

43551

T.C.  
AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
MUHASEBE FİNANSMAN  
ANABİLİM DALI

**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN  
FİNANSMAN PROBLEMLERİNİN ÇÖZÜMÜNDE  
SERMAYE PİYASASI DÜZENLEMELERİ**

(Yüksek Lisans Tezi)

Hazırlayan  
Tuğrul KANDEMİR

Danışman  
Yrd.Doç.Dr.Mehmet ERKAN

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU  
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

AFYON 1995

## İÇİNDEKİLER

|                        |   |
|------------------------|---|
| İÇİNDEKİLER.....       | I |
| TABLOLAR LİSTESİ ..... | V |
| GİRİŞ .....            | 1 |

### BİRİNCİ BÖLÜM KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME KAVRAMI (KOBİ)

|   |    |
|---|----|
| I. KOBİ KAVRAMI ÜZERİNE .....   | 3  |
| II. KOBİ'LERİ BÜYÜK İŞLETMELERDEN AYIRAN<br>TEMEL FONKSİYONLAR .....                        | 4  |
| 1. Yönetim Fonksiyonu.....  | 4  |
| 2. Üretim Fonksiyonu.....   | 4  |
| 3. Finansman Fonksiyonu.....  | 5  |
| 4. Pazarlama Fonksiyonu .....   | 6  |
| 5. Personel Fonksiyon .....   | 7  |
| 6. Tedarik Fonksiyonu.....  | 7  |
| III. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TANIMINDA KULLANILAN<br>KRİTERLER .....             | 8  |
| 1. Tanımda Kullanılan Nitel (Kalitatif) Kriterler.....                                      | 9  |
| 2. Tanımda Kullanılan Nicel (Kantitatif) Kriterler.....                                     | 10 |
| 3. Sosyolojik Kriterler .....   | 10 |
| 4. Teknik Kriterler.....  | 11 |
| IV. YABANCI ÜLKELERDE VE KÜÇÜK İŞLETMELERDE<br>KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME TANIMLARI..... | 12 |
| 1. Yabancı Ülkelerdeki Tanımlamalar .....   | 12 |
| A. Japonya .....  | 12 |
| B. Güney Kore.....  | 14 |
| C. Fransa.....  | 14 |

|   |    |
|---|----|
| D. İngiltere.....   | 15 |
| E. Almanya.....   | 15 |
| F. Amerika Birleşik Devletleri (ABD).....   | 16 |
| G. OECD ve AET Tanımları.....   | 17 |
| 2. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı.....   | 18 |
| A. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin Tanımı (TOBB).....  | 18 |
| B. Türkiye Halk Bankası Tanımı.....   | 19 |
| C. Devlet İstatistik Enstitüsü Tanımı.....  | 20 |
| D. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme<br>İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Tanımı..... | 21 |
| E. Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası Tanımı.....  | 21 |

## İKİNCİ BÖLÜM

### KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN EKONOMİK SİSTEM İÇİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

|   |    |
|---|----|
| I. KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ DİNAMİK ROLÜ.....                                       | 23 |
| II. KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ, EKONOMİK VE TOPLUMSAL<br>KALKINMADAKİ ÖNEMİ..... | 26 |
| 1. KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri.....   | 26 |
| 2. KOBİ'lerin Ekonomik ve Toplumsal Kalkınmadaki Yeri.....                        | 30 |
| A. Ekonomiye Dinamizm Kazandırmak.....  | 32 |
| B. İstihdam Sağlama ve Yeni İş İmkanları Oluşturma.....                           | 33 |
| C. Esneklik ve Yenilikleri Teşvik Etmek.....                                      | 35 |
| D. Bölgesel Kalkınmayı Hızlandırmak.....  | 38 |
| E. İhracat.....   | 40 |
| III. AVRUPA TOPLULUĞU VE GELİŞMİŞ ÜLKE EKONOMİLERİNDE.....                        |    |
| KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER.....   | 42 |
| IV. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ<br>İŞLETMELER.....            | 49 |
| V. TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KOBİ'LERİN YERİ VE ÖNEMİ.....                             | 54 |
| 1. Türkiye'de Küçük İşletmelerin Yapısı ve Ekonomiye Yaptıkları.....              | 55 |
| A. KOBİ'lerin İstihdam İçindeki Yeri.....   | 56 |
| B. KOBİ'lerin Katma Değer Sağlamadaki Rolü.....                                   | 62 |
| C. KOBİ'lerin İhracatları Yeri ve Önemi.....                                      | 64 |

**ÜÇÜNCÜ BÖLÜM**  
**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN PROBLEMLERİ**

|   |    |
|---|----|
| I. KOBİ'LERİN EN ÖNEMLİ PROBLEMİ FİNANSMAN..... | 69 |
| 1. Para Piyasasına Yönelik Problemler.....      | 74 |
| 2. Sermaye Piyasasına Yönelik Problemler.....   | 78 |

**DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**  
**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN**  
**PROBLEMLERİNİN ÇÖZÜMÜNDE SERMAYE PİYASASI**

|  |     |
|--|-----|
| I. TÜRK SERMAYE PİYASASININ MEVCUT KONUMU .....                        | 80  |
| 1. Türk Sermaye Piyasasının Yapısı .....                               | 82  |
| 2. Türkiye'de Sermaye Piyasası Kaynaklarının Dağılımı.....             | 83  |
| II. KOBİ'LERİN SERMAYE PİYASASI KANUNU KARŞISINDAKİ                    |     |
| DURUMU .....   | 86  |
| 1. Ortaklık Haklarını Temsil Eden Menkul Kıymetlerin (Hisse Senetleri) |     |
| İhracında Karşılaşılan Güçlükler.....                                  | 87  |
| 2. Borçluluğu Temsil Edeni Menkul Kıymetlerin (Tahvil) İhracında       |     |
| Karşılaşılan Güçlükler.....  | 89  |
| III. KOBİ'LERİN FİNANSMAN PROBLEMLERİNİN ÇÖZÜMÜNDE                     |     |
| SERMAYE PİYASASI DÜZENLEMELERİ .....                                   | 92  |
| 1. Risk Sermayesi (Venture Capital).....                               | 92  |
| A. Tanım.....  | 92  |
| B. Modelin İşleyişi .....  | 93  |
| C. Türkiye'de Risk Sermayesi Uygulaması.....                           | 96  |
| 2. Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler (VDMK) .....                        | 98  |
| A. Mahiyeti ve Özellikleri .....                                       | 98  |
| B. Varlığa dayalı Menkul Kıymet İhracı .....                           | 99  |
| C. Varlığa Dayalı Menkul Kıymetlerin KOBİ'lerin Finansmanı Açısından   |     |
| Önemi.....   | 100 |

|  |     |
|--|-----|
| 3. Tezgah Üstü Hisse Senedi Piyasası (TÜP).....                | 101 |
| A. TÜP'ün Temel Çerçevesi .....                                | 102 |
| B. Türkiye'de TÜP'ün Kurulması.....                            | 104 |
| 4. Yeni Şirketler Pazarı .....                                 | 105 |
| A. Yeni Şirketler Pazarında İşlem Görecek Hisse Senetleri..... | 106 |

## BEŞİNCİ BÖLÜM

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| SONUÇ VE DEĞERLENDİRME..... | 108 |
| KAYNAKÇA.....               | 113 |



## TABLolar LİSTESİ

### BİRİNCİ BÖLÜM

| SIRA NO | TABLONUN ADI  | S.No |
|---------|---|------|
| 1       | Japonya'da Sektörlere Göre Yapılan Sınıflandırma .....                                  | 13   |
| 2       | Ticaret ve İmalat Sektöründe Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sınıflandırılması ..... | 13   |
| 3       | Güney Kore'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme ve Büyük İşletme Ayırımı .....              | 14   |
| 4       | Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tanımında Kullanılan Nicel Kriterler.....            | 16   |
| 5       | Türkiye Halk bankası İşletme Büyüklüğü Sınıflandırması .....                            | 20   |
| 6       | D.İ.E. İşletme Büyüklüğü Sınıflandırması .....  | 20   |
| 7       | KOSGEB İşletme Büyüklüğü Sınıflandırması .....  | 21   |

### İKİNCİ BÖLÜM

|   |   |    |
|---|---|----|
| 1 | Bazı Ülkelerde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomideki Yeri .....                | 29 |
| 2 | Avrupa Topluluğu'nda İşletmelerin Ölçeklerine Göre Dağılımı (%).....                    | 45 |
| 3 | Avrupa Topluluğu'nda Sektörler İçindeki KOBİ Payları (%).....                           | 46 |
| 4 | Avrupa Topluluğu'nda İşletme Ölçekleri İtibariyle İstihdamın Sektörel Dağılımı (%)..... | 46 |
| 5 | Büyüklük Gruplarına Göre Çeşitli Ülkelerde İmalat Sanayi İstihdamı (%) .....            | 58 |
| 6 | Büyüklüklerine Göre İşyeri Sayılarının Sektörel Dağılımı .....                          | 59 |

|    |  |    |
|----|--|----|
| 7  | Yıllara ve Büyüklüklerine Göre İmalat Sanayi İşletmelerinin Dağılımı .....                                 | 59 |
| 8  | İmalat Sanayiinde İşyeri, İstihdam ve Katmadeğerin Büyüklüğüne (Ölçeğe) Göre Dağılımı (1985 Yılı).....     | 60 |
| 9  | 1992 Genel Sanayii ve İşyerleri Sayımı Geçici Sonuçları .....  | 61 |
| 10 | İmalat Sanayiindeki Faaliyet Gösteren İşletmelerin Katmadeğer İçindeki Payların Gelişimi (1970-1985) ..... | 62 |
| 11 | Sektöre Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Katmadeğer İçindeki Payı (1985).....                       | 63 |
| 12 | Türkiye'nin İhracatı (1980-1989).....  | 64 |
| 13 | İşletmelerin Büyüklüklerine Göre Toplam İhracat Payı .....   | 66 |
| 14 | Başka Bir İhracat Şirketi İle Çalışıyorsanız, Bu Beraberlik Size Ne Gibi Faydalar Sağlamıştır.....         | 67 |

#### DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

|   |  |    |
|---|--|----|
| 1 | 1982-1989 Döneminde Sermaye Piyasasında Yaratılan Kaynaklar .....                    | 83 |
| 2 | İkinci Piyasalarda Kamu Kesimi ve Özel Kesim İşlem Hacimlerinin Yüzde Oranları ..... | 84 |

## ***ABSTRACT***

This study aims to present some alternative solutions for the problem of finance that emerges as the main problem in Small and Medium Scale Enterprises. As an alternative solution, the possibility of providing funds through capital market for such enterprises is also examined. In the framework of such data some recommendations are expressed for the inadequacy of present capital market and improvements for it.

After the emphasis on the economical importance of Small and Medium Scale Enterprises the advisable reforms in capital market for the solutions of such financial problems are also mentioned.



## GİRİŞ

İleri derecede gelişmiş ve sanayileşmiş ülkelerde dahi ekonominin belkemiğini oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmeler, Türk Ekonomisi açısından daha büyük bir önem taşımaktadır. Türkiye'deki toplam işletmelerin yüzde 99'unu oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmeler, aynı ağırlığı üretim noktasında gösterememektedir. Üretim noktasındaki bu yetersizlik hiç şüphesiz bu işletmelerin ekonomik gücünün yetersizliğinden kaynaklanmaktadır.

Bir çok problemle yüz yüze olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin belki de en önemli problemlerini finansman problemi oluşturmaktadır. Kendi imkanları ile kurulan ve faaliyetlerinde kendi imkanları ile devam ettirmeye çalışan bu işletmeler finansman darboğazını aşamadıklarından büyüme yolunu bulamamaktadır. Şurası bir gerçektir ki, gelişme sürecini tamamlamış ülkelerde küçük ve orta ölçekli işletmelere verilen destek ve teşvikler kalkınmakta olan ülkelerde bu teşviklere daha fazla ihtiyacı olan küçük ve orta ölçekli işletmelere verilmemektedir. Türkiye'deki mevcut yapı bunun için açık bir örnektir. Toplam istihdam içerisinde büyük ağırlığı olan küçük ve orta ölçekli işletmelerimizin toplam kredi pastasından aldığı pay sadece % 4 dür. Bütün işletmeler içinde % 99 paya sahip ancak bütün krediler içindeki payı sadece % 4 olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman problemlerinin çözümünde kredi sisteminden faydalanamadığı açıktır. Bu durum küçük ve orta ölçekli işletmeler ile ilgilenen kuruluşları ve bu konuda araştırma yapan bilim adamlarını alternatif finansman kaynakları arayışına itmiştir.

İşte bizim çalışmamız bu arayışlar çerçevesinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman problemlerinin çözümünde sermaye piyasasından faydalanma imkanı alternatifini ortaya getirmektedir. Türkiye'de bu konuda şu ana kadar geniş kapsamlı bir çalışmaya rastlayamadık. Aynı zamanda sermaye piyasası sistemimizde küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik herhangi bir mevzuat da mümkün olmadığından, konu bu açıdan oldukça yeni sayılır. Son bir iki sene içerisinde getirilen sermaye piyasası araçları

küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu piyasaya girmelerine sınırlı da olsa imkan vermektedir.

Çalışmamız beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımlanmasına gidilmiştir. Bu konuda dünya üzerinde bütün ülkelerde hatta ülkeler içindeki sektörlerde farklı tanımlamalara rastlamak mümkündür. Bu açıdan bu bölümde tanımlama yaparken değişik ülkelerin ve Türkiye'de KOBİ'lerle yakın ilişkide olan kurum ve kuruluşların tanımları verilmiştir.

İkinci bölümde; bu işletmelerin ekonomik sistem içerisindeki önemi üzerinde durulmuştur. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişmiş ekonomilerdeki, kalkınmakta olan ülkelerdeki ve Türkiye ekonomisindeki yeri ve önemi üzerine açıklama yapılmıştır.

Üçüncü bölümde; küçük ve orta ölçekli işletmelerin en önemli problemi olan finansman problemine kısaca değinilmiştir.

Çalışmamızın dördüncü bölümünde, finansman probleminin çözümünde alternatif olarak sermaye piyasasının incelenmesi, KOBİ'lerin sermaye piyasası kanunu karşısındaki konumu değerlendirilmiş, bu işletmelerin sermaye piyasasından kaynak sağlama imkanları araştırılmıştır. Aynı zamanda diğer ülkelerdeki uygulamalar ile Türk sermaye piyasasındaki yeni düzenlemeler dikkate alınarak açıklamada bulunulmuştur.

Beşinci ve son bölümde ise, yapılan çalışmaya ilişkin değerlendirme ve görüşler yer almıştır.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME KAVRAMI (KOBİ)

#### I- KOBİ KAVRAMI ÜZERİNE

Dünya üzerinde tüm ekonomilerin temel çekirdeğini ihtiva etmelerine rağmen, bugün literatürde üzerinde mutabakat sağlanmış bir küçük ve orta büyüklükteki işletme tanımına rastlamak mümkün olamamaktadır. Kavramın ihtiva ettiği mana, ekonomik kalkınma seviyesine göre farklılık arz ederken, aynı ekonomik kalkınma seviyesinde olan ülkeler arasında da farklılık göstermektedir. Hatta aynı ekonomi içerisinde farklı sektörlerde farklı küçük ve orta ölçekli işletme kavramlarına rastlamak mümkündür. Aynı ekonomi içerisinde de farklı ekonomilerde de değişik küçük ve orta ölçekli işletme (KOBİ) kavramları ile karşılaşılmasının sebebi bu kavramın ifadesinde, yahut tanımında dikkate alınan kıstaslar arasındaki farklılık ve sektörlerdeki farklı bakış açılarıdır. Nitel-nicel yahut kalitatif - kantitatif diye ifade edilen bu kıstaslara ileride değinilecektir.

Küçük ve orta ölçekteki işletmelerin ülkeye ve sektöre göre değişen özelliklerine rağmen, bu işletmeleri tüm ülkelerde büyük işletmelerden ayıran belirgin özellikler vardır<sup>(1)</sup>. Aslında bu özellikler bir işletmenin temel fonksiyonları olup, büyük işletmeler için geçerli fonksiyonlar olmasına rağmen yapıları bakımından KOBİ'lerde büyük işletmelere nazaran farklı şeyler ifade eder.

---

<sup>1</sup> Halil Sarıaslan, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi (Ankara: TOBB Yayınları, 1994) s.12.

## II - KOBİ'LERİ BÜYÜK İŞLETMELERDEN AYIRAN TEMEL FONKSİYONLAR

### 1- Yönetim Fonksiyonu

Küçük ve Orta ölçekli işletmelerde işletme sahibi işletmenin kimliği ile bütünleşmiş ve genellikle yönetim fonksiyonu işletme sahibinde kalmıştır. Dolayısıyla işletme sahibi, girişimci ve yönetici kavramları işletme sahibinde bütünleşmektedir. Bu üç boyutun aynı insanda tatmin edici bir seviyede bütünleşmesi, bu işletmenin başarısı açısından büyük önem taşır. Zira küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde işletme sahibi işletmenin mülkiyetine sahip olan kişi olarak aynı zamanda girişimci ve kurulan işletmenin en üst seviyesindeki tepe yöneticisi durumundadır<sup>(2)</sup>. Bütün yetkileri işletme sahibinde toplanması, riski karar vermenin ve mal varlığının işletmeye mal olmasıdır. Ancak büyük işletmelerde üç boyutun büyüklüğün getirdiği bir yapının mecburiyeti olarak hiyerarşik bir oluşum ve bu oluşum içerisinde profesyonel yöneticilerin yer alması ile, küçük ve orta ölçekli işletmelerdeki duyarlı yapı görülmemektedir.

### 2- Üretim Fonksiyonu

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde üretim süreci genellikle emek yoğunudur. Üretim daha çok özel isteklere cevap veren sipariş yada atelye tipi üretim biçimine göre gerçekleştirilir<sup>(3)</sup>. Küçük işletmeleri büyük işletmelerden ayıran en belirgin özelliklerden birisi emek yoğun üretim sürecidir. Büyük işletmeler teknoloji yoğun, otomasyona dayalı üretim gerçekleştirirler. Büyük işletmelerde üretim belli bir mal için uzmanlaştırılmış ve fabrika dizaynı bu malların üretimine göre ayarlanmıştır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerde ise üretim tek bir mala değil, birden fazla malı tamamlayıcı unsuru olan yedek parça sistemi küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından gerçekleştirilir. Yani sipariş usulü üretim büyük

---

<sup>2</sup> Tamer Müftüoğlu, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar Öneriler (Ankara: Desen Ofset, 1993) s.45.

<sup>3</sup> Sarıaslan; a.g.e, s.13.

işletmelere yönelik yapılmakta bu durum küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri büyük işletmelere bağlı kılmaktadır. Büyük işletmelere nazaran küçüklerde üretim aşamasındaki ücret düzeyi düşüktür. Genellikle bu özelliğe sahip gelişmekte olan ve geçiş devresinde bulunan ülkelerdeki küçük ve orta ölçekli işletmeler, bu sayede uluslararası piyasalarda önemli bir rekabet üstünlüğü sağlamaktadır<sup>(4)</sup>. Gümrük Birliğinin gündemde olduğu şu günlerde Türkiye'nin Avrupa ülkeleri ile rekabet gücünü arttıracak bu özellik küçük ve orta ölçekli işletmelerde şu anda mevcuttur. Türkiye'de küçük ve orta ölçekli sanayiinde işgücü fiyatları Avrupa ülkelerinin çok altındadır. Bu durum bir maliyet avantajı sağlamaktadır. Küçük ve Orta ölçekli işletmelerin sağladıkları maliyet avantajları gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerine, dış ülkelerle rekabet noktasında büyük menfaatler sağlamaktadır. Japonya bu gelişmişliğe çok güzel bir örnektir. Japonya'nın rekabet gücünün kaynağı üretim maliyetlerinin minimum olmasıdır. 1950'lerin Japonya'sına bakıldığı zaman 300'den az işçi çalıştıran ve kullanılan sermayesi 10 milyar Yen'den az olan endüstrilerin, Japon ekonomisinde çok büyük bir yere sahip olduğu gözlenmektedir. Japon Uluslararası Sanayii ve Ticaret Bakanlığının 1982 yıl istatistiklerine göre genel işletme sayısı itibariyle küçük ve orta ölçekteki işletmelerin payı %99.4, İstihdam içindeki payı ise %81'dir<sup>(5)</sup>. Bu oran 1950'lerde %99.58 ile %70.91 civarında iken % 99.4 ile %81 civarındaki 30 yıl içindeki gelişmenin kaynağını ifade etmektedir. Bu yapı genel ekonomiye küçük ve orta ölçekli işletmelerin kalkınma ve istihdam yönü ile daha fazla katkı sağladığını göstermektedir.

### 3- Finansman Fonksiyonu

Çalışmamızın ana temasını oluşturan Küçük ve orta ölçekli İşletmelerin Finansman yapısı, büyük işletmelere nazaran kaynak sağlama noktasında işletme sahibinin mal varlığı ile büyük ölçüde sınırlanmıştır. Kapasitelerinin ve faaliyet hacimlerinin belli bir büyüklükte olması fon sağlama imkanlarının da sınırlamaktadır. Büyük işletmeler yapıları

---

<sup>4</sup> Müftüoğlu; a.g.e, s.66.

<sup>5</sup> İsmail Bulmuş, Ertan Oktay ve Mete Törüner, Küçük Sanayi İşletmelerimiz Konumu Önemi ve AT'a Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar ile Çözüm Yolları (Ankara: Milli Prodüktivite Merkez Yayınları:426, 1990) s.27.

ve büyüklüklerinin sağladığı avantajları hem hukuki bakımdan, hemde ticari bakımdan kullanırken, küçük ve orta ölçekli işletmeler bundan mahrum kalmaktadır. Bu işletmelerin kredi riskliliğinin yüksek olması, kredi talep hacminin düşüklüğü ile kredilendirme maliyetinin yüksekliği ve kredi teminatı göstermedeki yetersizlikleri, onları ticari bankalar karşısında olumsuz bir konuma getirmektedir<sup>(6)</sup>. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin sermaye piyasasından fon sağlama gibi bir imkanları hemen hemen hiç yok gibidir. Türkiye'de bu alana yönelik çalışmalar son yıllarda gündeme gelmiş, bir iki araç dışında henüz net hukuki bir temel oluşmamıştır: Çalışmamızın ileriki bölümlerinde sermaye piyasası konusuna daha geniş bir şekilde değinilecektir. Küçük ve Orta ölçekli işletmelerde fon sağlamadaki olumsuzluklar yanında, fon kullanımında da bu konuda bilgi eksikliği ve deneyimden kaynaklanan problemler yaşanmaktadır. Çünkü günümüzde fonların elde edilmesi ve kullanılması belli bir finansman ve iktisadi uzmanlığı gerektiren bu özelliği ile mali yapıyı etkileme gücü yüksek olan kararları gerektirmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletme sahipleri genelde bu uzmanlıktan yoksun oldukları yahut bilgilerinin sınırlı olduğundan, fon sağlama ve kullanma noktasında yetersiz kalabilmekteler. Halbuki büyük işletmelerde bu alanlarda deneyimli uzman ve profesyonel yöneticiler çalıştırılmaktadır<sup>(7)</sup>.

#### **4- Pazarlama Fonksiyonu**

Küçük ve orta ölçekli işletmeler çağdaş işletmeciliğin ve serbest rekabetin gerektirdiği, piyasa araştırması mamül geliştirme, satış sonrası hizmet, promasyon dağıtımı reklam ve tanıtım gibi etkin pazarlama stratejilerini sınırlı imkanlarından dolayı pek kullanamamaktadır. Pazarlama faaliyetleri yüzyüze satış yahut küçük bir pazara hatta bir kaç büyük işletmenin vermiş olduğu siparişe yöneliktir.

Küçük ve Orta ölçekli işletmeler hitap ettikleri pazarda güvene dayalı bir ilişki içerisinde faaliyet gösterdiklerinde, rekabet edebilme noktasında küçük olmanın sağladığı yüzyüze pazarlamanın avantajını kullanabilirler. Çok geniş bir pazar payları olmadığından müşterileri ile dostluk ve arkadaşlık ilişkisine dayalı bir ticari ilişki kurmaları mümkündür. Küçük ve orta ölçekli işletmeleri büyük işletmelerden ayıran başlıca özelliklerden

---

<sup>6</sup> Sarıaslan; a.g.e; s.13.

<sup>7</sup> a.g.e, s.13.



birisi pazarlama anlayışıdır. Bu açıdan küçük ve orta ölçekli işletmelerde "az gelişmiş bir pazarlama" anlayışından söz etmek mümkündür<sup>(8)</sup>. Az gelişmiş bir pazarlama anlayışı, az olan imkan ve kaynakların bir sonucudur.

### 5- Personel Fonksiyonu

Faaliyet hacimleri sınırlı olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin istihdam kapasiteleri de sınırlıdır. Büyük işletmelerin tersine az sayıda işçi çalıştırmakta ve personel arasındaki iletişim ve ilişki daha sağlıklı kurulabilmektedir. Küçük ve Orta ölçekli işletme kavramının tanımlanmasında nazara alınan ölçeklerde belki de en önemlisi ve geçerli olanı istihdam edilen personel sayısıdır. Az sayıda istihdamın işletmeye sağladığı bir avantaj; her hangi bir olumsuzluğun, riskin, sıcak ilişkiler neticesinde derhal dinamik bir yapı içerisinde halledilme imkanınıdır. İşçilerin çalıştıkları işyeri, işvereninde işçileri sahiplenmesi sözkonusudur. İşveren ve işçi arasında yakın bir ilişkinin bulunması, işletme sahibinin işletmeyle özdeşleşmesi, tüm riski üstlenmesi, küçük ve orta ölçekli işletmelerin nitel bir özelliğidir<sup>(9)</sup>. Bu özelliği ile küçük ve orta ölçekteki işletmelerin bir çoğunda personel fonksiyonu, belirlenen bir personel politikasına değil, işveren ve işçi ilişkilerine göre işlemektedir.

### 6- Tedarik Fonksiyonu

Küçük üretim hacmi ile daha öncede ifade ettiğimiz gibi genellikle siparişe göre üretimde bulunan küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin, üretim için ihtiyaç duydukları hammadde ve malzeme alımlarında küçük miktarlarda ve değişik zaman aralıklarında gerçekleşir. Bu durum hammadde alımında pazarlık gücünü azaltmakta, büyük alımlardaki iskontolardan faydalanma imkanını ortadan kaldırmaktadır.

Müşterilerden gelen siparişlerin miktarı, hatta malın cinsi değiştiğinden sürekli olarak aynı maddeyi kullanmazlar ve uzun

---

<sup>8</sup> Hamer Freter, Marketing Mittelsta Endischer Unternehmen Band 2. Der Schriftenreihe Des BFM Bayreuth: 1981, s.151.

<sup>9</sup> DPT, Küçük Sanayi, VI. Beş Yıllık Kalkınma Planı, Özel İhtisas Kurulu Raporu (Ankara: DPT, Yayın No:340, 1989) s.69.

vadeli malzeme tedarikine gidemezler<sup>(10)</sup>. Ayrıca uygun şartlarda kredi temin edememe ve ürün talep siparişlerinin değişiklikler göstermesi sebebi ile hammadde ve malzeme stokları bulundurma büyük güçlükler ortaya çıkarmaktadır<sup>(11)</sup>. Bütün bu sınırlı imkanlar ve olumsuzluklar küçük işletmelerin mali yapılarını zayıflatmakta, finansman problemlerini daha da arttırmaktadır.

Yukarıda açıkladığımız altı fonksiyon, küçük ve orta ölçekli işletmeleri büyük ölçekli işletmelerden ayıran belirgin özellikleri belli ölçüde ifade etmektedir. Ancak daha öncede ifade ettiğimiz gibi bu işletmeler her ülkede her sektörde net bir şekilde küçük ve orta ölçekli işletme biçiminde ayrımı mümkün olamamaktadır. Bazı işletmeler belirtilen bu özelliklere göre benzerlik göstermelerine rağmen, satış miktarları, sahip oldukları varlıkları, kullandıkları enerji miktarı, karları, kapasite büyüklükleri, katma değerleri ve piyasa payları gibi ölçülebilen özellikleri açısından da büyük farklılıklar göstermektedir. Bu sebeple her ülke ve her sektör gelişmişlik düzeyine göre küçük ve orta ölçekli işletmeleri farklı biçimde tanımlamaktadır. Bu benzerlik ve farklılıklar kalıcı bir tanım yapmayı mümkün kılmamaktadır. İfade ettiğimiz işletme fonksiyonları, küçük ve orta ölçekli işletmeleri büyük işletmelerden ayırmaya imkan verirken, ortak bir tanımlamaya imkan vermemektedir. Bu sebeple küçük ve orta ölçekli işletmeleri tanımlamada geçerli, kabul edilebilecek bazı kriterleri belirlememiz gerekecektir.

### **III- KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TANIMINDA KULLANILAN KRİTERLER**

Günümüzde işletmelerin küçüklüğü ve büyüklüğü hakkında karar verirken o işletmenin, ekonomi içindeki yeri ve önemi nazara alınmaksızın yapılan işin dış görünüşüne göre fikir beyan edilmektedir. Bir kundura tamirhanesini, bir mahalle bakkalını, terzi dükkanını küçük işletme diye bir şeker fabrikasını, çimento fabrikasını büyük işletme diye ayırmak çok kolay olmaktadır. Küçük sanayiiden anlaşılan büyüklük ölçüsü, ülkenin ekonomik yapısına ve gelişmişlik düzeyine göre değişiklikler göstermektedir<sup>(12)</sup>. Bu

<sup>10</sup> Müftüoğlu; a.g.e, s.65.

<sup>11</sup> Sarıaslan; a.g.e, s.14.

<sup>12</sup> Hafize Yeğen, Küçük İşletmelerin Başlıca Özellikleri, Sorunları ve Konuyla İlgili



sebeple sadece dışarıda yapılan gözleme dayanan ayırım pek sağlıklı bir ayırım değildir.

Yapılan tanımlarda bir birlik ve bütünlük sağlamak amacıyla ele alınan kriterler yahut özellikler nicel ve nitel özellikler olarak iki gruba ayrılmaktadır. Nicelik ve nitelik yönünden ele alınan ölçütlerde şu ayırım yapıldığını görmekteyiz (13).

### **1-Tanımda Kullanılan Nitel (Kalitatif) Kriterler.**

- İşletmede işverenin Fiilen Çalışması,
- İşbölümü ve uzmanlaşma derecesi,
- Sermayenin sınırlı olması,
- İşbölümü ve uzmanlaşma derecesi,
- Bağımsız mülkiyet ve bağımsız yönetim(14).
- Müteşebbüs mülkiyet ve yönetimin tek elde birleşmesi,
- Pazar payının sınırlı olması,
- Sermaye piyasalarından faydalanamaması,
- Üst yönetimde işbölümü ve uzmanlaşmaya gidilememesi,
- İşletme sahibinin teknik yeterliliği ve mesleğine saygısı,
- Aile fertlerinin ya fiilen çalışması ya da potansiyel desteklerinin düşünülmesi,
- Gerek alım gerekse satım işlerinde işletme pazarlık gücünün zayıflığı,
- İşveren ve işçi arasında yakın bir ilişkinin bulunması,
- İşletme sahibinin işletmeyle özdeşleşmesi tüm riski üstlenmemesi,
- Sosyal teknoloji düzeyi (15).
- Verimlilik düzeyi.

---

Karşılaştırılmalı Bir Çalışma(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) (İstanbul: İstanbul Üniversitesi,Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1990) s.4.

13 Mete Oktav ve Diğerleri, Orta ve Küçük işletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri (Ankara: TOBB Yayınları, No:Genel:176:Ad-Ge:79, 1990) s.1.

14 Yeğen; a.g.e, s.6.

15 İbrahim Sevik, Küçük İşletmelerin Türk Ekonomisindeki Yeri, Sorunları ve Kırklareli İlindeki Küçük İşletmelerin Sorunlarının Araştırılması(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) (İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1993) s.6.

## 2-Tanımda Kullanılan Nicel (Kantitatif) Kriterler

İşletmelerin büyüklüklerini Nicel (Sayısal) olarak belirlemede kullanılan ölçülerin başlıcaları (16):

- Çalıştırılan personel sayısı,
- Personele ödenen ücret ve maaşların tutarı,
- Belirli bir süre içinde kullanılan hammadde tutarı,
- İşletme sermayesinin tutarı,
- Satışların tutarı,
- Üretim miktarı,
- Kullanılan makinaların miktarı ve güçleri.

Nicel ölçülere ek olarak sayabileceğimiz diğer özelliklerde şunlardır(17).

- Kar hacmi,
- Ödenen toplam ücret ve aylıklar,
- Katma değer,
- Sektör içindeki pazar payı
- İhracat/satış oranı,
- Kullanılan toplam enerji miktarı,

Küçük işletmelerin tanımlanmasında kullanılan kriterler aşağıdaki şekilde de incelemek mümkün olmaktadır (18).

## 3-Sosyolojik Kriterler

İşletmenin, yönetim ve müşterileri arasındaki ilişkilerinde şahsi özellikler ön planda ise yani, işletmenin kendi içindeki personel ile olan yönetim ilişkisi şahsi ilişkilerle yürütülüyor aynı zamanda işletme dışındaki

---

<sup>16</sup> Tenay Koparal, Türkiye'nin Kalkınmasında Küçük Sanayinin Önemi ve Katkısı (Ankara: Publisher, 1977) s.37.

<sup>17</sup> Yeğen; a.g.e, Title (City: Publisher, Year) s.6.

<sup>18</sup> Şan Özalp, Küçük İşletmeler (Ankara: Adım Yayıncılık, 1971) s.38.

müşteriler ve işletmeye mal verenler arasındaki ilişkilerde aynı şekilde cereyan ediyorsa, bu işletmeler küçük ve orta ölçekli işletme sayılmaktadır.

#### 4- Teknik Kriterler

Bu kriterler işletmenin faaliyet hacmi ve büyüklüğü hakkında bilgi verirken diğer işletmelerle de kıyas yapma imkanını vermektedir. Bu kriterler:

- Brüt gelir,
- Kartma değer taslağı,
- Birim başına net kazanç,
- Sermaye,
- Net mal varlığı,
- Üretim kapasitesi,
- Çalışanların sayısı,

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin tanımlarında kullanılan kriterler yukarıda da sıraladığımız gibi genel kabul görmüş kriterler olmasına rağmen, bu kriterlerden yola çıkılarak yapılan tanımlarda da bir tekdüzelik elde etmek mümkün olmamakta. Nitel ve Nicel kriterler olarak saydığımız pek çok özellik tanımlarda farklı şekillerde yorumlanmakta yahut sektörler ve kurumlar tarafından bu özelliklerin sadece bazıları temel alınarak tanımlama yapılmaktadır. Örneğin birçok tanımda çalışan işçi sayısı baz alınırken, bazı tanımlarda kullanılan makine ve tezgah sayısı, satış hacmi, işveren yahut ortak sayısı gibi ölçüler ve özellikler dikkate alınıp tanımlamalar yapılmaktadır. İşletmelerin imalat işletmesi yahut hizmet işletmesi olması da tanımda önem taşımaktadır. Hizmet işletmelerinde çalışanların sayısı, iplik fabrikalarında iğ sayısı, çimento fabrikalarında döner fırın sayısı, tiyatro, sinema ve otellerde koltuk ve yatak sayısı ve tarım işletmelerinde toprağın büyüklüğü büyüklük ölçüsü olarak alınabilir (19).

Yukarıda belirttiğimiz kriterler ve benzer ölçüler ışığında tanım yapılmaya gidildiğinde tek bir kriterin yeterli olmadığı, bir kaç özelliğin beraber kullanıldığı yahut bazı özelliklerin ağırlık taşıdığı görülecektir. Bu sebeple çalışmamızda küçük ve orta ölçekteki işletmelerin tanımını

---

<sup>19</sup> Sevik; a.g.e, s.6.

Türkiye'de yapılan tanımlar ve diğer ülkelerde yapılan tanımlar olarak iki kısımda vermeye çalışacağız.

#### IV- YABANCI ÜLKELERDE VE TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME TANIMLARI

##### 1- Yabancı Ülkelerdeki Tanımlamalar

###### A- Japonya

Japonya'da küçük sanayi işletmelerinin tanımı genelde çalışan sayısı ve sermaye miktarı esas alınarak yapılmaktadır. Japonya'nın küçük ve orta ölçekli işletmelere ilişkin yasal düzenlemelerde ve başta "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Temel Yasası"nda üretim biçimi veya sektörlere göre yapılan ortak sınıflandırma ve tanımlamalar aşağıdaki gibi özetlenebilir (20).

Japonya'da küçük ve orta ölçekli işletme kavramı büyük işletmeler dışında kalan kesimin tamamını ifade etmek için kullanılır. Bu kavram genel olarak kullanıldığı ve sektör yada başka spesifik tanımlama kriteri belirtilmediği sürece 100 kişinin altında çalışanı bulunan işyerlerini temsil etmektedir(21).

Japonya'da küçük ve orta ölçekteki işletmeler kendi içinde de çalışma tarzına göre ikiye ayrılmıştır(22).

- Bağımsız işletmeler
- Bağımlı işletmeler (taşoranlar)

Bağımlı işletmelerin küçük ve orta ölçekteki işletmeler içindeki payı oldukça fazladır. 1981'de bu oran %65'5'dir.

---

20 Bulmuş, Oktay ve Törüner; a.g.e, s.22.

21 a.g.e ; s.23.

22 Başbakanlık, Japonya'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Ekonomik ve Sosyal Politika ve Tedbirlerin Türkiye Bakımından Değerlendirilmesi (Ankara: Başbakanlık, Sosyal Planlama Başkanlığı, 1986) s. 16.

japonya küçük ve orta ölçekli işletmeler temel kanununda sektörlere göre yapılan sınıflandırma şöyledir.

