



tmmob
makina mühendisleri odası

ODA RAPORU

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ SANAYİ İŞLETMELERİ (KOBİ'LER)

Genişletilmiş Beşinci Baskı

Hazırlayanlar

Yavuz BAYÜLKEN

Ekim 2017

Yayın No: MMO/677

tmmob
makina mühendisleri odası

Meşrutiyet Caddesi No: 19 Kat: 6-7-8
Tel: (0 312) 425 21 41 ♦ Faks: (0 312) 417 86 21
e-posta: mmo@mmo.org.tr
<http://www.mmo.org.tr>

YAYIN NO: MMO/677

ISBN: 978-605-01-1084-5

Bu yapının yayın hakkı Makina Mühendisleri Odası'na aittir. Kitabın hiçbir bölümü değiştirilemez. MMO'nun izni olmadan kitabın hiçbir bölümü elektronik, mekanik vb. yollarla kopya edilip kullanılamaz. Kaynak gösterilmek kaydı ile alıntı yapılabilir.

1. Baskı: Aralık 2005 / Ankara

5. Baskı: Ekim 2017 / Ankara

Baskı

Ankamat Matbaacılık San. Ltd. Şti.
Tel: (0312) 394 54 94 - 95

SUNUŞ

Küreselleşme süreci ile birlikte ülkemiz sanayisinin genelinde gözleendiği gibi küçük ve orta boy işletmelerde de (KOBİ) üretken yapıdan taşeron görevini üstlenen fason yapıya bir dönüş gözlenmektedir.

Ülkemizin gelişmesine katkı sunacak birçok bilimsel araştırmaya imza atan Odamız, bu çalışmada KOBİ sektörünü tüm yönleriyle ele almakta, konuya ilişkin alternatif görüş ve öneriler ortaya koymaya çabalamaktadır.

Bilindiği gibi günümüzde KOBİ sektörü özkaynak, kredi, tedarik, nitelikli işgücü ve pazarlama gibi birçok temel sorunla iç içedir. Ülkemizin sanayileşmesi ve kalkınmasında rol üstlenebilen, refahın geniş kesimlere yaygınlaştırılması açısından oldukça işlevsel bir konumda bulunan KOBİ'ler alanında bu temel sorunların çözülmesi bir ihtiyaç olarak karşımızda durmaktadır.

Geniş boyutta bir araştırma ve zengin bir içerikle hazırlanan bu raporun, bu ihtiyacın giderilmesinde önemli bir katkı sunacağını umuyoruz.

Raporda;

- 1- KOBİ'lerin Tanımı, Seçilmiş Ülkelerde KOBİ'ler ve Sanayideki Yeri
- 2- KOBİ'lerle İlgili Mevzuat, KOBİ Kuruluşları ve İmalat Sektörlerinde KOBİ'lerin Dağılımı
- 3- KOBİ'lerde Swot Analizi, Güçlü ve Zayıf Yönleri, Tehdit ve Fırsatlar, Rekabet Gücü
- 4- KOBİ'lerde Katma Değer, Yatırım, Kredi, Teşvik ve Destekler
- 5- KOBİ'lerde İşgücü Potansiyeli, Mühendis İstihdamı ve Sorunlar
- 6- KOBİ'lerde İthalat ve İhracat Durumu, Üretimde Ölçek Sorunu, Teknoloji
- 7- KOBİ'lerde AR-GE ve İnovasyonun Yeri, Yabancı Sermaye Etkisi
- 8- KOBİ'lerde Fason Üretim, Ana Şirket ve Taşeron Şirket İlişkileri
- 9- Kritik ve Sonuç

irdelenmeye çalışılmıştır.

Raporu hazırlayan ve Odamız yayınlarına kazandıran Sayın Yavuz BAYÜLKEN'e, katkılarından dolayı Aslı AYDIN'a ve emeği geçen herkese teşekkürlerimizi sunarız.

Ekim 2017

**TMMOB Makina Mühendisleri Odası
Yönetim Kurulu**

İÇİNDEKİLER

1. GİRİŞ VE KAPSAM	1
2. KOBİ'LERİN TANIMI, SEÇİLMİŞ ÜLKELERDE KOBİ'LER VE SANAYİDEKİ YERİ	3
2.1 Tanımlar	3
2.2 AB Ülkelerinde KOBİ'ler	6
2.3 KOBİ'lerin Sanayideki Yeri	15
3. KOBİ'LERLE İLGİLİ MEVZUAT, KOBİ KURULUŞLARI VE İMALAT SEKTÖRLERİNDE KOBİ'LERİN DAĞILIMI	19
3.1 KOBİ'lerle İlgili Mevzuat, Yasal Çerçeve	19
3.2 KOBİ Kuruluşları ve Destek Kurumları	20
3.3 İmalat Sanayi Sektörlerinde KOBİ'ler	24
4. KOBİ'LERDE SWOT ANALİZİ, GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ, TEHDİT VE FIRSATLAR, REKABET GÜCÜ	33
4.1 KOBİ'lerin Güçlü Yönleri	33
4.2 KOBİ'lerin Zayıf Yönleri	36
4.3 Tehdit ve Fırsatlar	41
4.4 KOBİ'lerin Rekabet Gücü.....	43
5. KOBİ'LERDE KATMA DEĞER, YATIRIM, KREDİ, TEŞVİK VE DESTEKLER	45
5.1 Katma Değer ve Yatırım	45
5.2 KOBİ'lerde Kredi, Teşvik ve Destekler	49
6. KOBİ'LERDE İŞGÜCÜ POTANSİYELİ, MÜHENDİS İSTİHDAMI VE SORUNLAR	59
7. KOBİ'LERDE İTHALAT VE İHRACAT DURUMU, ÜRETİMDE ÖLÇEK SORUNU, TEKNOLOJİ	63
8. KOBİ'LERDE AR-GE VE İNOVASYONUN YERİ, YABANCI SERMAYE ETKİSİ	67
9. KOBİ'LERDE FASON ÜRETİM, ANA ŞİRKET VE TAŞERON ŞİRKET İLİŞKİLERİ.....	71
10. KRİTİK VE SONUÇ	73
KISALTMALAR	75
KAYNAKÇA	75

TABLULAR

Tablo 2/1	: AB Ülkelerinde Çalışan Kişi Yönünden KOBİ Tanımları-----	7
Tablo 2/2	: AB Ülkelerinde Sektörler İçinde KOBİ Payları-----	9
Tablo 2/3	: AB Ülkelerinde İstihdamın İşletme Ölçekleri İtibarıyla Dağılımı---	10
Tablo 2/4	: Seçilmiş AB Ülkelerinde İmalat Sanayi İşletmelerinin Dağılımı ----	11
Tablo 2/5	: Seçilmiş AB Ülkelerinde İmalat Sanayinde Çalışanların İşletme Büyükliklerine Göre Dağılımı-----	12
Tablo 2/6	: Seçilmiş AB Ülkelerinde İşletmelere Göre İstihdamın Dağılımı----	13
Tablo 2/7	: Seçilmiş AB Ülkelerinde İşletme Gruplarına Göre İmalat Sanayi Katma Değeri İçindeki İşçilik Payı -----	13
Tablo 3/1	: İşletmelerin Sanayi ve Diğer Faaliyet Alanlarına Dağılımı, İstihdam Değeri ve Oranları-----	26
Tablo 3/2	: İmalatçı KOBİ Niteliğindeki İşletmelerin Sanayi Alt Sektörlerine Dağılımı ve İstihdam-----	28
Tablo 3/3	: İşletmelerin Büyükliklerine Göre Dağılımı-----	30
Tablo 3/4	: KOBİ'lerin Hukuki Durumuna Göre Dağılımı -----	30
Tablo 3/5	: Sektörlere Göre İşyeri Yaş Ortalamaları-----	31
Tablo 3/6	: İllere Göre İşyerlerinin Dağılımı-----	32
Tablo 5/1	: İmalatta KOBİ'ler ile Büyük İşletmelerin Katma Değer Tablosu, İşletmelere Göre Kıyaslaması -----	45
Tablo 5/2	: İmalatta KOBİ'ler ve Büyük İşletmelerde İşletme Büyüklüğüne Göre Katma Değer Göstergeleri -----	46
Tablo 5/3	: İmalatçı KOBİ'lerde Yaratılan Katma Değerin Sektörel Olarak Dağılımı -----	47
Tablo 5/4	: İmalat Sanayindeki KOBİ'ler ve Büyük İşletmelerde Sabit Yatırımların Dağılımı -----	48
Tablo 5/5	: Türkiye KOBİ'leri ile Seçilmiş Ülke KOBİ'lerinin Toplam Kredilerden Aldıkları Paylar-----	49
Tablo 5/6	: KOBİ'lere Yönelik Teşvik ve Destekler -----	55
Tablo 5/7	: Yıllara Göre KOBİ Yatırımları Teşvik Belgelerine Tahsis Edilen Yatırım ve İşletme Kredileri -----	57
Tablo 6/1	: Sanayideki KOBİ'lerde İşgücü ve Nitelikli İşgücü Kıyaslaması-----	59
Tablo 7/1	: Seçilmiş Ülkelerde KOBİ'lerin İhracat Payları-----	63

1. GİRİŞ VE KAPSAM

Bu Araştırma, Türkiye’de KOBİ olarak nitelendirilen küçük ve orta boy işletmelerin sanayi sektöründe yer alan kısmının, geniş bir boyutta incelenip analiz edilmesini kapsamaktadır. Araştırma, teorik olarak, tanım, gelişim, dünyadaki durum, ülkemizdeki konum ve sanayideki yeri açısından konuyu ayrıntılı olarak ele alacak bir SWOT analizi ile güçlü ve zayıf yanları ile fırsat ve rekabet edebilme düzeyini belirleyecektir. KOBİ’lerin işgücü potansiyeli ve mühendislerin istihdamı, gelir kademeleri yönünden incelenmesi, ithalat ve ihracat faktörleri ile teşvik ve kredi bazındaki yerlerinin ele alınması diğer araştırma alanlarıdır. Rapor ayrıca, “Alan Araştırması” ile KOBİ’lerin katma değer, yatırım, teknoloji, AR-GE ve ölçek sorunlarına ışık tutmayı ve fason imalat ile taşeron şirket ilişkilerine açıklık getirmeyi de amaçlamaktadır. Böylece KOBİ’lere bir durum analizi yapılacağı gibi, önemli kriterler bağlamında bir alan araştırması ile de masaya yatırılması mümkün olacak ve tüm boyutları ile KOBİ’ler tartışma ortamına sunulacaktır.

Araştırma için, çok çeşitli kurum, kuruluş ve firmalardan alınan doküman ve veriler değerlendirilmiş, elektronik ortamın farklı kaynakları incelenmiş, alınan bilgiler kontrol edilip, kıyaslanarak analizi verilmiştir.

Amaç, her an her yerde abartılarak “Türkiye’nin kalkınma reçeteleri” veya “Sanayi Mucizeleri” olarak sunulan KOBİ’leri nesnel bir yaklaşımla inceleyip gerçekleri somut veri ve rakamlarla ortaya koymaktır. KOBİ’ler bir efsane midir, yoksa öyle sunulup bazı yaşamsal gerçekler hasıraltı edilmek mi istenmektedir? Sanayi odaklı gelişimde KOBİ’lere biçilen rolü ön planda sunup bazı “sömürü” mekanizmaları gözden uzak mı tutulmaktadır? Bu işletmeleri, kalkınma ve değişimin motoru olarak niteleyip, yapının geleneksel ve kırılğan özellikleri saklanmakta mıdır?

Özellikle krizin sanayi sektörünü büyük çapta etkilediği 2008 ve 2009 yıllarında ve günümüzde KOBİ’lerin önemi yeniden ortaya çıkmakta ve gelişimlerinde farklı yaklaşımların rol oynadığı yapılanmalar gündeme gelmektedir. Araştırma 2016 yılına kadar geniş bir dönemi kapsamaktadır.

KOBİ'lerin bugün istihdam sağladığı oranda kredi ve teşviklerden yararlanamadığı, katma değerden yeterli payı alamadığı açıktır. Küreselleşmede ülkemiz KOBİ'leri üretken yapıdan taşeron görevini üstlenen fason yapıya dönüşmektedir. KOBİ'ler özkaynak, kredi, tedarik, nitelikli işgücü, pazarlama ve vergi sorunları ile iç içedir. Dolayısıyla bugünün gündeminde sorunu temelden ele almak ve irdelemek zorunlu olacaktır.

Araştırma, tarafsız bir zemin üstünde ekonomi ve sanayinin yapısı ve bütünü esas alınarak, KOBİ'lerin yerini, konumunu ve işlevini ortaya koymayı amaçlamıştır. Ancak sonuç ve önerilerin ilgili uzman ve kişilerin fikirlerine açık olduğu, tartışılarak ve katkılarda bulunularak daha ayrıntılı bir araştırma ortamı yaratılabileceği rahatlıkla söylenebilir.

2. KOBİ'LERİN TANIMI, AB ÜLKELERİNDE KOBİ'LER VE SANAYİDEKİ YERİ

Bu bölümde KOBİ'lerin tanımı, seçilmiş bazı AB ülkelerinde KOBİ'lerin durumu ve KOBİ'lerin sanayimiz içindeki yeri anlatılacaktır.

2.1 Tanımlar

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

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

Türkiye'de farklı kuruluşların KOBİ tanımları ile AB'nin tanımı aşağıda verilmiştir.

➤ **KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) Tanımı:** 1990 yılında yürürlüğe giren 3624 sayılı KOSGEB kuruluş yasasına göre

- 1–50 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri “küçük ölçekli”,
- 51–250 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri “orta ölçekli” olarak tanımlanmıştır. Ancak, 5891 sayılı değişiklik yasasında, işletme tanımı için 3143 sayılı “Sanayi ve Ticaret Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Kanunun Ek-1 maddesine” atıf yapılmıştır.

➤ **Halk Bankası Tanımı:**

Ayrıntılı bir alt sınıflandırmaya girmeden ve sektör ayrımı yapmaksızın 1-250 işçi çalıştıran işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir.

- **Eximbank (Türkiye İhracat Kredi Bankası) Tanımı:** Kısa vadeli (TL) krediler kapsamında KOBİ ihracat kredisi için 1–200 işçi çalıştıran, sabit sermaye yatırımları 2 milyon USD'yi geçmeyen imalat sanayi işletmeleri.
- **Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı: İmalat** sanayinde faaliyette bulunan,
 - 1–9 işçi çalıştıran, yıllık satış geliri 1 milyon TL altında olan işletmeler “çok küçük (miko) ölçekli”,
 - 10–49 işçi çalıştıran, yıllık satış geliri 5 milyon TL altında olan işletmeler “küçük ölçekli”,
 - 50–250 işçi çalıştıran, yıllık satış geliri 25 milyon TL altında olan işletmeler “orta ölçekli” olarak tanımlanmıştır.Bağımsızlık kriteri; başka işletmelere ait sermaye oranının % 25'in altında olmasıdır.
- **Hazine Müsteşarlığı Tanımı:** İmalat sanayinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç net sabit yatırım tutarı 950.000 TL'yi aşmayan;
 - 1–9 işçi çalıştıran işletmeler “çok küçük ölçekli”,
 - 10–49 işçi çalıştıran işletmeler “küçük ölçekli”,
 - 50–250 işçi çalıştıran işletmeler “orta ölçekli” olarak tanımlanmıştır. Bağımsızlık kriteri; başka işletmelere ait sermaye oranının % 25'in altında olmasıdır.
- **Ekonomi Bakanlığı Tanımı:** İmalat sanayinde faaliyette bulunan ve 1–200 işçi çalıştıran, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço değeri itibarıyla 2 milyon USD karşılığı TL'yi aşmayan işletmeler. Görüldüğü gibi burada ayrıntılı bir sınıflandırmaya gidilmemiştir.
- **TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) ve Kalkınma Bakanlığı Tanımı:**
 - 1– 9 işçi çalıştıran işletmeler “çok küçük ölçekli”,
 - 10–49 işçi çalıştıran işletmeler “küçük ölçekli”,
 - 50–200 işçi çalıştıran işletmeler “orta ölçekli”.

➤ **(TOSYÖV)Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı Tanımı:**

- 1–5 işçi çalıştıran işletmeler “çok küçük ölçekli”,
- 6–100 işçi çalıştıran işletmeler “küçük ölçekli”,
- 101–200 işçi çalıştıran işletmeler “orta ölçekli”

➤ **AB Komisyonu Tanımı:**

- Mikro işletmeler;
 - 10 kişiden az işçi çalıştıran,
 - Yıllık satış cirosu veya bilanço toplamı 2 milyon Euro’yu aşmayan
 - Bağımsız işletme kriterine uygun işletmeler.
- Küçük işletmeler;
 - 10–49 işçi çalıştıran,
 - Yıllık satış cirosu veya bilanço toplamı 10 milyon Euro’yu geçmeyen
 - Bağımsız işletme kriterine uygun işletmeler.
- Orta büyüklükteki işletmeler;
 - 50–250 işçi çalıştıran,
 - Yıllık satış cirosu 50 milyon Euro’yu veya bilanço toplamı 43 milyon Euro’yu geçmeyen
 - Bağımsız işletme kriterine uygun işletmeler.

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

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

- 1–9 işçi çalıştıran MİKRO işletme,
- 10–49 işçi çalıştıran KÜÇÜK işletme,
- 50–249 işçi çalıştıran ORTA işletme,
- 250–500 işçi çalıştıran BÜYÜK işletme,
- 500 veya daha fazla işçi çalıştıran MAKRO işletme.

2.2 AB Ülkelerinde KOBİ'ler

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

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

1980'li yıllarda yaşanan büyük işsizlik, üye ülkelerde politika üretenlerin küçük ve orta ölçekli işletmeler üzerinde yoğunlaşmalarına yol açmış, büyük işletmelerin üretim, istihdam ve yatırım sorunlarına da bu kanaldan çözüm bulunabileceği düşünülmüştür. 1990'dan sonra yapılan tüm ekonomik düzenlemeler ve teşvik politikalarında, mevzuat uygulamalarında KOBİ'ler hassasiyetle ele alınmıştır. Avrupa Araştırma Alanı (ERA) çerçeve programlarında da KOBİ destek ve hibe fonları, her dört yılda bir arttırılarak 6. Çerçeve Programında 3,6 milyar Euro'ya kadar çıkartılmıştır. Bu fonlar 7. Çerçeve Programında 7,0 milyar Euro olmaktadır. 8. Çerçeve Programında yaklaşık 9,5 milyar Euro, 9. Çerçeve Programı'nda 12 milyar Euro'dur. Ayrıca KOBİ işletmeleri Avrupa ülkelerinin tamamında, önemli özendirme ve destekleme programlarına konu olmuştur.

Avrupa Birliği ülkelerinde 2000 yılından sonra KOBİ'ler büyük şirketlerin fason imalatta TL veya taşeron hizmetlerde üretime yönelik işbirliği olanaklarını arttırdığı işletmeler haline gelmektedir. Yönetim anlayışının ve sermayenin dolaşımının küreselleşme boyutunda önemli değişimlere yol açtığı günümüzde KO-

Bİ'ler pek çok yasal, hukuki, mali ve ekonomik soruna çözüm olarak görünmektedir. Büyük işletmelerin risk anlayışı, buna paralel olarak sermaye yatırımlarını KOBİ'ler düzeyinde daha rasyonel çözümleme isteği, yeni yaklaşımları da beraberinde getirmektedir.

2005 yılında tekrar gözden geçirilip düzenlenen ve “Yenilenmiş Lizbon Stratejisi” adını alan strateji ile AB sürdürülebilir ve sağlıklı bir büyümeyi ile istihdamı artırmayı hedeflemektedir. Bu bağlamda KOBİ'ler “büyüme” ve “istihdam” hedeflerini gerçekleştirmek için kilit unsurlardan biri olarak görülmektedir. AB bünyesinde faaliyet gösteren yaklaşık 26 milyon KOBİ, 109 milyon kişiye istihdam sağlamakta ve Avrupa Gayri Safi Milli Hasılasının 2/3'ünü yaratmaktadır. Bunun yanında yenilikçi ve esnek yapıları ile KOBİ'ler yeni teknolojilerin yaratılması ve özümsemesine de büyük katkıda bulunmaktadır. Dolayısıyla KOBİ'ler AB için özel bir öneme sahip olup, AB esnek ve yenilikçi yapılarını koruyabilmeleri ve bunu rekabet unsuru olarak kullanabilmeleri için KOBİ'leri desteklemektedir.

