

62203

KIRIKKALE ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANA BİLİM DALI

İsrafil TOZLU

ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN SORUNLARI  
VE  
FİNANSMAN SORUNLARINA İLİŞKİN YENİ  
ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Yüksek Lisans Tezi

62203

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU  
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

Tez Yöneticisi  
Prof.Dr.Mahmud ÖZDEMİR

KIRIKKALE-1997

## **ÖZET**

Orta ve küçük işletmeler, istihdamın artırılmasında ve bölgesel kalkınmanın hızlandırılarak gelir dağılımının iyileştirilmesinde büyük bir öneme sahiptir. Bu önemine rağmen beraberinde yönetim, üretim, teknoloji, ihracat, pazarlama ve finansman gibi sorunlara da sahiptirler. Bunlardan en önemlisi ise finansmandır.

Finansman sorununun çözümü için gelişmiş ülkelerde başarıyla uygulanan Kredi Garanti Fonu, Leasing, Factoring, Franchising ve Risk Sermayesi gibi modern finansman tekniklerinden yararlanılması gerekmektedir. Bu modern tekniklerin, banka kredileri ve devlet teşviklerinden yeteri kadar yararlanamayan orta ve küçük işletme sahip ve/veya yöneticilerine tanıtılması ve sahip oldukları sorunlarının devlet ve özel kurumlar tarafından bir an evvel çözümlenmesi gerekmektedir. Bu sorunların çözümü ise Gümrük Birliği sürecinde orta ve küçük işletmeler açısından çok önemlidir.

## ABSTRACT

Medium and small enterprises have an important role in increasing of the employment level and improvement of income distribution by accelerating the regional development. However, they have some problems such as management, production, technological, export, marketing and financial problems. The most important of these problems is financial problems.

In order to solve the financial problems, modern financial techniques such as Credit Guarantee Fund, Leasing, Factoring, Franchising and Capital Venture which are used efficiently in developed countries should be employed. These financial techniques should be introduced to owners and/or managers of the medium and small enterprises who can not use the bank credits and state encouragements well enough. Private or public institutions should solve the problems that medium and small enterprises have. To solve these problems is crucial in terms of medium and small enterprises during the Customs Union process.

## **İÇİNDEKİLER**

ÖZET	I
ABSTRACT	II
İÇİNDEKİLER	III
TABLolar	VIII
KISALTMALAR	IX
GİRİŞ	X

### **BİRİNCİ BÖLÜM**

#### **ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERE GENEL BİR YAKLAŞIM**

I. ORTA VE KÜÇÜK İŞLETME TANIMI	1
A-Orta ve Küçük İşletmeleri Tanımlamadaki Güçlükler	1
B-Orta ve Küçük İşletmeleri Tanımlamada Kullanılan Ölçütler	4
1) Nitel Ölçütler	4
2) Nicel Ölçütler	6
C-Orta ve Küçük İşletme Tanımı	6
1) Türkiye Halk Bankası'nın Tanımı	7
2) Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE)'nin Tanımı	8
3) Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)'in Tanımı	8
D-Bazı Ülkelerde Orta ve Küçük İşletmeler	9
1) Amerika Birleşik Devletleri	10
2) Japonya	10
3) Almanya	10
4) İtalya	11
II. ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ	12
1) Ekonomiye Canlılık Kazandırma	17
2) İstihdam Sağlama ve Yeni İş İmkanları Oluşturma	18
3) Esneklik ve Yenilikleri Teşvik Etme	19
4) Bölgesel Kalkınmayı Hızlandırarak Gelir Dağılımını Sağlama	20
5) Büyük Ölçekli İşletmeler Üzerine Etkileri	21

III. TÜRKİYE KALKINMA PLANLARINDA ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELER	21
A- Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967)	22
B- İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972)	22
C- Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977)	23
D- Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1983)	23
E- Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1985-1989)	24
F- Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994)	25
G- Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000)	25
IV. ORTA VE KÜÇÜK İŞLETME'LERİN ÜSTÜNLÜKLERİ VE YETERSİZLİKLERİ	27
A- Üstünlükleri	27
B- Yetersizlikleri	30
V. ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERDE TEMEL İŞLETME FONKSİYONLARI	32
A- Yönetim Fonksiyonu	32
B- Üretim Fonksiyonu	32
C- Finansman Fonksiyonu	33
D- Pazarlama Fonksiyonu	33
E- Personel Fonksiyonu	34
F- Tedarik Fonksiyonu	34

## ***İKİNCİ BÖLÜM***

### ***TÜRKİYE'DE ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN KARŞILAŞTIĞI TEMEL SORUNLAR***

I. TÜRKİYE'DE ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN TEMEL SORUNLARI	35
A- Yönetim Sorunları	35
B- Personel Sorunları	36
C- Tedarik Sorunları	37
D- Teknoloji Sorunları	38
E- Üretim Sorunları	39
F- Pazarlama Sorunları	42
G- İhracat Sorunları	45
H- Mevzuat ve Bürokrasi Sorunları	46

I - Finansman Sorunları	47
1) Kuruluş Aşamasında Finansman Sorunları	48
2) İşletme Sermayesi İle İlgili Sorunlar	49
3) Özkaynak İle İlgili Sorunlar	52
4) Kredi Temini İle İlgili Sorunlar	53
5) Teşvik İle İlgili Sorunlar	55
6) Teminat İle İlgili Sorunlar	57
İ- Diğer Sorunlar	59
II. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NDE ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR	60
A-Gümrük Birliği'nin Tarihi Gelişimi	60
B- Gümrük Birliği'nin Orta ve Küçük İşletmeler Üzerindeki Etkileri	64
1) Olumlu Etkiler	64
2) Olumsuz Etkileri	66
3) Orta ve Küçük İşletmelerin Korunmasına İlişkin Alınması Gereken Tedbirler ve Destekler	67
a) Orta ve Küçük İşletmelerin Korunmasına İlişkin Alınması Gereken Tedbirler	67
b) Orta ve Küçük İşletmelere İlişkin İç ve Dış Destekler	70
ba) İç Destekler	70
bb) Dış Destekler	72
c) Avrupa Birliği'nde Orta ve Küçük İşletmelere Uygulanan Destekler	73
III. AVRUPA TOPLULUĞU'NA GİRİŞ SÜRECİNDE ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN UYUM SORUNLARI	75

### **ÜÇÜNCÜ BÖLÜM**

#### **ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARINA YENİ ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

I. TÜRKİYE'DE ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERE SAĞLANAN YARDIM VE TEŞVİKLER	78
A- ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERE SAĞLANAN KREDİ YARDIMLARI	78
1) Türkiye Halk Bankası Kredileri	78
a) İç Kaynaklı Krediler	78
aa) Sanayi Kredileri	78
ab) Destekleme Kredileri	80

ac) İhracatı Destekleme Kredileri	82
ad) Teşvik Amaçlı Krediler	82
b) Dış Kaynaklı Krediler	83
2) Vakıflar Bankası Kredileri	87
3) Ziraat Bankası Kredileri	87
4) Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Kredileri	88
5) Dünya Bankası Kredileri	89
6) Diğer Kuruluşlar	90
B- ENERJİ TEŞVİKİ	90
C- YATIRIM İNDİRİMİ	92
D- DİĞER DEVLET YARDIMLARI	93
E- TEKNİK YARDIM VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİ	95
1) Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)	95
a) Danışmanlık ve Kalite Geliştirme Merkezi (DKGM)	97
b) İhtisas Merkezi (İM)	97
c) Ortak Kullanım Atelyesi (ORTKA)	97
d) Pazar Araştırma Merkezi	97
e) Yatırım Geliştirme Merkezi (YGM)	97
f) Teknoloji Geliştirme Merkezi (TEKMER)	98
g) Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Eğitim Merkezi (KOSEM)	98
2) Meslek Kuruluşları	99
3) İlgili Vakıflar	99
4) Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)	101
5) Türkiye Vakıflar Bankası	101
6) Teşebbüsü Destekleme Ajansı (TDA)	101
II. ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARINA İLİŞKİN YENİ ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	102
A- Kredi Garanti Fonu (KGF)	102
1) Kredi Garanti Fonu'nun Gelişimi ve Türkiye'deki Durumu	102
2) Kredi Garanti Fonunun Uygulanışı	103
3) Kredi Garanti Fonu için Beklentiler	105
B- Leasing (Finansal Kiralama)	107
1) Leasing'in Tanımı, Gelişimi ve Türkiye'deki Durumu	107
2) Leasing'in Türleri	109
3) Leasing'in Avantajları	110
4) Leasing ve Orta ve Küçük İşletmeler	110

<b>C- Factoring</b>	112
1) Factoring'in Tanımı, Gelişimi ve Türkiye'deki Durumu	112
2) Factoring'in Fonksiyonları	115
3) Factoring'in Avantajları	115
4) Factoring ve Orta ve Küçük İşletmeler	116
<b>D- Risk Sermayesi (Capital Venture)</b>	119
1) Risk Sermayesi ve Türkiye'deki Durumu	119
<b>E- Franchising</b>	122
1) Franchising Kavramı	122
2) Franchising'in Avantajları	123
a) Alıcı Açısından Avantajları	123
b) Verici Açısından Avantajları	124
3) Türkiye'de Franchising	124
4) Franchising ve Orta ve Küçük İşletmeler	125
<b>F- Diğer Finansal Çözümler</b>	126
1) Küçük İşletme Finans Şirketleri	126
2) Bölgesel Pazarlar (Kot Dışı Pazar)	127
<b>SONUÇ</b>	129
<b>KAYNAKLAR</b>	134



## **TABLULAR**

<b><u>No</u></b>	<b><u>Tablo Adı</u></b>	<b><u>Sayfa</u></b>
Tablo:1	Çeşitli Odaların Orta ve Küçük İşletme Tanımları	9
Tablo:2	Değişik Ülke ve Kurumların Orta ve Küçük İşletme Tanımları	11
Tablo:3	Çeşitli Ülkelerde Orta ve Küçük İşletmelerin Ekonomideki Yeri	13
Tablo:4	Türkiye'de Toplam İşyerlerinin Çalıştırdıkları İşçi Sayısına Göre Dağılımı (1992)	15
Tablo:5	Türkiye'de Yıllara ve Büyüklüklerine Göre İmalat Sanayi İşletmelerinin Sayısal ve Oransal Dağılımı (Çalışan İşçi Sayısına Göre İşyerleri Sayıları)	16
Tablo:6	Türkiye'de İmalat Sanayinde İstihdamın İşletme Büyüklüklerine Göre Dağılımı (1970-1992)	17
Tablo:7	Orta ve Küçük İşletmelerin Teknoloji Durumu	38
Tablo:8	Orta ve Küçük İşletmelerin Kalite Güvencesi	40
Tablo:9	Orta ve Küçük İşletmelerin Kapasite Kullanım Oranları	40
Tablo:10	Orta ve Küçük İşletmelerde Tam Kapasite Çalışmayı Engelleyen Nedenler	41
Tablo:11	Orta ve Küçük İşletmelerin Pazarları	43
Tablo:12	Orta ve Küçük İşletmelerin Satış Artırma Yöntemleri	44
Tablo:13	Orta ve Küçük İşletmelere Sağlanan Teşvikler	56
Tablo:14	Türkiye Halk Bankası Kredileri	85
Tablo:15	Türkiye Halk Bankası Sanayi Kredileri	86
Tablo:16	Türkiye Halk Bankası Fon Kredileri	86
Tablo:17	Yatırımlara Uygulanacak Yatırım İndirim Oranları	93
Tablo:18	Yurtiçi Kiralamalar	108
Tablo:19	Yıllar İtibariyle Factoring İşlem Hacimleri	114

## **KISALTMALAR**

<b>AB</b>	Avrupa Birliği
<b>AYB</b>	Avrupa Yatırım Bankası
<b>AT</b>	Avrupa Topluluğu
<b>DİE</b>	Devlet İstatistik Enstitüsü
<b>DPT</b>	Devlet Planlama Teşkilatı
<b>ECU</b>	Avrupa Para Birimi
<b>GATT</b>	Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
<b>GB</b>	Gümrük Birliği
<b>İSO</b>	İstanbul Sanayi Odası
<b>İTO</b>	İstanbul Ticaret Odası
<b>KGF</b>	Kredi Garanti Fonu
<b>KOSGEB</b>	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme İdaresi Başkanlığı
<b>KÖY</b>	Kalkınmada Öncelikli Yörelere
<b>KÜSGEM</b>	Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi
<b>KÜSGET</b>	Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı
<b>MÜSİAD</b>	Müstakil Sanayici İşadamları Derneği
<b>OECD</b>	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
<b>OKİ</b>	Orta ve Küçük İşletmeler
<b>TİSK</b>	Türkiye İşverenler Sendikası Konfederasyonu
<b>TOBB</b>	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
<b>TOSYÖV</b>	Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı
<b>TÜSİAD</b>	Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği

## **GİRİŞ**

Dünyada olduğu gibi ülkemizde de orta ve küçük işletmelerin önemi, istihdamı artırıcı ve bölgesel kalkınmayı hızlandırıcı özelliklerinden dolayı yeni anlaşılmaya başlanmıştır. Orta ve küçük işletmelerin ülke ekonomisine olan katkılarının yanında, başta “tanım” sorunu olmak üzere diğer temel sorunları da (finansman, üretim, pazarlama, teknoloji ve ihracat gibi.) beraberinde telaffuz edilmeye başlanmıştır.

Orta ve küçük işletmelerin faaliyette bulunduğu tüm sektörlerde sıkıntısı çekilen ve tüm sorunların çözümünde de önemli bir unsur olarak kabul edilen finansman sorununun öncelikli olarak çözüme kavuşturulması gerekmektedir. Günümüzde orta ve küçük işletmeler, ekonomik istikrarsızlıktan kaynaklanan yüksek maliyetli banka kredilerinden ve istenilen teminatlarda ileri sürülen ağır şartlardan dolayı kredi almaktan kaçınmaktadır. Oysa yüksek enflasyon ortamında alacakların tahsili yoluyla kısa vadeli borç imkanı sağlayan Factoring ile genellikle kuruluş aşamasında sabit yatırımlar için uzun vadeli kaynak imkanı sağlayan Leasing, orta ve küçük işletmeler için iyi bir alternatif finansman modeli oluşturabilmektedir. Ayrıca teminat sıkıntısı çeken işletmelere nakit kredisi değil kefalet garantisi veren Kredi Garanti Fonu'nun, girişimcilik ruhuna sahip, yeterli sermayesi olmayan fakat yeni fikir, buluş ve teknolojik yenilikleri olan kişilere fikirlerini gerçeğe dönüştürmek için gerekli finansmanı bulma imkanı oluşturan Risk Sermayesi'nin, vericisi açısından bir pazarlama ve dağıtım metodu iken alıcısı açısından da bir yatırım ve iş kurma yöntemi olan Franchising'in, kredi temininde büyük ölçüde güçlük çeken orta ve küçük işletmelere özgü, Küçük İşletme Finans Şirketi'nin tanıtılması ve iyi bir model oluşturacak şekilde tesis edilmesi gerekmektedir.

Ülkemizde Sermaye Piyasası Kurulu'nun belirlediği şartları karşılayarak halka açılmaları ve hisse senetlerinin İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) gibi organize menkul kıymetler borsasında işlem görmeleri mümkün olmayan orta ve küçük işletmelerin finansman ihtiyacını karşılamak için, Risk Sermayesi ile gündeme gelen Yerel Menkul Kıymetler Borsası ve ülkenin çeşitli yörelerinde faaliyet gösteren orta ve küçük işletmelere ait hisse senetlerinin organize bir piyasada tedavülünü sağlayarak gelişmelerine ve tanınmalarına katkıda bulunacak olan Bölgesel Pazar'ların tanıtılması ve bunlara işlerlik kazandırılması gerekmektedir.

Orta ve küçük işletmelerin halen içinde yaşadığı sorunlar ve Gümrük Birliği sürecinde karşılaşacağı rekabet ve uyum sorunları, ülkemizin imkanları (mali, ekonomik ve yasal) ile dünyadaki alternatif çözümler gözardı edilmeksizin incelenmesi gerekmektedir. Buna göre; birinci bölümde, orta ve küçük işletmelerin nitel ve nicel ölçütlere göre yapılan tanımlamaları ve tanımlamada karşılaşılan güçlükleri ele alınarak, ekonomideki yeri ve önemi vurgulanmış, ardından işletme ve ülke ekonomisi açısından üstün ve yetersiz oldukları durumlar, temel fonksiyonları ve ülkemizde orta ve küçük işletmelere yönelik olarak uygulanan beş yıllık kalkınma planları dönemler itibariyle incelenmiştir.

İkinci bölümde, bütün sorunların çözümünde önemli role sahip olan finansman konusu başta olmak üzere yaşadığı diğer temel sorunlar; Gümrük Birliği ile sektörlerin içerisinde yaşadıkları sorunların orta ve küçük işletmeler üzerindeki etkileri, bunlara ilişkin alınması gerekli olan tedbirler ile sağlanan destekler ve Avrupa Topluluğu'na giriş sürecinde işletmelerin yaşayacakları uyum sorunları incelenmiştir.

Üçüncü bölümde, orta ve küçük işletmelerin yaşadığı bu sorunların çözümünde ilgisi olan kurum ve kuruluşların, başta finansman olmak üzere, bunların sağladığı yardım ve teşviklerin türleri ele alınmıştır. Ardından gelişmiş ülkelerde uygulanan ve ülkemizde de bazılarının uygulandığı bazılarının ise henüz daha başlangıç ve plan safhasında olduğu Kredi Garanti Fonu, Leasing, Factoring, Risk Sermayesi, Franchising ve diğer modern finansman teknikleri değişik yönleriyle incelenmiştir.

## **BİRİNCİ BÖLÜM**

### **ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERE GENEL BİR YAKLAŞIM**

#### **I. ORTA VE KÜÇÜK İŞLETME TANIMI**

Bugüne kadar ekonominin temel dinamiğini oluşturan orta ve küçük işletmeler hakkında gerek dünya ve gerekse ülkemizde ortak bir tanım yapılamamıştır. Yapılan tanımlamada " orta ve küçük ölçekteki işletmelerin hangi özellik ve nitelikte olduğu, bunları birbirinden ayıran kıstasların neler olduğu konuları ülkeden ülkeye değiştiği gibi, bir ülke içinde sektörden sektöre de değişiklik göstermektedir."<sup>1</sup> Bu değişikliğin temel nedeni, orta ve küçük ölçekli işletmelere ait kabul edilen nicel ve nitel ölçütlerdir. Ayrıca tanımlamada amaç çokluğundan değil de amaç belirsizliğinden kaynaklanan bir farklılaşma da sözkonusudur. Zaman içerisinde amaçların değişmesi ile orta ve küçük işletme tanımında da değişmelerin olması mümkündür. Burada önemli olan amacın ve şartların açık bir şekilde belirlenmesidir. İşte bu amacın gerçekleştirilmesinde yardımcı bir rol oynayabilecek nicel ve nitel ölçütlerin bilinmesi gerekmektedir.

#### **A-Orta ve Küçük İşletmeleri Tanımlamadaki Güçlükler**

Orta ve küçük işletmelere ilişkin herkesin kabul edebileceği, her yerde veya her zaman için geçerli olabilecek bir tanım aramak güçtür. Yapılan bu tanımlar daha çok nisbi bir büyüklüğü ifade etmekle birlikte sanayileşme düzeyine, pazarın büyüklüğüne, işletmelerin faaliyette buldukları iş kollarına ve kullanılan üretim tekniklerine göre de değişiklik göstermektedir. Tanımlamadaki bu güçlük bilindiğine göre, ülke ekonomisine dinamizm kazandırabilen OKİ'lerin gerek siyasi ve gerekse ekonomik açıdan önemini ortaya koyabilecek politikaların geliştirilmesi ve fonksiyonlarını icra edebilmesinde etkin bir araç olan destek ve teşviklerin kime ve ne kadar verilmesinin de bilinmesi gerekmektedir.

Bu durumda herkes tarafından kabul edilebilecek, her zaman ve her yerde geçerli bir tanım değil, amaca göre bir tanım geliştirilmesi zarureti vardır.<sup>2</sup> Dolayısıyla amacın

<sup>1</sup> Mahmud ÖZDEMİR, Orta ve Küçük İşletmelerimizin Avrupa Topluluğuna Uyumu ve Günümüzde Karşılaşılan Bazı Sorunlar, Türkiye'nin AT İçindeki Geleceği Sempozyumu, 16-17 Ekim 1989, Erzurum, s.2.

<sup>2</sup> Tamer MÜFTÜOĞLU, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar ve Öneriler, Sevinç Matbası 2.Baskı, Ankara ,1991, s.99 ve Halil SARIASLAN, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları, Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, TOBB yay., Ankara 1994., s.19.

değişmesiyle OKİ tanımının da değişmesi mümkündür. Burada önemli olan amacın ve şartların iyi belirlenmesidir.

Türkiye'de bölgeler ve sektörler açısından farklılıklar gözönünde bulundurulursa; şartların değişik olması , tesbit edilen amaçlarında farklı olmasına sebep olmaktadır. Bir bölge veya sektör içerisinde farklı tanımlamaya yol açabilecek uygulamaların önlenmesi, amaçların doğru tesbit edilmesine bağlıdır. Aynı miktarda ürün elde eden , birisi eski diğeri ise modern teknoloji ile üretim yapmakta olan tekstil sektöründeki iki işletmenin, kullandığı makina parkı ve çalıştırdığı işçi sayısı açısından farklılıklar söz konusu olabilmektedir. Bu durumda bir işyeri 10 işçi ile , diğeri işletme ise 50-60 işçi ile aynı ürünü elde ederken, ayrıca makina parkı yönünden de TL cinsinden değerinden farklılıklar görülebilmektedir. İşte bu durumda verilebilecek teşvik veya yardımlar açısından objektif bir tanımlama yapmada güçlükler ortaya çıkabilmektedir. Çünkü iki işletmede aynı ölçekli bir işletme sınıfı içerisinde değerlendirildiğinde, gerçek anlamda ihtiyaç sahibi olan işletmeler belirlenemez.

Ülkemiz açısından eğer amaç eski teknoloji ile üretimine devam eden işletmeleri Gümrük Birliği'nin doğurabileceği rekabet sorunu karşısında desteklemekse, standart bir tanımlama ile yapılacak yardımların gerçek anlamda ihtiyaç sahiplerine gitmesi engellenmiş olur. Bu durumda sadece çalıştırılan işçi sayısı değil aynı zamanda makina parkı değeri ve satış ciroları gibi diğeri ayırıcı nicel ölçütlerle de küçük ve orta ölçekli işletmeleri tanımlarken kullanılması gerekmektedir.

Bunun yanında Türkiye'nin AB ile çok kapsamlı bir Gümrük Birliği sürecine girmesi OKİ'ler için ortak bir tanım ihtiyacını doğuracaktır. Çünkü Avrupa Birliği Komisyonu tarafından kabul edilen OKİ tanımına göre, personel sayısı, bağımsızlık, ciro ve bilanço tutarı esas alınarak, 250'den az personel çalıştıran işletmeler OKİ olarak nitelendirilmektedir.

Türkiye'de faaliyet gösteren işletmeler emek-yoğun işletmelerdir. OKİ tanımına Türkiye'de Avrupa'dakinden daha fazla işçi çalıştıran yani büyük ölçekli işletmeler de girmektedir.<sup>3</sup> Ülke açısından tanım ne kadar büyütülürse, kaynaklar da o nisbette büyük işletmelere aktarılmış olur. O nedenle işçi sayısının yanında ciro ve yatırım tutarları gibi bazı nicel tanımlar da getirmekte fayda vardır. İstihdam edilen işçi sayısının yanı sıra AB'deki ölçüler ne ise onları da aynen getirmek zorunluluğu sözkonusu olabilir. Çünkü onların işletme kavramı daha geniş bir marjı içermektedir. Dolayısıyla tanımları bu marja

<sup>3</sup> DÜNYA Gazetesi, "Fehmi Gültekin ile KOBİ Tanımı Üzerine Söyleşi", KOBİ Dünyası, 3.5.1996, s. 12

paralel hale getirilmezse, işletmeler için rekabet şansı olamayacağı gibi, AB'nin Gümrük Birliği kapsamında vereceği teşviklerden de eşit şekilde yararlanılamaz.<sup>4</sup>

Türkiye'de OKİ'lerin sayısını öğrenerek ulusal bir OKİ politikasının oluşturulabilmesi için TOSYÖV'ün yaptırdığı bir araştırmaya göre ülkemizde 30'dan fazla OKİ tanımının kullanıldığı ve bunun sonucunda da öncelikle bir OKİ tanımı yapmanın gerekliliği ortaya çıkarılmıştır. Araştırmada bunun önemi şu şekilde ifade edilmiştir:

"OKİ konusunda oluşturulacak bir ulusal politika sözkonusuysa, öncelikle *"tanım"*la ilgili kargaşanın giderilmesi gerekmektedir; oysa her kurumun kendi amaçları doğrultusunda OKİ tanımı yapması da kaçınılmaz görünmektedir. Söz gelimi, Devlet Planlama Teşkilatı'nın, makro ölçekteki bakış açısıyla OKİ tanımının ya da TESK ile TOBB'nin OKİ tanımlarının birbirine yakınlaştırılması pek mümkün gözükmemektedir. Öte yandan, her kurumun kendi amaçları doğrultusunda OKİ tanımı yapmayı sürdürmesinin de sağlıklı strateji ve politikalar oluşturmanın önünde önemli bir engel oluşturduğu açıktır.

Tanım konusundaki farklılıklar, ister istemez OKİ sayısını da etkilemekte, Türkiye'de faaliyet gösteren OKİ sayısına ilişkin değerlendirmeler bir milyona, hatta dört milyona kadar ulaşan büyüklükler sergilemektedir. Sözkonusu strateji ve politikaların yöneleceği *büyüklik* bilinemediğinden kaynaklar çarçur edilmekte ya da el yordamıyla birşeyler yapılmaya çalışılmaktadır...Tanım konusunu çözmeye kalkışan girişimcilerin karşısına çıkan başlıca engel ise, "çok küçük", "küçük", "orta" ve "büyük" gibi göreceli durumları yansıtan kavramların sözkonusu olması, ayrıca bu kavramların da , ekonomik yaşamın dinamizmi içinde, zaman ve mekan boyutlarında kolaylıkla değişiklik gösterebilmesidir."<sup>5</sup>

Sonuç olarak, ortak bir tanım; OKİ'lerin sorunlarının tesbiti ve çözümünde önemli kolaylıklar sağlayabilir. Ancak ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik, sosyal ve siyasal istikrarsızlıkların , OKİ'lere yönelik ortak bir tanımın oluşumunu geciktirecektir. "Ayrıca konu bilimsel açıdan gerekli olgunluğa henüz kavuşmadığından, bilimsel gereklere uygun objektif bir tanım aramanın anlamıda yoktur. Amaç ve şartlara uygun OKİ tanımının geliştirilmesi ise bilimsel olmaktan ziyade pragmatik bir konudur."<sup>6</sup> Ortak bir tanım aramanın bilimsellikten ziyade pragmatik bir anlam ifade etmesi, ülke menfaatleri gereği, bizi ortak ama esnek bir tanımı düşünmeye zorlayacaktır. Ayrıca OKİ'lerin desteklenmesi

<sup>4</sup> ASOMEDYA, "*KOBİ Tanımı Nasıl Olmalı?*", Ankara Sanayi Odası Yayın Organı, Şubat 1996, ss.6-10

<sup>5</sup> DÜNYA Gazetesi, "*KOBİ'ler Kimlik Arayışında...*", KOBİ Dünyası, 1 Şubat 1996, s.12

<sup>6</sup> MÜFTÜOĞLU, a.g.e.s.99.

projelerine ağırlık verildiği bu günlerde, esnek ancak ortak bir OKİ tanımı, destek veren kuruluşların çalışmalarını kolaylaştıracaktır.

### ***B- Orta ve Küçük İşletmeleri Tanımlamada Kullanılan Ölçütler***

OKİ olgusunun tanımlanmasında nicel ve nitel ölçütler, ekonomik, sosyal ve politik yönler gözönünde bulundurularak dikkate alınmaktadır. OKİ tanımlamaları yapılırken de farklı yaklaşımlar sözkonusu olmaktadır. Bu yaklaşımlar; nicel, nitel ve her iki ölçütün bir arada değerlendirildiği üçüncü bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımlar ilişkin önemli olabilecek bir takım gerekçeler ileri sürülmektedir. Buna göre;

Nicel yaklaşımın önemli gerekçesi; OKİ'lerin nitel ölçütlere dayandırılması halinde açık, objektif ve belirgin bir sınıflandırmanın olmayacağı şeklindedir Nitel ölçütte ise gerekçe olarak ülkemiz şartları gözönünde bulundurulmakta ve girişimcilerin sahip oldukları özellikler vurgulanmaktadır.<sup>7</sup>

Her iki ölçütün bir arada değerlendirildiği üçüncü yaklaşımda ise, tanımlama yapılırken hangi nicel ve/veya nitel ölçütlerden oluşacağına dair bir durum sözkonusudur. Uygulamada nicel ölçütlerin esas kabul edildiği tanımlamada, şayet bir belirsizlik yaşıyorsa nitel ölçütlerden de yararlanılması yoluna gidilmektedir.

Ülkemizde Halk Bankası, DPT, DİE ve diğer konu ile ilgilenen kuruluşlar OKİ'leri belirlemede kendi amaçlarına uygun olarak nicel ölçütleri kullanırken; Avrupa Birliği'ne üye devletler de OKİ'lere yönelik planların yapılması, politikaların uygulanması ve bu amaçla teşvik önlemlerinin alınması sırasında da nicel ölçütleri kullanmaktadırlar.

Bu yaklaşımlardan nicel ve nitel ölçütlere ilişkin esaslar aşağıdaki şekilde ele alınmıştır.

#### ***1) Nitel Ölçütler***

Orta ve küçük işletmelerin tanımına esas alınabilecek nitel ölçütler genel veya ayrıntılara inilerek belirlenirler. Bu niteliklerden başlıcalarını işletme sahibine ilişkin ve işletmeye ilişkin (yönetim, finansman, pazarlama, tedarik, üretim, personel fonksiyonlarına yönelik) nitel ölçütler olarak incelemek mümkündür.

---

<sup>7</sup> A.g.e.s.42.



Bunlardan işletme sahibine ilişkin nitel ölçütler;<sup>8</sup>

-OKİ'lerde işletme sahibinin aynı zamanda girişimcilik ve yöneticilik niteliğini kişiliğinde bütünleştirmiş olması.

-Sahip ve yönetici olarak belirli bir riski üstlenmesi.

-İşletme ve işletme sahibinin özdeşleşmesi.

-İşletme sahibinin ve aile bireylerinin fiilen çalışıyor olması.

-İşletme sahibi ile personel arasında yüzyüze ilişkilerin olması şeklindedir.

İşletmeye ilişkin nitel ölçütler ise;

-İşletme sahibinin riski üstlenmesi ve işletmenin herşeyinden sorumlu olması, tüm yönetim yetkilerini kendisinde toplaması, karar almada hızlı ve esnek davranması, ortaya çıkabilecek herhangi bir aksaklığa hemen müdahale etmesi, işletme amacını bizzat kendisi belirlemesi ve amaca yönelik kısa ve orta vadeli planları kendisinin yapması.

- İşletmelerde ayrı bir finansman bölümünün olmaması ve finansal konulara ikincil bir iş olarak bakılması. İstihdam edilen personelin finansman uzmanı olmaktan çok, işletmenin tüm idari, mali işlerinden sorumlu kişi olması.

-Sermaye piyasası imkanlarından yararlanamaması ve yine banka kredilerinin yararlanmada olumsuz şartlara sahip olması.

-Yeni ortak almada çekingen davranması ve tedirginlik içinde olması. Tasarruf sahipleri için de OKİ'lerin riskinin yüksek olması nedeniyle cazip olmaması.

-Pazarlama konusunun tali bir iş olarak ele alınması ve uzman bulundurulamaması.

-Pazarlama araçlarından yeterince yararlanamaması (reklam, satış sonrası hizmetler, kredili satışlar vs.).

-İhracat pazarlarının kapalı olması ve ihracat pazarlarına girmedeki zorluklar.

-Sınırlı bir pazar payına sahip olması nedeniyle daha çok yakın mahalli pazarlara hitap etmesi .

-Müşterilerin özel arzu ve isteklerine cevap verebilmesi.

-Sipariş tarzı üretim içinde olan OKİ'lerin sipariş hacimlerinin büyük işletmelere göre daha düşük seviyede olması nedeniyle iskontodan yararlanabileceği seviyeye ulaşamaması.

-Emek-yoğun üretim tekniklerine sahip olması nedeniyle atelye tipi üretim tarzı içinde bulunması ve üretimde iş bölümünün az olması.

-Araştırma-Geliştirme(AR-GE) faaliyetlerinin az olması.

<sup>8</sup> MÜFTÜOĞLU, a.g.e. ss.44-73.

-Hiyararşik bir yapılanmanın olmaması nedeniyle personel ile yüzyüze(doğrudan) ilişkinin olması.

-Mesleki eğitimin büyük önem arzetmesi (Usta-çırak ilişkisi).

-Nitelikli bir işgücüne sahip olmaması şeklindedir

## 2) Nicel Ölçütler

Nicel ölçütler, orta ve küçük işletmelerin tanımlanmasında en çok başvurulan ölçütlerdir. Devlet, kendi teşvik politikalarının uygulanmasında tarafsızlığını ve objektifliğini koruyabilmesi için nicel ölçütlere ihtiyaç duymaktadır. Zira ancak nicel ölçütlerle OKİ'lerin kesin çizgilerle sınırlandırılması mümkün olmakta ve bu sayede teşvik önlemlerinde hangi işletmelerin bu uygulamanın kapsamı dışında bırakılacağı objektif bir esasa dayandırılmaktadır.