**Tablo 1: Japonya'da Sektörlere Göre Yapılan Sınıflandırma**

| kriter<br>Sektör | Yatırım Sermayesi<br>(Milyon Yen) | İstihdam Edilen<br>Personel Sayısı |
|------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| Sanayi           | 100 Milyonun altında veya         | 300 Personelin altında             |
| Ticaret          | 30 Milyonun altında veya          | 100 Personelin altında             |
| Hizmet           | 10 Milyonun altında veya          | 50 Personelin altında              |

**Kaynak: Dipnot 22'de verilmiştir.**

Bunun dışında özel amaçlı kanunlarla yukarıdaki ana kanun çerçevesinde ilave tanımlar geliştirilmektedir. Örneğin Vergilendirmede Özel Tedbirler Kanununa göre sermayesi 100 milyon Yen'den az 1000'e kadar işçi çalıştıran kuruluşlar küçük işletme olarak sınıflandırılmaktadır<sup>(23)</sup>. İmalat ve Ticaret sektörlerinde küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri daha ayrıntılı bir sınıflandırmaya gidildiğinde görülmektedir. Aşağıdaki tabloda bu sınıflandırma görülmektedir <sup>(24)</sup>.

**Tablo 2: Ticaret ve İmalat Sektöründe Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sınıflandırılması**

| İşletme Büyüklüğü                     | İmalat Sektörü<br>İşçi Sayısı  | Ticaret Sektörü<br>İşçi Sayısı   |
|---------------------------------------|--|--|
| Cüce İşletme                          | 1-4 (5'den az işçi)  | 1- 2 İşçi  |
| Çok Küçük İşletme                     | 5-19 (20'den az işçi)  | 3 - 4 işçi   |
| Küçük ve Orta<br>Büyüklükteki İşletme | 20-299 (300'den az işçi)<br>ve Ödenmiş Sermayenin<br>100 Milyon Yen'den az | Toptancı : 5-99 işçi<br>Perakendeci: 5-49 işçi<br>ve ödenmiş sermayesi<br>10 Milyon Yen'den az |

**Kaynak: Dipnot 24'de verilmiştir.**

<sup>23</sup> Müftüoğlu; a.g.e, s.111.

<sup>24</sup> a.g.e; s.111.

## B- Güney Kore

Güney Kore'de Sanayi, fabrika ve fabrika dışı üretim şeklinde 2'ye ayrılmaktadır. Bu ayırmda üretimde çalıştırılan işçi sayısı dikkate alınmakta 5 işçiden daha çok sayıda personel çalıştıran üretim birimleri fabrika tanımına girmekte, 5 işçiden daha az personel çalıştıran üretim birimleri fabrika dışı yani sanayi dışı sayılmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ile büyük işletmeler arasındaki ayırım ise, çalışan işçi sayısının 300 işçinin üzerinde olup olmamasına bağlıdır. Buna göre;

**Tablo 3: Güney Kore'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme ve Büyük İşletme Ayrımı**

| İşletme Büyüklüğü        | Personel Sayısı      |
|--------------------------|----------------------|
| Küçük ve Orta Büyüklükte | 5-299 dan az         |
| Büyük İşletme            | 300 ve 300 den fazla |

## C- Fransa

Resmi bir tanımı yoktur. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konfederasyonu (Heneral Canfederation For Small and Mediom-Sized Entergrises) 50 kişiden az işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme olarak kabul etmektedir (25). Bu konfederasyon yine 50'den fazla ve 500'den az işçi çalıştıran işletmeleri de Orta ölçekli işletme grubuna dahil etmiştir. Bu ayırma ilaveten satış tutarları üzerinden de bir ayırma gidilmiş, yıllık satış tutarları 50 milyon Fransız Frankını aşmayan işletmeler Küçük ve Orta ölçekli işletme kabul edilmiştir (26). 50 milyon Fransız Frankı satış hacmi

<sup>25</sup> Yeğen; a.g.e, s.16.

<sup>26</sup> Mustafa Torun Ayvaz, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Teşvik ve Destek Sistemlerinin Başka Ülkelerle Karşılaştırılmalı Olarak Makro Düzeyde Organizasyonu(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) (İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1992) s.4.

sınırı devlet yardımları uygulamasında 100 milyon Fransız Frankı'na kadar yükseltilmiştir (KÜSGET Raporu) (27).

### D-İngiltere

Kanunen yapılmış bir tanım yoktur. Sadece Küçük Sanayi Firmaları Araştırma Komisyonu (Committee Of Inquiry On Small Firms) tarafından yapılmış aşağıda gösterilen tanımlar vardır(28).

| <u>Sektör</u>         | <u>Tanım</u>                       |
|-----------------------|------------------------------------|
| İmalat Sanayi         | 200 İşçiden az                     |
| İnşaat Sektörü        | 25 işçiden az                      |
| Madencilik Sektörü    | 25 işçiden az                      |
| Parakende Ticaret     | Yıllık Ciro su 50.000 pound dan az |
| Toptan Ticaret        | Yıllık Ciro su 200.000 " "         |
| Motorlu Araç Ticareti |                                    |
| Bakım ve Onarımı      | Yıllık Ciro su 100.000 " "         |
| Çeşitli Servisler     | Yıllık Ciro su 50.000 " "          |

### E- Almanya

Almanya'da da Küçük ve Orta ölçekteki işletmelerin resmi bir tanımı yapılmamıştır. Nitel ve Nicel kriterler gözönüne alınarak bir sınıflamaya gidilmiştir.

Bu ülkede en çok üzerinde durulan nitel ölçütler şunlardır (29).

- işletme ile işletme sahibinin kader birliği,
- Sermaye piyasasından fon temin edememe,
- İşletme sahibinin tüm teknik, ekonomik ve sosyal sorumluluğu üstlenmesi,
- Bağımsızlık.

Küçük ve Orta ölçekteki işletmelerin tanımında kullanılan nicel kriterler ise istihdam edilen işçi sayısı ile işletmenin kuruluş sermayesi ve ciro su üzerinde yoğunlaşmaktadır. Almanya'da Küçük ve Orta Ölçekteki İşletmeler Araştırma Enstitüsü tarafından nicel kriterler gözönüne alınarak aşağıdaki gibi bir sınıflandırma yapılmıştır.

27 Müftüoğlu; a.g.e, Kausget Raporu (City: Publisher, Year) s.108.

28 DPT, Küçük Sanayi , s.79.

29 Müftüoğlu; a.g.e, s.105-106.



**Tablo 4: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tanımında Kullanılan Nicel Kriterler**

| NİCEL KRİTERLER ÇALIŞAN SAYISI VE SATIŞ TUTARLARI | SEKTÖRLER                            |                                      |                                     |                                    |
|---|--------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|
|   | 1. İMALAT SANAYİ                     | TOPTAN TİC.                          | PARAKENDE TİC.                      | ULAŞTIRMA HABERLEŞME HİZMET        |
| <b>1 ÇALIŞAN SAYISI</b>                           |                                      |                                      |                                     |                                    |
| Küçük İşletme                                     | 1 - 49                               | 1 - 9                                | 1 - 2                               | 1 - 2                              |
| Orta İşletme                                      | 50 - 499                             | 10 - 99                              | 3 - 99                              | 3 - 49                             |
| <b>2 SATIŞ TUTARI</b>                             |                                      |                                      |                                     |                                    |
| Küçük İşletme                                     | 2 Milyon DM'a kadar                  | 1 Milyon DM'a kadar                  | 500 bin DM'a kadar                  | 100 DM'A kadar                     |
| Orta İşletme                                      | 2 Milyon DM'dan 25 Milyon DM'a kadar | 1 Milyon DM'dan 50 Milyon DM'a kadar | 500 Bin DM'dan 10 Milyon DM'a kadar | 100 Bin DM'dan 2 Milyon DM'a kadar |

Yukarıdaki tabloya göre İmalat Sanayini gözönüne aldığımızda personel sayısı 50'ye kadar olan işletmeler küçük 50'den fazla olanlar ve 500 personelden az istihdam eden işletmeler Orta ölçekteki işletmelerdir. Haberleşme Ulaştırma ve Hizmet işletmelerinde küçüklük ve orta büyüklük ayrımı imalat sanayine göre yetersiz görünmektedir. Net bir tanım yapmada yahut tanım için net bir kriter koymada tekdüzeliğin sağlanamamasına bir örnek olarak yukarıdaki tablodaki sektörler arasındaki bu farklılığı gösterebiliriz. Tabloda ele alınan kriterlere göre 50 işçiden daha az işçi istihdam edenleri küçük işletme sayacak olsak, bu kriter sadece imalat sanayi için net bir ölçü olacak, diğer sektörler için yetersiz kalacak hatta Haberleşme, Ulaştırma ve Hizmet işletmeleri için Orta ve Küçük işletme aynı kategoride yer alacaktır.

#### **F-Amerika Birleşik Devletleri (ABD)**

Diğer ülkelerde olduğu gibi ABD'nde de küçük ve orta ölçekli işletmelerin resmi bir tanımlaması yapılmamıştır. Ancak küçük ve orta ölçekli işletmelerle ilgili resmi ve ticari kurumlar ayırmda, istihdam ve satış gelirlerini gözönüne almışlardır. ABD'nde küçük işletmelere her türlü bilgi ve finansman desteği veren ve federal bir kuruluş olan SBA (Small Business administration-Küçük İşletme İdaresi) İmalat Sektöründe faaliyet alanına göre 500 veya 1000 işçiden az, toptan ticarete en fazla 100 işçi çalıştıran, perakende ticarete ise yıllık satış miktarı 3,5 yada 13,5 milyon doları geçmeyen diğer hizmet işletmelerinde ise yıllık satışları faaliyette



buldukları alana göre 3,5 yada 14,5 milyon doları geçmeyen firmaları küçük işletme olarak tanımlanmaktadır. Öte yandan, Amerika Vergi İdaresi ise yıllık satış gelirleri 1 milyon dolar yada daha az olan işletmeleri küçük işletmeler olarak sınıflandırmaktadır (30).

### G- OECD ve AET Tanımları

OECD'nin küçük ve orta sanayi konusunda kabul ettiği sınıflandırmaya sadece işletmede çalışan işçi sayısı esas alınmaktadır (DESIYAP Raporu)(31).

| <b><u>İşletme Büyüklüğü</u></b> | <b><u>Çalıştırılan İşçi Sayısı</u></b> |
|---------------------------------|--|
| Çok Küçük İşletme               | 20'den az işçi                         |
| Küçük İşletme                   | 20-99 işçi                             |
| Orta Büyüklükteki İşletme       | 100-499 işçi                           |
| Büyük İşletme                   | 500'den çok işçi                       |

Daha önce belirttiğimiz Almanya, Fransa, İngiltere gibi AET ülkelerinde olduğu gibi diğer AET ülkelerinde de küçük ve orta ölçekli işletmelerin resmi bir tanımı yapılmamıştır. Topluluk üzerindeki ülkelerde sınıflandırmaya giderken ülkelerin teşvik politikaları, ekonomik durumu sanayi ve üretim yapıları ve büyüklükleri etkili olabilmektedir. Ayrımda genelde istihdam edilen işçi sayısı ile satış tutarı ve sabit yatırımlar dikkate alınmaktadır. Örneğin 1966 yılında Brüksel'de yapılan bir araştırmada "Yıllık cirosu dikkate alınmaksızın 6-500 çalışanı bulunan işletmeler küçük ve orta ölçekli işletme sayılır" denmekte, yine aynı raporda "Sermayenin işgücüne göre daha önemli olduğu sektörlerde ayırım için işçi sayısı ile belirli bir dönemdeki ciro miktarının birleştirilmesi" denilmektedir (KÜSGET Raporu) (32).

AET ülkelerinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin tanımına yönelik sınıflandırmayı toplu olarak aşağıdaki tablo ile gösterebiliriz.

30 Sarıaslan; a.g.e, s.15.

31 Müftüoğlu; a.g.e, s.117.

32 a.g.e, s.117.

| <b>Ülke</b> | <b>Çalıştıran İşçi Sayısı</b> |
|-------------|-------------------------------|
| Almanya     | 6-500                         |
| Belçika     | 1-50                          |
| Dinamarca   | 6-50                          |
| Fransa      | 10-500                        |
| Hollanda    | 1-100                         |
| İngiltere   | 1-200 (Küçük İşl.)            |
| İrlanda     | 1-50 (Küçük İşl.)             |
| İtalya      | 1-500                         |
| İspanya     | 6-50                          |

## **2-Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı**

Diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de küçük ve orta ölçekteki işletmelerin sınıflandırılması ve tanımlamasında benzer karışıklıklar görülmektedir. Türkiye'de küçük ve orta ölçekli işletmelerle doğrudan yahut dolaylı olarak ilgilenen, kamu kurum ve kuruluşları ile özel sektör temsilcisi odalar ve birlikler bulunmaktadır. Bu kurumlar kendi konuları ve bakış açıları doğrultusunda farklı sınıflandırma ve tanımlamaya gitmektedir. Bu kurumlardan bazılarını ve yapmış oldukları tanımları aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz:

- a- T.O.B.B (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği)
- b- Türkiye Halk Bankası
- c- Devlet İstatistik Enstitüsü
- d- KOSGEB ( Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)
- e- Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası

### **A- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin Tanımı (TOBB)**

Türkiye'de Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin bünyesinde bulunan Sanayi ve Ticaret odalarının hepsinin geliştirdiği ayrı tanımlara rastlamamız mümkündür. Özel sektörün Odalar bazında kanuni temsilcisi olan Türkiye

Odalar ve Borsalar Birliğinin (TOBB) 5590 Sayılı Kanunu'na göre <sup>(33)</sup>. "Yılın fiili çalışma günleri ortalamasına göre muharrik g kullananlardan en az 5, kullanmayanlarda ise en az 10 işçi çalıştıran sanayicilerin oda kurabilecekleri" şeklinde bir hüküm belirtilmiştir. Bu suretle 10 işçiden veya mekanik güç kullanıyorsa 5 işçiden az işçi çalıştıran sanayiciler küçük sanayici kabul edilmektedir.

Diğer taraftan TOBB yesi bulunan bazı Ticaret, Sanayi, Ticaret ve Sanayi Odalarının küçük ve orta ölçekli işletme tanımları birbirleri ile kıyaslandığında büyük farklar görülebilmektedir. Örneğin Ege Bölgesi Sanayi Odası Küçük İşletmeyi 5-49 arası işçi, Orta lekli işletmeyi 50-99 arası işçi ve büyük işletmeyi ise 200'den fazla işçi çalıştıran işletme olarak sınıflandırılmış ve tanımlanmıştır <sup>(34)</sup>. İstanbul Ticaret Odası da sadece personel sayısını baz alarak 25 işçi üstünde alıştıranları büyük, 25 işçiden daha az çalıştıran yerleri küçük işletme olarak tanımlamıştır. Gelişmişlik seviyesi ve ekonomik potansiyeli daha sınırlı olan Sivas, Kayseri, Elazığ gibi illerimizde ise odaların tanımları daha küçük sayılarda tanımlamaya gidildiğini gösteriyor.

#### **B- Türkiye Halk Bankası Tanımı**

Türkiye Halk Bankası Türkiye'de küçük ve orta ölçekteki sanayii işletmelerin Finansman Bankası olarak kurulmuştur. Günümüzde bankanın bu işletmelere yönelik değişik destekleme ve kredi politikaları vardır. Küçük ve orta ölçekteki işletmelerin Kalkınma Bankası görevini de yürütmek üzere, bu işletmelerin sundukları projeleri değerlendirip, Orta ve Uzun Vadeli Krediler vermek, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin büyük işletme durumuna geçmeleri için çeşitli danışmanlık hizmetleri yapmak, teknik bilgi ve proje desteklemek gibi değişik görevleri üstlenmiş olan Halk Bankası, Türkiye'de halen bir küçük ve orta ölçekli işletme tanımı olmamasından bu işletmelere yapacağı destek ve hizmetlerde kendisi bir sınıflandırmayı giderek tanımlama yapmıştır. Türkiye Halk Bankası, 1990 yılından aşağıda

---

<sup>33</sup> TOBB, 5590 Sayılı TOBB Kanunu Madde:3 (1950)

<sup>34</sup> Ayvaz; a.g.e, s.6.

verilen iki temel kritere (işçi sayısı ve makina parkı değerine) göre yapılan sınıflandırmayı kabul etmiştir<sup>35</sup>).

**Tablo 5: Türkiye Halk Bankası İşletme Büyüklüğü Sınıflandırması**

| <b>İşletme Türü</b>  | <b>Çalışan sayısı</b> | <b>Makina Farkı<br/>Bilanço Değeri</b> |
|----------------------|-----------------------|--|
| <b>Küçük lçekli</b> | 100 işçiden az        | 600 Milyondan az                       |
| <b>Orta lçekli</b>  | 100 ile 250 işçi      | 600 milyon-6 milyar                    |
| <b>Büyük lçekli</b> | 250 izciden çok       | 6 milyar'dan çok                       |

**Kaynak: Dipnot 35'de verilmiştir.**

### **C- Devlet İstatistik Enstitüsü Tanımı (DİE)**

Devlet İstatistik Enstitüsü küçük ve orta ölçekli işletme sınıflandırması yaparken çeşitli yıllarda yapmış olduğu ülke genelindeki sanayii sayımlarını dikkate almaktadır. 1983 yılında yapmış olduğu sanayi sayımında Türkiye'deki sanayi işletmelerini üçlü bir sınıflandırmaya tabi tutmuştur. Küçük - Orta - Büyük diye yaptığı sınıflandırmada kriter işçi sayısı olmuştur.

**Tablo 6: D.İ.E. İşletme Büyüklüğü Sınıflandırması**

| <b>Kriter<br/>Çalışan İşçi Sayısı</b> | <b>İşletme Büyüklüğü</b>  |
|---------------------------------------|---------------------------|
| <b>1 - 9</b>                          | Küçük İşletme             |
| <b>10 - 24</b>                        | Orta Büyüklükteki İşletme |
| <b>25 ve Daha Çok</b>                 | Büyük İşletme             |

<sup>35</sup> Sarıaslan; a.g.e, s.18.

#### **D- Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Tanımı (KOSGEB)**

KOSGEB, daha önce Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde bir Genel Müdürlük olan, 1983-1990 yılları arasında faaliyet gösteren Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET)'nin 1990 yılında bir kanunla sona ermesiyle kurulmuştur. 12 Nisan 1990 tarihinde kabul edilen 3624 Sayılı Kanun ile küçük ve orta büyüklükteki Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulmuş oldu<sup>(36)</sup>. KOSGEB olarak ifade edilen kuruluşun kuruluş kanununda Küçük ve Orta ölçekteki işletmelerini sınıflandırılmasına gidilmiş ve bir tanımlama yapılmıştır. Sınıflamada kriter olarak işçi sayısı gözönüne alınmıştır.

**Tablo 7:KOSGEB İşletme Büyüklüğü Sınıflandırması**

| <b>Kriter<br/>İşçi Sayısı</b> | <b>İşletme Büyüklüğü</b>         |
|-------------------------------|----------------------------------|
| <b>1 - 50 İşçi Arası</b>      | <b>Küçük İşletme</b>             |
| <b>50 - 150 İşçi Arası</b>    | <b>Orta Büyüklükteki İşletme</b> |
| <b>150 İşçiden Çok</b>        | <b>Büyük İşletme</b>             |

**Kaynak: Dipnot 36'da verilmiştir**

#### **E- Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası Tanımı**

Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası (SYKB) Küçük Sanayi işletmelerinin belirlenmesinde işletmede makina parkı değerini esas almaktadır.<sup>(37)</sup> S.Y.K.B. "Emek Yoğun Yatırım Projeleri" isimli 1981 yılı Mart ayında yapılan Kredi Andlaşmasında Mart 350 bin dolar değerinde Makina parkına sahip işletmeleri küçük sanayi işletmeleri olarak kabul etmektedir. Tevsi yatırımlarda bu sınırın 500 bin dolara kadar çıkabileceği öngörülmektedir.

<sup>36</sup> Müftüoğlu; a.g.e, s.135.

<sup>37</sup> a.g.e s.134.

Aynı zamanda diğer bir nicel ölçü ise bir işletmenin küçük işletme sayılabilmesi için işletmede çalışan işçi başına düşen sermaye miktarının 15 bin doları geçmemesi gerektiğidir. Ölçü olarak TL. değil Dolar bazında sınıflama yapılmış ve bu değerlendirme bugün içinde geçerliliğini korumaktadır.



## İKİNCİ BÖLÜM

### KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN EKONOMİK SİSTEM İÇİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

#### I.KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ DİNAMİK ROLÜ

Mikro seviyede faaliyet gösteren çok sayıdaki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmenin makro seviyede o ülkenin ekonomik büyüme ve kalkınmasına yapabileceği bütün etkilerin ölçülmesi, rakamlarla ifade edilebilmesi mümkün değildir. Her ne kadar Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin ekonomiye yapacağı katkılara yahut ekonomik faaliyet içindeki ağırlığı, meydana getirilen katma değer, istihdam edilen işgücü, gerçekleştirilen ihracat, belli bir dönemde elde edilen hasıla gibi makro seviyedeki göstergeler o ülke ekonomisi için önemli rakamlar ifade etsede, bu işletmelerin gerçek önemini ifadede yetersizdir. Çünkü, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin sayısallaştırılmayan dolayısıyla ölçülemeyen en önemli katkısı bir ekonomiye kazandırdığı "dinamizm"dir. Genellikle hemen hemen tüm ekonomilerde ekonomik birimlerin (işletmelerin) %95'lerden fazlasını oluşturan küçük ve orta boy işletmelerin faaliyetlerinin etkinliği, ekonomilerin canlılığının bir "barometresidir"<sup>(1)</sup>. Çünkü küçük ve orta boy işletmeler, dünya bankasının bir araştırmasında da ifade edildiği üzere, bazı fidanları çürüten ve bazıları büyüyerek bir orman oluşturan fidanlık işlevini görürler. Bolton Komitesi (Bolton Committe) bu fidanlık işlevini aşağıdaki gibi ifade etmektedir <sup>(2)</sup>.

---

<sup>1</sup> Halil Sariaslan, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları Çözüm için Bir Finansal Paket Önerisi (Ankara: TOBB Yayınları, 1994) s.20.

<sup>2</sup> Little, I an M.D.Mazumdar, D and page.J.M.Jr., Small Manufacturing Entegrises A Camparative Analysis Of India and Other Economies (Washington: Word Bank, 1987) s.19.

İnanıyoruz ki ekonominin sağlamlığı, çok sayıda yeni girişimlerin (teşebbüslerin) doğuşunu ve bazılarının mevcut endüstri liderlerine meydan okuyabilecek ve yerini alabilecek bir konuma kadar büyümelerini gerektirmektedir. Büyük firmalar tarafından tamamen kontrol altına alınmış bir ekonominin kendisini kemikleşmekten ve uzun süre koruyamayacağından korkuyoruz, ne de buna karşı bir koruyucu olarak canlı ve gelişen bir küçük işletme sektörünün muhafaza edilmesinden başka uzun dönemli bir alternatif düşünüyoruz. Dolayısıyla bu "fidanlık" fonksiyonu küçük işletme sektörünün ekonominin sağlamlığına yaptığı en önemli katkı olarak görülmektedir.

Dinamizm denildiği zaman, bütün şartlara uyum sağlayabilen yahut aniden oluşan değişmelere ve etkilere karşı tepki oluşturabilen, kendisini yenileyebilen, savunma oluşturan bir mekanizma akla gelmektedir. Ekonomilerde bu dinamizmi küçüklüğün sağladığı avantajla küçük ve orta ölçekli işletmeler gerçekleştirebilmektedir. Çünkü mevcut pazar gözönüne alındığında talepte meydana gelen ani bir değişme yahut malın özelliklerinde meydana gelen yeni bir isteğe cevap verme söz konusu olduğunda, büyük işletmelerin bu değişikliği meydana getirebilmesi hem zaman hem de maliyet bakımından pek mümkün olmamaktadır. Bu güne kadar işletme büyüklüğünün tesbitinde ölçek ekonomileri önemli yer tutmaktadır. Yani üretilecek malın türüne göre sabit yatırım yapılırken üretim kapasitesi yüksek tutulur, diğer taraftan sabit yatırım giderini karşılayabilecek minimum üretim miktarı tesbit edilirdi. Bu noktadan sonra yapılacak her üretim artışı ölçeğin büyüklüğüyle üretim maliyeti düşürülür görüşü hakimdi. Ancak teknolojinin tahmin edilemeyen hızlı gelişimi çok büyük işletmelerin bu görüşe uyum kabiliyetini yavaşlattı. Zamanla çok büyük işletmeler hızlı teknolojik gelişmelere ayak uyduramayan bir yapıya dönüşmeye başladılar. Üç-dört sene evvel General Motors ve Sony firmaları bunun büyük sıkıntısını çekti. Keza Telekomünikasyon devrimi orta ölçekli işletmelerden meydana gelen şirket zincirlerinin idaresini de çok kolaylaştırdı. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin dinamik yapılarından dolayı gelişmelere çabuk uyum sağlamaları büyük işletmeleri küçük parçalara ayrılmaya yöneltti.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin bahsedilen dinamik yapılarında en büyük etken müteşebbis ruhundan, yahut işletme sahipliğinden kaynaklanmaktadır. Küçük işletmeler genellikle sahibiyile bütünleşmiş bir



görünüm arz etmektedir. İnsanlar bir iş kurarken, iyi bir iş sahibi olmak, iyi bir gelir elde etmek, ailesinin geçimini sağlamak, güçlülere direnmek, yeteneklerini ortaya koyarak kendisini ve başarısını ispat etmek ve bağımsız olmak biçiminde "başarmak" gayeli bir eğilim gösterirler. Dolayısıyla başarılı olmak zorunlu gibi görünmektedir. Halbuki büyük işletmelerin yöneticileri güç ve prestij sahibi olmak niyetinde olduklarından asıl amaç başarmaktan ziyade makam ve mevkiye yöneliktir. Böyle olunca, bağımsız olarak ayakta kalmak, başarılı olmak gayesiyle yönlendirilen ve yönetilen küçük işletmelerin içinde faaliyet gösterdikleri ekonomiye canlılık getiren dinamik yapıya sahip olmaları normal bir sonuç olacaktır.

Bağımsız küçük işletme kurarak, kurdukları bu işletmeyi başarılı bir şekilde yöneten küçük işletme sahiplerinin özellikleri konusunda ABD'nde yapılan çalışmaların sonuçlarına göre<sup>(3)</sup>;

- a) Bağımsız çalışmayı arzu etmektedirler,
- b) Kuvvetli bir girişim hissine sahiptirler,
- c) Kişisel ve ailevi sebeplerle motive edilmişlerdir,
- d) Çabuk ve somut sonuçlar beklemektedirler,
- e) Çok çabuk karşılık verme (reaksiyon) yeteneklerine sahiptirler,
- f) Kendilerini işlerine adanmışlardır,
- g) Planlı olduğu kadar şans eseri olarak işe girişmişlerdir.

Bağımsız çalışma arzusu, işletme sahibinin kendi işini kendisinin yapması ve işletmesiyle ilgili kararların kendisi tarafından verilmesi isteğinden kaynaklanmaktadır. Böyle olunca işletme sahibi varını yoğunu işletmesinin başarısı için kullanmakta başarmak için yeni fikirler, yeni buluşlar için çözümler aramakta, bu gayretle gece gündüz başarıyı gerçekleştirmeye yönelmektedir. Bu tür başarıya motivasyonunu büyük işletmelerde görmek pek mümkün değildir. Karar verme yetkisinin işletme sahibinde olması, çevresel değişmelere duyarlı olmayı, işletme içindeki ve dışındaki gelişmelere uyum sağlamayı kolaylaştırmaktadır. Küçük işletme sahipleri çevresel değişmelere o kadar duyarlıdır ki, parasını, zamanını ve tüm duygularını bağladığı ve gözü gibi koruduğu işletmesine kimsenin zarar vermesini istemez. Belli bir ölçüde hayatını işletmesine adanmıştır.

---

<sup>3</sup> Megginson, L.Scott C.R and Megginson, W, Successful Small Business Management (Irwin: Homewood Illions, 1991) s.37.41.

Küçük işletmelerin çok çabuk karşılık verme (reaksiyon) yeteneklerine sahip olması esnek talepleri karşılayabilme imkanını vermektedir. Bu değişen talepleri karşılama çabası buluş sayısını arttırmakta, buluşların ticari hayata geçme süresini de günden güne kısaltmaktadır. Buluş sayısındaki artışa dikkat edecek olursak, Türkiye'nin üretimi "züccaciye" , "cam ev eşyası" dediğimiz ürünlerde dünya üretiminin % 4'ünü karşılıyor. Bu alanda dünyadaki en büyük firması olan Fransa'daki Durant firması, dünya üretiminin % 10'unu karşılıyor; ama Durant firması günde iki yeni ürünü piyasaya sürüyor. Her 1,5 günde de Şişe Cam bir yeni ürün piyasaya sürüyor. Şişe Cam yeni ürün gerçekleştirme, geliştirme çabalarında iki ürüne çıktığında, %10 piyasayı olacaktır ki, dünyadaki buluş sayısına son derece somut bir örnektir (4).

İşte küçük ve orta boy işletmelerin bir ekonomiye dinamizm kazandıran, ancak ne varki çoğu kez gözönünde bulundurulmayan boyutu yukarıda kısaca açıklanmaya çalışılan özelliklerinden kaynaklanmaktadır.

## **II. KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ, EKONOMİK VE TOPLUMSAL KALKINMADAKİ ÖNEMİ**

### **1- KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri**

Bir ekonomiye kazandırdığı dinamizm ile o ekonominin canlılığının barometresi olan küçük ve orta ölçekli işletmeler, tarihsel gelişim süreci içerisinde her geçen gün önem kazanmışlar ve günümüzde tüm ekonomilerde en önemli bileşen (komponet) olmuşlardır (5). Günümüzde pek çok ülkede sanayinin ve üretimin yaygınlaştırılmasında küçük işletmeler etkili bir araç olarak kullanılmaktadır. Yapmış oldukları üretim ve hizmetlerle hem halkın ihtiyaçlarını gidermektedirler, hem de büyük işletmelerin ihtiyaçlarının büyük bölümünü karşılamaktadırlar.

Küçük işletmeler ekonomik faaliyetlerini büyük işletmelerin tersine, sınırlı sermaye kullanarak güç çalışma şartları altında insan çalışma ve

---

4 Dr.Rüştü Bozkurt, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finans Politikaları konulu konuşması (Ankara: TOBB Yayınları, 27 Aralık 1993) s.48.

5 Sarıaslan; a.g.e, s.22.

buluş gücünü seferber ederek sonuçta da, sınırlı bir kazançla yetinerek yürütür (6). Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomik sisteme olan bu katkısı sanayi devriminden çok sonra anlaşılmaya başlamıştır. Çünkü sanayi devriminde büyük ölçekli işletmeler yani ölçek ekonomileri revaçta idi. Serbest ticaret yarışması şartlarının ekonomik sistemin temelini oluşturduğu toplumlarda, KOBİ'lerin yerine getirdikleri işlevlerin önemi 1960 lı yılların ortalarında daha iyi kavranılmaya başlanmıştır. Başta istihdam olmak üzere, rekabetin korunması, yeni fikir ve buluşların ortaya konulması, gelirin daha dengeli dağılımının gerçekleştirilmesi ve benzeri ekonomik ve sosyal işlevlerin yerine getirilmesine önemli katkılar sağladıkları görülen KOBİ'lerin kimi durumlarda büyük işletmeler karşısında doğal avantajlara sahip oldukları gerçeğide yine bu dönemde daha iyi görülmüştür (7). Aslında küçük ve orta ölçekli işletmelerin öneminin anlaşılması 1970'lerin başlarında kendisini daha fazla hissettirmiştir. 1973 petrol krizi sonucu dünya ekonomilerinde enerji ve ham maddelerdeki darboğazlar ve fiyat artışları sebebi ile görülen talep daralmaları sırasında, öncelikle ABD ve Batı Avrupa Ülkelerinde büyük işletmeler ağır bunalımlara düşerken, küçük ve orta ölçekli işletmeler esnek yapıları sebebi ile bu krizi kolaylıkla atlattırlardır (8). Kriz öncesi 1970'lere kadar %8 olan işsizlik oranı Avrupa ülkelerinde 1973 krizinden sonra %10'lara yükselmiştir. Yalnızca sanayi sektöründe istihdam oranı 1973-1980 yılları arasındaki dönemde %1.5 (yüzde birbuçuk) oranında düşmüştür (9). II, Dünya savaşından ağır bir yenilgi ile çıkan Japonya'nın hızlı kalkınma sürecinde küçük ve orta ölçekli işletmeleri ekonomisinin itici bir gücü kabul edip yönlendirebilmiş olması kalkınmayı gerçekleştirmede en önemli etken olmuştur. Ortaya çıkan bu gelişmeler neticesinde Küçük ve Orta ölçekli işletmeleri güçlendirmeye yönelik birçok eğilim ortaya çıkmış, uluslararası düzeylerde birlik ve kuruluşlar bu yönde faaliyetlerini hızlandırmışlardır. Ortaya çıkan bu yeni eğilimlerin bir sonucu olarak 1984 yılında toplanan çalışma konferansı 169 sayılı " İstihdam Politikaları sözleşmesi" (Employment Policy)'ni kabul

---

6 Hafize Yeğen, Küçük İşletmelerin Başlıca Özellikleri Sorunları ve Konuyla ilgili Karşılaştırmalı Bir Çalışma(Basılmamış Yüksek Lisans tezi) (İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1990) s.25.

7 TOBB, Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu Raporu (Ankara: TOBB Yayınları, 1993) s.63.

8 Sarıaslan; a.g.e, s.23.

9 Devlet Planlama Teşkilatı, 6.Beş Yıllık Kalkınma Planı,Küçük Sanayi Özel İhtisas Kurulu Raporu (Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı, 1989) s.186.

edilmiştir. Bu sözleşmenin bir bölümü küçük işyerleri ile ilgili bulunmakta ve bu bölümde istihdam artışının bir kaynağı olarak küçük işletmelerin önemi üzerinde durmakta, bu iş yerlerinde istihdam şartlarının geliştirilmesi vurgulanmaktadır (10).

Özellikle son yıllarda küçük işletmelere gösterilen ilginin artışında ileri sürülen temel faktörler şunlardır (11):

1-Ekonomik durgunluk büyük üretim ünitelerinde işsizliğe sebep olmakta, özellikle bu durum endüstri sektöründe görülmektedir. Bu dönemlerde işçiler yeni iş imkanlarını küçük iş yerlerinde aramakta veya bizzat kendileri küçük iş yerleri kurmaktadır,

2-Büyüyen hizmet sektöründe esas itibari ile küçük üretim üniteleri hakim bulunmaktadır,

3-Küçük iş yerleri, vergi ve çalışma yasalarının dışında kalmaya imkan sağlamakta, böylece sendikalar ve toplu pazarlık süreçleri bertaraf edilebilmektedir,

4-Küçük iş yerleri ile ilgili olarak ileri sürülebilecek diğer önemli bir faktörde küçük iş yerinin daha büyük üretim esnekliği sağlayacağı ve sürekli değişen pazarlara uymadaki başarılarıdır.

Şüphesiz bütün bu gelişmeler küçük ve orta ölçekli işletmelerin ağırlığının arttığını ifade etmekle birlikte büyük işletmelerin gerilediği anlamına gelmemelidir. Büyük işletmeler bu gelişmeleri dikkate alarak kendi iş yapılarında yeniden bir düzenlemeye gitme yolunu seçerek küçülme yerine merkezi ağırlığı hafifleterek, birbirinden bağımsız, dinamik departmanlar oluşturma gereğini kabullenmişlerdir. Merkezi yönetim teknolojik değişimin gerektirdiği hızlı karar alma ve yeni iş alanı ve buluşlar ortaya koyma dinamizminden mahrum kalmıştır. Hatta kimi zaman sık sık ifade edildiği gibi, merkezi idarenin hakimiyetinden yönetilen büyük kamu kuruluşlarına dayalı eski Sovyet ve Doğu Bloku ekonomilerinin çöküşü ve kendilerini yeni dünya düzeninde toparlayıp istikrara geçememelerine bir sebepte bağımsız çalışabilen küçük ve orta ölçekli işletmelerin varlığının yakın zamana kadar olmamasıdır.

---

10 Nusret Ekin, *Küçük İşyerleri ve Sosyal Koruma* (İstanbul: İTO Yayın No: 1994-28, 1994) s.19.

11 a.g.e, s.20.

Özet olarak, yapıları ve kalkınmışlık düzeyleri ne olursa olsun küçük ve orta ölçekli işletmeler, her ekonominin can damarını oluşturan temel bir bileşendir ve aşağıda tablo 1'de gösterildiği gibi her ekonomide büyük bir yeri ve ağırlığı vardır (<sup>12</sup>).