Seçilmiş bazı AB ülkelerinde KOBİ tanımına ilişkin çalışan kişi istihdamı Tablo 2/1'de verilmiştir.

Tablo 2/1. AB Ülkelerinde Çalışan Kişi Yönünden KOBİ Tanımları

Ülke	Çalışan Kişi Sayısı	Ülke	Çalışan Kişi Sayısı
Belçika	1-50	İspanya	1-50
Danimarka	6-50	Portekiz	1-100
Fransa	10-500	Finlandiya	1-500
Almanya	6-500	İsveç	1-500
İrlanda	1-50 (K.İ.)	Avusturya	1-200
İtalya	1-500	Çek Cumhuriyeti	1-50
Hollanda	1-100	Macaristan	1-100
İngiltere	1-200 (K.İ.)	Polonya	1-50

Kaynak: European network for SME Research

Not: K.İ. Küçük işletme

Günümüzde AB boyutunda bir KOBİ envanteri çıkarılabilmesi için ortak tanımların kullanılması zorunludur. Toplulukta KOBİ tanımı yapılırken, çalışanların sayısı, üretilen katma değer ve ciro büyüklükleri kullanılmakla birlikte bu tanımın yapılmasında daha çok işçi sayısına başvurulmaktadır.

AB çerçevesinde işçi sayısı esas alınarak yapılan sınıflandırmaya göre bu işletmeler;

- 1–9 kişi : Mikro işletme
- 10–499 kişi : Küçük ve Orta Ölçekli işletme
- 500 ve yukarısı : Büyük işletme

olarak ayrılmıştır.

Bu sınıflandırma baz alınarak yapılan incelemelere göre, AB’de sanayide 17,9 milyon Mikro işletme, 2,3 milyon küçük işletme ve 150.000 adet de orta boy işletme bulunmaktadır. Diğer sektörler de göz önüne alınırsa toplam KOBİ sayısı 30 milyonu bulmaktadır (AB’ye kabul edilen ya da dönüşüm aşamasında olanlarla birlikte).

Bu açıdan bakıldığında, KOBİ’ler AB’de faaliyet gösteren işletmelerin % 99,8’ini oluşturmaktadır.

Avrupa Komisyonu ve Avrupa Yatırım Bankası’nın tüm ülkeler için tanımlarından birinde; “KOBİ’ler, net sabit varlıkları 27 milyon Euro’yu geçmeyen, sermayesinin en fazla 1/3’ü büyük bir işletmeye ait olabilen ve 500’den az işçi çalıştıran işletmeler” olarak belirlenmiştir.

Öte yandan, üye ülkeler içinde işletmeler faaliyet gösterdikleri alanlar açısından dokuz sektöre bölünmüştür. Bunlar;

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

olmaktadır. Bu dokuz sektör ise 60 iş koluna ayrılmıştır.

Bu sektörler içinde AB KOBİ'lerinin payları Tablo 2/2'de sunulmuştur.

Tablo 2/2. AB Ülkelerinde Sektörler İçinde KOBİ Payları (2016)

Sektör	Paylar (%)
Enerji ve su kaynakları	26,65
Maden işleme, Kimya sanayi	14,90
Metal işleme, Madeni eşya, Makine imalat sanayi	17,50
Diğer imalat sanayi	16,25
İnşaat sektörü	6,10
Ticaret, Dağıtım, Turizm	5,35
Ulaşım, Haberleşme	5,26
Banka, Finans, Sigorta	3,04
Diğer hizmetler	4,95

Kaynak: EIB Information Bulletin, 2016

Görüldüğü gibi sektörler içinde tüm imalat sanayinin payı % 48,65, enerji ve suyun payı ise % 26,65 olmaktadır. Bu da KOBİ'lerin sanayideki önemini vurgulamaktadır.

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

AB boyutunda etkin bir rekabetin ancak KOBİ'ler arası ticaretle yapılabileceği belirtilmekte ve özellikle büyük işletmelerin üstündeki tüm angarya ve ekstra maliyetler KOBİ'lere transfer edilmektedir. Ayrıca ucuz işgücü çalıştırma, sosyal güvenliği asgariye indirme, azami katma değer sağlama ve optimal karlarla ürün pazarlama yine KOBİ'ler kanalıyla mümkün olabilmektedir. Büyük şirketler, çeşitli ülkelerdeki KOBİ'lerden azami karı sağlayarak, sermayenin toplulaştırılması ve yoğunlaştırılmasında bunları araç olarak kullanmaktadırlar. Dolayısıyla KOBİ'ler fason üretim (taşeronlaşma sistemi) içinde de ideal kuruluşlardır. Büyük şirketler nihai montaj ve know-how yapmakla, zincirin en karlı halkasına yerleşmişlerdir. Bu yapı hemen hemen oturmuştur.

Genellikle, geleneksel (deri, gıda, tekstil, döküm v.s.) üretim alanlarında yoğun olan KOBİ'ler, üretim talebinin kitle üretimine elverişli olmadığı ve üretim biriminin veya satış miktarının çok küçük olduğu sektörlerde etkin bir işletme özelliği göstermektedir. KOBİ'ler pazarda esnek davranabilen, küçük çapta siparişleri karşılayabilen bir yan sanayi olma özelliği gösteren, büyük işletmelerin rantabl üretemeyecekleri parçaları minimum karlarla imal edebilen, işçi ücret ve güvenlik sorunlarını minimize etmiş işletmelerdir. Böylece büyük sanayi için vazgeçilmez fason üretim merkezleridir. KOBİ'ler fiziki yapıları ve özellikleri nedeniyle ülkelerin hemen hemen tüm bölgelerine yayılabilmekte ve bu bölgelerde yeni istihdam imkanları yaratabilmektedirler. Bu, bölgesel gelişmeye de katkı sağlayabilmekte, bir ölçüde katma değer daha dengeli paylaşılmasına olanak vermektedir.

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

Tablo 2/3. AB Ülkelerinde İstihdamın İşletme Ölçekleri İtibarıyla Dağılımı (2016 Yılı, % olarak)

İşletme / Sektör	Mikro	KOBİ	Büyük
İmalat sektörü	80,59	18,54	0,87
İnşaat sektörü	90,03	9,60	0,37
Hizmet sektörü	92,86	7,03	0,11
Toplam	90,08	9,03	0,89
İstihdam / Sektör	Mikro	KOBİ	Büyük
İmalat sektörü	11,00	46,09	42,91
İnşaat sektörü	39,76	51,11	9,13
Hizmet sektörü	34,96	51,11	9,13
Toplam	26,08	45,18	28,74

Kaynak: IBID, s.18-9

KOBİ'lerin AB içindeki toplam istihdam etkileri Tablo 2/3'te verilmiştir.

Tablodan görüldüğü gibi KOBİ'lerin sayısal oranı toplam işletmelerin % 9,63'ü iken, istihdamın % 45,18'ini sağlamaktadır. İmalat sanayi içinde KOBİ'ler % 48,54'lük bir paya sahip olup, istihdamın yine % 46,09'unu gerçekleştirmektedirler. Bu durumda KOBİ'ler ucuz ücretle ve sosyal güvenlikle genellikle yok-sun bir kesime iş alanı açmaktadırlar.

Seçilmiş AB ülkelerinde imalat sanayi işletmelerinin büyüklüklerine göre dağılımı Tablo 2/4'de verilmiştir.

Tablo 2/4. Seçilmiş AB Ülkelerinde İmalat Sanayi İşletmelerinin Dağılımı (2016 Yılı, % olarak)

ÜLKELER	Küçük İşletme	Orta Ölçekli İşletme	KOBİ Toplamı	Büyük İşletme	Toplam
Belçika	69,4	23,5	92,9	7,1	100
Almanya	66,5	26,1	92,6	7,4	100
Fransa	74,3	19,9	94,2	5,8	100
İtalya	81,9	13,4	95,3	4,7	100
Hollanda	76,3	18,3	94,8	5,2	100
İspanya	80,8	16,5	97,3	2,7	100

Kaynak: EIB Information Bulletin, 2016

Bu Tablodan görüldüğü gibi, küçük işletmelerin en fazla olduğu ülke İtalya olup, toplam içinde % 81,9 paya sahiptir. En az olduğu ülke % 66,5 ile Almanya'dır. Orta ölçekli işletmelerde ise Almanya % 26,1 ile başı çekmekte, onu % 23,5 ile Belçika ve % 19,9 ile Fransa takip etmektedir. Büyük işletmelerde ise Almanya ve Belçika toplamdan en yüksek payı almaktadır. Onu ise Belçika izlemektedir. Bu grupta en düşük paya sahip ülke İspanya'dır.

Yine aynı ülkelerde imalat sanayinde çalışanların işletme büyüklüğüne göre dağılımı, bin kişi olarak aynı yıl için Tablo 2/5'te sunulmuştur. Bu Tablo'da işletmelerin büyüklüğü çalışan sayısına göre dört grup halinde saptanmıştır.

Tablodan görüldüğü gibi, "20-499" kişi çalıştıran küçük ve orta ölçekli işletmelerde Almanya en yüksek istihdam düzeyi ile başı çekmekte, onu sırasıyla İtalya

ve Fransa izlemektedir. Bunların ardında İspanya gelmektedir. Ancak, nüfusuna oranla İspanya, büyük işletmelerde çalışanların en az olduğu ülkedir.

Tablo 2/5. Seçilmiş AB Ülkelerinde İmalat Sanayinde Çalışanların İşletme Büyüklüklerine Göre Dağılımı (2016 Yılı, 1.000 kişi olarak)

Ülkeler	20- 99	100-499	20-499	500 üstü	Toplam
Belçika	220	272	546	465	1.503
Almanya	1.930	2.717	4.650	6.946	16.243
Fransa	1.503	1.700	2.930	2.860	8.993
İtalya	1.910	1.565	2.990	1.970	8.435
Hollanda	415	296	798	449	2.042
İspanya	1.340	1.125	2.536	1.010	6.010

Kaynak: EIB Information Bulletin, 2017

Mikro, KOBİ ve büyük işletmeler ele alındığında yine seçilmiş ilk 12 AB ülkesinde istihdamın bu defa yüzde olarak dağılımı Tablo 2/6'daki gibi olmaktadır.

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

Tablo 2/6. Seçilmiş AB Ülkelerinde İşletmelere Göre İstihdamın Dağılımı (2016 Yılı, % olarak)

Ülkeler	Mikro	KOBİ	Büyük
Belçika	12	49	39
Almanya	10	48	42
İspanya	31	47	22
Danimarka	17	56	27
Fransa	26	37	37
İtalya	36	47	17
Hollanda	24	49	27
Portekiz	23	51	26
İngiltere	20	40	40
Yunanistan	35	46	19
Avusturya	24	45	31
İsveç	16	41	43
Ortalama	22	46	32

Kaynak: Agence Europe, 2017

İlginç bir Tablo da imalat sanayi katma değeri içindeki işçilik payının, işletme büyüklüğüne göre değişim oranıdır. Yine seçilmiş altı AB ülkesi alınarak, istihdam kategorisine göre bu ülkelerde, katma değer içindeki işçilik oranları incelenmiştir. Sonuçlar toplu olarak Tablo 2/7’de sunulmuştur.

Tablo 2/7. Seçilmiş AB Ülkelerinde İşletme Gruplarına Göre İmalat Sanayi Katma Değeri İçindeki İşçilik Payı (2016 Yılı, % olarak)

Ülkeler	20-99	100-499	20-499	500 üstü	Ortalama
Belçika	65	72	66	72	71
Almanya	72	73	72	78	74
Fransa	70	71	72	74	72
İtalya	62	61	62	64	63
Hollanda	71	67	70	66	69
İspanya	50	52	51	52	52

Kaynak: Agence Europe, 2017

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

Bugün AB ülkelerinde sayıları 17,9 milyon olarak saptanan 1-9 arası işçi çalışanlar mikro işletme, sayıları 2,3 milyon civarında tespit edilen 10-99 arası işçi çalıştıranlar küçük işletme olarak tanımlanmaktadır. Orta büyüklükteki 150.000 işletmede 100-499 arası işçi çalışmaktadır. KOBİ'lerin toplam işletmeler içindeki payı % 99,15'dir

Toplulukta 2016 yılında özel sektörde faaliyet gösteren KOBİ'ler 18,7 milyon işyeridir. 500 ve daha fazla sayıda işçi çalıştıran işletme sayısı ise 19.600 olarak saptanmıştır. Bunlar sanayideki KOBİ'lerdir.

1992 yılından bu yana hem AB'ye giren üye sayısı artmış hem de KOBİ niteliğindeki işyeri sayısında büyüme kaydedilmiştir. Ancak, geçmiş on yıla göre bir nispi yavaşlama gözlenmektedir.

2016 yılında KOBİ'lerdeki toplam istihdam 83,6 milyondur. Toplam istihdamın 21,9 milyonu işyeri sahibi olup bunlar 60,7 milyon kişiyi istihdam etmektedir. Çok küçük işletmeler 34,1 milyon kişiye istihdam sağlamaktadır. 10-99 arası işçi çalıştıran küçük işletmeler, istihdamın % 36'sını oluşturmakta ve 29,3 milyon kişiyi çalıştırmaktadırlar. 100-499 arası işçi çalıştıran orta ölçekli işletmeler ise 20,2 milyon kişiye istihdam yaratmaktadır. Bu kesimin toplam imalat sanayi içindeki payı % 42,5'tir. Dolayısıyla istihdam açısından imalat sanayinde KOBİ'ler önemli bir yere sahiptir.

Avrupa'da entegrasyonun başladığı 1992 yılından 2016'ya kadar KOBİ'lerin üretimleri düşüş göstermektedir. 1992'de % 11, 1994'de % 0,4, 1998'de % 1,3 ve 2002'de % 1,5 oranında düşüş ortaya çıkmıştır. Yalnızca 2005'te ise % 2,1 kadar bir artış ortaya çıkmıştır. 2008'de % 6,7 düşüş söz konusudur. 2010 da ise düşüş % 0,9'dur. 2015 yılında ise %1,1 artış söz konusudur.

Keza son on yıl içinde özellikle gıda sektöründe (bunun yanında belli başlı tüketim malları imalatında) yatırımlarda düşüş olduğu görülmektedir. Büyük işletmeleri elinde tutan büyük sermaye ve tekeller, daha yüksek kar getirici spekülasyon alanlara ve yabancı sermaye olarak başka (Yakındoğu, Uzakdoğu, Güney Amerika gibi) ülkelere yatırım yapmaktadırlar. Özellikle 2005'ten sonra büyük sermaye şirketleri Uzak Doğu ülkelerine fason üretim yaptırmakta veya orada yatırım yapmakta ve üretimlerini bu alana kaydırmaktadır. Tüketim malları sanayinde, küresel rekabete giren ancak pazar payını giderek düşüren KOBİ firmaları ise daha az sabit sermaye yatırımı yapmak zorunda kalmaktadır.

KOBİ'ler için ölçek tespitinde, nüfus kompozisyonu ile nüfus artış hızı önemli faktörlerdir. Bu durum KOBİ'lerin arz ve talep yönlerini doğrudan etkilemektedir. Talep açısından nüfus, iç pazardaki perakende satışları, kişisel hizmetleri ve tüketim mallarının satışını etkilerken, arz açısından mevcut olan işgücünü etkilemektedir.

AB ülkelerinde nüfusun yaşlanması da genç işgücü arzını önemli ölçüde azaltacaktır. Giderek fason imalata yönelen ve kar marjları düşen KOBİ'ler de bu işgücünü daha genç bir nüfusa dayandırmak, dolayısıyla ücretleri de aşağıya çekmek eğilimine kapılacaktır. Dolayısıyla önümüzdeki beş yıl AB ülkelerinde KOBİ sorunlarının hayli artacağı öngörülmektedir.

2.3 KOBİ'lerin Sanayideki Yeri

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin AB ülkelerinin ekonomi ve sanayi içindeki yeri, bir önceki Bölüm'de ayrıntılı olarak anlatılmıştır. Özellikle istihdamın bu işletmelerdeki oranları seçilmiş ülkeler için ayrı ayrı listelenmiştir. 1992 yılından sonra Avrupa'daki değişimler ve entegrasyon KOBİ niteliğindeki işletmeleri de büyük çapta etkilemiştir. Bu işletmelerin gerek sabit sermaye yatırımlarında gerekse üretim miktarlarındaki büyümede bir yavaşlama trendi gözlenmektedir. Avrupa Birliği'nin yeni ülkelerin katılımı ile artan sorunları, özellikle küçük ve orta boy işletmelerde çalışanları büyük çapta etkileyerek bir dizi işsizlik, gelir ve sosyal güvenlik problemini beraberinde getirmektedir. İşsizlik sorununda birinci dereceden bunalıma giren genç nüfus olmaktadır. Nitelikli genç nüfusta da işsizlik artmaktadır.

Dünyada olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de KOBİ'lerin katkıları beş madde de toplanabilir.

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

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

KOSGEB, TOSYÖV ve MMO tarafından yapılan araştırmalar ile aşağıdaki tespitler belirlenmiştir. (2006, 2008,2010, 2016)

- Küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri, imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin % 99,4'ünü oluşturmaktadırlar.
- KOBİ'ler imalat sanayindeki istihdamın % 61,5'ini sağlamaktadırlar.
- KOBİ'lerin üretim değerindeki payı, %56,2'dir
- KOBİ'lerin imalat sanayi katma değerindeki payı % 27,6'dır.
- KOBİ'lerin özkaynak ve işletme sermayesi sıkıntıları fazladır. Ticari bankaların kendilerine tahsis ettikleri kredi kaynaklarının ancak % 45'inden yararlanırlar. Özkaynak kullanım oranları % 69'u aşmaktadır. Eximbank kaynaklarının % 22'si KOBİ'lere ayrılmaktadır. Yatırımcı banka kaynaklarından ise ancak %7 oranında pay almaktadırlar.
- KOBİ'ler geleneksel bir yönetim tarzını egemen olduğu işletmelerdir.

Buradan görüldüğü gibi istihdamın % 61,5'ini sağlayan KOBİ'ler, katma değerden ancak % 27,6'lık bir pay alabilmektedirler.

TÜİK Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı 2002 yılı sonuçlarına göre ve son on altı yıllık TÜİK istatistikleri değerlendirmesi sonucunda 2016 yılında Türkiye'deki toplam 2.892.670 işletmenin % 99,6'sı yani 2.881.100 işletme AB KOBİ tanımına uygun olmaktadır. Sanayi sektöründe ise 310.500 firma bulunmaktadır. Bunun;

- 370.140 adedi KOBİ,
- 2.460 adedi büyük işletme

olmaktadır. Yine bu sayıma göre 372.600 sanayi işletmesi firmada 5.296.210 kişi istihdam edilmektedir. KOBİ'ler sanayi istihdamının % 61,5'ini sağladıklarına göre 370.140 KOBİ'de 3.257.170 kişi çalışmaktadır.

Sanayideki istihdam göstergeleri;

- KOBİ'lerde işletme başına düşen istihdam 8,8 olmaktadır. Bu durum mikro işletmelerin sayısının çoğunlukta olduğunu ortaya koymaktadır.
- Büyük işletme başına istihdam ise 829 kişi olarak belirlenmiştir.

Sanayide en fazla istihdam tekstil ve konfeksiyon alt sektöründe olup, resmi kayıtlara göre 2016 yılında 1.935.281 olarak saptanmıştır. Bunu gıda-içki-tütün üretimi ve metal eşya sanayisi izlemektedir.