Bugüne kadar yapılan tanımlamalarda esas alınan ölçüt, genellikle işçi sayısıdır. Bununla birlikte literatürde önerilen veya diğerleri yanında alternatif olarak kabuledilen belli başlı nicel ölçütler; *makina sayısı, yıllık amortisman tutarları, enerji maliyeti, toplam sermaye, öz sermaye, işletme kapasitesi, kullanılabilir alan ve hacim, sabit sermaye, makina parkı değeri, çalışma sermayesi, katma değer, ödenen vergi tutarı* gibi ölçütlerdir.

OKİ'lerin tanımına esas alınabilecek nicel ölçütlerin belirlenmesinde; işletme için anlamlı olan bir ölçeğin tesbit edilmesine, ölçmeye esas alınacak verilerin kolayca sağlanabilmesi için ölçütlerin ölçülebilir (rakamlarla ifade edilebilen) olmasına ve ölçüt sayısının gereksiz yere artırılmaması prensiplerine uyulması gerekmektedir.<sup>9</sup>

## C- Orta ve Küçük İşletme Tanımı

Ülkemizde bölgeler ve sektörler arasında farklılıkların olması nedeniyle yapılan OKİ tanımları da değişiklikler göstermektedir. Kurumların amaçları doğrultusunda yapmış oldukları OKİ tanımları da çok küçük (mikro), küçük ve orta ölçekli şeklinde kullanılan ölçek büyüklükleri vardır.

-Çok küçük ölçekli işletme: 1-9 arasında personel çalıştıran ,

-Küçük Ölçekli İşletme : 10-49 arasında personel çalıştıran ,

-Orta Ölçekli İşletme: 50-199 arası personel çalıştıran işletmeler olarak tanımlanmaktadır.

<sup>9</sup> MÜFTÜOĞLU, a.g.e.ss.79-80.

Devlet İstatistik Enstitüsü(DİE)'nün sınıflandırmasında çok küçük işletmeler Küçük Sanayi işletmeleri içerisinde değerlendirilmektedir.<sup>10</sup> Türkiye'de çeşitli kuruluşlara göre orta ve küçük işletmelerin tanımlanması aşağıdaki gibidir.

### **1) Türkiye Halk Bankası'nın Tanımı**

Türkiye'de OKİ'lere finansman desteği sağlayarak bir kalkınma bankası görevini üstlenen Halk Bankası'nın nicel tanımları şöyledir:

-Küçük Ölçekli İşletme; Çalıştırdığı işçi sayısı 1'den 100'e kadar, makina ve ekipmanlarının kayıtlı değeri 15 Milyar liraya kadar olan,

-Orta Ölçekli İşletmeler ise çalıştırdığı işçi sayısı 100'den 250'ye kadar, toplam sabit yatırım tutarı 30 Milyar lirayı aşmayan olarak tanımlanmıştır.<sup>11</sup>

Yapılmış olan bu tanımlarda zaman içerisinde ekonomik, politik ve sosyal değişimlerden dolayı değişiklikler olmuştur. Sadece küçük işletmeleri esas alacak olursak; küçük ölçekli işletmeler 1988 yılında çalıştırdığı işçi sayısı 50'den az (1-49), azami sınır 260 Milyon TL,<sup>12</sup> 1990 yılında çalışan işçi sayısı 100'den az (1-99), makina parkı değeri 600 Milyon TL'den az,<sup>13</sup> 1992 yılı tanımında çalıştırılan işçi sayısı yine üst sınırı 100, makina parkı değeri ise 1 Milyara çıkarılmış,<sup>14</sup> 1994 yılında ise çalışan işçi sayısında üst sınır değişmemiş fakat makina parkı değeri 3.750 Milyon TL'ye çıkarılmıştır.<sup>15</sup>

Yukarıdaki değişen değerler göstermektedir ki; Halk Bankasının da değişen ekonomik, sosyal ve politik tercihlerle birlikte, amaçlardaki farklılaşma ile tanımlamalarında da zamanla değişimler olmuştur. Günümüzde Gümrük Birliği ile içinde bulunulan hassas durum gözönünde bulundurulduğunda, bu değişimlerin OKİ'lerin yararına olacağı söylenebilir. Bu nedenle nicel ölçütlerin, kaynaklardan herkesin yararlanabileceği bir şekilde değil de sadece belirlenmiş ihtiyaç sahiplerinin yararlandırılabilirliği bir şekilde tesbit edilmesi gerekmektedir. Böylece hedef kişi ya da sektörler daha fazla kredi verilmesi mümkün olacaktır.

<sup>10</sup> MÜFTÜOĞLU, a.g.e.ss.146-148; KOSGEB, *1994 Yılı Çalışma Programı*, s.34.

<sup>11</sup> HALKBANK, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Açılan Krediler ve Verilen Destekler* El broşürü : ASOMEDYA, "*KOBİ Tanımı Nasıl Olmalı?*", Ankara Sanayi Odası Yayın Organı, Ankara, Şubat 1996,s.9.

<sup>12</sup> MÜFTÜOĞLU,a.g.e.s.131.

<sup>13</sup> Halil SARIASLAN, *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları,Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi*, TOBB yay.,Ankara 1994.,s.18.

<sup>14</sup> MÜFTÜOĞLU,a.g.e.s.132.

<sup>15</sup> TES-AR (Türkiye Esnaf-Sanatkar ve Küçük Sanayi Araştırma Enstitüsü) ve Türkiye Halk Bankası, *"Türkiye Halk Bankası Tarafından Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler ile Esnaf ve Sanatkarlara Sunulan Krediler ve Danışmanlık-Eğitim Hizmetleri*, TES-AR yayınları No:14, Ankara,1994,s.12.

## **2) Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE)'nin Tanımı**

DİE 'nin 1992 yılında ilk kez yaptığı "Küçük ve Orta Ölçekli İmalat Sanayi " anketinde; özel sektör imalat sanayinde işyerlerinde çalışan 1-9 arası çok küçük, 10-49 arası küçük, 50-99 arası ise orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmıştır.

Ölçüt konusunda DİE'nin de bir arayış içerisinde olduğu görülmektedir.<sup>16</sup> Örneğin; 1983 sanayii sayımında, 1-9 arasında işçi çalıştıran işletmeler küçük, 10-24 arası orta, 25 ve daha yukarısı ise büyük ölçekli olarak kabul edilirken, 1985 yılı sanayii ve işyerleri sayımı sonuçlarında bu 1-49 işçi çalıştıran işyerlerini küçük, 50-199 arasını orta , 200 ve yukarısını ise büyük ölçekli işletme olarak kabul etmiştir.

## **3) Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)'nin Tanımı**

1990 yılında 3624 sayılı kanun ile kurulan KOSGEB'in tanımı kanun içinde de yer almıştır. Bu tanıma göre:" İmalat sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmelerini, 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade eder."<sup>17</sup>

Yukarıda birinci derecede önem arzeden kurumların dışında OKİ'ler için çeşitli çalışmaları olan diğer kurumların yapmış olduğu tanımlar ise şu şekilde ifade edilebilir:

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği(TOBB)'nin 5590 sayılı kuruluş kanununa göre; " Enerji kullanmıyorsa 10 veya daha az, enerji kullanıyorsa 5 veya daha az personel çalıştıran işletmelere, küçük işletme denir." ifadesi yer alırken, ilgili kanunda orta ölçekli işletmelerin tanımı yapılmamıştır.<sup>18</sup> Son olarak TOBB'un uygun gördüğü tanım 1-9 arası çok küçük, 10-49 arası küçük ve 50-150 arası işçi çalıştıran işletmelerin orta ölçekli işletme olacağı şeklindedir.<sup>19</sup>

TOBB' a bağlı üye odaların da bölgesel ve sektörel farklılıklar nedeniyle yapılmış oldukları OKİ tanımları vardır. Bu farklı tanımlar; herbirinin içinde bulunduğu şartlara göre değerlendirilmeli ve bir yerde de normal karşılanmalıdır. Çünkü orta ve

<sup>16</sup> A.g.e.s.12.

<sup>17</sup> MÜFTÜOĞLU, a.g.e.s.135; SARIASLAN,a.g.e.s.18.

<sup>18</sup> SARIASLAN,a.g.e.s.16.

<sup>19</sup> DÜNYA Gazetesi, "KOBİ Tanımları", KOBİ Dünyası, 9 Şubat 1996, s.12.

küçük işletmelerin yaygın olduğu İstanbul, Ankara , İzmir başta olmak üzere Gaziantep, Çorum, Denizli , Konya ve Adana gibi organize sanayi bölgeleri ve sanayi siteleri bulunan illerimizle yeni gelişmeye çalışan illerimizdeki OKİ'lerin durumunu bir tutmamak gerekir.

Aşağıdaki tabloda TOBB'a bağlı odaların OKİ tanımları gösterilmiştir.<sup>20</sup>

**Tablo:1 Çeşitli Odaların Orta ve Küçük İşletme Tanımları  
(Çalışan Sayısına Göre)**

<b>ODALAR</b>	<b>Küçük</b>	<b>Orta</b>
İstanbul Ticaret Odası (1995)	5-10	-
İstanbul Sanayi Odası (1995)	1-19	20-99
Ankara Sanayi Odası (1996)	0-20	21-100
Gaziantep San. ve Tic. Odası	1-9	10-100
Konya San.ve Tic.Odası	1-50	51-100
Kayseri Ticaret Odası	5-14	15-50
Ege Böl.San.Odası	5-49	50-199

Vakıflar Bankası'nın OKİ tanımlamasına göre; yeni yatırımlarda (bina ve arsa hariç) sabit yatırım tutarının küçük ölçeklilerde 800 Bin Dolar eşdeğerli TL. veya daha az olması, orta ölçeklilerde ise 4 Milyon Dolar eşdeğerli TL.'yı aşmaması gerekiyor. Vakıflar Bankası söz konusu tanımlamada Dünya Bankası kriterlerini esas almıştır. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV)' nın ise hedef kitle olarak belirlediği OKİ kapsamı 5-200 işçi çalıştıran işletmelerdir.<sup>21</sup>

### ***D-Bazı Ülkelerde Orta ve Küçük İşletmeler***

Orta ve küçük işletme tanımında ülkemizde olduğu gibi diğer ülkeler arasında da bir tanım birliği yoktur. Ülkemizdeki OKİ'lere mahsus ileri sürülen şartlar bu ülkeler içinde aşağı yukarı geçerli sayılabilir. Gelişmiş ülkelerde yapılan tanımlama ile az gelişmiş bir ülkedeki tanımlamalarda farklı olabilmektedir. Mesela sanayileşmiş bir ülke olan

<sup>20</sup> MÜFTÜOĞLU, a.g.e.ss.125-126; Ömer DİNÇER-Hüner ŞENCAN, *Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Bürokrasi*, MÜSİAD(Müstakil Sanayici İşadamları Derneği) Araştırma Raporları 1,İstanbul,1994,s.8.; TÜGİAD (Türkiye Genç İşadamları Derneği), *"2000'li Yıllara Doğru Türkiye'nin Önde Gelen Sorunlarına Yaklaşımlar: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, İstanbul,Eylül 1995, s.8.

<sup>21</sup> DÜNYA Gazetesi, *"KOBİ Tanımları"*,a.g.e. s.12.

Amerika Birleşik Devletlerinde çalışan işçi sayısına göre küçük işletme tanımında sınır 100-500 arası bir rakamla ifade edilebilirken<sup>22</sup> ülkemizde bu 20 ile 50 arasında bir rakamla ifade edilebilmektedir. Bu da ülkemiz ile ABD arasındaki amaç ve bölgesel farklılıklara bağlanabileceği gibi OKİ'lere sağlanan imkanların farklılığına da bağlanabilir.

Aşağıda gelişmişlik seviyesine göre önem arzeden bazı ülkelerin OKİ tanımları verilmiştir.<sup>23</sup>

### ***1) Amerika Birleşik Devletleri***

OKİ işletmelerinin belirlenmesinde resmi bir tanım yoktur. 100'e kadar işçi çalıştıran işletmeler küçük sanayi içinde mütela edilirken, bu sınır bazı durumlarda 500 işçiye kadar çıkabilmektedir. Orta ölçekli işletmeler için ise genel kabul gören sınır 1000 işçi olup, burada da istisnai olarak bu sınır 1500'e kadar çıkabilmektedir. Ayrıca küçük işletmelerin belirlenmesinde işçi sayısından sonra gelen en yaygın diğer bir nicel ölçüt ise işletmenin satış tutarıdır. Bu tutar ise 1 Milyon Dolar'dır.

### ***2) Japonya***

Japonya'da temel alınan ölçüt işçi sayısı ve yatırılan sermayedir. İmalat sektöründe küçük ve orta ölçekli işletme büyüklüğü işçi sayısı olarak 300 işçiye kadar kabul edilmektedir. Ayrıca uygulamada imalat sektöründe cüce işletme(1-4), çok küçük işletme (5-19) ve yukarısı yani (20-300) işçi arası küçük ve orta ölçekli işletme tanımı yapılmaktadır. Yatırılan sermaye açısından ise 100 Milyon Yen'e kadar küçük, 100-1 Milyar Yen arası ise orta ölçekli işletme olarak tanımlanmaktadır.

### ***3) Almanya***

Resmi bir tanım mevcut olmayıp, nicel ölçüt olarak işçi sayısı ve satış miktarları esas alınmaktadır. İşçi sayısı olarak (1-49) arası küçük, (50-500) arası ise orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir. Yıllık satış tutarı olarak ise 2 Milyon DM'ye kadar küçük, 2 Milyon-25 Milyon DM arası ise orta ölçekli olarak kabul edilmektedir. Ayrıca nitel olarak da işletme ile işletme sahibinin kader birliği, sermaye piyasasından fon temin edememe, işletme sahibinin işletmenin tüm teknik, ekonomik ve sosyal sorumluluğunu üstlenmesi ve bağımsızlık gibi ölçütler kabul edilmektedir.

<sup>22</sup> MÜFTÜOĞLU, a.g.e.s. 105

<sup>23</sup> MÜFTÜOĞLU, a.g.e.ss. 105-112 ; SARIASLAN, a.g.e.s. 16.

#### 4) İtalya

İtalya'da da resmi bir tanım yoktur. Nicel ölçüt olarak işçi sayısı ve sermaye yatırım tutarı esas alınmaktadır. Bu ölçütlere göre en çok 500 işçi çalıştıran ve sabit sermaye yatırım tutarı 3 Milyar Lireti aşmayan işletmeler orta ve küçük ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir. Nitel ölçüt olarak genel kabul gören ölçüt ise yönetim organizasyonu konusundadır. Buna göre; üst yönetimde iş bölümüne giden işletmeler büyük, iş bölümüne gitmeyip tüm işlevlerinin işletme sahibinde toplandığı işletmeler küçük ve orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir.

Yukarıda açıklanan ülkelerin dışında kalan ülke ve kurumlara ait OKİ tanımlamaları (imalat sanayinde çalışan sayısına göre) aşağıdaki tabloda görülmektedir.<sup>24</sup>

**Tablo:2 Değişik Ülke ve Kurumların Orta ve Küçük İşletme Tanımları**

<b>ÜLKELER</b>	<b>Küçük Ölçekli İşletmeler</b>	<b>Orta Ölçekli İşletmeler</b>
İngiltere	01-200	-
Belçika	01-050	-
Danimarka	06-049	-
Fransa	01-099	050-500
OECD	20-099	100-499
Dünya Bankası	01-050	051-200

Avrupa Birliği(AB)'nde ise birlik genelinde bir tanım bulunmamaktadır. AB,bundan önceki tanımında geçerli olan (1-500) işçi çalıştıran işletme kriterini değiştirerek, (1-250) işçi çalıştıran işletmeleri OKİ kapsamına aldı.<sup>25</sup> Ayrıca yıllık cirosu en fazla 20 Milyon ECU, ya da toplam cirosu en fazla 10 Milyon ECU olan ve kamu yatırım şirketi,risk sermayesi şirketleri ya da hiçbir denetim yapılmamak kaydıyla kurumsal yatırımcılar haricinde bu tanım içine girmeyen bir ya da birkaç şirketin yalnızca %25 hissesine sahip oldukları işletmeleri OKİ olarak kabul etmektedir.<sup>26</sup>

<sup>24</sup> DİNÇER- ŞENCAN, a.g.e.s.7.

<sup>25</sup> DÜNYA Gazetesi, "AB, Yeni KOBİ Politikasını Belirledi.", KOBİ Dünyası, 5 Nisan 1996,s.12.

<sup>26</sup> Arif ESİN-Aylin ALAGÖZ-Şirin ÇALIŞ, Avrupa Birliği'nde Teşvik Sistemi: İlkeler ve uygulamalar, 2.Baskı, İKV yay.NO:127, İstanbul, 1994,s.63.

## **II. ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ**

Dünya ekonomilerinde OKİ'lerin ilgi odağı olmasının en önemli nedenlerinden biri, istihdam sağlama ve yeni iş alanları oluşturmadaki gücüdür. Dolayısıyla bu tür işletmeler kişi başına daha az sermaye ile iş alanlarına girebilmekte ve ekonominin durgunluk dönemlerinde şartlara kendilerini kolaylıkla uyarlayarak, büyük işletmelerin boş bıraktığı alanları doldurmak suretiyle yeni istihdam alanları oluşturabilmektedir.

Bunu çok önceden keşfeden A.B.D, Japonya gibi ülkeler OKİ'lerle büyüyen nüfuslarına yeni iş alanları oluşturmak suretiyle ekonomilerine dinamizm kazandırmışlardır. Dünya'da yaşanan ekonomik kriz dönemlerinde de (1973/74 Petrol ve Körfez Krizleri) OKİ'lerin önemi daha da iyi anlaşılmıştır. Böylece istihdamı sağlama ve kalkınma arzusu içerisinde olan ülkeler 1970'lerden sonra OKİ'lere daha da önem vermişlerdir.

Küreselleşen piyasa ekonomisinin özü olan rekabetin yerleşmesi ve sürdürülmesi OKİ'lerin varlığına bağlandığı gibi çökmeye yüz tutmuş ülke ekonomilerinin canlanması da OKİ'lerin varlığına bağlanmıştır. Çünkü "... insan küçüktür, ve bu nedenle de **küçük güzeldir**. Devlik hayranlığı kendi kendini tahribe yönelmektir." <sup>27</sup> söyleminden mülhem tüm ülkelerce teknolojik gelişme , değişim ve yenilik adına OKİ'ler önem arzetmiştir.

Artık "küçük güzeldir" sloganıyla yola çıkan ülkeler, bilişim çağının teknolojik etkisiyle, ölçek ekonomisine dayalı "yığın üretim sistemi"ni bırakıp yerine farklı ürün üretebilme yeteneğine sahip "esnek üretim" sisteminin gerektirdiği işletme tipi olan OKİ'leri benimsemeye başlamışlardır. Dolayısıyla , OKİ'ler bir yandan büyük işletmelerle rekabet içinde kendi başlarına nihai ürün ya da hizmet üreterek ekonomiye katkıda bulunurken diğer yandan da büyük işletmeleri yan sanayi biçiminde tamamlayarak onların daha fazla üretken olmalarına ve ekonomiye katkılarının daha da artmasına yardımcı olurlar.<sup>28</sup>

<sup>27</sup> E.F. SCHUMACHER, *Küçük Güzeldir (Small is beautiful)* , Çev:Osman DENİZTEKİN, Cep Kitapları,2.Baskı,İstanbul, 1989, s.121.

<sup>28</sup> Halil SARIASLAN, *Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler*, TOBB yay., Ankara,1996, s.9.



Tüm ülkelerde OKİ'ler gerek sayısal büyüklük olarak gerekse istihdam oluşturma gücü açısından ekonomik ve toplumsal düzenin bel kemiğini oluşturmaktadırlar. OKİ'lerin bazı ülkeler itibariyle ekonomilerindeki yeri Tablo-3'te açıklanacak olursa<sup>29</sup> ülkemiz OKİ'lerinin de yeri görülmüş olacaktır.

**Tablo:3 Çeşitli Ülkelerde Orta ve Küçük İşletmeler'in Ekonomideki Yeri**

ÜLKELER	Tüm İşletme İçindeki Oranı	Toplam İstihdam İçindeki Payı	Toplam Yatırım İçindeki Payı	Katma Değer İçindeki Payı	Toplam İhracat İçindeki Payı	Toplam Kred. Aldığı Pay
A.B.D	99.7	56.6	38	43	32	42.7
Almanya	99	64	44	49	31	-
Japonya	99.4	81.4	40	52	38	50
Fransa	99	67	45	54	26	29
Hollanda	98	57	45	32	38	-
Hindistan	98.6	63	27.8	50	40	15.3
G.Kore	98.8	59	35	35	20	47
TÜRKİYE	99.8	76.7	26.5	38	08	3-4

**Kaynak:** KOSGEB, 1993 Yılı Çalışma Programı ve SARIASLAN,a.g.e.s.9.

Tüm ülkelerde tanımlama kapsamı farklı olmasına karşın, ortalama olarak tüm işletmelerin yaklaşık (%98)'inden fazlası OKİ olarak tanımlanan işletmelerden oluşmaktadır. İstihdam oranı ülkelere göre dalgalanma göstermekte ve belirgin genel eğilim göstermektedir. Ancak bazı ülkelerde (%80)'leri aşan oranlara kadar varan ölçüde OKİ'ler büyük bir istihdam kaynağı oluşturmaktadır.

1970'li yıllardan sonra ekonomi politikalarının ağırlık merkezi haline gelen OKİ'lerin toplumsal ve ekonomik kalkınmadaki önemini anlayan gelişmiş ülkeler bu işletmeleri destekleyerek gerekli düzenlemeleri yapmışlardır. Örneğin; A.B.D'de 43 yıl önce Küçük İşletmeler Kanunu'nu ile kurulan Küçük İşletmeler İdaresi (SBA-Small Business Administration) vasıtasıyla (%90)'lara varan teminatlarla, uzun vadeli ve düşük oranlı kredilerle finansman yardımı, devlet ihalelerine katılma yardımı ve eğitim

<sup>29</sup> KOSGEB, 1993 Yılı Çalışma Programı ;SARIASLAN,a.g.e.s.9.

kurumlarıyla 10 Milyondan fazla küçük işletmeyle işbirliği yapılmış ve halen yönetim ve teknik yardım yapılmaya devam edilmektedir.<sup>30</sup>

Almanya rekabetçi yönünü keşfeden OKİ'lere üretim öncesi giderlerinin %50'sinin karşılanması, Ar-Ge ile uğraşan elemanlara maaş ödemelerinin sübvansiyonu, yeni firma için özsermayenin 2/3 oranında özsermaye yardımı, buluşlar için mali yardım, üniversite ve sanayi işbirliğinin sağlanması için teşekkül ettirilen 16 mesleki bilgi sistemi, 25 enstitü ve dış ülkeler hakkında bilgi veren 80 sanayi araştırma kurumu ile destek vermektedir.

Japonya'da OKİ'ler (tüm firmaların %81.4'ü) hukuki, mali, teknik, eğitim vs. bakımlarından 29 adet kanun, kararname, tüzük ve kararlarla desteklemektedir. Bu firmaların dış kaynak temini, kefalet, kredi sigorta işleri ve diğer mali sorunlar için 13 kuruluşu ile birlikte birçok özel banka ve finansman kuruluşu seferber olmuştur. Öyle ki OKİ'lerin sermaye payı içerisindeki özkaynaklarının payı %14, yabancı kaynaklarının payı %86'dır. Bankaların toplam kredi hacmi içinde kullandıkları kredilerin payı ise %50'dir.

Yine Hindistan'da, OKİ'lerin yapılarından kaynaklanan zayıflıklarının giderilmesi için uzmanların 60' tan fazla ülkeye gönderilmesi, proje maliyetinin %20'sine kadar kredi, mevduat sigorta ve kredi garanti şirketleri, ihracat kredi ve garanti şirketi, devlet ihale ve alımlarında öncelikler ve küçük sanayi eğitim enstitüleri şeklinde destek ve teşviklerini sürdürmektedir.<sup>31</sup>

Ülkemiz içinde Tablo-3'den hareketle, ihracat ve kredilerden aldığı paylar dışında, diğer oranlar benzerlik arz etmekte, ihracat ve kredi payları diğer ülkelere nazaran çok düşük gözükmemektedir. Oysa OKİ'lerin yaptıkları ihracat mevcut istatistiklerde gözükmemekte, bu işletmelerin büyük işletmelerin dış ticaret şirketleri ile yaptıkları ihracatlar gözardı edilmektedir. Bu şirketler vasıtasıyla yapılan ihracatların oranı %55'lere varabileceği ileri sürülmektedir. Benzer biçimde OKİ'lerin kredi payı da genel olarak Halk Bankasının bu işletmelere verdiği kredilere dayalı olarak sayısallaştırılmaktadır. Çünkü diğer bankaların sınırlı da olsa verdikleri kredilere ilişkin elde bilgi bulunmamaktadır. Dolayısıyla, burada belirtilmek istenen nokta ihracat ve kredi konusunda mevcut bilgilerin güvenilir olmadığıdır.<sup>32</sup>

<sup>30</sup> SBA (Small Business Administration), *Building Excellence In Enterprise*, Washington, 1989, p. 1-6.

<sup>31</sup> Atilla BAĞRIÇIK, "*Başka Ülkelerle Karşılaştırmalı Olarak Türkiye'de Küçük ve Orta Boy Firmalar*", Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sorunları, Uluslararası Sempozyum, İSO yay., İstanbul, 1991, ss.144-150.

<sup>32</sup> SARIASLAN, a.g.e. ss.9-10.

OKİ'lerin ülkemiz açısından önemini DİE'nün 1992 yılı Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı sonuçlarından hareketle, işyerlerinin çalıştırdıkları işçi sayısına göre işletmelerin büyüklüklerini ve istihdamın dağılımı aşağıdaki tablodan görülebilir:<sup>33</sup>

**Tablo 4: Türkiye'de Toplam İşyerlerinin Çalıştırdıkları İşçi Sayısına Göre Dağılımı(1992)**

<i>İşyeri Büyüklüğü</i>	<i>İşyeri Sayısı</i>	<i>%</i>	<i>Ücretle Çalışan İşçi Sayısı</i>	<i>%</i>	<i>Toplam İstihdam Sayısı</i>	<i>%</i>
01-04	955.246	89.2	371.657	17.3	1.599.359	45.2
01-49	1.066.541	99.6	1.174.220	54.7	2.566.869	72.5
50-99	2.167	0.02	148.145	06.9	148.659	04.2
100+	2.282	0.02	824.077	38.4	824.216	23.3
<b>TOPLAM</b>	<b>1.070.990</b>		<b>2.146.442</b>		<b>3.539.744</b>	

*Kaynak: DİE, Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı, Ankara, 1992; SARIASLAN, a.g.e.s.11.*

“Türkiye ekonomisi aslında ortadan çok küçük işletme ağırlıklı bir ekonomidir.”<sup>34</sup> Sayım neticesine göre (%99.8)'i OKİ sayılmakta, bunun da (%89.2)'lik kısmını (1-4) arasında işçi çalıştıran çok küçük, (%0.2)'si orta ve (%0.2)'sini de 100 'den fazla işçi çalıştıran büyük işletmeler oluşturmaktadır. Ayrıca (%89.2)'lik bir orana sahip çok küçük işletmeler istihdamın (%45.2)'sini karşılamaktadır. Dolayısıyla ülkemizde çok küçük işletmeler ekonomimizde büyük öneme sahiptir ve bu amaçlarda desteklenmesi gerekmektedir.

<sup>33</sup> DİE, *Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı*, Ankara, 1992; SARIASLAN, a.g.e.s.11.

<sup>34</sup> SARIASLAN, a.g.e.s.12.

Yine ülkemizde geçmiş dönem verilerine ait sadece imalat sanayi esas alınarak ve karşılaştırmalı olarak OKİ'lerin gelişimini Tablo-5'te incelenmiştir.<sup>35</sup> Buna göre ;

**Tablo 5: Türkiye'de Yıllara ve Büyüklüklerine Göre İmalat Sanayi İşletmelerinin Sayısal ve Oransal Dağılımı (Çalışan İşçi Esasına Göre İşyeri Sayıları)**

YIL	(1-9)	%	(10-49)	%	(50-99)	%	>100	%	Toplam
1970	170479	97.3	3391	1.9	604	0.3	825	0.5	175299
1980	177159	95.3	6573	3.5	627	0.5	1194	0.6	185853
1985	183106	94.5	8033	4.1	1128	0.6	1483	0.8	193750
1992	185458	94.3	7973	4.1	1406	0.7	1827	0.9	196664

**Kaynak:** DİE, Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı, Ankara, 1992;

SARIASLAN, a.g.e.s.12.

Bu tabloda da (1-49) arasında işçi çalıştıran işletmelerin önemli bir ağırlığı sözkonusudur. Fakat dikkati çeken bir husus yine bu grup içerisinde (1-9) işçi çalıştıran işletmelerin sayısı yıllar itibariyle sayısal olarak artmasına rağmen oransal olarak azalması, orta ve büyük işletmelerin sayısında artışların olmasıdır.

"100'den fazla işçi çalıştıran büyük ölçekli işletmelerin sayısal olarak artış hızı küçük ölçekli işletmelerden çok daha süratli olmuştur. 1970-1972 arası dönemde küçük işletmeler (%11.25) oranında artış gösterirken, büyük işletmeler (%121) oranında artmıştır. Orta ölçekli sanayi işletmeleri de büyüklere benzer biçimde (%133) oranında hızla artmıştır. Dolayısıyla, bu verilere dayalı olarak denilebilir ki, Türkiye sanayisi küçük işletme olmasına karşın büyüme eğilimi belirgin bir biçimde görülmektedir.

1985-1992 Arası dönemde küçük işletmelerin sayısındaki artışın (%1.2) gibi çok düşük bir oranda olması sanayileşmenin yönü ve boyutu açısından oldukça düşündürücüdür. Aynı dönemde ticaret sektöründe küçük işletmelerin sayısının (%48) oranında artış göstermesi, enflasyonist ekonomi politikalarının ekonomimizi nasıl sanayileşme yoğun olmayan bir yöne çektiğini açıkça göstermiş olacaktır."<sup>36</sup> Bu nedenle ekonomimizin önemli bir bölümünü oluşturan küçük işletmelerin canlılığını devam ettirebilmeleri için işletmelerin doğuşunu ve gelişimini hızlandırıcı ekonomik kararlar etkili şekilde alınmalı ve uygulanmalıdır.

<sup>35</sup> DİE, Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı, 1992; SARIASLAN, a.g.e.s.12.

<sup>36</sup> SARIASLAN, a.g.e.s.13.

Yine 1970-1992 yılları arası imalat sanayinde istihdamın işletme büyüklüklerine göre dağılımını Tablo-6'da şu şekilde değerlendirebilir:<sup>37</sup>

**Tablo:6 Türkiye'de İmalat Sanayinde İstihdamın İşletme Büyüklüklerine Göre Dağılımı (1970-1992)**

<b>Ölçek Büyüklüğü (Çalıştırılan işçi sayısına göre)</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1992</b>
	<b>%</b>	<b>%</b>	<b>%</b>	<b>%</b>
<b>Çok küçük işletmeler (1-9)</b>	<b>39</b>	<b>38</b>	<b>36</b>	<b>35.5</b>
<b>Küçük işletmeler (10-49)</b>	<b>9</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>11.5</b>
<b>Orta ölçekli işletmeler (50-99)</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6.4</b>

**Kaynak:** DİE, *Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı*, Ankara, 1992;  
SARIASLAN, a.g.e.s.13.

Tabloda görüldüğü gibi 1992 yılında OKİ'lerin istihdama katkısı, toplam istihdam olan %76.7'sinin %53.4'üdür. 1985-1992 arası dönemde imalat sanayiinin OKİ istihdam oranında büyük işletmeler aleyhine %0.4 artış olmuştur.

Yukarıda tablolar yardımıyla OKİ'lerin ülkemiz ve diğer ülkeler açısından ekonomik ve toplumsal kalkınmadaki önemini vurguladıktan sonra hedeflenen pek çok amaca yönelik yaptıkları katkılar aşağıdaki şekilde gruplandırabilir:

### **1) Ekonomiye Canlılık Kazandırma**

Ülkemizde 1992 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı rakamlarına göre toplam istihdamın (%72.5)'ini, işyeri sayısının (%99.6)'sını ve ücretle çalışan işçi sayısının (%72)'sini temsil eden küçük işletmeler kazandırdıklarının yanında ilerisi için birer orta ve büyük işletme olmaya aday konumundadırlar. Bu ise OKİ'leri motive eden, ayakta kalma başarısını sağlayan bir dinamizm unsurudur. Çünkü ülkemizde her girişimci kendi işinin sahibi olmak adına bir gayret içerisinde olmakta ve büyüme hayaliyle yaşamaktadır. Bu vesileyle OKİ'ler ekonomik hayatlarını devam ettirebilmeleri için sürekli bir değişim ve canlılık içerisinde kalma zorunluluğunu hissetmektedir.

