takip edildiği" (% 80) belirtilmiştir.

YORUM:

Firmaların bizzat kendileri de bu tür fuarlara katıldığından, gelişmeleri de yoğun olarak buralardan takip etmektedirler.

14) **SORU:** Üretimle ilgili aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- ☐ Yerli ve ithal hammadde yetersizlikleri
- ☐ Hammadde tedarik süresinin uzun olması
- ☐ Hammadde maliyetlerinin yüksek olması
- ☐ Üretim teknolojisinin eski olması
- ☐ Kalifiye eleman yetersizliği
- ☐ Üründe istenen kalite standardını karşılayamama
- ☐ Stoklardaki artışlar
- ☐ Ambalajlama ile ilgili sorunlar
- ☐ Teslimatta gecikmeler
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...

CEVAP:

Bu cevabı sadece sanayi sektörü işletmeleri açısından değerlendirmeye tâbi tutacağız. Farklı cevaplar verilmekle beraber; biz genel sıralamayı vermeye çalışacağız:

- 1)Hammadde maliyetlerinin yüksek olması
- 2)Stoklardaki artışlar
- 3)Yerli ve ithal hammadde yetersizlikleri
- 4)Hammadde tedarik süresinin uzun olması
- 5)Kalifiye eleman yetersizliği
- 6)Üründe istenen kalite standardını karşılayamama
- 7)Ambalajlama ile ilgili sorunlar
- 8)Teslimatta gecikmeler
- 9)Üretim teknolojisinin eski olması.

YORUM:

“Hammadde maliyetlerinin yüksekliği” ilk sorun olarak belirtilirken; “Üretim teknolojisinin eskiliği” en az önemli sorun olarak tercih edilmiştir. Bundan, teknolojik donanımlarının yeni olduğu anlaşılmaktadır. İlk tercihin sebebi ise “enflasyon”dur.

15)SORU:Hangi satış kanalını kullanmaktasınız?

- ☐ Kendimiz direkt satıyoruz
- ☐ Pazarlamacılar vasıtasıyla
- ☐ Toptancılar vasıtasıyla
- ☐ Satış acentaları vasıtasıyla
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...

CEVAP:Cevaplama oran: % 90

Tüm kanallar kullanılmakla beraber; ağırlıklı olarak işletmeler, “Direkt satış kanalını” tercih (% 80) etmektedirler. Bu, her iki sektör için de geçerlidir.

YORUM:

Yapıları dolayısıyla bu kanal ağırlıklı olarak kullanılmaktadırlar.

16)SORU:Pazarlama ile ilgili aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- ☐ Müşteri istek ve ihtiyaçları yönünde ürün geliştirememek
- ☐ Pazar ve tüketici araştırmaları yapamamak
- ☐ Geleceğe yönelik sağlıklı satış tahminleri yapamamak
- ☐ Dağıtım kanalında karşılaşılan zorluklar
- ☐ İç talep yetersizliği
- ☐ Dış talep yetersizliği
- ☐ Satış sonrası servis ve garanti görevlerini yerine getirememek
- ☐ Satış ve pazarlama elemanlarının alımında,eğitiminde ve denetimindeki güçlükler
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...

CEVAP:Cevaplama oran: % 51

En çok tercih edilene göre sıralayalım:

1)Geleceğe yönelik...

2)Pazar ve tüketici...

3)İç talep...

4)Dağıtım kanalı...

5)Satış ve pazarlama...

6)Müşteri istek...

7)Dış Talep...

8)Satış sonrası...

YORUM:

“Gelecekle ilgili belirsizlik” ilk sırada yer almaktadır. Bunun sebebi, yapılan yatırımın sağlıklı temellere dayanmayışı olabilir. Yani fizibilite etüdü yapılmadan, yatırımlara karar vermiş olma ihtimali vardır. Ancak bu, aynı zamanda ekonomideki dalgalanmaların ve belirsizliğin beraberinde getirdiği bir olumsuzluk da olabilir.

2.4. BÖLÜM IV:KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARI:

1)**SORU:**Sizce bir işletme sahibinin finansal konularda bilgi sahibi olmaması, önemli bir sorun mudur, neden?

- ☐ Evet, ...
☐ Hayır, ...

CEVAP:Cevaplama oranı: % 98

Evet % 96

Hayır % 4

Evet için verilen bazı cevapları sıralayalım:

*İşletmenin olumsuz ekonomik şartlar altında varlığını koruyabilmesi, istikrarlı hareket edip gelişmesi ve büyümesi, finansa bağlıdır.

*Şirketin ekonomik açıdan durumunu net bir şekilde görebilmek için finans bilgisi gereklidir.

*Finansman, ticaretin önemli bir unsurudur.

YORUM:

İşletmelerin, finansman meselesini önemli gördükleri anlaşılmaktadır.

2)**SORU:**Aşağıdaki finansal sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- ☐ Kredi temininde karşılaşılan sorunlar
☐ Faiz ödemeleri
☐ Alacakların zamanında tahsil edilememesi
☐ Çeşitli vergi sorunları
☐ Öz kaynakların yetersizliği

CEVAP:Cevaplama oranı: % 68

Tercih sırasına göre sıralayalım:

- Alacakların zamanında tahsil edilememesi.
- Kredi temininde karşılaşılan sorunlar.
- Faiz ödemeleri.
- Öz kaynakların yetersizliği
- Çeşitli vergi sorunları

YORUM:

Alacakların tahsilatındaki sorunlar kredi ve faizden daha önemli görülmektedir ki bu, oldukça çarpıcıdır. Buradan, piyasada nakit açısından bir güvensizliğin mevcut olduğu gibi olumsuz bir durum da ortaya çıkmaktadır.

3)SORU:Finansman ihtiyacınızı aşağıdaki yollardan hangisiyle karşılıyorsunuz?
Tercih sırasına göre numaralandırınız.

- ☐ Eximbank kredileri
- ☐ Kamu bankaları kredileri
- ☐ Özel sektör bankaları kredileri
- ☐ Özel finans kurumları fonları
- ☐ Gayri resmi piyasadan borçlanma

CEVAP:Cevaplama oranı: % 84

Sıralama şöyledir:

- 1)Özel sektör bankaları kredileri
- 2)Kamu bankaları kredileri
- 3)Eximbank kredileri
- 4)Özel finans kurumları fonları
- 5)Gayri resmi piyasadan borçlanma
- 6)Diğer:Otofinansman, Dayanışma ortaklıkları

YORUM:

Kamu bankalarına ikinci derecede rağbet edilmesi, bir olumsuzluğun işareti olabilir. Çünkü Halk Bankası gibi bir KOBİ hâmisi bankanın sağladığı imkânlar dolayısıyla bu kategoride ilk sırada yer alması gerekirdi. Akla şu soru geliyor: “Acaba Halk Bankası, işlevini yerine getiremiyor mu?” “Diğer kısmında belirtilen “Dayanışma ortaklıkları” da ilgi çekicidir. “İşletmelerin tek başlarına gerçekleştiremedikleri bir projeyi finansal açıdan güçlerini birleştirerek gerçekleştirme amacıyla oluşturdukları gayri resmi birlikler” şeklinde ifade edilen söz konusu ortaklığın, yaygın olarak başvurulmuş bir model olduğu belirtilmektedir.