**Tablo 1: Bazı Ülkelerde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomideki Yeri**

| Ülkeler   | Toplam İşletmeler İçindeki Yeri | Toplam İstihdam İçindeki Yeri | Toplam Yatırım İçindeki Payı | Katma Değer İçindeki Payı | Toplam İhracat İçindeki Payı | Toplam Krediden Aldığı Pay |
|-----------|---------------------------------|-------------------------------|------------------------------|---------------------------|------------------------------|----------------------------|
| ABD       | 97,2                            | 58                            | 38                           | 43                        | 32                           | 42,7                       |
| ALMANYA   | 99                              | 64                            | 44                           | 49                        | 31                           |                            |
| JAPONYA   | 99,4                            | 81,4                          | 40                           | 52                        | 38                           | 50                         |
| İNGİLTERE | 96                              | 36                            | 29,5                         | 25                        | 22                           | 27                         |
| FRANSA    | 99                              | 67                            | 45                           | 54                        | 26                           | 29                         |
| İTALYA    | 98                              | 83                            | 52                           | 47                        |                              |                            |
| HOLLANDA  | 98                              | 57                            | 45                           | 32                        | 38                           |                            |
| HİNDİSTAN | 98,6                            | 63                            | 27,8                         | 50                        | 40                           | 15,3                       |
| G.KORE    | 98,8                            | 59                            | 35                           | 35                        | 20                           | 47                         |
| TAYLAND   | 98                              | 64                            |                              | 47                        | 50                           |                            |
| SİNGAPUR  | 97                              | 44                            | 27                           | 43                        | 10                           | 27                         |
| TÜRKİYE   | 99,2                            | 53                            | 26,5                         | 38                        | 8                            | 4                          |

**Kaynak: Dipnot 12'de verilmiştir.**

Tabloda görüldüğü gibi küçük ve orta ölçekli işletmelerin Ülkelerde tüm işletmeler içindeki yeri oran olarak %96'nın üzerindedir. Bu oran gelişmiş ülkeler grubunda yer alan Fransa, Japonya, Almanya'da %99'dur. Türkiye'de tüm işletmelerin içinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeri gelişmiş ülkelere göre daha fazla bir paya sahip %99,2'dir. Tablodaki ülkelerin toplam istihdam içerisinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin payı oldukça önemli bir payı ifade edilmektedir. Çoğunluğunda %50'lerin üzerinde olan bu oran Japonya gibi hızlı bir ekonomik gelişme içerisinde olan bu ülkede toplam istihdam içerisinde %81,4 gibi yüksek bir paya sahiptir. gelişmiş ülkelerde "Tüm İşletmeler" içindeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeri ile Türkiye'nin sahip olduğu oran arasında bir fark olmamasına rağmen diğer sütunlarda toplam yatırım, toplam ihracat ve toplam krediden aldığı pay oranları arasında büyük bir farklılık görülmektedir. Buradan şu sonucu çıkarmak mümkün olabilir. Ülke ekonomisinde küçük ve orta ölçekli

<sup>12</sup> Sarıaslan; a.g.e; s.23.

işletmelerin sayı ve oran olarak büyük sayılarda olması önemli değil, bu işletmeleri ekonomiyi canlandırma noktasında, ekonomik kalkındırmayı hızlandırma noktasında faal hale getirmek önemlidir. Bu yöndeki teşvik ise hükümet politikaları ile devletin bu işletmelere belli standartları göz önüne alarak destek sağlaması ile olacaktır. Tablonun son iki sütununda Türkiye'nin sahip olduğu rakamlar küçük ve orta ölçekli işletme politikalarının, başka bir ifade ile küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik desteklerin yetersiz olduğunun açık delilidir. Şu bilinen bir gerçek ki gelişmiş ekonomilerde bile küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemli problemleri finansman problemidir. Bu gelişmiş ülkeler, Almanya, ABD., Fransa, İngiltere, Japonya ve diğerlerinde tablodanda görüldüğü gibi ekonomilerinde kullandırılan toplam ticari kredilerin yaklaşık %30 ile %50'si küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik kullandırılmakta iken, kalkınma safhasında olan memleketimizde bu oran %4'leri geçmemektedir. Böylelikle finansman ihtiyacını giderme noktasında yetersiz kalan küçük ve orta ölçekli işletmelerimiz kendi yağları ile kavrulmakta tabir yerinde ise kendi başlarının çaresine kendileri bakmaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kendi kaderine terk edilmesi onlardan beklenen ekonomiye canlılık ve dinamizm getirme noktasındaki fonksiyonlarını imkansız kılmaktadır. Buna rağmen uzun yıllardır yaklaşık toplam istihdamın %53'ü barındıran küçük ve orta ölçekli işletmelerimiz hayatlarına devam etmektedirler.

## **2- KOBİ'lerin Ekonomik ve Toplumsal Kalkınmadaki Yeri**

Önceki bölümde de açıkladığımız gibi, tüm ekonomilerin dinamizim kaynağı olan, ülkelerin ekonomilerinde önemli bir yeri ve ağırlığı olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin 1960'lı yılların sonlarında başlayıp günümüze kadar artarak devam eden ekonomik özelliğinin sebebi, bu kuruluşların ekonomik ve toplumsal kalkınmanın gerçekleştirilmesinde oynadıkları çok değişik rollerden kaynaklanmaktadır. Her ne kadar gelişmekte olan ülkelerde bu işletmelerin ekonomik ve toplumsal önemi son yıllarda kavranabilmişse de, bugünkü kalkınmışlık düzeylerini önemli ölçüde bu işletmeler sayesinde gerçekleştirmişlerdir <sup>(13)</sup>. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomik ve toplumsal kalkınmayı gerçekleştirmedeki etkili

---

<sup>13</sup> a.g.e, s.30.



gücünü hisseden Avrupa Topluluğu üyesi birçok ülke bu işletmeleri geliştirmeye yönelik politikalar izlemeye başlamıştır. İzlenen Politikalar şu iki noktada yoğunlaşmıştır (<sup>14</sup>).

i) Bu alanda yeni işletmelerin kurulması amacı ile üretken yatırımların çeşitli araçlarla teşviki,

ii) Mevcut işletmelerin daha sağlıklı ve yeterli bir yapıya kavuşturulması ve bu firmaların üretim teknolojilerinin modernizasyonu amacı ile çeşitli teşviklerin yapılması.

Bu iki faktörle birlikte, serbest piyasa ekonomisinin getirdiği kurallara bağlı olarak söz konusu küçük ve orta ölçekli işletmelerin istikrarlı bir büyüme için göz ardı edilmeyecek bir katkısı olduğu ortaya çıkmıştır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomik kalkınmadaki işlevleri gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerde çok yönlüdür. Küçük işletmeler ekonomik kalkınmada şu işlevleri yerine getirirler (<sup>15</sup>).

- Yerel kaynakların verimli bir şekilde kullanımını sağlarlar.
- Küçük işletmeler çeşitli teknolojilere ülke ekonomisine transferinde etkilidirler.
- Küçük işletmeler kırsal kesim insanların temel ihtiyaçlarını karşılarlar ve küçük pazarlar için uygun işletmelerdir.
- Dengeli bir gelir dağılımında düzenleyici rol oynar.
- Küçük sanayinin gelişimi büyük sanayi ile karışlaştığında ithal madde ve ekipmana, ithal teknolojiye, yabancı teknisyen ve kapitale daha az bağımlıdır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ülkeye, sektöre ve zamana göre ekonomik ve toplumsal rollerinin farklılaşmasının diğer bir sebebi, bu işletmelerin her ülke ve ekonomisi için pek çok amaca yaptıkları katkıdan kaynaklanmaktadır (<sup>16</sup>).

<sup>14</sup> DPT, 6.Beş Yıllık Kalkınma Planı (Ankara: DPT, 1990) s.187.

<sup>15</sup> Oktay Alpugan, Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi (Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi İkt.İda.Bil.Fak.Yayımları K.T.Ü.Basımevi, 1988) s.11.

<sup>16</sup> Sarıaslan; a.g.e, s.30.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yukarıda kısaca ifade ettiğimiz ekonomik ve toplumsal kalkınmada onyadıkları önemli rolleri beş alt başlık içinde açıklayabiliriz.

#### **A) Ekonomiye Dinamizm Kazandırmak**

Daha önce daha detaylı olarak ifade ettiğimiz gibi, bağımsız olarak faaliyet gösteren ve başarmak gayesi ile yönlendirilen ve idare edilen küçük ve orta ölçekli işletmeler bir ekonominin barometresi olup, ekonomiyi büyük krizlerden ve kemikleşmekten korurlar.

Daha on-onbeş sene öncesine kadar ekonominin kamburu olarak nitelendirilen ve varlığı sadece sosyal gerekçelere dayandırılan küçük ve orta ölçekli işletmeler olgusu, günümüzde ekonomik gelişmenin en güçlü dinamiklerinden biri olarak ortaya konmakta ve genel kabul görmektedir (17).

Son on-onbeş yılda tüm dünyada küçük ve orta ölçekli işletmelere büyük önem verilmesi ve ekonomik politikalarını belirlenmesinde bu işletmelerin dikkate alınması, küçük ve orta ölçekli işletmelerin sanayi toplumunun değil bilgi toplumunun bir ürünü olduğunu ifade eder. Çünkü sanayi toplumu büyük işletmelerin hakim olduğu bir toplumdur. Dünyamızın teknoloji ve bilgi toplumuna doğru, günden güne hızlı bir şekilde yönelişi, sanayi toplumundan farklı bir küçük ve orta ölçekli işletme anlayışı ve teşebbüs ruhu ortaya çıkarmaktadır. Bu gelişmeye paralel olarak "küçük güzeldir" anlayışı ekonomilerde hakim olmaya başlamıştır. Öte yandan küçük ve orta ölçekli işletmelerin çok sayıda olması ve ülkenin her bölgesinde her mahalinde bulunmaları, ekonomilerin değişim ve gelişim sürecine toplumdaki tüm ekonomik birimlerin katkıda bulunmasını sağlayacaktır. Bu değişim ve gelişim sürecinde tüm ekonomik birimlerin yeni buluşlar ortaya koyma çabası sonucu oluşacak rekabet ortamı ve bu ortamın ekonomiye kazandıracığı canlılık ve dinamizm küçük ve orta ölçekli işletmelerin en etkili ve önemli fonksiyonlarından birisidir.

---

17 Prof.Dr.Tamer Müftüoğlu, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konulu Konferansta Açılış Konuşması (Ankara: TOBB Yayınları, 27 Aralık 1993) s.13.



Ülkemizde de 2000'li yıllara girerken dünya ekonomisi ile entegrasyon sürecinde teknolojinin değişen trendleri ışığında, rekabetçi bir piyasa ekonomisinin temel taşlarını oluşturacak, dinamik ve gelişme potansiyeli olan, küçük ve orta ölçekli işletmelerin doğuşunu ve gelişimini teşvik edici ve destekleyici politikaların, oluşturulması gerekmektedir. Bu sebeple ülkemizdeki küçük ve orta ölçekli işletmeleri koruyucu değil, piyasa ekonomisi mantığı çerçevesinde üretken kılıcı (productive versus protective) politikaların bir an önce uygulamaya konulması gerekmektedir (18).

### **B) İstihdam Sağlama ve Yeni İş İmkanları Oluşturma**

İstihdamın ve istihdamın olumsuzluk yüklü karşıtı olan işsizlik sorunu hemen hemen bütün ekonomilerin önde gelen problemlerinden biridir. Sürdürülebilir büyüme hızını belli bir orana yükseltmeyen az gelişmiş ülkelerin tümü ve gelişmiş ülkelerin bir bölümü bu problemi yoğun olarak yaşamaktadırlar. Gelişmiş dünyanın önemli bir bölümünü oluşturan A.B.Ülkelerinde, nüfus artış hızı oranı sifıra yakın düzeylerde olmasına rağmen, istihdam oranı yükselmemekte ve işsizlik oranı %10'ların altına inmemektedir. 1980'lerde bu ülkelerde istihdamın artmaması ve işsizlik oranının düşmemesi işgücü piyasasında yeterli ücret esnekliğinin olmaması ile açıklanmış ve ücretlerde esneklik sağlandığı ölçüde istihdamın artacağı ve işsizlik oranının düşeceği görüşü yaygınlık kazanmıştır (19). Şu nokta açıkca belirtilmelidir ki, küçük ve orta ölçekli işletmelerin günümüzde dünya ekonomilerinin ilgi odağı olmalarının en önemli sebebi, bu işletmelerin ekonomiye kazandırdıkları dinamizm ile istihdam sağlama ve yeni iş alanları oluşturmadaki etkileri olmuştur.

1970'li yıllara kadar ekonomik kalkınmanın temel çekirdeğini teşkil eden ve hızla gelişen büyük işletmelerin, 1973 senesinde patlak veren petrol krizi ile Amerika Birleşik Devletleri ve Batı Avrupa ülkelerinin içine düştükleri ekonomik durgunluk ve gerileme döneminde ekonomiye paralel küçülmeleri yani iş hacimlerini daraltmaları sonucunda işsizlik önemli derecede artmıştır. Bu petrol şoku sonrasında sanayide işçi kaybı en çok

---

18 Sarıaslan; a.g.e, s.33.

19 Ercan Uygur, Sanayide İstihdam Niye Artıyor? (Yeni Yüzyıl, 13 Temmuz 1995) s.9.

büyük işletmelerde %10 şeklinde meydana gelirken, küçük işletmelerde bu oran % 5 civarında gerçekleşmiştir (20). İşte küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemi bu dönemde anlaşılmıştır. Çünkü bu tür işletmeler esnek yapıları gereği o dönemdeki ekonomik şartlara kendilerini kolaylıkla uydurarak krizi çok kolay atlattımlardır. Buradan şu anlaşılabilir ki, küçük işletmelerin ekonomik dalgalanmalara karşı direnci büyük işletmelere nazaran daha yüksektir. 1973 petrol krizinden sonra küçük ve orta ölçekli işletmelerin istihdam için önemli bir kaynak olduğunun anlaşılması neticesinde mevcut ekonomi içindeki bu işletmelerin korunması ve genişletilmeleri ve yenilerinin kurulması için değişik destek programları uygulamaya konulmuştur. Bu programları ilk uygulayan ülkelerin gelişmiş ülkeler olduğu küçük ve orta ölçekli işletmelerin öneminin anlaşılması açısından dikkat çekicidir. Tablo 1'de daha önce verdiğimiz, bazı o ülkelerde küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomideki yeri başlıklı tabloda görüldüğü üzere ABD'de küçük ve orta ölçekli işletmelerin toplam istihdam içindeki payı %58'dir. ABD'de SBA (Small Business Administration)'nın yaptığı bir araştırmaya göre 1978-1988 yılları arasındaki dönemde ABD'de oluşturulan yeni iş imkanlarının %60'ından fazlasını küçük ve orta ölçekli işletmelerin gerçekleştirdiği görülmüştür. Yine, aynı dönemde büyük işletmelerin durumunu görmek için Fortune dergisinde 500 büyük işletme üzerinde yapılan bir araştırma 1980-1989 arası dönemlerde bu büyük işletmelerin 3,5 milyon işçi çıkardığını ortaya koyarken bu dönemde toplam olarak net 17,5 milyon yeni istihdam alanı oluşturulduğunu ve bunun yaklaşık %70'inin (2/3) küçük işletme tarafından sağlandığını göstermiştir(21). Bu noktada hemen belirtilmelidir ki küçük ve orta ölçekli işletmelerin istihdam sağlama yahut yeni iş alanları oluşturma fonksiyonları ekonominin dalgalanmasına göre farklılık göstermektedir. Şöyleki; küçük ve orta ölçekli işletmeler büyük işletmelere nazaran, dinamik yapılarının sağladığı avantajla daha fazla istihdam ve iş alanı oluşturma kabiliyetine sahipken, ekonominin genişleme devresinde bu fonksiyon büyük işletmeler tarafından daha geniş kapsamlı gerçekleştirilen istihdamın artırılması, özellikle istikrar politikalarının hakim olduğu bir ortamda gittikçe önem kazanmaktadır. Ekonomistler yatırımlar dışında, işgücü piyasasının işleyişine ilişkin bazı düzenlemeler getirerek başarı sağlamayı amaçlamaktadır ve

---

20 İlhan Uludağ, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (İstanbul: İTO Yayın No:1991-25, 1991) s.19.

21 Sarıaslan; a.g.e, s.33.

getirilen programların gerçekçiliği ölçüsünde de sonuç alınabilmektedir (22). Öte yandan, Batı Avrupa ülkelerinde de benzer eğilimler bazı farklarla görülmektedir. Şöyleki, ABD'de temel amaç canlı ve rekabetçi bir ekonomik sistem meydana getirmek ve istihdamın kendiliğinden gelişeceği düşüncesi hakim iken, Batı Avrupa ülkelerinde son yıllara kadar küçük ve orta ölçekli işletme politikaları istihdamı muhafaza etme ve yeni istihdam oluşturmaya yönelik olmuştur. Bu tür politikalar 1974 ila 1980 yılları arasında kriz döneminden sonra büyük işletmelerdeki istihdamın azalması bun nazaran küçük ve orta ölçekli işletmelerde istihdamın artmasının bir neticesidir (23). Ülke ekonomilerindeki istihdam oranları tablo 1'de belirttiğimiz gibi, Batı Avrupa ülkelerinin ekonomileri işletme açısından %96,97,98 gibi küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşmakla bu işletmelerin toplam istihdam içindeki payının İngiltere'de %36, Almanya'da %64, Fransa'da %67 ve İtalya'da %83 civarındadır. Avrupa Topluluğunda 1988-1992 döneminde istihdamdaki artışın büyük ölçüde çok küçük (0-9 işçi) ve küçük (10-99 işçi) ölçekli işletmelerdeki istihdam artışından kaynaklandığı açıklığa kavuşturulmuştur.(24) Ayrıca büyük işletmeler ile küçük işletmelerin istihdam yapısı farklı özelliktedir. Küçük işletmelerde iş gücü daha çok genç ve vasıfsız işçilerden oluşurken, büyük işletmelerde işçi kıdemli ve yüksek vasıflıdır. Bir ülkede işsiz kesimi daha çok vasıfsız insanlar oluşturduğundan küçük işletmeler, bu işsiz kesimlere, vasıfsız iş gücüne iş alanı açarak istihdam artırırlar (25).

### **C) Esneklik ve Yenilikleri Teşvik Etmek**

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin esnekliği değişen piyasa şartlarına çabuk uyum sağlama kabiliyetinin bir ürünüdür. Bu işletmelerin değişen piyasa şartlarına çabuk uyum sağlamasıyla, yenilikleri anında takip edebilmeleri böylelikle tüketicilerin tercihlerindeki değişimleri daha çabuk

---

22 Nejat Erk, İstihdam Yaratıcı Girişimler Teknolojik Yenilikler ve Bölgesel Gelişme Uluslararası Semineri (Gaziantep 22-24 Ekim 1985) (Ankara: KÜSGET, DPT ve OECD Yayını, 1986) s.144.

23 Sarıtaşlan; a.g.e, s.34.

24 a.g.e, s.34.

25 Mustafa Turan Ayvaz, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Teşvik ve Destek Sistemlerinin Başka Ülkelerle Karşılaştırmalı Olarak Makro Düzeyde Organizasyonu (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi) (İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1992) s.17.

farkederek, üretimde gerekli değişikliği zaman kaybetmeden yapmalarını mümkün kılar. Yapılan çalışmaların gösterdiği, teknik yenilikler çoğu küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından içat edilirken bu yenilikler büyüklere göre daha az maliyetle gerçekleştirilir. Çünkü küçük sanayici genellikle sınırlı veya yerel bir pazardan tek bir malın üretimi üzerine faaliyet gösteren yahut malın belli bir girdisinin üretimi için uğraşan kimsedir. Amacı faaliyette bulunduğu bu sınırlı pazar içinde elindeki kıt kaynak ve araçlarla piyasada belirli bir ürün türü için, pazar liderliğini ele geçirme ve kazanç temin etmektir. Bu özelliği ve amacı, küçük sanayicinin büyük sanayicinin aksine çeşitlendirme stratejisi izleme yerine tek bir mal üretiminde uzlaşma stratejisini tercih eder. Çünkü bir anda değişik malların üretiminde bulunma hem zor hem de büyük maliyet istemektedir. Bu durum onun ekonomik kazançlardan ve büyüklüğün sağladığı prestijden alıkoymaktadır. Ancak küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeterli, sağlam ve doğruluğundan emin olduğu bir alanda faaliyet göstermesi onu değişik iş alanlarının riskinden ve stresinden koruyacağı gibi, belirli bir iş kolunda ihtisaslaşmak, işletmeye rakiplerine oranla üstün bir güç ve rekabet avantajı sağlayacaktır. Üretim konusu küçük sanayicinin adeta hobisi olduğundan, işletmenin teknik niteliği daha ağır basmakta, ürününü geliştirme konusunda araştırma arzu ve tutkusu daha fazla olmaktadır. Diğer taraftan, uzmanlaşan işletmelerin hammadde ve işgücü verimliliği ile teknolojilerini geliştirip yeniledikleri takdirde makina verimlilikleri de yüksek olmaktadır. Tek ürün türü üzerinde uzmanlaşan işletmeler, ortaya çıkabilecek kalite problemlerini de kolayca çözebilme ve kaliteyi arttırıcı geliştirme programlarına yönelme yeteneği kazanmaktadır (26). Ölçek ekonomilerinin küçük olması ve sınırlı bir mal çeşidi üzerinde faaliyet göstermesi küçük ve orta ölçekli işletmelere yukarıda da ifade ettiğimiz gibi bir esneklik kazandırmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin üretim sürecindeki bu esnekliği ile sahiplik ve yöneticilik fonksiyonlarının birleştiği karar mekanizması büyük ölçekli işletmelerin bürokratik yapısı ile karşılaştırılınca, küçük ve orta ölçekli işletmelerin:

- a) Yeni yönetim ve organizasyon yapılarına,
- b) Yeni üretim yöntemlerine,
- c) Yeni ölçek tekniklerine ve

---

<sup>26</sup> Erol Eren, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomideki Önemi (İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayını Cilt 18 Sayı:2, 1989) s.3.

#### d) Yeni pazarlama stratejilerine

Kendilerini kolaylıkla uydurabilecekleri biçimde yüksek ölçüde bir esneklik ve yenilik kabiliyetine sahip olacakları açıktır<sup>(27)</sup>. Küçük ve orta ölçekli işletmeler hem rekabet güçlerini artırmak hem de pazar payını büyütmek için esneklik üstünlüklerini iyi kullanarak büyüklerin girmediği pazar noktalarına girmek, talep değişmelerine uymak hatta gerektiğinde üretim alanlarını değiştirmek biçiminde stratejiler izlemeye çalışmalıdırlar. Bu şekilde kendi hareket alanları da genişlemiş olacaktır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyüklerle mücadeleleri de bu şekilde, onların ürettikleri ürünleri üreterek değil, tam tersine onların üretmediklerini üreterek yapılmalıdır. Türkiye'de küçük ve orta ölçekli işletmeler yenilikler konusunda yetersiz kalmakta, bu konudaki imkanları değerlendirememektedirler. Sanayici kendi malının diğerlerinden nasıl farklı gösterebileceğini düşünmeli, sürekli olarak bunun yollarını açacak yenilikleri bulmalıdır. Küçük sanayicimiz yeniliklere açılma konusunda cesaretlendirilmelidir. Bu konuda potansiyelimizin oldukça yüksek olduğu, dinamik girişimci tipini yurdumuzda büyük imkanların gözönüne serilmelidir<sup>(28)</sup>. Tam zamanında piyasaya çıkabilmek, piyasa boşluğunu mevcut ve potansiyel rakiplerinden önce doldurmak yenilikler konusunda başarılı olmanın ilk ve en önemli şartıdır.

Zamanlama yapılırken sadece iç piyasaya değil de dış piyasaya yönelikte planlar yapılmalıdır. Yenilikler konusunda başarılı olmanın yolu da çalışma konusu ile ilgili olmak üzere yurt dışı gelişmeler ve pazar durumları da dikkate alınmalıdır. Afyon'daki mermer üreticileri bunu için güzel bir örnek teşkil eder. Beş altı yıl öncesine kadar İtalya'nın Carrara şehrinde kurulan mermer fuarında en fazla bir kaç Türk mermer firmasının malları sergilenirken, 1993 senesinde sadece Afyon'dan kırkbeş mermer üreticisi fuara iştirak etmiştir. Afyon'daki mermer sanayinin son senelerde teknolojik alanda ve ürün sahasında gösterdiği gelişme bu dışa açılmanın ve yenilikleri takip etmenin bir sonucudur. Öte yandan günümüzün bilgisayara dayalı bilişim ve iletişim teknolojileri alanındaki gelişmeler ve mikro-elektronikğin 21. yüzyılda tüm endüstrilerde kullanılacağı biçimindeki tahminler çerçevesinde ölçek ekonomisine dayalı yığın üretim sistemlerinin

---

<sup>27</sup> Sarıaslan; a.g.e, s.34.

<sup>28</sup> Tamer Müftioğlu; a.g.e, s.201.



yerini esnek üretim sistemlerine terk edeceği ifade edilebilir <sup>(29)</sup>. Farklılaşan özel ihtiyaçları karşılayacak pek çok farklı ürünü üretebilme yeteneğine sahip esnek üretim tipi ise gelişmelere ve yeniliklere açık dinamik, teşebbüs ruhlu küçük ve orta ölçekli işletmeler olacaktır.

#### **D) Bölgesel Kalkınmayı Hızlandırmak**

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin daha önce saydığımız ekonomiyi dinamik bir yapıya kavuşturma, istihdam sağlama, yeni iş alanları ve imkanları oluşturma, yenilikleri teşvik edecek ekonomik değişimi sebep olma, değişen piyasa şartlarına çabuk uyum sağlayarak istikrarı sağlama gibi temel fonksiyonlarına ek olarak en önemli ekonomik üstünlüklerinden birisi de bölgesel kalkınmayı hızlandırmaktır. Küçük ve orta ölçekli işletmeler yapıları gereği bir ülkenin bütün coğrafi alanlarına dağılmışlardır. Büyük işletmeler ise genellikle ticari hayatın yoğun olduğu büyük şehirlerde toplanmışlardır. Küçük ve orta ölçekli işletmeler bu yapıları ile bir taşra işletmesi özelliği gösterirler. Çünkü küçük işletmeler nisbeten emek-yoğun üretim teknikleri kullanan, genellikle kırsal yörelerde kurulu ve finansal imkanları sınırlı ferdi mülkeyetin ağırlıkta olduğu işletmelerdir. Belki de bu yapıları itibari ile birçok idari ve finansal problemlerle karşı karşıya kalmaktadırlar. Faaliyet gösterdikleri alanların büyük işletmelere nazaran sınırlı olması onların çalışma yahut üretim alanlarında sınırlamaktadır. Bu sınırlama kırsal kesimlerde küçük işletmelerin büyük işletme görevini üstlenmesine sebep olmaktadır. Böylelikle küçük ve orta ölçekli işletmeler bir ülkedeki ekonomik faaliyetlerin bölgeler arasında dengeli dağılımına katkıda bulunurlarken, öte taraftan da genellikle emek-yoğun olduklarından bölgesel istihdam imkanlarını genişleterek küçük şehirlerdeki insanların iş bulma gayesiyle büyük şehirlere göçmelerini engellemeye temel oluştururlar.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin bölgesel düzeyde, istihdam dolayısıyla gelir sağlama etkisi, bölgenin kalkınmışlık düzeyine göre farklılık göstermektedir. İşletme ölçeği ile ekonomik kalkınma sürecini inceleyen yabancı bilim adamlarına göre, dört aşamalı bir kalkınma sürecinde, ekonomik kalkınmanın ilk evrelerinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin istihdam ve gelir sağlama etkisi daha fazla olmaktadır. Ekonomik

---

<sup>29</sup> Sarıtaşlan; a.g.e, s.39.

kalkınmanın 4. aşaması olan son aşamada ise büyük işletmelerin istihdam sağlama ve gelir oluşturma etkisi daha belirginleşmektedir<sup>(30)</sup>. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ifade edildiği gibi bölgesel kalkınmanın ilk evrelerinde etkili olması, bölgesel kalkınma dengesizlikleri bulunan ekonomilerde bu dengesizlikleri gidermede küçük ve orta ölçekli işletmelerin etkili ve faydalı bir araç olacağını söyleyebiliriz. Bu dengesizlikleri gidermede etkili olabilecek küçük ve orta ölçekli işletmeler, istihdam ve gelir sağlama fonksiyonu ile küçük şehirlerden büyük şehirlere göçleri engelleyerek zaman sürecinde bölgenin ekonomik faaliyetlerine canlılık getirerek daha başka işletmelerin kurulmasına zemin hazırlayacaktır. Böylece bölgesel düzeyde bir güven oluşturan bu işletmeler bölgesel kalkınmanın gerçekleşmesinde de önemli bir görevi yerine getirmiş olacaklardır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ifade ettiğimiz kalkınmayı gerçekleştirmedeki görevi yahut kalkınmayı hızlandırma fonksiyonu, birbirine sebep sonuç ilişki ile bağlı aşağıdaki aşamaları izleyerek zamansal bir gelişme süreci sonunda etkisini ortaya koymaktadır<sup>(31)</sup>.

1. Aşama: Küçük ve orta ölçekli işletmelerin (daha yoğun olarak küçük işletmelerin) ülkenin tüm coğrafi bölgelerine dağılmış bulunması,
2. Aşama: Özellikle kırsal ve/veya taşra bölgesinde küçük işletmelerin, bölgede istihdam ve gelir yaratarak bölge nüfusunun büyük şehirlere göçünün engellemesi,
3. Aşama: Duran veya azalan göç sonucu bölgede ekonomik faaliyetlerinin canlanması,
4. Aşama: Bölgenin imkanlarına ve izlenen kalkınma politikalarına bağlı olarak, canlanan ekonomik faaliyetlerin dinamik ve büyüme potansiyeli yüksek işletmelerin doğuşunu teşvik edici bir ekonomik ortamı oluşturması,
5. Aşama: Dinamik büyüme ve potansiyeli yüksek işletmelerin kurulması ile bölgesel kalkınmanın hızlanması ve dolayısıyla ülke ekonomisinin gelişmesi.

Yukarıda sıralanan beş aşamanın bir ülkenin tüm bölgelerinde aynı etkinlikte gerçekleştirilmesi pek mümkün değildir. Çünkü belli bir zaman

---

<sup>30</sup> Sarıaslan, a.g.e, s.39.

<sup>31</sup> Sarıaslan, a.g.e, s.40.

sürecini ihtiva eden bu sürecin işleyişi sırasında bölgenin kültür, eğitim, doğal kaynaklar, coğrafi durum gibi pek çok bölgesel faktörün yanında makro ekonomik ve siyasi kararlar ve politikalarında bu sürece değişik şekillerde etkisi olacaktır. Bu kararlar ve politikalar neticesinde yahut o ülkenin genel yapısının bir sonucu olarakta ülkenin bölgesel kalkınmışlık düzeyindeki istikrarsızlık uzun bir süre devam etmekte kronik bir yapıya dönüşebilmektedir. Türkiye'deki mevcut durum bunun en bariz örneğidir. Ülkenin doğusu ile batısı arasında uzun yıllardır devam eden bir ekonomik bölgesel kalkınmışlık farkı vardır. Ekonomik olarak kalkınamamanın neticesinde bölgenin eğitim ve sosyal yönden de geri kalmışlığı sözkonusudur. Ekonomik sebeplerin önemli olduğu, eğitim ve sosyal gelişmenin zayıf olduğu bu bölgede terör örgütü olan PKK'nın halk üzerinde etkili olmasını bu faktörler kolaylaştırmıştır. Birçok kimse ve kuruluşlar, terör örgütünün bu yörede etkili olabilmesini halkın eğitim seviyesine ve işsizlik oranının yüksek olmasına bağlamakta, siyasi karar organlarının bu yönde özellikle istihdamı artırıcı politikalar uygulaması gerektiğini savunmaktadır. Bunun geçte olsa farkına varan hükümet son bir iki yılı içinde hatta 1995 teşvik programı içerisinde bu yörede üretimden ziyade istihdamı artırıcı küçük ve orta ölçekli işletmelerin kurulmasını özendirecek kararları dahil etmiştir. Bilindiği gibi ekonomik kalkındırmayı hızlandırmanın en etkili yöntemlerinden birisi toplumun tüm ekonomik potansiyelinin ortaya çıkarılmasıdır. Bu yolla yeni fikirlerin ve buluşların gelişimini sağlamak mümkün olabilecektir. Bunun gerçekleştirilebilmesi ve tüm yurttan uygulanabilmesi, siyasi ve ekonomik istikrarın varlığına dolayısıyla fırsat eşitliğinin bütün ekonomik birimlerde mevcut olmasına bağlıdır. Öyleyse gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülkenin ekonomik birimlerinin yaklaşık %98-99'unu oluşturan, ülke coğrafyasının kapsadığı tüm yerleşim birimlerine kadar yayılan küçük ve orta ölçekli işletmelerin doğuşunu ve gelişmesini sağlayıcı istikrarlı bir ortamın oluşturulması, hem bölgesel kalkınmanın hem de ülkenin genel ekonomik gelişmesinin gerçekleşmesi için bir mecburiyet olmaktadır.

### **E) İhracat**

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin tüm ülke ekonomileri içinde geleneksel ve sürükleyici bir güce sahip oldukları uluslararası alanda onaylanmış somut bir gerçektir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin sahip oldukları potansiyelin, ülke içi üretimde kullanımı yanında ihracatta ve



uluslararası pazarlara sürekli olarak yönlendirilmesi ve özendirilmesi ile çeşitli ve kalıcı yararlar sağlanabilir <sup>(32)</sup>. Pek çok ülkede, özellikle gelişmekte olan ülkelerde yaygın olan görüş küçük ve orta ölçekli işletmelerin dış pazarlarda satış şansının çok düşük seviyede olduğudur. Bu yaygın görüşün aksine, Japonya, ABD ve Kore Cumhuriyeti'nde yapılan bazı araştırmalar küçük işletmelerin ülke ihracatının artmasında büyük katkıları olduğunu ortaya koymuştur. Sanayileşmenin ilk aşamalarında ithal ikame stratejisi uygulayan gelişmekte olan ülkeler, öncelikle iç talebi karşılamak durumundadırlar. Aynı zamanda hammadde, makina-teçhizat ve diğer girdiler için gerekli döviz ihtiyacını karşılayabilmek içinde bir sonraki aşamada ihracat yapmak durumunda kalmaktadırlar <sup>(33)</sup>. İhracatın ülke ekonomisine katkıları yanında, mikro yönden düşünüldüğünde ekonomide faaliyet gösteren işletmelerin ihracata yönelmeleri bu işletmelerin gelişmesinde ve büyümesinde önemli roller oynar. Ancak, değişik sebeplerden dolayı bu işletmelerin sadece küçük bir bölümü ihracat faaliyetleri ile ilgilenmektedir. Bu işletmelerin büyük bir bölümü iç pazar için üretimde bulunmaktadır. Belli sektörlerde küçük ve orta ölçekli işletmelerin ürünlerinin bir bölümü dolaylı yollardan ihracat pazarına ulaşırken, bunların çok azı direkt ihracat yapmaktadır <sup>(34)</sup>. Belli bir gelişim sürecine ulaşmış olan ülke ekonomilerinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracat yoluyla da ticarete ve ekonomiye katkı yapması beklenirken, gelişmenin yahut sanayileşme olgusunun henüz yeni başladığı ekonomilerde ise bu işletmelerden fazla ümitli olmak pek gerçekçi olmaz. Ancak, unutulmaması gereken bir nokta vardır. O da, büyük işletmelerin gerçekleştirdiği ihracat içerisinde küçük işletmelerin de payının varlığıdır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ifade ettiğimiz gibi dolaylı yahut direkt olarak gerçekleştirdiği ihracat, bu işletmelerin ülke içerisinde çok sayıda dağınık ve küçük çapta olması gibi sebeplerle istatistiklerde gerçek rakamlarla gösterilememekte veya gereği gibi bu istatistikler yapılamamaktadır. Bu sebeple bu işletmelerin ülke ekonomisi içindeki gerçek yerini net bir şekilde ifade etmek güç olmaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin dış ticarete yönelememelerinin

---

<sup>32</sup> Mete Oktav ve Diğerleri, Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri (Ankara: TOBB Yayınları, )

<sup>33</sup> Sarıtaşlan; a.g.e, s.42.

<sup>34</sup> Hülya Elitok, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin İhracattaki Yeri ve Önemi (Ankara: Ankara Sanayi Odası Dergisi, Yıl 11, Sayı 92, Mayıs Haziran 1988) s.17.

veya ihracata yönelik üretim yapamamalarının ekonomilerin yapısına göre değişik sebepleri vardır. Bunlar; dışarıdan bu işletmelerin ürünlerine yetersiz talep olması, dış piyasada rekabet edecek güce sahip olmamaları, ulaşım maliyetlerinin yüksek olması, dış piyasa konusunda yetersiz veya hiç bilgi sahibi olmama ve iç piyasanın dış piyasaya göre daha kolay ve cazip gelmesi gibi sebeplerdir.

### III. AVRUPA TOPLULUĞU VE GELİŞMİŞ ÜLKE EKONOMİLERİNDE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER

Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) birçok toplumun ekonomik sistemi içerisinde uzun yıllardır varlıklarını sürdüren ekonomik birimlerdir. KOBİ'lerin uluslararası ekonomide ön plana çıktığı 70'li yıllardan itibaren, kamunun aldığı önlemlerin etkisiyle, birçok ülkede bu tür ekonomik örgütlenmelerin girişimcileri çektiği kuşkusuzdur. Bunun doğal sonucu olarak genel sanayi ve ticaret işletme stoku içerisinde KOBİ'lerin miktarı hızla artmıştır<sup>(35)</sup>. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, yıllarca Avrupa'nın öncelikler listesinde ikinci sırada yer almıştır. İkinci Dünya savaşı sonrası, savaş sebebiyle yıkılan, yok olan sanayinin yeniden yapılandırılması ve kısa sürede sanayii gelişmesini sağlamak için büyük işletmelerin özendirilmesi için uğraşmıştır. 50'li ve 60'lı yılların ekonomide görülen hızlı büyüme ve genel kalkınma büyük işletmelere yönelik bu özendirici politikaların sonucu olmuştur. Tüm ülkelerde ve Avrupa Topluluğu(AT) 'nda KOBİ'lerin sayılarında bir azalma görülmüştür. Büyük işletmelerin hızlı büyümesi yeni istihdam alanlarının açılmasına ve gelir düzeyinin yükselmesine sebep olurken tarımda, zanaatta ve sanayide iş üretmeye çalışan küçük müteşebbüs hızlı bir işçileşme sürecine girerek ücretliler ordusuna katılmıştır<sup>(36)</sup>. Petrol bunalımlarının yaşandığı 1970'li yıllar, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomik ve toplumsal öneminin anlaşılmaya başladığı, bunun sonucu olarakta, KOBİ'lerin özendirilmesi yaklaşımlarının yoğunluk kazanmaya başladığı yıllar olmuştur. Gerçekten petrol bunalımlarının yaşandığı dönemde, büyük ölçekli işletmeler finansman ve üretim yönünden büyük açmazlar yaşarken, KOBİ'ler esnek yapılarından ve değişen şartlara çabuk uyum sağlayabilme yeteneklerinden ötürü bunalımda

---

<sup>35</sup> TOBB, ( Okik Raporu) s.17.