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (KOBİ'ler)

3. KOBİ'LERLE İLGİLİ MEVZUAT, KOBİ KURULUŞLARI VE İMALAT SEKTÖRLERİNDE KOBİ'LERİN DAĞILIMI

Bu bölümde KOBİ'lerle ilgili yasal mevzuat, KOBİ'lerin geliştirilmesine katkıda bulunan ve destekleyen kurum ve kuruluşlar ile imalat sektörlerinde KOBİ'lerin dağılımı incelenecektir.

3.1 KOBİ'lerle İlgili Mevzuat, Yasal Çerçeve

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

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

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

Türkiye 6 Ocak 2003'ten itibaren 4. Beş Yıllık Programa katılmıştır. Beş Yıllık Program'da KOBİ Genel Politikaları şu şekilde belirlenmiştir:

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

Beş Yıllık Program'ın öncelikli hedefleri aşağıdaki gibi saptanmıştır:

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

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

3.2 KOBİ Kuruluşları ve Destek Kurumları

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

A – Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB):

KOSGEB, 12 Nisan 1990 tarih ve 3624 sayılı kanunla kurulmuş olup, ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ'lerin payını ve etkinli-

ğini arttırmak, rekabet güçlerini ve düzeyini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmeyi amaçlamaktadır.

22.04.2009 tarihinde kabul edilen 5891 sayılı “KOSGEB yasasında değişiklik” yasası ile kurumun adındaki “sanayi” sözcüğü “işletmeleri” şeklinde değiştirilmiş ve kurumun yeni adı “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı” olmuştur. Kısa adı yine KOSGEB olarak kalmıştır. Bu değişiklik yasası ile imalat sektörünün yanı sıra hizmet ve ticaret sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelere de desteklerden faydalanma olanağı getirilmiştir.

KOSGEB’in 3624 sayılı Kuruluş kanunu çerçevesindeki görevleri 4 ana maddede özetlenebilir.

- a) Bilgi ve teknoloji temini: Küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin talep ve ihtiyacı olan bilgi ve teknolojinin gerek yurtiçi gerekse yurtdışı kaynaklardan tedarikini sağlama, bununla ilgili araştırma ve geliştirme faaliyetlerini teşvik etmek ve desteklemek, ileri düzeyde teknolojileri kendilerine aktarma, mevcut teknolojilerin geliştirilerek yenilenmesi için imkanlar hazırlamak, bunları yurt çapında yayacak şekilde sistemler kurarak işletmelerin kullanımına sunmaktır.
- b) Girişimciliğin desteklenmesi: Girişimciliğin geliştirilmesi ve teşviki için uygun ortamları hazırlamak, tasarrufların uygun yatırımlara yönlendirilmesini sağlamak, ortak girişim imkanları yaratmak, yeni fikir ve buluşların sanayiye kazandırılması yönünde faaliyetleri gerçekleştirmektir.
- c) Yan sanayi ilişkilerinin güçlendirilmesi: Küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin uluslararası standart ve kalitede mal üretmelerini temin etmek üzere malzeme tasarımı, üretim metotları, bakım-onarım ve pazarlama gibi faaliyetlere yönelik her türlü desteği sağlamak, yan sanayi ilişkilerini güçlendirici önlemler almak, gerekirse işletmeler arası koordinasyonu temin etmektir.
- d) Eğitim: Küçük ve orta ölçekli sanayi kesiminin bilgiye ulaşmada teknoloji, yatırım, üretim, yönetim, planlama ve pazarlama gibi konularda güçlenmelerini sağlayacak uygulamalı eğitim sistemlerini kurmaktır.

KOSGEB’in yukarıda belirlenen görevlerini yerine getirmek amacıyla kurulan hizmet merkezleri:

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

olarak verilmektedir.

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

B – Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV):

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

TOSYÖV, ülkedeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmelerini sağlamayı ve bu işletmelerin lobisi ve örgütü olmayı amaçlamaktadır. Ayrıca ülkenin her yerinde konferans, seminer, panel ve benzeri etkinliklerle KOBİ elemanlarının eğitimini de amaçlamaktadır. Bu çerçevede hedefleri;

- Sağlıklı alt yapı ve kalıcı bir teşvik sistemi,
- Yeterli finansman kaynakları ve uygun yatırım imkanları,
- Gelişmiş teknolojiye uygun makineler,
- Kaliteli mal üretmek için eğitim ve danışmanlık,

- Çağdaş işletmecilik ve yönetim ile ilgili eğitim faaliyetleri,
- Sağlıklı ana ve yan sanayi ilişkileri,
- AB ile entegrasyonu sağlayabilecek yaygın eğitim,

sağlamak olmaktadır.

Vakıf, EMSU, ISBC, WASME, CESCE ve ECSB gibi uluslararası ve Avrupa küçük ve orta işletmeler birlik, kongre ve asamble ile danışmanlık kurumlarına üyedir ve bunlarla işbirliği yapmaktadır:

TOSYÖV üyelerine çeşitli hizmetler sunmaktadır. Bunlar; dış ticaret danışmanlığı, basın yayın danışmanlığı, kredi garanti fonu, yatırım danışmanlığı, finansal ve mali danışmanlık, hukuk ve sigorta hizmetleri, eğitim faaliyetleri, seyahat organizasyonu, proje hedef ve hizmetleri olmaktadır. Bu hizmetler için Vakıf şirketler kurabildiği gibi çeşitli kuruluşlarla işbirliği de yapmaktadır.

C – Milli Prodüktivite Merkezi (MPM):

1965 yılında 580 sayılı yasa ile kurulmuş olup özel hukuk hükümlerine tabi kamu kurumu niteliğinde bir kuruluştur. Verimlilik ilkelerine uygun ekonomik gelişmeye yardımcı olacak çalışmaların yapılması, kamu ve özel kesim işyerlerinde verimliliği arttıracak yöntemleri araştırıp bularak uygulama önerilerinde bulunması, verimlilikle ilgili teknik yayın, yardım, eğitim ve danışmanlık çalışmaları kurumun başlıca görevleri olmaktadır. MPM bu konularda KOBİ'lerden gelen talepleri öncelikle kabul etmektedir.

Danışmanlık hizmetleri aşağıdaki konuları kapsamaktadır:

- Verimlilik ölçme ve izleme sistemi kurulması,
- Organizasyon geliştirme ve performans artırma,
- Kadro planlaması ve iş değerlendirme,
- Özendirici ücret sistemleri ve başarı değerlendirme,
- Motivasyon yaklaşım uygulamaları,
- İşyeri yerleşim planlaması ve iş etüdü,
- Üretim ve envanter planlaması,

- Kalite yönetim ve enerji yönetimi,
- Finansman yönetimi,
- Bakım onarım planlaması,
- Ergonomi, işçi sağlığı ve güvenliği,
- Endüstriyel ilişkiler ve proje yönetimi

MPM'den alınan bilgilere göre 50 yıllık bir süre içerisinde, küçük ve orta boy işletmelere (KOBİ) özellikle genel yönetim ve üretim konularında danışmanlık hizmeti götürülmüş olup, yaklaşık 786 KOBİ'ye hizmet verilmiştir. Kurum ayrıca kurs ve seminerler düzenlemekte, çeşitli yayınlar çıkarmakta, bilgi ve uzman alışverişinde bulunmakta ve verimlilik konferansları düzenlemektedir. Bugüne kadar, kurs, seminer ve benzeri etkinlikler ile takriben 24.700 kişiye belge ve sertifika verildiği ifade edilmiştir.

Ayrıca Eximbank ve T. Halk Bankası da KOBİ niteliğindeki kuruluşlara yurtiçi ve yurtdışı kaynaklardan, kısa, orta ve uzun vadeli krediler vermektedir. Bu konu ayrı bir bölümde ayrıntılı olarak incelenmiştir

3.3 İmalat Sanayi Alt Sektörlerinde KOBİ'ler

Daha önce de belirtildiği gibi TÜİK 2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı (GSİS) sonuçlarına göre, 2002 yılında Türkiye'de 1.881.443 işletme faaliyet göstermektedir. 2005 yılında işletme sayısı 2.013.746 bulunmuştur. Tarafımızdan yapılan bir çalışmada da son beş yılın verileri değerlendirilerek sayım 2010 yılı için güncelleştirilmiştir. Buna göre 2010 yılında 2.406.720 işletme faaliyet göstermektedir. 2016 yılında ise işletme sayısı 2.892.670'dir.

Sayımda tarım dışı faaliyet gösteren ve vergi sicil kaydı bulunan tüm işyerleri kapsamıştır. Bu işyerlerinde toplam 1014.752.620 kişi istihdam edilmektedir. İşletmelerin yoğunlaştığı sektörler,

- Toptan/perakende ticaret, komisyonculuk ve tamirat 3.605.532 kişi
- İmalat sanayi 5.296.210 kişi
- Otel ve lokantalar 1.258.893 kişi
- Ulaştırma, depolama, haberleşme 1.228.896 kişi
- Gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri 555.153 kişi

olmaktadır. Bu beş sektör toplam istihdamın % 80,9'unu sağlamaktadır. İmalat sanayi istihdamı ise toplamdan tek başına % 35,9 pay almaktadır. Ancak sanayide bir kişinin istihdamı için yapılacak yatırım alt sektörlere göre değişmekle birlikte ortalama 35.400 USD'yi bulmaktadır.

Toplam işletmelerin faaliyet kollarına göre dağılımı ve her bir faaliyet alanına göre istihdam topluca Tablo 3/1'de verilmiştir. Bu Tablodan görüldüğü gibi, imalat sanayinde işletme sayısı 372.600 olup toplam işletmelerin % 12,9'unu oluşturmaktadır. Ancak istihdam yönünden ele alındığında 5.296.210 kişi toplam istihdamın % 35,9'u olmaktadır. Yani sanayi işletmeleri işyeri başına çalışan kişi olarak (14,2) pek çok faaliyet alanından fazla istihdam yaratmaktadır. İşletmelerin ortalama ölçek büyüklüğü 5,1 kişidir.

Ortalama ölçek büyüklüğü, mikro işletme boyutunu aşan sektörler şöyle sıralanabilir.

- Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri,
- Madencilik ve taş ocağı işletmeciliği,
- Radyo, TV ve haberleşme cihazları üretimi,
- Motorlu kara taşıtları (otomotiv) üretimi, yan sanayileri,
- Kimyasal madde ürünleri,
- Elektrik, gaz ve su işletmeleri,
- Kağıt ve kağıt ürünleri,
- Diğer ulaşım araçları üretimi,
- Ana metal sanayi,
- Tekstil, konfeksiyon ve deri sanayi,
- Taş ve toprağa dayalı ürünler

Tablo 3/1. İşletmelerin Sanayi ve Diğer Faaliyet Alanlarına Dağılımı ve İstihdam Değer ve Oranları (2016)

FAALİYET KOLLARI	İşletme Sayısı	Pay (%)	Çalışan Sayısı	Pay (%)	Ortalama Ölçek Boyutu
Madencilik ve Taşocakçılığı	3.019	0,1	117.368	0,8	38,9
İmalat Sanayi	372.600	12,9	5.296.210	35,9	14,2
Gıda, İçki, Tütün	41.520	1,3	685.750	1,6	16,5
Tekstil, Konfeksiyon, Deri	92.381	3,2	1.935.281	13	20,9
Ağaç ve Mantar Ürünleri (Mobilya hariç)	37.935	1,3	170.703	1,2	4,5
Kağıt ve Kağıt Ürünleri	2.660	0,1	64.904	0,4	24,4
Basın Yayın	13.565	1,3	170.703	1,2	4,5
Kok Kömürü, Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri	216	0	12.595	0,1	58,3
Kimyasal Madde Ürünleri	5.422	0,2	156.153	1	28,8
Plastik ve Kauçuk Ürünler	13.117	0,4	209.870	1,4	16
Taş ve Toprağa Dayalı Ürünler	18.513	0,7	333.234	2,2	18
Ana Metal Sanayi	9.329	0,3	195.909	1,3	21
Metal Eşya Sanayi (Mak. Teç. Hariç)	45.057	1,5	395.339	2,6	8,8
B.y.s. (*) Makine Teçizat	26.418	1	388.345	2,5	14,7
Büro, Muhasebe, Bilgi İşlem Makineleri	695	0	7.645	0	11
B.y.s. Elektrikli Makine ve Cihazlar	7.437	0,2	91.475	0,6	12,3
Radyo, TV, Haberleşme Cihazları	759	0,1	26.565	0,2	35

Tıbbi, Hassas ve Optik Aletler, Saat	2.901	0,1	52.210	0,3	19
Motorlu Kara taşıtları ve Karoseri	6.972	0,2	223.104	1,5	32
Diğer Ulaşım Araçları	1.410	0,1	23	0,2	16,6
Mobilya	46.131	1,7	296.786	2	6,4
Hurda Yeniden Değerlendirme	162	0	2.138	0	13,2
Elektrik, Gaz ve Su	5.064	0,2	116.890	0,8	23,1
İnşaat	45.601	1,6	1.267.315	8,6	27,8
Toptan ve Perakende Tic., Komisyonculuk, Tamirat	1.407.563	48,7	3.605.532	24,5	2,5
Otel ve Lokantalar	265.201	9,2	1.258.893	8,5	4,7
Ulaştırma, Depolama, Haberleşme	430.322	14,8	1.228.896	8,3	2,8
Mali Aracı Kuruluşların Faaliyetleri	28.230	1	168.400	1,1	5,9
Gayrimenkul Kiralama ve İş Faaliyetleri	132.489	4,6	555.553	3,8	4,2
Eğitim Hizmetleri	9.846	0,3	196.330	1,3	18,6
Sağlık İşleri ve Sosyal Hizmetler	48.253	1,6	203.356	1,4	4,2
Diğer Sosyal, Toplumsal ve Kişisel Hizmetler	144.482	5	737.877	5	5,1
Genel Toplam	2.892.670	100	14.752.620	100	5,1

Kaynak: TÜİK2002 GSİS

Not: 1) Bu liste GSİS'de yer alan 472 sektöre ait ayrıntılı veriler konsolide edilerek hazırlanmıştır. Daha ayrıntılı bilgilere www.tuik.gov.tr adresinden ulaşılabilir.

2) 2016'ya revizyonu tarafımızdan yapılmıştır.

(*): B.y.s.: Başka yerde sınıflandırılmamış.

2016 yılı itibarıyla toplam işletme sayısı içinde 10'dan az işçi çalıştıran mikro ölçekli firmaların payı % 94,14 olup 10-49 işçi çalıştıran küçük ölçekli firmalar toplamdan % 3,89 pay almaktadır. Orta ölçekli 50-249 işçi çalıştıran firmaların

payı % 1,19'dur. Bu itibarla Türkiye'deki işletmelerin % 99,22'si KOBİ kapsamına girmektedir. KOBİ'lerin önemli bir bölümünün de mikro ölçekli olduğu görülmektedir.

Tablo 3/2. İmalatçı KOBİ Niteliğindeki İşletmelerin Sanayi Alt Sektörlerine Dağılımı ve İstihdam (2016 Yılı)

ALT SEKTÖRLER	İşletme Sayısı		Çalışan Sayısı		Çalışan Sayısı/ İşletme Sayısı
	Adet	Pay (%)	Adet	Pay (%)	
Gıda, İçki, Tütün	41.085	11,1	410.403	12,6	10,0
Tekstil, Konfeksiyon ve Deri Üretimi	86.983	23,5	1.156.235	35,5	13,3
Ağaç ve Orman Ürünleri	38.554	10,2	123.772	3,8	3,2
Kağıt ve Kağıt Ürünleri	2.591	0,7	58.623	1,8	22,6
Basım ve Yayı	13.325	3,6	68.400	2,1	5,1
Kok Kömürü, Rafine Petrol Ürünleri	194	0,0	9.771	0,3	50,3
Kimyasal Madde Ürünleri	5.172	1,4	120.515	3,7	23,3
Plastik-Kauçuk Ürünleri	12.365	3,4	130.114	4,0	10,5
Taş ve Toprağa Dayalı Ürünler	18.495	5,0	198.315	6,1	10,7
Ana Metal Sanayi	9.236	2,5	117.160	3,6	12,7
Metal Eşya Sanayi	50.016	13,6	214.723	6,6	4,3
Makine İmalatı	25.912	7,1	218.230	6,7	8,4
Büro, Bilgi İşlem Makineleri	598	0,2	3.257	0,1	5,4
Elektrikli Makine ve Cihazlar	7.032	1,9	55.211	1,7	7,8
Radyo, TV ve Haberleşme Cihazları	696	0,2	16.286	0,5	23,4
Tıbbi, Hassas ve Optik Aletler	2.961	0,8	22.800	0,7	7,7
Motorlu Kara Taşıtları	7.032	1,9	133.316	4,1	18,9
Diğer Ulaşım Araçları	1.480	0,4	19.543	0,6	13,2
Mobilya	46.267	12,5	179.016	5,5	3,9
Hurda Yeniden Değerlendirme	146	0,0	1480	0,0	10,1
Toplam İmalat Sanayi	370.140	100,0	3.257.170	100,0	8,8

Kaynak: TÜİK 2002 GSİS, 2016'ya tarafımızca revize edilmiştir (Tablo 3/1 esas alınmıştır)

Tablo 3/1'den yapılan bir analiz ile imalat sektörü firmaları ayrılmış ve bunlardan KOBİ niteliğinde olanlar Tablo 3/2'de topluca sunulmuştur. Görüldüğü gibi KOBİ niteliğindeki imalat sanayi işletmeleri sayısı 370.140 olmaktadır. Bunlar da toplam sanayi istihdamının % 61,5'ini sağlamaktadır. Bu durumda KOBİ'lerde işletme başına düşen istihdam 8,8 kişi olmakta ve mikro işletme sınırları içinde kalmaktadır.

Tablo 3/2'nin incelenmesi ile;

- En fazla KOBİ işletme sayısı, tekstil, konfeksiyon ve deri üretiminde olup toplamdan % 23,5 pay almaktadır. Bunu metal eşya sanayi % 13,6 ve mobilya % 12,5 ile izlemektedir. Ardından gıda-içki sektörü, ağaç ve orman ürünleri gelmektedir.
- En fazla istihdam yaratan sektör yine tekstil, konfeksiyon ve deri üretimi olup toplamdan % 35,5 pay almaktadır. Bunu % 12,6 ile gıda ve içki üretimi, % 6,7 ile makine imalat sektörü izlemektedir.
- İşletmelerin ortalama ölçek büyüklükleri ele alındığında, işletme başına 50,3 kişi ile kok ve rafine petrol üretim tesisleri başta gelmektedir. Bunu 23,4 kişi ile radyo, TV imalatı ve kimya sanayi, 22,6 kişi ile kağıt, ve 18,9 kişi ile otomotiv üretim sektörü izlemektedir.
- İmalat sanayinin tamamında 370.140 KOBİ bulunmakta ve 3.257.176 kişi istihdam edilmektedir. İşletme başına işçi sayısı ortalama olarak 8,8'dir, yani mikro ölçeğe girmektedir.
- Bu Tablodan ortaya çıkan bir gerçek de bazı sektörlerde bazı sektörlerin KOBİ niteliğine daha uygun bir gelişme göstermesidir. Örneğin, hem işletme sayısı hem de istihdam büyüklükleri göz önüne alındığında konfeksiyon ve tekstil sanayi, metal eşya üretimi, mobilya üretim sanayi, ahşap ve orman ürünleri sanayi KOBİ işletmeciliğine uygun bir özellik ortaya koymaktadır. Bu işletmeler genellikle emek yoğun olup, ürün çeşitliliği olan bir karakter sergilemektedir. Dolayısıyla daha rasyonel ve esnektir.

DİE 2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı ile 2005 TÜİK verileri analiz edildiğinde ve 2010 yılı için yeniden değerlendirme yapıldığında ve de 2016 yılı için

revize edildiğinde Türkiye’de faaliyet gösteren işletmelerin büyüklüklerine (çalıştırdıkları personel sayısına) göre dağılımı aşağıda Tablo 3/3’te verilmiştir. Bu tabloda KOBİ ve Büyük İşletme ayrımı ve KOBİ’lerin kendi arasındaki dağılımı da görülmektedir.