4)SORU:Kredi kullanırken karşılaşılan aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- ☐ Teminat gösterme mecburiyeti
- ☐ Bürokratik işlemlerin fazlalığı
- ☐ Verilen kredi miktarının azlığı
- ☐ Kredi vadelerinin kısalığı
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...

CEVAP:Cevaplama oranı: % 60

Sıralama şu şekildedir:

Teminat..., Bürokratik..., Verilen..., Kredi...

YORUM:

En çok karşılaşılan sorun, teminatlarla ilgilidir. Kredi tahsisinde talep edilen ilk ve en temel şart yeterli teminat olup olmadığıdır. Zaten teminatlarla ilgili olarak yeterli birikime sahip olmayan KOBİ’ler, bu talep dolayısıyla kredilerden gerektiği gibi faydalanamamaktadırlar

5)**SORU:**Sermaye piyasasından fon temin etmek maksadıyla herhangi bir teşebbüste bulundunuz mu?

☐ Evet ☐ Hayır

*Evet ise; ne gibi sorunlarla karşılaştınız?

*Hayır ise; neden?

CEVAP:Cevaplama oranı: % 90

Verilen cevap: “-Hayır.”

Sıralanan iki cevabı aktaralım:

*Yeterli altyapıya sahip değiliz.

*Buna gerek görmüyoruz.

YORUM:

KOBİ'lerin, konu ile yakın ilişkili olmadığı ortaya çıkmaktadır. Henüz bu piyasanın farkında olmadıkları gibi ne tür alternatif finansal imkânlar getirileceğini dahi bilmemektedirler. Bu piyasa ile ilişkiye girmeleri mutlaka temin edilmelidir.

6)**SORU:**Yatırım teşviklerinden faydalandınız mı?

☐ Evet ☐ Hayır

*Evet ise; aşağıdaki yatırım teşvik kalemlerinin hangisinden faydalandınız?

☐ Gümrük Vergisi, diğer vergi (Damga, BSMV...) ve fon muafiyeti

☐ Yatırım indirimi

☐ Enerji desteği

☐ Arsa sağlanması

☐ Devlet kredisi

☐ Hepsi

*Hayır ise; neden faydalanamadınız? Karşılaştığınız sorunları sıralayınız.

CEVAP:Cevaplama oranı: % 92

*Evet: % 33

Ağırlıklı olarak ilk ikisinden faydalanılmaktadır.

*Hayır: % 67

Sıralanan sebepler:

- Bürokratik sebepler
- Gerekli çalışmayı yapacak kadronun olmayışı

YORUM:

Sıralanan sebepler, bu konuda teşebbüste bulunmayı engelleyici niteliktedir. Bir başka bilirkşi vasıtasıyla yapılan çalışmalar ise belli bir maliyeti getirdiğinden, KOBİ'ler bu imkâna pek rağbet etmemektedirler.

7) SORU: İhracat teşviklerinden faydalandınız mı?

☐ Evet ☐ Hayır

*Evet ise; aşağıdaki ihracat teşviklerinin hangisinden faydalandınız?

- ☐ Gümrük Vergisi, diğer vergi (KDV, Damga Vergisi, BSMV...) ve fon muafiyeti
☐ İhracat sayılan satış ve teslimlerle ilgili muafiyetli ithalât
☐ Eşdeğer eşya kullanım imkânı
☐ Diğer (belirtiniz) ...
☐ Hepsi

*Hayır ise; neden faydalanamadınız? Karşılaştığınız sorunları sıralayınız.

CEVAP: Cevaplama oranı: % 84

*Evet: % 20

Ağırlıklı olarak ilk iki kalemde faydalanılmaktadır.

*Hayır: % 80

Verilen cevaplar:

- İhracat yapmıyoruz.
- Gerek görmedik.

YORUM:

Bu rakamlardan ve sıralanan sebeplerden anlaşıldığına göre, KOBİ'lerin ihracata olan katkıları düşük seviyededir. Demek ki daha çok iç piyasaya yönelik olarak faaliyette bulunmaktadır.

8) SORU: Aşağıdaki desteklerin hangisinden istifade ettiniz?

- ☐ AR-GE sermaye desteği
☐ Çevre maliyetleri ile ilgili destek
☐ Pazar araştırmaları desteği
☐ Yurt-dışı ofis, mağaza işletme ve tanıtım faaliyetleri desteği
☐ Yurt-içindeki uluslararası ihtisas fuarlarına katılım desteği

CEVAP: Cevaplama oranı: % 38

Ağırlıklı olarak tercih edilenleri sıralayalım

*Yurt-içindeki uluslararası ihtisas fuarlarına katılım desteği.

*Yurt-içi ofis, mağaza işletme ve tanıtım faaliyetleri desteği.

YORUM:

KOBİ'lerin, kendilerine bu yönde sağlanan desteklerden haberdar olmadıkları ortaya çıkmaktadır.

9) **SORU:** Kredi Garanti Fonu'ndan hiç faydalandınız mı?

☐ Evet ☐ Hayır

* Evet ise; hangi sorunlarla karşılaştınız?

CEVAP: Cevaplama oranı: % 96

Evete % 4

Hayır % 92

YORUM:

KOBİ'lerin, faydalanmak bir yana; neredeyse böyle bir fonun varlığından bile haberdar olmadığı görülmektedir.

10) **SORU:** Aşağıdaki finansal imkânların hangisinden faydalandınız?

☐ Leasing
☐ Factoring
☐ Forfaiting

CEVAP: Cevaplama oranı: % 72

Leasing % 64

Factoring % 10

Forfaiting 0

Hiçbiri % 26

YORUM:

Yoğun olarak kullanılan imkân, "Leasing"dir. "Forfaiting" kullanılmamakta iken; bunların hiçbirinden faydalanmayanların sayısı ise % 26'dır.

11) **SORU:** Türkiye'deki Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine (SDTŞ) 3 örnek verebilir misiniz?

CEVAP: Cevaplama oranı: % 15

Verilen tek doğru cevap, "EGS Dış Ticaret" olmuştur.