<sup>37</sup> DİE, *Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı*, 1992; SARIASLAN, a.g.e.s.13

OKİ'ler ülkenin ekonomik darboğaz içinde bulunduğu dönemlerde ekonomiye bir canlılık katmaktadır. Bu dönemlerde büyük işletmelerin işçi çıkarmasına rağmen, OKİ'ler mevcutlarla sonuna kadar idare edebilme becerisi sergilemekte, mevcut şartları en kısa bir şekilde tesbit ederek, büyüklere nazaran hemen uyum sağlama esnekliğini göstermektedirler. Ayrıca ülke sathında faaliyet göstermeleri ile kaynakları en verimli şekilde kullanabilmekte ve toplumun tüm ekonomik birimlerinin katkıda bulunmalarıyla ekonomiye bir dinamizm kazandırmaktadırlar. Bunun sonucu ise gelişmiş ülkelerde olduğu gibi refah ve kalkınmadır.

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

OKİ'lerin dünya'da ilgi odağı olmalarının en önemli sebebi istihdam sağlama gücüdür. Rakamlarla daha önce ifade edildiği gibi istihdamı sağlama açısından A.B.D'nin (%56.6)'sı, Japonya'nın (%81.4)'ü, Hindistan'ın (%63)'ü ve Türkiye'nin de (%76.7)'si bu gücü temsil etmektedir. Ekonomik kriz ve enflasyonist ortamlarda alınan yanlış ekonomik kararların iş hacimlerini daralttığı ve dolayısıyla işsizliği artırdığı dönemlerde OKİ'ler, esnek yapıları gereği kendilerini kolaylıkla şartlara uyarlayarak istihdam imkanlarını daraltmadan krizi çok kolay atlama gücünü gösterebildiler. Hatta büyük işletmelerin boş bıraktıkları pazarı doldurarak istihdam imkanı sağladılar.

1980'li yıllara gelene kadar istihdam oluşturma açısından OKİ'lerin önemi, ülkemiz kalkınma planlarında da vurgulanmış ve istihdam paylarını arttırıcı önlemler alınması gerektiği açıkça belirtilmiştir. 1992 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı'nda da ortaya çıkan sonuca göre 1970-85 yılları arası dönemde toplam istihdamın yaklaşık (% 53)'ünü imalat sanayindeki OKİ'ler sağlamışlardır. Yine benzer biçimde de OKİ'lerin ülkemizdeki istihdam oluşturma potansiyeli Dünya Bankası araştırma raporu tarafından da desteklenmiştir. Bu rapora göre, Türkiye'de 1980-85 döneminde istihdam küçük (10-49 işçili) işletmelerde ortalama yıllık (%4.7) ve orta (50-99 işçili) işletmelerde (%4.2) büyümüşken, büyük firmalarda ancak (%2.2) oranında büyümüştür.<sup>38</sup>

Çalışanların OKİ piyasasında eğitim ve yeteneklerine göre, usta-çırak ilişkisiyle gerçekleştirilen mesleki eğitimin kaliteli olması nedeniyle, iş bulma imkanlarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Hatta bu meslek sahiplerinden çoğunun daha sonra büyük işletmelerde çalışmaya başlamaları OKİ'lerin mesleki eğitim sonucunda istihdamı sağlama gibi bir önemini ortaya çıkarmaktadır.<sup>39</sup>

<sup>38</sup> SARIASLAN, a.g.e.s.19.

<sup>39</sup> Kenan MORTAN, *Tatbiki İktisat*, Anadolu Ü. Açıköğretim Fak. Yay., Eskişehir, 1993, s.180.

Sonuçta Gümrük Birliği ile önemi daha da anlaşılan OKİ'lerin istihdamı sağlama açısından desteklenmesi, önündeki engellerin kaldırılması ülkemizdeki istihdam probleminin çözümü açısından gereklidir. Bugün batıdaki şehirlerimizde (Denizli ,Uşak gibi) OKİ'lerce açılan yeni iş alanlarında vasıflı veya vasıfsız eleman aranırken, doğuda birkaç ilimizin dışında istihdam problemi yaşanmaktadır. Bu yönüyle oralarda da OKİ'lere özel bir önem verilmesi gerekmektedir.

### **3) Esneklik ve Yenilikleri Teşvik Etme**

OKİ'ler büyük işletmelere nazaran daha yenilikçi ve şartlar karşısında esnektirler. Çünkü büyük işletmeler maliyet avantajından yararlanmak amacıyla makina ve işgücüne yaptıkları büyük yatırımlar nedeni ile aynı ürünü uzun süre üretmeye bağlı kalmaktadırlar. Halbuki özellikle küçük işletmelerin, büyük ölçekli yatırımlara bağlı kalmak zorunda olmaları gibi bir sorunları yoktur. Çünkü ölçek ekonomileri küçüktür.

Dolayısıyla büyük ölçekli işletmelerle karşılaştırıldığında OKİ'lerin yeni yönetim ve organizasyon yapılarına, üretim yöntemlerine, ölçek tekniklerine ve pazarlama stratejilerine kendilerini kolayca uyarlayabilecekleri biçimde yüksek ölçüde bir esneklik ve yenilik kabiliyetine sahip olacakları açıktır. Eğer küçük ya da orta ölçekli bir işletme büyüklerle rekabetinde başarılı olmak istiyorsa, faaliyetini yeni ürünler ve hizmetler geliştirme ve pazarlama üzerinde yoğunlaştırmak zorundadır. Yani büyük işletmelerin ürettikleri ürünün aynısını üreterek değil, esneklik üstünlüklerini iyi kullanarak büyüklerin girmediği pazar noktalarına girmek, talep değişikliklerine uymak, hatta gerektiğinde üretim alanlarını değiştirmek biçiminde stratejiler izlemeye çalışmalıdır.<sup>40</sup>

Yeni fikir ve buluşların ortaya çıkarılıp gerçekleştirilmesinde önemli rol oynayan OKİ'ler, yeni bir buluşun pazarda satılabilir bir ürün haline dönüştürülmesinde, büyük işletmelere nazaran daha cesur, inançlı ve netice alma konusunda azimli olabilmektedirler. Ayrıca OKİ'ler geleneksel teknolojinin modernizasyonu ve transfer edilen teknolojinin ülke ekonomisine adaptasyonu konusunda da önemli rol oynarlar.<sup>41</sup>

<sup>40</sup> SARIASLAN. a.g.e.s.20.

<sup>41</sup> BİAR (Bilgi İnceleme Araştırma Enstitüsü). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararları ve Yatırım Teşvikleri, Ankara, 1992, s.7.

#### **4) Bölgesel Kalkınmayı Hızlandırarak Gelir Dağılımını Sağlama**

OKİ'ler az sermaye gerektirdiği için ülkenin birçok bölgesine dağılarak, ekonomik faaliyetlerin bölgeler arasında dengeli dağılımına katkıda bulunmaktadır. Buldukları bölgede iş ve istihdam imkanları sağlayarak , küçük şehirlerden büyük şehir merkezlerine göçü engellemekte ve bölgenin kendi potansiyeli içerisinde kalkınmasına temel oluşturmaktadır. OKİ'ler sayesinde gelir kaynaklarının ve sanayicilerin ülke çapında yayılması sağlandığı için sağlam bir orta sınıf oluşmaktadır.<sup>42</sup>

Rekabet ekonomisinde bölgesel imkan ve durumlardan en iyi şekilde yararlanan OKİ'ler; tüketici ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşıladığı için bölgesel farklılıkları ortadan kaldırmakta ve tüketici zevk ve ihtiyaçlarındaki sık değişimler nedeniyle, tüketicilere zengin seçim imkanları sunabilmektedirler.<sup>43</sup>

Bölgesel kalkınmayı hızlandırarak gelir dağılımını sağlamak için ekonomik ve siyasi istikrar ile birlikte OKİ'lerin teşviki ve desteklenmesi de gerekmektedir. Bununla ilgili 25.7.1995 tarih ve 22354 sayılı Resmi Gazetede Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planında " Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiye geliştirme ve Destekleme İdaresi (KOSGEB) Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerine öncelik vermek üzere, Kalkınmada Öncelikli Yöre (KÖY)'lerde girişimciliği destekleme projeleri uygulamayı ve finansman desteğini karşılamak üzere Türkiye Halk Bankası'nca gerekli tedbirler alınması" hedef olarak kabul edilmiştir.

Türkiye'de uzun seneler sadece büyük ölçekli işletmeler teşvik edilmiştir. İçinde bulunduğumuz yıllarda ise küçük ölçekli işletmelerin de kredi teşviklerinden yararlanmaları çok önemlidir.<sup>44</sup>

<sup>42</sup> BİAR. a.g.e.s.6.; SARIASLAN. a.g.e.s.21.

<sup>43</sup> MORTAN, a.g.e. s.179.

<sup>44</sup> Yakup KEPENEK-Nurhan YENTÜRK, *Türkiye Ekonomisi*, Remzi Kitabevi, 6. Basım, İstanbul, Eylül, 1994, s.336.



### ***5) Büyük Ölçekli İşletmeler Üzerine Etkileri***

OKİ'ler büyük ölçekli işletmelerin tamamlayıcısı biçiminde hizmet görmektedir. Çoğu ülkelerde OKİ'ler büyük işletmelerin taşarону biçiminde faaliyette bulunmakta, maliyet düşürücü yönüyle büyük ölçekli işletmeler üzerinde olumlu etkisi olmaktadır. Ayrıca OKİ'ler büyük ölçekli işletmeler için nitelikli eleman yetiştiren birer eğitim kurumlarıdır. Çünkü yeterli ücreti veremeyen OKİ'ler, yüksek ücret ve değişik imkanlarla nitelikli elemanını kaptırmaktadır.

İster özel isterse kamu kuruluşu olsun büyük ölçekli işletmelerin en büyük alıcıları OKİ'lerdir. Dolayısıyla ekonomik istikrarsızlıklardan OKİ'ler etkilendiği takdirde büyük ölçekli işletmelerinde etkilenmemesi mümkün değildir. Yine aynı sektörde bulunupta aynı pazara hitap eden OKİ'ler, büyük işletmeler için rakip konumundadırlar. Bu sayede oluşan rekabet ile hem kalite ve verimlilik adına gelişmeler olur hem de büyük ölçekli işletmeler için kendini yenileme ve geliştirme zorunluluğu doğar.

OKİ'lerin yapmış olduğu toplam giderler içindeki sabit gider payları, büyük işletmelere nazaran az olması nedeniyle, konjonktürel dalgalanmalara karşı daha az duyarlıdır. Ayrıca ülkede OKİ'lerin dengeli bir şekilde dağılması, ekonomik istikrarsızlık döneminde ortaya çıkan olumsuz etkileri hafifletmektedir.

Gelişen teknoloji ve talep farklılaşması sonucunda çeşitlilik arzeden piyasalarda OKİ'ler; küçük serilerin üretiminde, özel ve parça imalinde, ticaret ve hizmetler sektöründe yeni pazarlar oluşturabilmektedir. Bu yönüyle de büyük işletmelere nazaran özel avantajlara sahiptir.

### ***III. TÜRKİYE KALKINMA PLANLARINDA ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELER***

1950'li yılların sonunda, geline noktada ekonominin istikrarlı bir çizgiye oturtulması düşüncesiyle, bürokrasi, güçlenen sermaye kesimi karşısında hem ekonomik hem de siyasal yönden yeniden güçlenmeyi arzu etmiştir. Bundan başka verilen dış borçların güvenilir ve belirli bir programa göre geri alınmasını arzusu eden dış çevrelerin etkisiyle de planlı kalkınmaya geçilmiştir.<sup>45</sup>

<sup>45</sup> KEPENEK-YENTÜRK, a.g.e.ss.129-130.

Bu kalkınma planlarının ortak özellikleri ise; <sup>46</sup>

- Üretim yapısını veri almaları,
- Ekonominin her yıl belli bir hızla büyümesini temel amaç almaları,
- Sanayileşmeye öncelik vermeleri,
- Belli bir uzun dönem stratejisinin bir parçası olmalarıdır.

Ülkemiz 1963 yılından başlamak üzere Beş Yıllık Kalkınma Planları dönemine girmiştir. Buna göre OKİ'lere bakan yönüyle beşer yıllık dönemler halinde uygulanan bu planlar aşağıdaki şekilde incelenebilir:

### ***A- Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967)***

İlk beş yıllık planda "küçük işletmelerin finansmanı, kredi, örgütlenme, hammadde, donatım, iç ve dış pazarların bulunması, mevzuat ve kalite kontrolüne yol gösterecek ve yardım edecek bir merkezi kuruluşa ihtiyaç duyulduğu" açıkça belirtilmiştir.<sup>47</sup>

Bu dönemde ucuz kredi sağlanması , kooperatifleşme ve birleşme teşviki, küçük sanayinin sanayi bölgelerinde toplanması , çiraklık müessesesinin iyileştirilmesi ve mamüllerin pazarlanmasının düzenlenmesi gibi tedbirler öngörülerek, küçük sanayi ve el sanatlarının da örgütlenmesi konusuna önem verilmiştir. 1967 yılında yürürlüğe giren 507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkarlar Kanunu ekonomik faaliyetleri farklı bütün üretim gruplarını aynı zorunlu örgüt içinde toplamıştır.<sup>48</sup> Sonuç olarak bu döneme mahsus alınmış tedbirler, uzun vadeli karakterleri itibariyle beklenen faydayı gösterememiştir.<sup>49</sup>

### ***B- İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972)***

Bu dönemde birinci planda faaliyete geçmesi öngörülen merkezi örgüt, Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi (KÜSGEM) adıyla 1970 yılında Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma Örgütü (UNIDO) ile Sanayi Bakanlığının işbirliği sonucu Gaziantep'te bir pilot proje olarak çalışmalara başlanmıştır.<sup>50</sup>

<sup>46</sup> A.g.e.s.131.

<sup>47</sup> Mehmet ERKAN, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Finansman Sorunu ve Dış Kaynaklı Krediler*, s.27.

<sup>48</sup> DPT. *Üçüncü Beş Yıl (1973-77) Yeni Strateji ve Kalkınma Planı*, Ankara,1973, s.561.

<sup>49</sup> DPT. *II.Beş yıl Kalkınma Planı 1971 Yılı Programı*, Ankara,1971,s.335.

<sup>50</sup> ERKAN. a.g.m.s.28.

Bu kalkınma planlarının ortak özellikleri ise; <sup>46</sup>

- Üretim yapısını veri almaları,
- Ekonominin her yıl belli bir hızla büyümesini temel amaç almaları,
- Sanayileşmeye öncelik vermeleri,
- Belli bir uzun dönem stratejisinin bir parçası olmalarıdır.

Ülkemiz 1963 yılından başlamak üzere Beş Yıllık Kalkınma Planları dönemine girmiştir. Buna göre OKİ'lere bakan yönüyle beşer yıllık dönemler halinde uygulanan bu planlar aşağıdaki şekilde incelenebilir:

### ***A- Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967)***

İlk beş yıllık planda "küçük işletmelerin finansmanı, kredi, örgütlenme, hammadde, donatım, iç ve dış pazarların bulunması, mevzuat ve kalite kontrolüne yol gösterecek ve yardım edecek bir merkezi kuruluşa ihtiyaç duyulduğu" açıkça belirtilmiştir.<sup>47</sup>

Bu dönemde ucuz kredi sağlanması , kooperatifleşme ve birleşme teşviki, küçük sanayinin sanayi bölgelerinde toplanması , çıraklık müessesesinin iyileştirilmesi ve mamüllerin pazarlanmasının düzenlenmesi gibi tedbirler öngörülerek, küçük sanayi ve el sanatlarının da örgütlenmesi konusuna önem verilmiştir. 1967 yılında yürürlüğe giren 507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkarlar Kanunu ekonomik faaliyetleri farklı bütün üretim gruplarını aynı zorunlu örgüt içinde toplamıştır.<sup>48</sup> Sonuç olarak bu döneme mahsus alınmış tedbirler, uzun vadeli karakterleri itibariyle beklenen faydayı gösterememiştir.<sup>49</sup>

### ***B- İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972)***

Bu dönemde birinci planda faaliyete geçmesi öngörülen merkezi örgüt, Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi (KÜSGEM) adıyla 1970 yılında Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma Örgütü (UNIDO) ile Sanayi Bakanlığının işbirliği sonucu Gaziantep'te bir pilot proje olarak çalışmalara başlanmıştır.<sup>50</sup>

<sup>46</sup> A.g.e.s.131.

<sup>47</sup> Mehmet ERKAN, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Finansman Sorunu ve Dış Kaynaklı Krediler*, s.27.

<sup>48</sup> DPT. *Üçüncü Beş Yıl (1973-77) Yeni Strateji ve Kalkınma Planı*, Ankara,1973, s.561.

<sup>49</sup> DPT. *II.Beş yıl Kalkınma Planı 1971 Yılı Programı*, Ankara,1971.s.335.

<sup>50</sup> ERKAN. a.g.m.s.28.

Bu planda tedbir olarak küçük sanayi kredisinin esnaf ve küçük sanat kredilerinden ayrı olarak ele alınması, küçük sanayiye teknoloji seçiminde yol gösterilmesi, el sanatları dalında eğitim sağlanması ve dış pazar araştırmasının yapılması öngörülmüştür.<sup>51</sup>

Bu dönemde küçük üretim kapasitelerinin tedarik, üretim ve programlama konularında işbirliğini hedef alan gönüllü örgütlenmeler gerek sayı gerekse faaliyet alanı yönünden sınırlı ölçüde kalmıştır. El sanatları için öngörülen El Sanatları Geliştirme Merkezi'nin örgütlenmesi ve çiraklık müessesesini düzenleyecek mevzuat konusunda bir gelişme olmamıştır.<sup>52</sup>

### ***C- Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977)***

Bu dönemde "küçük sanayi ile ilgili olarak merkezi bir kuruluş gerçekleştirilemediği gibi bu konuda bir çok bakanlığın ayrı ayrı çalışmalar yapması kordinasyon ihtiyacını doğurmuştur. Gaziantep'te Küçük Sanayi Geliştirme Merkezinin (KÜSGEM) yurt çapında yaygın iş görmesi yerine, bölgesel kalma ihtimali belirlemiştir. " ifadesi yer almıştır.<sup>53</sup> Yani KÜSGEM'in yetersiz kaldığı ve öngörülen hedefleri gerçekleştirilemediği kabul edilmiş, izlenen politikalar ise hep aynı olmuştur.<sup>54</sup> Ayrıca bu dönemde sanayinin geliştirilmesi, dış pazar imkanları ve organizasyonu, finansman imkanının karşılanmasında kredileri etkili kılma ve eğitim teknik hizmetlerinin geliştirilmesi gibi hedefler tesbit edilmiştir.<sup>55</sup>

### ***D- Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1983)***

Bu dönemde ilk kez küçük sanayi, esnaf ve sanatkar kesiminden ayrı olarak tanımlanmıştır. Ayrıca küçük işletmelere teknolojik, finansal, yönetim ve organizasyon alanında danışmanlık hizmetleri sağlamak amacıyla 1983 yılında KÜSGET ( Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı) kurulmuştur.<sup>56</sup> "Fakat izlenen politikalar hep devletin koruyucu rolünü vurgulamış ve küçük sanayi yardımı ve desteğe "muhtaç" bir kesim olarak algılanmıştır. Başka bir ifade ile küçük sanayi işletmeleri ekonomideki

<sup>51</sup> DPT. *Üçüncü Beş Yıl(1973-77) Yeni Strateji ve Kalkınma Planı*, a.g.e.s.561.

<sup>52</sup> DPT.a.g.e.s.563.

<sup>53</sup> ERKAN. a.g.m. s.28.

<sup>54</sup> SARIASLAN, *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları*. a.g.e. s.42.

<sup>55</sup> DPT. a.g.e.s.563.

<sup>56</sup> MÜFTÜOĞLU. a.g.e.s.172.

önemlerinden çok toplumsal ağırlıkları nedeniyle devletin yardım elini uzatması gereken bir kesim olarak düşünülmüştür."<sup>57</sup>

### ***E- Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1985-1989)***

"Küçük ve Orta ölçekli işletmelerin ekonomideki yeri ve önemi ancak bu plan döneminde açıklıkla belirlenmiş ve bunların teşvik edilmesi ve geliştirilmesi gereği vurgulanmıştır."<sup>58</sup> Bu amaçla da "...iç ve dış pazarlama organizasyonu içerisinde, özellikle organize olmamış küçük işletmelerin piyasa ile irtibat kurmaları amacıyla teknik danışmanlık hizmetleri sağlanacak ve ihracat için özel teşvik sistemi getirilecektir; küçük sanayinin orta ve büyük sanayinin yan hizmetlerini görmeye daha etkili bir hale gelmesi için, gerekli teşvik politikaları uygulamaya konulacaktır; küçük sanayide kalite kontrolünün yapılması amacıyla gerekli organizasyon sağlanacaktır. Küçük işletmelerin birlikler halinde teşkilatlanarak üretim güçlerini artırmaları ..." <sup>59</sup> şeklinde alınması gerekli önlemler sıralanmıştır.

KÜSGET'in yapmış olduğu küçük sanayinin orta ve büyük sanayiye yan sanayi hizmeti vermesi ile ilgili çalışmalar yetersiz görülmüştür. Küçük sanayi mamüllerinin pazarlanmasındaki önemli role sahip olan kalite standardının sağlanması konusunda yapılan çalışmalar, küçük sanayicilerin mali ve teknik yetersizliklerinden dolayı yeterli olmamıştır. Çıraklık eğitiminin yaygınlaşması konusunda çalışmalar hızla sürdürülmüş ve plan dönemi içerisinde çırakların sosyal güvenlik kapsamı içerisine alınması temin edilmiştir.

Devletin, esnaf sanatkar ve küçük sanayiciyi destekleme politikası çerçevesinde, temin edilmiş olan 100 Milyon dolar tutarında ve 150 bin dolar limitli dış kredinin OKİ'lere kullanılması sağlanmıştır. <sup>60</sup> Küçük ve orta ölçekli işletmelerin açılması sırasında karşılaştıkları bürokratik işlemlerin azaltılması ve basitleştirilmesi için başlatılan çalışmalar tamamlanmış ve "İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına Dair Kanun Hükmünde Kararname" 28.2.1989 tarihinde yürürlüğe girmiştir. <sup>61</sup>

<sup>57</sup> SARIASLAN. a.g.e.s.42.

<sup>58</sup> A.g.e.s.42.

<sup>59</sup> ERKAN.a.g.m.s.28.

<sup>60</sup> Resmi Gazete. *1988 Yılı Programı*, 28.2.1988 ,Sayı:19739

<sup>61</sup> DPT, *1985-1989 yılı Faliyet Raporu*, Ankara, ss.379-380.

### ***F- Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994)***

Bu dönemde esnaf ve sanatkarlar kesiminin üretim gücünün artırılması suretiyle küçük teşebbüsün geliştirilmesi, küçük ve orta ölçekli sanayinin yeniliklere uyum gösteren bir yapıya kavuşturularak büyük sanayiye entegre olmasının teşvik edilmesi hedeflenmiştir. İlke ve politika olarak da küçük teşebbüslerin desteklenmesi, ilgili mevzuat düzenlemelerinin yapılması, küçük sanayi mamüllerinin iç ve dış piyasada rekabet gücüne kavuşturulması, küçük sanayi siteleri ve organize sanayi bölgelerine gereken önemin verilmesi, üniversite-sanayi işbirliği konusunda çalışmaların yapılması gibi hususlar öngörülmüştür.<sup>62</sup>

Bu plan döneminde küçük sanayi sitelerinde tamamlanan işyeri sayısı 1993 yılı sonunda 62 bine ulaşmıştır. Yine bu dönemde toplam 37 adet organize sanayi bölgesine ulaşılması planlanmıştır. Bu dönemin en önemli olayı "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme İdaresi Başkanlığı( KOSGEB) 'nın kurulması ve teknik, mali ve idari danışmanlık hizmetini vermeye başlamış olmasıdır.

Küçük sanayi işletmelerinin yatırım ve işletme safhalarında finansman başta olmak üzere, teknik bilgi, kalite, pazarlama ve Ar-Ge faaliyetleri önemli sorunlar olmaya devam etmiştir. Kalkınmada öncelikli yörelerin hızla gelişmesinin sağlanamamış olması ve bölgelerarası dengesizliklerin sürmesi sorun olmaya devam etmiş; yine bu yörelerde nitelikli işgücü ve sermaye yetersizliği, pazarlama güçlükleri ve düşük kapasite kullanım sorunları önemini korumuştur.<sup>63</sup>

### ***G- Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı( 1996-2000)***

"Ekonomik değişime ve yeniliklere uyum sağlama yeteneği ve istihdam oluşturma gücü yüksek küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman imkanları artırılabilecek. Risk Sermayesi sistemi oluşturulacak, yeni finansal araçlardan yararlanmalarını sağlayacak mevzuat düzenlemeleri gerçekleştirilecek ve Ar-Ge faaliyetleri desteklenecektir. Bu işletmeler dış pazarların talep ettiği ürünleri üretmeye yöneltilecektir. Bu işletmelerde teknoloji seviyesinin geliştirilmesi, verimliliğin artırılması ve büyük ölçekli sanayi ile bütünleşmenin sağlanması ekonomik ve sosyal verimlilik ilkeleri çerçevesinde özendirilecek ve yan sanayinin gelişmesine özel önem verilecektir."<sup>64</sup> Yine 25.7.1995 tarih ve 22354 sayılı Resmi Gazete'de "KOSGEB'in Doğu ve Güneydoğu'ya öncelik

<sup>62</sup> DPT, *Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994)*, Ankara, 1989, s.3.

<sup>63</sup> DPT, *Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Stratejisi(Nihai Taslak)*, ss.12-14.

<sup>64</sup> A.g.e.s.30.

vermek üzere, Kalkınmada Öncelikli Yörelerde(KÖY) girişimciliği destekleme projeleri uygulanacaktır. Finansman desteğini karşılamak üzere Türkiye Halk Bankası'nca gerekli tedbirler alınacaktır.

Plan döneminde teşvik sistemi ile ilgili mevzuat; bir yasada toplanarak, birbirini tamamlayan, değişen iç ve dış piyasa şartlarına uyum sağlayabilecek esneklikte, GATT kurallarını ve AB'deki uygulamaları da dikkate alacak şekilde, bürokrasiyi en alt düzeye indirecek, daha az sayıda, daha etkin araçlara sahip olabilecek yönde geliştirilecektir. Teşvik politikaları; yeni istihdam imkanlarını geliştirme, OKİ'leri destekleme, çevrenin korunması, KÖY'lerin gelişmesine katkıda bulunma ve Gümrük Birliği'nin gerektirdiği yapısal uyumu sağlama amaçları dikkate alınarak belirlenecektir. Ayrıca ileri teknolojiyi sağlamak, uyarlamak ve üretmek için işletmelerin Ar-Ge faaliyetleri ve bunlarla ilgili yatırımları desteklenecektir,"<sup>65</sup> şeklinde ifade edilmiştir. Bu kalkınma planında OKİ'ler; ihracat, finansman, pazarlama ve teknolojik yönüyle gerçek anlamda ifade edilmeye çalışılmıştır.

Sonuçta, buraya kadar beş yıllık kalkınma planları çerçevesinde yapılanlarla birlikte, gelenek aşamanın izahı yapılmaya çalışıldı. Bugüne kadar halen istihdam sağlama ve oluşturmanın devletten beklendiği ve hükümetlerin görevi olarak kabul edildiği ülkemizde; orta ve küçük ölçekli işletmelerin önemi, geçte olsa, diğer ülkelerde olduğu gibi bizde de 1980'li yıllar itibariyle anlaşılmaya başlanmıştır. Bu önem ilk kez Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planında (1979- 1983) küçük sanayi, esnaf ve sanatkar kesiminden ayrı tanımlanarak gösterilmiş ve Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planına da(1985-1989) orta ve küçük ölçekli işletmeler için bir takım hedefler gösterilerek yansıtılmıştır. Bundan sonraki planlarda da artık "orta ve küçük işletmelerin, mülkiyetin tabana yaygınlaştırılmasında ve istihdam sorunlarının hafifletilmesinde bir araç olarak kullanılması..."<sup>66</sup> gibi benzer ifadeler yer almaya başlamıştır.

Kalkınma planlarında; ülke ekonomisine istihdam ve kalkınma açısından esnaf ve sanatkardan daha fazla katkısı olabileceği düşünülen ve içinde bulunduğu sorunlar vurgulanarak hakkında bir takım hedefler gösterilen OKİ'ler, bütün iyi niyetlere rağmen, planlananların hayata geçirilmesi hususunda halen arzu edilen düzeye ulaşamamıştır.

Bu kalkınma planları çerçevesinde yapılan hamlelerin tam anlamıyla gerçekleşmemesi; zaman içerisinde sosyal, siyasal ve ekonomik istikrarsızlıklar ile

<sup>65</sup> Resmi Gazete, a.g.k.s.163.

<sup>66</sup> DPT, "1995 yılı Geçiş Programı Destek Çalışmaları", Ekonomik ve Sosyal Sektörlerdeki Gelişmeler, Nisan 1995 ,s.191.

Bu kalkınma planları çerçevesinde yapılan hamlelerin tam anlamıyla gerçekleşmemesi; zaman içerisinde sosyal, siyasal ve ekonomik istikrarsızlıklar ile ülkemizin devletçilik politikasından serbest piyasa ekonomisine ve dolayısıyla özelleştirmeye (diğer dünya ülkeleriyle birlikte) daha önce geçilememiş olması gibi sebeblere bağlanabilir. Bu planların 1980 sonrası önemli unsurlarından olan OKİ'ler de bu durumdan elbette nasibini almıştır.

Yapılması gereken ülke gerçeklerine uygun OKİ politikalarının geliştirilmesi ve bunun da kalkınma planlarında hedefleriyle birlikte gösterilmesidir. Aksi takdirde Yedinci Beş Yıllık Kalkınma planlarını uygulamaya koymuş ülkemizin; Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planında öngörülen "...mevzuat düzenlemelerinin yapılması, küçük sanayi mamüllerinin iç ve dış piyasada rekabet gücüne kavuşturulması, küçük sanayi siteleri ve organize sanayi bölgelerine gereken önemin verilmesi, üniversite-sanayi işbirliği konusunda çalışmaların yapılması gibi hususlarda..."<sup>67</sup> halen önceki plan hedefleriyle uğraşması anlamına gelecektir.

#### ***IV. ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN ÜSTÜNLÜKLERİ VE YETERSİZLİKLERİ***

OKİ'lerin artan önemi ile birlikte oluşan üstünlüklerinin yanında daha çok işletmelerin kendi yapısından kaynaklanan bir takım yetersizlikleri de mevcuttur. Bu bölümde OKİ'lerin ülke ekonomisi ve işletmeye yönelik üstünlük ve yetersizlikleri incelenecektir.

##### ***A- Üstünlükleri***

***-Tüketici tercihlerini daha çabuk algulama ve değerlendirmesi :*** Tüketici ya da müşteriye daha yakın olarak, onların arzu ve isteklerine cevap verebilmek için yoğun bir biçimde çalışan OKİ'ler; bu tercihleri hemen algılayıp, üretim sürecinde gerekli değişiklikleri hızla yaparak karşılamaya çalışmaktadırlar.

Diğer bir ifadeyle OKİ'lerin çevresel şartlardaki değişikliklere olan tepki ve esneklik dereceleri büyük firmalara göre daha yüksektir. Bu yönüyle talebe hızlı cevap verebilmesi yeteneği sayesinde, ayrıca zaman içerisinde doğabilecek sorunları çözümlenmede de, büyük sanayi işletmelerine oranla daha pratik çözümler getirmekte ve

<sup>67</sup> DPT, *Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994)*, a.g.e.s.3.



düşük maliyetlerle tüketiciye yakınlığını gösterebilmektedir. OKİ'lerin bu yetenekleri, stratejik yönden yönetime ileriye dönük olarak büyük kolaylıklar sağlamaktadır.

- **Yeniliklere açık olması:** Her düzeyde müşterilere yakın olması, onların sorunlarını daha kolay anlamalarına ve buna bağlı olarak müşteri taleplerine uygun birtakım yeniliklerde bulunabilmelerini sağlar. Bu nedenle ortamdaki değişmelere karşı sergiledikleri reaksiyon ve esneklik, büyük ölçekli işletmelere oranla daha yüksektir. Bu da onları yeniliklere daha açık kılmaktadır. Nitekim pek çok araştırma, teknik yeniliklerin daha çok kişisel olarak veya OKİ'ler tarafından gerçekleştirildiğini göstermektedir. Ayrıca bu yenilikler büyük firmalara oranla daha az bir finansmanla yapılmaktadır.<sup>68</sup>

- **Teknik yeniliklerde daha fazla verimliliği olması:** OKİ'ler aynı parasal harcama ile büyük işletmelere oranla daha fazla yeniliklerde bulunabilmektedir. İlâveten her bakımdan büyük boy işletmelerin tamamlayıcısı ve yardımcısı olabilen OKİ'ler, teknik alandaki düşünce ve uygulamaları ilk defa ortaya koyarak bunları daha da geliştirmek ve işlemek üzere büyük boy firmalara sunabilmektedir.<sup>69</sup> Ayrıca, kendilerinin gerçekleştiremeyecekleri teknik buluş ve önerileri, yan sanayi-ana sanayi ilişkisi içinde çalıştıkları büyük firmalarla da paylaşabilmektedirler.

- **Çalışanlarla yüzyüze(doğrudan) ilişki kurabilmesi:** OKİ'lerin sahip ve/veya yöneticileri işyerlerinde, işveren-işgören ayrımı yapmadan, çalışanlarıyla karşılıklı yakın ilişki içinde bulunmakta ve bu ilişki ile birbirlerine karşı güven duygusu gelişmektedir. Ortak kararlar alınması durumunda ise bu durum çalışanları motive etmekte ve özdeşleşmelerine yol açmaktadır. İlişkilerde bu yakınlık sonuç olarak kalite ve verimliliği yükseltmektedir. Hatta grev veya lokavta yola açacak bir sorun olursa, bu sorunlar işletme içinde çözümlenmeye çalışılır. Uzun süreli bir grev yada lokavta yol açacak bir durumla karşılaşmaz.