Tablo 3/3. İşletmelerin Büyüklüklerine Göre Dağılımı (2016)

İşletme Niteliği	Çalışan Sayısına Göre İşyeri Grupları	Dağılım (%)
KOBİ	1-250	99,22
<i>Mikro</i>	1-9	94,14
<i>Küçük</i>	10-49	3,89
<i>Orta</i>	50-99	0,50
<i>Orta</i>	100-150	0,38
<i>Orta</i>	151-250	0,31
Büyük İşletme	251'den fazla	0,78

2010 yılı itibarıyla Türkiye’deki toplam işletmelerin %63,4 ferdi mülkiyet, % 19,7’si limited şirket, % 9,8’i anonim şirket ve % 7,1’i adi ortaklıktır. Bu durum aşağıda Tablo 3/4’te topluca gösterilmiştir.

Tablo 3/4. KOBİ’lerin Hukuki Durumuna Göre Dağılımı

Hukuki Durum	Dağılım (%)
Ferdi Mülkiyet	63,4
Limited Şirket	19,7
Anonim Şirket	9,8
Adi Ortaklık	7,1
Toplam	100,0

Türkiye’de işyeri yaş ortalaması ise yine TÜİK verileri değerlendirilerek Tablo 3/5’te verilmiştir.

Tablo 3/5. Sektörlere Göre İşyeri Yaş Ortalamaları (2016 Yılı)

Sektörler	Yaş Ortalaması
Madencilik ve Taşocakçılığı	13,2
İmalat	12,1
Elektrik, Gaz ve Su Dağıtım	21,9
İnşaat	11,6
Ticaret	11,4
Otel ve Lokantalar	9,5
Ulaştırma, Depolama, Haberleşme	12,9
Mali Aracı Kuruluşlar	16,3
Gayrimenkul Kiralama	13,1
Eğitim Hizmetleri	11,9
Sağlık İşleri ve Sosyal Hizmetler	12,7
Diğer Sosyal, Toplumsal ve Kişisel Hizmetler	10,6
Sektörlerin Ağırlıklı Ortalaması	11,7

Kaynak: DİE 2002 GSİS

Not: 2002–2016 TÜİK İstatistiklerinden tarafımızca hesaplanmıştır.

Tablodan görülebileceği gibi işletmelerin yaşı oldukça küçük, devinim yüksektir. Sektörler itibarıyla işyeri yaş ortalaması 9,5 ile 21,9 arasında değişmekte, imalat sanayinde 12,1 olmaktadır. Ağırlıklı yaş ortalaması ise 11,7'dir.

İllere göre işyeri dağılımı ele alındığında, 2016 yılında işyeri sayısı ve istihdamın durumu Tablo 3/7'de verilmiştir.

Tablodan görülmektedir ki işletmelerin yoğunlaştığı iller; İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Antalya ve Konya'dır. Bu altı ilde toplam işletmelerin % 43,9'u yer alırken, çalışanların da % 56,3'ü istihdam edilmektedir.

Tablo 3/6. İllere Göre İşyerlerinin Dağılımı (2016 yılı)

İLLER	İşyeri Sayısı		Çalışan Sayısı	
	Adet	(%)	Adet	(%)
İstanbul	558.285	19,3	4.234.002	28,7
Ankara	211.165	7,3	1.312.983	8,9
İzmir	196.701	6,8	1.135.952	7,7
Bursa	124.384	4,3	767.136	5,2
Antalya	109.921	3,8	501.159	3,4
Konya	98.351	3,4	354.063	2,4
Adana	75.209	2,6	354.126	2,4
Mersin	72.317	2,5	295.052	2,0
Balıkesir	57.853	2,0	280.300	1,9
Manisa	60.746	2,1	265.547	1,8
Muğla	52.068	1,8	236.042	1,6
Aydın	54.961	1,9	235.993	1,6
Kocaeli	54.960	1,9	235.993	1,6
Gaziantep	54.960	1,9	368.815	2,5
Samsun	52.068	1,8	265.166	1,8
Denizli	49.175	1,7	221.289	1,5
Hatay	53.390	1,5	177.031	1,2
Diğer İller	971.941	33,6	3.573.933	24,2
Toplam	2.892.670	100,0	14.752.620	100,0

Kaynak: DİE 2002 GSİS, 2002-2016 arası dönem tarafımızca revize edilmiştir.

4. KOBİ'LERDE SWOT ANALİZİ, GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ, TEHDİT VE FIRSATLAR, REKABET GÜCÜ

4.1 KOBİ'lerin Güçlü Yönleri

KOBİ'lerin güçlü yanları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- **Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlamaktadır:** Sektörlere göre farklılıklar göstermekle birlikte, KOBİ'ler gerek kişi başına gerekse tesis başına daha az yatırımla kurulabilmektedir. Daha önceki bölümde belirtildiği gibi; konfeksiyon, tekstil ve deri eşya üretimi; gıda ürünleri, mobilya sanayi ve madeni eşya sanayi KOBİ işletmelerinin en fazla yoğunlaştığı alt sektörlerdir. Bu sektörlerde genellikle “ölçek ve teknoloji” esnek ve ürün çeşitliliğine uygun bir niteliktedir. Kullanılan makinelerde ürün yelpazesini genişletebilmek ve pazarın talep oluşumuna göre ürün kompozisyonu değiştirebilmek mümkündür. Özellikle bu tip sektörlerde kalifiye işçi iş yerinde hızlı biçimde eğitilebilmektedir. Dolayısıyla KOBİ'ler büyük işletmelerden çok daha kısa sürede, ürün yelpazesini talebe uygun olarak çeşitlendirebilmek olanağına sahip olmaktadır.
- **Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkanı yaratmaktadır:** Mikro ölçekteki KOBİ'ler 1–9 işçi çalıştırılan bir işletme yapısına sahiptirler. Bu işçilerin % 60–70'i herhangi bir tecrübeye sahip olmayan düz işçilerdir. 9–49 işçi çalıştıran KOBİ'lerde bu oran daha da artmaktadır. Yapılan araştırmalar, kişi başına 35.000–45.000 USD bir yatırımla işyerine gerekli makine ve teçhizatı almanın mümkün olduğunu göstermektedir. Ancak makine imalat sanayi, ana metal sanayi, kimya sanayi gibi alt sektörlerde daha büyük sabit yatırım maliyetleri ile istihdam yaratmak mümkün olabilmektedir. Nihai olarak büyük şirketlere göre KOBİ'ler esnek bir yapıda olduklarından yatırımlarını da hızlı bir biçimde gerçekleştirme şansına sahiptirler.
- **Emek yoğun teknolojilerle çalışarak ve genelde düşük vasıflı eleman istihdam ederek işsizliğin aşağı çekilmesine katkıda bulunmaktadır:** Küçük işletmelerin, istihdam sorunları karşısındaki direnç düzeyleri oldukça yüksektir. Emek yoğun teknolojiler ağırlıktadır. Büyük firmalara göre % 50 daha az yatırım yaparak ve daha düşük nitelikte işçi çalıştırarak işsizliği bir

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

- **Esnek yapıları itibarıyla ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedir:** Özellikle ülkemizde ekonomik dalgalanma, bunalım ve krizler çok sık yaşanmaktadır. Bu dönemlerde alınan kararlar, kırılgan olan yapıyı daha da sorunlu bir duruma getirmektedir. 1990 yılından bu yana geçen 22 yıllık dönemde Türkiye ekonomisi beş büyük kriz ve altı önemli bunalım yaşamıştır. Bu dönemlere yönelik araştırmalar KOBİ niteliğindeki firmaların daha az etkilendiğini, küçülme ve üretim alanı değiştirme de daha hızlı davranabildiğini göstermektedir. Özellikle büyük kredi ve finansman kaynağına ihtiyaç göstermeden kabuk değiştirebildikleri gözlenmektedir.
- **Talep değişiklikleri ve çeşitliliklerine daha kolay uyum gösterebilmektedir:** KOBİ'lerin her düzeyde tüketiciye yakın olarak çalışmaları, onların tercihlerini sorunlarını hemen değerlendirerek, üretim mekanizmalarında gerekli değişikliklere hızla gitmelerini sağlamaktadır. Bu nedenle, ortamda değişimlere karşı gösterdikleri reaksiyon ve esnekliğin yüksek olması, KOBİ'leri yeniliklere daha yatkın kılmaktadır.
- **Teknolojik yenilikleri almaya esnek yapıları nedeniyle daha yatkındır:** Yapılan araştırmalar tesislerdeki makine ve donanımın değişme süresinin KOBİ'lerde daha kısa zamanda yapıldığını, özellikle NC ve CNC tezgahları yenilemede hızlı davrandıklarını ortaya koymaktadır. Hem konvansiyonel hem CNC tezgahlarla çalışan pek çok işletme, küçük ölçekli şirketler içinde daha fazla orana sahiptir. Danışmanlık hizmetleri aldıklarında ve doğru teknik seçimler yaptıklarında, bu yenilenmeler KOBİ'lerin yeniden yapılanmasını da sağlamaktadır. Bu durum onların güçlü yanlarının en başında gelmektedir.
- **Bölgeler arası dengeli kalkınmada önemli bir rol oynarlar:** KOBİ'lerin faaliyet gösterdikleri yörede, bölgenin gereksinmelerini, tüketici eğilimlerini, harcama kalıplarını, gelenek ve davranışlarını dikkate alarak teknoloji seçimi yapmaları ve istihdamı yöresel sağlamaları bölge kalkınmasına destek olmalarını da getirmektedir. Özellikle bölgenin girişimcileri o yöreye

yatırım yaptıklarında, orta vadeli bir strateji yürürlüğe konmakta ve yatırımı kısa sürede üretime geçirmek mümkün olmaktadır. Keza bölgenin insanı ile sürekli iletişim kurmak ve ihtiyaçlarını saptamak da üretimin kompozisyonunu değiştirebilme duyarlılığı sağlamaktadır. Çevrenin korunması da burada önemli kriterlerden biri olmaktadır.

- **Gelir dağılımındaki dengesizlikleri azaltır:** Ülkemizde özellikle bölgeler arası kalkınma ve refah düzeyinde önemli dengesizlikler vardır. Sanayi yatırımlarının dağılımında da bu durum büyük ölçüde ortaya çıkmaktadır. Büyük işletmeler Doğu, Güneydoğu ve Karadeniz bölgeleri ile İç Anadolu'nun doğu kesimlerinde yatırım yapmaktan kaçınmakta, büyük destek ve teşvikler istemektedir. Bu durum mevcut olan dengesizliği ve gelir dağılımı uçurumunu keskinleştirmekte ve derinleştirmektedir. Emek yoğun teknolojilerin seçilerek büyük istihdam yaratacak yatırımların yapılmaması, politik ve toplumsal sorunların artmasına ve çatışmalara sebep olmaktadır. Keza alt yapının hazır olmaması ve yan sanayinin daha gelişmiş yörelerde bulunması, büyük yatırımlar için bu bölgelerin seçimini önleyen faktörlerdir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, özellikle organize sanayi bölgeleri veya küçük sanayi siteleri içinde yer alırlarsa, bu gelişmemiş bölgeler için önemli bir kalkınma ve istihdam kaynağı olabilmektedir. Gelir dağılımının dengesizliğini azaltmada bir ölçüde katkıları da olabilmektedir. Ancak temelde, makro düzeydeki sanayi politikaları yönlendirmezse bu katkı büyük ölçüde yararlı olmamakta, geçici bir etki yaratmaktadır.
- **Bireysel tasarrufları teşvik eder:** KOBİ'lerin bölgedeki bireysel tasarrufları, özellikle sanayi alanındaki yatırımlara aktardığı, böylece önemli bir ekonomik yarar sağladığı belirtilmektedir. Bu yargı bir ölçüde doğru olmakla birlikte, önemli bir yaygınlık kazanmadığı da açıktır. Türkiye'de bir bölgede bulunan girişimci her zaman o bölgeye yatırım yapmamakta, bölgesel teşvik ve desteklere karşın daha gelişmiş yöre ve şehirlere kaymaktadır. Bu durum özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu'daki girişimci için çoğunlukla geçerli olmaktadır. Üstelik proje hazırlanmadan ve danışmanlık hizmeti almadan yapılan bu yatırımla, küçük girişimci için olumsuz sonuçlara yol açmaktadır. Ancak bazı yörelerde de girişimci yerel yapı ve karakterleri değerlendirerek, tasarruflarını küçük ve orta büyüklükte bir işletmenin kurulmasına yöneltmektedir. Özellikle gıda ve içki sanayi ağaç ve orman ürünleri sanayi, konfeksiyon ve tekstil sanayi ile hayvancılık ürünlerinin işlenmesine yönelik sanayi bu bağlamda yatırım yapılan sektörlerdir.

- **Büyük sanayi işletmelerinin destekleyicisi ve tamamlayıcısıdır:** Çeşitli faaliyetleri, farklı üretim tekniklerini kullanma sıklıkları ile küçük ve orta boy işletmeler ile büyük boy işletmeler rakip olmakta çok birbirlerini tamamlayıcısı olmaktadır. Uyum kabiliyetlerinin olması, genel ekonomik yapı içinde şüphesiz olumlu bir özelliktir. Bu özellik, kendilerine sıkıca bağlanmış küçük işletmelere sipariş veren, onlara belirli standart ve kuralları getiren, bir ölçüde pazar sorunlarını çözen büyük işletmeler için de bir garanti yaratmaktadır. Ancak yan sanayi ile ana sanayi arasındaki iş bölümü ve işbirliği yeterli düzeyde değilse, küçük ve orta işletmeler kriz dönemlerinde büyük firmalara oranla çok daha olumsuz etkilenmektedirler. Özellikle fiyatların büyük ölçüde ana firma tarafından empoze edilmesi, kar marjlarını düşürmekte ve firma büyük bir mali bunalımın içine girmektedir. Firmanın bu bağımlılıktan kurtulup yeni pazar ilişkileri içine girmesi de zorlaşmaktadır.
- **Ekonominin ve toplumsal yapının denge ve istikrar unsurudur:** Bu yargı en fazla tartışılacak olanlardan biridir. Yukarıda belirtilen tüm faktörler, KOBİ'leri ekonominin vazgeçilmez öğeleri haline getirmekte ve bir denge unsuru olarak ortaya koymaktadır. Ancak bu firmalar aynı zamanda yetersiz kaynakların israfına ve disipline edilemez yapılarıyla da üretimde dengesizliğe neden olmaktadır. Ekonominin planlama ve yönlendirme güdülerinden soyutlanması ve kamu yararının ön koşul olarak ele alınmaması halinde, sanayinin gelişmesi de bu karmaşayı arttıracak biçimde bu yörüngeye oturacaktır. Daha fazla üretim gereksiz tüketimi de hızlandıracak, özellikle tüketim malları sanayilerine yapılan yatırımları körükleyecektir. KOBİ'ler bir anlamda ekonominin vazgeçilmez yapıları ise bir anlamda da denetim altına alınamayan tüketimin de sorumlularıdır.

4.2 KOBİ'lerin Zayıf Yönleri

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin zaaflarını belirleyen zayıf yönleri, aşağıda temel özellikler dikkate alınarak belirlenmiştir.

- **Küçük ölçekli ve dağınık olmalarından dolayı verimlilikleri düşüktür:** Türkiye'de KOBİ'lerin % 95,3'ü 1-9 arası işçi çalıştıran mikro ölçekli işletmelerden oluşmaktadır. Dolayısıyla sanayi sektöründe yer alan işletmeler analiz edildiğinde, geleneksel yapının egemen olduğu aile firmalarının büyük çapta sistemin içinde var oldukları görülmektedir. Bu işletmeler gerek

yönetim, gerekse mali ve pazarlama konularında muhafazakar bir eğilim ve davranış göstermekte, verimlilik ilkelerini çoğunlukla hayata geçirememektedirler. Bazen işletmelerde yapılacak küçük değişiklik ve planlamalar dahi işletmeyi daha verimli kılabilir. Ancak işletmenin sahibi aynı zamanda yönetici de olduğundan, işletme körlüğü nedeniyle ve yeterli bilgiye sahip olamadığından, bu planlamaya gözlerini kapamaktadır. Bu verimlilik ilkelerinin bilinmemesi tüm alanlarda işletmeyi etkilemekte dolayısıyla sorunlar kısa sürede büyüyerek işletmeyi dar boğaza sokmaktadır.

- **Pazar ve sektör bilgileri yetersizdir:** KOBİ'ler genel olarak yaptıkları ürünün iç pazardaki talebini, rakiplerini, bunların pazar payını, talebin yıllara göre trendini bilmeden imalat yapmaktadırlar. Keza bu ürünün ithalat ve ihracatı, dünya pazarlarındaki durumu da yeterli ölçüde bilinmemektedir. İç ve dış pazar araştırmaları ile imalat yapılan sektörün etüdü KOBİ'ler açısından büyük önem taşımaktadır. Böylece el yordamıyla hareket edilmeyecek, bu bilgilere göre karar mekanizmaları işleyecektir. Özellikle mikro işletmeler açısından pazar ve sektör araştırmaları yaptırmak, maddi yapılarını zorlayacaktır. Ancak KOSGEB yardım ve desteklerinden yararlanılarak, bu bilgilere ulaşmak mümkündür.
- **Teknik bilgileri yetersizdir:** KOBİ'ler arasında en büyük teknik bilgi yetersizliği mikro işletmelerde olmaktadır. Genel olarak geleneksel yapı ve teknik düzey, kaliteli ürün yapılmasına engel teşkil etmektedir. Bu firmalarda yönetici aynı zamanda işletmenin sahibidir. Çalışan işçiler nitelikli değildir, teknik bilgileri yetersiz olduğundan tezgah kullanımında, takım ve aparat değişiminde hatalar yapılmaktadır. Malzeme seçiminde ve temininde kalifikasyon aranmadığından, ürünün kalitesi de düşmektedir. Bu durum kısa süre içinde değiştirilebilir bir özellik göstermemekte, ancak eğitim ve kalifiye eleman istihdamı ile çözümlenebilmektedir.
- **Teknoloji düzeyleri genellikle düşüktür:** hangi sektörde faaliyet gösterirlerse göstetsinler küçük ve orta ölçekli işletmelerde genel olarak teknolojik düzey düşüktür. Özellikle konfeksiyon ve tekstil ürünleri ile gıda ve içki sanayinde üretim yapan pek çok KOBİ, emek yoğun teknolojilere dayanmaktadır. Bu durum özellikle kaliteyi etkilemekte, maliyetleri belli ölçüde düşürse bile küresel rekabette dezavantaj olarak ortaya çıkmaktadır.