YORUM:

KOBİ'lerde bu alanla ilgili bilgi edinme çabasına girilmediği anlaşılmaktadır. Halbuki bu model kapsamında çok ciddi başarılar imza atmak mümkündür. Bu modelin hayata geçirilmesi için çaba içine girilmeli ve şirketler kurulması sağlanmalıdır.

2.5.NİHAİ DEĞERLENDİRME

Burada, anket sonunda işletmelere yönelttiğimiz şu soruya verilen cevapları genel itibariyle aktarmaya çalışacağız.

“Türkiye’de KOBİ’lerin gelişimi ve finansal sorunları ile ilgili olarak belirtmek istediğiniz düşünce, çözüm teklifi vb. varsa lütfen aşağıya aktarınız.”

Verilen cevapları başlıklar altında sınıflandırarak aktaracağız:

FAALİYET KONUSU:

- KOBİ’ler, faaliyette bulunacakları alanı çok iyi tespit etmelidirler.
- Üretimlerinin belli bir kısmını ihracata yönlendirmelidirler.

KOBİ’lerin faaliyette bulunacakları alanla ilgili bu düşünceleri, konu ile ilgili hassasiyetlerini ifade etmektedir. Bu, belki de başarılı olabilmek için dikkat edilmesi gereken en önemli husustur. İkinci teklif ise bir üretim stratejisi olup gerçekleştirilmesi durumunda, bunun hem KOBİ’lere hem de ekonomiye yararı olacağı, açıktır.

BİLGİ:

- Teknolojik gelişmeyi yakından takip etmelidirler.
- KOBİ’lerin gerçek istatistikî bilgilere kısa sürede ulaşmalarını sağlayacak bir sistem kurulmalıdır.
- Teknolojik, finansal ve dış ticaret konularında KOBİ’lere rehberlik edecek ve kâr amacı gütmeyen vakıfların kurulması sureti ile know-how desteği sağlanmalıdır.
- Sadece fizibilite çalışmalarına yönelik rehberlik ve danışmanlık hizmeti veren kuruluşlar kurulmalıdır.

Bu konuda belirtilen tüm teklifler, KOBİ’lerin bilgiye verdikleri önemi ifade etmekle beraber buna ne derecede muhtaç olduklarını da ortaya koymaktadır. Belirtilen tekliflerden anlaşıldığı kadarıyla KOBİ’ler, bilgiye ulaşmanın ve bundan faydalanabilmenin zorluğuna dikkat çekmeye çalışmaktadırlar. Dolayısıyla bilginin sistemli bir şekilde sağlanması gerektiğini ifade etmiş olmaktadır.

KREDİ:

- Kredi işlemlerinde bürokrasi azaltılmalıdır.
- Kredi vadelerinin uzatılması gereklidir.
- Gerçek ihtiyaç sahibi KOBİ'lere kredi verilmeli; teminat, ipotek gibi güçlükler ortadan kaldırılmalı ve kredilerin amacına uygun kullanımı sağlanmalıdır.

Kredi işlemlerindeki zorluklardan bir kısmı burada tekrar zikredilmiştir. Fakat bunlardan sonuncusu dikkat çekici niteliktedir. Kredilerin gerçek ihtiyaç sahibi KOBİ'lere tahsis edilmesi ve gerekli takibatin yapılarak amacına uygun kullanımının sağlanması, bu alanda arzu edilen hedefe ulaşılmasını kolaylaştıracaktır.

VERGİ:

- Gümrük vergilerinin indirilmesi gereklidir.
- Devlet, zorunlu tasarrufları kaldırıp artan işçi sayısına artan oranda SSK prim desteği vermelidir.
- Üretim maliyetlerinin minimize edilmesi gereklidir. Bu kapsamda örneğin; hammaddeden vergi alınmayabilir veya düşük seviyede alınabilir.

Bu konuda KOBİ'ler, kısaca şunu ifade etmek istemektedirler.

“Zaten maliyetlerimiz yüksek seviyededir. Eğer devlet, vergilerin bir kısmını azaltır veya kaldırırsa bu konuda bizi nispeten rahatlatmış olacaktır.”

İkinci teklifte dile getirilen SSK prim desteği uygulamasına yönelik teklif de dikkate alınması gereken niteliktedir.

DIŞ TİCARET:

- İhracatta, KDV alacağı vergi borçlarına mahsup edilmelidir.
- İhracatta navlun iadesi desteği sağlanmalıdır.
- Belli bir seviyeyi yakalamış ihracatçı KOBİ'lere yurt dışına çıkışlarında vize problemlerinin olmaması için özel bir pasaport tahsis uygulaması başlatılabilir.

Bir önceki başlık altında da dile getirildiği gibi, dış ticaret konusunda belirtilen bu teklifler de maliyetle direkt olarak ilgilidir. Yani KOBİ'ler, maliyetlerin düşürülmesine yönelik her türlü değişikliğin yapılması gerektiğini ifade

etmektedirler. Bunların, verimliliğin artışına katkıda bulunacağı, hatırdan çıkarılmamalıdır. Yurtdışına çıkışlar için özel pasaport uygulaması da KOBİ'lerin ihracata yönlendirilmesinde etkili olabilecek niteliktedir.

Tüm bu teklifler ve bunlarla ilgili açıklamalarımız ve yorumlarımızdan sonra genel olarak, bir değerlendirme yapacak olursak; anketin tez çalışmamızla ilgili amacına ulaştığını söyleyebiliriz.

Verilen cevaplar ve ayrıca yukarıda sıraladığımız düşünce ve çözüm teklifleri, çalışmamız boyunca aktarmaya çalıştığımız sorunlarla örtüşmektedir. Dolayısıyla, bu yönü itibariyle “Anket çalışması başarıya ulaşmıştır.” demek mümkündür.



SONUÇ:

Türkiye ekonomisinde mevcut işletmelerin tamamına yakınına oluşturan KOBİ'ler, aynı oranda net bir yere sahip değildirler. Kendileri için oluşturulan tanımlar da bu durumun belirsizliğini ifade eder. Genel olarak incelendiğinde; mevcut tanımların KOBİ'leri kapsayıcı nitelikte olmadığı görülmektedir. Bunun sebebi, kullanılan kıstasların benzer ve yeterli olmayışdır.

Ülkemizdeki tanımlarda daha çok nicel kıstaslar dikkate alınırken; Avrupa Ülkeleri başta olmak üzere Japonya ve Amerika'daki tanımlar genelde hem nitel hem de nicel kıstasları içeren ve daha kapsamlı tanımlardır. Bu durumda ülkemizde yapılması gereken, tüm KOBİ'leri kapsayıcı nitelikte olmak üzere; esnek, yeknesak, ve çerçeveli tanımlar oluşturulmasıdır.