- **Daha az kurmay çalıştırılması ve bürokrasiye takılmama:** Büyük işletmelerde kurmay sayısının çokluğu verimliliği düşürebilmektedir. Üretim esnasında, üretilen mala hiç elini değmeyen ve ilişkisi olmayan bir kurmayın almış olduğu kararlar yanlış olabilmektedir. OKİ'lerde genelde kararlar üretim hattında çalışanlarla birlikte verilip uygulamaya konulduğundan, sonuç olarak başarı oranı da yükselebilmektedir. Ayrıca işletmede karmaşık talimatlara rastlanmamaktadır. Bu nedenle hızlı ve pratik sonuçlar elde edilebilmektedir.

<sup>68</sup> İlhan ULUDAĞ-Vildan SERİN, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler. İstanbul Sanayi Odası(ISO )Yay., İstanbul,1991, s.20.

<sup>69</sup> BAĞRIAÇIK,a.g.e. s.139.

**-Tasarrufların değerlendirilmesi:** OKİ'lerin kaynak temininde, işyeri büyütme, işletme sermayesi ihtiyacı veya kriz anı gibi nedenlerle yabancı kaynak yerine öz sermayeye başvurmaları, büyük işletmelere oranla daha yaygındır. İhtiyaç halinde işletmeleri üretimleri sonucunda elde ettikleri net karlarını veya ellerindeki potansiyelleri (arsa,bina,döviz,altın vb.) değerlendirerek kaynak oluşturabilmektedirler.

**- İstihdama katkısı:** Küçük işletmelerin kriz ekonomilerinde istihdam sorunları karşısında direnç gösterme düzeyleri oldukça yüksektir. Oysa büyük işletmeler darboğaz endişesi ile aynı direnci gösterememektedir. Yine OKİ'lerde bir kişi istihdam etmek için gerekli yatırım harcaması, büyük firmalara olanla %30 daha fazladır.<sup>70</sup> Bu nedenle bu firmaların istihdama olan katkıları çok yüksektir.

**- Büyük işletmelerin tamamlayıcısı olması:** Günümüzde ekonomik hayatın temel gerçeklerinden biriside hiç şüphesiz küçük-büyük farkı gözetmeden tüm firmalar arasındaki karşılıklı bağımlılıktır. Çoğu ülkelerde birçok OKİ, büyük ölçekli işletmelerin yan sanayicisi ya da taşeronu durumundadır.

Bu konuda ABD'de yapılan bir araştırmaya göre ; Aluminyum Company of America 20.000, American Can Company 13.000, Ford Metal Company 20.000 yan sanayi ile bağlantılıdır.<sup>71</sup> Çeşitli faaliyetleri, farklı üretim tekniklerini kullanma sıklıkları nedeniyle, OKİ'ler büyüklerin rakibi olmaktan ziyade tamamlayıcısı olmakta ve uyum kabiliyetleri yönü ile de genel ekonomi içindeki önemi anlaşılmaktadır.

**- Rekabette söz sahibi olabilmesi:** Mal ve hizmet piyasalarında OKİ'lerin sayısının artması ile büyük ölçekli işletmelerin OKİ'ler karşısında pazar paylarının azalmasına ve rekabetin yoğunlaşmasına neden olmaktadır. Bu ise kalite ve verimlilik, teknik yeniliklerin artması ve kaynakların verimli kullanılması demektir.

**- Bölgelerarasında dengeli kalkınma ve gelir seviyesini sağlaması:** OKİ'lerin faaliyet gösterdiği çevrede bölge ihtiyaçları ve kaynakları çok iyi bilindiğinden, modern teknolojiler yerine ara teknolojilerin kullanılması suretiyle hem çevrenin korunması hem de kalkınması etkin bir şekilde sağlanmış olacaktır. Üretim ve istihdam imkanlarındaki artışın oluşturduğu ekonomik hareketlenme ile de bölgenin gelir seviyesi üzerinde olumlu bir etki sağlayacaktır.

<sup>70</sup> ULUDAĞ-SERİN, a.g.e.s.19.

<sup>71</sup> BAĞRIAÇIK,a.g.e.s.141.

OKİ'lerin yurt düzeyine yayılması, gelir dağılımında yaygınlaşmasının temel alt yapısını oluşturur. Gelirin fonksiyonu olan nüfusun yatay dinamiği yani göç olgusu da OKİ'lerin yaygınlaşması durumunda hızını yavaşlatacaktır.<sup>72</sup>

### ***B-Yetersizlikleri***

- ***Finansman ve hesap işlerinin değerlendirilmesi:*** Sermaye sıkıntısı içerisinde olan OKİ'ler, üretimlerine zaman zaman ara verebilmektedir. Bankaların sağladığı kredi imkanlarının yetersizliği nedeni ile işletmeler sık sık borç ertelemek zorunda kalmaktadırlar. Mevcut kredi imkanlarının yeterli olduğu durumlarda da, bu kez garanti ve yüksek faiz oranları ile karşılaşmaktadırlar.

Yeterli sermayeye sahip olan işletmeler de, işletme sermayesi sorunu olmasa bile bu sefer de işletme ölçeğinin büyütülmesi, faaliyetlerin çeşitlendirilmesi , araştırma ve geliştirme ve teknolojik gelişmelerden yararlanma planlarının hayata geçirilmesinde finansmana ihtiyaç hissetmektedirler. Bu nedenle işletmelerin ileriye yönelik oluşturacağı fonlar bu problemlerin çözümüne yardımcı olabilecektir. Fakat gerçekte OKİ'lerin fon oluşturma kabiliyetlerinin azlığı, onların etkinliklerini azaltmaktadır.

Yine işletmenin temel fonksiyonlarını etkin bir şekilde yerine getirmesi, muhasebe ve hesap işlerinin eksiksiz ve sistemli olmasına bağlıdır. Ancak OKİ'ler bu konuyu ihmal etmekle birlikte muhasebe verilerini sağlıklı değerlendirememesi ve mevzuatları yeterince takip edememesi gibi nedenlerle piyasa değişikliklerinin de gerisinde kalmaktadır.

- ***Üretim ve Pazarlama imkanları:*** Yabancı kaynak teminindeki güçlükler ve yetersiz özkaynak imkanları, OKİ'leri müşteri kredisi ile yüksek fiyatlı girdi temin etmelerine bu da üretim maliyetlerinin artmasına neden olmaktadır. Ayrıca Kamu ve özel sektör girdilerine sık zam yapılması ve enflasyon gibi nedenlerle OKİ'ler; yeterli stok bulunduramamakta, siparişlerini zamanında teslim edememekte sipariş iptalleriyle karşılaşmakta hatta üretim kapasitelerini bile düşürebilmektedir.

Öte yandan içinde buldukları finansal zorluklar OKİ'lerin; modern teknolojiyi getirmek düşüncesi ile makina parkını yenileyememesine, kalifiye eleman ihtiyacını karşılayamamasına neden olmaktadır. Bu durum ise Gümrük Birliği sürecinde, hem

---

<sup>72</sup> KOSGEB, a.g.e.s.28.

rekabet gücü hem de ürün kalitesi ve verimlilik açısından OKİ'leri zor duruma düşürebilmektedir.

Pazarlama konusunda, işletme yönetici ve/veya sahiplerinin yeterli bilgiye sahip olmamaları ve hatta bu işi ikincil bir iş olarak görmeleri onların en büyük eksiklikleridir. "Yeni işletmecilik anlayışı içinde mamüllerle ilgili iç ve dış talepler iyi değerlendirilmemektedir. Pazar bilgileri geleneksel usullerle elde edildiğinden, ileri teknik bilgiler kullanılmamaktadır."<sup>73</sup> Büyük işletmelere göre pazar paylarının azlığı ve genelde mahalli bir alana hitap etmeleri pazar güçlerinin düşük olduğunu ifade etmektedir. Öte yandan pazarlama araçlarından etkili bir şekilde yararlanacak kalifiye eleman ve gerekli finansmana sahip olmamaları da diğer olumsuz bir etkidir.

- *Teknoloji ve bilgiyi değerlendirmesi açısından:* OKİ'ler müşteriye daha yakın olmaları nedeniyle , ortaya çıkacak sorunları tesbit edip gerektiğinde müdahale etme şansına büyük ölçekli işletmelere oranla daha fazla sahiptirler. Bu vesileyle sorunlara hızlı ve pratik çözümler üretebileceği gibi ortaya çıkabilecek yeni teknolojik yenilikleri ve bilgileri de müşterileri vasıtasıyla daha çabuk öğrenme ve değerlendirme şansına da sahip görünmektedirler. Oysa uygulamada bu tür imkanlardan yararlanma ve değişikliklere karşı tepki ve esneklik gösterme derecesi düşük olduğu, bilginin önemli bir üretim girdisi olarak değerlendirmedeği görülmektedir.<sup>74</sup> Gelecekte bilginin verimi bir ülkenin, bir sanayinin, bir şirketin rekabet edebilirlik durumu açısından giderek en önemli faktör durumuna gelecektir. Bilgi söz konusu olduğunda, hiçbir ülkenin, sanayinin, şirketin "doğal" avantajı ya da dezavantajı yoktur. Sahip olabileceği tek avantaj, evrensel olarak varolan, herkesin ulaşabileceği bilgilerden ne kadarını alabileceğine dayalıdır.<sup>75</sup>

---

<sup>73</sup> ÖZDEMİR, a.g.e.s.9.

<sup>74</sup> BAĞRIÇIK, a.g.e.ss.143-144.

<sup>75</sup> F.Peter DRUCKER, *Kapitalist Ötesi Toplum*, Çev:Belkıs ÇORAKÇI, İnkılap yay., İstanbul, 1994, s.270.

## ***V. ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERDE TEMEL İŞLETME FONKSİYONLARI***

### ***A- Yönetim Fonksiyonu***

OKİ'lerde genellikle işletmeyi kuran ve amaçları doğrultusunda gelişimini sağlayan girişimci ile amaçları gerçekleştirmek için karar veren yönetici, işletmenin sahibinde bütünleşmektedir. Bağımsız olarak yürütülen ve süreklilik arzeden OKİ'lerde, işletme sahibi ile çalışanlar arasındaki ilişkiler bir hiyerarşi gerektirmeden, doğrudan ve yüzyüzedir. Tüm yönetim yetkilerini kendinde toplayan ve merkezi bir yönetim özelliğine sahip olan işletme sahibi, tartışmasız bir otoriteye sahiptir. Bu nedenle de işletmenin herşeyinden ilk elden sorumludur. Bu özelliği itibarıyla işletme amacını gerçekleştirmede tek karar merciidir. Aldığı kararlarda başka bir kişi veya organın müdahalesi söz konusu değildir. Ayrıca işletme sahibinin karar verirken yaptığı planlar genelde kısa ve orta vadeli şeklinde olmaktadır. Ama ekonomik istikrarsızlıkların olduğu dönemlerde bu daha çok kısa vadeli olmaktadır. Yani taktik planlar büyük önem taşımaktadır.<sup>76</sup>

Başka bir ifadeyle OKİ'lerde yönetim fonksiyonu, riski severek üstlenen bir girişimcinin, sahip olunan sınırsız bir sorumlulukla, karar mekanizmasında en üst kademede bulunmasını ifade etmektedir.

### ***B- Üretim Fonksiyonu***

Orta ve küçük işletmelerde emek yoğun ve atelye tarzı üretim yaygındır. Üretim daha çok özel isteklere cevap veren sipariş ya da atelye tipi üretim biçimine göre gerçekleştirilir. Sipariş üzerine üretim, işletme ölçeği küçüldükçe daha büyük önem kazanır. İş bölümü azdır.

Büyük işletmeler sağladığı maliyet tasarrufları (ölçek ekonomileri) sayesinde birim maliyeti önemli ölçüde aşağı çekilebilirken, OKİ'ler rekabetten daha ziyade, teslim tarihinin çabuklaştırılma, sipariş verenin özel şartlarının dikkate alınabilme ve isteklere uyum sağlayabilmelerindeki esneklik kabiliyetleri sayesinde faaliyetlerini sürdürebilmektedirler. Bu yönden OKİ'lerde esneklik çok önemli, stratejik bir işletmecilik faktörü olarak ortaya çıkmaktadır. Bu esnekliği artırabilmesi de kaliteli personel istihdamına önem vermesine bağlıdır. İşletmede kaliteli ve tecrübeli ustaların bulunması, bu işletmelerde önemli bir çirak eğitimi potansiyeli demektir. Bu potansiyelin

<sup>76</sup> Tamer MÜFTÜOĞLU, *İşletme İktisadi*, Tunç Kitabevi, 2. Baskı, Ankara, 1994, ss.394-396.

değerlendirilmesi halinde OKİ'ler, aynı zamanda bir eğitim merkezi niteliği kazanabilirler. Üretim tekniği konusunda tecrübeli, işin içinde yetişmiş, bu konularda bilgili işletme sahibi veya personel, ürün ve teknik yenilikler konusunda önemli bir potansiyel oluşturmaktadırlar.

### ***C- Finansman Fonksiyonu***

OKİ'lerin sermaye piyasasından fon kullanma imkanlarının çok sınırlı olması nedeniyle, finansman kaynağının çok büyük kısmını, işletme sahibinin öz sermayesi oluşturmaktadır. İşletmede ayrıca bir finansman bölümü yoktur. Genellikle orta ölçekli işletmelerde bu konularla ilgili bir mali işler ya da muhasebe bölümü varken, küçük işletmelerde bu işleri işletme sahibi takip etmektedir. Finansal konulara ikincil bir iş olarak bakılmaktadır. İşletme sahibinin bağımsız olması arzusu, genelde finansman ihtiyacı durumunda , işletmeye ikinci bir ortak ya da ortaklar alınmasına engeldir. Bu konuda bir isteksizlik söz konusudur.

Kredi temininde OKİ'ler büyük işletmelere göre, kredi verenler nazarında olumsuzluk ifade etmektedir. Bu işletmelerin kredi risklerinin yüksek olması, kredi talep hacminin düşüklüğü ile kredilendirme işlem maliyetinin yüksekliği ve kredi teminatı göstermedeki yetersizlikleri, onları ticari kredi veren bankalar karşısında olumsuz bir konuma getirmektedir. Bu nedenle ya çok pahalıya kredi bulmaktadırlar ya da hiç bulamamaktadırlar. Ayrıca fon sağlamadaki bu olumsuzluklar yanında fon kullanımında da bu konudaki bilgi eksikliği ve deneyimden kaynaklanan problemler yaşanmaktadır.<sup>77</sup> Finansman konusunda karar verenler de bilgisi sınırlı ve olaya ikincil gözle bakan işletme sahipleridir.

### ***D-Pazarlama Fonksiyonu***

OKİ'lerde ayrı bir pazarlama bölümü olmayıp olaya tali bir iş gözüyle bakılmaktadır. Pazarlamanın bir gereği olan promasyon ve dağıtım faaliyetleri, sınırlı imkanlar nedeniyle istenilen şekilde yapılamamaktadır. Sınırlı pazarlara hitap eden ve etkili bir dağıtım kanallarının azlığı nedeniyle dış pazarlara açılmaları ve ihracat imkanları da sınırlıdır. Ancak pazar paylarının küçüklüğü ve müşteri sayılarının azlığı nedeniyle müşteri ile yüzyüze kurduğu ilişkiler pazarlama açısından OKİ'ler için bir avantajdır. Bu onlara değişen piyasa koşullarını ilk elden bilgilerle anlama ve buna göre üretimi

---

<sup>77</sup> SARIASLAN,a.g.e. s.13.

biçimlendirme imkanını sağlamaktadır. Rekabetçi bir piyasada bir işletme için bu oldukça önemli bir özelliktir.

### ***E- Personel Fonksiyonu***

Emek-yoğun bir üretim teknolojisine sahip olan OKİ'lerin, üretim ölçekleri de dar olduğu için çalıştırdıkları personel sayısı da azdır. Yine işletme sahibinin çalışanlarla her zaman yüzyüze ilişki içerisinde bulunması sonucunda ortaya çıkan olumlu bir çalışma ortamı, büyük işletmelere göre OKİ'lerin bir avantajıdır. Çalışanlar arasında kurulacak sıcak ilişkiler, işletmede bir kader birliği şevkinin doğmasına yol açabilmektedir. Bu büyük işletmelerdeki profesyonel yöneticilerin çok arzu ettiği ama çok azının gerçekleştirebildiği bir ortamdır. Bu ruh birliği, ekonomideki dalgalanmalara bağlı olarak tarafların, birbirlerine karşı işletmeyi ayakta tutmak için büyük fedakarlık yapabilecekleri anlamına gelebilmektedir.

### ***F- Tedarik Fonksiyonu***

Genellikle sipariş esasına göre üretimde bulunan OKİ'lerin, üretimde kullandıkları hammadde ve yardımcı malzeme alımları, büyük işletmelere nazaran küçük hacimlerde olmaktadır. Bu nedenle alımları esnasında sipariş indirimlerinden yararlanma imkanları da oldukça sınırlıdır. Ayrıca uygun koşullarla kredi temin edememe ve ürün talep siparişlerinin büyük değişiklikler göstermesi nedeniyle hammadde ve yardımcı malzeme stokları bulundurma sırasında büyük güçlükler ortaya çıkmaktadır. Bu da işletmelerin finansman sorunlarını daha da artırmaktadır.

## **İKİNCİ BÖLÜM**

### **TÜRKİYE'DE ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN KARŞILAŞTIĞI TEMEL SORUNLAR**

#### **I. TÜRKİYE'DE ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN TEMEL SORUNLARI**

Ülke ekonomilerinin bel kemiği olan OKİ'lerin , hükümetler tarafından önemi anlaşıldıktan sonra beraberinde sorunları da telaffuz edilmeye başlanmıştır. Gelişmiş ülkeler; buldukları şartlar içerisinde, OKİ'lerin temel sorunlarını halletmeye çalışmışlar ve ardından mümkün olan her türlü desteği vermiştir.

1980'li yıllardan önce esnaf sanatkar ve küçük sanayicinin sadece sosyal boyutunun ele alındığı ülkemizde, OKİ'ler, dünyadaki gelişmelerle birlikte, ekonomik ve sosyal şartlara bağlı olarak içinde bulunulan ekonomik darboğazdan çıkış için önemli bir araç olarak görülmüştür. Pratikte ise önemli sayılabilecek bir takım sorunlar içerisinde faaliyetlerini sürdürmektedirler. Dünyada olduğu gibi ülkemizde de benzer sorunları yaşayan OKİ'lerin içinde buldukları sektör ve bölgelere göre değişik sorunları olmasına rağmen, bu bölümde müşterek olarak yaşanan temel sorunlar üzerinde durulacaktır.

#### **A- Yönetim Sorunları**

Orta ve küçük işletmelerde, işletme yöneticiliği konusunda (sevk ve idare, finansman, pazarlama gibi alanlarda) bilgi, tecrübe ve eğitim yetersizlikleri bulunmaktadır. Belirli bir düzeyde bilgi ve beceri gerektiren orta ve küçük ölçekli işletme yöneticilerinin ekonomik işleyişin ve artan rekabetin gerektirdiği şekilde eğitilmeleri ve yetiştirilmeleri gerekmektedir.<sup>78</sup> Oysa OKİ'lerde belli bir eğitimden geçmiş uzman bir yönetici henüz ulaşamayan bir aşamadır. Profesyonel yöneticilerin ise her alanda uzman olması beklenmektedir.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin OKİ'lerin boyutlarını belirleme ve mevcut ekonomik sistem içinde karşı karşıya kaldığı sorunları tesbit etmek amacıyla toplam 20 il ve çeşitli sektörlere ait 512 sanayi işletmesi arasında yüzyüze yaptığı anket sonucuna göre; işletmelerin (%53.8)' e varan bir kısmı çeşitli yönetim kademelerinde profesyonel

<sup>78</sup> ÖZDEMİR, a.g.e. s.10.



yönetici istihdam ettiklerini ifade ederken, geriye kalan (%46.2)'si etmediklerini belirtmiştir. Profesyonel yönetici istihdam eden işletmeler içinde ancak (%13.4)'ü her yönetim kademesinde profesyonel yönetici istihdam etmektedir. Diğer işletmeler yalnızca bazı kademelerde profesyonel yönetici istihdam ettiklerini ifade etmiştir.<sup>79</sup>

Profesyonel bir yöneticinin istihdam edilmediği veya sahibinin bu tür bir niteliğe sahip olmadığı işletmelerde her türlü kararı alabilecek bilgi düzeyine sahip olamayan yöneticinin varlığı, işletme için verimliliği azaltan bir faktördür. Örneğin: Finansman konusunda özkaynağı veya ihtiyaç hissedildiğinde alınan yabancı kaynağı yerinde ve zamanında kullanabilme veya pazar payını artırmaya yönelik gerekli vasıtaları kullanabilme bir uzmanlık gerektirmektedir. Eğer yönetici finansman konusunu ikincil bir iş olarak değerlendirir ve nakit girişlerini iyi değerlendiremezse veya pazar payını artırabilmek için nitelikli bir eleman bulundurmaz ve vasıtaları yerinde değerlendiremezse iyi bir yöneticilik örneği göstermemiş olacaktır.

Ülkemizde küçük ölçekli işletmelerde, işletme sahibinin aynı zamanda yönetici konumunda olduğu düşünülürse; söz konusu bu şahıslardan yöneticilik vasfına sahip olanların sayısı çok az olduğundan, genelde işletmelerinde yönetim sorunları yaşanabilmektedir. Oysa orta ölçekli işletmelere doğru çıkıldıkça, edinilen tecrübeler doğrultusunda yönetim sonunu küçük işletmelere nazaran az yaşanabilmektedir. Bunda profesyonelleşmenin etkisi söz konusudur.

## ***B- Personel Sorunları***

OKİ'lerde istenilen nitelikte eleman bulamama en çok dile getirilen sorundur. Bu nedenle planlama, standart, üretim, kalite kontrolü, pazarlama vb. gibi evrelerde işletmeler yeterli etkiyi gösterememekte ve istenilen rekabet gücüne ulaşamamaktadır. Bu sıkıntı ise OKİ'lerin düzensiz ücret politikalarından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle işletmede çalışan eleman tam verimli olacağı bir zamanda iyi imkanlara sahip büyük işletmelere geçebilmektedir. Ayrıca OKİ'ler, çalıştırdığı elemana gerekli sosyal güvenceyi veremediği gibi istikrar da vadedememektedir. Sosyal güvencesi ve istikrarı olmayan bir elemanın ise büyük ölçekli işletmelere geçmesi normaldir.

"Nitelikli eleman sorunu ayrıca OKİ'lerde hizmetiçi ve/veya iş başında eğitimin ne kadar önemli olduğunu da göstermektedir. Bu konuda yine TOBB'un yapmış olduğu ankete göre; işletmelerin (%66)'sı son üç yıl içinde personelin herhangi bir hizmetiçi

<sup>79</sup> SARIASLAN, *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler...*, a.g.e.s.31.

eğitim almadığını ifade ederken, (%34)'ü personelinin bu tür bir eğitim aldığını belirtmiştir."<sup>80</sup> "Personel ve eğitim sorunlarına yönelik olarak yapılan çalışmalar birbirinden kopuk yürütüldüğü için başarılı sonuçlar alınamamaktadır. ıracılık okullarında daha çok teorik bilgiler verildiğinden Őikayet edilmektedir. Bu sebeble işgücü, daha çok işe alındıktan sonra eğitilip yetiştirilmektedir. Bu da zaman ve kaynak kaybına yol atığı gibi verimliliği de düşürmektedir."<sup>81</sup> Bu ise bize GB sürecinde OKİ'lerin, üretim ve imalata yönelik teknik bilgi ağırlıklı hizmetiçi eğitim proğramlarına öncelik vermesi gerektiğini göstermektedir.

### ***C- Tedarik Sorunları***

OKİ'ler üretimleri için gerekli hammadde ve yardımcı malzeme tedariklerinde Kamu İktisadi Teşekkülleri (KİT) ve özel sektör zamları ile ithalat esnasında döviz kurlarındaki artışlar nedeniyle zor durumda kalmaktadır. Ortak alım merkezi oluşturamamalarının etkisiyle daha çok küçük miktarlarda alım yapan ve bu nedenle girdi fiyatları üzerinde etkili olamayan OKİ'ler; satış piyasasındaki rekabetçi Şartlarının etkisiyle maliyet artışlarını mamul fiyatlarına gerektiği ölçüde yansıtamamaktadır. Sonuçta ciro ve sermaye karlılıkları sürekli azalma eğilimi içerisine girmektedir. Artan fiyatlar karşısında reel sermayesi giderek eriyen OKİ'lerin üstelik banka kredilerinden yeterince yararlanamamaları ve alımlarını vade farkı ile sağlamaları da maliyetlerini yükselten diğer bir etkidir. Keza, büyük firmalara girdi üreten yan sanayilerin maliyetlerini gerektiği Şekilde fiyatlara yansıtamamaları, bu firmaların zor durumda kalmalarına yol açmaktadır.<sup>82</sup>

Diğer bir sorun ise, OKİ'lerin küçük miktarlarda buldukları hammadde ve malzeme siparişlerinin üretici firmalarca unutulmaları ya da satış politikaları gereği nemsenmemeleridir. Ayrıca retimde kullandıkları hammadde, malzeme ve yarı mamullerin kontrollerinin yapılması ve analiz edilmesi için gerekli teknik imkanlara sahip olmamaları, yeterli miktarda yan sanayi ürünü bulamamaları, ithal edilmesi durumunda yeterli miktarda ve zamanda girdi temin edilememesi sonucu üretimlerinin aksaması ve sonucunda ihracat imkanlarının zamanında ve gerektiği gibi değerlendirilememesi de önemli sorunlar arasında sayılabilir.<sup>83</sup>

<sup>80</sup> SARIASLAN, a.g.e.ss.32-33.

<sup>81</sup> ÖZDEMİR, a.g.e.s.9.

<sup>82</sup> BAĞRIAÇIK, a.g.e.ss.152-153.

<sup>83</sup> TĞAD, a.g.e.ss.60-61.

TOBB'un araştırmasına göre; yalnızca özel üretici ve toptancı firmalardan hammadde alan işletmelerin oranı (%51.4) iken, sadece KİT 'lerden hammadde alanların oranı (%3.6) ve ithalat yoluyla hammadde temin edenlerin oranı ise (%4.2)'dir. Yine işletmelerin (%26)'sı hammadde temininde herhangi bir sorunla karşılaşmadığını ifade ederken, (%62.4)'ü ise hammadde fiyatlarının çok yüksek olmasından yakınmaktadır.<sup>84</sup> Şüphesiz bu sorun; ülke düzeyinde hammadde fiyatlarında uygulanan tekelci yaklaşımın kırılarak fiyat istikrarının sağlanması ve OKİ'lerin oluşturacağı ortak alım merkezlerinin yaygınlaştırılması ile çözüme kavuşturulmuş olacaktır.

#### ***D- Teknoloji Sorunları***

OKİ'ler kuruluş aşamasında, içinde buldukları finansman yetersizlikleri nedeniyle, çoğunluk itibarıyla teknolojiyi yeterince takip etmekte zorluk çekmektedirler. Oysa günümüz teknolojik gelişmeleri, mal ve hizmet üreten OKİ'leri kendilerini yenilemeye mecbur bırakmaktadır. Aksi takdirde ulusal ve uluslararası rekabet ortamı, OKİ'leri rakiplerinin gerisinde kalma veya piyasadan silinme riski ile karşı karşıya bırakmaktadır.

TOBB'un anket değerlendirmesinde; teknolojik durumları sanıldığı kadar aksine fazla eski değildir. Yaklaşık (%66)'sı üretim teknolojilerinin iyi olduğuna inanmaktadır. Aşağıdaki tablo bu durumu daha açık bir şekilde göstermektedir.<sup>85</sup>

***TABLO:7 Orta ve Küçük İşletmeler'in  
Teknoloji Durumu***

<b><i>Teknik Durum</i></b>	<b><i>İşletme Sayısı</i></b>	<b><i>%</i></b>
Modern	124	24.5
Yeni Sayılır	206	40.6
Biraz Eski	192	30.0
Çok Eski	10	2.0
Demode	9	1.8
Cevap Yok	6	-
TOPLAM	507	100.0

<sup>84</sup> SARIASLAN, a.g.e.ss.35-36.

<sup>85</sup> SARIASLAN,a.g.e.s.36.

İşletmelerin yalnızca %7.6'sı teknolojik gelişmeleri izleyebildiklerini belirtmelerine karşılık, (%92.4)'ü yurtiçi ve yurtdışı fuarlara katılarak, konuları ile ilgili yayınları ve diğer firmaların gelişmelerini takip ederek teknolojik gelişmeleri izlediklerini ifade etmişlerdir. Yine işletmelerin piyasa ve teknolojideki değişimler ve gelişmeler doğrultusunda son 5 yıl içinde ürünlerinde kalite, biçim, ambalaj vb. yenilikler yapıp yapmadıkları sorulduğu zaman; (%73)'ü yaptıklarını, (%27)'si ise bu tür yeniliklere gitmediklerini ifade etmişlerdir.<sup>86</sup>

Yukarıdaki araştırma her ne kadar OKİ'lerin çoğunluğu itibariyle teknolojiyi takip ettiklerini ve yenilediklerini gösterse bile, kendilerini, ülke şartlarına göre değil de Avrupa Birliği şartlarına göre yenilemezlerse bu soruların tekrar gündeme gelmesi kaçınılmaz olacaktır.

### ***E- Üretim Sorunları***

Yüksek enflasyon karşısında eriyen işletme sermayelerinin ve oto finansman imkanlarının daralması ile yeterli hammadde ve yardımcı malzeme alamama durumu ile karşılaşan OKİ'ler, sık gelen zamlar nedeniyle aşırı stoklarda bulunmaktadır. Zamanla tüketici taleplerinde meydana gelen değişimler karşısında da stoklarını eritememe problemi ile karşılaşmaktadırlar. Ayrıca hammadde temininde yaşanan sıkıntılar işletmelerin tam kapasite ile çalışmasını engellemektedir. İstikrarsız ekonomik ortam OKİ'leri sorunları ile uğraştırırken öte taraftan kapasite artırıcı yatırımlara engel olmaktadır.

İç talep yetersizliğine sebep olan enflasyonist ortamın olumsuz etkileri yanında, OKİ'lerin kalite ve fiyat konularındaki cazip olmayan şartları da dış talep yetersizliğini doğurmaktadır. OKİ'lerin dışa açılabilmesi için kalite kontrolüne ve fiyat konularına önem vermeleri gerekmektedir. Ayrıca tüm sektörlerin uluslararası platformda rekabet edebilmesi, ISO 9000 standartlarının istediği yapıya kavuşması ve verimlilik artışı ile yerine getirilebilir. Verimlilik arttıkça, en büyük sorun olan kalite sorunu da kendiliğinden çözülecektir.<sup>87</sup>

TOBB'un kalite güvencesi ve tam kapasite kullanma oranlarına ait verileri değerlendirildiğinde şu sonuçlar ortaya çıkmaktadır.<sup>88</sup> İmalat sanayi işletmelerinin

<sup>86</sup> SARIASLAN, a.g.e.ss.36-37.

<sup>87</sup> TUGİAD, a.g.e.s.62.

<sup>88</sup> SARIASLAN, a.g.e.s.34.

(%60.6)'sı tüketim malları, (%18.7)'si ara malları, (%12.2)'si yatırım malları üreten işletmeler iken geriye kalan (%8.5)'i bu mal gruplarının kombinasyonu olan ürünleri üretmektedir. Ancak üretilen bu malların büyük çoğunluğunun (%70.3)'ünün kalite güvencesi yoktur.

**Tablo: 8 Orta ve Küçük İşletmeler'in Kalite Güvencesi**

<b>GÜVENCE TÜRÜ</b>	<b>%</b>
Kalite Güvencesi Yok	70.3
TSE	20.4
TSEK	3.8
ISO 9000	1.6
Kombinasyonlar	3.9
<b>TOPLAM</b>	<b>100.0</b>

Üretim sürecinde işletmenin kapasite kullanım oranları yine aynı anketin sonuçlarına göre aşağıdaki biçimde dağılım göstermektedir.<sup>89</sup>

**Tablo: 9 Orta ve Küçük İşletmeler'in Kapasite Kullanım Oranları**

<b>Kapasite Oranı(%)</b>	<b>İşletme sayısı</b>	<b>%</b>
40'dan az	59	11.6
41-60	149	29.4
61-80	207	40.8
81-100	81	2.2
Cevap yok	11	-
<b>TOPLAM</b>	<b>507</b>	<b>100.0</b>

Buna göre, imalat sanayinde arzu edilen gerçekçi oran (%80) olarak kabul edilirse, işletmelerde kapasite kullanım oranı konusunda açık bir problem bulunmaktadır. Bu problemin kaynağı olarak aşağıda belirtilen çeşitli nedenler yine aynı anket sonucunda belirlenmiştir. Bu nedenler sektörlere göre büyük farklılıklar göstermemektedir.<sup>90</sup>

<sup>89</sup> A.g.e.s.38.

<sup>90</sup> A.g.e.s.39.