- **Yönetim ve organizasyonda zafiyet bulunmaktadır:** KOBİ'lerde en büyük sorunlardan biri yönetim zafiyetidir. Yönetici (veya firma sahibi) geleneksel yapıyı devam ettirmekle, pek çok alanda karar almakta zorlanmakta, sektördeki ve pazardaki değişimleri izleyememektedir. Aile şirketleri veya geleneksel yapılanmada aile sorunları firmayı da etkilemektedir. Mali yapının denetlenememesi, işletme sermayesinin yetersizliği, malzeme tedarikinde geleneksel ilişkilerin hala sürdürülmesi en büyük açmazlar olmaktadır. Özellikle mikro işletmelerde ve küçük firmalarda organizasyon planı yoktur, olsa bile işletilememektedir. Görev ve sorumluluklar tanımlanmamış veya net bir biçimde ayrılmamıştır. Bu durum yetki karmaşasına neden olmakta, yapılacak işlere ilişkin kararlar delege edilememektedir. Yönetim zaafları yöneticiler tarafından bilinmesine karşın, hiyerarşik nedenlerle sorunlar görmezlikten gelinmektedir.
- **Pazarlama ve tanıtım konusunda alt yapı ve bilgi eksiklikleri vardır:** Günümüzde pazarlama, stratejik bir planlama ile kısa dönemli bölgesel ve ülke boyutunda politikaları içermektedir. Pazarlama giderek daha fazla bilgi ve araştırma gerektiren bir disiplin haline gelmektedir. Firmanın ve ürünlerin etkin bir biçimde tanıtımı, pazarlamada araçlardan sadece biri olup önem taşımaktadır. Reklam, promosyon, web sitesi oluşturulması ve güncelleştirilmesi firmanın pazarda var olması için zorunludur. KOBİ'ler, giderek karmaşıklaşan ve rekabeti zorlayan pazarlamada alt yapıyı kuramamışlardır. Bilgi eksiklikleri önemli boyutlardadır. Yan sanayi olarak çalışanlar için bu eksiklikler önemli değildir. Ancak doğrudan dağıtım yapanlar ve bayi teşkilatı bulunanlar için pazarın günü gününe izlenmesi gerekmektedir. Bu konuda KOBİ'lerin e-ticaret yapılanmasına girmeleri, pazarlar ve firmalar düzeyinde veri tabanı oluşturmaları gerekli olmaktadır.
- **Ürettikleri ürün ve hizmetin kalitesi genellikle düşüktür:** KOBİ'ler için en büyük sorunlardan biri "maliyet-kalite" optimizasyonudur. Maliyetlerin düşük olması pazarlamada önemli bir avantaj getirmekte, ancak kalitenin de düşük olması bu avantajı tersine çevirmektedir. Ürün veya hizmetin bu niteliği, yerel pazarda bir ölçüde giderilebilmekte, ancak ulusal pazarlarda ve ihracatta dezavantaj olmaktadır.
- **Standartlara uygun üretim yapmadıkları için ihracat potansiyelleri düşüktür:** KOBİ'ler özellikle dış pazarlar için önemli olan CE-işareti, ISO-

14000 (çevre belgesi), ISO 9000 (kalite güvence standart belgesi) ve benzeri belgelere sahip olsalar bile, standartlara uygun üretim yapmakta zorlanmaktadır. Rekabetçi, global dünya pazarlarında hatta iç pazarda başarılı olabilmek için asgari düzeyde bir Kalite Güvence Sistemi'nin geliştirilmesi gerekmektedir. Bu belgelendirme ve akreditasyon için KOSGEB tarafından verilen KOBİ destek ve yardımları söz konusudur. İşletmeler bu desteklerden yararlanmaları ve kaliteyi yükseltmeden fason üretim bile yapacak düzeyi tutturamazlar. Bu nedenle, özellikle 1-49 işçi çalıştıran küçük işletmelerin ihracat potansiyeli düşük olmaktadır.

- **Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) bünyesindeki KOBİ yapılanmalarında problemler mevcut olup, bu konudaki mevzuat engelleyicidir:** Bu konudaki mevzuat (DTM, İhracat 2004/4 Sayılı Tebliğ), KOBİ'lerin ihracat yapabilmelerine yönelik bir örgütlenme modeli Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDTŞ) sunmaktadır. Buna göre 1-200 arasında işçi çalıştıran;
 - a) Normal Yörelerde: en az 10 KOBİ'nin bir araya gelmesiyle ve en az 500.000 TL sermayeli anonim şirket kurarak
 - b) Kalkınmada Öncelikli Yörelerde: en az 5 KOBİ'nin bir araya gelmesiyle ve en az 250.000 TL sermayeli anonim şirket kurarak

Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDTŞ) olarak ihracat teşviklerinden yararlanabilmektedir. SDTŞ'nin KOBİ niteliğindeki her bir ortağının sermaye payı, toplam şirket sermayesinin, Normal Yörelerde % 10'unu, Kalkınmada Öncelikli Yörelerde % 20'sini geçemez. Ancak hem şirketin kurulması, hem de teşvik araçlarından faydalanmak bir dizi bürokratik işlemin tamamlanmasını gerektirmektedir. Bu konuda deneyimli bir uzman kadronun çalışması ve formaliteleri eksiksiz yerine getirmesi gerekmektedir. Bunlar yapılsa bile her teşvik kademesinde, özkaynaklardan harcanmak üzere firmaların bir fon oluşturmaları da zorunludur. Henüz koordineli ve disiplinli çalışmayı öğrenememiş, ortak etkinlik misyonuna sahip olmayan KOBİ'ler için bu tip şirketlerin yaşama geçip, kurumsallaşması olanaksız görünmektedir.

- **Rekabet güçleri düşüktür:** KOBİ'lerin küresel rekabet içinde yer alıp, özellikle özgün ürün imal etmeleri bugün için zor görünmektedir. KOBİ'lerin iç ve dış büyük şirketlerden fason üretim almaları halinde, daha az rekabet zincirine girdikleri gözlenmektedir. Sipariş ana şirketin belirlediği

norm ve fiyat skalasında yapıp, teslim edilmektedir. Ancak burada da şu tehlike mevcuttur. Ana firma giderek fiyatları düşürmekte ve KOBİ'leri düşük kar marjları ile çalışmaya zorlamaktadır. Küçük firmaların pazarlık edebilme şansı yoktur. Zira yedekte başka KOBİ'ler alternatif olarak beklemekte ve daha düşük fiyata razı olmaktadır. Bu "fason işletme" mantığının çok bilinen Tablosudur. Ayrıca bu kar marjlarına razı olursa bile, politik ve ekonomik dalgalanmalar da ana şirketin siparişi iptal etmek riskini her an ortaya çıkarabilmektedir. Dolayısıyla "rekabet gücünün" düşüklüğü KOBİ'lerin birincil sorunudur.

- **Özkaynakları yetersiz olup, mali dalgalanmalara bağlı olarak zaman içinde erozyona uğramıştır:** KOBİ'ler hem yatırım hem de işletme dönemlerinde finansman kaynağı bulmaktan şikayet etmektedirler. KOBİ'lere kredi veren kuruluşlar hem az sayıdadır hem de yeterli krediyi verecek performansla sahip değildirler. Küçük ve orta ölçekli işletmeler kredi alabilmek için pek çok şartı yerine getirmek, bürokratik engelleri aşmak ve beklemek zorundadırlar. Yapılan araştırmalar, Türkiye'de KOBİ'lerin tüm kredilerden aldıkları payın % 13-17 arasında olduğunu saptamaktadır. Bu durumda gerek yatırım yapmak gerekse işletme sermayesi sağlamak için en önemli kaynak özsermaye olmaktadır. Bu noktada KOBİ'ler yine büyük sorunlarla baş başa kalmakta, özsermayeleri yeterli olmadığından gerekli yatırımları yapamadıkları gibi, işletme sermayesi temininde de güçlük çekmektedirler. İşletme sermayesi olmayan veya bunu kredili satışlarla sağlayan pek çok KOBİ bulunmaktadır. Bu durum malzeme tedarikinde, işçi ücretlerinin karşılanmasında, stok maliyetinde ve diğer maliyet unsurlarında sorunlar çıkarmaktadır. Bir kere dar boğaza girilince, bunu aşmak zorlaşmakta ve kısır döngü meydana gelmektedir.
- **Yatırımlarını geliştirmekte zorlanmaktadırlar:** KOBİ'lerin tevsîyatı yapmaları, dar boğaz giderici ve modernize yatırım çalışmalarına girmeleri veya yeni bir yatırım planlamaları oldukça zordur. Özkaynakları yetersiz olduğundan bir finansman kaynağı olarak kullanılmamakta, kredi almaları da hem teminatlar açısından hem de süre olarak imkansız bir Tablo çizmektedir. Yukarıdaki madde de bu hususlar açıklanmış, ayrıca ilgili bölümde ayrıntılar verilmiştir. Keza bu işletmelerin yeterince kurumsallaşmamaları, sermaye piyasasından kaynak temin etmelerini de mümkün kılmamaktadır.

4.3 Tehdit ve Fırsatlar

KOBİ'lere yönelik tehditler, değişen rekabet koşullarının ortaya koyduğu küresel ekonomiden kaynaklanmaktadır. Bunlar aşağıda özetle verilmektedir.

- **Dünya ekonomisinin globalleşmesi, sermaye dolaşımının büyümesi ve hızlı sirkülasyona girmesi:** Bu durum, bir sektör içinde yer alan KOBİ'lerin karşısına bir başka ülkedeki veya ülkelerdeki KOBİ'leri koymaktadır. Ana firma satış ve üretim koşullarını istediği kriterlere göre belirlediği fiyattan şirketlere empoze etmekte, kısacası onları baskılamaktadır. Bu ise rakipleri çoğaltmakta, kar marjlarını düşürmekte, yaşam alanını daraltmaktadır.
- **Küresel iletişim ve küresel rekabetin artması:** iletişim ve bilişim teknolojisinin gelişmesi ile üretim, yönetim, pazarlama ve satış kavramları ve uygulamaları olağanüstü bir değişime uğramıştır. Dünyanın herhangi bir yerinde herhangi bir sektördeki hareketleri izlemek ve buna göre strateji ve taktikleri çizmek mümkündür. Bunun için de kalifiye yönetici ve personele ihtiyaç duyulmaktadır. Ayrıca bu teknolojinin gereği olan ekipmanları, asgari düzeyde de olsa firma alt yapısını oluşturacak biçimde hazır bulundurmak zorunludur. Küresel rekabet KOBİ'leri yeni tedarik sistemlerini (e-pazarlama) öğrenip, uygulamaya yönlendirmektedir. Bunu yapamayanlar büyük bir "dışlanma" tehdidi ile karşı karşıya kalmaktadır.
- **Ekonomik bloklar ve serbest ticaret bölgeleri yoluyla, ya da gümrük birlikleri biçiminde ortaya çıkan uluslararası ekonomik gelişmeler:** Ülkeler arasında ortaya çıkan bu anlaşmalar KOBİ'lerin pazarlama perspektifini değiştirmekte, talebin karşılanması veya yön değiştirmesi firmaları etkilemektedir. Örneğin Gümrük Birliği'nin 1995'den sonra ihracatın ve ithalatın kompozisyonunu değiştirmesi tüketici eğilimlerinin ithal mallarına kaymasını getirmiş, böylece tüketim malları üreten KOBİ'lerin fiyat ve kalite anlayışı yeniden biçimlenmiştir.
- **Dünya pazarlarında yeni ekonomik güçlerin ortaya çıkması:** Burada en önemli faktör Uzakdoğu ülkelerinin durumudur. Japonya, Güney Kore, Çin ve Hindistan öncelikli küresel rekabeti körükleyen güçler olarak Pazar paylarını yeniden belirlerken, son beş yıldan bu yana Tayvan, Malezya, Tayland, Endonezya gibi ülkeler de önemli rakipler olarak görünmektedir. Özel-

likle Çin hemen her sektöre girmiş, büyük çapta yabancı sermaye yatırımına sahne olmuş, aynı zamanda fason üretici olarak bütün küçük ve orta ölçekli şirketleri etkilemiştir. Bazı orta ölçekli firmalar ürün yelpazesinde Çin mallarını sunmakta, bazı şirketler ise Çin'e fason üretim yaptırmaktadırlar. Bu durum tüm KOBİ'leri etkileyen bir tehdit olarak ortaya çıkmaktadır.

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

KOBİ'lerin fırsatları ise vazgeçilmez temel özelliklerinden gelmektedir ve aşağıda ana başlıklar olarak belirtilmiştir.

- Büyük sanayilerin ve ana şirketlerin fason imalat yaptırabilecekleri kuruluşlar KOBİ niteliğindeki işletmeler olmaktadır.
- Avrupa Birliği'nin KOBİ'ler için şemsiye programları, destekleri ve hibeleri ile kredileri yıldan yıla artarak ülkelere (Türkiye dahil) tahsis edilmektedir. Bunlar çeşitli fonlar olarak KOSGEB ve/veya yatırımcı bankalar kanalıyla KOBİ'lere kullanılmaktadır. Krediler düşük faizli, uzun vadeli yatırım kredileri olarak verilmektedir. Ancak mikro işletmelerin bu fonlardan yararlanması zor görünmektedir. Bu kredilerde şans 50-250 işçi çalıştıran orta ölçekli işletmelerden yana olmaktadır. Bu işletmeler belgelendirilmiş, yatırım ve işletme sermayesi için özkaynak tahsis edebilen, teminat verebilen, ürün yelpazesi geniş kurumsallaşmış firmalardır. Dolayısıyla mevzuatı ve destek-kredi-teşvik kanallarını izleyebilmektedirler. Belirli ölçüde AR-GE alt yapıları vardır ve özgün ürün tasarlayabilme imkanına sahip bulunmaktadırlar. Yatırımcı bankaların istedikleri kontr-garantileri verebilmektedirler.
- Ayrıca Avrupa Araştırma Alanı Çerçeve Programları ile KOBİ'lere AR-GE projelerinde önemli bir destek fonu ayrılmıştır. Yedinci Çerçeve Programı'nda bu miktar 3,2 milyar Euro civarındadır. Sekizinci Çerçeve Programı ise daha kapsamlıdır. Ancak bu projeler için üniversite, KOSGEB ve AB

ülkelerinin KOBİ'leri ile işbirliği gerekmektedir. KOBİ'ler ortak çalışma misyonuna sahip olmadıkları ve bu alana yönelik bir kadrolaşma yapmadıkları için fonlardan yararlanamamaktadırlar. Ancak önümüzdeki dönem AR-GE fonları bir fırsat olarak değerlendirilmeli ve KOBİ gündemine alınmalıdır.

- Yeni pazar olanaklarının ortaya çıkması, Doğu Avrupa, Türki Cumhuriyetler, Rusya ve Kuzey Afrika ile geniş çapta ilişkilerin kurulması KOBİ'ler için bir fırsat olarak değerlendirilebilir. Burada KOSGEB ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, Sektör Dernekleri kanalıyla tanıtımlar yapılabilir, fuarlara katılım sağlanır ve dış ofisler açılabilirse, hem teşviklerden yararlanmak hem de yeni pazarlara girmek mümkün görülmektedir. Üstelik bu ülkelerle ilk kez bir çalışma başlatılmayacak, yalnızca başlamış olan çalışmalar kurumsal hale getirilecektir.

4.4 KOBİ'lerin Rekabet Gücü

KOBİ'ler içinde pek az işletme (toplam işletmelerin % 8'i kadar) doğrudan ihracat yapmaktadır. İhracatı kısıtlayan, rekabeti zorlaştıran, makro ve mikro düzeyde bir hayli faktör bulunmaktadır. Bunlardan bir kısmı doğrudan KOBİ nitelikleri ile ilgili olup daha önceki alt bölümlerde ele alınmıştır. Bunlar başlıklar halinde verilirse;

- Yönetsel,
- Yapısal
- Finansal

olarak belirlenebilir.

Yapılan araştırmalar KOBİ'lerin ihracattan yalnızca % 15 oranında pay aldığını ortaya koymaktadır. Bu durum KOBİ'lerin henüz küresel rekabette var olmadıklarını belgelemektedir. İhracat konusu daha sonraki bölümde ele alınacağından burada ayrıntıya girilmemiştir.

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (KOBİ'ler)

5. KOBİ'LERDE KATMA DEĞER, YATIRIM, KREDİ TEŞVİK VE DESTEKLER

KOBİ'lere ilişkin katma değer, yatırım, kredi, teşvik ve destekler konuları aşağıda incelenmiştir.

5.1 Katma Değer ve Yatırım

İşletme büyüklükleri esas alınarak yine DİE 2002 GSİS verileri ve TÜİK 2002–2010 verileriyle ve MMO 2016 yılı çalışması ile imalat sanayi işletmelerinin sayısı, çalışanların sayısı ve katma değer ile bunların işletmelere göre payları Tablo 5/1'de verilmiştir.

Tablo 5/1. İmalatta KOBİ'ler ile Büyük İşletmelerin Katma Değer Tablosu, İşletmelere Göre Kıyaslaması (2016)

Sanayi Ölçeği	İşletme Sayısı		Çalışan Sayısı		Katma Değer (*) (Milyon TL)	Katma Değer Payı (%)
	Adet	Payı (%)	Adet	Payı (%)		
Küçük Ölçekli (1-49)	365.697	98,1	2.383.294	45,0	21.417,5	12,8
Orta Ölçekli (50-250)	4.443	1,2	873.876	16,5	23.592,5	14,1
Toplam KOBİ (1-250)	370.140	99,3	3.257.170	61,5	45.010,0	26,9
Büyük Sanayi (250 +)	2.460	0,7	2.039.040	38,5	122.313,0	73,1
Toplam İmalat Sanayi	372.600	100,0	5.296.210	100,0	167323,0	100,0

Kaynak: DİE 2002 GSİS Tablosunun 2016 yılı revizyonundan yararlanılarak katma değer hesabı yapılmıştır.

(*) Cari fiyatlarla

Tablodan görüldüğü gibi KOBİ'ler 370.140 işyerine sahip bir sanayi işletmeler bütünü oluşturmakta ve imalat sanayi istihdamının % 61,5'ini gerçekleştirmektedir. Buna karşılık katma değerde ancak % 26,9'luk bir paya sahiptir. Büyük

işletmeler ise (2.460 adet) işletme sayısında % 0,7 ve istihdamdan % 39,5 pay alırken katma değer % 73,1'ini yaratmaktadır. Bu durum KOBİ efsanesinin istenilen boyuta bir ekonomik katkı sağlamadığını açık olarak ortaya koymaktadır.

Bu Tablo ikinci bir değerlendirmeye tabi tutularak Tablo 5/2'de işletme büyüklüklerine göre kişi başına katma değer ve tesis başına katma değer göstergeleri verilmiştir.

Tablo 5/2. İmalatta KOBİ'ler ve Büyük İşletmelerde, İşletme Büyüklüğüne Göre Katma Değer Göstergeleri (2016)

Sanayi Ölçeği	İşletme Sayısı	İşletme Başına Katma Değer (TL)	Çalışan Sayısı	Çalışan Başına Katma Değer (TL)
Küçük Ölçekli (1-49)	365.345	58.566,2	2.383.294	8.986,5
Orta Ölçekli (50-250)	4.443	5.310.038,0	873.876	26.997,5
KOBİ (1-250)	370.140	121.602,6	3.257.170	13.818,7
Büyük İşletme (250 +)	2.460	49.720.732,0	2.039.040	59.985,6
Toplam İmalat San.	372.600	449.068,0	5.296.210	31.593,0

Kaynak: DİE 2002 GSİS, Tablosunun 2016 yılı revizyonundan yararlanılarak katma değer hesabı yapılmıştır.(1 Dolar=2,95TL)

Tablodan görüldüğü üzere 1–49 işçi çalıştıran küçük işletmeler tesis ve çalışan başına oldukça düşük katma değere sahiptir. Orta ölçekli işletmelerde katma değerler tesis başına 1.860.013 USD, kişi başına ise 10.274 USD olmaktadır. Bu değerler büyük işletmelerde yükselmektedir. KOBİ ortalamaları, tesis başına katma değer için 41.222 USD ve çalışan kişi başına ise 4.703USD olmaktadır. Avrupa ülkeleri ele alındığında bu değerler 4-6 misli bir artış göstermektedir. Buradan KOBİ'lerin genel olarak düşük katma değerli ürünler imal ettikleri ortaya çıkmaktadır. Bu durum KOBİ'lerin fason imalat yaptıklarının da göstergesidir.

Tablo 3/1'de belirtilen imalat sanayi sektörlerinden işletme sayısı ve istihdam gücü açısından en yoğun sektörler:

- Tekstil, konfeksiyon ve deri ürünleri,
- Gıda, içki ve tütün ürünleri,
- Mobilya üretimi,
- Metal eşya sanayi,
- Makine imalat sanayi

olmaktadır.

Bu sektörlerin KOBİ katma değeri içindeki payları Tablo 5/3'te verilmiştir.