Türkiye ekonomisinde KOBİ'lerin yerini incelediğimizde, her ne kadar kendileri dışındaki kurum ve kuruluşlarca, belki de göz ardı edilen işletmeler konumunda olsalar bile; faaliyetleri dolayısıyla ekonominin -tabiri caizse- "belkemiğini" oluşturdukları, açık bir gerçektir. Sayıları, oluşturdukları istihdam imkânları ve katma değerleri bunu teyit eder niteliktedir.

700 yıllık bir mazisi olan Türkiye KOBİ'lerinin şu an sahip oldukları yapı itibarıyla değerlendirildiklerinde, böyle bir tarihi süreçle yakın ilişkili oldukları şeklinde bir kanaâte varmak, neredeyse mümkün değildir. Çünkü söz konusu süreç, ciddi bir birikimi beraberinde getirmiş olmalıdır. Ancak, KOBİ'ler açısından böyle bir durumun varlığından bahsedememekteyiz. Yakın tarih açısından incelemeye tâbi tuttuğumuzda KOBİ'lerle ilgili lehte bir çok kararlar alındığını, uygulamalar gerçekleştirildiğini görmekteyiz. Ancak, ekonomik yapıdaki bozukluklar ve ortaya çıkan bazı sorunlar gelişimi daima engelleyici nitelik arz etmiştir. Dolayısıyla KOBİ'lerimiz halen sorunlarla boğuşan ve bu şartlarda hayatlarını devam ettirmeye çalışan kurumlar konumundadırlar.

KOBİ'ler, mevcut sorunlarının en düşük seviyeye indirerek daha iyi şartlarda faaliyetlerine devam edebilmek için, örgütlenme konusuna büyük önem vermelidirler. Bunu, sadece ekonomik değil; aynı zamanda hukuki ve siyasi alanda da gerçekleştirmelidirler. Tabii, öncelikle ekonomik alanda güçlü birlikler oluşturulmalıdır ki elde edilecek imkânlarla diğer alanlardaki organizasyonlar rahatlıkla gerçekleştirilebilsin. Bunun için, öncelikle KOBİ'lerin kendilerini tanımaları; sonra tanımlamaları ve daha sonra da kendileri için faaliyette bulunan kurum ve kuruluşlarla temasa geçmeleri gerekmektedir.

İşletmelerin genel olarak karşılaştıkları sorunları incelediğimizde; bunların bir kısmının bizzat kendilerinden, bir kısmının da kendileri dışından kaynaklandığını görmekteyiz. İç yapılarından kaynaklananları çözmek, KOBİ'lerin kendi inisiyatifindedir. Olumsuzluk tespit edilerek çözüm yoluna gidilebilir. Ancak, inisiyatifleri haricindeki sorunlar genel olarak, ekonomideki makro dengesizliklerden; özel olarak, ilişki içinde bulundukları kurum ve kuruluşlardan kaynaklanmaktadır. Makro ekonomik sorunlar temelde; ekonominin mali yapısından ve enflasyondan kaynaklanmaktadır. Diğer sorunlar ise; bürokratik, altyapı ile ilgili, eğitimle ilgili, teknolojik, iç ve dış olmak üzere ticari ve finansal sorunlardır.

Finansal sorunları özellikle incelediğimizde; yukarıdaki kaynakların aynen bu sorunda da geçerli olduğunu görmekteyiz. Yani sorunların iç ve dış yapıdan kaynaklanması meselesi... Temel iç sorunların çoğu, işletmede sadece finansal konularla ilgilenen bir bölümün olmayışı ve yönetici konumundaki kişilerin iyi birer yönetici, üretici ve pazarlamacı iken; finansman konusunda yeterli bilgi birikimine sahip olmayışlarından kaynaklanmaktadır. Ayrıca, bu durumun sermaye konusunda sebep olduğu olumsuzluklar da ayrı birer sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

KOBİ'lerin finansal kuruluşlarla olan ilişkisi de sahip olduğu finansal yapıya bağlı olarak şekillenmektedir. Mali durumu nispeten iyi olan KOBİ'ler, zayıf olanlara göre avantajlı durumdadır ve kredi vb. imkânlardan faydalanma durumları zayıf olanlara göre haliyle farklı olmaktadır. Bu, bürokratik işlemlerde; kredi miktarı, faiz oranı, vadesi vb. konularda ortaya çıkmaktadır. Ancak, bu tür sorunlarla hemen hemen tüm KOBİ'ler karşı karşıya kalmaktadır.

Para piyasasında durum böyle iken; sermaye piyasasına baktığımızda şunu görmekteyiz: KOBİ'lerin sermaye piyasası ile ciddi anlamda bir bağı yoktur. Piyasaya girişin gerektirdiği birtakım maddi ve manevî sorumluluklar; ayrıca, işletmelerin bu konudaki isteksizliği böyle bir sonucu doğurmaktadır. Bu konuda KOBİ'lerin piyasaya çekilmelerine yönelik yeterli faaliyetlerin olmayışı da önemli bir etkidir. Fakat bu yönde yoğun çabalar sarf edilerek KOBİ'lerin bu piyasaya çekilmesi ve faydalanmaları sağlanmalıdır. Bu sayede KOBİ'lere alternatif finansal araçlar sunulmuş olacaktır.

KOBİ'lere devletçe sağlanan bazı teşvikler ve destekler de mevcuttur. Yatırım ve ihracat teşvikleri, bunların başta gelenleridir. Ancak, KOBİ'ler bu imkânlardan; gerek mevzuatı takip edememeleri, gerekse bu tür teşviklerden habersiz olmaları, ayrıca, bunlara ulaşmanın yoğun bir bürokratik süreci gerektirmesi gibi sebeplerle yeterince faydalanamamaktadırlar. Bunun dışında, Türkiye'nin uluslararası anlaşmalara imza atması ve bunlarla "haksız rekabete yol açan teşvik ve sübvansiyonları kaldırma" şeklinde taahhüt altına girmesi dolayısıyla doğrudan parasal teşviklerin sınırlandırılması gündeme gelmiştir. Bu durumda direkt parasal teşvikler yerine gizli teşvik mekanizmasının harekete geçirilmesi ve bunların sayısının artırılması gerekmektedir.

Tüm bu finansal imkânlar dışında KOBİ'lerin istifade edebileceği alternatif finansal araçlar ve modeller de mevcuttur. Ancak, KOBİ'lerin klasik finansal araçlar dışındaki alternatif finansal imkânlara rağbeti çok düşük seviyelerdedir.