**Tablo: 10 Orta ve Küçük İşletmeler'de  
Tam Kapasite Çalışmayı Engellleyen Nedenler**

<b>NEDENLER</b>	<b>İŞLETME SAYISI</b>	<b>%</b>
Talep Yetersizliği	95	18.7
Hammadde ve Malzeme Yetersizliği	8	1.6
Nitelikli İşgücü Yetersizliği	31	7.0
Teknoloji Yetersizliği	18	4.0
Finansman Sıkıntısı	26	5.9
Enerji Yetersizliği	6	1.4
Diğer	18	3.6
Kombinasyonlar	242	54.5
Problem değil	63	12.4
<b>TOPLAM</b>	<b>507</b>	<b>100.0</b>

"Yukarıda belirtildiği gibi talep yetersizliği en önemli sorun olarak görülmektedir. Bunun en önemli nedeni kronik enflasyonist ortamın geniş toplum kesimlerinin efektif talep düzeyini düşürmedeki etkisi ve pazarlama faaliyetlerindeki etkinliğin yetersizliğidir."<sup>91</sup>

1991 yılında İstanbul Ticaret Odası (İTO)'nın 1000 işletme arasında yapmış olduğu ankette ise düşük kapasite ile çalışmanın nedenleri arasında; (%40.1) ile Talep yetersizliği, (%10.6) ile finansman sorunu, (%4.7) ile hammadde yetersizliği ve (% 5.9) ile de kalifiye eleman yetersizliği gelmiştir. Talep yetersizliği'nin nedenlerinden (%71.8)'i iç ve (%28.2)'nin ise dış talep yetersizliği olmuştur. Ayrıca hammadde yetersizliğinin (%74)'ü yerli, (%26)'sı ise ithal hammadde yetersizliğinden kaynaklanmıştır.<sup>92</sup>

Kapasite kullanımı ile ilgili İstanbul Sanayi Odası (İSO)'nın 1995 yılının ilk yarısında yapmış olduğu ankette de işletmelerin tam kapasite ile çalışamamalarının nedenleri, yukarıda ifade edilen nedenlerle aynıdır. Bu anket sonucunda "işletmelerin tam kapasite ile çalışamama nedenleri olarak çoğunlukla iç talep yetersizliği (%42.2) ve finansman sorunu (%21.1)" gösterilmiştir.<sup>93</sup>

<sup>91</sup> A.g.e.s.39.

<sup>92</sup> ULUDAĞ-SERİN, a.g.e.ss.88-90.

<sup>93</sup> TÜGİAD, a.g.e.s.27.

Üretim konusunda önemli bir başka sorun daha öncede belirtildiği gibi stoklara ilişkindir. OKİ'ler enflasyonist ortamdan en az şekilde etkinlenmek ve maliyeti düşürmek düşüncesiyle aşırı stok bulundurmaktadırlar. Oysa hammadde ve malzeme stoklarının fazlalığı kaynak israfına yol açmakta, diğer taraftan yeni yatırımların yapılmasına engel olunmaktadır."Düzenli bir stok politikası benimsemeyen OKİ'ler; üretim-satış ilişkisinin tesbitinde sıkıntıya düştüğünden, yöneticiye bilgi akışı zamanında sağlanmadığından, üretim yapısının yetersizliği ve makina parkının yeterli çalıştırılmaması nedenleriyle optimum stok bulundurmaya başaramamaktadırlar."<sup>94</sup>

Bununla birlikte, OKİ'ler Gümrük Birliği süreci ile önemli dış talep sorunu ile karşılaşacaktır. Bu durumda kalite ve standardizasyon konusunda ISO 9000 belgesi alamayan OKİ'ler rekabette zorlanacaktır. Bu nedenle ISO 9000 standardına göre kalite sistemini oluşturmada, işletmenin yapısına uygun bir kalite kontrol sisteminin kurulması gerekmektedir. Fakat ülkemizde de bu sistem için gerekli altyapı tam oluşturulamamıştır. Tüm bu saydıklarımızın dışında OKİ'ler; üretim tekniklerinde meydana gelen değişiklikleri takip edememekte, teknolojik yenilikleri tatbik etmede yetersiz kalmakta, Ar-Ge faaliyetlerinden dolayı üniversite, devlet teşviklerinden dolayı da devletle yeterli işbirliğini kuramamaktadır.

### ***F- Pazarlama Sorunları***

OKİ'ler faaliyette bulunmuş oldukları sektörde, üretim aşamasından başlayıpta tüketiciye ya da yabancı bir alıcıya ulaşana kadar bulunmuş olduğu şartlar içerisinde pazarlama ile ilgili bir dizi sorunlarla karşı karşıya kalmaktadır. Bu sorunlardan birisi, sundukları ürünler konusunda çoğunluk itibarıyla pazar araştırması yapamamalarıdır. Bu nedenle pazarlarda oluşan değişimlerden zamanında haberdar olamamakta ve taleplerdeki değişimler karşısında esnek olamadıklarından hata yapma ihtimalleri artmaktadır.

Diğer bir sorun ise; OKİ'lerde pazarlama fonksiyonu işletme sahibi ve/veya yöneticisinin bilgi, beceri, eğitim ve kişisel yetenekleri ile orantılı olarak ve sınırlı kapasite ile sürdürülmektedir; buna uzman personel yetersizliği de ilave edilebilir. Ayrıca, OKİ'ler, büyük ölçekli işletmelerle rekabeti etkileyen ambalaj ve satış sonrası hizmetlerde de yetersiz kalabilmektedirler. Faaliyetinin devamı için önem arzeden yurtiçi pazar paylarını geliştirememekte ve uluslararası pazarlarla yeteri kadar ilişki kuramamaktadırlar. "Dış

---

<sup>94</sup> a.g.e.s.63.

pazara yönelememe nedeni olarak da, dış pazarla ilişki kuracak ve ihracatı geliştirecek organizasyona sahip olamamayı söyleyebiliriz." <sup>95</sup>

TOBB'un yapmış olduğu anket sonucuna göre pazarlama hususunda aşağıdaki veriler elde edilmiştir: Araştırmaya göre 507 işletmenin yöneldiği pazar dağılımı aşağıdaki gibi olmuştur. <sup>96</sup>

**Tablo: 11 Orta ve Küçük İşletmelerin Pazarları**

<b>PAZARIN TÜRÜ</b>	<b>İŞLETME SAYISI</b>	<b>%</b>
Mahalli Pazar (1)	39	7.7
Bölgesel Pazar (2)	82	16.2
Ülke Geneli (3)	190	37.5
Dış Pazar (4)	34	6.7
Kombinasyonlar	142	28.0
(2+4)	(7)	(1.4)
(3+4)	(135)	(26.6)
Diğer Kombinasyonlar	20	3.9
<b>TOPLAM</b>	<b>507</b>	<b>100.0</b>

Yukarıda belirtilen belli başlı sorunların varlığı ile TOBB'un yapmış olduğu anket sonuçları ilişkilendirilecek olunursa; Tabloda da belirtildiği gibi; işletmelerin (%16.2)'si yalnızca bölgesel pazarı hedeflemiş olmasına rağmen 7 işletme(%1.4) hem bölgesel hem de dış pazara yönelmiştir. Çoğunluk (%37,5) yalnızca ülke piyasası için çalışırken, (%26.6)'sı hem ülke hem de dış pazar için faaliyette bulunmaktadır.

OKİ'lerin dış piyasalarla ilişkide olması aslında iyi bir gelişmedir. Öteden beri dış piyasalar konusunda yeterli bilgi ve teknik imkanlara sahip olamayan OKİ'ler şimdi KOSGEB'in yapmış olduğu hizmetlerle gerekli bilgiye sahip olabilmektedir. Yapılan bu faaliyet OKİ'lerin içinde yaşadığı olumsuzluklar nedeniyle istenilen seviyeye ulaşamamış olsa bile, dış piyasalara açılma ve ihracat potansiyeli konusunda olumlu bir izlenim vermektedir.

Yine TOBB'un aynı anketinde; işletmelerin yöneldiği pazarın türü ne olursa, işletmelerin (%71)'i şu andaki pazarlarının yani satışlarının yeterli olmadığına

<sup>95</sup> TÜGİAD, a.g.e.ss.66-68.

<sup>96</sup> SARIASLAN, a.g.e.s.46.



inanmaktadır. Pazarlama ve satış artırma hususunda da problemleri bulunmaktadır. İşletmelere bunun sebebi sorulduğunda; (%19)'u müşterinin alım gücünün zayıf olduğunu, (%15)'i pazarlarda çok rakip olduğunu ve (%9)'u da pazarlama faaliyetlerinin yetersiz olduğunu ifade etmişlerdir. Ayrıca işletmelerin (%65)' i kendi imkanlarına göre piyasa araştırması yaptıklarını ifade etmesine karşılık (%35)'i bu tür bir araştırma yapmadıklarını belirtmişlerdir.<sup>97</sup>Ayrıca Ar-Ge faaliyetlerine gereken önemi veremediklerinden dolayı çoğunlukla ürünleri taklit etme yolunu tercih etmektedirler. Diğer bir sorun ise tanıtım, satış sonrası hizmet, dağıtım kanallarını seçme ve denetleme imkanlarının az olmasıdır. Bu durumla ilgili TOBB'un anketine tekrar dönülecek olunursa, işletmeler satışlarını artırmak için aşağıdaki yöntemleri kullanmışlardır.<sup>98</sup>

**Tablo 12: Orta ve Küçük İşletmeler'in Satış Artırma Yöntemleri**

<b>YÖNTEM</b>	<b>Ağırlığı(%)</b>
Kişisel Müşteri İlişkisi	50.8
Basılı Materyal Dağıtımı	17.7
Mahalli Basın-Yayın Reklamı	7.5
Ulusal Basın-Yayın Reklamı	4.9
Satış Kampanyaları	1.7
Ticari Sergi-Fuara Katılma	17.4
<b>TOPLAM</b>	<b>100.0</b>

Şüphesiz OKİ'ler, geniş satış (dağıtım) kanallarına giremediklerinden, yaygın reklam ve tanıtım kampanyalarına da başvuramamaktadırlar. Ankette de satışlarını çoğunluğu itibariyle (%50.8) müşteri ile kişisel ilişkilerden ve ticari fuar ve sergilerden yararlanarak artırebilmektedirler. Ancak, fuar ve sergilere katılımlarının teşvik edilmesi ve desteklenmesi, özellikle dış piyasaya yönelik piyasa araştırması ve satış artırma faaliyetlerine ilişkin harcamalarına destek verilmesi ve ayrıca personel yönetici ve pazarlama uzmanlarının istihdamının teşvik edilmesi ile bu tür sorunlar hafiflemiş olacaktır.

Pazarlama konusunda karşılaşılan diğer bir sorun ise, OKİ'lerin devlet ihalelerinden yeteri kadar yararlanamamalarıdır. Sebebi ise; ihale ilanlarını yeterince takip edememek ve teminat yükümlülükleridir. Oysa Hindistan'da; OKİ'lerin büyük firmalarla rekabet edebilmesi için, kamu alımlarında (%15) fiyat toleransı, teminat muafiyeti ve

<sup>97</sup> SARIASLAN, a.g.e.s.47.

<sup>98</sup> A.g.e.s.48.

önceden duyuru gibi önlemler alınmaktadır. Ayrıca devlet ihaleleri parçalanmak suretiyle, OKİ'lerin ihalelere katılması sağlanmaktadır.<sup>99</sup>

### ***G- İhracat Sorunları***

OKİ'lerin ihracatta karşılaştığı sorunlar; dış ticaret ve gümrük mevzuatları, finansman, kota, hammadde ve malzeme temini ve pazarlama imkanları şeklinde sıralanabilir. Yukarıdaki sorunları zaten yaşayan OKİ'ler Gümrük Birliği esnasında bu tür sorunlarla içinde bulunacağı rekabet ve uyum sürecinde tekrar karşılaşacağı muhakkaktır. Nitekim bu sorunlar daha önce bahsedilen TOBB ve İSO'nun anketlerinde de vurgulanmıştır. Buna göre; mevzuat sorunu yönünden TOBB'un anketinde (%43.5) iken İSO'nun anketinde bu oran (%27.5) finansman sorununda TOBB (%22.5) iken İSO (%22.9) olmuştur. Ayrıca TOBB'un anketinde yabancı dil sorunu (%10), nitelikli uzman sorunu (%13.7) şeklinde iken buna ilaveten İSO'nun anketinde kota sorunu (%16), hammadde ve malzeme temini sorunu (%9.2) ve pazarlama sorunu ise (%24.4) şeklinde olmuştur.<sup>100</sup>

Anketlerde de tesbit edildiği gibi işletmelerin çoğunluğu gümrük ve dış ticaret mevzuatından yakınmaktadır ve genelde karmaşık mevzuattan çekinmektedirler. Çünkü bu konularda uğraşacak nitelikli elemanları olmadığı için mevzuat değişikliklerini zamanında izleyememe ve uygulayamama gibi önemli bir sorunla karşılaşmaktadırlar. Diğer önemli sorun ihracatında etkilendiği yüksek enflasyon ve kredi maliyetlerinin yüksek olduğu finansman sorunudur. Bu tür sorunu için ise Halk Bankası kanalı ile EximBank kredilerinden yararlandırılması planlanmış fakat ilgili kurumlara kaynak aktarımının yetersizliği ya da gecikmelerden dolayı ihracatçı krediyi teminde güç duruma düşmektedir. Ayrıca beraberinde teminat gibi hayati bir sorunla karşılaşmaktadır.

İhracat yapamayan işletmelerin ise, imkanlarının ihracat için uygun olamaması ve gerekli organizasyona sahip olamaması gibi önemli nedenleri vardır. Söz konusu ihracat gerçekleşmesi anında bile; ihracat için gerekli miktar, kalite ve fiyatta ürün üretememe, teknik imkanların sınırlı olması, dış piyasalar konusunda bilgi sahibi olamama ve bağlantı (satış ilişkisi) kuramama ve finansman sorunları ile karşılaşması büyük muhtemeldir. Bu sorunların çözümü için ülkemizde pazarlama ve ihracat imkanlarından OKİ'leri en iyi şekilde yarandıracak Dış Ticaret Sermaye Şirketleri kurulmaya başlanmıştır. Fakat bu şirketlerin kurulmasında OKİ'ler mevzuat ve örgütlenememe gibi sorunlarla

<sup>99</sup> BAĞRIÇIK, a.g.e.ss.156-157.

<sup>100</sup> SARIASLAN,a.g.e.s.50; TÜGİAD, a.g.e.s.32.

karşılaşmıştır. Gelişmiş ülkelerde ise bu şirketlerin yaygınlaştırılması ile OKİ'lerin ihracat ve pazarlama sorunları aşılabilmektedir.

### ***H- Mevzuat ve Bürokrasi Sorunları***

OKİ'lere ilişkin bir ana kanun bulunmaması ve bu kanuna dayalı olarak götürülen değişik hizmetler, bir alt kanunlarla düzenlenmemiş olmasından dolayı yasal boşluklar oluşmakta ya da gerekli düzenlemelerin yapılamamasından dolayı, OKİ'ler birçok hizmetten yararlanamamaktadırlar. Örneğin;

- Küçük işletmeler iflas hükümlerine tabi değildirler. Bu hal özel ve ticari borçlarından dolayı, işletmelerin tüm mallarına el konulması sonucunu doğurmakta ve konkordato hakkı vermemektedir.

- İş kanununda işçilerin alacakları belli ölçülerde hacizden korunurken, küçük işletmeler bu tür bir korumaya tabi değildirler.

- Türk Ticaret Kanunu'nun 11/1 maddesi; esnaf ve sanatkarlara ait iş yerlerini ticari işletme olarak kabul etmemektedir. Oysa kanunun aradığı;

a- Devamlılık kistası,

b- Kar etmeye yönelik olması,

c- Bağımsızlık,

d-Aleniyet (Gizli bir takım işlerin yapılmaması),

e- Faaliyet sınırı, şartları esnaf ve sanatkarlara ait iş yerlerinde de mevcuttur.

Ticari işletme kabul edilmeyince, bu işletmeler; haksız rekabet, ithalat, ihracat belgesi, kapasite raporu, ünvanın korunması, merkezin tescili gibi haklardan yararlanamamaktadırlar. Diğer bir hususta yatırım teşviklerinden yararlanamamasıdır. Küçük işletmelerin teşviki için, mevzuat gereğince aranan ölçüleri sağlayamamakta ve yatırımlarında devlet desteğini alamadan, sadece öz kaynaklarını kullanmak durumunda kalmaktadır.<sup>101</sup>

Yine OKİ'ler gerek kuruluş gerekse faaliyetleri sırasında, kamu kuruluşlarıyla olan ilişkilerinde bürokratik engellerle ( vergi mevzuatında pekçok formalite olduğu gibi, işyeri açmada, inşaat, iskan, küşat, ruhsat alınması gibi konularda) karşılaşmaktadırlar.<sup>102</sup> OKİ'lerle ilgilenen kamu kuruluşları arasında tam bir işbirliği ve koordinasyonun

<sup>101</sup> Ömer GÜCELİOĞLU, *Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB'ten Beklentileri*, TES-AR yay.No:13, Ankara 1994, s.18.

<sup>102</sup> ÖZDEMİR, a.g.e.s.10.

sağlanmaması; kavram kargaşasına, işlerin uzamasına ve sonuçta zaman ve para kaybına neden olmaktadır.

OKİ'ler devlet daireleriyle olan ilişkilerinde, ençok gereksiz formalitelerin çokluğundan şikayetçi olmaktadır. "Ek olarak, yönetmelik ve benzer mevzuatın doğurduğu sorunlar ile sistemin çok yavaş çalışması gibi durumlar en çok şikayetçi olunan konular arasındadır. Ayrıca belediyelerle ilgili ilişkilerde yerel yönetimin karar ve uygulamalarından doğan sorunlar ikinci sırada, memurların tutum ve tavırlarından kaynaklanan sorunlar da üçüncü sırada yer almaktadır."<sup>103</sup>

### ***I- Finansman Sorunları***

Finansman, OKİ'lerin en önemli sorunlarından birisi olarak kabul edilmektedir. Çünkü işletmeler fonksiyonlarını en iyi şekilde yerine getirmede bir takım imkansızlıklarla karşılaştığında, çözümü için en önemli faktör olarak işletmelerin karşısına finansman sorunu çıkmaktadır. Sözcüğü; kuruluş aşamasında yapılan yatırım masrafları, faaliyet esnasındaki işletme giderleri, personel istihdamında, hammadde ve malzeme tedarikinde, pazarlama ve ihracat esnasında, teknolojik yeniliklerin takibi ve tesisi gibi durumlarda işletmenin karşısına hep finansmanla ilgili sorunlar çıkmaktadır. Kısaca hemen hemen her OKİ faaliyetinin perde arkasında finansman sorunu yatmaktadır.

En başta öz kaynağı yetmeyen OKİ'lerin, finansman ihtiyacında karşısına çıkan sorun yabancı kaynak teminidir. Ülkemizde yabancı kaynak temininde OKİ'lere ilişkin kredi veren ihtisas bankası olarak Halk Bankası bilinmektedir. Yine ihracatçılar için ise EximBank kredileri gündemdedir. Ama bu kredi kurumlarından istifade etmek sanıldığı gibi kolay olmamaktadır. Bununla ilgili kredi limitlerinin yüksek olması, teminat gösterememe, kredi teminindeki mevzuatların günden güne değişmesi ve bürokrasinin çokluğunu karşılaşılan sorunlar olarak gösterilebilir.

OKİ'lerin gelecekte daha rekabetçi bir ortamda varlığını sürdürebilmesi, ileri teknolojileri benimseyebilmesi, geleceğin işletmecilerini hazırlayabilmesi, verimliliklerini artırabilmesi, yenilik üretebilmesi gibi temel hedeflere ulaşmasında finansmanın önemli bir fonksiyonu vardır. Bu hedefleri yakalamak ise ancak finansmana ait sorunları aşmakla mümkündür. Oysa içinde bulunduğumuz Gümrük Birliği süreci ile OKİ'ler; rekabet yarışında ayakta kalabilmek için mevcut tesislerini genişletmek ve modernize etmek, eksik makinalarını tamamlamak, teknolojik ömürlerini tamamlamış makinaları yenilemek

---

<sup>103</sup> BAĞRIAÇIK, a.g.e.s.165.

ve ürettikleri mamüllerin kalitesini düzeltmek amacıyla ek yatırım harcamalarında bulunmak zorundadır. Bu zorunluluk OKİ'leri finansman arayışına sevketmiştir. Çünkü ülke genelinde kullanılan toplam krediden ancak %4 kadar bir pay alabilmektedir. Bu nedenle denilebilirki mevcut finansal sistemden OKİ'ler yeterince yararlanamamaktadır. Bunun için de Risk Sermayesi, Küçük İşletme Finans Şirketi, Leasing ve Factoring gibi yeni alternatiflerle finansman sorununun çözülmesi gerekmektedir.

OKİ'lerin finansman konusunda içinde buldukları sorunları aşağıdaki konu başlıkları itibariyle incelemek mümkündür.

### ***1- Kuruluş Aşamasında Finansman Sorunları***

İlk olarak kuruluş aşamasında yatırım kararı uygun bir yapılabilirlik projesine dayandırılmadan verildiği için pazar payı, üretim kapasitesi ve kuruluş yeri konusundaki proje hatalarına ek olarak ilk yatırım tutarı da yanlış hesaplanmaktadır. Oysa "yapılabilirlik projelerinin hazırlanmasında ve değerlendirilmesinde finansal incelemeler oldukça önemli bir yer tutar. Çünkü, sabit yatırım, işletme sermayesi ve işletme dönemine ait bilgiler söz konusu yatırımın finansmanına, üretilen ürün ve hizmetlerin maliyetlerine ve yapılabilirlik projesinin karlılığına doğrudan etkide bulunur. Bu yüzden, finansal incelemelerin doğru olarak düzenlenmesi gerekir. Bu incelemelerin hatalı olması, yatırım kararlarının alınmasında yanılırlara yol açabilir."<sup>104</sup>

Nitekim KOSGEB tarafından yaptırılan bir araştırmaya göre, Adana Sanayi Odası'na kayıtlı işletmelerden küçük olanların ancak (%10)'unun, orta ölçekli işletmelerin ise (%48)'inin yatırım öncesi yapılabilirlik projesi hazırladıklarını göstermektedir. Ayrıca sabit sermaye yatırımı ve işletme sermayesi tutarından oluşan ilk yatırım tutarı yalnızca sabit sermaye yatırım miktarı olarak algılandığı için, işletmenin hemen kuruluşundan sonra işletme sermayesi sıkıntısı ortaya çıkmaktadır.

OKİ'lerin ilk yatırım tutarının ya da başlangıç sermayesinin finansman kaynağı genellikle kişisel tasarruflar sonucu oluşan özkaynaklar, akraba ve dostlardan sağlanan borçlar olmaktadır.<sup>105</sup> Nitekim İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) yapmış olduğu araştırmada, OKİ'lerden para darlığı ile karşılaşanlar, sorunu çözümlenmede birinci sırada esnaftan borç almayı (%46.3), ikinci olarak banka kredilerinden yararlanmayı (%30.6)'sı,

<sup>104</sup> Nazif GÜRDOĞAN, *Ticari ve Sosyal Açudan Proje Değerlendirme Yöntemleri*, DPT, Ankara, 1987, s.42.

<sup>105</sup> SARIASLAN, *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları*, s.45.

üçüncü sırada iç borçlanmaya (%19.2), dördüncü sırada (%3.9) ile sermaye artışına gitmeyi tercih etmektedirler.<sup>106</sup>

Bu işletmelerin kuruluş aşamasında özkaynakların sınırlı olması nedeniyle yatırım projelerinin başarı ve karlılık potansiyelleri çok yüksek olmasına rağmen ülkemizdeki kredi veren mevcut finans kurumları genellikle kurulmuş ve bilançoları sağlam olan işletmeleri tercih etmektedir. Bu ise OKİ'leri daha işin başında özsermaye sıkıntısı ile karşı karşıya bırakmaktadır. Ayrıca çoğu küçük işletme sahibi, yapılabirlik projesi çalışmasına, devletin teşvik tedbirlerinden yararlanma aracı olarak bakmaktadır. Teşvik belgesi almak için devlete sunulan raporlar, genellikle yeterli nitelikte bir çalışma olmamaktadır. İşe bu tarzda başlanması ise yatırımın yanlış alanda, yanlış büyüklükte, yanlış yerde ve yanlış teknoloji ile yapılmasına sebep olmakta, yatırım için gerekli finansal kaynağın doğru tahmin edilmemesine yol açmaktadır.<sup>107</sup>

Kuruluş aşamasında karşılaşılan sorunlara çözüm olarak; herşeyden önce yatırıma karar veren girişimci, işe bizzat başlama veya devren satın alarak başlama şansına sahiptir. İşyerini devren satın almanın kurmaktan daha iyi olacağını savunanlar çoğunluktadır. Bunun nedeni, işyeri kurulurken söz konusu olacak hataların devren satınalma ile giderilebileceğidir. Girişimci bizzat başlayacaksa yatırımın çok iyi yapılabirlik projesinin hazırlanması gerekmektedir. Ayrıca, birkaç ay içerisinde kar elde edemeyeceği düşüncesi ile hareket edilmelidir. Eğer başlangıç sermayesi yetersiz ise, iş yerini, makina araç ve gereçlerini satın almak yerine Leasing ( finansal kiralama) yoluyla kiralama veya taksitlerle satın alma yolu düşünölmelidir. Öte yandan, yeni makina ve alet satın almak yerine, kullanılmış makina ve tezgah satın almak, sermaye ihtiyacını azaltabilir. Yine iş yerinin açılışında yapılacak masraflar eğer mümkün ise taksitler halinde ödenmelidir.<sup>108</sup>

## ***2-İşletme Sermayesi İle İlgili Sorunlar***

OKİ'lerin faaliyete geçirilmesi için sabit tesislerini tamamlamış olmaları veya sabit tesisle ilgili tüm sorunlarını çözmüş bulunmaları yeterli değildir. Tesisin faaliyete geçirilmesi için ham ve yardımcı madde satın alması, işçi çalıştırması, enerji-yakıt-su sağlanması, yönetim, satış ve bir takım genel masrafların yapılması, duruma göre

<sup>106</sup> ULUDAĞ-SERİN, a.g.e.s.77.

<sup>107</sup> BİAR ( Bilgi İnceleme Araştırma Enstitüsü), *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararları ve Yatırım Teşvikleri*, Ankara,1992, ss.11-15.

<sup>108</sup> Ali CEYLAN, "*Küçük İşletmelerin Finansman Sorunları*", *İstihdam Yaratıcı İrişimler, Teknolojik Yenilikler ve Bölgesel Gelişme Uluslararası semineri, (Gaziantep, 22-24 Ekim 1985)*, DPT, 1986, Ankara, ss. 66-67.

sağlanacak ham ve yardımcı maddeler için önceden avans verilmesi, yeteri kadar stok bulundurulması, piyasa şartları gereği vadeli satış yapılması gerekmektedir. Bütün bu işlemler, OKİ'lerin kuruluşlarında işletme sermayesi sorununu beraberinde getirmektedir.

OKİ'ler işletme sermayesi ihtiyaçlarını çoğu kez kendi sınırlı imkanları ile çözemediklerinden, çeşitli kaynaklardan borçlanma yoluna gitmektedir. Finansman kaynaklarının sınırlı oluşu nedeniyle, uygun şartlarda sağlanan krediler, yetersiz işletme sermayesini gereği kadar besleyememektedir. Bu durum, küçük sanayi işletmelerinde kapasite kullanım oranının düşmesine ve kurulu kapasitenin atıl kalmasına neden olmaktadır. İstanbul Ticaret Odası'nın 1991 yılında yaptığı ankete göre 1000 işletmeden 201'i (%20.1) düşük kapasite ile çalışmanın sebeplerinden biri olarak işletme sermayesi yetersizliğinin olduğunu ifade etmiş,<sup>109</sup> yine KOSGEB'in 1990 yılında 3507 küçük sanayi işletmesinden 3063 işletme bazında kapasite altı çalışma nedenlerine ait sorduğu soruya %42.8' i işletme sermayesi sıkıntısının sebep olduğunu söylemişlerdir.<sup>110</sup>

1987 yılında TÜSİAD (Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği)'in 12 sektörü kapsayacak şekilde değişik ölçeklerde 1014 işyerinde uygulamış olduğu anket çalışması, kısa vadeli finansman sorunlarının küçük büyük tüm sanayi işletmelerinin temel sorununu oluşturduğunu ortaya çıkarmıştır. Söz konusu araştırma sonuçlarına göre küçük işletmelerin (%19.7) 'si, orta boy işletmelerin ise (%17.4)'ü işletme sermayelerinin yetersizliğinden yakınmışlardır.<sup>111</sup>

1992 yılı için İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından yapılan diğer bir araştırmada; küçük ve orta ölçekli firmaların (%61)'i finansman konusunda darboğazda olduğunu, bu oranın küçük işletmelerde (%65.3), orta ölçekli işletmelerde (%58.4) olduğunu, finans darboğazının nedeni olarak da küçük işletmelerde (%23.45), orta ölçekli işletmelerde (%20.34) payla işletme sermayesi ihtiyacının hızla artışı göstermiştir.<sup>112</sup>

<sup>109</sup> ULUDAĞ-SERİN, a.g.e.s.89.

<sup>110</sup> EGE-EĞİTİM-ACAR, a.g.e.s.98.

<sup>111</sup> KOSGEB, a.g.e.ss.105-106.

<sup>112</sup> Hasan OLALI ve Diğerleri, "Uygulanan Mali Politikaların Finansman Yönüyle Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi", Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Uygulanan Ekonomik, Mali ve Sosyal Politikaların KOBİ Açısından Değerlendirilmesi, Sorunlar-Çözüm Önerileri, İZSİAD (İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği), İzmir, 1993, s.114.

Ayrıca enflasyondan kaynaklanan girdi maliyetlerindeki düzensiz ve sık artışların satış fiyatlarına yansıtılamaması işletmeleri kapasite altı çalışmaya zorlamakta, bu ise işletmeleri fiyat indiriminden kaynaklanan rekabetin etkisiyle çok küçük kar marjlarıyla, hatta maliyetine yakın satışa zorlamaktadır. Söz konusu satışlarda işletmeler şayet peşin satış değil de vadeli satış politikası ile hareket ediyorlarsa, satışların tahsilinden kaynaklanan gecikmeler ve güçlükler işletmelerin sermaye oluşumunu olumsuz yönde etkilemektedir.

Yine İSO'nun 1992 yılında yaptığı ankete göre,<sup>113</sup> küçük işletmelerin (%12.43)'ü ile orta ölçekli işletmelerin (%15.49)'nun kaynak oluşturamaması, işletmelerin geleceğe yönelik planlarını ve halihazırdaki problemlerini çözümlenmede onları finansman sorunu ile karşı karşıya getirmiştir.

İşletme sermayesine ilişkin sorunlara çözüm önerisi olarak, ekseriyetle küçük işletme bazında, ilk etapta şu tedbirler alınabilir:

- İşletme sahibi hammadde veya mamül madde alışlarındaki finansal yükünü kısmen veya tamamen hafifletmek için daha büyük işletmeler hesabına fason çalışabilir.

- Küçük girişimci işçilik giderlerinde finansman yükünü azaltmak için fason iş yaptırabilir.

- Ödemeler genellikle nakit yerine çekle yapılmalıdır. Böylece girişimcinin fon oluşturması söz konusu olacaktır.

- İşletme hayatının belirli dönemlerinde müşteri siparişlerini karşılayamama veya işlerin kesilme riskine rağmen, stoklarını belli bir seviyeye kadar düşürebilir. Ayrıca işletmede birkaç çeşit mal üretiyorsa, en kolay pazarlanabilir malı üreterek ve bunu peşin veya kısa vadeli kredi ile satarak, daha süratli bir nakit girişi sağlayabilir.

- Küçük işletmeler alacaklarını tahsil edememe yanında sık sık borçlarını ödeyememe durumuyla da karşılaşılırlar. Bunun nedeni alacakların ve borçların yönetimine gereken önemin verilmemesidir. Başka bir ifade ile nakit bütçesinin yapılmamasıdır.<sup>114</sup> Bu açıdan işletme yöneticilerinin finansal yönetim konusundaki eksiklik veya yetersizliklerinin eğitim yoluyla telafisinin yapılması gereklidir. Çünkü paranın kıt ve pahalı olduğu bir dönemde mevcut kaynakların bilinçli olarak kullanılması gerekmektedir.<sup>115</sup>

- Başlangıçta peşin veya kredili satış konusunda kararın alınması gerekmektedir. Eğer kredi ile satış yapılacaksa, hangi müşteriye ne kadar ve toplam olarak kaç liralık

<sup>113</sup> OLALI ve diğerleri, a.g.e.s.115.

<sup>114</sup> CEYLAN, a.g.e.s.66.

<sup>115</sup> KOSGEB, a.g.e. s.107.



kredi açılacağı belirlenmelidir. Genel olarak akraba ve arkadaşlara borç para verilmemeli ve kredi ile mal satılmamalıdır.

- Kredi ile satış yapmaya karar vermiş girişimciler açık hesap yerine, çek veya bono gibi bir belge almayı politika olarak benimsemelidirler. Çünkü belgeye bağlanan alacakların ödenmeme riski daha az olmaktadır. Söz konusu belgelerin karşılığında kredi sağlanabileceği gibi , iskonto ettirerek vadeden önce nakit girişi sağlayabilir.<sup>116</sup> Bunun içinde modern finansman aracından olan factoring'in imkanlarından yararlanılabilir. Fakat OKİ'lerin factoring'ten ne derece yararlanabileceği, olaya bakışına ve risk derecesine göre değişiklik arz etmektedir.