Tablo 5/3. İmalatçı KOBİ'lerde Yaratılan Katma Değerin Sektörel Olarak Dağılımı (2016)

İmalat Sanayi Sektörü	İşletme Sayısı	Çalışan Sayısı	Katma Değer Payı (%)
Tekstil, Konfeksiyon, Deri	86.983	1.156.235	19,9
Gıda, İçki, Tütün Ürünleri	41.085	410.403	16,3
Mobilya	46.267	179.016	6,1
Metal Eşya Üretimi	50.016	14.723	13,2
Ağaç ve Orman Ürünleri	38.554	123.772	7,3
Makine İmalatı	25.912	218.230	16,1
Diğerleri	81.323	894.791	21,1
Toplam	370.140	3.257.170	100,0

Kaynak: MMO KOBİ Komisyonu

Bu Tablodan görüleceği gibi altı ana sektör toplam katma değerden % 78,9 oranında pay almaktadır. En fazla katma değer, tekstil, konfeksiyon ve deri üretiminde % 19,9 yaratılmakta, bunu gıda, içki ve tütün üretimi, makine imalatı ve metal eşya üretimi izlemektedir. Burada özellikle üzerinde durulması gereken nokta, bazı sektörlerde büyük işletmeler egemen olduğundan (petro-kimya ve petrol ürünleri, otomotiv, kimya sanayi v.s.) buralarda KOBİ'ler tarafından önemli bir katma değer yaratılmamaktadır.

KOBİ'lerin yatırım durumu ele alındığında öncelikle bazı önemli noktalar üzerinde durmakta yarar vardır:

- Son beş yılın ortalaması ele alındığında, KOBİ'ler sabit yatırım maliyeti olarak cari fiyatlarla toplam imalat sanayi yatırımlarının % 26,3'ünü gerçekleştirmiştir.
- Yine son beş yılda bu yatırımların kaynak yönünden araştırması yapıldığında, finansmanın % 34'ünü özkaynaklardan, % 31'ini kısa vadeli krediler ve geri kalan % 31'ini ise orta/uzun vadeli kredilerden sağlamışlardır. Bu durum yatırımlarda KOBİ'lerin önemli bir dar boğaz içinde olduklarını göstermektedir.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde işletme başına düşen yatırım miktarı 120–130 bin USD'yi aşmamaktadır. Bu yatırımların büyük bir bölümü de 50–250 işçi çalıştıran orta ölçekli işletmeler tarafından yapılmıştır. Mikro ölçekteki 1–9 işçi çalıştıran işletmelerde ancak dar boğaz giderme ve/veya yenileme yatırımları yapılmakta (ortalama beş yılda bir), bu yatırımların finansmanı özsermaye veya kısa vadeli kredilerle karşılanmaktadır. Bu durum “teknolojik yetersizliğin” nedenini ortaya koymaktadır.
- KOBİ'ler özellikle kredi bulmakta büyük zorluk çekmektedirler. KOBİ'ler için tahsis edilmiş krediler, çoğunlukla teminat karşılığı verilmekte veya getirilecek makine veya teçhizata ipotek konulmaktadır. Ayrıca kredinin tahsis edilmesi oldukça uzun zaman almaktadır. Bu durum sabit yatırımların daha kısa sürede ve istenilen büyüklükte yapılmasını önlemektedir.

İmalat sanayindeki KOBİ'lerin ve büyük işletmelerin sabit yatırımlarının işletme büyüklüğüne göre dağılımı Tablo 5/4'te verilmiştir.

Tablo 5/4. İmalat Sanayindeki KOBİ'ler ve Büyük İşletmelerde Sabit Yatırımların Dağılımı (2016)

Sanayi Ölçeği	Yatırımın Cinsi	Yatırımın Dağılımı (%)
Küçük Ölçekli (1-49)	Çoğunlukla darboğaz giderme yenileme	6,5
Orta Ölçekli (50-250)	Yenileme, tevsi ve modernizasyon	22,3
Toplam KOBİ (1-250)		28,8
Büyük İşletme (250 +)	Yeni yatırım ve tevsi, modernizasyon	71,2
Toplam İmalat Sanayi		100,0

Kaynak: İstatistiklerinden analizlenerek ve son beş yılın USD olarak ortalama değerleri alınarak bulunmuştur.

5.2 KOBİ'lerde Kredi, Teşvik ve Destekler

Türkiye sanayinde işletme sayısı ve istihdam gücü yönünden önemli bir yere sahip bulunan küçük ve orta ölçekli işletmeler finansman kaynakları ve kredi kullanımı söz konusu olduğunda olumsuz bir Tablo sergilemektedir. KOBİ'lerin toplam banka kredilerinden aldıkları pay tam olarak hesaplanamamıştır. Bu konuyu BDDK son beş yıllık raporlarında ayrı ayrı ele alınmış ve bulunan değerler oransal olarak karşılaştırılmıştır

BDDK'nın son beş yıllık raporlarında bir KOBİ'ye ortalama 48.000 TL kredi düşmektedir. Burada son iki yıldaki kredi kullanımının artırılmasıyla toplam krediler içindeki pay da artmıştır.

2005 yılından itibaren 67 milyar TL kredi verilmiştir. Bu kredilerin çoğunluğu darboğaz giderme ve işletme kredileridir.

Bir kıyaslama yapmak amacıyla, seçilmiş bazı ülkelerle Türkiye'deki KOBİ'lerin toplam kredilerden aldıkları paylar Tablo 5/5'te sunulmuştur.

Tablo 5/5. Türkiye KOBİ'leri ile Seçilmiş Ülke KOBİ'lerinin Toplam Kredilerden Aldıkları Paylar (2016)

Ülkeler	KOBİ Kredileri Payı (%)	Vade	Faiz Oranı
ABD	39,8	Uzun	Düşük
Almanya	37,1	Orta	Düşük
Hindistan	25,3	Orta	Normal
Japonya	54,1	Uzun	Düşük
İngiltere	28,0	Orta	Düşük
Güney Kore	51,0	Orta	Düşük
Fransa	50,3	Orta	Normal
İtalya	37,0	Uzun	Düşük
Yunanistan	23,0	Uzun	Normal
Türkiye	19,0	Orta	Normal

Kaynak: EIB Information Bulletin 2017

Bu Tablodan görülmektedir ki KOBİ'lerin kullandıkları banka kredilerinin en düşük seviyede olduğu ülke Türkiye'dir. Hindistan'da bile bu oran % 25'i bulmaktadır.

Bankaların kaynaklarından KOBİ'lere düşük pay ayırmaları pek çok nedenlere dayanmaktadır.

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

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

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

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

düşük firmalara kullandırılan kredinin maliyeti artacaktır. Bu konu kadar önem taşıyan diğer bir faktör de kredi teminatı olarak bugüne kadar kabul edilmekte olan müşteri çek ve senetleri ile firma ortak ve grup şirketlerinin kefaletleri, Basel I'de olduğu gibi, Basel II'de de teminat olarak kabul edilmemektedir. Özellikle Türkiye'de yaygın olarak kullanılmakta olan bu teminatlarla ilgili tartışmalar halen devam etmekte olup bu konuda henüz bir mutabakat sağlanmamıştır. Ancak 2009 yılından itibaren ileri yöntemlere geçme başvurusu yapan bankalar müşteri çek ve senetleri ve kefaletleri resmi hesaplamalarında kullanabileceklerdir.

Basel II'de yıllık toplam cirosu 50 milyon Euro'nun altında olan firmalar KOBİ olarak tanımlanmakta ve kullandıkları nakdi ve gayri nakdi kredilerin toplamı 1 milyon Euro'nun altında kalanlar "Perakende KOBİ" aşanlar ise "Kurumsal KOBİ" olarak sınıflandırılmaktadır.

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

Banka kredisi kullanmakta, KOBİ'lerin karşılaştıkları en önemli sorunlardan biri bankaların istediği teminatı verebilecek durumda olmamalarıdır. Bu soruna bir çözüm getirmek üzere "Avrupa Yatırım Fonu (AYF)-European Investmet Fund (EIF)" anlaşmalarının bankaların vereceği krediler için KOBİ'lere kefil olmakta ve bankaya gerekli teminatı vermektedir.

KOBİ'lere yönelik kredi ile ticari ürün ve hizmet veren bankalar ve kredi programları aşağıda verilmiştir.

- a) Halk Bankası: Esnaf, sanatkar ve KOBİ'lerin kredi ihtiyaçlarının karşılanması için kurulan HALK BANKASI, bu alanda önemli bir deneyime ve geniş bir bayi ağına sahiptir. KOBİ'lere ulaşmak için de portföyünü oldukça geniş tutmaktadır. Uygulanan ekonomik program çerçevesinde yeniden ya-

pılandırma çalışmalarını tamamlayan HALK BANKASI, en hızlı ve disiplinli çalışan kredi kuruluşlarından biridir.

Oldukça geniş bir kredi çeşitliliğine sahip olan Halk Bankası'nın sanayi KOBİ'lerine yönelik kredi ve destekleri aşağıda ayrıntıya girilmeden özet olarak listelenmiştir:

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

Halk Bankası KOSGEB, TOBB, ATO (Ankara Ticaret Odası), ASO (Ankara Sanayi Odası) ve BTSO (Bursa Ticaret ve Sanayi Odası) ile işbirliği

yapmakta ve KOBİ'lere yönelik olarak; İnternet Bankacılığı, Üye İşyeri, Ticari Kredi Kartları, Portföy Yönetimi gibi destek hizmetleri de sunmaktadır.

- b) Diğer Ticari Bankalar: Akbank, Garanti Bankası, ING Bank, Alternatifbank, TEB, Finansbank ve Vakıfbank da KOBİ'ler için çok çeşitli kredi paketleri sunmakta ve bunların yanında destek hizmetleri vermektedir. Bazı bankalar krediler dışında yönetim danışmanlık desteği ve belirli firmalardan yapacakları mal ve hizmet alımlarında tenzilat sağlayan kampanya paketleri de sunmaktadır. Bu bankaların KOBİ kredi program ve destekleri bankadan bankaya farklılıklar göstermekte ve günün şartlarına göre güncellenmektedir. Bu nedenle burada tek tek ele alınıp ayrıntıya girilmemiştir.
- c) Yurtdışı Kaynaklı Krediler: Avrupa Yatırım Bankası (AYB), Fransız Kalkınma Ajansı (FKA) ve Dünya Bankası (DB) tarafından yatırım projelerinin sabit yatırım ve işletme kredisi ihtiyaçlarını karşılamak üzere Halk Bankası kanalıyla verilen kredilerdir.
- d) Küçük İşletmeler Kredi (SELP) Programı: AB kaynaklı bu kredi programı, 2003 yılında başlatılan ilk aşamada Avrupa İş Merkezleri'nin açıldığı İzmit, Gaziantep ve İzmir kentlerini kapsayan bir pilot çalışma şeklinde sürdürülmüştür. 2008'de ikinci aşama başlatılmış ve kapsamı genişletilerek gelişmekte olan 49 ilde uygulamaya konulmuştur. Kredi programının toplam bütçesi 75,8 milyon Euro olup, geri dönen krediler ana bütçeye eklenerek sürekli artan bir fon oluşturulması öngörülmektedir. Bu kredi programları, 2009-2011'de toplam bütçeyi artırarak uygulamalarını sürdürmüşlerdir. Burada 1-50 işçi çalıştıran ve maddi varlığı 1 milyon Euro'yu aşmayan işletmeler belirlenen bankalara doğrudan başvurabileceklerdir. Projede yer alan özel bankalar; Akbank, Garanti Bankası, İş Bankası ve Şekerbank olarak belirlenmiştir. Alman Kalkınma Bankası ile Hazine Müsteşarlığı'nın uygulamacısı olduğu bu kredinin üst limiti işletme başına 50.000 Euro olarak saptanmıştır. Bilahare 75.000 Euro'ya çıkarılmıştır.
- e) Orta Ölçekli İşletmeler için Kredi Programı: 50-150 işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 50 milyon Euro'yu aşmayan işletmeler bu program kapsamına alınmıştır. Program toplam bütçesi 30 milyon Euro olup, tesis başına maks-

mum limit 250.000 Euro olmaktadır. Sektör kısıtlaması yoktur. AB kaynaklı bir program olup iş geliştirme amaçlı bir KOBİ kredisidir.

Küresel rekabet içinde KOBİ'lerin maliyet-kalite optimizasyonu yaparak, dünya pazarına çıkmaları oldukça zor görünmektedir. Rekabet sürecinde KOBİ'leri;

- Kurumsal stratejiler oluşturmak,
- Teknoloji ve ürün geliştirmek, tasarım yapmak,
- Kalite sistemleri kurmak ve akredite olmak,
- İşlevsel bilgi kaynaklarına ulaşmak,
- Üretimi planlamak, stok ve tedarik sistemlerini maliyeti düşürecek biçimde optimize etmek,
- Dış pazarlara açılmak

sorunlarıyla karşı karşıya kalması kaçınılmazdır. Dolayısıyla KOBİ'lerin işletme bazında, kendi başlarına, bu sorunların üstesinden gelmeleri imkansız olduğundan çeşitli kurumsal desteklerden yararlanmaları kaçınılmazdır. Bu destekler çeşitli alanlara yayılmaktadır.

Ayrıca 2011 yılından başlayarak hazırlanan Sektörel Strateji Belge ve Eylem Planlarında da finansman yönünden bazı uygulamalar görülmektedir.

AB kaynaklı desteklerin yanı sıra, iç kaynaklı teşvikler de mevcuttur. Ancak tüm gayretlere karşın, KOBİ teşvik politikasının yönlendirme kabiliyetini yitirdiği, desteklere ulaşabilen KOBİ sayısının sınırlı kaldığı, uygulama sürecinde ciddi sorunlar yaşandığı ve teşvik sisteminin öngörülenleri gerçekleştirmediği açıkça görülmektedir. Tablo 5/6'da KOBİ'lere yönelik destekler topluca verilmiştir.

Tablo 5/6. KOBİ'lere Yönelik Teşvik ve Destekler

FİNANSMAN DESTEKLERİ	DANIŞMANLIK DESTEKLERİ
Halk Bankası	KOSGEB
Garanti Bankası	Hollanda Yönetim İşbirliği Programı (NMCP)
Akbank	TOSYÖV
Vakıfbank	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)
T. İş Bankası	Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)
Türkiye Ekonomi Bankası (TEB)	Halk Bankası
Eximbank (ihracat kredisi)	
Dünya Bankası	
Kredi Garanti Fonu (KGF) (garanti, kefalet şeklinde)	
YATIRIM DESTEKLERİ	EĞİTİM DESTEKLERİ
Hazine Müsteşarlığı	KOSGEB
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)
KOSGEB	TOSYÖV
Halk Bankası	İGEME
Türkiye Ekonomi Bankası (TEB)	Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)
PAZAR DESTEKLERİ	İHRACAT DESTEKLERİ
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM)
KOSGEB	İGEME
İstanbul Ticaret Odası (İTO)	KOSGEB
İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)	
BİLGİ DESTEKLERİ	AR-GE DESTEKLERİ
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	Türk teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)
KOSGEB	TÜBİTAK
Halk Bankası	İGEME
Avrupa Birliği	KOSGEB
İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)	Dış Ticaret Müsteşarlığı
İGEME	Hazine Müsteşarlığı
TESK	Türk Patent Enstitüsü (TPE)
YARIM KALMIŞ YATIRIMLARIN EKONOMİYE KAZANDIRILMASI	İŞBİRLİĞİ DESTEKLERİ
Hazine Müsteşarlığı	KOSGEB
T. Vakıflar Bankası	İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)
ORTAK KULLANIM ATÖLYELERİ DESTEĞİ	FUAR KATILIM DESTEKLERİ
KOSGEB	İGEME Fuar Destekleri
Bölgesel Kalkınma Enstitüsü (BKE)	Devlet Yardımları
İSTİHDAM DESTEKLERİ	ELEKTRİK ENERJİSİ DESTEĞİ
KOSGEB	Hazine Müsteşarlığı
Dış Ticaret Müsteşarlığı	TEAŞ
İGEME	TEDAŞ

Kaynak: İktisadi Araştırmalar ve Planlama Md. F. Yılmaz, 2003

Eklentiler: MMO Sanayi Çalışma Grubu

Bu Tabloda destek ve krediler, desteğin niteliği ve hangi alanlara yapıldığı göz önüne alınarak sınıflandırılmıştır. Burada destek ve kredi veren kurum ve bankalar ayrı ayrı belirtilmiştir (KOSGEB, TTGV, Halk Bankası, DTM gibi). Verilen desteklerde, yatırım indirimi, küçük sanayi sitesi yapı kooperatiflerine düşük faizli ve uzun vadeli kredi verilmesi, gümrük vergisi muafiyeti, toplu konut fonu istisnası, KDV, vergi, resim ve harç istisnası, alet-teçhizat, yazılım ve malzeme kredisi, prototip ve deneme üretimi giderleri ile patent giderleri, faydalı model belgesi, endüstriyel tasarım v.s. için yapılan harcamaların karşılanması söz konusudur. Ayrıca bunların dışında, yurt dışında mağaza açma ve işletme, marka tanıtım faaliyetleri ile potansiyel dış pazar araştırmalarının desteklenmesi, uluslararası kalite ve çevre belgeleri almaya yönelik harcamaların karşılanması gibi destek unsurları da bulunmaktadır.

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

1997 yılından itibaren uygulama bulan KOBİ yatırımları teşvik belgelerine yönelik krediler yıllara göre Tablo 5/7'de topluca verilmiştir

Tablo 5/7. Yıllara Göre KOBİ Yatırımları Teşvik Belgelerine Tahsis Edilen Yatırım ve İşletme Kredileri

Yıllar	Belge Sayısı (Adet)	Yatırım Kredisi (1000 YTL)	İşletme Kredisi (1000 YTL)	Toplam Kredi (1000 YTL)	Sabit Yatırım (1000 YTL)	İstihdam (Kişi)
1997	1.550	16.358	3.279	19.637	37.376	14.974
1998	1.171	15.577	3.857	19.434	33.189	12.117
1999	1.695	25.637	16.764	42.401	57.978	10.222
2000	1.229	21.685	15.073	36.758	45.073	5.587
2001	246	4.648	3.522	8.170	15.326	674
2002	390	20.272	7.933	28.205	66.321	1.498
2003	467	39.671	10.215	49.886	108.425	2.019
2004	569	57.309	14.608	71.917	165.419	3.205
2005	895	73.946	23.547	97.493	192.518	4.698
2006	927	86.412	25.608	112.020	209.116	5.807
2007	939	349.210	52.406	401.616	873.918	17.541
2008	1.362	444.520	66.747	511.627	1.111.307	22.605
2009	1.091	420.170	62.301	482.471	979.380	21.976
2010	1.272	505.670	76.403	582.073	1.312.670	24.013
2011	1.322	586.350	85.602	671.932	1.370.945	25.306
2012	1.401	616.584	92.706	709.191	1.415.590	27.605
2013	1.397	626.320	101.300	727.620	1.465.316	31.300
2014	1.425	701.405	121.705	823.110	1.397.312	33.656
2015	1.456	761.610	186.465	948.075	1.523.610	35.308
2016 (T)	1.302	696.470	116.300	812.770	1.420.305	31.620
Toplam	22.106	6.089.705	1.086.341	7.076.046	13.801.094	331.731

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı

Not: 2009 yılında genişletilen KOBİ tanımı nedeniyle sanayi KOBİ'leri dışında da kredi verildiğinden kesin değerler verilememiştir. Ancak 2016 yıllarında sanayi KOBİ'leri için tarafımızdan tahmini değerler çıkarılmıştır.

Tablodan görüldüğü üzere 20 yıllık bir dönemde 23.106 teşvik belgesi alınmış, ancak yatırımların % 61'i gerçekleştirilmiştir. Yatırımların büyük bir bölümü tevsi, dar boğaz giderme ve modernizasyon yatırımlarıdır. Ayrıca aşağıdaki analizler yapılarak teşvik ve yatırım durumu değerlendirilmiştir.