Bunlardan “Leasing,” nispeten yoğun bir şekilde kullanılan bir araçken; “Kredi Garanti Fonu” ise neredeyse hiç bilinmemektedir. Modellerin adını ise anmaya bile gerek yoktur. Halbuki KOBİ’lerin dikkatlerinin bunlara çekilmesi gereklidir. Mesela; “Sektörel Dış Ticaret Şirketi Modeli” iyi bir örgütlenme modeli olarak değerlendirilebilir. Ayrıca, “Risk Sermayesi Şirketi” ve “Kâr/Zarar” prensibine dayalı olarak işleyen “Kâr/Zarar Ortaklığı” modelleri de uygun birer alternatif finansal imkândır.

Mevcut ekonomik krizin getirdiği durgunluk dolayısıyla KOBİ’lere önceki yıllarda verilen önem halihazırda kesintiye uğramış durumdadır. Ancak, unutulmaması gereken bir şey varsa o da; KOBİ’lerin Türkiye ekonomisinin “olmazsa olmaz” unsurlarından olduğudur. Yani Türkiye ekonomisi, KOBİ’lere mecburdur. Dolayısıyla sahip oldukları önem ve üstlendikleri hayati rol, asla hatırdan çıkarılmamalı ve bu kuruluşlara gereken önem verilmelidir. Tabii bu sadece sözle değil; aynı zamanda uygulamalarla gerçekleştirilmelidir.

BİBLİYOGRAFYA:

1)KİTAPLAR:

- Aydingün, Haldun Ne Mutlu İhracatçıyım Diyene. İstanbul: Yayınevi Yayıncılık, 1995.
- Bağrıaçık, Atilla. Dışa Açılma Sürecinde Küçük Ve Orta Boy Firmalar (Dünyada ve Türkiye’de). İstanbul: Edebiyat Fakültesi Basımevi, 1989.
- Conkar, Kemalettin. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri. Ankara: Biar ve Konrad-Adenauer-Stiftung Yayını, 1992.
- Çetin, Canan. Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi. İstanbul: Der Yayınları, No:1996-42.
- İlkin, Akın. Kalkınma ve Sanayi Ekonomisi. 5. Baskı. İstanbul: Yön Ajans, 1988.
- Kargül, İ. Doğan. Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri. İstanbul: İTO Yayını, No:1997-47.
- Müftüoğlu, Tamer. Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler:Sorunlar*Öneriler. Ankara: EGS Bank Yayınları. No:1, Şubat 1997.
- Oktav, Mete,
Günel Önce,
Alican Kavas,
Mustafa Tanyeri. Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri. Ankara: TOBB Yayını, 1990.
- Sabuncuoğlu, Zeyyat,
Tuncer Tokol. İşletme I-II. Bursa:Rota Ofset, 1991.
- Sarıaslan, Halil. Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları, Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi. Ankara: TOBB Yayını, No:281, 1994.

- Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İmalât Sanayii İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler. Ankara: TOBB Yayını, No:309, 1996.
- Seyidoğlu, Halil. Ekonomik Terimler-Ansiklopedik Sözlük. Ankara:Güzem Yayınları, 1992.
- Uludağ, İlhan. Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli. İstanbul: İTO Yayını, No:1996-42.
- Uludağ, İlhan, Vildan Serin. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler. İstanbul: İTO Yayını, NO:1991-25.
- Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Sorunları, Çözüm Yolları ve Geliştirilmesi Semineri. Ankara: MPM Yayınları. No:358, 1987.
- Sanayileşmede Teşvik Sistemleri. İstanbul: Tüsiad Yayını. No:T/90.12.135, Aralık 1990.

II)MAKALELER:

- Baykal, Cevdet. "Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmelerin (KOBİ) İhracatta Örgütlenmelerine Bir Model: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri," Küçük İşletme. AESOB Yayını, Yıl:2, Sayı:7, Temmuz 1996, ss.43-51.
- Bazoğlu, Sungu. "Teşvikler Yine Yanlış Adrese Gitti," Girişim. TOSYÖV Yayını, Mayıs-Haziran 1995, ss.40-44.
- Berkol, Doğan. "Ulusal Kampanya Etkinliği: 1996 KOBİ Yılı," Hedef. İTKİB Yayını, Nisan 1996, ss.34-35.
- Cinel, Kayaalp. "Eximbank ve KOBİ'ler," İş Hayatı, Temmuz-Ağustos 1996, ss.31-32.
- , "Kobi Eylem Yılına Veda Ederken, Kobi'lerin Tanımlanması Sorunu Çözüm Bekliyor," Hedef. İTKİB Yayını, Sayı:36, Aralık 1996, ss.58-60.
- Çuhadar, Melih. "Kobi, Adın Ufo Olsun," Hedef. İTKİB Yayını, Şubat 1996, ss.36-37.
- Doğru, Sadık. "VII. Beş Yıllık Kalkınma Planı ve Küçük İşletmeler." Küçük İşletme. AESOB Yayını, Yıl:2, Sayı:6, Nisan 1996, ss.42-51.
- Ege, Yavuz. "KOBİ'lerin Uluslararası Rekabet Ortamına Ayak Uydurabilmelerini Kolaylaştırmak Amacındayız," Asomedy. ASO Yayını, Ağustos 1997, ss.6-7.
- Erol, Kemal. "Türk İhale Mevzuatına KOBİ'ler Açısından Eleştirel Bir Bakış," Küçük İşletme. AESOB Yayını, Yıl:2, Sayı:7, Temmuz 1996, ss.36-42.
- Fişek, Gürhan. "Küçük Sanayi Sitelerinde İşçi Sağlığı, İş Güvenliği Düş mü? Boş Bir Hayal mi?" Küçük İşletme. AESOB Yayını, Yıl:2, Sayı:7, Temmuz 1996, ss.52-56.
- Gökçe, M. Uğur. "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm İçin Bir Öneri," Maliye Postası, Yıl:18, Sayı:406, 1 Ağustos 1997, ss.65-74.