<sup>36</sup> İktisadi Kalkınma Vakfı, XXI. Yüzyıl Ekonomilerine Doğru Bir Kalkınma Aracı Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ)-AT Örneği (İstanbul: 1991) s.75.

çok az etkilenmişler ve bunalımın olumsuz yönlerini giderici toplumsal ve ekonomik bir işlev görmüşlerdir (<sup>37</sup>).

Avrupada ve diğer gelişmiş ülkelerde son 200 sene içinde sanayi kalkınması, küçük işletmelerin girişimcilik deneyimini ve birikimlerini birleştirmek ve daha büyük işletmeler oluşturmakla mümkün olmuştur. Yani gelişmenin ve kalkınmanın yolu veya ilk basamağı küçük ve orta ölçekli işletmelerden geçmektedir. 1980'lerden itibaren büyük ölçekli işletmeler alternatifine karşılık "küçük güzeldir" gödüşü hakim olmaya başlamıştır. Bugün uluslararası platformda var olabilmenin tek şartı, baş döndürücü bir hızla gelişmekte olan teknolojiyi, hızla üretim birimlerine yansıtılabilmek, üretilen malların maliyetini ve kalitesini piyasa şartlarına yükseltebilmektir. Entegre tesisler olarak kurulan büyük işletmelerin bu hızlı tempoya ayak uydurabilmeleri veya çabuk uyum gösterebilmeleri zor, hatta bazen mümkün olmamaktadır. Bu sebeple günümüzde küçük işletmelerin önemi artık anlaşılmış büyük ölçüsünün eskisi kadar etkisi kalmamıştır. Günümüzde büyük işletmelerin ana girdi veya ara malı üreten üretim birimleri ile diğer hizmet birimlerinin gerektirdiği ihtiyaçlarını küçük işletmelerden temini yoluna gitmeleri kaçınılmaz olmuştur(<sup>38</sup>). Diyebiliriz ki, bir çok ülkede hakim olan Büyük işletmeler kompleksi ortadan kalkmış önemi anlaşılan küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik destek ve geliştirme programlarına önem verilerek, bu işletmelere yönelik devletin öncülük ettiği bir çok birlikler ve örgütler kurulmuştur.

Avrupa Topluluğu ülkelerinde ve ABD, Japonya ile birçok gelişmiş ülkede küçük ve orta ölçekli işletme (KOBİ)lere yönelik çok ciddi politika üreten kuruluşlar ve vakıflar mevcuttur. Gelişmenin itici gücü olarak bilinen KOBİ'lere yönelik bu ciddi politikaların sebebi, hiç şüpheşiz bu işletmelerin ekonomilerdeki dinamik rollerinin anlaşılmış olmasındandır.

Avrupa Topluluğunun kuruluş temelini atan Roma anlaşmasının temel hedefi, Topluluğu meydana getiren ülkeler arasında (<sup>39</sup>);

<sup>37</sup> Cahit Yerci, Avrupa Topluluğunda Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ( Maliye Dergisi Sayı:100, Ocak-Şubat 1991) s.21.

<sup>38</sup> İbrahim Şevik, Küçük İşletmelerin Türk Ekonomisindeki yeri Sorunları ve Kırklareli İlindeki Küçük İşletmelerin Sorunlarının Araştırılması (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi) (İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1993) s.14.

<sup>39</sup> TESK, TESK'in 40. Yılında Esnaf ve Sanatkarlar (Ankara:1993)s.151

- Mal ve hizmet mübadelesi,
- Sermaye transferleri,
- İnsan gücü hareketleri,
- Yerleşim ve serbest çalışma konularındaki engelleri ortadan kaldırarak ekonomi ve mali mevzuatı ve politikaları birbirine yaklaştırarak büyük bir pazar oluşturmak, büyük bir pazarın avantajlarından ortaklaşa faydalanmaktır.

Anlaşma metninden büyük pazarın hedeflendiği, bu büyük hedefe ulaşmayı büyük işletmelerin sağlayacağı şeklinde bir inanın olduğu anlaşılmaktadır. Bu anlayış Avrupa Topluluğunda küçük işletmelerin dikkate alınmadığını, önemsenmediğini, söylemeyi gerektirebilir. Oysa küçük işletmeler, ABD ve Japonya gibi ileri derecede sanayileşmiş ülkelerde olduğu kadar, Avrupa Topluluğunu oluşturan ülkelerde de, teknolojik gelişmelerin hizmet sektöründe imkan verdiği gelişmeler ve birçok durumda ekonominin her sektöründe meydana getirdiği üretim artışı, çeşitliliği bölgesel faaliyetlere katkıları ve rolleri ile ekonomik hayatın temel elemanlarından biri olarak kabul edilmektedir<sup>(40)</sup>. Avrupa Topluluğu hizmet, sanayi, madencilik vb. sektörlerde yeni bir sınıflandırmaya gitmiş, bu bağlamda topluluk literatüründe işletmeler dokuz kategoriye bölünmüştür<sup>(41)</sup>. Birinci kategoride enerji ve su ve sırasıyla enerji dışı mineral ve türevlerinin çıkarılması ve işlenmesi; metal işletme, elektrik, elektriksiz eşya imalat sanayi; diğer imalat sanayi; inşaat sektörü, dağıtım, otel, lokanta, tamirat; ulaşım, haberleşme; banka finans sigorta kiralama ve iç hizmetleri; ve son kategori de diğer hizmetler yer almaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletme (KOBİ) gerçeğinin Topluluk ekonomisinde fark edilmesinden sonra Topluluk tarafından ilk ciddi adım, 1983 yılının Avrupa küçük ve orta boy işletmeler yılı ilan edilmesiyle atılmıştır<sup>(42)</sup>. Topluluğa giren ülkeleri ayrı ayrı ele almak yerine, hepsinde görülen ortak özelliklerin bir ülkeye has özellikleri değil, hemen hemen bütün ilerlemiş ülkelerde rastlanan özellikler olması bakımından önem

---

<sup>40</sup> TESK; a.g.e, s.151.

<sup>41</sup> TOBB, (Okik Kurulu Raporu) s.17.

<sup>42</sup> İktisadi kalkınma Vakfı; a.g.e, s.77.

taşımaktadır. Topluluğa üye ülkelerde işletme büyüklükleri, sektörlerin niteliklerine bakılmaksızın çalışan kişi sayısı temel alınarak <sup>(43)</sup>;

1-9 kişi : Mikro İşletme

10-499 kişi : Küçük ve orta ölçekli işletme (KOBİ)

500 + kişi : Büyük işletme

olarak ayrılmıştır.

Bu kriterlerden hareket edilerek Topluluktaki işletme parkına bakıldığında (tablo 2), Avrupa Topluluğunda toplam 13.427.925 işletmenin %8.56'sı 10 ile 499 işçi çalıştıran KOBİ niteliğindeki örgütlenmelerdir. Yine birçok Avrupa ülkesinde KOBİ sınıfında yer alan mikro nitelikteki işletmeler %91,34 oranındadır. Büyük işletmeler ise sadece %0,1 ile toplam işletme parkı içerisinde yer almaktadırlar.

**Tablo 2: Avrupa Topluluğunda işletmelerin ölçeklerine göre Dağılımı (%)**

| MİKRO | KÜÇÜK | ORTA | BÜYÜK | TOPLAM İŞLETME SAYISI |
|-------|-------|------|-------|-----------------------|
|       | 8,02  | 0.54 | 0.1   | 13427925              |
| 91,34 | 8,56  |      |       |                       |

**Kaynak: TOBB, OKİK Kurulu Raporu, s.18**

Yukarıdaki dağılım ilk bakışta kobilerin ağırlığının sanıldığından az olduğu düşüncesini uyandırabilir. Ancak sektörel ilişkili bir değerlendirme, aşağıdaki tabloda da görüldüğü gibi KOBİ'lerin paylarının daha ayrıntılı olarak görülmesini sağlayacaktır. Tablo 3'de görüleceği üzere, sanayi sektörlerinde KOBİ'lerin payları oldukça ciddi oranlarda kendini gösterirken hizmet sektöründe bu paylarda gerileme gözlenmektedir <sup>(44)</sup>.

<sup>43</sup> TOBB; a.g.e, ( Okik Kurulu Raporu,) s.17.

<sup>44</sup> a.g.e, s.18.

**Tablo 3: Avrupa Topluluğunda Sektörler İçindeki KOBİ Payları (%)**

|  |       |
|--|-------|
| Enerji / Su İşleri                       | 36,47 |
| Kimya Sanayi                             | 24,81 |
| Madeni Eşya Elektrikli ,Elektriksiz Eşya | 20,18 |
| Diğer İmalat                             | 14,57 |
| İnşaat                                   | 8,68  |
| Parekende Ticaret ve Turizm              | 7,87  |
| Ulaşım - Haberleşme                      | 7,37  |
| Banka, Finans, Sigorta                   | 7,11  |
| Diğer Hizmetler                          | 4,37  |

**Kaynak: Dipnot 44'den hazırlanmıştır.**

Diğer önemli bir nokta KOBİ'lerin istihdam içindeki konumlarıdır. 10-499 işçi çalıştıran işletmelerin makina parkı (işletme parkı) içinde %8,56 gibi küçük bir paya sahip olmalarına rağmen, toplam istihdam içindeki payları önemli bir oran ifade etmektedir.

Aşağıdaki tabloda görüleceği gibi toplam işletme sayısı içinde KOBİ'lerin payı %8,56 iken toplam istihdam içinde sahip oldukları pay %45.02 dir (45).

**Tablo 4: Avrupa topluluğunda İşletme Ölçekleri İtibariyle İstihdamın Sektörel Dağılımı (%)**

|                 |        | MİKRO | KOBİ  | BÜYÜK |
|-----------------|--------|-------|-------|-------|
| <b>İŞLETME</b>  | TOPLAM | 91,34 | 8,56  | 0,10  |
|                 | İmalat | 82,71 | 16,91 | 0,39  |
|                 | İnşaat | 91,28 | 8,68  | 0,04  |
|                 | Hizmet | 93,03 | 6,92  | 0,06  |
| <b>İSTİHDAM</b> | TOPLAM | 26,89 | 45,02 | 28,11 |
|                 | İmalat | 11,14 | 45,95 | 42,91 |
|                 | İnşaat | 39,45 | 50,75 | 9,91  |
|                 | Hizmet | 34,75 | 43,44 | 21,82 |

**Kaynak: TOBB OKİK Kurulu Raporu, s.18**

45 a.g.e, s.18.



Tablodan da açıkça görülüyor ki KOBİ'lerin milli ekonomilere istihdam sağlamada geniş bir ortam sağladığı açıktır. Tabloda yapılan ayırım yahut sınıflandırma mikro, KOBİ ve büyük işletme şeklinde yapılmayıp mikro işletmelerin KOBİ'ler içinde yer aldığı bir sınıflandırma yapıldığında (Avrupa Topluluğu ülkelerinin çoğunda uygulama bu yöndedir) KOBİ'lerin ekonomi içerisindeki, hem toplam işletme sayısı bakımından, hemde toplam istihdam içerisindeki payı açısından büyük işletmelere nazaran önemi daha bariz ortaya çıkmaktadır.

Avrupa Topluluğu dışındaki gelişmiş ülkelerde de benzer bir yapı görülmektedir. Japonya'nın hızlı ekonomik kalkınmasında ve işsizlik oranının %2'lere düşürülebilmesinde, toplam işletme sayısının %99,4'ünü, toplam çalışmaların %81,4'ünü meydana getiren KOBİ'lerin rolü büyüktür<sup>(46)</sup>, ABD'nde ise toplam işletme sayısının %97,2'sini, toplam çalışanların %50,4'ünü KOBİ'ler gerçekleştirmektedir.

Japonya'da sektörler itibariyle, 100'den az çalışanı bulunan ticaret firmalarının, KOBİ olarak nitelendirildiği ticaret sektöründe, bu firmaların, toplam ticaret işletmeleri içindeki payı %87,4'dür. Hizmet sektöründe ise, 50'den az çalışana sahip küçük ve orta boy hizmet işletmelerinin toplam hizmet işletmeleri içindeki payı %98,5 olup çalışanlar bakımından payı ise %69,2'dir<sup>(47)</sup>. Japonya'da ekonomi içinde bu kadar ağırlığı olan küçük ve ortaboy işletmelerin kuvvetli ve zayıf yönleri dikkate alınarak çıkarılmış 29 adet kanun, kararname, tüzük ve kararlar bulunmaktadır<sup>(48)</sup>. Japonya ekonomisinin ve sanayisinin yapı taşları olan küçük işletmeler kendi aralarında örgütlenerek birçok üretim ve finansman problemlerine çözüm bulmuşlardır. Küçük ve orta boy işletmeler "grup" yada "işbirliği yapma" anlamına gelen KEIRETSU diye ifade edilen, hisseleri halka açılmış dev şirketler bünyesinde bir araya gelerek hem küçük kalabilmişler hem de küçüklüğün dezavantajlarından bu birleşmelerle kurtulmuşlardır. Genellikle

---

<sup>46</sup> Mete Oktav ve Diğerleri; a.g.e, s.12.

<sup>47</sup> Atila Bağrıaçık, Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar Dünyada ve Türkiye'de (İstanbul: Dünya Yayınları No:14, 1989) s.49.

<sup>48</sup> Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Küçük Sanayi Yönlendirme Raporu 2.Şurası (Ankara: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, 1987) s.1.

merkezini bir banka ya da finansman kuruluşunun oluşturduğu bu gruplaşmalardan günümüzdeki en büyük altı KEİRETSU ise şunlardır (49):

1- Mitsui Grubu: Mitsui Bank (lider), Mitsui and Co.Ltd, Toray, Toshiba Toyota, Mitsui petrokimya san, Oji kağıt sanayi, Mitsukoshi Ltd.

2- Mitsubishi Grubu: Mitsubishi Bank(lider) Mitsubishi Corp.,Kirin Mitsubishi Motor, Mitsubishi Elektrik ve Ağır Sanayi.

3- Somitomo Grubu: Sumitomo Bank (lider) Sumitomo Corp., Sumitomo Kimya Sanayi, Metal Sanayi ve NEC Corp.

4-Fuyo Grubu: Fuji Bank (lider). Marubeni, Taisei Sopporo, shawa Elektrik, Hitachi, .....Motor.

5- Sanwa Grubu: Sanwa Bank(Lider). Nissha iwai, Teijin, Ube san, Kobe Çelik, Sharp, Hitachi, Daihatsu motor.

6- Dai-Ichi Kongin Grubu: Dai-Ichi Kangyo Bank(lider). Hohco., Asahi Kimya San., Fujusti, Isuzi Motor, Fuji Elektrik, Kawasahi Çelik.

Japonya sanayinde küçük ve orta boy işletmeler gerek KEİRETSU şeklinde yatay grublaşma gerekse diğer bir tür grublaşma olan dikey birleşmelerle , belli bir hiyerarşi içerisinde, iş yapabilmek, mali, teknik ve idari alanlarda yardımlaşabilmek için birbirlerine dayanmak, birlik ve beraberlik içinde hareket etmek zorunda kalmaktadırlar.

Sanayideki bu ikili yapı aşağıdaki şekilde özeltelenibilir (50). Bu yapının en güzel örneği otomotiv sanayinde görülebilir. Örneğin: TOYOTA'da gereken tüm parçalar bağlı firmalara ve onların tali-müteahhitlerine yaptırılmaktadır. İleri derecede bir uzmanlaşma sonucu TOYOTA ailesinden bir küçük sanayi işletmesi sadece emniyet kemerinin kilitleme sistemini imal ederken, bunu aileden kilitleme sisteminin muhafazasını yapan diğer bir küçük sanayiciye satarak sistemin sadece bir parçasını üretmede rol alır. Bu zincirleme üretim TOYOTA fabrikalarında yapılan işi hemen hemen sadece montaja indirmiştir. Dünya çapında üretim yapan ve pazar payı bulan bu büyük işletmelerin arkasında Japon küçük işletmeleri bulunmaktadır. Bu küçük işletmelerin getirmiş olduğu dinamizm, TOYOTA gibi büyük Japon işletmelerinin dünya piyasasında tutunmasında önemli rol oynamıştır.

---

49 Dilara Otobatmaz, Japonya'da Küçük Sanayi (Ankara: Ankara Sanayi Odası Dergisi, Yıl 11, Sayı 93, Temmuz-Ağustos 1988) s.20.

50 Otobatmaz; a.g.e, s.21.



Yine sanayi bakımından gelişmiş olan bir Avrupa Topluluğu ülkesi olan Almanya'da tüm işletmelerin %98'ini KOBİ'leri oluşturmaktadır. Tüm çalışanların %66'sı bu sektörde istihdam edilmektedir. Milli hasılanın yaklaşık %50'si bu sektörden oluşmaktadır. Almanya'da yıllık 300.000 yeni işyeri kurulmakla, buna karşılık 250.000 eski işletme piyasadan çekilmektedir. Buna göre yılda 50.000 KOBİ piyasaya katılmaktadır<sup>(51)</sup>. Almanya'da Meslek Odalarının ve Federal Hükümet anlayışına göre KOBİ politikası genel ekonomik politikanın ayrılmaz bir parçasıdır. İfade etmeye çalıştığımız ve rakamlarla, somutlaştırmaya çalıştığımız KOBİ'lerin önemi gelişmiş ülke ekonomilerinde gereği gibi anlaşılmaktadır. Esas önemli mesele bu işletmelerin öneminin gelişmekte olan ülkeler tarafından da anlaşılabilmesidir. Çünkü gelişmiş ekonomilerin mevcut durumlarını koruyabilmeleri ve gelişme süreçlerini tamamlamalarında KOBİ'ler dinamik yapılarıyla daha öncede ifade ettiğimiz gibi sürükleyici bir rol oynamıştır. Özellikle ekonomilerin kriz zamanlarında en az zarar gören ve hatta krizin aşılmasında en fazla görev üstlenen KOBİ'lere gelişmekte olan ekonomilerin ihtiyacı büyüktür. Şu husus gözden uzak tutulmamalıdır; bir ekonomide küçük ve orta ölçekli işletme sayısının çok fazla olması bir problemi halletmez, esas olanın bu işletmeleri devletin yapacağı destekle, hazırlayacağı politikalarla, siyasi kadroların çıkaracağı kanunlarla ekonomik işlevini gerçekleştirebilmesi için uygun ortamın hazırlanmasıdır.

#### **IV. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER**

On yılı aşkın bir süreden beri, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin tümünde gittikçe yaygınlaşarak varlığını duyuran bir akım vardır; bu akımın adı küçük ve orta ölçekli işletmeler ve girişimciliktir. Tüm toplumların ekonomik sosyal ve hatta politik gündemlerinin ön sıralarına yerleşen bu akım, adına ister "paradigma", ister "ideoloji" veya sadece "olgu" diyelim öyle kısa bir süre devam edip varlığı sona eriveren bir akım değildir<sup>(52)</sup>.

<sup>51</sup> H.H.Jüngenman, Almanya'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) Politikası ve Bunların Teşvik Edilmesi, Almanya'da Girişimcilik Teşvik Programları ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi Konulu Panel (Ankara: 25.4.1994) s.7.

<sup>52</sup> Yalım Erez, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konulu Konferansta Açılış Konuşması (Ankara: TOBB Yayınları, 27 Aralık 1993) s.13.

Bu sebeple, önümüzdeki yüzyılda, toplumların, refah yarışında, ön sarılarda yer almaları özellikle gelişmekte olan ülkelerin bu yarışa katılabilmeleri küçük ve orta ölçekli işletmeciliğe ve girişimciliğe gereken önemi vermelerine ve bu konudaki potansiyeli en iyi şekilde değerlendirebilmelerine bağlıdır.

Daha önce ifade ettiğimiz gibi, Küçük ve orta ölçekli işletme (KOBİ)'ler, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomiler için büyük önem arz etmektedir. Ancak gelişmekte olan ülkelerin yapıları bakımından ve ekonomik seviyeleri açısından KOBİ'lere olan ihtiyaçları daha fazladır. Şöyle ki gelişmekte olan ülkelerde çok az kişinin çok sermaye ile çalıştığı buna karşılık çoğunluğun çok az bir sermaye ile iş yaptığı ve az kazandığı bir gerçektir. Yeni yatırımlar emek-yoğun olduğu takdirde daha fazla kişiye istihdam alanı açılacak ya da ücret düzeyi yükselecektir, yahut da bu iki etki bir arada olacaktır. Ve herhalukarda artacaktır. Bu sebeple yoksulluğu ve eşitsizliği azaltacak bir araç olarak küçük işletmelerin teşvik edilmesi nitelsiz işgücü talebini arttıracığı öngörüsüne dayanır<sup>(53)</sup>. Küçük işletmeler genellikle emek yoğun olmaları sebebiyle, gelişmekte olan ülkelerin kırsal ve şehirsal kesimlerindeki kalifiye olmayan ve eğitilmemiş iş gücününün kullanılarak değerlendirilmesinde çok etkindirler<sup>(54)</sup>.

Gelişmiş ülkelerdeki küçük işletmelerin, gelişen ülkelerdeki küçük işletmelerden temel özellikler itibariyle büyük bir oranda farklı olduğu söylenebilir. Gelişen ülkelerde özellikle şehirleşmenin olduğu bölgelerde mal ve hizmet üreten ve dağıtan çok küçük işyerleri esas itibariyle örgütlenmemiş sektörde toplanmıştır. Bu üretim birimleri temelde bağımsız, kendi hesabına çalışan ve aile işçisi istihdam eden veya çok az sayıda işçi veya çırakla çalışan işyerleridir. Bu işyerleri çok az veya sermayesiz işletilmekte, yetersiz sermaye beraberinde düşük teknoloji ve vasıfsız işçi kullanımını getirmektedir. Benzer şekilde produktivite ve geliri düşük ve düzensiz bulunmakta ve kararsız bir istihdam yapısıyla karşılaşılmaktadır<sup>(55)</sup>.

---

<sup>53</sup> Nesrin Pekernas, Suat Oktar, (İSO Yayınları, 15 Nisan 1987 Yıl:22 Sayı:254) s.13.

<sup>54</sup> Alpugan; a.g.e, s.11.

<sup>55</sup> Ekin; a.g.e, s.20.

Eğer küçük işletmeler büyük işletmelerden daha çok emek ve sermaye kullanırlarsa, yaptıkları bir birim yatırım büyük işletmelerin yatırımlarından daha az çıktı üretir. Büyük işletmeler benzer bir şekilde bir birim çıktı için daha fazla emek kullanan ancak çok az sermaye kullanan küçük işletmelerden çok daha az çıktı üretirler. Bununla birlikte az sayıda işçi daha iyi motive edilerek daha etkin çalıştırılabilir. Belli bir işletme tipi yahut üretim politikası desteklenirken, üretim faktörlerinin alternatif maliyetleri gözönüne alınır. Bu durumda daha fazla emek istihdamı, çıktıyı azaltmadığı sürece emek talebini arttırmak amacıyla küçük işletmeler teşvik edilir. Bu yolla aynı zamanda üretimin teşviki ve artırılması söz konusu olmakta, sağlanan istihdam imkanı ile bu üretimde potansiyel alım gücü ortaya çıkarılmaktadır.

İfade edilen üretim süreci sağlıklı ve kararlı bir şekilde devam ettirilebildiğinde, mevcut ekonominin canlanması ve artan tüketim imkanlarına paralel üretim alanlarının genişlemesiyle üretim toplumuna geniş gerçekleşebilmektedir. Gelişmiş sanayi ülkesi dediğimiz Japonya'nın ekonomik gelişmesinde bu süreç çok başarılı bir şekilde uygulanmış ve günümüz Japonya ekonomisinin temelleri bu şekilde sağlam atılmıştır. Gelişmiş ekonomilerde KOBİ'lere verilen bu önemi geliştirmekte olan ekonomilerde görmek mümkün olamamaktadır. Geliştirmekte olan ülkelerde hükümetler küçük işletmelere olması gerekenden çok daha az ilgi gösterirken sanayileşmeyi teşvik etmek amacıyla genellikle şu üç yolu izlerler<sup>(56)</sup>: Ticareti düzenlemek, yatırımları teşvik etmek ve doğrudan kamu yatırımları yapmak. Ancak uygulamalarda bu üç yol da, daha çok büyük işletmelerin lehine ekonomik sonuçlar doğurur. Çünkü hükümet kararları siyasi nitelikli olduğu için, büyük patronlar, her zaman, siyasilerle daha yakın ve ortak menfaatler üzerine ilişki kurarak devletin vereceği pastadan hep büyük payı almışlardır. Bu faktörün yanında olağan olan büyük ölçeğin sağladığı avantajlar sözkonusudur. Büyük işletmeler küçüklere göre ithal izni ve hammadde temini kolaylıklarına sahiptirler. İlaveten yatırım ve vergi teşvikleri içinde çoğunlukla belli bir işletme büyüklüğü esastır. Kaldı ki bilgi akımının yetersizliği düşük eğitim düzeyi gibi sebeplerle geliştirmekte olan ülkelerde küçük işletmelerin çoğu da kendilerine yönelik teşviklerin varlığından bile habersizdirler.

---

<sup>56</sup> Pekernas, Oktar; a.g.e, s.13.

Birkaç endüstri koluyla sınırlı olan ve çoğunlukla da kırsal bölgelerde yoğunlaşan ev imalat sanayi Hindistan, Kore, Malezya, Filipinler ve Tayvan gibi ülkelerde mutlak olmasada nisbi olarak azalmıştır. 1 ile 5 arasında işçi çalıştıran atölyelerin sayısı muhtemelen Hindistan hariç azalma göstermiştir. Hindistan'da azalma olmaması Hindistan devletinin küçük ve orta ölçekli işletmelere sağladığı önceliklerden kaynaklanmaktadır. İç ve dış piyasa şartları, üretim yöntemi, yeni teknolojiler, vergiler, teşvik önlemleri mevzuat konularında küçük ve orta boy işletmelerin bilgi eksikliklerini gidermek için hem araştırma yapan hem de bilgi depolayan merkezi düzeydeki "Küçük Sanayi Eğitim Enstitüsü" Hindistan'da etkin faaliyette bulunmaktadır (57). Çok hızlı biçimde sanayileşen ekonomilerde (Kolombiya, Kore, Malezya, Singapur, Tayvan) küçük ve orta ölçekli fabrikaların (5-100 işçinin çalıştığı) istihdam hacminde bir azalma olmuştur. Buna karşılık, Hindistan'da 10-100 işçinin çalıştığı işletmelerin sayısı 1960'tan itibaren azalma göstermiştir (58).

Büyük işletmeler ihracat pazarlamasında ölçek ekonomilere sahiptir ve küçük işletmelerin büyük bir bölümünün çok az ihracat yaptıkları yada hiç yapmadıkları açık bir gerçektir. Bu durum söz konusu ülkelerde küçük işletmelerin azalmasının yahut gelişmemesinin kısmen izahı sayılabilir. KOBİ'lere yönelik bu olumsuz şartlar altında ve günümüzde ciroları birçok ülkenin yıllık gelirin üzerinde olan dev uluslararası işletmelerin, tek tek ülke pazarlarını ele geçirdiği bir ortamda, küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) "uluslararası taşeronluk" önerilmektedir.

Güney Afrika Üniversitesi Öğretim Üyelerinden Prof.Dr. Ja Badenhorst'un uluslararası taşeronluk önerisi, özellikle az gelişmiş ülkelerde ekonominin gövdesini oluşturan, istihdamın büyük bölümüne sahip olan ancak ileri teknoloji kullanamayan, uluslararası rekabet şansı olmayan KOBİ'lere son yıllarda yapılan bu tür önerilerin en kaspamlısını oluşturuyor. Badenhorst müteahhit ve taşeronluk ilişkisini şöyle açıklıyor."Müteahhit, taşerondan ürünü daha ucuz bir fiyata satın alabilir. Bu durum hem maliyeti düşürecek hem rekabet gücünü arttıracaktır.

---

57 Bağırçık; a.g.e, s.68.

58 Pekernas,Oktar; a.g.e; s.16.

Üretim safhası taşeronda, pazarlama ve satış safhası mali yapısı güçlü olan müteahhite de gerçekleşmektedir (59). Taşeron olan KOBİ için bu sistem, daha iyi bir kapasite kullanımı düzenli bir gelir, planlama ve uzmanlaşmayı imkanı kılan uzun vadeli ilişkilerdir. Böylece pazarlama problemi ortadan kalkacak ve finansmana yönelik problemler daha kolay çözülecektir. Ekonomik rekabetin günden güne arttığı 2000 li yıllara girerken, ülkeler hem rekabet güçlerini arttırmaya hemde, ekonomik birlikler kurmaya yönelmişlerdir. Kurulan ekonomik birliklerde yer alan ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyleri aynı veya birbirlerine çok yakın olduğu için, güçlü ülkeler güçlü birlikler kurmaktadır. Bu topluluklar karşısında gelişmekte olan ülkeler, bu ekonomik birliklere alınmamaktalar, yahutta alınsalar bile rekabet güçleri olmadığı için ekonomik yönden kısır döngü devam etmektedir. Avrupa Ekonomik topluluğu ve Gümrük Birliği gibi konular Türkiye gündemini son yıllarda fazlaca ilgilendirmektedir. 94 senesinde Gümrük Birliği konusunda yapılan ön anlaşmadan sonra, hükümet ve ticari birlikler ve küçük ve orta ölçekli işletmeler temsilcileri başta olmak üzere bir çok kesimin aklına geçte olsa böyle bir birlik içinde KOBİ'lerin mevcut durumu ile neler yapacağı? sorusu geldi: Denilebilir ki, KOBİ'ler böyle bir birliğe hazırlıksız yakalandı. Zaten bütün kesimler muhtemel bir gümrük birliğinde, Türkiye'deki KOBİ'lerin mevcut durumları ile fazla bir şey yapamayacağını hatta gerekli tedbirler alınmadığında, birçok küçük sektörün iflas edeceğini yüksek sesle ifade etmektedirler.

Netice olarak gelişmekte olan ülkeler ve bu ülkeler grubunda yer alan Türkiye için söyleyebileceğimiz, gelişmenin gerçekleşmesi ve uluslararası rekabet gücünün arttırılabilmesi için milli ekonomi içerisinde, yan sanayiinde faaliyet gösteren ve büyük işletmelerin bir çok noktada destekçi olan KOBİ'lerin planlı ve istikrarlı bir politika ile desteklenmesi en önemli problemi olan finansman problemlerine devletin de içinde bulunacağı alternatif çözüm yollarının geliştirilmesi, gelişmekte olan ülke ekonomilerinin, gelişme sürecine ve aynı zamanda iç ve dış ticaret yapılarının istikrara kavurmasına yardımcı olacak ve büyük katkı sağlayacaktır.

---

59 Ekonomi Sayfası, Kobilere Uluslararası Taşeronluk (Zaman Gazetesi, 12.3.1995) s.4.



## V.TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KOBİ'LERİN YERİ VE ÖNEMİ

KOBİ'ler, bir ülkenin sosyo ekonomik yapısı çerçevesinde endüstrileşmenin sağlıklı kentleşmenin optimum dağıtım ve ticaret uygulamalarının sürükleyici faktörü ve önemli bir ögesi olmuştur. Türk sanayisinin bugün ulaştığı düzey dikkate alındığında, KOBİ'lerin bu performansın sağlanmasında önemli paya sahip oldukları da bir gerçektir<sup>(60)</sup>. İleri derecede gelişmiş ve sanayileşmiş ülkelerde dahi ekonominin bel kemiğini oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmeler Türk ekonomisi açısından daha büyük bir önem taşımaktadır.

Ülkemizde çok sayıda küçük ve orta ölçekli işletme ve az sayıda büyük ölçekli işletmelerden oluşan imalat sanayinde ikili bir yapının olduğu görülür. Gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de küçük işletmeler nisbeten emek-yoğun üretim teknikleri kullanan genellikle kırsal yörelerde kurulu ve finansal imkanları sınırlı işletmelerdir. Büyük işletmeler ise, ileri teknolojiler kullanan, para ve sermaye piyasaları ile bütünleşmiş, genellikle büyük yerleşim merkezlerinde faaliyet gösteren işletmeler olmaktadır<sup>(61)</sup>.

Özellikle Avrupa Topluluğuna tam üyelik beklentisinde ve Gümrük birliği arifesinde ülkemizdeki küçük ve orta ölçekli (KOBİ) işletmelerin her düzeyde ve kronik nitelikteki belirli problemlerinin bir an önce çözümlenmesi hayati önemi haiz bir konudur<sup>(62)</sup>. 1985 senesi istatistiklerine göre imalat sanayii izinde faaliyet gösteren tüm işletmelerin %98,7'sinin ve yine bu sektördeki toplam istihdamın %57,3'nün KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildiği dikkate alınır, muhtemel bir Avrupa Ekonomik Topluluğuna tam üyelik yahut daha önce gerçekleşmesi beklenen bir Gümrük Birliğinin beraberinde getireceği problemleri tahmin etmek güç olmamaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmeler konusu bugün ülkemizde, fikir düzeyinden icraat aşamasına gelmiş bulunmaktadır. Bu aşamada

---

<sup>60</sup> Oktav ve Diğerleri; a.g.e, s.57.

<sup>61</sup> İlkin Boray, Türkiye Ekonomisinde İşletmelerin Gelişimi ve Yapısı (İzmir: D.E.Ü.(BİMER) 2.Dönem İşletme Yönetimi Eğitim Programı Seminer Notları, 1989) s.11.

<sup>62</sup> TESK ; a.g.e, s.181.

çok dikkatli bir durum tespiti yapmak ve buradan hareketle, geleceğe yönelik küçük ve orta ölçekli işletme politika ve stratejilerinin belirlenmesi gerekmektedir (63).

## 1. Türkiye'de Küçük İşletmelerin Yapısı ve Ekonomiye Yaptıkları

Ülkemizdeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin genel ekonomik yapıdan olumlu yada olumsuz etkilenmeleri sözkonusudur. Bunun en belirgin örneği beş yılda bir gerçekleştirilen Genel Sanayi ve İşyerleri sayımları ile ortaya konulan istatistiklerde görülmektedir (64). 1970 -1980 döneminde küçük imalat işyerleri sayısı yılda ortalama binde iki oranında artarken, bu sektörde çalışanların sayısı toplam olarak binde otuşbeş artmıştır (65).

Devlet İstatistik Enstitüsü "1985 ve 1992 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı" sonuçları küçük işletmelerin yıllara göre aldıkları mesafeyi gözler önüne sermektedir ve onların ekonominin sigortası konumuna geldiğini göstermektedir (66). Ekonomik gelişmenin en temel göstergesi olarak kabul edilen imalat sanayindeki 176 bin işletmenin 158 binini küçük işletmeler oluşturuyor. Bu küçükler Türkiye'nin 1993 yılındaki 15 milyar dolarlık ihracatının %8'ini, yani 1 milyar 200 milyon dolarlık kısmını tek başına gerçekleştirdiler (67). Ülke ekonomilerinde büyüme ve uzun vadede kalkınma açısından çok önemli bir faktör oldukları artık bugün anlaşılmiş olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) Türk Ekonomisine yapmış olduğu faydaları; Onların istihdam içindeki yeri, işletme sayısı olarak durumları, verimlilikleri, katmadeğer içersindeki ve ihracat içersindeki KOBİ'lerin payı kriterleri esas alınarak incelenmesi ifade edilen faydaları belirtmede yardımcı olacaktır.

63 Müftüoğlu; a.g.e, s.12.

64 Oktav ve Diğerleri; a.g.e, s.8.

65 DPT, s.68.

66 Dünya Gazetesi, ( 6 Temmuz 1994) s.10.

67 a.g.e, ( 6 Temmuz 1994) s.10.



## A- KOBİ'lerin İstihdam İçindeki Yeri

İstihdam sağlama gücü, gerek ülkemizde gerekse bize göre refah düzeyi daha yüksek olan ülkelerde KOBİ'lerin başta gelen üstünlüklerinden biri olarak kabul edilir. KOBİ'lerin bu üstünlüğü özellikle önem kazanmaktadır. Çünkü, günümüzdeki hızlı sosyo ekonomik değişikliklerin ve teknolojik gelişmelerin bir sonucu olarak işten çıkarmalar artmakta, emek faktörü yüksek teknolojinin sunduğu makinalar ve robotlarla ikame edilmektedir. Önümüzdeki yıllarda bu sürecin hızlanarak devam edeceği konusunda geniş bir görüş birliği hakimdir. Bu gelişme iki açıdan büyük önem taşımaktadır. İstihdam konusunun ekonomik yönü yanında daha büyük bir önem taşıyan birde sosyal yönü bulunmaktadır (68). İstihdam edilemeyen insan işsiz insandır. Ailesinin ve kendisinin geçimini sağlayamayan işsizlerin sayısının artması ülkedeki huzur ortamının bozulmasına sosyal sınıflar arasında uçurumlar meydana gelmesine sebep olabilir. Çünkü meşru yoldan iş bulamayan insan para kazanmak için meşru olmayan yollara başvuracaktır. Dolayısıyla işsizlik oranı yüksek olan toplumlar potansiyel bir huzursuzluk ortamındadırlar. Türkiye'nin Güneydoğu probleminde bu faktör sık sık gündeme gelmektedir. Çevre insanının terör örgütlerine alet olmasına bölgedeki binlerce işsiz gencin iş vaadiyle kandırılması sebeplerden biri olarak gösterilmektedir. Sanayileşme sürecine girmiş olan Türk toplumunda, işsizliğin sebep olabileceği bu gibi problemlerin önemli olduğunun bilincinde olunması gerekmektedir.