- 6.089,7 milyon TL (2.064,3 milyon USD) yatırım kredisinin fiili olarak % 60'ı yani 3.653,8 milyon TL (1.238,5 milyon USD)'si kullanılabilmiştir. İşletme kredilerinin ise 1.086,3 milyon TL (368,2 milyon USD) tahsisli kısmının % 65'i olan 706 milyon TL (239,3 milyon USD) bölümü işletmelerce kullanılmıştır.
- Toplam kredi tahsisinin (yatırım + işletme) kullanılmış miktarı ise bu durumda 3.898,1 milyon TL veya 1.321,4 milyon USD olmaktadır.
- Toplam sabit yatırım maliyetinin (13.801,1 milyon TL) gerçekleşmiş miktarı 8.280,6 milyon TL yani 2.807 milyon USD'dir. Fiili istihdam hacmi ise 172.731 kişidir.

Yukarıdaki değerler esas alındığında gerçekleşen değerler;

- Tesis başına yatırım miktarı : 211.614 USD
- Tesis başına toplam kredi : 93.380 USD
- Tesis başına istihdam : 13 kişi
- Çalışan başına yatırım miktarı : 16.250 USD

olmaktadır. Bu durumda KOBİ'lerin gerçekten çok küçük yatırımlar yaptıkları, kredi kullanımlarının düşük olduğu ve istihdam hacimlerinin de mikro işletme ölçeği içinde kaldığı görülmektedir. Keza işçi başına yatırım miktarı da 16.000 USD civarında kalmaktadır.

Tablo 5/7'den görülen diğer önemli bir husus da, ekonomik kriz nedeniyle 2001 yılından itibaren belge sayısında yani yatırım yapan tesis sayısında ortaya çıkan düşüştür. 2003 yılında toparlanma başlamış ancak 2001 yılı krizinden önceki düzeye ulaşamamıştır. Yine 2003 yılından itibaren tesis başına yatırım miktarlarının arttığı, fakat istihdamdaki artışa rağmen büyük boyuttaki işsizlik sorununun çözülemediği ve teşvik alan KOBİ'lerin istihdamı sınırlı olarak kapsadığı görülmektedir. Bu durum, KOBİ'lere yapılan tüm teşviklerin düşük yoğunlukta kaldığını, ayrıca sınırlı sayıda işletmenin yatırım yapma imkanı bulabildiğini ortaya koymaktadır.

6. KOBİ'LERDE İŞGÜCÜ POTANSİYELİ, MÜHENDİS İSTİHDAMI VE SORUNLARI

KOBİ'lerde istihdam edilen işgücü, Bölüm: 3 ve Bölüm: 5'te işletme sayıları ve sektörler itibarıyla ayrı ayrı verilmiştir. Tablo 3/2'de her bir alt sektör ele alınarak, çalışan sayısı, sektör içinde çalışanların toplamdan aldıkları pay ve işletme başına çalışan sayısı listelenmiştir. Tablo 5/2 ve Tablo 5/3'te ise yine sektörel bazda çalışan ve işçi başına katma değer ile sektörel katma değer payı gösterilmiştir. Bu bölümde tekrara girilmeyecek ancak yine toplam çalışan sayısı içinde nitelikli işgücü, toplam işgücü ile kıyaslanarak verilecektir. Ayrıca işletme başına nitelikli işgücü belirtilecektir.

Tablo 6/1'de başlıca imalat alt sektörlerinde çalışan sayısı, nitelikli işgücü ve toplam işgücüne oranı belirtilmiştir.

Tablo 6/1. Sanayideki KOBİ'lerde İşgücü ve Nitelikli İşgücü Kıyaslaması (2016)

İmalat Sanayi Sektörleri	İşletme Sayısı	Toplam İşgücü	Nitelikli İşgücü	Nitelikli İşgücü Oranı (%)
Tekstil, Konfeksiyon, Deri	86.983	1.156.235	225.621	19,5
Gıda, İçki ve Tütün Ürünleri	41.085	410.403	102.462	25
Mobilya Üretimi	46.267	179.016	40.376	22,5
Metal Eşya Üretimi	50.016	214.723	58.635	27,3
Ağaç ve Orman Ürünleri	38.554	123.772	20.103	16,2
Makina İmalatı	25.912	218.230	86.320	39,5
Diğerleri	81.323	894.791	168.924	18,9
Toplam	370.140	3.257.170	702.441	21,5

Kaynak: MMO KOBİ Komisyonu

Tablodan görüldüğü gibi nitelikli işgücü % 39,5 ile en yüksek oranda makine imalat sektöründedir. Bunu metal eşya üretimi ile gıda, içki ve tütün ürünleri alt

sektörleri izlemektedir. Genel olarak denilebilir ki toplam işgücünün yaklaşık dörtte biri nitelikli (vasıflı veya kalifiye) çalışanlar olmaktadır. Katma değerden en fazla pay alan tekstil, konfeksiyon sanayi nitelikli işgücü çalıştırma konusunda son sıralarda bulunmaktadır. Bu sektör işgücünde ücretler en alt düzeydedir.

Sanayideki KOBİ işletmelerinde çalışan mühendislerin sayısı kesin olarak bilinmemektedir. Zira bu işletmelerde sürekli bir mühendis sirkülasyonu vardır. Dolayısıyla işletmelerdeki mühendis istihdamı ancak bir alan araştırması çerçevesinde ortaya konulabilmiştir. İMES K. Sanayi Sitesi'nde MMO İstanbul Şubesi tarafından yapılan bir anket çalışmasında tamamı KOBİ olan firmalara ilişkin aşağıdaki sonuçlar alınmıştır. (Sonuçlar, 2016'da revize edilmiştir.)

* Anket yapılan işletme sayısı	:	610
* Anket yapılan işletmelerdeki toplam işçi sayısı	:	6.876
* Anket yapılan işletmelerdeki nitelikli işçi sayısı	:	961
* Anket yapılan işletmelerdeki mühendis sayısı	:	448
* Mühendis / İşletme sayısı	:	0,73
* Mühendis / Toplam çalışan sayısı	:	% 6,5
* Mühendis / Nitelikli işgücü	:	% 46,6
* Nitelikli işgücü / Toplam çalışan işçi sayısı	:	% 14,0

Görüldüğü gibi mühendis sayısı KOBİ başına çok düşük olup, işletme başına 1 mühendis bile düşmemektedir.

İstanbul Küçük Sanayi Siteleri'ndeki KOBİ'lerde yapılan bu anket sonuçları Türkiye boyutundaki KOBİ'lere uygulanırsa 370.440 işletmede çalışan mühendis sayısının en iyimser yaklaşımla 270.420 olduğu hesaplanabilir. Ancak bu KOBİ'lerde çalışan toplam işgücü 3.257.140 kişi olup, yine aynı anket sonuçları (% 6,5 oranı) uygulanırsa bu kez 211.700 mühendis bulunacaktır. Bu duruma göre Türkiye genelinde "mühendis/işletme sayısı" 0,57 olarak hesaplanmaktadır. KOBİ'lerin büyük bir bölümünün (% 95,3) mikro ölçekte olduğu bilindiğine göre, bu son değerler daha gerçekçi bir değer olduğu kabul edilebilir.

Türkiye boyutunda 370.440 adet sanayi işletmesi niteliğindeki KOBİ'lerde 211.700 mühendis çalıştığı kabul edilerek aşağıdaki öngörüler ortaya konulmuştur:

- Sanayi işletmelerinin çoğunda (% 80 oranında 296.350 işletme) mühendis istihdam edilmemektedir. Geri kalan işletmelerden 38.120 adedinde yalnızca 1 mühendis çalıştırılmaktadır. 31.765 firmada 2-5 ve geri kalan orta 4.205 işletmede ise 5-35 arasında mühendis istihdamı yapılmaktadır.
- Sanayide üretim yapan veya hizmet veren KOBİ'lerden mühendis çalıştıran 74.090 işletme toplam 211.700 mühendis istihdam etmekte ve işletme başına 3 (2,86) mühendis düşmektedir.
- Sanayi KOBİ'lerinde üretim yapan işletmelerin en yoğun mühendislik hizmeti, makine imalat sanayi, madeni eşya sanayi, otomotiv yan sanayi ve elektrikli cihazlar üretim sanayi alt sektörlerinde verilmektedir. Dolayısıyla mühendis istihdamı da büyük çapta bu sektörlerde yoğunlaşmıştır.

KOBİ'lerde çalışan mühendislerin sorunları ise aşağıda sıralanmıştır.

- KOBİ'lerde çalışan mühendislerin büyük bir bölümü 1-6 yıllık iş deneyimi olan mühendislerdir. Ücretleri düşüktür, teknik bilgi ve yetenekleri yeterli ölçüde değildir. Daha deneyimli olanlar (6-15 yıl) genellikle KOBİ'lerdeki mühendislerin düşük bir miktarını oluşturmaktadır..
- KOBİ'lerde istihdam edilen mühendisler belirli bir alanda ihtisaslaşmamıştır. Üretime, satışa, pazarlamaya, projeye yönelik tüm hizmetleri yapmakta, bazıları üretimde nitelikli bir tezgah operatörü gibi çalışmaktadır. Bu durumda uzun bir süre işletmede kalmamakta ve kısa sürede yeni bir iş alanına geçmektedirler.
- KOBİ'lerde çalışan mühendisler düşük ücretle ve iş güvenliğinden yoksun bir statüde görev yapmaktadırlar. Mesai saatleri, normal işgünü süresinin dışına taşmakta, yaptıkları fazla mesai için ek ücret alamamaktadırlar.
- KOBİ'lerde görev yapan mühendislerin çok büyük bir bölümü, mesleki yönden tatmin olamamakta ve içinde buldukları iş alanını geçici olarak görmektedirler.
- KOBİ'lerde çalışan mühendisler, gerek çalışma saatleri ve gerekse ulaşım sorunları nedeniyle hiçbir sosyal aktiviteye girememekte, kendilerini geliştirememekte, işyerinin sorunlarına yönelik bir perspektife de sahip olamamaktadırlar. Dolayısıyla ne işletme onlara güven vermekte, ne de onlar işletmeye bilgi ve becerilerini aktarabilmektedirler.

- İşyerlerinde çalışan mühendislerin bu durumu, KOBİ'leri rekabet edebilirliğini sağlayacak teknoloji gelişimini engellemekte, AR-GE ve inovasyon çalışmalarının alt yapısının oluşmasına olanak vermemektedir. Dolayısıyla KOBİ'lerde mühendislik hizmeti verimli, kalitatif, rasyonel ve efektif sonuçlar ortaya çıkaramamaktadır.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin pek çoğunda sıklıkla rastlanan “kurumsallaşma yetersizliği” özellikle idareci statüsünde çalışan mühendislerin firma sahibi ile ilişkilerinde ciddi sorunlar yaratmakta ve iyi yetişmiş deneyim sahibi mühendislerin bilgi ve deneyimlerini işletmeye yeterince aktarmalarına engel teşkil etmektedir.

7. KOBİ'LERDE İTHALAT VE İHRACAT DURUMU ÜRETİMDE ÖLÇEK SORUNU, TEKNOLOJİ

Nitelikli eleman istihdam edememeleri, kalite yönetimindeki yetersizlik, finansman sorunları, uluslararası pazara yönelik kalite ve standartta mal üretmemeleri, dış ticaret mevzuatına hakim olamamaları, ihracat-yatırım-üretim konularında destek ve teşviklerin iyi kullanılamaması KOBİ'lerin ihracat konusundaki belli başlı dezavantajlarıdır. Ayrıca KOBİ'ler son bir iki yıl hariç ihracatı hedeflememiş, dış pazarlarla ilgili bir çalışmaya da girmemişlerdir. 2010'da yapılan bir ihracat analizi, KOBİ'lerin toplam ihracattaki payının % 14 civarında olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer ülkelerle bir kıyaslama yapıldığında, çeşitli ülke KOBİ'lerinin ihracattaki payları Tablo 7/1'de verilmiştir

Tablo 7/1. Seçilmiş Ülkelerde KOBİ'lerin İhracat Payları (2016)

Ülkeler	İhracattaki Payı (%)	Doğrudan İhracat Payı (%)	Dolaylı İhracat Payı (%)
ABD	36	22	14
Almanya	35	18	17
Danimarka	33	18	15
Fransa	27	15	12
İtalya	30	20	10
Yunanistan	22	12	10
Hindistan	42	22	10
Japonya	38	28	10
İngiltere	27	13	14
Güney Kore	26	13	13

Kaynak: KOBİ'ler ve İhracat, İGEME 2016'ya göre revize edilmiştir.

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

Dolaylı ihracatta dış ticaret şirketleri devreye girmekte veya ihracatın tamamını ana şirket üstlenmektedir. Keza fason üretimde de dolaylı bir ihracat söz konusudur. Türkiye'de de aynı durum mevcuttur. KOBİ'ler ihracat rakamlarına yansımayan fakat ihracata yönelik üretim ve satış yapmaktadırlar. Özellikle tekstil sektöründe fason üretim yaygın olup ihracatçı büyük firmalara yapılan bu üretim

o şirketin ihracat portföyünde yer almaktadır. Bunun dışında GİSAD, GSD v.s. gibi dış ticaret şirketleri aracılığı ile ihracat gerçekleştirilmektedir. Bu şekilde Türkiye KOBİ'lerinin ihracatının toplam sanayi ihracatı içindeki payının % 14-16 civarında olduğu tahmin edilmektedir.

KOBİ'ler üretim girdileri ile ilgili ithalat yapmaktadırlar. Ancak ithalatın önemli bir kısmı büyük ithalatçılar tarafından yapıldığında veya işletmeler ithal mal ihtiyaçlarını iç pazardan tedarik ettiklerinden, KOBİ ithalatının gerçek rakamını saptamak mümkün olamamaktadır. KOBİ ithalatının toplam ithalat içindeki payının % 15 olduğu tahmin edilmektedir. Ancak iç pazardan tedarik edilen malların, tedarik miktarına, fiyatlara ve üretim trendine göre sürekli değiştiği göz önüne alınırsa kesin bir “dolaylı ithalat” oranı belirlemek hatalı olacaktır.

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

- Bu işletmeler optimal tedarik sistemi kuramamaktadırlar. İthalat yapmaları ve fiyatları düşürmeleri mümkün değildir. Özkaynakları kısıtlı olduğundan hammadde ve yarı mamul stokları minimum seviyededir veya hiç yoktur.
- Konvansiyonel tezgahlarla ve niteliksiz işgücü ile çalıştıklarından, verimleri düşüktür, takım ve aparat kullanımında sarfiyat fazladır. Dolayısıyla rasyonel bir üretim mümkün değildir.
- Muhasebe ve finansman sistemleri yoktur, işletme sermayeleri düşüktür, yatırım yapma kabiliyetleri minimum seviyededir. Bu nedenle kendilerini yenileyemezler.
- Pazarlama ve satış bilgi ve becerileri kısıtlı olduğundan gerek iç talep ve gerekse dış pazar taleplerini tespit edemezler. Dağıtım sistemleri yoktur. Fason üretimde bile düşük kar marjına razı olmak zorundadırlar.
- Mühendislik hizmeti minimum düzeydedir. AR-GE ve inovasyon alt yapıları yoktur. Ölçek bu yapılanmayı mümkün kılmamaktadır.

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

KOBİ'ler genel olarak teknoloji geliştirememekte, yeni teknolojileri izleyememekte, teknoloji dönüşümü yapmak için çaba ve gayret gösterememektedirler. Ancak ayakta kalabilmeleri de stratejik işbirliği politikalarının konusu olmaları ve hızla bu uygulamalara adapte olmaları zorunludur.

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

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

olmaktadır.

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

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (KOBİ'ler)

8. KOBİ'LERDE AR-GE VE İNOVASYONUN YERİ, YABANCI SERMAYE ETKİSİ

Araştırma Geliştirme (AR-GE) faaliyetleri, teknolojik geliştirmenin işlevsel olduğu kadar, ürün geliştirmede de büyük öneme sahiptir. AR-GE alt yapısı olmadan bir işletme ürünlerini küresel rekabete açamaz, rekabet gücü sağlayacak bir ürün yelpazesi gerçekleştiremez. Özellikle makine imalat sanayinin bütününde AR-GE yaşamsal bir aşama oluşturmaktadır.

Firmalar, sektörlerinin ve sektörlerindeki konumlarının biçimlendirdiği bir AR-GE proje dizisi oluştururlar. Bu yelpazede, esas olarak üç tip AR-GE faaliyeti eş zamanlı olarak sürdürülür:

- Mevcut üretim süreçlerinin üretkenliğini, kalitesini arttırmak ve maliyetlerini düşürmek üzere yürütülen ve daha çok “geliştirme” olarak adlandırılacak mühendislik yoğun çalışmalar. Bu etkinlikler her zaman AR-GE tanımına uymasa da, süreç yenilikleri için ana bilgi altyapısını oluştururlar. Bu çalışmalar teknolojik düzey ne olursa birçok işletmede sürdürülür. Önemli olan bu tür çalışmaların AR-GE sistematiği ile hedef seçilerek yapılmasıdır. Bu takdirde bir yenilik kaynağı arşivi olmaktadır.
- Firmanın mevcut ürün yelpazesinde ya da üretim teknolojilerinde yenilikler, uygulamalı AR-GE denilebilecek bir faaliyet dizisiyle yaratılabilir. Projeli çalışma, hedef saptama, yol haritası çıkarma ve zaman planlaması bu grupta yapılır. Uygulamalı AR-GE kurumlaşmış sanayi sektörlerinde yaygın olarak kullanılır.
- Temel bilimsel AR-GE herhangi bir sanayi sektöründe radikal yenilik yapmanın önkoşuludur. Bu kategoride, proje sınırları ve tanımları daha belirsiz, hedefler ve getirilerdeki sınırlar açık değildir. Bu tür faaliyetlerin yoğunluğu firmanın yer aldığı sektöre, konumuna ve genelde ulusal teknoloji kapasitesine bire bir bağlıdır. Bununla firmanın tek başına belirleyici olamayacağını ortaya koymak yerinde olacaktır.

Her ne şekilde olursa olsun sanayi sektöründe teknolojik gelişme AR-GE faaliyetleri ile iç içedir. Eğer bir ülkede AR-GE alt yapısı kurulmuş ise, sanayinin rekabet edebilecek boyutlara erişmesi ve yeni ürünleri istenilen kalite ve mali-

yette ihraç edebilmesi olanaklı görünmektedir. Bu nedenle AR-GE alt yapısının kurulması, dolayısıyla firmanın ve/veya sanayinin (veya ekonominin) GSMH'sinin bir bölümünün buraya aktarılması yaşamsal bir önem taşımaktadır.

AR-GE faaliyetlerinde seçilen hedefler arasında, ürün tasarımı yeni ürün veya özgün ürünün gerçekleştirilmesi, rekabet gücü ve pazarda süreklilik için zorunludur. Özgün ürün, rekabet edebilmek, uluslararası pazara çıkabilmek ve pazarda kalıcı olabilmek için sanayinin vazgeçilmez bir talebidir. Dolayısıyla özellikle yatırım malı üreten sektörlerde, kullanıcıdan (müşteri) gelen talebe, pazarın gereksinimlerine ve rakip ürünlere göre, üstünlük sağlayıp öne geçebilmek için AR-GE faaliyetlerini belirli bir düzeye getirmek önemlidir. Bunu için, maddi kaynakların bu yöne akıtılması en kadar zorunlu ise nitelikli insan gücünü (mühendis, teknisyen, bilim adamı) seferber etmek de o kadar gereklidir.

Yeni ürünü oluştururken, maliyet faktörü her zaman birinci planda tutulmalıdır. Bunu için de tasarım, malzeme maliyetlerini düşürecek bir biçimde yapılmalı ve uygulamada kalite ile bütünleştirilmelidir. Yeni ürün, maliyet-kalite optimizasyonunu pazarla bütünleştiren bir yapıda olmalıdır.