### **3- Özkaynak İle İlgili Sorunlar**

Ülke ekonomisindeki istikrarsızlıklar, enflasyon ve KİT zamları OKİ'leri olumsuz yönde etkileyen faktörlerdir. Özellikle enflasyon nedeniyle küçük girişimcinin sermayeleri çok kısa sürede yetersiz duruma gelmektedir. Ayrıca, ülkemizde sermaye piyasasının yeterince gelişmemiş olması ve mevcut durum içerisinde OKİ'lerin piyasadan yararlanmalarını sağlayıcı ortamın halen oluşturulamaması küçük girişimcilerin ülkemiz tasarruflarından özkaynak sağlamalarına pek imkan tanımamaktadır.

OKİ'lerin halihazırda elinde bulunan sınırlı özkaynaklarını bilinçsizce kullanmaları önemli bir sorundur. OKİ'lerin sınırlı olan iş hacimleri nedeniyle elde ettikleri kazancın da sınırlı oluşu, büyümek için gerekli uzun vadeli fonların otofinsman yoluyla sağlanmasını oldukça güçleştirmektedir.

Özkaynakları uzun vadeli fonları sağlamada yetersiz kalan küçük işletmelere Halk Bankası dışındaki (ki o da sınırlı olan) bankaların ayrıcalık tanımaması, yüksek kredi maliyetine yol açarken bu kesimin yatırım yapma isteğine de engel olmaktadır.<sup>117</sup> Daha önce bahsedilen İTO'nun anketinde 690 işletmeden 187 işletme (%41.8)'nin finansman konusundaki darboğazların kaynakları arasında "özkaynak oluşturamamak " şeklinde beyanda bulunmuşlardır.<sup>118</sup> Yine TÜSİAD'ın yaptığı ankette uzun vadeli finansman sorunları arasında (%21.2) oranla küçük, (%28.4) gibi bir oranla orta ölçekli işletmeler özkaynak yetersizliğinden yakınmışlardır.<sup>119</sup> KOSGEB'in yaptığı ankette ise işletmeler

<sup>116</sup> CEYLAN, a.g.e.s.67.

<sup>117</sup> TESK(Türkiye Esnaf -Sanatkarları Konfederasyonu) "Esnaf ve Sanatkarın Finansman Sorunu" II.Esnaf ve Sanatkarlar Şurası Raporu, Kasım 1994, s.136.

<sup>118</sup> ULUDAĞ-SERİN, a.g.e.s.76.

<sup>119</sup> OLALI ve Diğerleri, a.g.e.s.113.

için kapasite artırımı, yenileme ve modernizasyon yatırımlarının önündeki en önemli engel (%77.8) ile özkaynak yetersizliği olarak belirtilmiştir.<sup>120</sup>

İstanbul Sanayi Odası'nın 1987 yılında imalat sanayi işyerlerinde yaptığı ankette OKİ'lerin özsermaye artışı, sınırlı boyutlar içinde kalmış olup özellikle özsermaye artışı, küçük işyerlerinde yetersiz görülmüştür. Küçük işyerlerinde yeniden değerlendirme yapanların azlığı da, özsermaye artışının sınırlı kalmasında etken olmaktadır. OKİ'lerin genişleyen faaliyetlerinin büyük bölümü borçlanma ile (işletme dışı kaynaklarla) finanse edilmektedir. Bunun sonucunda borç-özsermaye dengesi bozulmakta, varlık finansmanında özkaynak payı giderek küçülmektedir. Kredi maliyetlerinin artışı ile de küçük işletmelerde önlem olarak yatırım harcamaları azalmaktadır.<sup>121</sup> İşletmelerin karşılık ayırma ve amortisman yoluyla sağlayabilecekleri oto finansman imkanları sınırlıdır. Ayrıca, işletme sahiplerinin bağımsızlık eğilimlerinin güçlü olması nedeniyle yeni ortak ilavesi yoluyla sermaye artırımına da pek sıcak bakılmamaktadır. Kaynak temininde bir başka yol olan sermaye piyasası imkanları da OKİ'lerin sermaye piyasasına fon sunanlara yeterince güven verememeleri nedeniyle hemen hemen yoktur.<sup>122</sup>

Yukarıda sayılan nedenlerle şunlar söylenebilir: Bağımsız olma arzusunun belli bir fedakarlık yapılarak yeni ortakların alınması düşünülmeli, yakın zamanda gerçekleşmesi planlanan Risk Sermayesi Şirketinin iyi projelerle ortaklığı sağlanmalıdır. Bu sayede güven telkin edemeyen işletmeler için sermaye piyasası imkanlarından OTC (Over-The-Counter) yani Yerel Menkul Kıymetler Borsası'ndan yararlanılabilir. Böylece fon sağlama konusunda karşılaşılan güçlükler aşılmış olur. Ayrıca yetersiz kabul edilen oto finansman imkanlarından enflasyon muhasebesine geçilerek, yeniden değerlendirme ile varlıkların günümüz gerçek değerlerine uyumu sağlanabilir.

#### **4- Kredi Temini ile İlgili Sorunlar**

OKİ'ler, gerek büyüme amacı ile yatırım için gerekse çeşitli nedenlerle ortaya çıkan işletme sermayesi ihtiyacını gidermek için ihtiyaç duydukları kredileri finansal piyasada bulamamaktadır. Çünkü özsermayeleri yeterli olmayan bu işletmelerden ticari bankalar, kredilendirme için büyük oranlarda ipotek ve kefalet biçiminde teminat istemektedir. Ayrıca bu zor şartları bazı işletmeler karşılasa bile sağlanan kaynakların finansman maliyeti yüksek olmaktadır. Çünkü kredi talep hacimleri küçük ve işletme

<sup>120</sup> EGE-EĞİTİM-ACAR, a.g.e.s.76.

<sup>121</sup> Erdoğan ÖZÖTÜN, "Türkiye Ekonomisinde, İmalat Sanayi Sektörü ile Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerinin Yeri ve Gelişimi", Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Sorunları Uluslararası Sempozyum, İSO, Mayıs 1991, ss.104-105.

<sup>122</sup> BİAR, a.g.e.s.12.

riskleri fazla olduğu için bankalar açısından kredi işlem maliyeti yüksek olduğu gibi verilen kredinin faizi de yüksek olmaktadır.<sup>123</sup> Bu sebepten dolayı bankalar kendi menfaatlerini düşünerek (ki bu bankaların çoğu holding grubu içerisinde yer almaktadır) küçük çapta kredi isteyen çok işletmeyle uğraşmak yerine büyük ölçekli işletmelere büyük meblağlı krediler vererek az sayıda müşteri ile uğraşmayı tercih etmektedirler. Böylece zaman ve masraftan tasarruf etmiş olacaktırlar.<sup>124</sup>

OKİ'lerce ihtisas bankası olarak kabul edilen Halkbankası'nın da varlığını sürdürebilmesi için karlı çalışma ve rekabet hususunda diğer bankalardan geri kalmaması istenilebilir. Çalışmalarının diğer bankalarla paralellik arzemesi nedeniyle kredilendirme konusunda küçük işletmelere yeterli desteği vermediği dile getirilen bir husustur. İster istemez bu durum kredi bekleyen esnaf ve OKİ'leri endişelendirmektedir. Ayrıca, Halkbank'ın hizmet verdiği sektörün çok geniş , buna karşın kaynakların sınırlı olması nedeniyle çoğu kez bu kaynaktan sağlanan kredi miktarları işletme sahiplerinin ihtiyaçlarını karşılamaktan uzaktır.

Yine Halkbank ve diğer bankalar vasıtasıyla kullanılan iç ve dış kaynaklı kredilerden yararlanmak isteyen işletme sahipleri, formaliteler tamamlanıp krediyi hak ettikleri halde ödemelerde meydana gelen gecikmelerden dolayı finansman ihtiyacını karşılamada birtakım zorluklar yaşamaktadır. Ayrıca kredi kurumlarının bürokratik engellemeleri ve kredilendirme işlemlerinin çok ağır bir şekilde yürütülmesi de diğer bir sorun olarak gösterilebilir.

Bütün bu olanlar kredi için müracat edenlerde kredi kurumlarına karşı bir güvensizlik oluşturmaktadır. Bu ise banka imkanlarından yararlanamayan OKİ'leri, gayri resmi piyasasından (tefeciler) çok ağır şartlarda borçlanmaya itebilmektedir. Zaten yeterli olmayan özsermaye ile çalışan OKİ'ler, böylece borçlanmaktan korkmakta ve bu tutum ise, büyüme imkanlarının yeterince değerlendirilememesine sebep olmaktadır.

OKİ'lerin bir çoğu kredi kurumlarından kaynak sağlamanın yöntem ve şartlarını yeterince bilememekte<sup>125</sup> ayrıca bankaların uzmanlık hizmetlerinden yeterince yararlanamamaktadır. Genellikle mali konularda uzman personele sahip olmadıklarından, mevcut finansman alternatiflerini de yeterince değerlendirememektedirler.<sup>126</sup>

<sup>123</sup> SARIASLAN, a.g.e.ss.45-46.

<sup>124</sup> MÜFTÜOĞLU, a.g.e.ss. 268-269.

<sup>125</sup> KOSGEB, a.g.e.s.103.

<sup>126</sup> MÜFTÜOĞLU, a.g.e.s.269.

Yapılan çeşitli anketlerden elde edilen istatistiki verilerle olaya biraz daha açıklık getirecek olursak; ISO'nun 1992 yılındaki anketinde 608 küçük ve orta ölçekli işletmeden (%25.99) oranında kredi maliyetlerinin yüksekliğinden, (%12.43)'ünde kredi bulamamaktan dolayı sıkıntı içerisinde olduklarını bildirmişlerdir.

TOBB'un yaptığı ankette ise kredi kullanan işletmelerin (%55)'i bankalardan kredi alırken güçlüklerle karşılaştıklarını ifade etmişlerdir. Bu güçlüklerin nedenleri ise faizlerin yüksekliği (%18.6), kredinin azlığı (%1.0), Teminat gösterme zorunluluğu (%2.9) ve bürokratik işlemler (%5.9) şeklindedir.<sup>127</sup>

Yukarıdaki anket sonucunda kredi almada karşılaşılan güçlükler arasında en büyük orana sahip olan faizlerin yüksekliği gösterilmektedir. Bu durum karşısında elbetteki OKİ'lerin tutumunda da bir takım değişiklikler olacaktır. Bu hususta İTO'nun 1036 firma üzerindeki anket sonucunda şu veriler elde edilmiştir. Buna göre faiz oranlarının yüksekliği karşısında firmaların (%8)'i stokları azaltmakla, (%5.7)'si yatırımlarla ilgili projeleri ertelemekle, (%4.6)'si personel tasarrufu yapmakla, (%6.9)'u ise özkaynağını artırmakla bir takım tedbirler almak zorunluluğunu hissetmiştir. Kalan (%74.8)'i ise "Diğer" kategorisinde değerlendirilmiştir. "Diğer" cevabından ise resmi olmayan kuruluşlardan borç para aldığı anlaşılmıştır. OKİ'lerin dörtte üçü, tefeci piyasasından borçlanmaktadır.<sup>128</sup>

OKİ'lerin makina ve teçhizatı yenilemek, kapasite genişletmek ve yeni ürün geliştirmek için yatırıma yönelik olarak ek finansmana ihtiyacı olduğu günümüzde kredi temininde yaşamış oldukları bu güçlükleri yenmek işletmelerin işine geleceği gibi, ekonomiye işlerlik kazandırmak isteyen devletin de işine gelecektir. Bu nedenle kredi temininde karşılaşılan güçlüklerin en aza indirilmesi, eğer mümkünse kaldırılması kaçınılmazdır.

### ***5-Teşvik İle İlgili Sorunlar***

Ülkemizde yürürlükte olan Teşvik Mevzuatı ile teşvik imkanlarından OKİ'ler oldukça sınırlı bir düzeyde faydalanmaktadırlar. Küçük işletmelerin çoğunluğu ve "Esnaf ve Sanatkar kesimi bilanço halinde defter tutmadığından dolayı pek çok teşvik imkanlarından yararlanamamaktadırlar."<sup>129</sup>

<sup>127</sup> SARIASLAN, *Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, a.g.e.s.44.

<sup>128</sup> ULUDAĞ-SERİN, a.g.e.s.75.

<sup>129</sup> TESK, *2.Esnaf ve Sanatkarlar Sorusu*, a.g.e.s.135.

Ülkemizde teşvikler, özel bir program dahilinde zamanında verilmediği için anlamını yitirmektedir. Sağlanan teşvikler; ihracat teşvikleri, vergi indirimi, vergi muafiyeti, yatırım kredisi, düşük faizli teşvik kredisi, organize sanayi bölgeleri ve enerji teşviği gibi. Söz konusu teşviklerden OKİ'lerin yararlanıp yararlanamama durumu İTO'nun 1991 yılı anketinde toplam 1000 işletmeye sorulduğunda; sadece (%7.1)'i teşviklerden yararlandığını, (%89'4)'ü ise yararlanamadığını belirtmiştir. Teşvik tedbirleri arasında bulunan kredilendirmeye ait özel fon uygulamalarından sadece (%4.7)'si yararlanırken, (%43.8)'inin istifade edemedikleri, (%51.5)'inin ise fon uygulamasından bilgisi olmadıklarını ifade etmiştir. Kredilendirmeye ait özel fon uygulamasından yararlanamama nedenleri sorulduğunda ; 953 işletmeden (%71.8)'inin bilgisi olmadığı, (%14.7)'sinin formalitesinin çok fazla olduğu, (%3.7)'sinin fon kaynaklarının yetersiz olduğu ve (%9.9)'unun ise kredi ve fonun konusunu kapsamadıklarını ifade etmiştir. Yine bu işletmelerin (%100)'ünün yararlandığı ihracata ait teşvikin uygulanması sırasında (%73.9)'unun bir takım güçlüklerle karşılaştıkları ifade edilmiştir. <sup>130</sup>

1995 yılında İSO'nun tekstil, kimya ve metal eşya sanayindeki 5258 işletme üzerinde yapılan anket sonucunda ise 221 işletmenin teşviklerden yararlandığı ve bu oranın ise (%4.2) gibi bir orana tekabül ettiği tesbit edilmiştir. Alınan cevaplara göre; sağlanan teşviklerin sayısal olarak en büyüğünü ihracat teşvikleri, en küçüğünü ise organize sanayi bölgeleri oluşturmaktadır. Buna göre ;<sup>131</sup>

**Tablo: 13 Orta ve Küçük İşletmelere Sağlanan Teşvikler**

<b>İşletmelere Sağlanan Teşvikler</b>	<b>İşletme Sayısı</b>	<b>Oran(%)</b>
İhracat Teşvikleri	68	30.8
Vergi İndirimi	42	19.0
Vergi Muafiyeti	38	17.2
Yatırım Kredisi	30	13.6
Düşük Faizli Teşvik Kredisi	27	12.2
Organize Sanayi Bölgeleri	16	7.2
<b>TOPLAM</b>	<b>221</b>	<b>100.0</b>

1996 yılının OKİ yılı ilan edilmesi ile gündeme gelen OKİ'lere yönelik teşviklere ilişkin "KOBİ Teşvik Kararnamesi " ile tekrar hatırlanan OKİ'lere bu kararname ile "en çok 150 işçi çalıştıran kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, demirbaş toplamı net

<sup>130</sup> ULUDAĞ-SERİN, a.g.e.ss.102-103.

<sup>131</sup> TÜGİAD, a.g.e.s.46.

50 milyar liraya kadar olan OKİ'lerin yatırımlarını desteklemeyi amaçlanmakta; kalkınmada öncelikli yerlerdeki OKİ'ler, 20 Milyar, diğer yörelerdekilere 15 milyar lira Fon Kaynaklı Yatırım Kredisi tahsis edilmektedir. Ayrıca, fondan 5 milyar liraya kadar işletme kredisi tahsis edilecektir. Fon Kaynaklı Kredilerin faizleri kalkınmada öncelikli yatırımlarda (%20), diğer yerlerde (%30) şeklindedir. 1 yılı ödemesiz olmak üzere toplam 3 yıl vadeli olan bu uygulama işletme kredilerinde ise vade 1 yıl olacaktır. KDV desteği ve gümrük muafiyetinden de yararlanabilecek olan bu tür teşvik kredileri Türkiye Halk Bankası eliyle kullanılacaktır."<sup>132</sup>

Yukarıda belirtilen bu teşvik kredisi için arzu edilen ise kullanılması esnasında gerekli kaynakların temin edilmesi ve zamanında kullanılmasıdır. Ayrıca gerçek anlamda ihtiyacı olan OKİ'lerin tesbit edilerek verilmesi sağlanmalıdır. Bu konuda Ticaret ve Sanayi Odaları ile Halk Bankasının ciddi bir koordinasyon içerisinde çalışması gerekmektedir. Ayrıca birlikler tarafından OKİ'lerin teşviklerden nasıl yararlanacağı hususunda bilgilendirilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde teşvik kredileri eşitlik prensibi gözetilerek her önüne gelene verilirse, geçmişte olduğu gibi şimdi de kaynak israfına sebep olunabilir.

## ***6- Teminat İle İlgili Sorunlar***

OKİ'lerin yabancı sermaye temininde karşısına çıkan en önemli sorun teminat'tır. Banka kredilerindeki teminat sistemi; kredi verenler açısından geri ödenmeme riskinin varlığından dolayı gerekli görülse bile, kalkınma sürecinde ihtiyacı olan OKİ'ler açısından caydırıcı, zorlayıcı ve adaletsiz olarak görülmektedir.

Mevcut ekonomik istikrarsızlık ve siyasi tercihlerin kredileri kullandırmada ortaya çıkardığı bir takım olumsuz ve adaletsiz değerlendirmeler, bankaları teminat konusunda bir takım bürokratik ve aşırı tutumlara sevk etmiştir. Oysa bu yanlış değerlendirme, gerçek anlamda yabancı kaynağa ihtiyacı olan OKİ'leri zor durumda bırakmaktadır.

Nitekim İTO'nun 1991 yılında İTO'ya kayıtlı OKİ'ler üzerinde yaptığı ankete göre; ankete katılan 377 işletmenin (%37,3)'ü teminat sisteminden memnun olmamıştır. Memnun olamayıp nedenleri arasında, teminat sisteminin; caydırıcı, zorlayıcı ve adaletsiz oluşu gelmektedir.<sup>133</sup> Yine İSO'nun "Küçük ve Orta Boy Sanayi Kuruluşlarında Ekonomik ve Finansal Yönden Değerlendirmeler" adlı araştırmasında OKİ'lere kredi alırken sağlanmasında güçlüklerle karşılaştıkları belgelerin hangileri olduğu sorulmuş,

<sup>132</sup> Zaman Gazetesi, "***KOBİ'lerde Kredi Sevinci***", 21 Ekim 1996, s.8.

<sup>133</sup> ULUDAĞ-SERİN, a.g.e.s.74.

cevapların büyük bir çoğunluğunun teminat (%33.09 ipotek ve %22.06 kefalet) konusunda olduğu görülmüştür.<sup>134</sup>

OKİ'lerin mali yapılarının zayıflığı, düzenli muhasebe kayıtlarına sahip olamaması gibi nedenler, bankalardan teminat almayı güçleştirmektedir. İhracat işlemleri gibi banka teminat mektubu alınması esnasında OKİ'ler bankaya nakit para yatırarak teminat mektubu almak zorunda kalmakta, bu ise işletmelerin mali yapılarını daha da zayıflatmaktadır.<sup>135</sup>

Gerçekte bankalar kredilendirme yaparlarken işletmenin performansı veya projenin başarı ihtimaline değil, işletme sahibinin kişi olarak gösterebileceği teminatlara bakmaktadır. Girişimcinin kişisel varlığı, işletme veya projeden daha önemli hale gelmektedir. İşletmenin bina ve makina-teçhizatı değil, kişinin bunun dışındaki gayrimenkullerinin bulunması gerekmektedir. Halbuki küçük girişimci çoğu zaman söz konusu gayrimenkulleri satarak işletmeye yatırmış olmaktadır.<sup>136</sup> Ekonomik açıdan doğru olanda budur ve küçük işletmelerin bu yolda teşvik edilmesi gerekir. Küçük işletmeciler gayrimenkullerle kendisini garantiye almak zorunda bırakılmamalıdır. Sonuçta banka krediyi girişimcilik niteliklerine sahip veya elinde ekonomik açıdan uygulanabilir projeleri olan kişilere değil, gayrimenkulü olan kişilere tahsis etmektedir.<sup>137</sup>

OKİ'lerin bankalardan alacakları krediler karşılığında istenilen teminatı göstermede çektikleri zorlukları aşmaları için diğer ülkelerde gerekli önlemler alınmaktadır. Örneğin; Japonya'da devlet "Kredi Garanti Teşkilatı" ve "Küçük İşletmeler Sigorta Teşkilatı" adlı kuruluşlar oluşturarak, OKİ'lerin teminat sorununu çözmüş durumdadır. Ülkemizde her ne kadar esnaf ve sanatkar düzeyinde teminat sorununu çözmek için Esnaf ve Sanatkarlar Kefalet Kooperatifleri bulunsa da, bu yolla Türkiye Halk Bankası'ndan ortak başına alınan ortalama kredi tutarı çok düşük düzeyde kaldığından yeterli olamamaktadır.<sup>138</sup> Japonya örneğinde olduğu gibi OKİ'lere yönelik ülkemizde yeni uygulanmaya başlayan "Kredi Garanti Fonu" ise teminat konusunda gerek bilgilendirme ve gerekse yeterli teşkilatlanmayı henüz tamamlayamadığından başlangıçta yeterli olamamaktadır. Yine de ciddi adımlar atılmakta ve ilerisi için Kredi Garanti Fonu OKİ'ler açısından ümit vericidir. Bu yönüyle Kredi Garanti Fonu'nun desteklenmesi ve

<sup>134</sup> KOSGEB, a.g.e.s.105.

<sup>135</sup> BAĞRIAÇIK, a.g.e.s.156.

<sup>136</sup> BİAR, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararları ve Yatırım Teşvikleri*, a.g.e.s.12.

<sup>137</sup> Tamer MÜFTÜOĞLU, *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar-Öneriler*, Ankara, 1991, Genişletilmiş 2.Baskı, ss.264-266.

<sup>138</sup> BAĞRIAÇIK, a.g.e.s.156.

hizmet ağının geniş tutulması ve ayrıca gerekli yasal düzenlemenin yapılması gerekmektedir.

### ***İ- Diğer Sorunlar***

OKİ'lerin finansman ve diğer açıklanan problemlerinin ortadan kaldırılması ve uyumunda, girişimcilerin yeteri kadar bilgi sahibi olamamaları ve eğitim imkanlarından yararlanamamalarını diğer sorun olarak söyleyebiliriz. Bilindiği gibi OKİ'ler ülke sathına yayılmış ve dinamik özelliği olan işletmelerdir. Fakat bilgi ve eğitim yönünden sahibi/yöneticisi veya çalışanları gerekli bilgilerle donatılmadığı müddetçe verimli ve ekonomik kalkınmadan bahsetmek mümkün değildir.

Gelişmiş ülkeler bu hususta eğitime çok önem vermişlerdir. Gerek kamu ve gerekse özel kurslarla girişimcilerini bilgilendirebilmektedirler.<sup>139</sup> Ülkemizde de Milli Eğitim Bakanlığına bağlı kurumların (Çıraklık Eğitim, Halk Eğitim Merkezlerinin ve meslek liselerinin) eğitimleri uzmanlar tarafından yetersiz olarak kabul edilmektedir.<sup>140</sup> Ayrıca KOSGEB'in teknik ve bilgi yönünden yapmış olduğu faaliyetler yetersiz kabul edilmiştir.

"Orta ve küçük işletmeler, faaliyet gösterdikleri yerlerde, yeterli altyapıdan mahrum olarak dağınık ve düzensiz bir şekilde yerleşmişlerdir. Çalışma şartları iç açıcı ve elverişli değildir. Günün şartlarına uygun, gelişmeye müsait ve altyapısı olan işyeri imkanlarının sağlanması konusundaki çalışmalar, yeterli bulunmamakta, bürokratik sebeplerle yavaş yürütülmektedir.<sup>141</sup>

İşletme faaliyetleri için kuruluş yerinin uygun bölge ya da semtlerde ve sağlıklı şartlarda seçiminin yapılamaması, devlet katkılarıyla kurulan küçük sanayi sitelerinin ve organize sanayi bölgelerinin altyapı eksikliklerinin yeterince giderilememesi, bu iş yerlerinin ihtiyaç sahibi dışındaki kişiler tarafından satın alınması ve yüksek kiraya verilmeleri, bu bölgelerde test laboratuvarlarının ve kalite kontrol merkezlerinin istenildiği gibi oluşturulamaması; ayrıca bu site ve bölgelerde örgütlenmenin, sosyal dayanışma ve eğitimin istenilen düzeyde gelişme gösterememesi önemli sorunlar olarak söylenebilir. Yine küçük sanayi sitelerinde meslekler itibarıyla uzmanlaşmaya gidilemediğinden,

<sup>139</sup> Jim ACKLEY-John HEFFNER, *Industrial Training Program*, Business Development Center, OHIO, 1990, p.2-3

<sup>140</sup> İhsan SEZGİN, *Genel ve Mesleki Eğitimde Niteliğin Yükseltilmesi*, Türk Milli Eğitiminde Kalite Paneli, İstanbul, 1994, s.26.

<sup>141</sup> ÖZDEMİR, a.g.e.s.9.



işletmeler arasında alım ve satım konularında ortak girişimler oluşamamakta, bu da maliyetleri yükseltmekte ve büyük işletmeler karşısında rekabet şanslarını azaltmaktadır.

Ayrıca günümüz ekonomik şartlarında firmalar arasında yatay ve dikey işbölümü ve işbirliğini sağlayacak esnek bir üretim ve sonucunda da maliyetleri azaltacak yan sanayi- ana sanayi işbirliğinin yeter olduğu söylenebilir. Almanya ve Güney Kore gibi ülkelerde yan ve ana sanayi firmalarının çıkarlarını koruyacak güvenceyi verecek ve aracılığı yapacak kamu kuruluşları oluşturulmuştur. Her ne kadar KOSGEB bu tür sorunları çözmek için kurulmuş ise de, kuruluş kanununda belirtilen hedeflere tam anlamıyla ulaşamadığı için bununla ilgili problemlerin hala yaşandığını söylenebilir.

## **II. GÜMRÜK BİRLİĞİ ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR**

### **A- Gümrük Birliği'nin Tarihi Gelişimi**

İş bölümüne dayanan, ileri aşamalarında malların, hizmet ve üretim faktörlerinin serbest dolaşımını öngören, mal ve hizmetlerin dolaşımında ayrımsız uygulama kurallarına sahip olan ekonomik bütünleşme (entegrasyon) ekonomik ve siyasal nedenlerle bağımsız ülkeler arasında oluşturulur. Bu ekonomik bütünleşme geniş pazar gereksinimi, kapasite kullanımındaki artışlar, sınai yayılma ve toplanma, rekabetin artması ve uluslararası anlaşmalardan doğan zorunluluklar gibi nedenlerle gündeme gelir ve aşağıdaki aşamalardan geçer: Serbest Ticaret Bölgeleri (EFTA,NAFTA vb), Gümrük Birliği(GB), Ortak Pazar(AET), Ekonomik Birlik (AB, Tek Pazar) ve nihayetinde ise siyasi bütünleşme'dir.<sup>142</sup>Serbest ticaret bölgelerinde iki veya daha fazla ülke, aralarındaki tüm mal ithalatından gümrük vergilerini ve miktar kısıtlamalarını kaldırmakta, buna rağmen üçüncü ülkelere karşı orjinal gümrük tarifelerini uygulamayı sürdürmektedirler. Buna en iyi örnekler EFTA ve NAFTA'dır.

Gümrük Birliği (GB) ise, ülkeler kendi aralarındaki mal ithalatında her türlü gümrük vergisi ve miktar kısıtlamalarını kaldırmalarına ek olarak üçüncü ülkelere karşı Ortak bir Gümrük Tarifesi ve bunun zorunlu bir sonucu olarak ortak bir ekonomi politikası uygulamasıdır.<sup>143</sup>

<sup>142</sup> Mustafa ALTINTAŞ, *Ekonomik Bütünleşmeler, Gümrük Birliği ve Türkiye, "KOBİ'ler Açısından Yaklaşımı"*, KOSGEB, Ankara, Haziran 1995, ss.1-7.

<sup>143</sup> Murat BERK, *"Avrupa Topluluğu'nun Kısa Tarihi"*, Çerçeve Dergisi, MÜSİAD yay. Yıl:3,Sayı:12, Aralık 1994, s.16.

Bütünleşme ve yakınlaşma derecesine bağlı olarak üçüncü sırada yer alan Ortak Pazar'da Gümrük Birliğindeki mal ve hizmetlerin serbestçe dolaşımı yanında, üretim faktörlerinin de serbestçe dolaşımı anlamına gelmektedir. Ortak pazar, gerçekte, GB(Gümrük Birliği)'nin tabii bir sonucudur. Bundan sonraki aşama olan Ekonomik Birlikte ise; ulusal politikaların uyumlaştırılması ve ortak politikaların belirlenmesi söz konusudur.<sup>144</sup>

Avrupa Birliği (AB) ve Tek Pazar örneğini vereceğimiz bu aşamada ise, hem üye ülkeler arasında ekonomik bütünleşme amaçlanmakta hem de üye ülkeler arasında ticareti kısıtlayan tüm engellerin kaldırılması hedeflenmektedir. Bu nedenle Milano Zirvesinde 279 yeni tüzük ve uyarılama ile üye devletler arasında iç sınırları olmayan Tek Pazar oluşturulmuştur.<sup>145</sup>

Sözü edilen bu aşamalardan şu an ikinci aşama olan Gümrük Birliği sürecinden Ortak Pazara doğru, Türkiye diğer ülkelere uygulanan sürecin tersi bir uygulamayla yol almaktadır. OKİ'lere olan etkilerini incelemeye geçmeden önce Türkiye'nin gelinen noktaya kadarki süreci aşağıdaki şekilde incelenebilir:

Türkiye 31 Temmuz 1959'da AET'ye ortak üyelik için resmen başvurdu. Türkiye'nin başvurusu uygun bulunarak 12 Eylül 1963'de (Ankara Anlaşması ile) ortaklık anlaşması imzalanmıştır. Ankara Anlaşmasının amacı;"Türkiye Ekonomisinin hızlandırılmış kalkınmasını ve Türk halkının istihdam seviyesinin ve yaşama şartlarının yükseltilmesini sağlama gereğini gözönünde bulundurarak; taraflar arasındaki ticari, ekonomik ilişkileri aralıksız ve dengeli olarak güçlendirmeyi teşvik etmektir."<sup>146</sup>

Ankara anlaşmasına göre; Türkiye'nin ortaklığı üç aşamada gerçekleştirilecektir. Birinci aşama; beş yıllık hazırlık dönemi olup, Türkiye bu aşamada ekonomisini güçlendirecek, AET'de yardımcı olacaktır. İkinci aşama; ilke olarak iki yıl sürecek ve bu sürede "Gümrük Birliği" aşamalı olarak kurulacaktır. Süresi belirsiz son aşamada ise, ekonomi politikaları arasında eşgüdüm sağlanacaktır.

Türkiye, hazırlık döneminin bitimine 2 yıl kala, Mayıs 1967'de geçiş dönemine başlamak için topluluğa başvurmuştur. Aralık 1968 'de başlayan görüşmeler, 23 Aralık 1970'de Katma Protokol'un imzalanmasıyla sonuçlanmıştır.<sup>147</sup>

<sup>144</sup> ALTINTAŞ, a.g.e.s.5.

<sup>145</sup> ASOMEDYA, "Gümrük Birliğinden Sonra Hedef Avrupa Birliği", Ankara Sanayi Odası yay., Aralık 1995, s.6.

<sup>146</sup> VAKIFBANK, "Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Muhtemel Etkileri", 3.Baskı,Ankara, s.33.

<sup>147</sup> VAKIFBANK, a.g.e.ss.34-36.

Katma Protokol 1 Ocak 1973'de yürürlüğe girmiştir. Katma Protokol'un içeriği; malların serbest dolaşımı, kişilerin ve hizmetlerin dolaşımı, ortak ulaştırma politikasına uyum ve ekonomik politikaların yaklaştırılması şeklindedir. Malların serbest dolaşımında Türkiye ile topluluk arasında gümrük vergilerinin kaldırılması ve Ortak Gümrük Tarife(OGT)'sinin Türkiye tarafından kabulü öngörülmektedir.<sup>148</sup> Ancak, AET'nin üçüncü ülkelerle yapmış olduğu işbirliği; Türkiye'nin menfaatlerini zedelediğinden, katma protokolün önemi Türkiye'de giderek azalmış ve ilişkiler 1976 yılında dondurularak gümrük indirimi takvimi durdurulmuştur.<sup>149</sup> Listelerde hiçbir indirim yapılmadı. O güne kadar indirimler, 22 yıllık listede (%10), 12 yıllık listede (%20), konsolide listede ise %40'a varmıştı.<sup>150</sup> 1986'da ilişkilerin evreler halinde yeniden inşa edildiği bir süreç başlamıştır. Avrupa Topluluğu lehine yıllık tarife indirimlerine ancak Ocak 1988'de yeniden başlanmıştır. O tarihten bu yana Türkiye AT'nin sanayi ürünlerine birkaç aşamada tarife indirimi uygulamıştır.