Küçük ve orta ölçekli firmalarda bir kişi istihdam etmek için gerekli yatırım harcaması büyük firmalara oranla, 1/3 kadar daha az olduğundan, küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesi aynı zamanda ülkedeki işsizliğin azaltılması anlamına gelmektedir (69). Türkiye'de Özelleştirmenin gündeme gelmesi ile istihdam probleminin nasıl çözüleceği araştırılırken, işsizler ordusuna özelleştirilen teşebbüslerdeki kamu işçileri de katılmaya başladılar. Bu problemi çözmek için hükümet 1995 senesi teşvik programından istihdam oluşturucu küçük teşebbüslere yönelik teşviklerin arttırıldığını bu yönde çalışmalar yapıldığını ifade etmektedir. Artık

68 TOBB; a.g.e; ( Okik Kurulu Raporu, )

69 Ali Ceylan, Türkiye'de Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözümleri (Bursa: AIESEC Bursa Şubesi "Küçük İşletmelerin Sorunları" Semineri, 26 Aralık 1983) s.36.

Türkiye'deki geleceğe yönelik istihdam programları, mümkün olduğu kadar çok sayıda kişiye küçük bir işletme kurma imkanı sağlamaya ve bunlardan başarılı olanlara, pazarda kendilerini ispatlayanlara büyüme yolunu açmaya yönelik olmalıdır. Öte yandan, yeni girişimcilerin piyasaya çıkabilmeleri için, girişimcilik kabiliyeti olan ancak imkanı olmayan kişilere işletme kurabilme imkanlarının sağlanması, bunların ileriki safhalarda da desteklenmesi istihdam alanları oluşturulması açısından çok faydalı olabilir.

İstihdam konusu bu açıdan değerlendirildiğinde KOBİ'lerle istihdam arasında çok yakın bir ilişki ortaya çıkmaktadır. Bu ilişki, KOBİ'lerin daha az sermaye ile daha çok sayıda insana iş olanağı sağladığı biçimdeki klasik görüşün ötesinde, çok daha önemli bir gerçeği gözler önüne sermektedir. KOBİ'ler daha çok sayıda insana işgören veya ücretli personel olarak istihdam imkanı sağlamanın ötesinde, aynı zamanda daha çok sayıdaki girişimcilik niteliğine sahip insanlara fiili birer girişimci olma imkanı sağlamaktadır. Böylece, KOBİ'ler insanlara yalnızca işgören olarak değil, girişimci olarak da istihdam imkanı vermektedir. KOBİ'lerin bu özelliğinin en iyi biçimde değerlendirilmesi geleceğin bilgi toplumu açısından büyük önem taşımaktadır. Bu sebeple, geleceğe yönelik istihdam programlarının belirlenmesinde KOBİ'lerin bu özelliğine daha çok ağırlık verilmelidir (70). Türkiye'deki KOBİ'lerde Avrupa ülkelerindekilere nazaran çalışanların almış olduğu ücretler düşüktür. Bu durum AB (Avrupa Birliği) ile gerçekleşmesi muhtemel Gümrük Birliğinde bir avantaj sağlamaktadır. Gümrük Birliği küçük ve büyük sanayi ile birlikte Türk Ekonomisini Avrupa'nın tam rekabetine açacaktır. Bu işletmeler işgücü ucuzluğu, az işletme giderleri, düşük sabit giderler gibi konularda Avrupa'daki emsallerine nazaran ekonomik üstünlüklere sahiptir. Bu ekonomik üstünlük rekabet ortamında Türk ekonomisine bir avantaj sağlamaktadır.

Aşağıdaki tablo 5'de imalat sanayine ilişkin olarak, çeşitli ülkelerde farklı işletme büyüklüklerinin istihdama olan katkıları yer almaktadır.

---

<sup>70</sup> TOBB; a.g.e, ( Okik Kurulu Raporu, ) s.25.

**Tablo 5: Büyüklük Gruplarına Göre Çeşitli Ülkelerde İmalat Sanayi İstihdamı (%)**

| Ülke ve Yıl        | Küçük<br>< 50 | Orta<br>50-199 | Orta-Büyük<br>200-499 | Büyük<br>500+ |
|--------------------|---------------|----------------|-----------------------|---------------|
| ABD (1979)         | 15,3          | 28,1           | 15,6                  | 41            |
| ATI ALMANYA (1980) | 9,1           | 21,3           | 18,4                  | 51,2          |
| İNGİLTERE (1979)   | 13,5          | 16,7           | 16,1                  | 54,1          |
| İSPANYA (1978)     | 39,2          | 22,3           | 15,3                  | 23,3          |
| KANADA (1975)      | 17,3          | 27,3           | 20,8                  | 34,8          |
| İSVEÇ (1981)       | 16,5          | 24,3           | 18,9                  | 40,2          |
| JAPONYA (1985)     | 48            | 11             | 11                    | 30            |

**Kaynak: TOBB. OKİK Kurulu Raporu s. 26.**

Tabloda küçük işletmeler grubunda Türkiye'nin imalat sanayiinin genelde 1 ila 49 işçi çalıştıran işletmelerden oluştuğu görülmekte. Bu yapı ileri seviyede sanayileşmiş Japonya'da da aynı seviyede görülmektedir.

Aslında Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli işletmelerin imalat sanayiinde istihdam açısından ölçü olarak çok küçük rakamlar arasında ayrıma gittiği görülür. 1 ile 49 personel istihdam eden küçük işletmelerin yaklaşık % 85,12'si yalnızca 1-3 personel çalıştıran işletmelerde yoğunlaşmış bulunmaktadır. Bu işletmelerde genellikle teknoloji düzeyinin çok geri olduğu ve çağdaş girişimcilik olgusundan çok uzak oldukları dikkate alınır, Türkiye'deki mevcut küçük işletmelerin çok düşündürücü bir tablo sergilediklerinin kabul edilmesi gerekir. Kısaca bu tablo Japonya'da olduğu üzere bilinçli olarak tercih edilmiş bir politikanın ürünü değil, ülkemizde gereğinden uzun süre sürdürülmüş olan ithal ikamesi politikasının ve hatta işsizliğin bir sonucudur (71). Bu sonuca şu sebeple varılmaktadır. O da, tek bir personel çalıştıran yahut 1 -3 personel çalıştıran işletmelerin ekonomide sayıca çok fazla olmaları, planlanan bir şey değil doğal şartlar sonucu oluşan bir tablodur. Herhangi bir işletmede yahut bir kamu kuruluşunda iş bulamayan birçok kimse, karıntokluğuna da olsa kendi işini kurmakta, herhangi bir yerde ücretli iş bulduğunda ise bu işini kapatmaktan hiç çekinmemektedir.

<sup>71</sup> a.g.e, s.26.

Yine tablo'da 500'den çok personel çalıştıran büyük işletmelerin toplam istihdam içindeki payına bakıldığında, Türkiye'nin durumu fena görünmemektedir. Türkiye'nin %30'luk bu payı aslında gerçeği yansıtmamaktadır. Çünkü bu işletmelerin içinde kamunun sahibi olduğu kamu iktisadi teşebbüsleri de yer almaktadır. Türkiye'de kamu işletmelerinde önemli derecede aşırı istihdam olduğu dikkate alınırca, yukarıdaki tabloda büyük işletmelerin toplam istihdam içinde payı sıralamasında normal görünen % 30.0 oranının yanıltıcı olduğu ortaya çıkacaktır.

Devlet istatistik Enstitüsünün 1985 yılı Genel Sanayi ve İşyerleri sayımı sonuçlarına göre işyerleri ile imalat sanayi alanında faaliyet gösteren işletmelerin büyüklüklerine göre dağılımı aşağıda Tablolarda belirtildiği gibi verilmiştir (72).

**Tablo 6: Büyüklüklerine Göre İşyeri Sayılarının Sektörel Dağılımı**

| İşçi Sayısına<br>Göre Büyüklük | Ticaret       | Oranı        | Lokanta      | Oranı       | Mali         | Oranı       | Hizmet        | Oranı        | Toplam        | Toplam       |
|--------------------------------|---------------|--------------|--------------|-------------|--------------|-------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
|                                | İşletmeleri   | 0%           | Oteller      | 0%          | Kurumlar     | 0%          | İşletmeleri   | 0%           | Sayı          | 0%           |
| 1-9                            | 412310        | 98,5         | 83191        | 98,17       | 31008        | 97,56       | 135167        | 96,72        | 661676        | 98,05        |
| 10-49                          | 6066          | 1,45         | 1423         | 1,68        | 722          | 2,28        | 4476          | 3,21         | 12687         | 1,88         |
| 50-99                          | 116           | 0,03         | 69           | 0,08        | 41           | 0,13        | 62            | 0,04         | 288           | 0,04         |
| > 100                          | 69            | 0,02         | 56           | 0,07        | 10           | 0,03        | 50            | 0,03         | 185           | 0,03         |
| <b>Toplam</b>                  | <b>418561</b> | <b>62,02</b> | <b>84739</b> | <b>1256</b> | <b>31781</b> | <b>4,71</b> | <b>139755</b> | <b>20,71</b> | <b>674836</b> | <b>10000</b> |

**Kaynak: Dipnot 72'de verilmiştir.**

**Tablo 7: Yıllara ve Büyüklüklerine göre İmalat Sanayi İşletmelerinin Dağılımı**

| Yıllar | İşyeri<br>sayısı | Oran<br>0% | İşyeri<br>sayısı | Oran<br>0% | İşyeri<br>sayısı | Oran<br>0% | İşyeri<br>sayısı | Oran<br>0% | Toplam<br>sayı |
|--------|------------------|------------|------------------|------------|------------------|------------|------------------|------------|----------------|
|        | (1-9 İşçili)     |            | (10-49 İşçili)   |            | (50-99 İşçili)   |            | (>100 İşçilik)   |            |                |
| 1970   | 170479           | 97,3       | 3391             | 1,9        | 604              | 0,3        | 825              | 0,5        | 175299         |
| 1980   | 177159           | 95,3       | 6573             | 3,5        | 927              | 0,5        | 1194             | 0,6        | 185853         |
| 1985   | 183106           | 94,5       | 8033             | 4,1        | 1128             | 0,6        | 1483             | 0,8        | 193750         |

**Kaynak: Dipnot 72'de verilmiştir.**

<sup>72</sup> DİE, Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı 1985 ve TOBB Okik Kurulu Raporu (Ankara: TOBB Yayını, 1993) s.30.

Yukarıdaki tablolarda görüldüğü gibi hizmet işletmeleri Türkiye ekonomisinde sayısal olarak bir ağırlık oluşturmaktadırlar. Bu durum özellikle istihdam imkanlarının genişletilmesi açısından önemli bir noktayı ortaya çıkarmaktadır. İmalat Sanayi işletmelerinin durumuna bakıldığında 1985 yılı sayımları itibariyle Türkiye'de 193750 işletmenin bulunduğu görülmektedir. Bu güne kadar On yıl gibi uzun bir zaman içinde büyük değişikliklerin olacağı düşünülse de mevcut yapı içindeki nisbi ağırlığın fazla değişmediği kabul edilebilir. Bu varsayımdan hareketle 1-99 personel çalıştıran küçük ve orta ölçekli imalat sanayi işletmeleri tüm işletmelerin % 99.2'sini oluşturmaktadır.

Görüldüğü gibi küçük ve orta ölçekli işletmeler imalat sanayimizde oldukça önemli bir yere sahiptir. Türkiye Ekonomisinde bu kadar ağırlığı olan bu işletmelerin, istihdam ettiği personel ve sağladığı katmadeğer açısından KOSGEB uzmanları tarafından 1985 senesi verilere göre hazırlanan aşağıdaki tablo 8 ile <sup>(73)</sup>, Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından 1993 senesinde hazırlanan, 1992 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı geçici sonuçlarını gösteren tablo 9 <sup>(74)</sup> incelendiğinde önemli sonuçlar ortaya çıkmaktadır.

**Tablo 8: İmalat Sanayinde İşyeri, İstihdam ve Katma Değerin Büyüklüğüne (ölçeğe) Göre Dağılımı (1985 yılı )**

| Ölçek                | İşletme Sayısı | Oranı 0% | Çalışan Sayısı | Oranı 0% | Katma Değer (Milyar TL.) | Oranı 0% |
|----------------------|----------------|----------|----------------|----------|--------------------------|----------|
| Küçük Sanayi (1-49)  | 191609         | 98,7     | 641704         | 45,5     | 1297,7                   | 19,8     |
| Orta Sanayi (50-199) | 1750           | 0,9      | 165759         | 11,8     | 778,6                    | 11,9     |
| Toplam               | 193359         | 99,6     | 807463         | 57,3     | 2076,3                   | 31,7     |
| Büyük Sanayi (>200)  | 861            | 0,4      | 601339         | 42,7     | 4477,7                   | 68,3     |
| Genel Toplam         | 194220         | 100      | 1408802        | 100      | 6554                     | 100      |

**Kaynak: Dipnot 73'de verilmiştir.**

<sup>73</sup> Mutlu B.Gökçe, Türkiye'de İşletme Türü ve Sektörel Nitelikler Açısından Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri Profili (Ankara: TMMOB 1993 Sanayi Kongresi Bildiri Kitabı, Cilt 1, Yayın No:160, 1993) s.242.

<sup>74</sup> Dünya Gazetesi; a.g.e,(6 Temmuz 1994) s.9.

**Tablo 9: 1992 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı Geçici Sonuçları**

|                 | <b>İŞYERİ SAYISI</b> | <b>1-5'İN ORANI 0%</b> | <b>ALIŞANLARI YILLIK ORT.SAYISI</b> | <b>1-5'İN ORANI 0%</b> | <b>CRETLE ÇAL YILLIK ORT.SAYISI</b> | <b>1-5'İN ORANI 0%</b> |
|-----------------|----------------------|------------------------|-------------------------------------|------------------------|-------------------------------------|------------------------|
| <b>TOPLAM</b>   | 1,050,900            | 94,25                  | 2,860,776                           | 62,23                  | 1,467,121                           | 33,26                  |
| <b>1-5</b>      | 990,486              |                        | 1,780,396                           |                        | 487,927                             |                        |
| <b>İMALAT</b>   | 176,833              | 89,71                  | 477,677                             | 72,76                  | 238,563                             | 56,72                  |
| <b>1-5</b>      | 158,63               |                        | 347,551                             |                        | 135,323                             |                        |
| <b>İNŞAAT</b>   | 12,311               | 76,99                  | 119,8                               | 17,23                  | 107,084                             | 9,56                   |
| <b>1-5</b>      | 9,478                |                        | 20,642                              |                        | 10,238                              |                        |
| <b>TİCARET</b>  | 617,143              | 96,38                  | 1,508,015                           | 65,35                  | 686,73                              | 30,67                  |
| <b>1-5</b>      | 594,783              |                        | 985,475                             |                        | 210,645                             |                        |
| <b>LAŞTIRM</b>  | 14,335               | 81,69                  | 71,595                              | 33                     | 54,704                              | 17,94                  |
| <b>1-5</b>      | 11,71                |                        | 23,627                              |                        | 9,813                               |                        |
| <b>OTEL-LOK</b> | 117,05               | 92,83                  | 382,565                             | 57,8                   | 211,435                             | 31,12                  |
| <b>1-5</b>      | 108,655              |                        | 221,119                             |                        | 65,797                              |                        |
| <b>HİZMET</b>   | 113,228              | 94,7                   | 301,124                             | 60,43                  | 168,605                             | 33,28                  |
| <b>1-5</b>      | 107,23               |                        | 181,982                             |                        | 56,111                              |                        |

**Kaynak: Dipnot 74'de verilmiştir.**

Tablo 9 'da 1992 Genel Sanayi ve İşyerleri sayımı geçici sonuçlarında sadece 1 ile 5 kişi arasında personel çalıştıran işletmelerin sektörel dağılımı verilmiştir. Buna göre Türkiye'deki 1 milyon 500 bin işyerinin 990 bin tanesinde 1 ile 5 arasında personel çalışıyor. Sanayi ve hizmetler sektöründe istihdam edilen 2 milyon 860 bin kişiden 1 milyon 780 bini küçük işletmelerin bünyesinde bulunuyor. Küçük ve orta ölçekli işletmeler Türkiye'de kronik hale gelen işsizlik sorununun çözümlenmesinde de oldukça önemli bir yere sahiptir. 20 milyonluk çalışan nüfusun 6 milyon 600 bini küçük işletmelerde, 9 milyonu ise orta ölçekli işletmelerde görev yapıyor.

Diğer tabloda ise özellikle orta ölçekli işletme tanımında bir değişikliğe gidildiği görülüyor. Orta ölçekli işletme tanımı (50-99 ve 5199) gibi iki farklı şekilde tanımlanıyor. Bu tanım farklılığı D:İ:E: ve KOSGEB'in bu işletmeleri farklı ölçeklerde gruplamasından kaynaklanmaktadır. Tüm ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de, küçük ve orta ölçekli işletmelerin vurgulanan ilk boyutu istihdam sağlama özelliğidir. Çünkü daha öncede ifade ettiğimiz gibi bu tür işletmelerin geleneksel olanları genellikle emek yoğunudur ve az miktarda sabit sermaye yatırımı gerektirir. Bu yapıları ile büyüklere göre küçüklerin istihdam sağlama gücü daha fazladır.



## B. KOBİ'lerin Katma Değer Sağlamadaki Rolü

İstihdam ve iş yaratma açısından oldukça önemli bir işlevi yerine getiren küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri, katma değer açısından aynı performansı gösterememekle birlikte imalat sanayi tarafından oluşturulan katma değer içindeki paylarını koruma başarısı gösterdikleri de bir gerçektir. Aşağıdaki tablo 10'da imalat sanayiinde faaliyet gösteren işletmelerin katma değer içindeki paylarını seneler itibari ile göstermektedir (75).

**Tablo 10: İmalat Sanayindeki Faaliyet Gösteren İşletmelerin Katma Değer İçindeki Paylarının Gelişimi (1970-1985)**

| İşletme Büyüklüğü | 1970  | 1980  | 1985  |
|-------------------|-------|-------|-------|
| 1-9               | 11,69 | 11,51 | 12,96 |
| 10-49             | 7,58  | 8,27  | 7,26  |
| 50-99             | 4,89  | 6,06  | 4,86  |
| 100-199           | 5,23  | 8,14  | 6,96  |
| 200-499           | 22,26 | 18,25 | 18,32 |
| 500-999           | 16,92 | 13,49 | 15,56 |
| 1000+             | 31,43 | 34,28 | 34,08 |
| Toplam            | 100   | 100   | 100   |

**Kaynak: Dipnot 75'de verilmiştir.**

Tabloda görüldüğü gibi imalat sanayii tarafından meydana getirilen katma değer yaklaşık olarak 1/4'ü küçük ve orta ölçekli (KOBİ) sanayi işletmeleri tarafından sağlanmaktadır. 15.yıllık dönem içerisinde 1-9 personel istihdam eden küçük işletmelerde sadece % 1'lik bir artış kaydedilebilmiştir. Bu kesim değerlerine nazaran sınırlı imkanlara daha iyi bir gelişme içinde olduğunu göstermektedir. Oran olarak ifade edilen işletmelerin oluşturduğu katma değer paylarını 1985 yılı değerlerine göre Türk Lirası üzerinden değerlendirecek olduğumuzda, ülkemizdeki çeşitli

<sup>75</sup> TOBB; a.g.e, ( Okik Kurulu Raporu, ) s.40.



sektörlere ve işçi sayısına göre , oluşturulan katma değer, aşağıdaki tablo 11'de sadece küçük ve orta ölçekli işletmeler için gösterilmiştir (<sup>76</sup>).

**Tablo 11: Sektöre Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Katma Değer İçindeki Payı (1985) (Milyon TL)**

| Sektörler   | Katma Değer (Milyar TL) |        |        |
|---|-------------------------|--------|--------|
|   | 1-9                     | 10-49  | 50 +   |
| İmalat Sanayi                                       | 8144                    | 4664   | 3902,2 |
| Ticaret (Toptan,parekende otel-Lokanta)             | 1,429,1                 | 1111,6 | 474,6  |
| Hizmet(Mali Kuruluşlar-Sosyal ve Kişisel Hizmetler) | 576,8                   | 107,6  | 798    |

**Kaynak: Dipnot 76'da verilmiştir.**

Tablodan da görüldüğü gibi toptan, perakende ticaret, otel lokanta ve diğer hizmetlerin bulunduğu sektörlerde küçük işletmeler tarafından oluşturulan katma değer, daha büyük ölçekli işletmelere nazaran daha fazladır. 1985 yılında küçük ve orta ölçekli işletmelerde, 50 personelden az istihdam eden işletmelerin toplam ticaret kesiminde meydana getirdiği katma değer, 50 personelin üstünde çalışan işletmelerin oluşturduğu katma değerın 5.35 katı olmuştur. Bu oran hizmet sektöründe ise 8.56 misli olarak gerçekleşmiştir (<sup>77</sup>).

1980-1985 dönemi, katma değer payı açısından çok küçükler dışında, küçük ve orta ölçekli işletmeler aleyhine bir gelişim göstermiştir. Toplam olarak küçük ve orta ölçekli sanayii işletmelerinin payında bir artış olmakla birlikte bu artışa tek katkısı olan ölçek 1-9 kişi istihdam edilen çok küçük ölçekli sanayi işletmeleridir. 15 yılı kapsayan 1970-1985 döneminde, katma değer payında en önemli artış sırasıyla 1000 + kişi (%27), 100-199 kişi (%17), 1-9 kişi (%13) ölçek büyüklüklerinde gerçekleşmiştir. 15 yıllık dönem içinde en hızlı büyüme ise, sırasıyla 100-199 kişi (%33.06), 1-9 kişi (%10.9), 1000 + kişi (%0.84) ölçek büyüklüklerindedir. Görüldüğü gibi küçük ve orta ölçekli işletmeler, istihdam ve iş yaratma açısından sahip

<sup>76</sup> İsmail Bulmuş ve Diğerleri, Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu, Önemi ve AT'a Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar ile Çözüm Yolları (Ankara: MPM Yayınları, N:426, 1990) s.52.

<sup>77</sup> Uğur Tandoğan, Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi) (İzmir: D.E.Ü Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1991) s.25.

oldukları performansı katma değer açısından tam olarak gösteremeseler de en azından paylarını artırarak korumayı başaramışlardır. Bu da potansiyelin varlığını gösterebilmek için yeterli delillerden birisidir (78).

### C.KOBİ'lerin İhracattaki Yeri ve Önemi

Daha öncede ifade ettiğimiz gibi, küçük ve orta ölçekli işletmelerin dış pazarlarda satış şansının zayıf olduğu yönünde bir kanaat vardır. Bu kanaat özellikle gelişmekte olan ülkelerde söz konusudur. Çünkü gelişmekte olan ülkelerde ihracata yönelik politikalar ve teşvikler genellikle büyük ölçekli işletmeler nazara alınarak düzenlenmektedir. Türkiye'de özellikle 1980 sonrası uygulanan dışa açılma politikasının bir gereği olarak dış ticareti geliştirmek için önemli gelişmeler kaydedilmiş, ihracatı arttırıcı birçok teşvikler geliştirilmiştir. Aşağıdaki tabloda 1980 sonrası ihracat ile ilgili sayısal gelişmeler gösterilmektedir (79).

**Tablo 12: Türkiye'nin İhracatı (1980-1989)**

| Yıl  | İhracat | Milyon \$<br>Sanayinin Payı |
|------|---------|-----------------------------|
| 1980 | 2910,1  | 36,0                        |
| 1981 | 4702,9  | 48,7                        |
| 1982 | 5746,0  | 59,7                        |
| 1983 | 5727,8  | 63,9                        |
| 1984 | 7134,0  | 72,1                        |
| 1985 | 7958,0  | 75,3                        |
| 1986 | 7456,7  | 71,4                        |
| 1987 | 10190,1 | 79,1                        |
| 1988 | 11662,0 | 76,7                        |
| 1989 | 11627,3 | 78,2                        |

**Kaynak: TOBB OKİK Kurulu Raporu s.43**

78 TOBB,a.g.e, ( Okik Kurulu Raporu, ) s.42.

79 a.g.e, s.43.

Tablodan da görüldüğü gibi seneler itibariyle, istenen genel ekonomik politikalarının ve teşvik politikalarının etkisiyle Türk İmalat Sanayii ihracatı dokuz sene içinde yaklaşık %500 dolayında artış göstermiştir. İhracatta kaydedilen bu gelişmelere küçük ve orta ölçekli işletmelerin ne ölçüde katkıda bulduklarının belirlenmesi bilgi yetersizliğinden dolayı oldukça güçtür. Yahut yapılan araştırmalarda farklı sonuçlar elde edilmektedir. Tablodan görülen bir sonuçta, 1980 yılında sanayi ürünleri ihracatımızın toplam ihracat içindeki payı %36,0 iken bu pay 1987 yılında % 79,1'ye kadar yükselmiş, 1989 %78,2 olmuştur. Başka bir araştırmada da sanayi ürünleri ihracatındaki bu gelişmenin tersine, tarım ürünleri ihracatının toplam ihracat içindeki payının %18,2'ye düştüğü görülmüştür (80). 1980 sonrası gerçekleşen bu dış ticaret göstergeleri Türk ekonomisindeki gelişmeyi göstermektedir. Bu gelişmenin sağlıklı bir şekilde devam ettirilebilmesi için mevcut her türlü potansiyelin kullanılması gerekmektedir. Kanaatimizce küçük ve orta ölçekli işletmeler bu konuda önemli bir potansiyele sahiptir. Japonya ve ABD gibi gelişmiş sanayi ülkeleri bu potansiyeli kullanabilmişlerdir. Toplam ihracat içindeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin payının %40'lara yaklaşması bunun bir göstergesidir. 1990 sonrası Türkiye'de ihracatın teşvik edilebilmesi amacıyla yapılan çalışmalara hız verilmiştir. Başlangıçla ihracatta vergi iadesi gibi doğrudan teşviklerle konuya yaklaşılrken, son yıllarda dolaylı teşviklere önem vermeye başlanmıştır. 6. Beş Yıllık Kalkınma Planında İhracat teşvik sisteminde doğrudan teşvikler yerine, dolaylı teşviklere ağırlık verileceği, bu kapsamda ihracat kredisi, ihracat sigortası ve ihracat kredi sigortası sistemlerinin geliştirileceği belirtilmiştir (81). 1993 senesinde "Navlun Primi Teşviği" ve 1994 senesinde "Mahsup Sistemi Teşviği" adlarında yeni teşvikler uygulamaya konulmuş, 1994 senesinde bu iki teşvik primlerinin hazineye 32 Trilyona yaklaşan bir yük getireceği planlanmıştır (82). Bahsettiğimiz ihracatı teşvik ve destek programlarında küçük ve orta ölçekli işletmelerin dikkate alınmadığı ortaya çıkmaktadır. Eximbank mevzuatında küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik bir mevzuat değişikliği yapılmasına ihtiyaç vardır (83). Çünkü belli teşviklerden yararlanabilmek için, yüksek

---

80 Elitok; a.g.e, s. 18.

81 DPT, 6. Beş Yıllık Kalkınma Planı (Ankara: DPT, 1990)

82 Tevfik Güngör, Olayların İçinden (Dünya, 21 Ekim 1994) s.2.

83 Hüseyin Kurban, Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Sorunları (Ankara: Ankara Sanayi Odası Dergisi Yıl 12, Sayı 95, Kasım-Aralık 1988) s.30.

miktarlarda işlem hacmi, sermaye miktarı, kapasite büyüklüğü gibi şartlar ileri sürülmekte bunun neticesinde küçük ve orta ölçekli işletmeler teşvik sisteminin dışına itilmektedirler. Bütün bu dezavantajlar içinde, büyük sermaye şirketlerinin çok önemli bir ağırlık taşıdığı dış ticaretle, KOBİ'ler fazla bir varlık gösteremiyorlar. İşyeri ölçeği küçüldükçe de dış ticaretle bağlantı azalıyor. Küçük ölçekli işyerlerini ancak dörtte biri ihracat yapabilirken, bu oran ölçek büyüdükçe artıyor ve orta ölçekli işletmelerde %51'e ulaşıyor (84).

1987 yılında Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı kayıtlarına göre 7859 işletmenin ihracat faaliyetinde bulunduğu belirtilmiştir.

300 milyon dolardan fazla ihracat yapan işletmeleri büyük, 1 milyon- 30 milyon dolar arası ihracat yapan işletleri orta, 200.000 dolar - 1 milyon dolar arası ihracat yapan işletmeleri küçük kabul ederek, bu firmaların toplam ihracat içindeki payları aşağıda verilmektedir (85).

**Tablo 13: İşletmelerin Büyüklüklerine Göre Toplam ihracat İçindeki Payı**

| Ölçek  | Sayı | Toplam İhracatçı İşletmeler İçindeki Payı (%) | Toplam İhracat İçindeki Payı (%) |
|--------|------|---|----------------------------------|
| Büyük  | 65   | 0,8   | 61,9                             |
| Orta   | 695  | 8,9   | 30,1                             |
| Küçük  | 7099 | 90,3  | 80                               |
| Toplam | 7859 | 100   | 100                              |

**Kaynak: Dipnot 85'de verilmiştir.**

İhracat yapan firmalar içindeki payı %0,8 olmasına rağmen toplam ihracat içinde en büyük payı %61,9'la büyük işletmeler yani, 30 milyon dolardan fazla ihracat yapan işletmeler almaktadır. Toplam ihracatçı işletmeler içinde sayı olarak %90,3'lük bir paya sahip olan küçük işletmelerin ihracat içindeki payları %8,0 gibi küçük bir orandır. Orta ölçekli işletmelerin ise toplam ihracatçı işletmeler içindeki payı %8,9, toplam ihracat içindeki payı %30,1 gibi bir oranı teşkil etmektedir.

84 Asomedy, ( Dosya, 1993) s.36.

85 Elitok; a.g.e, s.19.

Görüldüğü gibi küçük işletmelerin sayıca çok fazla olmalarına rağmen ihracat içindeki payları oldukça düşüktür. Mevcut ihracatı teşvik tedbirlerinin daha çok büyük işletmelere yönelik olması bu işletmelerin ihracat faaliyetlerini engelleyici etki yapmaktadır. Bu durumlar küçük ve orta ölçekli işletmeleri ihracatta büyük işletmeleri kullanma zorunda bırakmakta, ihracatlarını büyük işletmeler aracılığı ile gerçekleştirmeye itmektedir. Ölçek büyüdükçe kendi imkanları ile ihracata yönelebilmektedirler. Orta ölçekli işletmelerde toplam ihracat içindeki payın %30,1 olması kendi imkanları ile ihracat yapabilmelerindedir.

Başka bir ihracat şirketi ile çalışmanın sağladığı faydaları ölçmeye yönelik 225 işletme üzerinde yapılan bir ankette aşağıdaki sonuçlar alınmıştır (<sup>86</sup>).

**Tablo 14: Başka Bir İhracat Şirketi ile Çalışıyorsanız, Bu Beraberlik Size Ne Gibi Faydalar Sağlamıştır?**

|  | İşletme Sayısı | %            |
|--|----------------|--------------|
| 1- Başka Şirketler İle Çalışmıyor        | 84             | 37,3         |
| 2- Hiçbir fayda sağlamadı                | 12             | 5,3          |
| 3- Parasal sorun                         | 23             | 10,3         |
| 4- Kendi yapıyor                         | 23             | 10,3         |
| 5- Vergi dairesi KDV tahsilinde rahatlık | 23             | 10,3         |
| 6- Organizasyon kolaylığı                | 24             | 10,6         |
| 7- Vergi açısından faydalı oldu          | 12             | 5,3          |
| 8- Faydasız                              | 0              | 0,0          |
| 9- KDV'yi peşin almıyoruz                | 0              | 0,0          |
| 10- Dış İlişkilerde bulunuyoruz          | 12             | 5,3          |
| 11-Kolaylık                              | 12             | 5,3          |
| <b>Toplam</b>                            | <b>225</b>     | <b>100.0</b> |

**Kaynak: Dipnot 86'da verilmiştir.**

<sup>86</sup> İlhan Uludağ, Vildan Serin, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayını, 1991) s.99.

"Başka bir ihracat şirketi ile çalışma, size ne gibi faydalar sağlamıştır", sorusuna ilk sırada verilen cevap organizasyon kolaylığı, ikinci sırada parasal sorun, üçüncü sırada KDV tahsilinde kolaylık sağlanması, vergi açısından faydalı olmasıdır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin bütün sıkıntlarına rağmen, Türk ekonomisine getirmiş olduğu dinamizmi azımsanmayacak kadar önemlidir. Aynı zamanda bu işletmeler artan ihracat potansiyeline dolaylı ve dolaysız yandan büyük destek sağlamaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin mevcut ihracat potansiyellerinin ülke yararına kullanılabilmesi ekonomik refahın sağlanmasında önemli destek sağlayacaktır. Bunun için biran önce küçük ve orta ölçekli işletmelere büyük işletmelere sağlanan avantajların sağlanması, kredi imkanların genişletilmesi, bürokratik yükün azaltılması, ihracata yönelik teknik ve mali teşviklerin verilmesi gerekmektedir.



## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN PROBLEMLERİ

#### I. KOBİ'LERİN EN PROBLEMİ FİNANSMAN

Önceki bölümlerde ifade etmeye çalıştığımız, ekonomide çok büyük bir yeri ve önemi olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin pek çok problemleri vardır. Bu problemlerin bir kısmı işletmelerin kendi iç dinamiklerinden kaynaklanırken bir çoğu ve en köklü problemleri hükümetlerin uyguladığı yanlış ekonomik politikalarından kaynaklanmaktadır. Çünkü Türkiye Ekonomisi içinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyük bir ağırlığı olmasına rağmen, büyük işletmelerin gördükleri yardımlar ve aldıkları devlet teşvikleri küçüklere göre çok büyük oranlarda gerçekleşmiş küçüklerin gördükleri alaka ve yardımlar ise bunun yanında devede kulak misali kalmıştır. Ekonomik kalkınma sürecinde küçükler hep göz ardı edilmiştir.

Son yıllara kadar esnaf ve sanatkar kesimi içinde düşünüldükleri için küçük işletmelere yönelik belirgin bir sanayi politikası da geliştirilmemiştir. Örneğin Birinci Beş Yıllık Kalkınma planında küçük sanayici, Esnaf ve Sanatkarların sorunları ile uğraşacak merkezi bir kuruluşun kurulması gerektiği vurgulanırken bu kuruluş ancak İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde 1970 yılında KÜSGEM (Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi) adı altında kurulmuştur. Yalnızca Gaziantep'te bir UNİDO projesi çerçevesinde kurulan KÜSGEM'in yetersiz kaldığı ve öngörülen hedefleri gerçekleştiremediği Üçüncü Beş Yıllık Planda kabul edilirken, izlenen politikalar genelde hep aynı olmuştur. Son olarak 1990-1994 dönemini kapsayan Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planında küçük ve orta ölçekli sanayiye geniş yer verilmesi, bu kesimin güçlendirilmesi hedeflenmiştir. Somut önerilerin oluşturulması amaçlanmış, çok geç olmasına rağmen ciddi politikalara yer verilmiştir (1).

---

<sup>1</sup> Tamer Müftüoğlu; a.g.e. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar Öneriler (Ankara: 1993) s.170-173.



Görüldüğü gibi ülkemizde küçük işletmelerin ekonomideki yeri ve önemi ancak son yıllarda anlaşılmaya başlanmış ve bu zamana kadar yalnızca mevcutların korunması amacı güdülmüştür. Devletin koruyucu şemsiyesi altında izlenen devletçi ekonomi politikalarının sonuçları ise, bugün pek çok sorunla karşı karşıya kalan küçük ve orta ölçekli işletmeler olmuştur<sup>(2)</sup>. Ekonomi içerisindeki önemlerinin yeni yeni anlaşılmasına rağmen küçük ve orta ölçekli işletmelerin problemleri ağırlaşan ekonomik hayatta günden güne artmaktadır. Bu problemlerin başında da finans problemi gelmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ticari hayatlarını sürdürebilmelerini ve ekonomik dalgalanmadan en az etkilenmeleri için gerekli finansal kaynaklara büyük bir kısmı sahip değildir<sup>(3)</sup>.

Aslında tüm gelişmekte olan ülkelerde bu genel bir sonuç olmuştur. Nitekim gelişmekte olan ülkelerdeki kalkınma ve sanayileşme politikalarını karşılaştırmalı olarak değerlendiren bir Dünya Bankası çalışmasında, araştırmacılar şu genel sonuca varmışlardır: Yatırımların devlet tarafından gerçekleştirilmesi, kredilerin ve faizlerin devlet tarafından kontrol altında tutulması ve dış ticaretin yeni devlet tarafından düzenlenmesi (regüle edilmesi) yolları ile sanayileşmeyi 1970'li yıllara kadar geliştirmeye çalışan ülkelerde, izlenen bu politikalar hep küçük ve orta ölçekli işletmelerin aleyhine ayrımcı olarak çıkmışlardır<sup>(4)</sup>. Dünya Bankası raporunda ifade edildiği gibi, dış ticaretin devlet kontrolünde yapıldığı ortamlarda büyük işletmeler ihracat ve ithalat izinlerini daha kolay almışlardır. Yine kredilerin ve faizlerin devlet tarafından belirlenmesi ile teşviklerden faydalananlar yine büyüklük avantajını kullanan büyük işletmeler olmuştur. Çünkü az gelişmiş veya gelişmekte olan ekonomilerde kalkınmanın büyük işletmelerle gerçekleşeceğine inanılmıştır. Bu anlayıştan Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli işletmelerde fazlasıyla nasiplenmiş bunun neticesinde şu anda

---

<sup>2</sup> Halil Sariaslan; a.g.e, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları Çözümü İçin Bir Finansal Paket Önerisi (Ankara: TOBB Yayınları, 1994) s.42.

<sup>3</sup> Mehmet ERKAN, Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yıllığı (Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1990) s.30.

<sup>4</sup> Little, M.D.I., Mazumdar, D. and page, M.J.Jr., Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Analysis Of India and Other Economies (Washington: World Bank, 1987) s.1-2.

görünen en önemli problemleri finansman sıkıntısı olarak ortaya çıkmaktadır.