Bir başka konu da inovasyon ve AR-GE'de altyapılarını kurup geliştiren ülkelerin, sürekli gelişmiş ürün ile pazardaki konvansiyonel ürünleri yok etme gerçeğidir. Böylece AR-GE yapan firmalar büyüyecek, pazarın büyük bir bölümünde tekelleşmeyi sağlayacak ve yoğunlaşmayı maksimize edeceklerdir:

- Pazarda ana firmalar istedikleri fiyatları empoze edebileceklerdir.
- Ulusal pazarlarda yerel üreticiler tamamen ortadan kalkacak, ithal mallar veya monte edilmiş ulusal katma değeri minimize edilmiş ürünler tüketiciyi kendine çekecektir. Tüketici maliyet-kalite optimizasyonun gerçekleştirmiş mallara yönelecektir.
- Ana firmalar, gelişmekte olan ülkelerin firmalarını taşeron olarak kullanacak, onlara fason üretim yaptıracak ve ürün geliştirmelerini önleyecek kadar kar marjı tanıyacaktır. Alternatif fason üretim yapan firmalar, büyük bir baskı gücü oluşturacaktır. Merkezdeki firmalara sürekli katma değer transferi yapılacaktır.
- Sanayileşme çevre kirletici, kar marjı düşük, düşük ücretli işçi istihdam eden, katma değeri minimize edilmiş alanlara kayacaktır. Dolayısıyla özgün

üründen geçen markalaşma ve patentli ürün sayısı, gelişmekte olan ülkeler aleyhine giderek azalacaktır.

- Güçlü bir sanayileşme, küresel rekabete açık pazar bir ütopya olarak kalacak; teknoloji üretmek mümkün olmayacaktır.
- Bunu önlemek için kendi vizyonunu oluşturan ve öncelikli sektör ve teknolojileri seçen ülkelere ambargo uygulanacaktır.

Bu karanlık Tabloyu tersine çevirmek, yeni bir sanayileşme politikası çerçevesinde firmaların yeniden yapılanmasını sağlamaktan geçmektedir. Burada AR-GE çalışmaları ve özgün ürün yaratılması en önemli basamaktır.

Bu genel doğruların dışında KOBİ'ler özel olarak ele alındığında, orta ölçekli firmaların çok az bir bölümü hariç, AR-GE düzeyi düşüktür. AR-GE ve inovasyon altyapısının son derece zayıf olduğu görünmektedir. Burada yapılacak olanlar, KOBİ'lerin gücünü aşan finansman kaynağı gerektirdiğinden, ulusal düzeyde ve güçlü bir AR-GE altyapısı kurmaya yönelik tedbirlerle çözümlenmelidir. Ulusal Araştırma kurumlarının öncülüğünde, yerel ve ulusal düzeyde AR-GE ve inovasyon kurumları (veya kurumu) oluşturulmalıdır. Bunlar yalnızca KOBİ'lere yönelik görev yapmalı ve doğrudan sorumluluk almalıdır. Bu konu ayrı bir araştırma konusu olduğundan ayrıntıya girilmemiştir.

Türkiye'de sanayiye yapılan doğrudan yabancı sermaye yatırımları, toplam yabancı sermaye yatırımları içinde 2010 yılında % 23 bir paya sahip olmuştur. Bunun da önemli bir kısmı ara mal ve tüketim malları üretiminde olmaktadır. Yabancı sermaye yatırımının KOBİ'lerde etkin olmayacak ölçüde küçük kalacağı bilindiğinden, yabancı sermayenin ihracat, katma değer, ücretler, mühendis istihdamı ve AR-GE etkileri de söz konusu değildir. Ancak genel olarak doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yapıldığı ve sektörü etkileyecek ölçüde yoğun olduğu sanayi alanlarında;

- Doğrudan yabancı sermaye yatırıma konu olan tesislerde ihracat miktarının bir miktar arttığı bilinmekte, ancak bu oranın % 11'i geçmediği de saptanmaktadır. Yabancı sermaye dış pazarlara açılmada ve bu pazarlarda küresel rekabete girmede etkin bir güç yaratmamaktadır. Yaratsa bile kalıcı bir "ihracat pazarı" oluşturmamaktadır.

- Yabancı sermaye yatırımlarında ücret artışlarının daha fazla olduğu ve mühendislerin teknik açıdan daha tatmin edici ortam bulabilecekleri yargısı gerçeği yansıtmamaktadır. Hatta bazı alanlarda mühendislik çalışma ve hizmet kapsamı daha da daraltılmaktadır.
- Tesislerde yüksek katma değerli ürünlere yönelik daha gelişmiş teknolojilerin uygulanacağı, kalite-maliyet optimizasyonu sağlanacağı, yönetimin yeniden yapılacağı genel bir yargı olarak belirlenemez. Keza AR-GE harcamalarının artacağı öngörüsü gerçekleşmemiştir. Zira birçok proje ve bilgi dışarıdan gelmektedir.

9. KOBİLERDE FASON ÜRETİM, ANA ŞİRKET VE TAŞERON ŞİRKET İLİŞKİLERİ

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemli bir kısmı büyük şirketlere fason üretim yapmakta veya ana firmanın yan sanayi tesisi olarak işlev görmektedir. Özellikle 1–49 işçi çalıştıran küçük işletmelerde bu fonksiyon, önemli ölçüde ana şirket ile taşeron şirket ilişkilerinin çerçevesini çizmektedir. Üretimin niteliği, planlaması, hacmi, stok miktarı, tedarik sisteminin oluşturulması, mamulün kalitesi, satış fiyatı, teslimat süre ve miktarı, bu ilişkiler zinciri içinde belirlenerek, fason üretim yapan şirketi önemli ölçüde ana şirkete bağımlı kılar. Bir anlamda küçük işletmenin, üretim ve satış siparişleri ana şirkete bağımlı olarak sınırlandırılmıştır. Ana firmanın satış ve üretim programında meydana gelebilecek tüm dalgalanmalar küçük işletmeyi doğrudan etkilemektedir. Sektörel bazda, üründen ürüne değişimle birlikte hizmet ve mal üretiminde, belgeli veya sözlü olarak iki taraf arasında, süresi belirli veya belirsiz bir anlaşma akdedilmiştir. Bu anlaşma ve ilişkiler zinciri makro-ekonomik politikalarda bir değişiklik olmadığı sürece kesintiye uğramaz. Ama kesin olarak bilinen bir husus, ana şirketin burada ilişkiler bütünü belirleyici kriterleri koyan taraf olmasıdır. Küçük işletmenin söz ve itiraz hakkı bir yerden sonra işlemez hale gelir. Hatta ana şirketin verdiği yeni programı ve fiyatları kabul etmek zorunda kalır. Yani anlaşma genellikle, ana şirket lehine tek taraflı olarak işler.

Fason üretim mekanizması veya ana şirket–taşeron şirket ilişkileri, genellikle aşağıdaki kriterler çerçevesinde işleyen bir prosedüre dayanır:

- Taşeron işletme, ana şirketin ürettiği mamulün bir komponentini veya aracın bir bölümünü üretir. Burada üretilecek malın teknik resmi, toleransları, miktarı, teslim süresi ve fiyatı ana şirket tarafından belirlenir. Kar marjları taşeron şirketin maliyetleri göz önüne alınarak, dar limitler içinde saptanır. Hatta burada ana şirket, taşeronun başka bir firmanın işini alıp almayacağını da empoze edebilir. Bazı alt sektör ve ürün gruplarında hammaddenin veya yarı mamul malzemenin bir kısmı veya tamamı ana şirket tarafından da verilebilir. (Makine imalat, madeni eşya, elektrikli eşya üretimleri alt sektörleri)
- Fason üretimde, ana şirket yaptığı ürünün bir kısmını taşeron şirkete sipariş eder. Burada ürünün kantitatif bir dağılım mekanizması söz konusudur. Büyük bir sipariş alan ana şirket, kendi üretim kapasitesinin yetmezliği durumunda, üç ile beş bazen daha fazla sayıda küçük işletmeyi kendine fason imalatçı olarak bağlar ve büyük bir satış potansiyelini kendi lehine kullanılır. Tekstil ve konfeksiyon firmalarında bu yöntem geçerlidir. Veya ana şirket ürünün apre, boyama, paketleme işlemlerini küçük şirketlere yaptırır. Böylece büyük bir satış kapasitesinin, fiyatları belirleyen ana şirketi ve ona

eklemlenmiş fason çalışan yan sanayi (taşeron şirketleri) vardır. Hammadde yine ana şirket tarafından verilebilir. Anlaşma süresi ve şartlar ana şirketçe belirlenir. Kalite kontrolü de genellikle ana şirketin koyduğu kriterler çerçevesinde, taşeron şirket veya ana şirket tarafından yapılabilir.

- Uluslararası bir büyük şirket, çeşitli ülkelerdeki yerel veya ulusal firmaları, kendi üretiminin bir bölümünü yapmaya yetkili kılabilir. Ürünün tamamını bu taşeron şirketlere yaptığı, hatta siparişi veren müşteriye teslimatını yaptırır. Ancak “marka” kendisinin tescil edilmiş markasıdır. Burada fason üretim yapan, belirli bir kâr marjı ile çalışan ürünün yalnızca transit üreticisidir.

Fason üretimin işleyiş biçimlerini ortaya koyduktan sonra, KOBİ'lerin bu tip üretim biçimi ve ihracat ile AB müzakere sürecinde (süreç işlememektedir) nasıl bir gelişme göstereceğini de belirtmekte yarar bulunmaktadır.

- KOBİ'lerin fason üretim yapması ve bir ana- taşeron şirket ilişki zincirinde “taşeron” rolüne girmesi uzun vadeli bir bağımlılık ilişkisi doğuracaktır. Firmanın tedarik sisteminden pazarlamaya, üretiminde satışa tüm fonksiyonları bu ilişkiler içinde şekillenecektir. Dolayısıyla bu durum işletmelerin ürün geliştirme ve yenilikçi üretim yapmasını, buna göre de rekabet yapabilme şansını ortadan kaldıracaktır.
- Ana firmanın taşeronu olarak biçimlenen üretim yapılanması, ekonomik ve siyasi etkilere karşı duyarlı bir dalgalanma ve risk içermektedir. Ulusal veya uluslararası bir önemli politik olay, ihracatta bağımlı olunan ülke ile siyasi bir sürtüşme, taşeron durumunu belirleyecektir. Siparişlerin durması veya azalması, alternatif ülke/ işletmecinin devreye girmesini getirecek veya daha düşük satış fiyatları konusunda baskılama artacaktır. Keza ekonomik kriz ve ambargolar da benzeri etkileşimleri ortaya çıkaracaktır. Hazırlıksız yakalanan KOBİ niteliğindeki firmalar olasılıkla bitkisel yaşama girecektir.
- Fason üretim yapan işletme, özgün ürün yapmayan, AR-GE alt yapısını kuramamış, AR-GE yeteneği ve uzman araştırmacı personeli olmayan firma demektir. Bu durum çağdaş üretim yapısına ters bir işletme anlayışını getirecek, kısa dönemde olmasa bile uzun vadede firma mutlak bir açmaza girecektir. Küçük ve orta işletmelerin en büyük açmazı buradadır.
- Fason üretim uzun vadede düşük katma değer ve düşük kar marjı ile işletmelerin gelişmesini ve kaynak yaratmasını önleyecektir. Modernize olamayan, yatırım yapamayan ve teknolojik gelişmeleri izleyemeyen firmaların vizyonu yoktur. Vizyonsuz bir firma ise, ana firma direktiflerinin peşi sıra sürüklenir, empoze edilen fiyatlara razı olur. Sonunda pazarını ve siparişi bir başka firma veya ülkeye kaptırır. Fason çalışmaya dayanan ihracat kalıcı olamaz. Firma katma değer zincirinin son halkasında yer alır.

10. KRİTİK VE SONUÇ

Avrupa'da özellikle küresel rekabetin sanayiye büyük ölçüde etkilediği 1980'lerden itibaren ölçek ekonomileri görüşüne alternatif olarak KOBİ'ler benimsenip kabul görmeye başlamıştır. Dünyanın birçok ülkesinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin korunması ve geliştirilmesi için bu kesimin gereksinimi olan finansal ve teknolojik destekler veren kuruluşların mevcut olduğu ve KOBİ'lerin yasal düzenlemelerle korunduğu bilinmektedir.

KOBİ'lerin ekonomiye katkıları genel olarak beş ana maddede toplanmıştır.

- a) İstihdam yaratılması,
- b) Esneklik sayesinde yeni durumlara hızlı uyum sağlaması,
- c) Girişimciliği teşvik etmesi,
- d) Butik üretim sayesinde ürün farklılaşması ortaya çıkartması,
- e) Büyük işletmelerde yan sanayi olarak çalışma ve fason üretim yapması.

Bunlar tek tek ele alındığında, Türkiye KOBİ'leri için bu Araştırma'nın çeşitli bölümlerinde verilen değer ve tespitler ile aşağıdaki sonuçlar özetlenebilir:

- İstihdam yaratılması maddesi ele alındığında, KOBİ'lerin toplam sanayi istihdamının % 61,5'i sağladığı görülmektedir. Ancak işletme başına işçi sayısı 8 kişiyi geçmemektedir. KOBİ'ler örgütsüz (sendikasız), düşük ücretle çalışmaya koşullu, sosyal güvenceden yoksun bir istihdam alanı olmaktadır. Bazılarında kayıt dışı işgücü görev yapmakta, çocuk ve genç işçi çalışmakta, işçi sağlığı ve güvenliği bulunmamaktadır. Bu duruma ana şirket (büyük işletme) ve devlet tarafından göz yumulmaktadır. Çalışan işgücünün büyük işletmeye maliyeti küçük ve orta ölçekli işletmelerin neredeyse bir mislidir. Bu nedenle, küçük işletmelerde ürün maliyetleri içindeki işçilik payı düşüktür ve küçük işletmede fason üretim yaptırmak cazip olmaktadır.
- Esneklikleri nedeniyle yeni durumlara hızlı uyum olgusu, küresel rekabette fazla önem taşımamakta, hızlı uyum olsa da fason üretim bu yeniliklerin gerçekleşmesini önlemektedir. Kaldı ki AR-GE alt yapısının olmaması KOBİ'ler için en büyük dezavantajdır.

- Girişimciliği teşvik, 1–9 işçi çalıştıran mikro ölçekli işletmelerin kurulmasını körüklemekte, bu işletmeler ise yan sanayi ürünleri veya ara mal üretiminde, büyük işletmelere bağımlı kılınmaktadır. Kriz dönemlerinde ve ekonomik çalkantılarda ilk devreden çıkanlar bu tip firmalardır. Çeşitli uzman çevre ve kuruluşlar, bu tür işletmelerde önemli bir finansman kaynağı olduğunu belirtmektedirler. Kar marjlarının düşük olması, yenilenmeyi ve oto finansmanı önlemekte, başlangıçta yatırılan sermaye de hızla erimektedir.
- Ürün farklılaşmasının KOBİ'lerin ayrıcalığı olması da giderek ortadan kalkmaktadır. Küresel rekabet, düşük maliyetli pek çok ürünün ithal edilerek pazara girmesine ve yerli ürünün yerine ikame edilmesine neden olmaktadır. Bu durum KOBİ'lerin geniş bir ürün yelpazesine sahip olmasını önlemektedir.
- Büyük işletmelere ara mal temini ve fason üretim, ana şirket lehine pek çok avantaj getirmekte, büyük işletmeler böylece daha düşük maliyetli, daha yüksek karlı ürün pazarlamak imkanını bulmaktadırlar. Katma değer KOBİ'lerde yalnızca % 26,9'larda kalması, bu durumun somutlanmasıdır. Keza KOBİ ihracatının % 15'i aşmaması, KOBİ'lerin büyük firmalara ve ihracat şirketlerine fason üretim yapmasından kaynaklanmaktadır. Yani KOBİ'ler büyük sermayenin birikimine ve yoğunlaşmasına katkı sağlamaktadırlar. Bu nedenle teşvik ve destekler ile ayakta kalmalarına yardımcı olunmaktadır. Ancak ikame edici başka firmalar veya yatırımlar, alternatif olarak ortaya çıkmaktadır.

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

KISALTMALAR

CESCE	: Danışmanlık Hizmetleri Avrupa Komitesi (European Committee for Consulting Services)
DİE	: Devlet İstatistik Enstitüsü (State Statistical Institute)
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı (Undersecretary of Foreign Trade)
ECSB	: Avrupa Küçük İşletmeler ve Girişimciler Komitesi (European Council for Small Business and Entrepreneurship)
EIB	: Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank)
ERA	: Avrupa Alan Araştırması (European Research Area)
GSİS	: Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı (General Census of Industry and Business Establishments)
ISBC	: Uluslararası Küçük İşletmeler Kongresi (International Small Business Congress)
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (Small and Medium Enterprises Development Organization)
MPM	: Milli Prodüktivite Merkezi (National Productivity Center)
SELP	: Küçük İşletmeler Kredi Programı (Small Enterprises Loan Program)
SDTŞ	: Sektörel Dış Ticaret Şirketi (Sectoral Foreign Trade Company)
TOSYÖV	: Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (Turkish Foundation for Small and Medium Business)
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu (Turkish Statistical Institute)
WASME	: Dünya Küçük ve Orta Boyutta İşletmeler Örgütü (World Association of Small and Medium Enterprises)

KAYNAKÇA

- 1) Deniz Şenyurt, Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Topluluğu'nda ve Türkiye'de Teşviki, TGSD Yayını, Ankara, 1995
- 2) DPT, KOBİ'ler Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Devlet Planlama Teşkilatı, Ankara, 2000
- 3) Cumhurbaşkanlığı Denetleme Kurulu, KOBİ Denetleme Raporu, 2006/5
- 4) Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996–2000), DPT Yayını, Ankara, 1996
- 5) Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2000–2005), DPT Yayını, Ankara, 2005
- 6) Dokuzuncu Kalkınma Planı, (2007–2013), DPT Yayını Ankara, 2007
- 7) Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018), Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ankara
- 8) KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, DPT Yayını, Ankara, 2004
- 9) KOBİ'lerin Rekabet Gücünün Geliştirilmesinde E-Tedarik Sistemleri, İTO, Yayın No: 5–2000, 2005
- 10) Türkiye'nin Dâhil Olduğu AB Programları ve Fonları, İTO, Yayın No: 9-175, 2005
- 11) İMES Sanayi Sitesi Bilgi ve Anket Sonuçları, MMO İstanbul Şubesi Yayını, İstanbul, 2005

- 12) DES Sanayi Sitesi Bilgi ve Anket Sonuçları, MMO İstanbul Şubesi Yayını, İstanbul, 2005
- 13) KOBİ Efor Dergisi'nin muhtelif sayıları, 2004 ve 2005
- 14) Yavuz Bayülken, Makine İmalat Sanayi Sektör Araştırması, TMMOB MMO Yayını, Yayın No: MMO/2004/359, Ankara, 2004
- 15) Agence Europe, çeşitli yıllardaki ajandalar
- 16) EIB Information Bulletin, çeşitli yıllardaki bültenler
- 17) KOSGEB, Avrupa Topluluğu ve Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Aralık 1993
- 18) Fügen Yılmaz, Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmeler, İktisadi Araştırmalar ve Planlama Müdürlüğü, Aralık 2003
- 19) KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri, Genel Yaklaşım ve Anket Sonuçları Değerlendirmesi, İstanbul, 2002
- 20) Yrd. Doç. Dr. Özlem İpekgil, KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Dokuz Eylül Üniversitesi, Tebliğ, 2002
- 21) KOBİ El Kitabı, KOBİ Komisyonu, TMMOB MMO Yayını, Yayın No: 211/2, 2007
- 22) Prof. Dr. Mete Oktay, Doç. Dr. Alican Kavas, Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri, TOBB, Ankara, 1990
- 23) Halk Bankası, Akbank, TEB, Finansbank, Eximbank tanıtıcı broşürleri

YARARLANILAN İNTERNET SİTELERİ

www.idosb.org.tr
www.hazine.gov.tr
www.sanayi.gov.tr
www.dtm.gov.tr
www.igeme.gov.tr
www.ito.org.tr
www.tubitak.gov.tr
www.ttg.gov.tr
www.ikv.org.tr
www.kobi.org.tr
www.kobi.mynet.com
www.kobinet.org.tr
www.kobitek.com
www.kosgeb.gov.tr
www.mmo.org.tr
www.tobb.org.tr
www.tosyov.org.tr
www.tuik.gov.tr
www.iso.org.tr
www.halkbank.com.tr
www.teb.com.tr