Türkiye'nin 14 Nisan 1987 tarihinde yaptığı tam üyelik başvurusunu inceleyen AT komisyonu, görüş raporunu 18 Aralık 1989'de AT bakanlar konseyine sunmuştur. Görüş, Türkiye'nin tam üyeliğe uygunluğunu ve AT ile yakınlaşmaya teşvik edilmesinde topluluğun çıkarı olduğu teyid edilmiştir. Daha sonraları konsey, Türkiye ile ilişkileri güçlendirmek amacıyla ve konuyla ilgili tavsiyeleri temelinde "Matutes Paketi" olarak bilinen; 1995'e kadar GB'nin sağlanması, GB ile bağlantılı sanayi ve teknolojik işbirliği alanlarının çoğaltılması, mali işbirliğinin yeniden tesis edilmesini, siyasi işbirliğinin geliştirilmesini amaçlayan bir hedefler kümesi olarak belirlenmiştir.

30 Eylül 1991 'de Türkiye ile AT arasında uzun zamandan sonra ilk kez Ortaklık Konseyi toplandı. Ortaklık konseyi'nin Kasım 1992 ve Kasım 1993'de Brüksel'de yapılan sonraki toplantılarında siyasal diyalogun artırılması ve GB hazırlıklarının ilerletilmesi yönünde kararlar alınmıştır. Bu hazırlıkların ilerletilmesi yönünde oluşturulan Yönlendirme Komitesi bu çalışmalarında; AB'nin dış ticaret politikasının uyumu, Rekabet ve devlet yardımları, fikri mülkiyetin korunması, standartların ve sınıai düzenlemelerin uyumlaştırılması, gümrük usulleri, hizmetlerin ve kamu alımlarının serbestleştirilmesi, karar süreci, kömür, demir-çelik, birincil ve işlenmiş tarım ürünlerinde uygulanacak hükümler gibi konularda kurallar geliştirmişlerdir.<sup>151</sup>

<sup>148</sup> ALTINTAŞ, a.g.e.ss.51-52.

<sup>149</sup> Ayşe EGE-Ufuk ACAR, *Avrupa Topluluğu ile Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta boy İşletmeler*, KOSGEB, Aralık 1993, s.14.

<sup>150</sup> Ömer BOLAT, *"Avrupa Birliği ve Türkiye-AB İlişkilerinin Kronolojisi"*, Çerçeve Dergisi, Yıl:3, Sayı:12, Aralık 1994, s.18.

<sup>151</sup> VAKIFBANK, a.g.e.ss.36-40.

Avrupa Parlamentosu 13 Aralık 1995 tarihinde Türkiye'nin 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla Gümrük Birliği'ne girmesini onaylamıştır. Türkiye'nin GB'ne üyeliğinin en ilginç yönlerinden biri AB'nin tam üye olmayan bir ülkeyle ilk önce GB anlaşması yapmış olmasıdır. AB diğer ülkelerle önce tam üyelik daha sonra GB anlaşmasıyla yaklaşırken, Türkiye ile tam tersi bir yol izlenmiştir. Bu oluşumda Türkiye'nin kaybettiği en önemli avantajlar arasında tam üyelik, işgücünün serbest dolaşımı ve mali yardımlar sayılabilir. Ayrıca siyasi karar mekanizmalarında Türkiye olmayacaktır.

Gümrük Birliği ile ekonomik alanda karşımıza çıkacak sorunların başında rekabet gücü gelmektedir. Özellikle ithal ikamesine dayalı korumacılık stratejisinden vazgeçilip serbest piyasa ekonomisinin benimsenmesiyle, ekonomiye dış rekabet gücü kazandırmak istenmesine rağmen yine de GB ile bu sorun yaşanacaktır. Şimdi , GB ile güncelleştirilen bu sorunun acilen aşılması gerekmektedir. Oysa Türkiye'nin içinde bulunduğu makro ekonomik dengesizlikler, GB'nin en önemli engeli haline gelmiştir. Üç haneli enflasyonla, yüksek faiz oranlarıyla, giderek büyüyen kamu finansman açıkları, artan işgücü maliyetleri, azalan üretim ve yatırımlarla GB'den arzu edilen sonuçlara ulaşmamız güçtür.

Özellikle siyasi istikrarsızlıklarla birlikte yaşanan ekonomik krizin temel nedeni olan kamu sektörüne ilişkin sorunların giderilmemiş olması, olayı daha da içinden çıkılmaz hale getirmektedir. Bu çerçevede kayıtlı sektöre ve kesimlere getirilen ağır mükellefiyetlerin yanında kayıt dışı sektöre yönelik neredeyse hiçbir tedbirin alınmaması, KİT'lerin özelleştirilmesinde yaşanan sıkıntılar ve KİT'lerin açığını kapatmak için borçlanma ve karşılıksız para basma ile körüklenmiş yüksek ve kronik enflasyonun düşürülmemesi yaşanan sorunlardandır.<sup>152</sup>

Ülkemizin bu olumsuz manzarası yanında GB'nin muhtemel dinamik etkileri ise şunlar olabilir:

- İşletmeler artacak piyasa talebini karşılayabilmek için ölçeklerini artırma gereğini duyacaklar ve dolayısıyla büyük çap üretimin getireceği ortalama maliyet düşüşlerinden yararlanacaklardır.

- Gümrük tarifeleri ve kotalar, düşük verimli işletmeleri özendirmekte, onlara hayat vermektedir. Dış piyasa rekabeti ile karşı karşıya gelen etkinliği düşük firmalar endüstriyi terkederler. Ayrıca monopol ve oligopollerin gücünü kırar.

- Piyasanın genişlemesi ile o alandaki teknik bilgilerin ilerlemesine ve hızla yayılmasına yol açar. Bu da yeni maliyet düşüşlerini getirir.

<sup>152</sup> TİSK (Türkiye İşverenler Sendikası Konfederasyonu), Gümrük Birliği'nin Sosyo-Ekonomik Etkileri ve Çalışma Hayatı, TİSK İnceleme yayını, No:13, Mayıs 1995, ss.14-16.

- Üye ülkelerin teknolojik ilerleme hızlarını artırır. Geniş iç piyasa, büyük ölçekli işletmelerin kurulmasını özendirir; bu ise bir yandan birlik dışından ileri teknolojilerin aktarılmasına, diğer yandan da işletmenin bünyesinde Ar-Ge faaliyetlerine daha büyük fonların ayrılmasına imkan sağlayacaktır.

- Milli geliri artıracak; bu ise tasarruf ve yatırımların çoğalmasına vesile olacak, yatırımların rizikosunu azaltarak karlılığı yükseltecektir. Bütün bu gelişmeler yabancı sermaye girişini özendirir ve bu da yeni işgücü talebini oluşturarak, gelir, istihdam ve ücret artışına sebep olacaktır.<sup>153</sup>

Şüphesiz, bunların olabilmesi için ülkemizin birlik içinde ayakta kalabilmesi ve birliğin getireceği rekabete dayanabilmesi gerekmektedir. Bu da dış rekabet gücünü artıracak her türlü tedbiri ve geçici sürelerle de olsa korumayı yürürlüğe koymasına bağlıdır. Aksi takdirde, GB sonrasında kapısını kapayacak işyeri sayısının yeni açılacak veya genişleyecek işyerlerine oranla daha fazla olması gibi bir sonuçla karşılaşılır.

### ***B- Gümrük Birliğinin Orta ve Küçük İşletmeler Üzerindeki Etkileri***

Türkiye'deki toplam işletmelerin (%98.6)'sı ile istihdamdaki payı (%47.6), yatırımdaki payı (%26.5), üretimdeki payı (%37.7) olan OKİ'lerin büyük ölçekli işletmelere göre çok daha esnek bir yapıya sahip olmasına ve değişen piyasa şartlarına göre çok daha hızlı ve kolay uyum sağlamasına rağmen Gümrük Birliği'nden yeteri kadar yararlanamayacağı açıktır.

Gümrük Birliği'nin OKİ'ler üzerindeki muhtemel etkileri konusunda farklı görüşler mevcuttur. Daha öncede teorik anlamda değinilen ülke ekonomisine olan dinamik etkilerini de göz önünde bulundurarak, OKİ'lere ilişkin olumlu ve olumsuz etkilerini aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür.

#### ***1- Olumlu Etkileri***

Gümrük Birliğinin ülkemiz OKİ'leri üzerindeki muhtemel olumlu etkilerinin gerçekleşmesi, siyasi ve ekonomik anlamda ciddi politikaların pratiğe dönüştürülmesi ile mümkün olacaktır. Buna göre;

---

<sup>153</sup> A.g.e.ss.20-21.

- En başta Katma Protokol gereğince mevzuat uyumunu sağlamak için OKİ'leri önemli ölçüde etkileyecek yasaların bir an önce çıkarılması sağlanacaktır. Çıkarılmış olan yasalarla birlikte OKİ'lerin gelişimi ve korunması sağlanmış olacaktır.

- Gümrük Birliğinin ticaret hacmini artırıcı etkisi ile OKİ'lerin önemli sorunu olan talep yetersizliği ortadan kalkacak, yasal zemini oluşturulmuş olan sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin yaygınlaşmasıyla da örgütlenme sağlanmış olacaktır. Gerek Dış Ticaret şirketleri ile gerekse devlet destekli ferdi gayretlerle ihracata yönelmiş OKİ'ler, ülkeye daha çok döviz kazandırabilecektir.

- OKİ'ler artan talebi karşılamak için ölçeklerini artırma gereği duyacaklar. Küçük ölçekli işletmeler, orta ve orta ölçekli işletmeler ise büyük ölçekli işletme dinamizmine sahip olabilecektir.

- "OKİ'lerin dış rekabet ortamıyla karşılaşması; yerli-yabancı yatırımcıların ortak oldukları (Joint Venture) ortaklıkların çoğalması, yabancı sermayenin daha çok ülkeye gelebilmesi muhtemel ve olumlu beklentilerdendir."<sup>154</sup>

- GB'ne giriş ile; yabancı sermaye girişinin hızlanması, ithal girdi maliyetlerinin düşmesi, standartlaşmanın gelişmesiyle kalitenin yükselmesi, teknolojik ilerleme ve dış rekabet gücünde meydana gelebilecek olumlu etkiler sebebiyle bazı Üçüncü Dünya ülkelerine karşı avantajlar elde edilebilecektir.<sup>155</sup>

- OKİ'lerin finansmanında Avrupa, Japonya ve ABD'de öteden beri etkili bir şekilde kullanılan Risk Sermayesi, Kredi Garanti Fonu ve Leasing gibi finansal araçlar, GB'nin etkisiyle kurumsallaşması sağlanmış olacak ve OKİ'lere yapacağı desteklerle ülke geneline yaygınlaşmış olacaktır.

- Gümrük Birliği, standartların önemini artıracaktır. GB'nin oluşmasıyla; birlik içi ticaretin, üretimin, rekabetin artacağı beklenmektedir. Bunların gerçekleşmesi kalite ve standardizasyonunun daha önemli hale gelmesine neden olacaktır. Yine GB'nin tüketimi ve geliri artırıcı etkisi, daha yüksek kalite taleplerini gündeme getirecektir.<sup>156</sup> Bu ise OKİ'lerin kalite ve standart konusunda hassas olmalarını gerektirecektir.

- Avrupa Birliği çerçevesinde OKİ'lere sağlanan teşviklerden ülkemiz OKİ'lerinin de yararlanması için, işletmeleri proje üretmeye teşvik edecek; kabul çerçevesinde OKİ'lerin finansman problemi çözülmüş olabilecektir.

- GB'ile rekabet sürecine giren OKİ'ler, artık teknoloji konusunda avantajlı duruma geçmek için daha duyarlı olacak ve takip içerisinde olacaktır. Ayrıca Ar-Ge faaliyetlerine daha fazla önem verecektir. Kısacası gelişmeler karşısında esnek olma

<sup>154</sup> İlhan ULUDAĞ, "Gümrük Birliği Karşısında KOBİ'ler", İstanbul Ticaret Gazetesi, 29 Aralık 1995, s.4.

<sup>155</sup> Ercan DÜLGEROĞLU, "Gümrük Birliği'nin KOBİ'ler Üzerinde Olası Etkileri ve Bursa Özeli", Sosyal Piyasa Ekonomisi ve KOBİ'ler Semineri, TOSYÖV, Aralık 1994, Ankara, s.42.

<sup>156</sup> Erol İYİBOZKURT-M.Önder OKUMUŞ, "GB Durumunda Standart Farklılıklarının KOBİ'lere Etkisi", Sosyal Piyasa Ekonomisi ve KOBİ'ler Semineri, a.g.e.s.75.

özelliğini yerinde ve zamanında kullanmasını bilecektir. Bilgi ve teknoloji konusunda OKİ'ler için danışman özelliğine sahip KOSGEB'in fonksiyonu daha da anlaşılmalı olacaktır.

## ***2- Olumsuz Etkileri***

Ekonomimizin dışa açılmaya başladığı ve serbest dış ticaret politikasının öngörüldüğü 1980'li yıllardan bugüne, OKİ'lerin geleneksel yapıları nedeniyle sağladıkları avantajlar, yeni politikalarla ortadan kalkmıştır. Ekonomik, siyasal ve kanuni şartları ile rekabet unsuru, teknolojik gelişim, bölgesel dengesizlikler, alt yapı yetersizliği gibi işletme dışından kaynaklanan sıkıntılarla, hammadde teminindeki sıkıntılar, üretimde kalite ve standardizasyon sorunları, kalifiye eleman ihtiyacı, teknolojik gelişmeleri takip edememe, Ar-Ge faaliyetlerinin olmaması, işyeri çalışma şartlarındaki elverişsizlikler vergi ve bürokrasi gibi işletme içi sıkıntılar; OKİ'lerin GB süreci içerisinde yaşadığı gerçek durumlardır. Bu gerçek durumlarla OKİ'ler GB sürecinde bir takım olumsuz durumlarla karşılaşabilir. Muhtemel olumsuz bu durumlar ise şu şekilde sıralanabilir:

- Avrupa Topluluğundaki ülkelerin gelişmiş, Türkiye'nin ise gelişmekte olan bir ülke olması, birleşmenin güçsüz ekonomik yapı üzerindeki hakim etkisi daha fazla olacağından, ilk aleyhte gelişme bu bağlamda ortaya çıkacaktır. Üç rakamlı enflasyon, bütçe açıkları, KİT zararları ve kamu borçları gibi olumsuz faktörler; Türk ekonomisinin yapısal bozukluğunu göstermekte ve GB'ne bu bozukluklarla birlikte girilmektedir.<sup>157</sup>

-Avrupa Ekonomik Topluluğu'ndan İspanya, Portekiz ve Yunanistan'ın elde ettiği kadar mali yardım alamayan Türkiye'nin bu dezavantajı GB'ne girilmesine rağmen devam edebilecektir. Nitekim, 1995 yılı sonuna kadar topluluk Yunanistan'a 52 Milyar Dolar, İspanya'ya 64 Milyar Dolar, İrlanda'ya 44 Milyar Dolar ve Portekiz'e 32 Milyar Dolar'lık bir mali destek sağlanmıştır. Oysa bugüne kadar topluluktan Türkiye'nin aldığı mali destek sadece 1 Milyar 72 Milyon Dolar'dır. Topluluk 1996 yılında, yarısından çoğu hibe olmak kaydıyla; İspanya 'ya 12.7 Milyar Dolar, Yunanistan'a 6.5 Milyar Dolar, Portekiz'e de 5.2 Milyar Dolar'lık mali destek sağlanacaktır. Türkiye ise 1996 yılında çoğu kredi olmak şartıyla sadece 650 Milyon Dolar'lık bir destek beklemektedir.<sup>158</sup> Bu yönüyle adaletsiz ve haksız rekabet ortamıyla karşı karşıya kalmıştır. Gümrüklerin indirilmesiyle hem gümrük gelirlerinden hem de diğer gelişmekte olan Avrupa devletleri ile eşit olmayan şartlarda yarışmaya sokulmuş olmaktadır.

- İmalat sanayindeki birçok sektörde gümrük vergilerinin sıfırlanması sonucu yoğun bir rekabetle karşılaşması beklenen OKİ'ler; ayrıca üçüncü ülkelere uygulanan

<sup>157</sup> DÜLGEROĞLU, a.g.e. s.42.

<sup>158</sup> ASOMEDYA, a.g.e.ss.39-40.

Ortak Gümrük Tarifesi(OGT) nedeniyle de yeni uyum sorunları ile karşılaşabilecektir. GB öncesi üçüncü ülkelerden sıfır gümrükle ya da bazı ithalat teşvikleriyle ucuz girdi kullanabilen OKİ'ler, bundan böyle bu ülkelerden yaptıkları ithalatta OGT'ye uymak zorunda kalacaktır. Bu durumda artan girdi fiyatları OKİ'lerin rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyebilecektir.

- GB sürecinde tüm işletmeleri, ama en çok da OKİ'leri ilgilendiren çok önemli bir sorun, standardizasyondur. Yoğun rekabet ve dünya standartlarında, yüksek kalitede üretim standartlarının yakalanması gerekiyor. Oysa Türkiye, standardizasyon ve belgelendirme sorunu karşısında yeterli adımı atmış değildir. Şimdi ise işletmeler, standardizasyon kıskacı altında bulunmaktadır.

- Büyük işletmeler, yan sanayi durumundaki küçük işletmelerin standart ve kalite gibi konularda önemli kriterlere uymasını isteyecektir. Bu nedenle, yan sanayi pazarı daha uluslararası ve rekabetçi olacaktır. Bu aşamada OKİ'lerin eksiklikleri ile bu pazardan olma ihtimalleri çoktur.

- OKİ'lerin istihdam oluşturma potansiyelleri bilinen bir gerçektir. Sermaye yoğun teknolojilerin devreye girmesiyle bu potansiyel gücünde azalmalar olacaktır.

### ***3- Orta ve Küçük İşletmelerin Korunmasına İlişkin Alınması Gereken Tedbirler ve Destekler***

Gümrük Birliği'ne girdiğimiz ve OKİ'lerin sorunlarının da bilindiği şu günlerde OKİ'lerin geleceğine yönelik bir takım tedbirlerin alınması ve desteklenmesi kaçınılmazdır. Bu anlayış içerisinde olan kurum ve kuruluşlar gerekli tedbirleri almak üzere bir takım çalışmalar başlatmışlardır. Bu çalışmalar ışığında OKİ'lerin korunmasına ilişkin aşağıdaki tedbirler alınabilir:

#### ***a) Orta ve Küçük İşletmelerin Korunmasına İlişkin Alınması Gereken Tedbirler***

Bu tedbirleri şu şekilde sıralayabiliriz:

- Kanunların uyumlaştırılması; patent işbirliği, devlet ihale yasası, gümrük yasası, fikir ve sanat eserleri yasası, Türk patent enstitüsünün kuruluşuna ilişkin yasa, özel tüketim vergisi yasası, markalar yasası, sınai tasarım yasası, coğrafi işaretler yasası ve yanıltıcı reklamlar hakkındaki yasalar gibi kanuni düzenlemelerin bir an evvel gerçekleştirilmesi.

- Mali yardımlar konusunda; gerekli takibin yapılması, yardımlardan yararlanılabilmesi için projeler üretilmesi ve uyum kredilerinin süratle alınarak OKİ'lere



aktarılması gerekmektedir. Hatta bu konuda bu tür yardımların çeşitli adlar altında büyüklere aktarılmasının önüne geçilmesi gerekecektir.

- Gümrük Birliği'nin başlamasından sonra, iç pazarda, kendisine rakip olacak Avrupa firmaları ile rekabet düzeyine erişmesi gerekmektedir. Rekabet alanında OKİ'lerin zorlanacakları alan olan kalite, standart ve fiyatlama ile satış sonrası hizmetlerdeki eksikliklerin, genel onay gören destek ve devlet yardımlarının ciddi, açık, sürekli ve etkin bir biçimde sağlanması gerekmektedir. OKİ'lerin, serbest dolaşıma girecek AB ürünleri ile rekabet edebilir konuma gelmesi, AB ve üçüncü ülke pazarlarında rekabet edebilmelerini de mümkün kılacaktır.<sup>159</sup>

- Gümrük Birliği'nin neler getireceği ve muhtemel sonuçları hakkında gerekli bilgilendirmenin OKİ'lerle ilişkili kurum ve kuruluşlar tarafından ciddi bir şekilde yapılması gerekmektedir.

- OKİ'lerin destek ve yardımlardan pay alabilmeleri, ihalelerden yararlanabilmeleri ve ayrıca ihracatta gerekli teşvikleri alabilmeleri için örgütlenmeleri kaçınılmazdır. Bu ise OKİ'lerin kendi problemlerini iç ve dış çevrelerde anlatabileceği etkili lobi faaliyetlerinin olmasına bağlıdır.

- Türkiye'de OKİ'lerin rekabet gücünün geliştirilmesi için bu işletmelerin modernizasyon ve teknoloji geliştirme hususlarında yatırım yapmaları gerekmektedir.

Türkiye'ye düşen GB çerçevesinde verilmesi düşünülen teşviklerden yararlanma hususunda gerekli çabaları göstermesidir. Bu doğrultuda, Avrupa Birliği'nden alınacak mali yardımların bir kısmı OKİ'lerin yapacağı teknoloji geliştirme ve modernizasyon yatırımlarına tahsis edilmeli ve böylece bu işletmelere Avrupa Birliğinde olduğu gibi düşük faizli yatırım kredisi ve sübvansiyon verilmelidir.

- Ülkemizde para maliyetlerinin AB ortalaması ile karşılaştırıldığında bu maliyetin çok yüksek olduğu görülmektedir. Para maliyetlerinin AB ortalamasına indirilmesi sağlanmalıdır. Bunun için enflasyonla mücadelede başarı elde edilmesi ve paraya karşı bir güven duygusunun sağlanması gerekmektedir.

- OKİ'lerin kredi imkanlarından yararlanma oranı olan %3-4 'ten daha yukarılara çekilmesi için; ülkemizde OKİ'lere kredi sağlayan Halk Bankası ve Vakıfbank gibi kredi kuruluşlarının dışında ticari bankaların da düşük faizli ve uzun vadeli kredi vermesi sağlanmalıdır.

- GB ile ucuz ve kaliteli ürün ve hizmetin yakalanması, kullanılması ve üretimi; ancak teknolojiyi yakalayan hatta geçen ve kullanabilen insan gücüne bağlıdır. Kalifiye insan gücünün yetiştirilmesi ise mesleki eğitimden geçmektedir. Halihazırda ülkemizde 3308 sayılı Çıraklık ve Mesleki Eğitim Kanunu çerçevesinde uygulanan ikili meslek

---

<sup>159</sup> ALTINTAŞ, a.g.e.s.81.

eğitimi sistemi (sanayi ve okul) dđnyada en çok kabul gören bir sistemdir. Dolayısıyla amacımız; Almanya gibi AB lkelerinde başarı ile uygulanan ve ülkemizde de uygulanan bu sistemin, aksaklıklarının giderilerek daha etkili hale getirilmesidir.

- AB'de sanayicilere verilen eğitim programları (retim yöntemleri, öz kaynaklar ve ücretler, pazarlama, ürünlere yenilik getirme vb) desteklerinden yararlanılmalıdır.

- Uluslararası arzulanan yere gelebilmek için başarılı olacak projelerin, yeni buluşların teşvik edilmesi gerekmektedir. AB'nin GB sürecinde OKİ'lerin desteklenmesine yönelik olarak getirilecek uyum projelerinin desteklendiğinin OKİ'lere duyurulması gerekmektedir. Sanayi Bakanlığı 24 proje ile 22 Milyon ECU için AB'nin karşısına çıkabildi. Oysa 375 Milyon ECU'luk proje desteğinin olduğu bilinmektedir. Bundan sonra devlet projeleri değil, özel teşebbüslerin ve özellikle OKİ'lerin projeleri desteklenmelidir.<sup>160</sup>

- İpotek bankacılığı uygulaması gevşetilererek, projeye dayalı kredilendirme uygulaması ülkemiz bankacılık sistemine kazandırılmalıdır.

- Kredi teminatı bulmakta karşılaşılan zorlukların aşılmasında önemli roller üstlenen Kredi Garanti Fonu (KGF)'nun yaygınlaştırılması ve mevzuat sorununun üzülmesi gerekmektedir.

- Leasing, Factoring, Risk Sermayesi vb. modern finansman araçlarına işlerlik kazandırılması ve bu uygulamalardan OKİ'lerin de yararlanma imkanlarının artırılması gerekmektedir.

- OKİ'lerin yoğun olduğu sektörler geleneksel sanayi sektörleri kapsamında değerlendirilerek, yapısal düzenlemeler gerçekleştirilinceye kadar negatif sanayi politikaları, teşvikler vb. araçlar gündeme getirilmelidir. Özellikle tezgah yenileme ve modernizasyon projeleri bu sektörde devreye sokulmalıdır. Avrupa Birliği'ne ye ülkelerde yapıldığı gibi bu sektörleri korumak amacıyla tek taraflı tedbirler alınmalıdır.

- OKİ'lerin yoğun olduğu sektörlerde, işletmeler kuruluş kapasiteleri nedeniyle dezavantajlı durumdadır. Bu işletmelerin ölçek ekonomisine uygun üretim yapmalarını teminen; firma birleşmeleri özellikle dokuma, giyim, ayakkabı sektörlerinde başlatılmalı, vergi ve SSK dentileri vb. araçlarında yapılacak düzenlemelerle desteklenmelidir.

- AB'de birlik düzeyinde OKİ'ler için oluşturulan TASK FORCE' un önemli araçlarından biri "Sosyal Ortamın Geliştirilmesi" amacıyla kooperatif ilişkilerini desteklemektir. Bunun anlamı; üretim sürecinin çeşitli aşamalarında kooperatifler yoluyla işletmelerin işbirliğine gitmeleridir. Bu işbirliği hammadde alımı, nihai ürün pazarlaması, reklam faaliyetleri, piyasa araştırmaları vb.dir. Bu bağlamda ülkemizde de kooperatif kurumları OKİ'lere yönelik olarak teşkilatlandırılmalı, gerekli mevzuat değişikliği yapılmalı ve desteklenmelidir.

<sup>160</sup> ASOMEDYA, Gümrük Birliğinde KOBİ'ler, a.g.m.s.40.

- Milli Akreditasyon Yasası'na işlerlik kazandırarak bugün imalatçılar için hayati öneme haiz akredite olmuş test, muayene ve belgelendirme kuruluşlarının devreye girmesi ve bu hususta görev yapacak olan kamu ve özel sektörde desteklenmelidir.

- İmalat sanayi içinde faaliyet gösteren OKİ'ler ile henüz proje aşamasında olan girişimcilerin genel ekonomik durum, sektörel durum, yer seçimi, ölçek ekonomisi, teknoloji seçimi, yenileme ve modernizasyon, finansal yönetim gibi bir dizi kendilerini doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyecek değişkenlerden haberdar olmaları gerekmektedir. Rasyonel bir organizasyon yapısına sahip olmayan küçük işletmelere, gerek pazarın durumu gerekse işletme içi alınabilecek tedbirler konusunda yoğun danışmanlık hizmeti verilmesi şarttır.

- OKİ'lerin özsermaye temin edebilmeleri için, ikincil piyasaların (Over The Counter) (OTC) geliştirilmesi gerekmektedir. Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı (RSYO) A.Ş.'leri bu tür işlemlerde önemli bir araçtır.

- İmalat sanayine dünya fiyatlarında elektrik enerjisi verilmesi ve vergiden muaf tutulması gerekmektedir.

- GB ile finansman sıkıntısı içine düşecek ve rekabet etmekte zorlanacak firmaların yeniden yapılanması veya kapanmaları halinde, işsiz kalacak olanların sorunlarının çözümüne yardımcı olmak için sosyal amaçlı bir fon oluşturulması gerekmektedir.<sup>161</sup>

## ***b) Orta ve Küçük İşletmelere İlişkin İç ve Dış Destekler***

### ***ba) İç Destekler***

Dış ticaret Müsteşarlığı'nca 1 Haziran 1995 tarih ve 22300 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan devlet yardımları, özellikle OKİ ve sektörel dış ticaret şirketlerine yönelik hale getirilmiştir. Bu kapsamdaki yardımlar; Araştırma-Geliştirme yardımı (Ar-Ge faaliyetlerinde bulunan kuruluşların proje bazında desteklenmesi ile ürün geliştirme ve stratejik odak konuları projelerine sermaye desteği), çevre maliyetlerinin düzenlenmesi, pazar araştırması desteği, yurtdışı ofis ve mağaza işletme ve tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi, yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere milli düzeyde veya münferiden katılımın desteklenmesi, uluslararası nitelikli yurtiçi ihtisas fuar ve sergilerin desteklenmesi.

<sup>161</sup> EGE-EĞİTİM-ACAR, a.g.e.ss.28-33.

Bu yardımlara ilave olarak eğitim yardımı da getirilebilecektir. Bu şekilde OKİ'lerin gerek yönetici gerek işçilerin eğitimi, kalifiye işgücü istihdamı ile eğitim uygulamalarına destek verilecektir.

Hazine Müsteşarlığının "OKİ'lerin Desteklenmesi Hakkında Tebliği 17 Ekim 1995 ve 22436 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. Bu çerçevede OKİ'lere yönelik hizmet yatırımları ve makina teçhizat alımlarının desteklenmesi sözkonusudur. Yeni ihracat rejimi ile de esnaf ve sanatkarlarının diğer bir ifadeyle küçük sanayicinin ve vergi numarası olan herkesin ihracat yapabilmelerine imkan tanınmaktadır. İlk defa OKİ'ler ve sektörel dış ticaret şirketleri tanım verilmek suretiyle devlet yardımları ve desteklerinden öncelikle yararlandırılacaktır. OKİ'ler açısından büyük önem taşıyan kalite ve standart konusunda da destek sağlanmaktadır. Bu destek TSE ve ISO normlarına uygun kalite ve standart belgesi için TSE'ye yapılan ödemelerin tamamını kapsamaktadır.

Ayrıca, OKİ'lerin sektörel dış ticaret şirketleri şeklinde daha kolay örgütlenmelerini sağlamak üzere de, yörelerinde yeterli sayıda firmanın bulunmaması halinde eski mevzuattaki 10 firma şartı 5 firmaya, 5 Milyon Dolar ihracat şartı da 2.5 Milyon Dolar'a indirilmiştir.( 6.1.1996 tarih, 96/5 sayılı tebliğ) <sup>162</sup>

Mali yardımlar dışında Türkiye'de kurum ve kuruluşlar olarak bir takım tedbirler başlatılmakta ya da önceden başlatılan faaliyetler hassas bir şekilde devam ettirilmeye çalışılmaktadır. 1996 yılının KOBİ yılı ilan edilmesiyle birlikte Dış Ticaret, Hazine, DPT Müsteşarlığı, KOSGEB, TESK, TOBB, Halk Bankası, Vakıfbank ve TOSYÖV gibi kurum ve kuruluşların katılımıyla oluşturulan KOBİ EYLEM PLANI çalışmaları sürdürülmektedir. KOBİ Eylem Planı çerçevesinde şimdilik yapılan çalışmalar ağırlıklı olarak eğitim projelerine yöneliktir.

KOSGEB organizatörlüğünde OKİ'lerin AB'deki rakipleri ile hem iç hem de dış pazarlarda gireceği çetin rekabet için eğitim ve danışmanlık hizmetleri bulunmakta olup, konuları ise ürün kalitesinin geliştirilmesi, maliyetlerinin düşürülmesi, ISO 9000 kalite güvence sistemlerinin kurulması ve CE alınmasını kapsamaktadır. Bu hizmetler için 24 danışman kuruluş ile anlaşma imzalanmıştır.<sup>163</sup> Ayrıca Halkbank Girişimci Bilgilendirme Merkezi, VakıfBank'ın OKİ Araştırma ve Danışmanlık Merkezi, TOBB'un OKİ Merkezi, TOSYÖV'ün destekleri, İMKB'nin çalışmaları, Danışmanlık-Kalite Geliştirme

<sup>162</sup> İKV(İktisadi Kalkınma Vakfı), "Özel Sektörün GB ile İlgili Sorularını Cevaplıyor", İstanbul icaret Gazetesi,s.3.

<sup>163</sup> Füsun GÜVENÇ-Hanife ŞENYÜZ, "Küçük Girişimciye GB desteği geliyor", Ekonomist Dergisi, 21 Ocak 1986 , ss.12-17.

Merkezleri, Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER), Pazar Araştırma Merkezleri, Yatırım Geliştirme Merkezleri ve Eğitim Merkezlerini GB'ne yönelik destek veren kuruluşlar olarak söylenebilir.

### **bb) Dış Destekler**

Avrupa Birliği Türk ekonomisinde Gümrük Birliği sürecinde oluşacak ihtiyaçların karşılanması amacıyla; Avrupa bütçesinden proje bazında hibe olarak önümüzdeki beş yıl için 1 Ocak 1996 tarihinden itibaren 375 Milyon ECU, 1996 yılında devreye girecek olan yenileştirilmiş Akdeniz politikası fonlarından 300-400 Milyon ECU ve Avrupa Yatırım Bankası (AYB) kaynaklarından beş yıllık bir dönem için 750 Milyon ECU tutarında bir yardım sağlanacaktır.<sup>164</sup>

Türkiye'nin talebi ve özel ihtiyaç ve uluslararası finans kuruluşları ile koordinasyon halinde makro ekonomik yardım (200 Milyon ECU civarında) olmak üzere toplam olarak yaklaşık 2.200 Milyon ECU civarında sağlanması öngörülmüştür. AB'nin bütçe kaynaklarından sağlayacağı yardım, hibe, risk sermayesi veya faiz sübvansiyonu şeklinde dağılacak; AYB'nin özkaynakları ise değişik amaçlı krediler için kullanılacaktır.