24 Ocak 1980 ekonomik istikrar tedbirleri çerçevesinde, uygulanan politikalar neticesinde kredi faiz oranlarının yükseltilmesi ve ekonomideki finansal fonların çeşitli iç borçlanma araçlarıyla kamu kesimine yönlendirilmesi gibi faktörler küçük ve orta ölçekli işletmeleri belirgin bir nakit ve finansman darboğazıyla karşı karşıya bırakmıştır (5). Daha önceki bölümlerde yaptığımız açıklamalardan da hatırlanacağı gibi, ülkemizdeki tüm işletmelerin yaklaşık % 99'u küçük ve orta ölçekli işletmelerdir. Bu işletmelerin toplam istihdam içindeki payı %53 ve üretimde yaratılan toplam katma değer içindeki payı ise %38'dir. Ekonomi içinde bu denli ağırlığa ve öneme sahip küçük ve orta ölçekli işletmelerimizin yatırımların %27'sini gerçekleştirdiği ve üretimin %30'unu yaptığı bunun yanında Türkiye'deki kredi kaynaklarının yalnızca %4'ünü aldığı da ne yazık ki bir gerçektir. Yani KOBİ'ler bugünkü ekonomik yapı içinde yeterince desteklenmeyen, kendi öz kaynaklarıyla üretimini sürdüren, üretim sürecinde mücadele eden insanlardır (6). 24 Ocak 1980 tarihinden bu tarafa 5 sene geçmesine rağmen ülkemizdeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman problemlerine hala köklü bir çözüm getirilmiş değildir. 24 Ocak Kararlarında daha da ağır olduğu ifade edilen 5 Nisan 1994 tarihinde açıklanan 5 Nisan ekonomik istikrar paketi küçük işletmeler üzerine büyük yükler getirmiştir. 5 Nisan kararları neticesinde azalan üretim ve kapanan kepenk mali yapıları zayıf olan, kendi yağıyla kavrulan KOBİ'ler üzerine ağır yük getirmiştir. Yaşanan kriz küçük işletmelerde kapasite kullanımlarını daraltmıştır. Bu daralmanın en büyük sebebi de talep yetersizliğidir. 1995 yılında İstanbul Ticaret Odası'nın yapmış olduğu "Küçük Sanayiciler Kapasite Kullanım Araştırması" sonuçlarına göre: Tam kapasite ile çalışamama sebeplerinde ilk sırayı talep yetersizliği aldığı, bunu sırasıyla finansman sıkıntısı, pazarlama güçlüğü, hammadde ve yardımcı madde teminindeki güçlükler, işçi problemleri, teknolojik yetersizlik ve enerji problemlerinin izlediği ifade edilmektedir. Yine kriz neticesinde yapılan araştırmanın sonuçlarına göre; küçük sanayi işletmelerinin yüzde 33.12'sinin satışlarının azaldığını, yüzde 22.08'inin mali

---

<sup>5</sup> Halit Şarlak, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunu (Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, 1988 Temmuz, Yıl.10, Sayı 113) s.7.

<sup>6</sup> Işın Çelebi, Bankacılık Sektörü KOBİ'lere Destek Vermiyor (Girişim TOSYÖV, Nisan 1995 Sayı:3) s.9.

sıkıntı içine girdiğini, yüzde 19.63'ünün yatırımlarının durduğunu, yüzde 12.57'sinin üretime ara verdiğini, 11.34'ünün çalışan sayısını azaltmaya mecbur kaldığı belirtilmektedir (7). Devletten yeterince destek göremeyen küçük ve orta ölçekli işletmeler özel bankalardan da hiç bir destek görememektedir. Kriz dönemlerinde yüksek enflasyon, yüksek faizlerde beraberinde getirmektedir. Kredi faizlerindeki bu artışlar ise kredi kullanan işletmeleri güçlüklerle karşı karşıya bırakmıştır (8) KOBİ'LER krizlerden devamlı kendi çabaları ile kurtulmaya çalışmışlar, üstün gayretleri ve dinamik yapıları ile bu çabaları genelde başarıya ulaştırmıştır.

Bu çarpıcı göstergelerin de ifade ettiği gibi, küçük ve orta ölçekli işletmelerimizin çok önemli finansal sorunlarla karşı karşıya bulunması beklenen bir sonuç olacaktır. Nitekim, yapılan araştırmalara göre küçük ve orta ölçekli işletmelerin her alanda pek çok problemi olmakla birlikte bu problemin başını finansman problemi çekmektedir.

Ekonomide bu denli önemli olan küçük ve orta boy işletmelerin finansal açıdan da teşviki gerekli olmaktadır. Bu çerçevede yatırım kredisi sağlanması, teşviklerden yararlanması, vergi kolaylıkları sağlanması, araştırma ve geliştirme çalışmalarına finansal destek sağlanması ve ihracat faaliyetlerinin desteklenmesi gibi teşvikler gündeme gelmektedir. Türk teşvik sisteminde bu teşviklerden ancak büyük boy işletmeler faydalanabilmektedir. Bu tür teşviklere küçük ve orta ölçekli işletmelerin daha fazla ihtiyaçları bulunmaktadır. İzmir Ticaret Odası araştırmasında dış rekabet karşısında varlıklarını sürdürebilmek için en çok finansal teşviklere ihtiyaçları olduğunu belirtmişlerdir (%51) . Bunun %28,7 ile yeni teknolojiler izlemiştir (9). Yine İstanbul Ticaret Odasının 697 küçük ve orta ölçekli işletme arasında yaptığı bir ankette, işinin gelişmesi ile para darlığı arasında bir ilişki var mı? sorusuna, 354 işletme (%50,8)'i evet, 343 işletme (%49,2)'si hayır cevabı vermişlerdir (10). Finansal yapıdaki bu tıkanıklık hala

7 Ekonomi Yeni Şafak (Yeni Şafak, 12 Temmuz 1995) s.7.

8 Mehmet Erkan, Enflasyonist Ortamda İşletmelerin Ticari Kredi Yönetimi (Eskişehir: Afyon İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları, Anadolu Üniversitesi Basımevi, 1990) s.33.

9 D.P.T.,3. İzmir İktisat Kongresi, Küçük ve Ortaboy Ticari İşletmelerin Finansal Teşviki (İzmir: DPT. Yayınları 7.Cilt, 1993) s.113.

10 İlhan Uludağ, Vildan Serin, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (İstanbul: Renk Ajans, İstanbul Ticaret Odası Yayını, 1991) s.77.

devam ettiğinden, bu işletmelerin gün geçtikçe sayıları ve istihdam içindeki payları sürekli artarken, üretim içindeki payları sürekli düşmektedir. Küçük ve orta ölçekli sanayi bu durumda iken, büyük sanayinin 1963-85 yılları arasında üretim içindeki payını ikiye katladığı görülüyor (11).

Özellikle imalat sektöründe faaliyette bulunan küçük ve orta ölçekli işletmelerin durumu daha da karartıcı bir tablo sergilemektedir. 1989-1991 yılları arasında kredili satış ve kısa vadeli borçlanma ile ayakta kalmaya çalışan imalat sektörü işletmelerinin, 1991 yılındaki fon kaynaklarının %42.9'unu borçlanma oluşturmuştur. Bu borçlanmanın %84.5'i ise kısa vadeli borçlanmadır. Böyle oluncada sektörün likitide oranları alt üst olmuştur. Likitide oranları sürekli gerilerken faiz giderleri de önemi ölçüde artmıştır (12). 1991 senesinde borçlanma imkanını kullanan küçük ve orta ölçekli işletmeler 1994 yılındaki 5 Nisan krizinden sonra artan yüksek faiz oranları karşısında bu imkanlarını da kaybetmişler daha da küçülme yoluna gitmişlerdir. Kriz sonrası piyasalardaki belirsizlik ortamında uzun vadeli kredi bulunamadığı gibi kısa vadeli banka kredileri % 300'lere varmıştır.

Böylece, öz kaynak finansman sorunu ile karşı karşıya kalan küçük ve orta ölçekli işletmeler borçlanma ve faiz kısılacı arasına sıkışıp kalmışlardır. Bütün bunların temel sebebi ise küçük ve orta ölçekli işletmeler aleyhine işleyen mevcut finansal sistemin yapısıdır. Çünkü mevcut finansal yapı, bu işletmelerin finansal sistemin sağladığı imkanlardan yararlanmasını engellemektedir (13). Küçük ve orta ölçekli işletmelerin mali yapılarındaki bu problemleri mali piyasalara ilişkin olarak mali piyasaların alt kolları olan para ve sermaye piyasalarına yönelik açıklamak mümkün olacaktır. Para piyasaları mevcut ekonomik içerisinde oldukça iyi bilinmekte olup, kaynak yönünden fazlaca yeni bir imkan söz konusu değildir. Ancak ileride daha geniş açıklamaya çalışacağımız sermaye piyasası işletmelerin finansman ihtiyacını giderme noktasında yeni ve geniş imkanlar sunabilmektedir.

---

11 DOSYA, *Asomedy* ( Ağustos 1993) s.28.

12 ISO, *1992 Yılında Küçük ve Orta Boy Vergi Kuruluşları* (İstanbul: ISO, 1992, 1992) s.65.

13 Sarıaslan; a.g.e., s.45.

## 1. Para Piyasasına Yönelik Problemler

Mali piyasaların gelişmemiş olması nedeniyle Türkiye'de hem tasarruf hacmi ve bu sayede işletmelere aktarılabilir. Kaynaklar yetersiz kalmakta hemde işletmelere kredi veya kaynak maliyeti taşınamayacak oranda yüksektir. Mali piyasaların yetersizliği nedeniyle Türkiye'de hakim kuruluş bankalar olmaya devam etmektedir ve en yaygın finansal araçlar bankaların kullandığı araçlar yani küçük tasarrufçular için mevduat, para kullananlar için kredidir (<sup>14</sup>). Para piyasasında faaliyette bulunan finans kurumları, özellikle ticari bankalar, karşısında ekonomik yönden yeterli görünmemeleri sebebiyle küçük ve orta ölçekli işletmeler kredilerde miktar, vade faiz oranı ve teminat açısından uygun olmayan kredi şartlarına muhatap olmaktadır. Bu olumsuzluklar küçük ve orta ölçekli işletmelerin tüm yaşamı boyunca devam etmektedir (<sup>15</sup>). Çünkü bir çok problemi olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin kısa vade de çözülmesi gereken en önemli problemi finansman problemi görünmektedir. Bu problemin bu güne kadar bankalarla çözülemediği de görülmektedir. Bu durum Türkiye'de bankaların konuyla ilgisi olmamasından kaynaklanmaktadır. Konuya ilgi gösteren ve bir devlet bankası olan Türkiye Halk Bankasından sağlanan krediler son yıllarda kümülatif olarak bir miktar artmıştır ama bu artış çok düşük miktarlarda olmuştur. Çünkü Türk Bankacılık sisteminin yapısı gereği bankacılık sisteminden geçen kredi kanalları küçüklere göre değil büyük işletmelere doğru yönelmektedir. Bankaların genellikle holdinglerin kontrolünde olması kredi musluklarını küçük işletmelere kıstmakta, büyük işletmelere aşmaktadır. Durum böyle olunca, bankalardan yeterli düzeyde faydalanamayan küçük ve orta ölçekli işletmeler, gayri resmi ödünç piyasasına yönelmekte, bu piyasada da kredi fiyatı karaborsa olarak ortaya çıkmakta küçük işletme sahipleri tefecilerin eline kalmaktalar. Tefecilerden çok yüksek faizlerle borç alanlar ise, öz sermayeleride yetersiz olduğundan, etkinliklerini kaybetmekte, iflasların eşiğine gelmekte yahut işletmesini borç aldığı kimselere devretmektedirler. Bu durum yalnız kendileri için değil aynı zamanda ülke ekonomisi içinde kötü bir sonuç doğurmaktadır. Kredi imkanları konusunda yalnız bırakılan küçük işletmelerin teşvik yönünden de durumları pek iç açıcı değildir. Türkiye'de küçük sanayinin teşviki, kuruluş

---

<sup>14</sup> Özer Ertuna, Küçük ve Orta Boy İşletmeler Kredi Bulmada Zorlanıyor (Ankara: İSO Dergisi, 15 Mart 1987 Yıl 22, Sayı 253) s.8.

<sup>15</sup> Sarıaslan, a.g.e., s.45.



yeri temini ve kredilendirme şeklinde iki ana teşvik aracına dayanmaktadır. Küçük sanayi işletmelerinde kuruluş yeri ve altyapı, işletmelerin dağılımı sebebiyle maliyetleri olumsuz yönde etkilenmektedir. Bu dağılım, küçük sanayi sitelerinin kurulması ve küçük sanayicilerin belli yerlerde toplanması suretiyle giderilmekte ve Hükümetlerin, küçük sanayi siteleri tesisi ana politikalarını teşkil etmektedir (16). Küçük sanayinin ihtiyacı olan tesis ve işletme sermayesi problemi, çeşitli tedbirlere rağmen tam olarak çözümlenmiş değildir.

Küçük sanayici genellikle tesis sermayesini kendi imkanları ile sağlamakta, başka bir deyişle, kendi mali imkanlarını kuruluş safhasında kullanarak, ihtiyacı olan makina ve teçizatı satın alarak işe başlamaktadır. İlk yatırım olan sabit sermaye yatırımının kendi imkanları ile finanse eden küçük işletme sahibi hesaplarını düzenli yapmadığından kuruluştan sonra önemli bir işletme sermayesi ihtiyacı ile de karşı karşıya kalabilmektedir. Yatırım kararı uygun bir proje yahut fizibilite etüdüne dayandırılmadan verildiğinde pazar payı, üretim kapasitesi ve kuruluş yeri konusundaki proje hatalarına ek olarak ilk yatırım tutarı yanlış hesaplanmaktadır. Sabit sermaye yatırımı ve işletme sermayesi tutarından oluşan ilk yatırım tutarı yalnızca sabit sermaye yatırım miktarı olarak algılandığı için, işletmenin kuruluşundan hemen sonra, işletme sermayesi sıkıntısı ortaya çıkmaktadır (17). Özellikle enflasyonist ortamda, küçük sanayici eğer fason çalışmıyorsa, ihtiyacı olan hammadde ve yardımcı maddeleri kendi mali kaynaklarından karşılamakta zorluk çekmektedir. Türkiye'deki mevcut banka ve kredi sistemi, küçük sanayicinin özellikle enflasyonist dönemlerde ticaret bankalarından kredi sağlanmasını imkansız hale getirmiş olduğundan, bu dönemlerde küçük ve orta ölçekli işletmeler elleri kolları bağlanmış şekilde kendi kaderlerine terkedilmektedirler. Özellikle geçen sene 1994'ün 5 Nisan krizi bunun somut bir örneğini oluşturmaktadır. Ekonomik belirsizlik ortamında küçük işletmeler bir tarafa büyük işletmeler dahi üretimlerini kısarak spekülasyon alanlarında para kazanma yarışına girmişlerdir. Bankalar senelik faizleri % 300'lere çıkarırken, "Over night" denilen gecelik-faizler %

---

16 Yalım Erez, Küçük Sanayicinin Sermaye Sorunu ( Para ve Sermaye Piyasası, Aylık Dergi, Temmuz 1988 Yıl 10) s.113.

17 Halil Sariaslan, Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi-Planlama, Analiz, Fizibilite, 2. Baskı (Ankara: Turhan Kitapevi, 1994) s.45.



920'lere kadar yükselmiştir. Bu faiz yarışına devletinde %400 faizli bonolarla girmesi bütün halkı paradan para kazanmaya itmiş zaten finansman problemi içinde olan küçük ve orta ölçekli işletmeler, bırakın yatırım yapmayı mevcut yapılarını dahi koruyamamışlar ve bir çoğu da bu spekülâtif yatırımlara yönelmiştir. 1995'in sonlarına yaklaştığımız şu günlerde bu belirsizlik ortamının perdeleri yeni yeni aralanmakta, piyasalar Gümrük Birliği beklentisi ile biraz canlanmış görünmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler gerek genel ekonomik kararlarla yahut çeşitli sebeplerle günümüz Türkiye'sinde işletme sermayesi ihtiyacını gidermek için ihtiyaç duydukları kredileri mevcut finansal piyasada bulamamaktadırlar. Ayrıca bu zor şartları bazı işletmeler karşılarsa bile sağlanan kaynakların finansman maliyeti oldukça yüksek olmaktadır. Küçük olmalarından dolayı bankalar tarafından işletme riskleri fazla görülen küçük ve orta ölçekli işletmelerin kredi maliyetleri, büyük işletmelere nazaran daha fazladır. Bu sebeplerle ticari bankalar küçük ve orta ölçekli işletmelere kredi vermede isteksiz davranırken, bu işletmelerde bankalara başvurmaktan sakınmakta yahut son çare olarak bankayı seçmektedir. KOSGEB tarafından yapılan bir araştırmada, küçük ve orta ölçekli işletmelerin kredi bulmada karşılaştıkları en önemli probemin % 33 oranında ipotek ve % 22 oranında da kefalet sağlama olduğunu ortaya koyarken yatırım alanında da en önemli problemlerinin % 51,3 oranında finansal kaynakların maliyetinin yüksekliği ve % 32.1 oranında da bu kaynakların yetersiz olduğunu göstermektedir (18). Yine 180'nin kendi üyeleri arasında yaptığı anket çalışmasında, ankete cevap veren 608 küçük ve orta ölçekli işletmeden % 61'i finansman konusunda darboğaz içindeyiz biçiminde cevap verirken, finansman sıkıntılarının % 25.99 kredi maliyetlerinin yüksekliğinden, % 23.45 oranında işletme sermayesinin hızla artmasından, %18.64 oranında kaynak oluşturamamaktan ve %12.43 oranında da kredi bulamamaktan kaynaklandığını belirtmişlerdir (19). Benzer sonuç DİE'nin 1992 yılında yaptığı kredi imkanları ve kullanım şartları konusundaki anketin neticesinde de ortaya çıkmaktadır. Anket'e göre, kredi maliyetlerinin yüksekliği, ister küçük olsun, ister orta ölçekli olsun, işletmelerin büyük çoğunluğu açısından

---

<sup>18</sup> KOSGEB, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları ve Teşvik Sistemi Çerçevesinde Uygulanabilir Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi Araştırması (Ankara: 1993) s.105.

<sup>19</sup> ISO, 1992 Yılında Küçük ve Orta Boy Sanayi Kuruluşları (İstanbul: ISO, 1992) s.75.

en önemli problem durumunda. Küçük işletmelerin %76.5 orta ölçekli işletmelerin %79.3'ü maliyetlerin pahalılığı yüzünden kredi kullanamamaktan yakınıyorlar. Üç yıllık dönemi (1990-1991-1992) kapsayan araştırma bu konudaki tercihlerin hemen hemen aynı kaldığını gösteriyor. 1992 yılı itibariyle, kredi kullanımını olumsuz etkileyen faktörler sıralamasında kredi maliyetinin yüksekliğini birinci tercih olarak gösteren işletmelerin oranı %80'e yaklaşmakta, bununla beraber, özkaynakların yeterince olmaması sebebiyle kredi kullanamaya işletmelerde önemli bir oran oluşturuyor. Küçük işletmelerin %11.9'u, orta ölçekli işletmelerin %12'si özkaynakların yeterli olmasını, kredi kullanamamalarında birinci tercih olarak gösteriyorlar (20).

Yukarıda da işaret ettiğimiz gibi, KOBİ'lerin ülkede, verilen toplam kredilerdeki payı %4 civarında gerçekleşmektedir. Oysa bu oran gelişmiş ülkelerde %30 ile %50 arasında seyretmektedir. Türkiye'de küçük sanayiye verilen kredilerin ana kaynağının Halk Bankası olduğu bilinmektesede, uygulamaya bakıldığında, kredi almak isteyen işletmelerin mali durumlarına ilişkin çok ayrıntılı ve güç şartlar öne sürülmesi ve kefil istemesi, gibi sebeplerle, kredi vermede tutucu davrandıkları eşikardır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansma sıkıntısına çözüm için devlet eliyle kurulmuş bir bankanın dahi bu şekilde davranması, Türkiye'deki bankacılık sektörünün KOBİ'lere olan hassasiyetinin ve yalınlığının ne kadar yetersiz olduğunu göstermektedir. Diyebiliriz ki, kısa dönemde çözülmesi şart olan finansman probleminin bankacılık sektörü ile çözülemeyeceği açık seçik ortadadır. Küçük işletmelerle bankacılık sektörü arasındaki ilişkiyi ifade etmek için şu İngiliz fıkrası oldukça iyi bir örnektir; Küçük işletme sahibi bir bankaya gitmiş, bir görevli buyurun demiş; Genel Müdürü görmek istiyorum demiş, küçük işletmeci. Görevli, maalesef göremezsiniz çünkü Genel Müdürümüzü hafta sonunda bir trafik kazasında kaybettik demiş. Olur demiş küçük işletmeci, ertesi gün tekrar gelmiş, aynı görevli karşılamış. Genel Müdürü görmek istiyorum demiş, küçük işletmeci; beyefendi, dün söyledik, Genel Müdürü trafik kazasında kaybettik göremezsiniz adam gitmiş: ertesi gün yine gelmiş, yine aynı görevli daha sert bir dille aynı cevap, birkaç gün daha gelince, banka görevlisi bu defa çok kızmış artık, anlamıyormusunuz demiş....Küçük işletmeci, anlıyorum anlıyorum da çok hoşuma gidiyor, onun için devamlı gelip gidiyorum diyerek cevap vermiş.

---

<sup>20</sup> DOSYA, *Asomedy* (ANKARA, Ağustos 93) s.35.

Anlattığımız fıkra günümüz Türkiye'sinin gerçeklerini yansıtmaktadır. Bankalar ellerinden geldiğince büyük işletmelerle çalışmayı tercih etmekte. Küçük işletmelerin adeta hiç gelmemelerini istercesine farklı muameleler görmektedirler. Durum böyle olunca küçük işletmeciler bankaları "denize düşen yılanı sarılır" misali son çare olarak tercih etmektedir. Para piyasasının en önemli kurumu olan bankaların küçük işletmelerin finansman problemlerine çare olamaması mali piyasasının diğer alt dalı olan sermaye piyasasında çare arayışları son yıllarda önemli derecede artmıştır. Yurt dışı kaynaklı olan bu uygulamaların bir çoğu henüz pratiğe geçirilememiş ancak, bir kaç sermaye piyasası kurum ve aracı bu yönde kullanılmaya başlanmıştır. Türkiye'de sermaye piyasasının geçmesinin yeni olması sebebiyle, küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman sektörü ki sermaye piyasasına yönelik bir çok problemi mevcuttur.

## **2. Sermaye Piyasasına İlişkin Problemler**

Çalışmamızın ana temalarından birini ve odak noktasını oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmelerin sermaye piyasasından finansman problemlerini çözüm noktasında faydalanmaları kaynak sağlama imkanları ve sermaye piyasası kurulunun bu yöndeki düzenlemelerine daha geniş kapsamlı olarak bir sonraki bölümde değinmeye çalışacağız. Sermaye piyasasından küçük ve orta ölçekli işletmelerin fon sağlamaları iki - üç sene öncesine kadar SPK mevzuatı açısından hiç mümkün değilken, son iki sene içerisinde gerilemeye rağmen, dönüp sermaye piyasalarımıza baktığımızda ise ortaya çıkan gerçek, hangi kriteri alırsak alalım yani ortalama menkul kıymet ihraç tutarı ve sayısı, toplam ihraç tutarı ve ihraçların dağılımı bugün sermaye piyasalarındaki kaynakların çoğunluğunu para piyasalarından olduğu gibi, az sayıda ve genellikle büyük işletmelerin kullanmakta olması gerçeği var ve kullanımda büyük bir yoğunlaşma olduğu görülüyor. Denilebilir ki, Sermaye piyasalarında devlet kağıtlarının ortalığı kaplamış olmasının yanı sıra, geriye kalan dar bir alanda kaynakların belli gruplarda ve büyük şirketlerde ve bizzat yine kamu kuruluşlarında yoğunlaşması, küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu pazarda yoksun kalması önemli ve aşılması gereken bir problemi oluşturmaktadır.

Böylece para ve sermaye piyasalarımızda küçük ve orta ölçekli işletmeler aleyhine işleyen mekanizmaların sonucu olarak, daha önce

belirttiği gibi, bu işletmelerin mevcut kredi hacmi içinde aldığı pay ancak % 4 gibi çok dūřuk bir seviyededir. Halbuki gelişmiş ülke olan Japonya'da bu pay diğer gelişmiş ülkelerde olduğu gibi %50'lere çıkmaktadır. Bu sebeple çağımızın değişen sosyo-ekonomik şartları ve özellikle enformatik teknolojisindeki gelişmeler sonucu, geleneksel ölçek ekonomisi üretim biçiminin, büyük işletmelerle gelişmenin gerçekleşeceği anlayışının önemini yitirdiği ve "esnek" retim modelinin dünya ekonomilerinde eğemen olduğu gerçeğinin görülerek günden güne önemi anlaşılan kk ve orta ölçekli işletmelerin finansman problemlerine zm bulmak ekonomik gelişme çabalarımızın başarıya ulaşmasında bir mecburiyet olmaktadır.



## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN PROBLEMLERİNİN ÇÖZÜMÜNDE SERMAYE PİYASASI

#### I. TÜRK SERMAYE PİYASASININ MEVCUT KONUMU

1864 yılında bu güne kadar faaliyet göstermeye devam eden Türk Sermaye Piyasası, gelişmiş ülkelerin finansal piyasaları gelişim sürecinin oldukça gerisinden takip etmektedir. Türkiye'de yüzyılı aşkın bir maziye sahip olan sermaye piyasasının önemi, batı ülkelerindeki gibi sanayileşmenin ve ekonomik sistemin gerektirdiği bir sonuç olmaktan ziyade, Osmanlı İmparatorluğu döneminde Devlet hazinesinin ihtiyaçlarının karşılanması gayesiyle olmuştur. Ülkemizde 80'li yıllara kadar bankalar sistemi ve diğer para piyasası kurumları önemli bir gelişme göstermişse de sermaye piyasasının gelişmesi, yeniden düzenlenmesi ve ekonomide önemli fonksiyon icra eden bir kurum olarak oluşması, banker skandalını müteakiben düzenlenen 2547 sayılı kanunla olmuştur (1). 1980 yılından günümüze kadar yapılan bir çok düzenlemelerle sermaye piyasasının gelişimi hız kazanmıştır. 28 Temmuz 1981 tarihinde 2499 sayılı sermaye piyasası kanunu (SPK) kabul edilip, 1 Şubat 1982 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu tarihten sonra sermaye piyasası üzerindeki hukuki düzenlemeler daha da hız kazanmıştır. Türkiye'de sermaye piyasalarının gelişme sürecini etkileyen en önemli unsurlar, arz ve talep yönündeki gelişmeler veya kısıtlamalardan kaynaklanmaktadır. Bu güne kadar halka açılmada bir çok yetersizliklerle karşı karşıya kalınmasına rağmen arz yönlü bu problemler henüz çözülememiştir.

---

<sup>1</sup> Mehmet Civan, Türk Sermaye Piyasalarında Son Gelişmeler (Ankara: Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, 1994) s.19.

Sermaye piyasasında arza sınırlamaların ilki; aile şirketlerinin hisse senedi ihraç yoluyla halka açılarak, geniş tasarruf kitlelerine yönelmede bir takım kaygılar duymalarından kaynaklanan problemler teşkil eder. Ülkemizde faaliyette bulunan işletmelerin büyü çoğunluğunu küçük ve orta ölçekli işletmelerin oluşturması, diğer büyük şirketlerin de kurumsallaşma yönündeki imkanların yetersizliği gibi faktörler halka açılmanın çok düşük düzeyde kalmasına sebep olmuştur. Şimdiye kadar arzı sınırlayıcı diğer bir unsur olarak, gelişmiş sermaye piyasalarına nazaran Türk sermaye piyasasındaki yeniliklerin ve yeni araç türlerinin bugüne kadar oldukça az uygulanıyor olması etkin olmuştur. Türk sermaye piyasasının küçük boyutta kalmasının temelinde talep yönündeki yetersizliklerinde etkisi vardır. Gelişmiş ekonomilerin sermaye piyasalarında Emekli Sandığı, SSK gibi güvenlik kuruluşlarının etkin bir şekilde faaliyet göstermelerine rağmen, Türkiye'de bu güvenlik kuruluşlarının sermaye piyasasına girmemiş olması, sermaye piyasasının önemli bir fondan yoksun bırakarak gelişimini sınırlandırmıştır.

Türkiye'de sermaye piyasalarının gelişimi ekonomik gerekliliklerden daha çok hukuki alanda yapılan bir takım düzenlemeler yoluyla elde edilmeye çalışılmıştır. Ancak bugün görülüyor ki, tek başına hukuki düzenlemeler yetersiz kalmaktadır. Para piyasası ve sermaye piyasası olarak biçimlenen türk mali sektöründe, para piyasasının gelişimi sermaye piyasasına nazaran daha geniş ölçüde gerçekleşmiştir. Fon sağlama noktasında para piyasalarına nazaran daha ucuz ve geniş imkan sağlayan sermaye piyasasının küçük ve orta ölçekli işletmelerin faydalanması yönünde düzenlenmemiş olması, bu şirketleri para piyasasının daha ağır şartlarına mahkum etmiştir. Son zamanlarda getirilen kurumsal ve hukuki düzenlemeler, küçük ve orta ölçekli işletmelerin sermaye piyasasına girmesine imkan sağlamaya yöneliktir. Hukuki düzenlemeler yapılan en son çalışma, 2499 sayılı Sermaye Piyasası kanununda geniş değişiklikler yapan kanun tasarısı olmuştur. 3794 sayılı kanun ile finans sektöründe ekonomiye artı kaynak sağlayabilecek dönüşümlere imkan veren bir yapı kazandırılması mümkün olmuştur (2). Gerek önceki kanunun uygulanmasından doğan

---

<sup>2</sup> Aydın Ayaydın, Türk Sermaye Piyasasının Gelişimi ve Konumu, finans ( Haziran 1993) s.46.



boşlukları doldurmak ve gerekse, ekonominin gelişimine göre ortaya çıkan ihtiyaçları karşılamak üzere 23.4.1992 tarihinde yürürlüğe giren 3794 sayılı kanunun üzerinden güzünüze kadar bir çok etkili düzenlemelerde yapılmıştır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman problemlerine alternatif bir çözüm olarak sermaye piyasalarından fon temin edebilmeleri imkanı araştırılmadan önce sermaye piyasasının işleyiş yapısına kısaca değinmede fayda vardır.

## 1. Sermaye Piyasasının Yapısı

Sermaye piyasasının kendi bünyesi yaz önüne alınarak alıcılar üzerinde durulacak olursa, sermaye piyasasında fonlar kıymetli evrak hükmündeki belgeler karşılığında el değiştirdiğine göre, fon sahipleri bu belgeleri iki şekilde satın alabilirler. Ya ilk ihraçtan, ya da ikinci elden. İşte bu sebeple sermaye piyasası iki kesim halinde oluşur <sup>(3)</sup>.

a) Birincil Piyasa: Tasarruf sahiplerinin tahvil ve hisse senedi gibi halk temsil eden belgeleri doğrudan doğruya ihraç eden kuruluşların veya bunlara ihraçta aracılık eden kurumlardan alabildikleri durumda birincil piyasa sözkonusudur. Birincil piyasa, firmaların ve kamunun fon tedarik etmek amacıyla menkul değerleri ilk defa ihraç ettikleri ve fon arz edenlerle karşılaştıkları piyasalardır. Menkul kıymetler ilk defa işlemi burada görürler ve ikincil ve üçüncül piyasalara buradan transfer edilir. Bu menkul değerler ya doğrudan ihraç eden işletmelerden tasarruf sahiplerine ya da, aracı kurumlar eliyle dolaylı elden arz olunur.

b) İkincil Piyasa: İkincil piyasa daha önce, birincil sermaye piyasasında sunulmuş ve halen işlem gören menkul kıymetlerin işlem gördüğü, alınıp satıldığı piyasadır. İşlem hacmi bakımından birincil piyasalara göre ikincil piyasaların ağırlığı daha fazladır.

İkincil piyasanın en iyi teşkilatlanmış bölümü menkul kıymet borsalarıdır. Borsalardan başka bir de borsa dışı (Over the counter: Borsa dışı pazar veya tehgah üstü) piyasa vardır. Borsada yapılan işlemler hem hacim bakımından, hem de rayiç fiyatların tespiti bakımından çok önemlidir.

---

<sup>3</sup> Muharrem Karslı, Sermaye Piyasası Borsa Menkul Kıymetler 4.Baskı (İstanbul: İrfan Yayıncılık ve Ticaret, 1994) s.31.

Hacmi büyük de olsa, borsa dışı piyasa yahut tezgah üstü piyasa borsaya bağlıdır (4).

Sermaye piyasasında menkul kıymet ihraç eden birimler "ortaklıklar (özel kesim)" ve "Devlet (kamu kesimi)" olmak üzere ikiye ayrılır. Ortaklıklar menkul kıymet ihraç ederek, tasarruf sahiplerinden kaynak toplarlar. Ortaklıkların menkul kıymetlerini satın alan tasarruf sahipleri, bu menkul kıymetler aracılığıyla şirketin mal varlığı üzerinde ortaklık ya da alacaklık hakkına sahip olurlar. Kamu kesimi (devlet) ise, kamu gelirlerinin kamu harcamalarını karşılayamaması durumunda kısa ya da uzun vadeli borçlanmaya ihtiyaç duyar (5).

## 2- Türkiye'de Sermaye Piyasası Kaynaklarının Dağılımı

1982 yılında faaliyete geçen Sermaye Piyasası Kurulunun ilk izin verdiği tarihten, 1989 yılına kadar ki dönemde, sermaye piyasasında yaratılan kaynaklar ve bunların şirketler arasında nasıl dağıldığı tablo 1'de özetlenmiştir (6).

**Tablo 1: 1982-89 Döneminde Sermaye Piyasasında Yaratılan Kaynaklar**

|                            | Toplam İhraçlar<br>(Milyar TL.) | %           |
|----------------------------|---------------------------------|-------------|
| I- Kamu İhraçları          | <u>39.477.2</u>                 | <u>90,0</u> |
| A- Devlet Tahvili          | 17.323.4                        | 39,5        |
| B- Hazine Bonosu           | 20.540.1                        | 46,8        |
| C- GOS *                   | 1.613.7                         | 3,7         |
| II- Özel Kesim (Halka Arz) | <u>3.702,6</u>                  | <u>8,4</u>  |
| A- Hisse Senedi**          | 1.791.4                         | 4,1         |
| B- Tahvil                  | 1.152,9                         | 2,6         |

4 Karslı; a.g.e., s.31.

5 Selen Derin, Sermaye Piyasası Fonksiyonu (Ankara: SPK Yayınları, 1993) s.6.

6 Abdullah Akyüz, Selen Derin, 1982-89 döneminde Sermaye Piyasasında Yaratılan Kaynakların Kullanımı Üzerine Gözlemler, Araştırma Raporu (Ankara: SPK-AGD/9004, Nisan 1990) s.s.4-27.

|                         |                 |              |
|-------------------------|-----------------|--------------|
| C- Finansman Bonosu     | 757,8           | 1,7          |
| III- Diğer Özel Kesim   | 686,9           | 1,6          |
| A- Tahvil ***           | 175,7           | 0,4          |
| B- Finansman Bonosu *** | 34,3            | 0,1          |
| C- BB, BGB ve KOB       | 476,9           | 1,1          |
| <b>IV- TOPLAM</b>       | <b>43.866,7</b> | <b>100,0</b> |

\* Dövizle Endeksli GOS ve tahviller ile konut sertifikası dahil.

\*\* Sadece nakit karşılığı yapılan ihraçlar.

\*\*\* Halka arzedilmeksizin yapılan ihraçlar.

**KAYNAK : SPK-AGD/9004 Sayılı Araştırma Raporu.**

Tablodan da görüldüğü üzere 1982-89 yıllarını kapsayan sekiz yıllık dönemde oluşturulan yaklaşık 44 trilyon TL. tutarındaki kaynağın önemli bir kısmı % 90 devlet tahvili ve hazine bonusu kanalıyla kamu kesimi tarafından kullanılmıştır. Bu dönem içerisinde özel sektörün sermaye piyasasından sağladığı fonların toplam kaynaklar içerisindeki payı % 10 civarında gerçekleşmiştir. Kaynak kullanımındaki bu yapı 1989-92 yılları arasında da fazla bir değişme göstermemiştir. Bu durum bize şunu ifade etmektedir; Türkiye'de devlet borçlanma ihtiyacını sermaye piyasasından sağlama yoluna gitmektedir. Bu ihtiyacı karşılarken de sermaye piyasası araçlarından tahvil ve hazine bonusu ihracına başvurmaktadır. Tablo 2 de kamu kesiminin ve özel kesimin işlem hacimleri 1986-1992 yılları itibariyle oran olarak görülmektedir.