- Gültekin, Fehmi. "KOBİ'ler Aldıkları Krediyi Zamanından Önce Kapatıyor," Hedef. İTKİB Yayını, Sayı:38, Şubat 1997, ss.40-41.
- Kenger, Erdal. "KOBİ'ler İçin Yeni Finansal Ürünler: Factoring-Forfaiting," Girişim. TOSYÖV Yayını, Sayı:4, Mayıs-Haziran 1995, ss.33-36.
- Kıldırıcı, Emine. "Japon Modeli KOBİ," Girişim. TOSYÖV Yayını, Sayı:2, Mart 1995, ss.23-25.
- Korkmaz, Özcal. "Devlet Destekleri KOBİ'lere Neler Getiriyor?" Girişim. TOSYÖV Yayını, Sayı:5, Temmuz-Ağustos 1995, ss.41-46.
- , "Yatırım İndirimi ve KOBİ'ler," Girişim. TOSYÖV Yayını, Sayı:3, Nisan 1995, ss.27-29.
- Miras, Fuat. "KOBİ'lerimizi Desteklemek Zorundayız," Asomedy. ASO Yayını, Mart 1997, ss.12-13.
- Oğuz, Okan. "Son Düzenlemeleri, Özellikle KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesi Açısından Yararlı Görmekteyiz," Asomedy. ASO Yayını, Ağustos 1997, s.10.
- Tural, N. "VII. Beş Yıllık Kalkınma Planında Küçük İşletmelere Yer Verilmemesi, Önemli Bir Politika Yanlışlığını Ortaya Koymaktadır," Küçük İşletme. AESOB Yayını, Yıl:1, Sayı:4, Eylül 1995, ss.4-5.
- Yeşiloğlu, Talat. "Halk Bankası'nın Dağıtacağı Kredilerde Üst Limit 20 Milyar Lira; 5 Trilyonluk Kaynak Üretim Yapan KOBİ'ye," Ekonomist, Yıl:6, Sayı:42, 20 Ekim 1996, ss.62-63.
- "Kobi'leri İhracata Yönlendirmede Etkili Bir Yol:Sektörel Dış Ticaret Şirketleri," Ekonomik Forum. TOBB Yayını, Yıl:4, Sayı:2, s.32.
- "Kobi'ler Nasıl Kurtulur?" Ekonomik Trend. 30 haziran 1996, s.38.
- "Kobi'lerin Sermaye Piyasasından Yararlanma Olanakları I," Asomedy. ASO Yayını, Şubat 1997, ss.25-40.
- "Kobi'lerin Tarihi Eskilere Uzanıyor Ama... Türkiye'de Kobi'lerin Adı Bile Yok," Hedef. İTKİB Yayını, Sayı:27, Şubat 1996, ss.28-35.

“Küçük İşletmelere Faizsiz Kredi Geliyor,” Ekonomik Trend. Yıl:4, Sayı:49, 01 Aralık 1996, ss.20-22.

“Küçük Sanayi Sitelerine Yönelik Devlet Politikaları ve Alternatif Yaklaşımlar,” Küçük İşletme. AESOB Yayını, Yıl:2, Sayı:6, Haziran 1996, ss.37-40.

“10 Soruda Kredi Garanti Fonu,” Ekonomik Forum. TOBB Yayını, Yıl:4, Sayı:2, 15 Şubat 1997, ss.30-31.



III) DİĞERLERİ:

a) Tez:

Çelik, Fahri.

Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelere Sağlanan Finansal Destekler ve Etkinliği. Yüksek Lisans Tezi. Ankara:Hacettepe Üniv., Sos. Bil. Enst., Eylül 1996.

Yalçın, F. Asuman.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İhracatında Örgütsel Yapının Rolü (Güney Kore Modeli ve Türkiye Üzerinde Bir Uyarılama), Doktora Tezi. İstanbul:Marmara Üniv., Sos, Bil, Enst., 1986.

b) Tebliğ:

Canbaş, Serpil.

Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerinin Finansal Sorunları ve Türkiye'de ve Avrupa Topluluğunda Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerine Sağlanan Finansal Destekler. Tebliğ. 3. Ulusal İşletmecilik Kongresi, Nevşehir: 30 Kasım - 3 Aralık 1989, ss.19.

Seçen, Şinasi.

Tebliğ. İhracat Genel Müdürlüğü, Sayı:İHR-II.02/300, 16.07.1998, ss.1.

c) Gazete:

Artun, Tuncay.

"KOSGEB'le Protokol İmzalandı:Küçükler İMKB'den Finans Desteği Alacak," Cumhuriyet, 19.01.1996. s.7.

Bakova, Raif.

"Kobi'ler İçin Ne Yapılıyor?" Dünya, 17.08.1994. s.13.

Bozdoğan, Aydın.

"Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sorunları," Dünya, 23.12.1994. s.6.

Erten, Taylan.

"Tekelleşmenin Panzehiri," Dünya, 26.04.1996. s.13.

- Haugg, Norbert. "Kobi'ler Patent Konusunda Teşvik Edilmeli," Global, 21.06.1996. Ekonomi sayfası.
- Karslı, Sedat. "Nedir Şu KOBİ'ler?" Dünya, 19.06.1997. s.6.
- Özkök, Ülkü. "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sorunlarına Çağdaş Bir Çözüm: Franchising," Dünya, 24.04.1996. s.6.
- Severge, Hakan. "Halka Açılan KOBİ'yi Neler Bekliyor?" Milliyet, 12.07.1996. s.7.
- "Destekler, KOBİ'lere Ulaşmıyor," Dünya, 15.03.1996. s.13.
- "KOBİ Destekleri Kullanılmıyor," Milliyet, 13.12.1996. s.7.
- "Şimdi Moda, Sektörel Dış Ticaret Şirketi Kurmak: Yurt Dışına Bilgi Satacağız," Milliyet, 10.04.1996. s.7.
- d)Mevzuat; Faaliyet Raporu; Bülten; Broşür:
 "Dahilde ve Hariçte İşleme Mevzuatı." T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, 1997.
- "1997 Faaliyet Raporu," T.C. Başbakanlık ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi.
- "Bülten." Ankara: MEKSA Vakfı, Nisan 1997.
- "Kobi'ler Türkiye'nin Sigortasıdır." Bülten, Ankara: TOSYÖV, Aralık 1998.
- "AR-GE Yardımı Uygulama Esasları, Revizyon A." Broşür. Ankara: TÜBİTAK, Ocak 1997.
- "Alacaklarınıza Güncel Bir Çözüm, Factoring!" İstanbul: Factoring Derneği Yayını, 1998.
- "Küçük ve Orta Boy İşletmelere Açılan Krediler ve Verilen Destekler." Broşür. Halk Bankası, 1998.
- "Soru ve Cevaplarıyla KOBİ Teşvik Yatırımları." Broşür. Halk Bankası, 1998.

“Soru ve Cevaplarıyla KOBİ Yatırımlarına Uygulanacak Destekler.” Broşür. Halk Bankası, 1998.

e)Anket:

Taşkın Harun,
Cemalettin Kubat,
Orhan Torkul,
İsmail Hakkı Cedimoğlu,
Kerim Özdemir,
Adem Göleç,
Remzi Gümüştaş.

Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) Problemleri ve Bir Anketi Uygulaması. Adapazarı Ticaret ve Sanayi Odası ve Sakarya Üniv., Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü Araştırma Geliştirme Projesi. Adapazarı: Sakarya Üniv. Basımevi, Haziran 1997.