**Tablo 2: İkinci Piyasalarda Kamu Kesimi ve Özel Kesim İşlem Hacimlerinin Yüzde Oranları**

| YILLAR | Kamu Kesimi İşlem Hacmi | 0%   | Özel Kesim İşlem Hacmi | 0%   | Toplam İşlem Hacmi |
|--------|-------------------------|------|------------------------|------|--------------------|
| 1986   | 2,247,441               | 0,93 | 149,522                | 0,07 | 2,396,963          |
| 1987   | 5,185,896               | 0,89 | 647,479                | 0,11 | 5,833,375          |
| 1988   | 10,360,019              | 0,87 | 1,527,230              | 0,13 | 11,887,249         |
| 1989   | 32,247,426              | 0,88 | 4,262,922              | 0,12 | 36,510,348         |
| 1990   | 96,565,943              | 0,83 | 20,022,828             | 0,17 | 116,588,771        |
| 1991   | 278,794,733             | 0,85 | 48,863,433             | 0,15 | 327,658,166        |
| 1992   | 610,826,098             | 0,91 | 70,725,882             | 0,11 | 681,551,980        |

**Kaynak: Sermaye Piyasası Kurulu, Mayıs-1993 Aylık Bülten,s.23**

Tablo 2'ye göre kamu kesiminin işlem hacmi 1992 senesi itibari ile %90 iken özel kesimin işlem hacmi, toplam işlem hacminin %10'u olmuştur. Bahsettiğimiz gibi işlem hacmi tutar olarak artmış olsa da oran olarak bir değişim söz konusu olmamıştır. 1982-89 döneminde, menkul kıymetlerin halka arzıyla sağlanan ve toplam kaynakların %84'ünü oluşturan 3,7 trilyon TL. tutarındaki kısım özel sektörde kullanılabilmiştir. Bu kaynakların da yarısı hisse senedi (nakit karşılığı) ihracı yoluyla, diğer yarısı da tahvil ve finansman bonusu ihracıyla sağlanmıştır. Borçlanma araçları içinde tahviller hazine bonosuna göre daha fazla paya sahiptir. Ancak bu fark finansman bonusunun yeni bir araç olmasından ve ihracatçı şirketlerle ilgili özkaynak şartı sebebiyle olarak büyük ve finansman ihtiyaçları yüksek şirketlerce ihraç edilebilmesinden kaynaklanmaktadır (7).

Şirketlerin büyük kısmı (%54,1) 1, milyar TL'nin altında ihraçta bulunmuşlar, bunların toplam ihraçlar içerisindeki payı yalnızca % 4,6 olmuştur. Toplam ihraç tutarları 50 milyar TL'nin üzerinde olan şirket sayısı 10 ve bunların toplam şirketler içindeki payı sadece % 1,2 iken, toplam ihraçlar içerisindeki payı % 30 civarındadır. Bir başka deyişle, az sayıdaki büyük şirket sermaye piyasası kaynaklarının çok büyük kısmını kullanmışlardır (8). 1992 senesinde ikincil piyasada oluşan toplam işlem hacmi 681 milyar TL. olurken bunun yaklaşık % 90'ını (610 Milyar TL.) kamu kesimi, % 10'unu (70 Milyar TL.) özel kesim kullanmıştır. Bu açıklamalar çerçevesinde ele aldığımız ölçülerin hangisini kullanırsak kullanalım (Ortalama ihraç tutarı ve sayısı, toplam ihraç tutarı ve ihraçların dağılımı) ortaya çıkan netice, az sayıdaki kamu ve özel kesime ait büyük işletmelerin sermaye piyasası kaynaklarının çoğunluğu kullandığı ve bu kaynakların kullanımında yoğunlaşma oranının oldukça yüksek olduğudur. Bu neticeden hareketle sermaye piyasasında arzın artırılmasına yönelik çalışmalar yapılırken, henüz hiç menkul kıymet ihracında bulunmamış büyük şirket ve grupların yanısıra, sermaye piyasası araçlarını veya piyasayı tanıyan fakat ihraç sayıları ve tutarları düşük olan (genellikle orta ölçekli işletme olarak

---

<sup>7</sup> Serdar Eser, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sermaye Piyasasından Finansman ve Risk Sermayesi (Venture Capital) (Ankara: SPK Yeterlilik Etüdü, 1990) s.36.

<sup>8</sup> Eser; a.g.e., s.38.

adlandırdığımız halka açık anonim şirketler) şirketlere de önem verilerek düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Ayrıca küçük ve orta ölçekli işletmelerin de kullanılabileceği ancak 1982-95 döneminde çok az kullanılabilen, hisse senetleri ile değiştirilebilir. Tahvil, kara iştirakli tahvil, yeni bir araç olan varlığa dayalı menkul kıymetler gibi sermaye piyasası araçlarının kullanımı için gerekli düzenlemelerin yapılmasına ihtiyaç vardır.

## II. KOBİ'LERİN SERMAYE PİYASASI KANUNU KARŞISINDAKİ DURUMU

Ülkemizde mevcut SPK düzenlemeleri çerçevesinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin sermaye piyasasından fon sağlamaları pek mümkün görünmemektedir. Çünkü ülke genelinde hisse senedi ve tahvil gibi menkul değerleri ihraç etmek için gerekli olan Sermaye Piyasası Kanunu (SPK) şartlarını küçük ve orta ölçekli işletmelerin karşılamaları mümkün değildir.

Sermaye Piyasası mevzuatında İstanbul Menkul Kıymetler Borsasının (20.6.1991 tarihli Yönetmelik'in 2.'inci maddesi ile değişik şekli) bir menkul kıymetin borsa kotuna alınabilmesi için aradığı şartlar aşağıdadır<sup>(9)</sup>.

### 1- Başvurunun

2- Menkul kıymeti Borsa Kotu'na alınacak ortaklığın, Ortaklık haklarını temsil eden menkul kıymetler için;

a) Ortak sayısının 100'den fazla ve ödenmemiş sermayesinin en az % 15'inin halka arz edilmiş olması,

b) Kuruluşundan itibaren en az 3 yıl geçmiş olması; sermayesinin en az %25'inin 100'den fazla kişi elinde bulunduğu belirlenmesi halinde iki yıl geçmiş olması,

c) Finansman yapısının, faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde yürütebilecek düzeyde olduğunun Borsa Yönetimince tespit ettirilmiş ve kabul edilmiş olması,

d) Başvuru tarihinden önceki art arda 2 yılda kar etmiş olması,

---

<sup>9</sup> SPK, Sermaye Piyasası Mevzuatı Üçüncü Baskı (Ankara: 1994) s.625.

e) Ödenmiş ve çıkarılmış sermayesinin en az 500 milyon TL. olması,  
f) Menkul kıymetin piyasada mevcut ve muhtemel tedavül hacmi bakımından Borsa Yönetimince önceden belirlenecek kriterlere uygun olması.

Borçluluğu temsil eden menkul kıymetler için;

1-Başvurunun, tesbitin tamamı için yapılmış olması,

2- Başvurusu yapılan ihracın nominal tutarının en az 500 Milyon TL. olması,

3- Menkul Kıymeti Borsa Kotu'na alınacak kuruluşun;

a) Kuruluşdan itibaren en az 3 yıl geçmiş olması, sermayesinin en az % 25'inin 100'den fazla kişi elinde bulunduğu belirlenmesi halinde 2 yıl geçmiş olması,

b) Finansman yapısının, faaliyetini sağlıklı bir şekilde yürütülmesine imkan verecek düzeyde olduğunun Borsa Yönetimince tespit ettirilip, kabul edilmiş olması,

c) Başvuru tarihinden önceki ard arda 2 yıl kar elde etmiş olması

d) Ödenmiş sermaye v ihtiyaçları toplamının en az 500 milyon TL. olması,

e) Menkul kıymetin piyasada mevcut ve muhtemel tedavül hacmi bakımından Borsa Yönetimince önceden belirlenecek kriterlere uygun olması.

### **1. Ortaklık Haklarını Temsil Eden Menkul Kıymetlerin (Hisse Senetleri) İhracında Karşılaşılan Güçlükler**

Daha önceden de ifade edildiği üzere küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman problemlerinin en önemlisi öz kaynak yetersizliğidir. Küçük bir sermaye ile kendi imkanları çerçevesinde faaliyete başlayan veya yapacağı girişimler ve yatırımlar için paraya ihtiyaç duyan KOBİ'ler hisse senedi yolu ile bu ihtiyaçlarını gidermek istediklerinde, bunları satın alacak kimse bulunamamaktadırlar. Çünkü bu işletmeler ya kurulma safhasında yahut yatırım aşamasında olduklarından veya zararları sebebiyle kar dağıtamayacak durumdadırlar. Bu sebeple KOBİ'lerin çıkarmış oldukları hisse senetleri küçük tasarrufçular tarafından tercih edilmemektedir. Bu hisse senetlerini alanlar ise ellerinde bulundurdukları hisse senetlerini istedikleri anda paraya çevirme imkanına sahip değildirler. Çünkü yukarıda İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Yönetmeliğinde belirtildiği üzere,



Borsa'ya kotayon Şartlarını yerine getiremediklerinden küçük ve orta ölçekli ŐiŐletmelerin hisse senetleri Borsa'da ŐiŐlem görememektedir.

Ayrıca hisse senedi ihracı sırasında karşılaşılan bir takım güçlüklerde mevcuttur. Özellikle çok ortaklı KOBİ'lerin sermaye arttırımı sırasında çıkarılan hisse senetlerini 3 aylık zaman zarfında mevcut ortaklara veya üçüncü kişilere satarak bedellerini tamamen ve nakden tahsil etmeleri güç olmaktadır. Kanunen bu süre içerisinde satılmaya kısmen aracı kurum tarafından yahut garanti veren diğer yetkili kurumlar tarafından satın alınması gerekmektedir. Ancak bankaların yahut aracı kurumların KOBİ'lere garanti verdikleri pek görülmemektedir. Çünkü bankalar riskliliği yüksek veya uzun vadede getiri sağlayacak menkul kıymetlere yatırım yapmayı pek tercih etmemektedirler.

KOBİ'lerin finansal problemlerinin çözümüne yönelik, SPK'ın finansal yeniliklere ve menkul kıymet ihracına ilişkin düzenlemeleri kapsamında atılan, konumuz açısından önemli bir adım da, Şirketlerin sermaye arttırımının kolaylaştırılmasıdır. Bu amaçla kayıtlı sermaye sistemi getirilmiştir. Bu sistemde, Şirket yönetim kurulu kararıyla esas sözleşmesinde belirtilen sermaye tavanına ulaşınca dek Türk Ticaret Kanununun esas sermayenin arttırılmasına ilişkin hükümlerine bağlı kalmaksızın sermaye arttırabilmektedir. Sistemin KOBİ'ler için faydası, bu ŐiŐletmelerin genellikle yatırım aşamasında olmaları, birden bire büyük miktarda sermayeyi bir araya getirip koyamamaları ve gelecekteki nakit ihtiyaçlarını kesin olarak tahmin edemedikleri için kısa aralıklarla ve düşük tutarlarda sermaye arttırımına imkan vermesidir <sup>(10)</sup>. KOBİ'ler kendileri için önem taşıyan bu sistemden çeşitli sebeplerden dolayı yararlanamamakta veya yararlanmak istememektedirler <sup>(11)</sup>.

KOBİ'lerin kayıtlı sermaye sisteminden yararlanmalarını engelleyen ilk neden, sisteme geçiş için getirilen ve KOBİ'ler için oldukça ağır olan sermaye şartıdır. Şu anda kayıtlı sermaye sistemine geçecek Şirketlerin başlangıç sermayesi 5 milyar liradan az olamaz (m.3/47). Kanunun getirdiği

---

<sup>10</sup> Caner Ertuna, TOBB VE KOSGEB Tarafından Düzenlenen Küçük ve Orta Ölçekli ŐiŐletmeler Konferansı (Ankara: TOBB Yayınları, 1993) s.61.

<sup>11</sup> Eser, a.g.e., s.41.

bu şart küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyük bölümünün küçük sermaye ile kurulup, geliştirçe sermaye artırımlarına rağbet edilmesi bu işletmelerin ilk aşamada kayıtlı sermaye sisteminden faydalanmalarını engellemektedir. Aynı zamanda KOBİ'lerin kayıtlı sermaye sistemine geçmelerini zorlaştıran bir unsurda Sermaye Piyasası Kanunu'na tabi olup, kanunun gerektirdiği ağır şartları yerine getirme ve belli yükümlülöklere uyma mecburiyetidir. Bu şartlar ve yükümlölöklere yerine getirilirse bile ifade ettiğimiz gibi 5 milyar liralık başlangıç sermayesi küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu sisteme geçmesine engelleyen en önemli mecburiyettir. Bu sebeplerle Sermaye Piyasası Kanununda yer alan bu hüküm değıştirildiğinde yahut kaldırıldığında KOBİ'lerin sermaye piyasasına iştiraki çok daha kolay olacaktır.

## **2. Borçluluğu Temsil Eden Menkul Kıymetlerin (Tahvil) İhracında Karşılaşılan Güçlükler**

Ülkemizde borçluluğu temsil eden en önemli menkul kıymet tahvildir. Ancak hisse senetlerinde olduğu gibi KOBİ'lerin tahvil ihraç imkanları, mevcut sermaye piyasası mevzuatı açısından ve de yapılarından kaynaklanan sebeplerden dolayı sınırlıdır. Halka açık olmayan şirketlerin genel tahvil ihraç limiti T.T.K. m.422'deki kadardır. Halka açık şirketlerin genel tahvil ve borçlanma senetleri ihraç limiti SPK' m.13/1'deki kadardır.

Halka açık şirketler;

- SPK tarafından belirlenen mali tablolara göre son yılda net bilanço karı elde etmiş olmak,
  - Bu mali tablolar bağımsız denetim kuruluşlarınca düzenlenmiş,
  - Kurul'ca borçlanma miktarı onaylanmış
- olmak kaydıyla, SPK m.13/1'deki sınırın 6 katına kadar tahvil ve diğer borçlanma senetleri ihraç edebilirler <sup>(12)</sup>.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin sermayelerinin düşük olması, tahvil ihracını zorlaştıran yahut engelleyen bir sebeptir Aynı zamanda, tahvil ihraç limitinin hesabında geçmiş yıl zararlarının düşölmesi gerekliliği zorlaştıracı sebeplerin bir diğeridir. Çünkü KOBİ'lerin büyük bir kısmının geçmiş yıl

---

<sup>12</sup> Karslı; a.g.e., s.303.

zararı bulunduğundan, SPK m 13/1'deki tahvil ihraç limitinin 6 katına kadar tahvil ihraç etme imkanından faydalanamamaktadır. Bu sebeplerden dolayı KOBİ'lerin tahvil ihraç limitleri çok düşük tutarlarda olacağından tahvil ihracından elde edilecek fon ihtiyaç duyulan miktarı karşılamada yetersiz kalacaktır. Tahvil bir borçlanma senedi olduğundan belli bir süre sonra tasarruf sahibine (tahvil alıcısına) belirtilen faiz oranında bir getiri sağlaması söz konusudur. Mali gücü yüksek olan şirketlerin riski az olduğundan bu şirketlerin çıkarmış oldukları tahvillerle talep daha fazladır. Bu noktada küçük ve orta ölçekli işletmelerin yine yetersizliği söz konusudur. Küçük şirketlerin çıkardığı tahvillerin riskli olduğu düşüncesi sebebiyle, küçük tasarruf sahiplerinin yanısıra kurumsal yatırımcılar özellikle de bankalar, bu işletmelerin tahvillerini satın almaya karşı isteksiz davranmaktadırlar. Bu durumda KOBİ'lerin tahvil ihraç etme imkanları azalmaktadır. Yine tahvil türlerinden olan ve KOBİ'ler için fon temin etmede önemli bir araç olarak görülen Hisse Senetleriyle, Değiştirilebilir Tahvil ve Kara İştirakli Tahvil ihracında da aynı problemler söz konusu olmaktadır. Özellikle Hisse Senediyle Değiştirilebilir Tahvil, hem alıcı hem de satıcı açısından büyük avantaj sağlamaktadır. Yeni kurulan bir şirketin ortaları ne kadar güvenilir kişiler olursa olsun, yeni kurulan bir şirketin ne zaman kara geçip temettü dağıtacağı bilinmediğinden, tasarruf sahiplerince satın alınmada tereddütlü davranılmaktadır. Yani yatırımcı açısından bir bekleme süresi söz konusudur. Öte taraftan, bu tür bir şirketin faaliyete geçmeden veya mevcut faaliyetlerini geliştirmeden kar dağıtması da zaten imkansızdır. İşte hisse senedine dönüştürebilir tahvil, makul bir süre şirketin gelişimini izleyip ona göre kararı verme ve aynı zamanda geçen süreyi nemasız bırakmama imkanı sağlamaktadır. Bu yönüyle küçük tasarruf sahiplerine bir avantaj sunulmaktadır. Böylelikle, bu araç, KOBİ'lere sermaye piyasalara girmekte kolaylık sağlanmaktadır. Ancak, bu tür tahvillerin ihracında, limit ve talep probleminin yanısıra, bu araçların tam anlamıyla tanınmamış olması ve ihraçtan sonra ki değiştirme zamanı, kar dağıtım şartları gibi işlemlerin açık ve anlaşılır olmaması sebebiyle KOBİ'lerin faydalanma imkanını zayıflatmaktadır.

Görüldüğü üzere KOBİ'lerin borçluluk ifade eden araçlar yoluyla sermaye piyasasından fon sağlama imkanları, yapılarından ve/veya sermaye piyasası mevzuatından kaynaklanan sebeplerden dolayı oldukça

sınırlıdır (13). Sermaye piyasası mevzuatı ile menkul kıymet yatırımcılarını korumak amacıyla getirilen şartları küçük ve orta ölçekli işletmelerden beklemek gerçekçi değildir. Kuşkusuz, ülke genelindeki menkul kıymet ihraçlarında küçük ve orta ölçekli işletmelere imkan sağlama amacı ile bu şartları yumuşatmak da mümkün değildir. Bu sebeple sermaye piyasalarında bu amaca yönelik yeni düzenlemelerin getirilmesi gerekmektedir. KOBİ'lerin finansmanına katkı sağlamak amacıyla sermaye piyasası mevzuatında yapılabilecek değişikliklerin yanısıra hem küçük ve orta ölçekli işletmelere finansman imkanı sağlayan hem de sermaye piyasasının gelişmesine fayda sağlayacak yeni kurumların oluşturulmasına ihtiyaç duyulmaktadır ve düzenlemeler gerçekleştiğinde büyük faydalar sağlayacaktır.

Sermaye piyasasının bu yöndeki çalışmalarına baktığımızda, KOBİ'lerin finansman problemine yönelik Sermaye Piyasası Kurulu'nun çalışmaları görülmektedir. Bu çalışmalardan finansal yeniliklere ve menkul kıymet ihracına ilişkin düzenlemeler çerçevesinde, Borsa dışı pazar (Over the counter) yahut başka bir deyişle Tezgah Üstü piyasanın oluşturulması ve 1995 Nisan ayında uygulamaya uygulamaya giren söylediğimiz Tezgah Üstü piyasanın yahut Borsa Dışı pazarın (Over the Counter) bir versiyonu olan Borsanın yeni şirketler pazarına değineceğiz.

Sermaye piyasasında yeni bir araç olan, menkul kıymetleştirme, yani piyasada varlığa dayalı menkul kıymet olarak bilinen bu aracın uygulamasına yönelik Sermaye Piyasası Kurulunun düzenlemeleri sözkonusudur. Bu araçta KOBİ'lere finansman sağlamada faydalı olabilmektedir. Yine KOBİ'lere kaynak sağlamada özellikle yeni yatırımları teşvik etmek veya mevcut yatırımları ülke ekonomisine katkı sağlayacak hale getirmek amacıyla, iştirak şeklinde yatırım yaparak, öz sermaye sağlayacak "Risk Sermayesi Sistemi" ne de bu bölümde değinmeye çalışacağız.

---

13 Eser; a.g.e., s.44.

### III. KOBİ'LERİN FİNANSMAN PROBLEMLERİNİN ÇÖZÜMÜNDE SERMAYE PİYASASI DÜZENLEMELERİ

#### 1. Risk Sermayesi (Venture Capital)

Bilindiği üzere, ülkemizde Risk Sermayesi sisteminin kurulması için ilk somut adım, SPK tarafından çıkarılan Risk Sermayesi yatırım ortaklığı tebliğidir. Bir süredir Türkiye'nin gündeminde yer almakta olan Venture Capital finansman modeli, gerçekten dünya ekonomileri içinde görece olarak bir finansman yöntemidir. İlk uygulamalarına 70'li yıllarda başlanılan yöntem, özellikle yetmişlerin sonu ve seksenlerde ABD'de büyük miktarlarda uygulanmıştır. Yöntem bugün, başarılı ve başarısız örnekleriyle çok sayıda ülkede uygulanmaktadır. Klasik finansman yöntemlerinden çok farklı olan özünde hedefi, fikri ve projesi olanlar ile sermayesi olanları bir araya getirerek yatırımları gerçekleştirmek olan risk sermayesi finansman yöntemi ülkemizde için yabancı olmamasına karşın, mevcut kurumsal yapısı ile yani bir finansman modelidir (14).

#### A. Tanım:

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı Tebliğini 6 Temmuz 1993 tarihinde yayınlarak hukuki düzenlemeyi gerçekleştirmiştir. Risk Sermayesi SPK tebliğinde şöyle tanımlanmıştır(15). "Türkiye'de kurulmuş ve kurulacak olan, yüksek gelişme potansiyeli taşıyan ve menkul kıymatlerinin likiditesi düşük olan girişim şirketlerince birinci el piyasalara ihraç edilen sermaye piyasası araçlarına yatırım yapılarak gerçekleştirilen uzun vadeli kaynak aktarım biçimine Risk Sermayesi yatırımı denir". Bu tanımlama aklı hemen küçük ve orta ölçekli işletmeleri getirmektedir. KOBİ'lerin önemli bir özelliği küçük olmalarına rağmen genelde yüksek gelişme potansiyeli olan girişimlerdir.

---

<sup>14</sup> Cahit Yılmaz, *Venture Capital (Risk Sermayesi) İşletme ve Finans* (sayı 90, Eylül 1990) s.36.

<sup>15</sup> SPK; a.g.e., ) s.383.

Risk Sermayesi finansman modelinin belirgin özelliği her ne kadar yeni teknolojik gelişmeye yönelik yatırımların finansmanı ise de, model genişleme ya da büyüme yatırımlarının finansmanında da başarı ile uygulanmaktadır. Girişim şirketlerinin sınai uygulama veya ticari pazar potansiyeli olan araç, gereç, malzeme, hizmet veya yeni ürün yöntem sistem ve üretim tekniklerinin meydana getirilmesini amaçlamaları yahut bu yönde faaliyette bulunmaları yada, yönetim, teknik ve sermaye desteği ile bu doğrultuya girebilecek nitelik taşımaları şarttır.

## B. Modelin İşleyişi

Risk Sermayesi finansman modeli genellikle karlı yeni yatırım tekliflerinin gerçekleştirilmesine yönelik uygulanmakta olan bir finansman modelidir. Tanımda da anlaşıldığı üzere yeni ya da gelişme potansiyeli olan küçük işletmelerin, faaliyet gösteren ve yerleşik bir konuma sahip olan işletmelere göre riskleri daima yüksektir. Bu sebeple Venture Capital Finansman modeli "Risk Sermayesi" modeli olarak adlandırılır.

Kayıtlı sermayeli olarak kurulan başlangıç veya çıkarılmış sermayelerini esas olarak sermaye kazancı elde etmek amacıyla risk sermayesi yatırımlarına yönelerek, risk sermayesi yatırım faaliyetinde bulunan ortaklıklara Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı (RSYO) denir (16). SPK tarafından bu şekilde tanımlanan risk sermayesi şirketleri, riski azaltmak amacıyla yapılacak yatırımlar için işletmelerin gelişim aşamalarını ve sektörel dağılımlarını göz önüne alarak bir yatırım portföyü oluştururlar. Böylece, yapılacak yatırımların işletmelerin gelişim aşamaları ve bulunduğu sektör bakımından dağıtılması risk sermayesi şirketlerinin toplam yatırım portföyü riskini azaltacaktır. Daha basit bir ifade ile bazı yatırımlardaki zararlar diğerlerinin sağladığı yüksek karlar ile telafi idiecektir. Bu sebeple, risk sermayesi şirketleri yalnızca yeni kurulacak işletmelere yatırım yapmazlar düşünülen yatırım portföyüne göre büyümek isteyen küçük işletmelere, finansal darboğazlara düşmüş ancak bu durumdan kurtulma ve yüksek kar sağlama potansiyeli olan işletmelere satılan kamu işletmeleri (özelleştirme sebebi ile) ve özel firmaları satın alma gibi çeşitli alanlara yatırım yapılır (17).

---

16 a.g.e., s.383.

17 Sarıaslan; a.g.e., s.67.



Risk sermayesi (Verture Capital) yatırımlarının önemli özellikleri şu şekilde sıralamak mümkündür (18).

1- Yatırım, hisse senedi ve/veya hisse senedi benzeri araçlar karşılığında yapılmaktadır.

2- Risk sermayesi şirketlerince desteklenen işletmelerin çoğu üretimi, verimliliği arttıran ve hayat standardını yükselten yeni ürün ve proseslerle ulusal ekonomiyi büyütecek, yeni teknolojiyi kullanan işletmeler olmaktadır. Bu işletmelerin dinamik yapılarına rağmen, ölçükleri ve mal varlıklarının büyük ölçükli işletmelerle kıyasla daha küçük olması sebebiyle gelecek vadeden ve/veya mevcut projelerini, sermaye ve para piyasaları aracılığıyla finanse edememektedirler.

3- Risk sermayesi yatırımının önemli özelliğinden birisi de yatırımın vadesinin uzun olmasıdır.

4- Risk Sermayesi şirketlerinin yatırım yaptıkları işletmelerle ilişkisi, bono veren bir alacaklı gibi değil bir ortak olarak yatırım girişimine katılmadır. Böylece işletme yönetiminde söz sahibi olmaktadırlar. Ortaklık hisseleri görüşme ve pazarlık sonucu belirlenmektedir.

Ülkemizde risk sermayesi şirketlerinin kuruluşu iki şekilde yapılabilir (19). Birinci yöntem göre Türk Ticaret Kanunu çerçevesinde bir şirket olarak kurulabilir. Bu şekilde kurulacak anonim şirket, yatırım alanları riskli yeni işletmeler olan, bir holding şirket niteliğinde olacaktır. Bu yapılanmada risk sermayesi şirketi çeşitli kaynaklarda toplandığı fonları, riskli alanlara hisse senedi ve benzeri bir araçlar yoluyla yatırabilir. İkinci yöntem göre risk sermayesi kuruluşlarının yatırım fonu veya yatırım ortaklığı şeklinde kurulması halinde şirket SPK kapsamına girecektir.

Risk değerlendirmesi yanında diğer şartlar açısından da (yüksek risk-yüksek kar, hisse senetlerinin satılabileceği bir piyasanın olması vs.) uygun bulunması halinde risk sermayesi şirketi, desteği olan işletmelere değişik biçimlerde yardım edebilmektedir. Yardımın biçimi yatırımın hangi aşamada

---

18 Nurhan Kavur, Venture Capital (Risk Sermayesi) ve Türkiye'ye Getirilmesi (Ankara: TKB Uzmanlık Tezi, 1991) s.9.

19 Selim Soydemir, Risk Sermayesi, Ekonomik Yaklaşım Cilt 4 (1994) s.s.88-89.

olduğuna bağlı olarak belirlenmesine rağmen genellikle şu şekillerde ortaya çıkmaktadırlar (20):

- 1- Ya hisse senetleri satın alınarak ortak olunmakla ve beklenmekte,
- 2- Ya da, hisse senedine çevrilebilir borç verme yoluna gidilmektedir.

Risk sermayesi şirketi yatırımlarda kullanacağı fonları değişik kaynaklardan elde etmektedir. Bunlardan belli başlıları aşağıda kısaca açıklanmıştır(21).

1- Genellikle 3-5 ya da duruma göre kimi zaman 10 yıllık bir yatırım dönemi sonunda, yüksek oranda bir riske katlanarak çok büyük oranda kar elde etmek isteyen yüksek gelir grubundaki bireylerin tasarrufları,

2- Emekli Sandığı ve Sosyal Sigortalar gibi emeklilik fonlarını işleten kurumların fonları,

3- Bankaların ve özel sigorta şirketlerinin kar sağlamak amacı ile ayırdıkları yatırım fonları,

4- Devlet yada hükümetlerin küçük işletmelerin gelişimlerini desteklemek ve sermaye yatırımlarının artışını teşvik amacıyla sağladığı fonlar,

5- Çeşitli büyük işletmelerin yüksek kar elde etmek yada çoğu kez yeni teknolojik gelişmeleri yakından izlemek ve denetlemek amacı ile ayırdığı yatırım fonları risk sermayesi şirketleri için temel fon kaynaklarıdır.

Risk sermayesi şirketi yukarıda belirtilen kaynaklardan elde ettiği fonları herhangi bir faiz yada kesin bir kar oranı konusunda taahütte bulunmadan teslim almaktadır. Yani bir noktada karşılıklı güvene dayalı bir fon kullanım sözleşmesi yapılmaktadır. Yapılan sözleşme ile elde edilen fonun kullanım süresi yani fonla gerçekleştirilecek yatırımın ne zaman likit bir yapıya dönüştürüleceği gelir getireceği, fonun işletilmesi veya yönetimi için şirketin alacağı komisyon ücreti ve nihayet elde edilecek karın dağıtım esasları belirlenmektedir. Uygulamada fon kullanım süresi iki ile on yıl arasında değişmektedir. Risk sermayesi şirketinin fon yönetimi için almış olduğu komisyon ücreti genel olarak %2 civarında olmaktadır. Öte yandan,

---

20 Yılmaz; a.g.e., s.40.

21 Sarıaslan; a.g.e., s.67.

fonla yapılan yatırımın likidasyonu sonucu elde edilen kar da genel uygulamada % 80'i fon sahibine 5 20'si de şirketin payı biçiminde bölüşülmektedir.

Risk sermaye şirketlerinin temel amacı yatırım yaptıkları işletmeleri geliştirip belli bir karlılık seviyesine getirdikten sonra bu işletmeleri satarak yatırımları fonları bekledikleri karlarla beraber paraya dönüştürülmektedir. Satış işlemi iki şekilde gerçekleştirilmektedir. Birinci şekilde satılacak işletme komple elden çıkarılmaktadır. Satış ya başka işletmelere yahut kişilere pazarlık usulü blok şeklinde yapılmaktadır. İkinci ya da yaygın olan satış şekli en çok tercih edilen yö olan işletmenin hisse senedini satarak halka açılma yoludur. Temel amaç desteklenen küçük işletmenin satışını gerçekleştirerek elde edilen fonları likit biçime dönüştürmek olduğu için, nihai sonuç halka açılmanın başarılı olmasına bağlıdır. Bu başarının sağlanabilmesi için uygun bir işletme ile uygun zamanda ve uygun bir hisse senedi fiyatıyla piyasaya açılmak gerekir.

### **C. Türkiye'de Risk Sermayesi Uygulaması**

Ekonomimizin belkemiğini oluşturan tüm işletmeler içinde oldukça büyük bir paya sahip küçü ve orta ölçekli işletmelerin finansal problemlerinin çözümüne, piyasa mekanizması çerçevesinde destek sağlamak ve çözüm getirmek için risk sermayesi finansman modeli önemli bir araç konumundadır. Bu konuda ülkemizde yetersiz olsa ilk adımlar atılmış olup, Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına ilişkin Esaslar Tebliği 6 Temmuz 1993 tarihinde Resmi Gazete'nin mükerrer 21629 sayısında yayımlanarak yürürlüğe konulmuştur. Bu tebliğe göre kuruluş ve halka arza ilişkin esaslar özetle şöyledir.

#### **a) Kayıtlı Sermayeleri Anonim Ortaklık Şeklinde Kurulmaları;**

- Başlangıç sermayelerinin 100.000.000.000 (Yüz milyar) Türk Lirasından, kayıtlı sermayelerinin 300.000.000.000 (Üç yüz milyar) Türk Lirasından ve pay bedelinin 250.000.000 (iki yüz elli milyon) Türk Lirasından az olmaması,

-Hisse senetlerinin nakit karşılığı çıkarılması ve nama yazılı olması.(madde 4)

b) RSYO'lar yatırım yaptıkları girişim şirketlerinin menkul kıymetlerini azami 10 yıl süreyle portföylerinde bulundurabilirler. Bu sürenin sonunda elden çıkarmanın imkansız olduğu ve büyük zarar doğuracağına anlaşılmış olması halinde, bu süre kurul tarafından uzatılabilir (Madde 19).

c) RSYO'lar girişim şirketlerinin yönetimine katılıp bu şirketlere gerekli danışmanlık ve yöneticilik hizmetlerini sunabilirler (Madde.20).

d) RSYO'lar girişim şirketlerine yapacakları yatırımlarını tarafların hak ve yükümlülüklerini gösteren bir yatırım sözleşmesi çerçevesinde yaparlar (Madde 21).

Yukarıdaki maddeleri özetlenerek belirtilen tebliğe göre risk sermayesi finansman modelinin ülkemizde başarılı bir biçimde uygulanması KOBİ'lerin finansman probleminin çözümünde büyük öneme sahiptir. Elbette ki bu tebliğ, sadece KOBİ'leri kapsamıyor. Ancak, KOBİ'lerin özelliklerine uygun olduğu için girişim şirketinin sınai uygulama ve ticari pazar potansiyeli olan araç, gereç, malzeme, hizmet veya yeni ürün, yöntem, sistem ve üretim tekniklerinin meydana getirilmesini amaçlamaları gerekiyor veya bu doğrultuda faaliyet gösteriyor olmaları gerekiyor ya da yönetim, teknik ve sermaye desteğiyle bu doğrultuya girebilecek nitelik taşımaları gerekiyor. Bu, oldukça esnek bir tanımdır. Burada KOBİ'lerin özelliklerine uygun bir çok nitelik vardır (22).

Türkiye'deki risk sermayesi yatırım ortaklığının başarılı bir şekilde uygulanması, sistemli bir yapılanmaya bağlıdır. Çünkü, başarılı ABD uygulamasının da gösterdiği gibi, genelde risk sermayesi finansman modelinde önce risk sermayesi şirketi kurulur, bu şirket daha sonra kendi imajı ve çabaları sonucu yatırımcılardan belirli süresi veya belirsiz süreli fonlar toplar ve risk sermayesi yatırımlarına aktarır (23).

Belirli veya belirsiz süreli fon toplama risk sermayesi şirketinin temel uğraşlarından birisi olup yatırım fırsatlarına göre şirket tarafından sayısı, süresi ve miktarı belirlenir.

---

22 Ertuna; a.g.e., s.63.

23 Sarıaslan; a.g.e., s.71.

Böylece birden fazla yatırım fonu alternatifi yatırımcılara sunulmuş olur. Bizdeki uygulamada ise ABD'deki uygulamanın tersine hangi yatırım fırsatlarına sahip olacağı, belli olmayan bir Anonim Şirket Ortaklık bazında, hisse senedi ihraç etmek yoluyla fon toplayarak risk sermayesi şirketi şeklinde kurulmaktadır.

Daha sonra yatırım önerilerini beklemeye başlar, Böyle olunca hangi yatırımcıların bu şirkete ortak olabileceği konusunda belirsizlikler ortaya çıkmaktadır. Nitekim tebliğin yayınlandığı tarihten bu güne kadar iki yılı aşkın bir süre geçmiş olmasına rağmen, RSYO kurmak için bir iki girişimin dışında şu ana kadar ciddi bir başvurunun olmadığı görülmektedir. Risk sermayesinden beklenen faydanın sağlanabilmesi için mevcut mevzuatın yeniden düzenlenmesi bu finansman modelini canlandırmak için gereklidir.

## **2- Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler (VDMK)**

### **A. Mahiyeti ve Özellikleri**

Varlığa dayalı menkul kıymetler teorik olarak bilançonun aktifinde yer alan gayrimenkul dahil her türlü maddi varlık karşılık gösterilerek çıkarılabilen menkul kıymet türüdür. Ancak, sermaye piyasası mevzuatımız varlığa dayalı menkul kıymeti bilanço aktifinde yer alan kalemlerden yalnızca alacaklar kalemi ile sınırlamıştır. Varlığa dayalı menkul kıymetler bütün dünya da finans sektöründe görülen menkul kıymetleştirme akımının bir bölümüdür (24).

Varlığa dayalı menkul kıymetler hakkında ilk olarak 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nda 1992 yılında 3794 sayılı kanunla yapılan değişiklikle yasal düzenleme getirilmiştir. Sermaye Piyasası Kanununun (Madde 13/A)'da varlığa dayalı menkul kıymetler "Alacaklar ve duran varlıklar karşılık gösterilerek varlığa dayalı menkul kıymetler ihraç edilebilir. Bunları ihraç edecek kuruluşlar, ihraç şartları, karşılık gösterilecek alacak ve varlık türleri, ihraç limiti, değerlendirme ilke ve esasları, kurul tarafından çıkarılacak tebliğlerle düzenlenir" denilmiştir.

---

<sup>24</sup> Karşılı; a.g.e., s.357.

Aynı kanunun 22/v maddesinde, Sermaye Piyasası Kurulunun başlıca görev ve yetkileri arasında, " ihraççıların alacaklarına ve duran varlıklarına dayalı olarak çıkaracakları varlığa dayalı menkul kıymetlerin şartlarını, ihraç ve halka arz esaslarını ve tabi olacakları diğer hususları düzenlemek, gerektiğinde münhasıran varlığa dayalı menkul kıymet ihracı ile iştigal eden genel finans ortaklıkları ile risk sermayesi yatırım ortaklıkları ve risk sermayesi yönetim şirketlerini denetlemek" de sayılmıştır.

## **B. Varlığa Dayalı Menkul Kıymet İhracı**

Varlığa dayalı menkul kıymet ihraç etmelerine izin verilen kuruluşlar; bankalar ve finansal kiralama şirketleri ile genel finans ortaklıklarıdır (25). Bankalarda belli türden alacaklarına karşılık VDMK ihraç edebilirler. Ancak bankalar zaten geniş kitlelerden mevduat topladıkları için, VDMK ihracının avantajlarına sahiptirler. Buna rağmen memleketimizde VDMK ihracının imkan dahiline girmesiyle birlikte bankaların peşpeşe ve büyük miktarda VDMK ihraç etmeleri, bankaların toplamış oldukları mevduatların maliyetlerini düşürmüştür. Bu gelişmeler ışığında küçük ve orta ölçekli işletmelerin bankaların VDMK dolayısıyla sağladıkları maliyet avantajından faydalanarak daha düşük faizli kredi alma beklentileri günümüze kadar boş çıkmıştır. Mevduat toplamada bankalara külfet getiren disonibilite ve mevduat munzamın karşılığı yükümlülüklerinden kurtularak, mevduatın maliyetini düşüren bankalar sağlamış oldukları avantajları kendi mali bünyelerinde muhafaza etmişlerdir.