Kayseri Tekstil Sektörü Envanteri Anketi, Erciyes Üniv., İ.İ.B.F., Kayseri:1995.

f)İnternet:

INTERNET (www.kosgeb.gov.tr/b5 htm#51)

“Kobi Rehberi: Kobi Teşvik Belgenizi Aldınız mı?” 13.01.1999. ss.2-4.

“Kobi Rehberi: Kredi Garanti Fonu Uygulamasını Biliyor musunuz?” 13.01.1999. ss.22-24.

“Kobi Rehberi: Factoring İşlemini Biliyor musunuz?” 13.01.1999. ss.24-25.

“Kobi Rehberi: Risk Sermayesi Uygulamasını Biliyor musunuz?” 13.01.1999. ss.25-26.

“Kobi Rehberi: Leasing (Finansal Kiralama) İşlemini Biliyor musunuz?” 13.01.1999. ss.26-27.

“Kobi Rehberi: Forfaiting İşlemini Biliyor musunuz?” 13.01.1999. ss.28-29.

“Kobi Rehberi: Franchising Uygulamasını Biliyor musunuz?” 13.01.1999. ss.29-33.

EK: ANKET FORMU:**TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ FİRMALARIN (KOBİ) GELİŞİMİ VE FİNANSAL SORUNLARI İLE İLGİLİ ANKET ÇALIŞMASI:****İŞLETMENİN:**

ADI (Yazmayabilirsiniz)	
FAALİYET KONUSU (KONULARI)	
KURULUŞ TARİHİ	
FAALİYETE GEÇİŞ TARİHİ	
KAYITLI / ÖDENMİŞ SERMAYESİ	/
KAPASİTE KULLANIM ORANI	
ANKETİ CEVAPLANDIRANIN ŞİRKETTEKİ STATÜSÜ	

1 - İŞLETMENİN YAPISI İLE İLGİLİ SORULAR:

1) İşletmeniz, bir ortaklık mıdır?

☐ Evet☐ Hayır

*Ortaklık ise, ortaklar çoğunlukla aile üyeleri veya akrabalar mı oluşmaktadır?

☐ Evet☐ Hayır

2) İşletme sahibi (sahipleri) aynı zamanda işletmede yönetici midir?

☐ Evet☐ Hayır

3) Temel hammadde temin yerlerini nispi olarak belirtiniz.

* % Yurt-içi

* % Yurt-dışı

4) Üretiminiz nispi olarak hangi tüketiciye yöneliktir?

* % Endüstriyel tüketici (fabrika ...)

* % Nihai tüketici (halk...)

5) Üretimde kullandığınız makinaların ortalama yaşı kaçtır?

*

6) Üretim teknolojinizin durumu sizce nasıldır?

☐ Modern☐ Yeni sayılır☐ Biraz eski☐ Eski☐ Çok eski

7)Sahip olduğunuz standart belgelerini işaretleyiniz.

- ☐ TSE
☐ TSEK
☐ ISO 9000
☐ Diğer (belirtiniz)

8)İşletmenizde sadece finansal işlerle ilgili bir bölüm mevcut mudur?

- ☐ Evet ☐ Hayır

II - KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ:

1)Bir KOBİ tanımı yapar mısınız?

.....

2)Bir KOBİ olarak; sizce tanımlanmış olmak önemli midir, neden?

- ☐ Evet, ...
☐ Hayır, ...

3)Bağlı bulunduğunuz birlik, konfederasyon, vakıf veya dernek var mıdır?

- ☐ Evet ☐ Hayır

*Evet ise:

a-Bunları sıralar mısınız?

...

b-Böyle bir bağlılığa niçin ihtiyaç hissettiniz?

...

c-Bu bağlantılarınızla ilgili sorunlarınız ,varsa, nelerdir?

...

*Hayır ise:

a-Bu tür bağlantılarınızın olmayışının sebepleri nelerdir?

...

b-Bağlantı kurmayı düşünüyor musunuz?

- ☐ Evet ☐ Hayır

4)Türkiye'de KOBİ'lere rehberlik ve danışmanlık hizmeti veren kuruluşlar var mıdır?

- ☐ Evet ☐ Hayır

*Evet ise, bildiğiniz kuruluşları yazar mısınız?

...

5)Teknoloji transferi ve teknik bilgi veren kuruluşlardan ,varsa, irtibata geçip istifade ettiklerinizin isimlerini yazabilir misiniz?

...

6)KOBİ'lere destek verdiğini bildiğiniz kamu niteliğindeki kuruluşlardan bildiklerinizi sıralar mısınız?

...

III - KOBİ'LERİN GENEL SORUNLARI:

1) Aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- ☐ Pazarlama alanındaki yetersizlikler
- ☐ Yenilikler ve teknoloji konusundaki aksaklıklar
- ☐ Eğitim konusundaki eksiklikler
- ☐ Finansal alandaki sorunlar

2) İşletmenize hangi alan(lar)da danışmanlık hizmeti alıyorsunuz?

- ☐ Planlama, Örgütlenme, Organizasyon
- ☐ Pazarlama
- ☐ Muhasebe
- ☐ Finansman
- ☐ Üretim
- ☐ Personel Yönetimi
- ☐ Araştırma ve Geliştirme (AR-GE)
- ☐ Halkla İlişkiler
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...
- ☐ Almıyorum

3) Karşılaştığınız hukuki nitelikteki sorunlarınıza örnek verebilir misiniz?

.....
.....

4) Karşılaştığınız bürokratik engellerle ilgili birkaç örnek verebilir misiniz?

.....
.....

5) Yatırımlarınızla ilgili olarak hiç “fizibilite raporu” hazırladınız mı?

- ☐ Evet
- ☐ Hayır

*Hayır ise; neden?

.....
.....

6) İşletmeniz nerede bulunmaktadır?

- ☐ Yerleşim bölgesinde
- ☐ Yerleşim bölgesi dışında
- ☐ Sanayi sitesinde

7) İşletmenizin kuruluş yeri ile ilgili sorunları nelerdir?

- ☐ Pazara uzaklık
- ☐ Hammadde ve malzeme kaynaklarına uzaklık
- ☐ Enerji kaynakları sınırlı
- ☐ Ulaşım imkânları sınırlı
- ☐ İşletme, yeri itibarıyla büyümeye uygun değil

8) Eleman teminini nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

- ☐ Şahsi müracaatları değerlendirerek
- ☐ Tavsiye üzerine
- ☐ İş ve İşçi Bulma Kurumu'ndan

9) Temininde en çok güçlük çekilen personel hangi alanlardadır?

- ☐ Üretim
- ☐ Pazarlama
- ☐ Muhasebe
- ☐ Finansman
- ☐ Dış ticaret
- ☐ AR-GE
- ☐ Halkla İlişkiler
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...

10) İşletme içinde eğitim programları düzenliyor musunuz?

- ☐ Evet
- ☐ Hayır

* Evet ise; hangi alanlarda düzenliyorsunuz?

.....
.....

11) İşletme personelinin dil, bilgisayar vb. alanlardaki eğitim programlarına katılmalarını teşvik ediyor musunuz?

- ☐ Evet
- ☐ Hayır

* Evet ise; ne tür teşvik uygulamalarınız (maddi-manevî) vardır?, sıralayınız.

.....
.....

12) İşletmenizde bilgisayarı hangi alanlarda kullanıyorsunuz?

- ☐ Stok kontrol
- ☐ Üretim
- ☐ Muhasebe
- ☐ Satış, müşteri takibi
- ☐ Personel işlemleri, bordro tanzimi...
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...

13) Faaliyet alanınızla ilgili teknolojik gelişmeleri nasıl takip ediyorsunuz?

- ☐ Yurt-içi ve dışı fuarlara katılarak
- ☐ İlgili yayınları takip ederek
- ☐ Diğer firmaları izleyerek
- ☐ Satış temsilcileri vasıtasıyla
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...
- ☐ Edilmiyor

14)Üretimle ilgili aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- ☐ Yerli ve ithal hammadde yetersizlikleri
- ☐ Hammadde tedarik süresinin uzun olması
- ☐ Hammadde maliyetlerinin yüksek olması
- ☐ Üretim teknolojisinin eski olması
- ☐ Kalifiye eleman yetersizliği
- ☐ Üründe istenen kalite standardını karşılayamama
- ☐ Stoklardaki artışlar
- ☐ Ambalajlama ile ilgili sorunlar
- ☐ Teslimatta gecikmeler
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...

15)Hangi satış kanalını kullanmaktasınız?

- ☐ Kendimiz direkt satıyoruz
- ☐ Pazarlamacılar vasıtasıyla
- ☐ Toptancılar vasıtasıyla
- ☐ Satış acentaları vasıtasıyla
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...

16)Pazarlama ile ilgili aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- ☐ Müşteri istek ve ihtiyaçları yönünde ürün geliştirememek
- ☐ Pazar ve tüketici araştırmaları yapamamak
- ☐ Geleceğe yönelik sağlıklı satış tahminleri yapamamak
- ☐ Dağıtım kanalında karşılaşılan zorluklar
- ☐ İç talep yetersizliği
- ☐ Dış talep yetersizliği
- ☐ Satış sonrası servis ve garanti görevlerini yerine getirememek
- ☐ Satış ve pazarlama elemanlarının alımında,eğitiminde ve denetimindeki güçlükler
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...

IV - KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARI:

1)Sizce bir işletme sahibinin finansal konularda bilgi sahibi olmaması, önemli bir sorun mudur, neden?

- ☐ Evet, ...
- ☐ Hayır, ...

2)Aşağıdaki finansal sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- ☐ Kredi temininde karşılaşılan sorunlar
- ☐ Faiz ödemeleri
- ☐ Alacakların zamanında tahsil edilememesi
- ☐ Çeşitli vergi sorunları
- ☐ Öz kaynakların yetersizliği

3)Finansman ihtiyacınızı aşağıdaki yollardan hangisiyle karşılıyorsunuz? Tercih sırasına göre numaralandırınız.

- ☐ Eximbank kredileri
- ☐ Kamu bankaları kredileri
- ☐ Özel sektör bankaları kredileri
- ☐ Özel finans kurumları fonları
- ☐ Gayri resmi piyasadan borçlanma

4)Kredi kullanırken karşılaşılan aşağıdaki sorunları önem sırasına göre numaralandırınız.

- ☐ Teminat gösterme mecburiyeti
- ☐ Bürokratik işlemlerin fazlalığı
- ☐ Verilen kredi miktarının azlığı
- ☐ Kredi vadelerinin kısıllığı
- ☐ Diğer (belirtiniz) ...

5)Sermaye piyasasından fon temin etmek maksadıyla herhangi bir teşebbüste bulundunuz mu?

- ☐ Evet ☐ Hayır

*Evet ise; ne gibi sorunlarla karşılaştınız?

.....
.....

*Hayır ise; neden?

.....
.....

6)Yatırım teşviklerinden faydalandınız mı?

- ☐ Evet ☐ Hayır

*Evet ise; aşağıdaki yatırım teşvik kalemlerinin hangisinden faydalandınız?

- ☐ Gümrük Vergisi, diğer vergi (Damga, BSMV...) ve fon muafiyeti
- ☐ Yatırım indirimi
- ☐ Enerji desteği
- ☐ Arsa sağlanması
- ☐ Devlet kredisi
- ☐ Hepsi

*Hayır ise; neden faydalanamadınız? Karşılaştığınız sorunları sıralayınız.

.....
.....

7)İhracat teşviklerinden faydalandınız mı?

- ☐ Evet ☐ Hayır

*** Evet ise; aşağıdaki ihracat teşviklerinin hangisinden faydalandınız?**

- ☐ Gümrük Vergisi, diğer vergi (KDV, Damga Vergisi, BSMV...) ve fon muafiyeti
☐ İhracat sayılan satış ve teslimlerle ilgili muafiyetli ithalat
☐ Eşdeğer eşya kullanım imkânı
☐ Diğer (belirtiniz) ...
☐ Hepsi

*** Hayır ise; neden faydalanamadınız? Karşılaştığınız sorunları sıralayınız.**

.....

.....

8)Aşağıdaki desteklerin hangisinden istifade ettiniz?

- ☐ AR-GE sermaye desteği
☐ Çevre maliyetleri ile ilgili destek
☐ Pazar araştırmaları desteği
☐ Yurt-dışı ofis, mağaza işletme ve tanıtım faaliyetleri desteği
☐ Yurt-içindeki uluslararası ihtisas fuarlarına katılım desteği

9)Kredi Garanti Fonu'ndan hiç faydalandınız mı?

- ☐ Evet ☐ Hayır

*** Evet ise; hangi sorunlarla karşılaştınız?**

.....

.....

10)Aşağıdaki finansal imkânların hangisinden faydalandınız?

- ☐ Leasing
☐ Factoring
☐ Forfaiting

11)Türkiye'deki Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine (SDTŞ) 3 örnek verebilir misiniz?

...

...

...

***** Türkiye'de KOBİ'lerin gelişimi ve finansal sorunları ile ilgili olarak belirtmek istediğiniz düşünce, çözüm teklifi vb. varsa lütfen aşağıya aktarınız.**

.....

.....

.....

.....

.....