Varlığa dayalı menkul kıymet ihracına dayanak teşkil eden alacak türleri şunlardır (SPK. madde 4).

- Tüketici Kredileri (Bankalar),
- Konut Kredileri (Bankalar),
- Tarım Kredileri (Ziraat Bankası),
- Esnaf Kredileri (Halk Bankası),
- Finansal Kiralama Alacakları (Leasing Kurumları),
- İhracat Alacakları (Faktöring Kurumları),

---

<sup>25</sup> Sudi Apak, Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler, Bankacılar (Ankara: Temmuz 1992) s.4.



- Diğer Alacaklar (Finans kurumları dışında kalan KİT'ler dahil sınai ve ticari kuruluşlar).

Sermaye Piyasası Kanunu 13/A ve buna istinaden çıkarılan seri: III No: 14 Tebliğinde madde 5'de , düzenlenen Genel Finans Ortaklıkları, Ziraat Bankası ve Halk Bankası alacakları dışında yukarıda sayılan tüm alacakları temellük (devralma) etmek suretiyle karşılığında VDMK ihraç edebilirler. ihraç edilecek varlığa dayalı menkul kıymetlerin nominal değerleri toplamı, her bir tertip için, bu tertibin dayalı olduğu alacaklar portföyünde yer alan alacakların ihraç tarihindeki toplam tutarının % 90'ını aşmamaktadır.

### **C. Varlığa Dayalı Menkul Kıymetlerin KOBİ'lerin Finansmanı Açısından Önemi**

Her işletme, piyasa şartları gereği, peşin satışları yanında kredili satışlar yapmak durumundadır. Kredili olarak satılan mal ve hizmetlere bağlanan işletme sermayesi yenilenemediği takdirde işletmeler sıkıntıya düşerler. Kambiyo senetlerinin bankalara iskonto-istirak veya teminata verilmesi halinde sağlanan likitide bankaların imkanlarıyla ve söz konusu işletmeye açacakları kredi ile sınırlıdır ve yüksek maliyetlidir. VDMK ihracı yoluyla sağlanan likidite ise geniş bir yatırımcı kitlesinin imkanlarından yararlandığı gibi, bankaların aradan çıkarılmasıyla çok daha ucuz maliyetle gerçekleştirilebilir. Bankaların mevduata verdikleri faizle plasmandan alacakları faiz ve masraflar arasında çok büyük farklar vardır. Alacakların menkul kıymet ihracı yoluyla paraya çevrilmesinde hem tasarruf sahiplerine bankaların verdiği faizden çok daha fazlası verilebilir, hem de, buna rağmen bu yoldan sağlanan fonlar işletmeye çok daha ucuza malolur <sup>(26)</sup>. Ancak bütün bu avantajlara rağmen mevcut mevzuatla küçük ve orta ölçekli işletmelerin direk olarak varlığa dayalı menkul kıymet ihracı mümkün değildir. Çünkü VDMK ihracı belli kuruluşlar için tanınmış bir hakdır.

Varlığa dayalı menkul kıymetin, yahut diğer adi menkul kıymetleştiriminin, KOBİ'lerin finansmanı açısından diğer bir önemi ise, KOBİ'lere kredi sağlayan kalkınma ve yatırım bankaları (TKB, TSKB, SKB) ile ihtisas bankalarının (T.Halk Bankası) bu yöntemi kullanarak sermaye

---

<sup>26</sup> Karslı; a.g.e., s.357.

piyasasından sağlayacakları fonları KOBİ'lere aktarmalarıdır. Bu yolla hem aktarılacak fon miktarı yükselecek hem de, daha ucuz maliyetli fon temin edileceğinden, aktarılacak olan maliyeti de düşük olacaktır (27). Mevcut mevzuatla VDMK ihraç yetkisi bankalara genel finans ortaklıklarına, Leasing ve factoring şirketlerine verildiği için KOBİ'ler dolaysız olarak varlığa dayalı menkul kıymetler yoluyla fon sağlama imkanına sahip değildir. KOBİ'ler için bir kredi bankası olan Halk Bankası CDMK ihracına konu olarak alacaklar içinde, üretime yönelik verdiği kredilerin kabul edilmemesi KOBİ'lerin dolaylı olarak da VDMK'dan faydalanmasını engellemektedir. Zirai krediler karşılığı CDMK ihraç edilen ziraat bankasının bu ayrıcalığı Halk Bankası'na da verilirse KOBİ'lerin belki daha ucuz kredi bulma imkanı ortaya çıkabilir. KOBİ'ler, aktiflerindeki varlıkları karşılığında VDMK ihracına kavuştuklarında gelecek dönemlere düzenli yayılmış nakit girişlerini bugünden tahsil etme imkanına kavuşacaklar. Böylece, çalışma sermayesi ihtiyaçlarını önemli ölçüde çözme imkanına kavuşacaklardır.

Ülkemizde, SPK'nın düzenlemelerine göre, bankalar dışındaki işletmeler tek başlarına VDMK ihraç edemezler. Bunun için Genel Finans Ortaklıkları gereklidir. SPK'nın 31 Temmuz 1992 tarihli tebliğinde "Genel Finans Ortaklıkları, alacakların temellükü şartıyla VDMK ihraç edebilirler" denilmekte. Bunun için önce şirketlerin alacakları genel finans ortaklıklarına devredilmekte, Genel Finans ortaklıklarının ihraç ettikleri VDMK'lar ise derecelendirme (rating) şirketlerinde değerlendirilmekte. Türkiye'de derecelendirme şirketlerinin olmaması ise bu uygulamayı imkansız kılmaktadır. Şu anda KOBİ'lerin VDMK ihracı için gerekli tek şey, dereceleme şirketleridir. Bu eksik halledildiğinde zannediyoruz ki KOBİ'lerin sermaye piyasasından faydalanmaları mümkün olabilecektir.

### **3- Tezgah Üstü Hisse Senedi Piyasası (TÜP)**

Birçok ülkede, borsaların kotasyon şartlarını karşılayamayan küçük ve orta ölçekli işletmelerin sermaye piyasalarından faydalanmalarını sağlayan ve hisse senetlerinin alınıp satılmasına imkan veren Tezgah Üstü Hisse Senedi Piyasası (TÜP) veya başka bir isimle OTC (Over-the-counter) piyasaları mevcuttur. Ülkemizde bu tip piyasalar hakkında üçüncü pazar

<sup>27</sup> Eser; a.g.e., s.6.

ifadesi de kullanılmaktadır. Biz çalışmamızda tezgah üstü hisse senedi piyasası kısaltılmışı TÜP'ü kullanarak bu piyasaları ifade etmeğe çalışacağız. Türkiye'de İMKB (İstanbul Menkul Kıymetler Borsası) dışında bir borsa veya tezgah üstü hisse senedi piyasası yoktur. Borsa'da birincil ve ikincil piyasalar mevcuttur. Bu piyasalarda işlem gören şirketlerin hisse senetleri SPK mevzuatı çerçevesinde kotasyona tabidir. Bundan başka Borsa dışında TÜP gibi bir piyasa oluşmamıştır.

Türkiye'de ABD, Japonya ve İngiltere gibi gelişmiş ülke uygulamalarının gösterdiği biçimi ile bir TÜP piyasasının oluşumu, küçük ve orta ölçekli işletmelerin sermaye piyasasından fon temini için bir zorunluluk olmaktadır. Aynı zamanda, daha önce belirtildiği gibi risk sermayesi finansman modelinin başarıya ulaşabilmesinin sağlanması için de bir TÜP piyasasının oluşumu kaçınılmaz bir durum olmuştur (28).

Menkul kıymetlerin borsalar dışında işlem gördüğü piyasalara tezgah üstü piyasalar adı verilir. TÜP'lar da hisse senedinin alım satımına yönelik işlemlerin gerçekleştiği merkezi bir mekan mevcut değildir (29). TÜP'lar bir aracı piyasasıdır. Her hangi bir hisse senedinde bir aracının alım-satıma başlamasıyla TÜP'ün şartları oluşur. TÜP'larla borsaların arasındaki önemli bir fark borsaların yatırımcıların emirlerinin karşılaştırıldığı mezar piyasaları olması, TÜP'nin ise bir aracı piyasası olmasıdır (30). Borsalarda aracılardan işlem yapabilmeleri için borsaya kote yapılmaları mecburiyeti varken, TÜP'da isteyen aracı istediği hisse senedinde işlem yapabilir. Borsalar Organize bir kurum olduklarından yapılan işlemler hem büyük çaplı hem de likidite kaynağı olma özelliğine sahiptir.

### **A. Tezgah Üstü Hisse Senedi Piyasasının Genel Çerçevesi**

TÜP'lar birbiriyle telefon ve/veya bilgisayar terminal hatları aracılığıyla iletişim imkanı olan lisanslı borsa aracılarının (dalers) oluşturduğu organize

---

28 Sarıaşlan; a.g.e., s.76.

29 Allan H. Pessin, Fundamentals Of the Securities Industry (New York: Reised Edition, İnstitute Of Finanse, 1985) s.114.

30 Barbaros Yalçınar; Tezgah Üstü Hisse Senedi Piyasalarının Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi, ANKARA: SPK Uzmanlık Tezi 1995, s.19.

olmayan, yani belli bir fiziki mekanı olmayan bir menkul kıymet pazarını ifade eder. Bu piyasada aracılık yapan dealer denilen kişilere bu izni ABD'nde menkul kıymet aracılığı tarafından verilir. Organize menkul kıymet borsaları gibi bir alış veriş ya da işlem mekanı olmayan ve coğrafik olarak birbirinden uzak olarak piyasa yapıcı işlevi üstlenen aracılar genellikle kendileri adına işletmeler tarafından ihraç edilen menkul kıymetleri alırlar ve daha sonra yatırımcılara satarlar. Piyasanın işleyişi belirli bir düzene göre olmaktadır. Şöyle ki, bu piyasada işlem gören bir menkul kıymeti satın almak yahut satmak isteğinde olan herhangi bir yatırımcı, ilk önce kendisine yakın ve güvendiği bir lisanslı aracı bulur ve bir hesap açtırır. Bu hesap açtırım sırasında alım yada satım emrini alan aracı belirtilen menkul kıymeti satan yada satın alan aracıyı bulur ve işlemi gerçekleştirir <sup>(31)</sup>.

Tezgah Üstü hisse senedi piyasaları işletmelere gelişme sürecinin başında halka açılma yolu ile finansman bulma imkanı sağlamakta ve bunu borsalara nisbeten daha ucuza ve daha kısa sürede gerçekleşmesini sağlamaktadır. Buna ek olarak küçük bir şirketin hisse senedi borsada işlem görse bile, borsaya ulaşan emir akımının az olması, karşılaşılan emirlerin ve işlemlerin hacminin düşük olmasına yol açar <sup>(32)</sup>.

Bazı borsalar kotasyon kurallarını karşılamayan küçük ve orta ölçekli şirketler için kotasyon kuralları daha düşük olan ek piyasalar kurmuşlardır. Böylece bu borsalar en büyük şirketlerin olduğu birinci piyasa ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin hisse senetlerinin bulunduğu bir ikinci piyasanın da mevcut olduğu bir yapı haline gelmiştir. Ancak borsaların kurdukları ikinci piyasaların kotasyon şartları en kadar hafif olsa da bu şartları karşılamayan işletmelerin hisse senetlerine ikinci el piyasa oluşturma işlerini Tezgah Üstü Piyasalar görür. ABD'ri sermaye piyasasında tezgah üstü hisse senedi piyasası New York v eTokyo Borsalarından sonra üçüncü büyüklüktedir ve 6000'den fazla aracıyı istihdam etmektedir. Bu piyasalar menkul kıymet ihracında bulunacak işletmelere organize borsalara nazaran çok hafif şartlarda kotasyon imkanı sağlamaktadır. Hatta zarar durumunda olan işletmelere dahi fırsat tanımak için menkul kıymet ihracı imkanı ortaya çıkarmaktadır. Bu sebeple, bu piyasa küçük ve orta ölçekli gelişme

---

<sup>31</sup> Sarıaslan, a.g.e., s.75.

<sup>32</sup> Yalçın, a.g.e, s.19.

potansiyeli olan işletmeler için sermaye piyasasından fon sağlama imkanı sağlamaktadır.

Tezgah Üstü hisse senedi piyasasında borsaların kotasyon şartlarını karşılamayan işletmelerin hisse senetlerinin işlem görmesi, işlem yapılmasına ilişkin ayrıntılı kuralların bulunmaması, yapılan işlemlerin borsalar da olduğu gibi sıkı gözetimi yapılamaması bu piyasaları borsalara göre daha riskli bir piyasa haline getirmektedir. Riskliliğin yüksek olan bu piyasalar kazançları bakımından daha iyi fırsatlar sunmaktadır.

Tezgah Üstü hisse senedi piyasasının küçük ve orta ölçekli işletmelere sağlamış olduğu faydayı şu şekilde sıralamak mümkündür<sup>(33)</sup>.

- TÜP bir firmaya gelişme sürecinin başında hisse senetlerini halka satarak finansman bulma imkanı sağlar,
  - TÜP'de işlem gören işletmeler borsalardaki kadar kamu tarafından ve basın tarafından izlenmezler,
  - TÜP küçük işletmelerin borsaların kotasyon şartlarını yerine getirebilecek ölçüde gelişmeleri için uygun bir ortam sağlar, aynı zamanda borsa şirketi olmasının getireceği yükümlülüklerle hazırlanma fırsatı verir.
  - TÜP'da bireysel yatırımcının ağırlıklı olması borsalarda bulunan şirket ele geçirilmesi gibi problemleri ortadan kaldırır.
  - Piyasadaki aracılar şirketin hisse senedine hem likidite sağlar aynı zamanda müşterilerine bu hisse senedlerini pazarlar. Böylece şirket hisse senetleri için bir pazar oluşturmuş olur.
  - Halka açık bir şirket olarak, finans çevrelerinde şirketin prestijini artırır ve borçlanma yoluyla finansman imkanlarını da yükseltir.
- Bu faydaların yanında TÜP'ların yapıları itibari ile Organize olmamalarından spekülatif olma dezavantajı vardır.

## **B. Türkiye'de Tezgah Üstü Hisse Senedi Piyasasının Kurulması**

Türk sermaye piyasasındaki son iki sene içerisindeki olumlu gelişmeler, Türkiye'de Tezgah Üstü Hisse Senedi piyasasının oluşturulması için gerekli ortam bulunabilir.

---

<sup>33</sup> Yalçiner, a.g.e., s.21.

Öte yandan böyle bir piyasa için aracılarn iletifim ihtiyacını karılayacak telefon hattı sistemi ÷lkemizin en ÷cra köşelerine kadar kurulmuş bulunmaktadır. Hatta şu anda İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın yeni binası teknolojik olarak özellikle yeni bilgisayar ağıları ile ihtiyaca cevap verecek düzeydedir.

Netice olarak kanuni ve fiziksel alt yapı bakımından Türkiye Tezgah Üstü Hisse Senedi piyasasının oluşturulması için hazır bir konumdadır. Gerçi Nisan 95'de uygulamaya geçen "Yeni Şirketler Pazarı" TÜP oluşturmanın başlangıcı sayılabilir. Zaten hem TÜP piyasasına geçmek doğru olmayabilir. Her ne kadar kanuni ve fiziki yapı elverişli görünsede, tüm coğrafik bölgelere yayılmış deneyimli menkul kıymet aracılarnın varlığını gerektiren ve güvene dayalı böyle bir sistemi kurmak oldukça zordur. Bu sebeple önce il bazında böyle bir piyasanın temelini atmak uygun olabilir. Yani tezgah üstü hisse senedi piyasasına geçiş için küçük ve orta ölçekli işletmelere buldukları il düzeyinde menkul kıymet ihraç imkanı verilmelidir <sup>(34)</sup>.

Amaç etkin bir finansal sistem geliştirmek olduğuna göre, mevcut SPK düzenlemeleri çerçevesinde birincil ve ikincil sermaye piyasaları gelişirken, belirli düzenlemeler çerçevesinde üçüncül bir piyasa olan TÜP'ün hayata geçirilmesi ve gelişmesi ile finansal sistemimiz piyasa mekanizması çerçevesinde etkinlik kazanmış olacaktır. Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeleri piyasanın dışında tutan sebepler bu yolla ortadan kalkacağı için, finansal sistemimizin bu işlemler aleyhine çalışan mekanizması düzeltilmiş olacak ve ekonomik yapı içinde bir yeri olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin problemlerinin çözümü ile ekonomi daha iyi bir seviyeye gelebilecektir.

#### **4. Yeni Şirketler Pazarı**

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, henüz yeni kurulmuş hiç bir faaliyeti olmayan şirketlerin hisse senetlerini değerlendirmek için Nisan 95'te "Yeni Şirketler Pazarı" nı devreye soktu. Bu pazarda risk sermayesi yatırım ortaklıklarının ve girişim şirketlerinin kuruluşunun hızlandırılması hedef

---

<sup>34</sup> Sarıaslan, a.g.e., S.77.



alınırken, Borsa kanalı ile halka arz edilmek suretiyle halka açılacak şirketlerin hisse senetleri Borsa'da güven ve şeffaflık ortamında, organize bir piyasa da işlem görmesi sağlanıyor. Oluşturulan bu yeni pazarla, bir yandan yeni şirketlerin gelişimi teşvik edilirken, diğer taraftan risk yüklenerek getirisini yükseltmek isteyen yatırımcılara yeni alternatifler getiriliyor.

Pazarın kurulmasıyla birlikte yeni fakat büyüme potansiyeli taşıyan, mevcut SPK mevzuatı çerçevesinde hisse senedi piyasasından faydalanamayan ancak, yatırım projeleri için fon ihtiyacı bulunan küçük ve orta ölçekli işletmelere, organize bir piyasa da fon sağlama imkanı getiriliyor. Yüksek teknoloji getiren yeni ürün ve hizmet tekniklerinin meydana getirilmesini amaçlayan işletmelere gerekli olan sermayenin borsadan temin edilmesi sağlanıyor. Bu gelişmenin sağladığı bir diğer avantaj ise, Risk sermayesi yatırım ortaklıkları ile bu ortaklıkların yatırım yapabilecekleri şirketlerin organize bir piyasada işlem görebilmesi imkanına kavuşuyor. Diğer yandan ekonomideki atıl fonların büyüme potansiyeli olan şirketlere aktarılması suretiyle bu fonların sermaye piyasası fonlarına kazandırılması mümkün hale geliyor.

#### **A. Yeni Şirketler Pazarında İşlem Görecek Hisse Senetleri**

Bölgesel pazar bünyesinde kurulacak yeni şirketler pazarında, işlem görecek hisse senetlerini belirleme yetkisi İMKB Yönetim Kuruluna ait. Hisse senetlerinin borsa da işlem görebilmesi için başvuruda bulunan işletmelerin yeni şirketler pazarına kabul edilebilmeleri için aşağıdaki şartları taşıması gerekiyor <sup>(35)</sup>.

- Hisse senetlerinin sermaye arttırımı veya mevcut paylarının satışı yoluyla ilk kez borsa kanalı ile halka arz ediliyor olması,
- Kuruluş amacı, faaliyet konusu ve kapsamı iş planları ve projeleri bakımından pazarda işlem görebilecek düzeyde olduğunun borsa yönetimince uygun görülmesi,
- Menkul kıymetin piyasada muhtemel tedavül hacminin borsa yönetimince yeterli kabul edilmesi,

---

<sup>35</sup> , Makro Kapak, Firmanızı Borsa İle Büyütün (, Mayıs 1995) s.53.

- Borsa tarafından istenen beyan yazısının şirketin antetli kağıdına aktarılarak, birinci derecede imza yetkilisi en az iki yönetici tarafından imzalanıp, noter tasdikinden sonra Borsa Başkanlığına teslim edilmesi,

- Esas sözleşmenin pazarda işlem görecek hisse senetlerinin devir ve tedavülünü kısıtlayıcı veya senet sahibinin haklarını kullanmasına engel olacak kayıtları içermekte olması,

- Şirketin üretim ve faaliyetlerini etkileyecek önemli hukuki uyuşmazlıkların çözümlenmiş olması veya makul bir süre içinde çözümlenebilir nitelikte olması.

İMKB'nın son bir yıl içinde gerçekleştirilmiş olduğu bu düzenleme henüz uygulamasını göstermiş değil. Ancak gelişmiş ülkelerin sermaye piyasalarından esinlenerek geritilen bu düzenleme küçük ve orta ölçekli işletmelerin sermaye piyasasından faydalanmasını engelleyen mevzuatı oldukça esnetmiş durumda. Yapılan bu çalışmalar devam ettirilirse Türkiye'nin gümrük birliği öncesinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman problemi azalmış güçlü bir işletme yapısı ile ortaya çıkması sözkonusu olabilecektir. İMKB Başkanı Tuncay ARTUN, Japon sermaye piyasasının bu konuda oldukça olumlu işler yaptığını belirtiyor ve Türkiye'nin bu konuda atılım yapmakta geç kaldığını, ama küçük ve orta ölçekli şirketlerin halka açılımıyla, japon modelini Türkiye'de uyarlanabileceğini vurguluyor. Yapılan bu düzenleme ile hem küçük ve orta ölçekli işletmelerin halka açılımı ile ucuz fon elde etme imkanları oluşacak hem de, sermayenin daha tabana yayılmasıyla İ.M.K.B. uluslararası ve iç piyasada daha etkin hale gelecektir. Aynı zamanda bu yolla küçük ve orta ölçekli işletmeler belki de bankaların elinden kurtarılacaktır.

## BEŞİNCİ BÖLÜM

### SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Gelişmişlik düzeyi ne olursa olsun bütün ekonomiler içinde mevcut olarak büyük, birim olarak küçük mahiyet arz eden küçük ve orta ölçekli işletmelerin ortak bir tanımlaması yapılmamıştır. Her ülke, her sektör kendine göre belli kriterler gözönüne alarak tanımlama yoluna gitmiştir. Yapılan tanımlamalar, bu işletmelerin küçüklük ve büyüklük ölçüleri üzerine olmuştur. Bu ayırmada en çok kullanılan ölçü; çalıştırılan personel, üretim hacmi ve satış hacmi olmaktadır.

Birim olarak küçük olmalarına rağmen gelişmiş veya gelişmekte olan ülke ekonomilerinde görünen ortak bir özellik, küçük ve orta ölçekli işletmelerin bütün işletmeler içerisinde payının %90-98 gibi çok büyük oranda olmasıdır. Bu potansiyeli iyi değerlendirebilen ülkeler, ekonomi içerisinde kemikleşmiş istihdam sağlama, üretim ve ihracatı artırma gibi bir çok problemi halletme safhasına gelmişlerdir.

Küçük ve orta ölçekli işletmeler dinamik yapıları gereği değişme ve yenilikleri hemen uygulama imkanına sahip olduklarından daha yenilikçilerdir. Çünkü büyük işletmeler ölçek ekonomisi mantığı ile maliyet avantajından faydalanmak için makina, araç, gereç ve işgücüne yaptıkları büyük yatırımlar sebebi ile aynı ürünü uzun süre üretmeye bağlı kalacaklardır. Halbuki, küçük işletmelerin böyle bir zorunluluğu yoktur. Çünkü ölçekleri küçük olması ile üretim sürecindeki dinamik ve esnek yapılarının verdiği avantajla yeni yönetim ve organizasyon yapılarına, yeni üretim yöntemlerine, yeni ölçek tekniklerine ve yeni pazarlama stratejilere kendilerini kolaylıkla uydurabilecek yenilik kabiliyetine sahiptirler.

Tüm ülkelerde olduğu gibi bizim ülkemizde de küçük ve orta ölçekli işletmeler ekonomik istikrar içinde büyük öneme sahiptir. İstihdam oluşturma, yeni iş imkanı sağlama bakımından oldukça önemli bir rolü vardır. Çünkü, daha az yatırım harcaması ile yeni iş imkanı sağlama ve özellikle

ekonominin kriz dönemlerinde esnek yapılarının verdiği avantajla mevcut istihdamı ve üretimi muhafaza ederek ekonomin istikrara kavuşmasında önemli bir mekanizmadırlar.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin bir diğer, fakat ülkemiz için en önemli fonksiyonlardan birisi de bölgesel kalkınmayı hızlandırmaktır. Bölgeler arası gelişmişlik düzeyi arasındaki farkın bariz olarak görüldüğü ülkemizde, bu problemin bu güne kadar çözülmeişinin bir sebebi de hükümetlerin küçük ve orta ölçekli işletmeler konusunda ciddi politikalarının olmamasındandır.

Çünkü bu işletmeler genellikle büyük şehirler etrafında yoğunlaşmış; büyük işletmelerin aksine, irili ufaklı coğrafik yerleşim alanlarına yayılmış olmaları sebebiyle bir taşra özelliği gösterirler. Bu sebeple, bir ülkedeki ekonomik faaliyetlerin bölgeler arasında dağılımına katkıda bulunurken, emek-yoğun özellikleri sebebiyle de bölgesel bazda istihdamın artırılmasına katkıda bulunurlar. Böylece, bir yandan bölgesel istihdamın sağlanmasına; diğer taraftan küçük yerleşim yerlerinden işsizlik sebebiyle göç edenleri engelleyerek bölgenin kendi içinde kalkınmasına da yardımcı olurlar. Türkiye açısından konuyu değerlendirdiğimizde, Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgesinde yaşanan geri kalmışlık ve beraberinde uzun zamandır devam eden terör, mevcut problemleri daha da körüklemektedir. Bu bölgelerde yaşanan ekonomik yönden geri kalmışlığın ve işsizliğin çözümünde uygulanacak istikrarlı bir küçük ve orta ölçekli işletme politikası çare olabilir.

Ancak ne yazık ki, bütün ekonomilerde olduğu gibi Türkiye'miz açısından da hayati önem taşıyan küçük ve orta ölçekli işletmelerin şimdiye kadar açıklamaya çalıştığımız; istihdam sağlama, bölgesel kalkınmayı hızlandırma, ekonomik istikrara yardımcı olma gibi fonksiyonları ülkemizde yeteri kadar anlaşılmadığı için , bu işletmelerin desteklenmesine yönelik ekonomik politikalar etkin bir biçimde ortaya konulamamıştır. Çünkü ülkemizde tüm işletmelerin % 99'unu oluşturan, toplam istihdamın % 53'ünü ve katma değerini % 38'ini sağlayan küçük ve orta ölçekli işletmelerimizin, toplam kredi hacmi içindeki almış oldukları pay sadece % 4'dür. Yapılan araştırmalara göre, mevcut ekonomik yapı içerisinde bu işletmelerimizin para piyasasından, özellikle bankacılık sektöründen kredi sağlama imkanlarının yok denecek derecede az olduğunu göstermektedir. Öte

henüz bir kaç ay önce bölgesel piyasalar içinde düzenlenmiş ancak uygulaması görülmemiş yeni şirketler pazarı açıklamalarına yer verilmiştir.

Çalışmamızda ki esas gaye, para piyasalarındaki imkanlarla finansal problemlerini çözememiş olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin, kolay ve ucuz fon sağlama imkanı sunan sermaye piyasasından faydalanma imkanlarının araştırılmasıdır. Çünkü sermaye piyasalarında işletmeler direkt tasarruf sahiplerine başvurarak fon temin edebildiklerinde sağlamış oldukları kaynak para piyasalarından sağlanan kaynaklara nazaran oldukça düşük maliyetlidir. Sağlanan kaynağın hisse senedi yahut tahvil ile elde edilmiş olması da önemlidir. Hisse senedi satışı yolu ile sağlanan kaynak özkaynak maliyetinde olduğu için küçük ve orta ölçekli işletmeler için daha avantajlıdır. Tahvil ise bir borçlanma senedi olduğu için, işletmeye sadece faiz yükü getirmekte, bu kaynağın maliyeti genellikle enflasyonun biraz üstünde verilen faiz olmaktadır. Ne yazık ki mevcut sermaye piyasası kanunu her iki kaynağın küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından kullanılmasına izin vermemektedir.

Bunun yanında küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal problemlerine piyasa mekanizması çerçevesinde destek sağlamak ve çözüm getirmek için getirilmiş olan Risk Sermayesi finansman modeli ve Varlığa Dayalı Menkul Kıymet düzenlemeleri önemli bir araç olmalarına rağmen problemlerin çözümünde yetersiz kalmışlardır. Bu yetersizlik bu kurumları düzenleyen sermaye piyasası mevzuatından kaynaklanmaktadır. Bu araçlardan faydalanmak için getirilen şartlar küçük ve orta ölçekli işletmelerin gücünün çok üstündedir. Yine alacakları karşılık göstererek piyasada fon sağlama imkanı veren VDMK uygulamasından faydalanan kesim bankalar olmuşlardır. Çünkü bu aracın ihraç edilmesi yetkisi bankalara, Genel Finans Ortaklığına, leasing ve Faktoring şirketlerine verilmiştir. Küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik bir Genel Finans Ortaklığı şirketi kurulabilirse bu uygulamadan faydalanma mümkün olabilecektir.

Küçük ve Orta ölçekli işletmelerimizin finansal sorunlarına çözüm bulmak amacıyla en son olarak önerdiğimiz diğer önemli bir konu da, bu işletmelerimizin sermaye piyasalarından fon sağlamalarına imkan verecek il düzeyinde başlayan ve zamanla ülke genelinde bütünleşen bir tür ikinci menkul kıymet borsasının oluşturulmasıdır. Gelişmiş ülkelerdeki Tezga

Üstü hisse senedi (TÜP) piyasası yahut başka bir ifadesi OTC (over-the-counter) menkul kıymet piyasasının nihai hedef olarak alındığı, belki şimdi bir başlangıcı olabilecek yeni şirketler pazarı modeli aracılığı ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin sermaye piyasasında menkul kıymet ihraç etme ve dolayısıyla fon sağlamaları mümkün olabilecektir. Böylece finansal sistemimizin küçük ve orta ölçekli işletmeler aleyhine işlemekte olan mekanizması düzeltilerek bu işletmelerimizin de sermaye piyasasına girmelerine imkan verilmiş olunacaktır.

Netice olarak bu çalışmada sunduğumuz sermaye piyasası kapsamında yer alan Tezgah Üstü Hisse Senedi Piyasası (TÜP) ve Yeni Şirketler Pazarı gibi yeni model ve yaklaşımlar ile, ülkemizde daha önce kurulmuş Risk Sermayesi ve Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler gibi modellerin işleyişinde yeni düzenlemeler yapılarak bütünlük içinde uygulamaya konulması ile, küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal problemlerinin, çözümü mümkün olabilecektir.





## KAYNAKÇA

- Bağrıaçık, Atilla. Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar, Dünyada ve Türkiye'de, İstanbul: Dünya Yayınları 1989
- Baroy, İlkin. Türkiye Ekonomisinde İşletmelerin Gelişimi ve Yapısı, İzmir: D.E.Ü. 1989
- Bulmuş, İsmail.Ertan Okan, Küçük Sanayi İşletmelerinin Mete Törüner. Konumu Önemi ve AT'a Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar ile Çözüm Yolları, Ankara: MPM Yayınları;426, 1990
- Ceylan, Ali. Türkiye'de Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözümleri, Bursa: 1983 D.İ.E. Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı 1985 ve TOBB OKİK Kurulu Raporu Ankara: TOBB Yayını 1993
- DPT Küçük Sanayi VI. Beş Yıllık Kalkınma Planı Özel İhtisas Kurulu Raporu, Ankara: DPT yayınları 1989
- DPT 6.Beş Yıllık Kalkınma Planı, Ankara: DPT Yayını 1990
- DPT 3.İzmir İktisat Kongresi, İzmir: DPT Yayını 1993
- Erkan, Mehmet. Enflasyonist Ortamlarda İşletmelerin Ticari Kredi Yönetimi, Eskişehir: Afyon İkt.İd.Bil.Fak. Yayını 1990
- Freter, Hamer. Marketing Mittelsa Endischer Unternehmen Bond 2. Der Schriftenreihe, Des BFM, Beyreuth: 1981
- İ.K.V. XXI Yüzyıl Ekonomilerine Doğru Bir Kalkınma Aracı Küçük ve Orta Boy İşletmeler, İstanbul: İKV 1991
- Kaslı, Muharrem. Sermaye Piyasası Borsa Menkul Kıymetler 4.Baskı, İstanbul: İrfan Yayıncılık 1994
- Kavur, Nurhan. Venture Capital (Risk Sermayesi) ve Türkiye'ye Getirilmesi, Ankara: TKB, 1991

- KOSGEB Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Yapısı, Finansal Sorunları ve Teşvik Sistemi Çerçevesinde Uygulanabilir Önerilerin Geliştirilmesi Araştırılması Ankara: 1993
- Little, Ian M.D., Mazumdar. **Small Manufacturing Enterprises: A D. Comparative Analysis of India and Other Economies "** (Washington, D.C.: World Bank, 1987) and Page, J.M.Jr.
- Megginson, L., Scott, C.R. and Megginson. W., **Successful Small Business Management,** (Homewood, Illinois: Irwin, 1991)
- Müftüoğlu, Tamer. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar, Öneriler, Ankara: Desen Ofset 1993
- Ozalp, Şan. Küçük İşletmeler, Ankara: Adım Yayıncılık 1971
- Sanayi ve Ticaret Bakanlığı. Küçük Sanayi Yönlendirme Raporu 2.Şura, Ankara: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı 1987
- Sarıarslan, Halil. Orta ve Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları Çözüm İçin Finansal Paket Önerisi, Ankara: TOBB Yayınları 1994
- Sevik, İbrahim. Küçük İşletmelerin Türk Ekonomisindeki Yeri, Sorunları ve Kırklareli İlinde Küçük İşletmelerin Sorunlarının Araştırılması, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü 1993
- T.C. Başbakanlık, Sosyal Planlama Başkanlığı. Japonya'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Ekonomik ve Sosyal Politika ve Tedbirlerin Türkiye Bakımından Değerlendirilmesi, Ankara: Başbakanlık 1986
- Tandoğan, Uğur. Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi) İzmir: DEÜ. Sos.Bil.Ens. 1991.
- TESK. TESK'in 40. Yılında Esnaf ve Sanatkarlar Ankara: 1994
- TOBB 5590 Sayılı TOBB Kanunu 1950

- TOBB Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finans Politikaları Konulu Konferansı, Ankara: TOBB Yayınları 1993
- Turan Ayvaz, Mustafa Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Teşvik ve Destek Sistemlerinin Başka Ülkelerle Karşılaştırmalı Olarak Makro Düzeyde Organizasyonu, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü 1992
- Uludağ, İlhan. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İstanbul: İTO Yayını 1991
- Yalçın, Barbaros. Tezgah Üstü Hisse Senedi Piyasasının Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi (TÜP) SPK Uzmanlık Tezi, Ankara: 1995
- Yeğen, Hafize. Küçük İşletmelerin Başlıca Özellikleri Sorunları ve Konuyla ilgili Karşılaştırmalı Bir Çalışma (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: İstanbul Üniversitesi sosyal Bilimler Enstitüsü 1990

Sermaye Piyasası Kanunu Kanun No: 3794, Tarih: 23.4.1992.

## SÜRELİ YAYINLAR VE MAKALELER

- Alpugan, Oktay. "Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi"  
Trabzon: K.T.Ü. İkt.İdr.Bil.Fak.Yayını 1988
- Ankara Sanayi Odası Dergisi Ankara: Mayıs, Haziran 1988
- Ankara Sanayi Odası Dergisi "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Sorunları", Ankara:  
Kasım-Aralık 1988
- Ankara Sanayi Odası Dergisi. Temmuz-Ağustos 1988
- Apak, Sudi. "Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler", Bankacılar Ankara:  
Temmuz 1992
- Asomedy a 1993 Ağustos.
- Çelebi, Işın. "Bankacılık Sektörü KOBİ'lere Destek Vermiyor",  
Girişim, Ankara: TOSYÖV Yayını Nisan 1995.
- Dünya Gazetesi KOBİ Sayfası, 6 Temmuz 1994
- Eren, Erol. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomideki  
Önemi İstanbul: İst.Üni.İşl.Fak.Yayını 1989
- Erk, Nejat. "İstihdam Yaratıcı Girişimler Teknolojik Yenilikler ve  
Bölgesel Gelişme Uluslararası Semineri", Ankara:  
DPT Yayını 1986
- Erkan, Mehmet. "KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Dış Kaynaklı  
Krediler", Anadolu Üniversitesi İkt.İdr.Fak. Yıllığı  
Eskişehir: Anadolu Üni. Yayınları, 1990
- Gökçe, Mutlu B. "Türkiye'de İşletme Türü ve Sektörel Nitelikler  
Açısından Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri  
Profili", TMMOB 1993 Sanayi Kongresi Bildiri  
Kitabı, (Ankara, TMMOB, 1993).
- İSO Dergisi. 15 Mart 1987.
- İşletme Finans. Eylül 90, Sayı 90
- Jünger man, H.H. "Almanya'da KOBİ Politikası" Konulu Panel Ankara:  
KOSGEB Yayını 1994
- Makro Kapak, Mayıs 1995

Maliye Dergisi.

"Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomideki Yeri",  
Sayı 100 Ankara: Ocak Şubat 1991

Para ve Sermaye Piyasası Dergisi Temmuz 1988

Soydemir, Selim.

"Risk Sermayesi Ekonomik Yaklaşım", Cilt 4. 1994.

Uygur, Ercan.

"Sanayide İstihdam Niye Artıyor", Yeni Yüzyıl 13  
Temmuz 1995

Yeni Şafak Gazetesi Ekonomi Sayfası, 12 Temmuz 1995, s.7.

Yılmaz, Cahit.

"Venture Capital (Risk Sermayesi) İşletme Finans",  
Sayı 90, Eylül 1990

Zaman Gazetesi Ekonomi Sayfası, 12.3.1995