AYB'nin kredileri, AYB tarafından 500'den az işçi çalıştıran, bilançosuna oranla net sabit akitleri 75 Milyon ECU'yu geçmeyen işletmeler olarak tanımlanan OKİ'lere verilmektedir. AYB'nin kredileri sanayi, hizmet ve turizm alanlarındaki yatırım projelerine yöneliktir. Kredi verilebilmesinde temel kıstas, projenin üretimine yönelik olmasıdır. AYB kredisi, 500 Bin ECU ile 20 Milyon ECU arasındaki projelere verilmektedir. AYB kredileri ve AB komisyonunun risk sermayesi, Türkiye'de OKİ'lerin desteklenmesi ve rekabet edebilirliğin güçlendirilmesi hedeflenmektedir. Buna ek olarak AYB kredileri, mali hacmi 20 Milyon ECU'yu aşan kamu sektörü projeleri için de mali destek sağlayacaktır.<sup>165</sup> Bu bağlamda OKİ'lerin GB'ne uyumunu sağlamak bakımından; özellikle, teknoloji transferi ve mesleki eğitim gibi alanlarda kullanılması amacıyla 22 Milyon ECU'luk yardım hibe olarak planlanmıştır.<sup>166</sup>

Bunların dışında Türkiye'de makro ekonomik istikrarın sağlanabilmesine katkı için IMF ve Dünya Bankası gibi kuruluşların tavsiyeleri doğrultusunda, 1 Milyar ECU civarında bir kaynak 5 yıl içinde peyder pey verilebilecektir.<sup>167</sup>

<sup>164</sup> TOBB, *Ekonomik Rapor'95*, Ankara, Mayıs 1996, s.106.

<sup>165</sup> DÜNYA Gazetesi, *"İKV (İktisadi Kalkınma Vakfı) Özel Sektörün GB ile İlgili Sorularını Yanıtlıyor"*, 2 Mayıs 1996, s.3.

<sup>166</sup> Emel BAŞTÜRK, *"KOBİ'lere AB'den Destek"* Ekonomik Trend Dergisi, 7 Ocak 1996, s.34.

<sup>167</sup> ASOMEDYA, *"Gümrük Birliğinde KOBİ'ler"*, a.g.m.s.38.

### ***c) Avrupa Birliği'nde Orta ve Kck İşletmelere Uygulanan Destekler***

1 Ocak 1996 tarihi itibariyle yürürlüğe giren GB'nin etkileri şüphesiz ilk aşamada sanayi sektöründe hissedilecek ve Türk OKİ'leri GB çerçevesinde yoğun bir rekabet ortamı ile karşı karşıya kalacaktır. Ancak, AB ile karşılaştırıldığında Türkiye'de OKİ'lere sağlanan teşviklerin yetersiz olduğu görülmektedir. Bunu vurgulamak açısından bu bölümde AB'nin OKİ'lere sağladığı destekler aşağıya alınmıştır.

AB'de OKİ'lere sağlanan destekler hedefler itibariyle 3 ana eksen üzerine oturtulabilir:

1. OKİ'ler için uygun ekonomik ortamın oluşturulması (Bürokratik engellerin en aza indirilmesi, sermaye piyasalarına girişinin kolaylaştırılması, vergi alanındaki kolaylıklar gibi.)

2. OKİ'lerin gelişimi ve dış piyasalara açılımını sağlayıcı nlemler (Mesleki Eğitim, yeni teknolojilerin kullanımı, pazar araştırması ve Ar-Ge desteği gibi.)

3. Yeni OKİ'lerin kurulması için özendirici tedbirler (Genç girişimcilerin desteklenmesi, bilgi merkezlerinin oluşturulması gibi.)

AB'de OKİ'lere sağlanan destek programları 2 ana başlık altında toplanabilir.

1. AB komisyonu tarafından OKİ'lere yönelik olarak doğrudan yönetilen programlar. Bunlar; Euro-Centres gibi bilgi ağları, BC-Net, Bre , Europarteneriat gibi uluslararası işbirliği ağları, İşletme, mali yapı ve Know-How geliştirmeye yönelik pilot projeler için Euromanagement ve Venture Capital.

2. OKİ'ler ayrıca topluluk bütçesi içinde yer alan yapısal fonlar, Ar-Ge ve teknik geliştirme ve mesleki eğitim programları gibi OKİ'lere özel önem verilen diğer genel topluluk politikalarından da yararlanabilmektedirler.

Bu çerçevdeki belli başlı destek kaynakları aşağıda özetlenmiştir:

- Yapısal fonlardan; geri kalmış bölgeler, sanayisi genişleyen bölgeler ve hassas kırsal bölgelerin kalkınmasına yönelik hedefler çerçevesinde 1 Milyar ECU,

- ADAPT programı çerçevesinde ( yapısal değişime uyum ve rekabet gücünün artırılması) 1.4 Milyar ECU,

- Sübvansiyonlu AYB kredileri ve Avrupa Yatırım Fonu garantisi,
- Ar-Ge ve Teknik gelişme 4. Çerçeve programından 700 Milyon ECU,
- Mesleki Eğitim için LEONARD programı çerçevesinde çerçevesinde 1995-1999 yılları için 620 Milyon ECU,
- Uluslararası işbirliği başlığı altında OKİ'ler için uygulanan PHARE, MED-INVEST gibi programlar.

AB'de 1983 yılının KOBİ yılı ilan edilmesi ile başlatılan ve kapsamı giderek genişletilerek günümüze kadar gelen bu destek programlarının finansmanı AB' nin yapısal fonlarından, AYB kaynaklarından ve dönemsel özel programlar için ayrılan fonlardan karşılanmaktadır. Türkiye'nin halihazırda yararlanabildiği programlar CENTRES bilgi ağı, BC-NET, BRE, EUROPARTENARIAT, INTERPRISE gibi uluslararası işbirliği ağları ve MED-INVEST gibi programlar.<sup>168</sup>

AB'de OKİ'lere yönelik devlet yardımları Ortak Rekabet Politikası içerisinde Roma Anlaşmasına göre yasak olmakla birlikte, komisyon OKİ'lerin önemini gözönünde bulundurarak bu tür yardımlara izin vermektedir. Ayrıca yardımlar sürekli olmayıp, işletmelerin rekabet edebilir düzeye gelene kadar geçicidir ve temel prensip, yardımın işletme varlığının her aşamasında yapılabileceği doğrultusundadır.<sup>169</sup>

AB ülkelerinde yapılan tüm yardımların (%10)'u OKİ'lere veriliyor. Ülke bazında tüm yardımlar içerisinde OKİ'lere ayrılan yardım paylarında ilk sırayı (%31) ile Hollanda, (%25) ile Belçika ve (%21) ile Lüksemburg alıyor. Miktar yönünden bir ayırım yapıldığında ise 1 Milyar 049 Milyon ECU ile İtalya ilk sırayı alırken, 703 Milyon ECU ile Fransa ikinci, 545 Milyon ECU ile de Almanya üçüncü ülkedir. Avrupa birliği ülkelerinde makro düzeyde verilen devlet yardımları ile Türkiye karşılaştırıldığında Türkiye'nin birçok yeni düzenlemeyi yapması gerektiği ortaya çıkıyor.<sup>170</sup>

Sonuç olarak, AB ülkeleri ile ülkemiz karşılaştırıldığında OKİ'ler konusunda yapılabilecek daha çok şeyin olduğu ortaya çıkmaktadır. Bir takım fedakarlıklarla GB'nden, en başta mali yönden olmak üzere, diğer ülkelere sağlanan ve rekabet hususunda aleyhte görünen desteklerin takipçisi olunmalıdır. Sağlanan yardımlar hususunda aynı ayarda görülen bir Portekiz ve Yunanistanla, aynı kulvarda ama adaletsiz bir şekilde koşulması da mantık dışı bir değerlendirmedir.

<sup>168</sup> İktisadi Kalkınma Vakfı(IKV), "AB'de KOBİ'lere Uygulanan Destek Mekanizmaları", İstanbul Ticaret Gazetesi, s.3.

<sup>169</sup> EGE-EĞİTİM-ACAR, a.g.e.s.60.

<sup>170</sup> Ekonomik Trend, "Hangi Ülke KOBİ'lerini Nasıl Destekliyor?", 21 Ocak 1996, ss.20-21.

### **III. AVRUPA TOPLULUĞUNA GİRİŞ SÜRECİNDE ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN UYUM SORUNLARI**

Avrupa ekonomisinin rekabet imkanlarının, istihdamda büyümenin ve topluluk içindeki ekonomik ve sosyal uyumun GB süreci içerisindeki ülkemiz OKİ'lerine de yansıtılması gerekmektedir. Çünkü AB ülkelerinde de müşterek olarak yaşanan aynı sorunlar, bu süreç içerisindeki ülkemiz OKİ'lerinde de yaşanması muhakkaktır. "Dünyadaki birçok ülkede olduğu gibi, AB'de de OKİ'lerin gerek istihdam oluşturmada, gerekse ekonomik büyümede oynadıkları önemli rol, söz konusu kesimin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik olarak AB ve üye ülkeler düzeyinde politikalar geliştirilmesine ve uygulanmasına neden olmuştur. AB'de OKİ'lere yönelik politikalar, özellikle 1987 yılından itibaren, bu işletmeleri Avrupa Tek Pazarı'na uyumlaştırmak amacıyla geliştirilmiştir." <sup>171</sup>

AB ülkelerinin ve birliğin OKİ'lere hazırlamış olduğu yasal, mali ve teknik imkanların yanında ülkemiz OKİ'lerinin halihazırda bu imkanlara sahip olduğu söylenemez. Bu itibarla ülkemiz OKİ'lerinin de yeterli mali kaynaklara, özellikle risk sermayesine, yüksek derecede kalifiye işgücüne ve hızla değişen dünyamızdaki yeni şartlara uyum gösterebilecek yönetime ve bu işletmelerin Avrupa iç pazarında başarılı olabilmeleri ve üçüncü ülkelerindeki rekabete uyum gösterebilme becerilerine ihtiyacı vardır. Ülkemiz OKİ'leri için Topluluk ülkelerindeki OKİ'lerle rekabetinde önemli sayılabilecek standardizasyon, ölçüm, kalibrasyon, kalite, akreditasyon, test ve sertifikalandırma konusunda karşılaşılabilecek teknik ve mali imkansızlıkları en önemli sorunlar olarak gösterilebilir.

Bu bağlamda, 1 Ocak 1996 tarihinde ülkemiz OKİ'lerini de önemli bir şekilde etkileyecek GB kararı yürürlüğe girmiştir. Bu kararlar birlikte Türkiye, geçici tedbirler açısından; ticarete teknik engellerin kaldırılması konusundaki topluluk araçlarını, diğer bir ifade ile standardizasyon, ölçüm, kalibrasyon, kalite, akreditasyon, test ve sertifikalandırma konusundaki topluluk mevzuatını, kararın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 5 yıl içinde benimseyecek ve bu beş yıllık geçiş süreci içinde, topluluk mevzuatına uygun belgelendirilmiş topluluk ürünlerinin ithalatını engelleyemeyecektir.

<sup>171</sup> EGE-EĞİTİM-ACAR, a.g.e.s.44.



Topluluk araçlarının, Türk hukukuna uyarlanmasına kadar, Türkiye'nin sanayi ürünlerinde topluluk hukuku doğrultusundaki uygunluk değerlendirmeleri de kabul görecektir.<sup>172</sup>

Bu karar kapsamında, ithalat ve ihracattan alınan gümrük vergileri, miktar kısıtlamaları, eş etkili vergiler ve tedbirlerin kaldırılması, ticarete teknik engellerin kaldırılması, birliğin tercihli rejimlerinin üstlenilmesi, mevzuat uyumu, rekabet kuralları ve mevzuatın yakınlaştırılması, devlet yardımları, tekeller, ticari koruma araçları, vergilendirme konularında olduğu gibi, AB'nin üçüncü ülkelere uyguladığı Ortak Dış Ticaret Politikasına da AB'ye üye ülkeler gibi uyum göstermek zorundadır.

Uyum için AB ile uyumu sağlayacak yasaların bir an evvel çıkarılması gerekmektedir. Bunlar; Rekabetin korunması yasası, şirketler hukuku, tüketicinin korunması yasası, fikir ve sanat eserleri yasası ve dış ticaret kanunu çıkmış olup, marka, telif ve patent yasası ise çıkmayı beklemektedir.<sup>173</sup>

Önümüzdeki 3-5 yıllık süre AB'nin ortak ticaret ve rekabet politikalarına uyum dönemidir. Zaten GB'ne girilmezse bile GATT çerçevesinde bu uyumların çoğunu 10 yıl içinde gerçekleştirmek zorunluluğu vardı. Bu uyum süresinin daha az sancılı olabilmesi için şu anda sorun olarak karşımızda duran hususların en az 3 yıllık bir istikrar programı ile birlikte çözüme kavuşturulması gerekmektedir. Bu çözümler; enflasyonun tek rakama indirilmesi, KİT'lerin özelleştirilmesi, mevzuat uyumunun sağlanması, adil bir vergi reformunun yapılması, kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınması, kamu istihdamının rasyonalizasyonu, rant ekonomisinden üretim ekonomisine geçişin hızlı ve istikrarlı bir şekilde sağlanması, yeni finansman kaynaklarının enflasyonu körüklemeden bulunması, ekonomideki tüm fiyatların piyasa şartlarında oluşmasının sağlanması, OKİ'lerin ihracata yönlendirilmesi, iç ve dış siyasi istikrarın sağlanması, bölgelerarası dengesizliklerin ve işsizlik oranının asgariye indirilmesidir.<sup>174</sup>

<sup>172</sup> MÜSİAD, "Gümrük Birliği Raporu" s.5.; ayrıca bkz.EGE-EĞİTİM-ACAR, a.g.e.s.21.

<sup>173</sup> ASOMEDYA, a.g.m.ss.6-7.

<sup>174</sup> ASOMEDYA, "Gümrük Birliğinden Tam Üyeliğe Giden Yol" ASO Aylık Yayını, Şubat 1996, s.40.

Bu uyum sürecinde üzerimize düşen Avrupa Topluluğu'nun bilgi ve tecrübesinden istifade ederek, aynı yanlışları tekrar etmeksizin sınai işletmelerimizi daha ileri teknolojilerle geliştirmek maksadıyla, Topluluk bünyesindeki orta ve küçük işletmelerle entegrasyon için, diyalog ve işbirliğine gidilmeli ve ileride ortaya çıkacak, altından kalkılması güç sorunların çözüm yolları ve alternatif tedbirler şimdiden düşünülmelidir.<sup>175</sup> Bu süreçte yetkili kılınmış olan KOSGEB'in teknolojik , eğitim ve enformasyon konularında yapmış olduğu çalışmalar dikkate değerdir. Ayrıca daha öncede bahsedildiği gibi mali yardımlar konusunda da ülkemizin, OKI'lerin uyumunu kolaylaştıracak AB yardımlarından azami bir şekilde yararlanması için çalışmalar yapması gerekmektedir.

---

<sup>175</sup> ÖZDEMİR, a.g.e.s.7.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARINA YENİ ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

#### I. TÜRKİYE'DE ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERE SAĞLANAN YARDIM VE TEŞVİKLER

##### A- ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERE SAĞLANAN KREDİ YARDIMLARI

###### 1) Türkiye Halk Bankası Kredileri

Türkiye Halk Bankası OKİ'ler ile esnaf ve sanatkarların finansman ihtiyaçlarına katkıda bulunmak için kurulmuş bir kamu bankasıdır. Halk Bankası bu amaca yönelik olarak kendi kaynakları ile birlikte kamu fonları ve yurtdışından temin edilen özel kredi kaynaklarını da bu kuruluşların finansman ihtiyaçlarını karşılamak için tahsis etmektedir. Halkbank OKİ kredilerinin şartları işletmenin "küçük", "orta" veya "büyük" ölçekli olmasına göre değişmektedir. Halkbank'ın kullandığı tanımlara göre;

- **Küçük Ölçekli İşletme Tanımı:** İşyerinde en çok 100 işçi çalıştıran, kanuni defter kayıtlarındaki arsa ve bina hariç makina, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları ile değerleri toplamı 15 Milyar TL'sına kadar olan işletmelerdir.

- **Orta Ölçekli İşletme Tanımı:** İşyerinde en fazla 250 işçi çalıştıran ve kanuni defter kayıtlarındaki toplam sabit yatırım tutarı (arsa, bina, makina tesis ve cihazları, döşeme ve demirbaşları, taşıt araç ve gereçleri ile değerleri) toplamı 30 Milyar TL'sına kadar olan işletmelerdir. <sup>176</sup>

###### a) İç Kaynaklı Krediler

###### aa) Sanayi Kredileri

- **Küçük Sanayi Tesis-işletme Kredisi:** Küçük ölçekli işletmeler tanımına uyan sınai işletmelere verilmektedir. Bu krediler; şahıs firması, adi ortaklık, kollektif şirket veya sermaye şirketlerine kullanılabilir. Kredi limiti 15 Milyar olup, tesis kredilerinde 3-6 yıl, işletme kredilerinde 2 yıl vade tanınan bu tür krediden (%75) faiz ve (%2) komisyon

<sup>176</sup> TOSYÖV, *KOBİ'ler ve Kredi Olanakları*, Ankara, Aralık 1995, s.6

alınmaktadır. Bu tür krediden KKDF (Kaynak Kullanım Destekleme Fonu) kesintisi yapılmamaktadır.

- **Orta Ölçekli Sanayi Tesis-İşletme Kredisi:** Orta ölçekli işletme tanımına uyan sanai işletmelere tahsis edilen bu tür kredinin limiti 30 Milyar, vadesi; tesis kredilerinde 3-8 yıl, işletme kredilerinde 2 yıl, faizi ise (%85) olan bu tür krediden (%2) komisyon alınmaktadır. Faizin (%6)'sı kadar da KKDF alınmaktadır.

- **Aylık Eşit Taksitli Sanayi Kredileri:** OKİ tanımları içerisinde yer alan sanayi işletmeleri aylık eşit taksitlerle geri ödenen kredilerden yararlanabilmektedirler. Kredi limiti; küçük sanayi tesis-işletme kredilerinde 2.5 Milyar TL, orta ölçekli sanayi tesis-işletme kredilerinde ise 5 Milyar TL'dir. Vade olarak işletme boyutuna bakılmaksızın 6,12 veya 24 aylık seçenekler halinde uygulanan bu tür kredilerde aylık dilimler halinde faiz uygulanmakta olup, komisyon alınmamaktadır. Küçük işletmelere fon uygulanmazken, orta ölçekli işletmelere (%6) KKDF fon kesintisi uygulanmaktadır.

- **Küçük Sanayi Siteleri Kredisi (KOS 1):** Konusu üretim veya onarım olması şartıyla küçük sanayi sitelerinde yer alan mal sahibi veya kiracılara verilen kredi; işyeri inşai tesislerinin (%90)'ını kendi imkanlarıyla oluşturan firmaların; İşyerlerini tamamlamaları, modernize etmeleri, makina ve ekipman ihtiyacını karşılamaları amacıyla tesis kredisi ve ham ve yardımcı madde, işletme giderlerinin karşılanması için de işletme kredisi, şeklinde bir kereye mahsus olmak üzere verilmektedir.

Küçük ölçekli firmalara 2.5 Milyar, orta ölçekli firmalara ise 10 Milyar TL'ye kadar olan kredilerde tesis kredilerinde 3 yıl, işletme kredilerinde ise 2 yıl normal vade uygulanmaktadır. Ayrıca 6,12 ve 24 aylık eşit taksitli tesis ve işletme kredileri de uygulanan bu tür kredide yıllık ve aylık dilimler halinde faiz uygulanmaktadır. Komisyon uygulanmayan bu tür krediden küçük işletmelere fon uygulanmazken, orta ölçekli işletmelere ise (%6) KKDF uygulanmaktadır.

- **Organize Sanayi Bölgeleri Kredisi (KOS 2):**Orta ölçekli işletme tanımına uyan sanai işletmelere tahsis edilen bu tür kredinin limiti 30 Milyar, vadesi; tesis kredilerinde 3-8 yıl, işletme kredilerinde 2 yıl, faizi ise (%85) olan bu tür krediden (%2) komisyon alınmaktadır. Faizin (%6)'sı kadar da KKDF alınmaktadır.

- **Küçük Sanayi Siteleri Kredisi (KOS 1):** Konusu üretim veya onarım olması şartıyla küçük sanayi sitelerinde yer alan mal sahibi veya kiracılara verilen kredi; işyeri inşai tesislerinin (%90)'ını kendi imkanlarıyla oluşturan firmaların; küçük ölçekli firmalara 2.5 Milyar, orta ölçekli firmalara ise 10 Milyar TL'ye kadar olan kredilerde tesis kredilerinde 3 yıl, işletme kredilerinde ise 2 yıl normal vade uygulanmaktadır. Ayrıca 6,12 ve 24 aylık eşit taksitli tesis ve işletme kredileri de uygulanan bu tür kredide yıllık ve aylık dilimler halinde faiz uygulanmaktadır. Komisyon uygulanmayan bu tür krediden

küçük işletmelere fon uygulanmazken, orta ölçekli işletmelere ise (%6) KKDF uygulanmaktadır.

- **Organize Sanayi Bölgeleri Kredisi (KOS 2):** Küçük sanayi siteleri kredisi için aranan şartlar ile kullandırma şartları aynıdır. Sadece normal taksitli kredilerde tesis kredilerinde 3 yıllık krediler için 1 yılı ödemesiz olarak kabul edilmiştir.

- **Alan Kredisi:** (KOS 2) kredisinin özelliklerini taşıyan bu tür krediden Oda veya Mesleki kuruluş referansı olanlar krediden öncelikle yararlandırılmaktadır. Referansı bulunmayanlar veya başka yörelerdeki Oda veya Mesleki kuruluşa kayıtlı olanlar ise işyerinin sanayi bölgesinde bulunması şartıyla yapılan inceleme sonucunda talebi olumlu (karlı bulunan ve yeterli teminat oluşturan) bulunan işletmelerin talepleri de değerlendirilmeye alınmaktadır.

- **Seracılara Kullandırılan Sanayi Kredisi:** Seracılık faaliyetinde bulunan kişilere; sera yapım , onarım, ürünlerin paketlenmesi ve ambalajlanması için gerekli finansmanı sağlamak amacıyla tesis veya işletme kredisi olarak kullandırılmaktadır. Kredi üst limiti 500 Milyon olan bu tür kredide tesis kredisi 2-4 yıl, işletme kredisinde ise 2 yıl vadeli. Yıllık (%72) faiz uygulanan bu tür krediden (%2) komisyon alınmakta fakat fon kesintisi yapılmamaktadır.

Buraya kadar açıklanan sanayi kredilerinin hepsinde maddi( ipotek, ticari işletme rehni, hazine bonusu rehni, mevduat rehni...) teminat ve teminat mektubu ile kefalet sözkonusudur.<sup>177</sup>

### **ab) Destekleme Kredileri**

Hazine müşteşarlığı tarafından 17 Ekim 1995 tarihinde yayınlanan 95/5 sayılı tebliğ uyarınca OKİ'lere "Yatırımları ve Döviz Kazandırıcı Hizmetleri Teşvik Fonu" kaynaklarından kredi tahsis edilebilmektedir. Uygulayıcı banka olan Halkbank ise kendisine yapılan yapılan müracaatları değerlendirip uygun bulduktan sonra fon'dan proje bazında talepte bulunacak, fon'dan fiili ödeme üzerine de kredi, borç alana 5 gün içinde kullanılacaktır.

<sup>177</sup> TOSYÖV, a.g.e.ss.7-28.;TES-AR, Türkiye Halk Bankası Tarafından Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ile Esnaf ve Sanatkarlara Sunulan Krediler ve Danışmanlık - Eğitim Hizmetleri, Yay.No:14, Ankara 1994, ss.11-16.

95/5 sayılı tebliğ içeriği itibariyle 3 bölümden ibarettir:

**1.OKİ'lere Yönelik Hizmet Yatırımlarının Desteklenmesi:** OKİ'lerin teknik danışmanlık, kalite-kontrol, kalibrasyon ve ürün geliştirmeye yönelik bu ilgili teşvik fonu kaynaklarından kredi tahsis edilmektedir. Kredi tahsisinin gerçekleşmesi için yatırımın KOSGEB tarafından onaylanması, KOSGEB ve yatırımcı arasında yatırımın bitimini izleyen, en az 5 yıllık süreyi kapsayan bir hizmet sözleşmesinin yapılması ve yapılan hizmet sözleşmesinin Hazine Müsteşarlığı tarafından uygun görülmesi gerekmektedir.

**2.OKİ'lere Makina ve Techizat Alımlarının Desteklenmesi:** OKİ'lere makina ve techizat alımı için ilgili fon kaynağından kredi tahsisi edilmektedir. Kredinin tahsisi için şu şartlar aranmaktadır:

- Kredi "komple yeni" yatırımlara değil, "makina techizat ilavesi" yatırımlarına verilmektedir.
- En çok 100 işçi çalıştırılması,
- Mevcut sabit yatırım tutarının, arsa ve binalar hariç en az 2 Milyar TL, en çok 30 Milyar TL olması,
- Gerçek usulde defter tutulması,
- İşletmenin imalat sanayi sektöründe ve; dokuma-giyim, deri-kösele, ana sanayi/yan sanayi ilişkisi içinde yan sanayi mesleğinde; otomotiv, makina imalat, madeni eşya, elektronik, elektroteknik, lastik, plastik, kimya, orman ürünleri sanayii alt sektörlerinden birinde faaliyet göstermesi gerekmektedir.

Tümünün bir kerede talep edildiği kredi, aracı banka olan Halkbank tarafından Hazine Müsteşarlığının onayıyla kullanılmaktadır. Yatırımcının krediyi aldıktan sonraki üç ay içinde makina ve techizatını almış ve önceden belirlenmiş olan işyerinde monte edilerek işlemeye hazır duruma getirilmiş olması gerekir. Aksi durumda kredi iptal edilir. Halkbank, yatırımları takip, kontrol etmek ve şartlara uymayan yatırımları Hazine Müsteşarlığına bildirmekle yükümlüdür.

Fon kaynaklarından kredi kullanılması için talepte bulunan OKİ'nin gerçekleştireceği toplam sabit kredilerinde 2 yıl vade tanınan bu tür krediden (%75) faiz ve (%2) komisyon alınmaktadır. Bu tür krediden KKDF (Kaynak Kullanım Destekleme Fonu) kesintisi yapılmamaktadır.

**3.Finansal Kiralama İmkani:** Makina ve techizat alımlarının desteklenmesinde OKİ'ler bankalardan fon kaynaklı almak yerine finansal kiralama şirketleri aracılığıyla kredilendirilmeleri şeklindedir. Bu krediden yararlanmak için finansal kiralama şirketinin

aracı banka olan Halkbank'a başvurması gerekir. Finansal kiralama şirketi ile yatırımcı OKİ arasındaki en az 4 yıllık finansal kiralama sözleşmesi ve buna ilişkin Hazine Müsteşarlığınca talep edilen diğer bilgi ve belgeler Halkbank aracılığı ile Müsteşarlığa beyan edilir.<sup>178</sup>

### ***ac) İhracatı Destekleme Kredileri***

Halkbank ile Türk Eximbank arasında oluşturulan ihracat kredilerinin amacı küçük ve orta ölçekli imalatçı, imalatçı/ihracatçı firmaların ihracata konu mallarını sevk etmeden önceki darboğaz ve sevk ettikten sonraki finansman ihtiyaçlarının karşılanmasıdır. Türk Eximbank kaynaklarından temin edilen bu krediler Halkbank'ın aracılığıyla kullanılmaktadır. Krediler işyerlerinde en fazla 150 işçi çalıştıran küçük ve orta ölçekli firmalara tahsis edilmektedir. Bu krediler:

- ***Eximbank OKİ(TL) İhracat Kredisi:*** TC Merkez Bankası döviz alış kurundan TL karşılığı 20 Milyar TL'yi aşmayan, 6 veya 9 ay vadeli, yıllık (%53) faiz oranlı, komisyon masrafı alınmayan bir kredidir.

- ***Eximbank OKİ Döviz Kredisi:*** Kredi üst limiti 1 Milyon ABD Dolar'ını aşmayan, vadesinin en uzun 9 ay olduğu, faiz oranları vadelerine göre DOLAR kredilerinde LIBOR, DM kredilerinde FIBOR, Japon Yen'in de ise TIBOR üzerinden tahakkuk ettirilir. Hiçbir komisyon alınmamaktadır.

Her iki tür ihracat kredisinde maddi teminat (ipotek, ticari işletme rehni, hazine bonosu rehni vb.) ve kefalet alınmaktadır.<sup>179</sup>

### ***ad) Teşvik Amaçlı Krediler***

- ***İş Makinaları Kredisi:*** Acentalardan kullanılmamış taşıt aracı veya iş makinası alımı için kullanılmaktadır.

- ***Yüksek Teknoloji Kredisi:*** OKİ'lerin Avrupadaki işletmelerle rekabet edebilecek duruma getirilmesine katkıda bulunarak üretim yöntemlerinin iyileştirilmesi, üretim kalite ve standardizasyonun sağlanması, ürün çeşitlendirilmesine yöneltilmesi için teknolojilerin geliştirilmesi ve yüksek teknoloji kullanılmasının teşvik edilmesi amacıyla yöneliktir. Kredi yüksek teknoloji, makina ve ekipman alımında ve Ar-Ge amaçlı yatırımlarda tesis kredisi şeklinde kullanılmaktadır. Kredi limiti; küçük ölçekli işletmeler için 15 Milyar, orta ölçekli işletmeler için ise 30 Milyar'dır.

<sup>178</sup> TOSYÖV, a.g.e.ss.30-37

<sup>179</sup> TOSYÖV, a.g.e.ss.37-41.;TES-AR, a.g.e.s.16.

- **Onarım Kredisi:** Acil destek programı içinde yer alan illerdeki küçük ve orta ölçekli sanayi sektörünün canlandırılması, faaliyetlerini durdurmuş işletmelerin tekrar üretime açılması gibi amaçlar doğrultusunda oluşturulmuş bir kredi programıdır. Limiti 1 Milyar TL'dir.<sup>180</sup>

### **b) Dış Kaynaklı Krediler**

- **KSF-I Özel Kredi Fonu:**Almanya'dan kesin dönüş yapan yahut yapacak olan Türk işçilerinin ülke ekonomisine kaynaştırılması için kredi kullanılması amaçlanmıştır. Bu krediden yeterli birikime sahip oldukları alanda işyeri kurmuş ve kuracak; başvuru tarihinde arsa ve bina hariç sabit değerleri 2 Milyon DM'ye eşdeğer TL'yi aşmayan, istihdam ettiği işçi sayısı en çok 50 olan girişimciler yararlanabilir. İşletme ve yatırım kredisi şeklinde kullanılan bu kredinin limiti 1 Milyon DM'ye eşdeğer TL olup, yatırım kredisinde azami 10 yıl (ilk üç yıl ödemesiz), işletme kredisinde 4 yıl (birinci yıl ödemesiz) vadelidir. TC Merkez Bankası reeskont oranının 10 puan eksiği faiz oranlı olup, (%2) komisyon alınmaktadır.

- **KSF-I Çevre Koruma Fonu:**Çevre üzerinde olumsuz etkileri önlemeye yönelik yatırımlar için kullanılmaktadır. Tesis kredisi şeklinde olan kredinin limiti 1 Milyon DM karşılığı TL'dir. 5 yılı ödemesiz en çok 10 yıl vadelidir. Faiz oranı TC Merkez Bankası reeskont oranının 20 puan eksiği olup, (%2) komisyon alınmaktadır.

- **KFW Teşvik Fonu:** İmalat sanayi alanında faaliyet gösteren OKİ'lerin geliştirilmesi, üretkenliklerin artırılması ve yeni girişimlerin desteklenmesi amacıyla kullanılır. Halen uygulanmakta olan fon kredisinden yararlanmak isteyen OKİ'lerin arsa ve bina hariç olmak üzere sabit değeri 1 Milyon DM eşdeğeri TL'yi aşmayan ve fon'un kapsadığı illerden birinde faaliyet gösteren işletmelere toplam yatırım tutarının (%50)'sine kadar makina, araç-gereç ve demirbaş alımı için yatırım kredisi ile işletme giderlerinin karşılanması amacıyla işletme kredisi kullanılmaktadır. 750 Bin DM'ye eşdeğer TL kredi limitli olup yatırım kredileri için 10 yıl (3 yılı anapara ödemesiz), işletme kredileri için ise 4 yıl (1 yılı anapara ödemesiz) vadelidir. Faizi Feris ve (%2) komisyon alınmaktadır.

- **Sanayileşme Fonu:** İmalat sanayinde faaliyet gösteren OKİ'leri güçlendirmek, modernleştirmek ve Türk-Alman sanayi sektörleri arasında işbirliğini kuvvetlendirmek amacıyla kredi tahsis edilmektedir. Yatırım ve işletme kredisi şeklinde verilen bu fonda,

<sup>180</sup> TOSYÖV, a.g.e.s.46.



kredi limiti en az 100 Bin Dolar, en çok 2 Milyon Dolar'dır. Vadeleri tesis kredilerinde 3 yılı ödemesiz olmak üzere 8 yıl, işletme kredilerinde 1 yılı ödemesiz olmak üzere 4 yıldır. Faizi, Feris+2 puandır. (%2) Komisyon alınmaktadır. Yurt dışı kaynaklı kredi fonlarında teminat, kredinin (%60) fazlası ile ipotek, ticari işletme rehni, banka teminat mektubu ve kefalet şeklindedir. KKDF kesintisi yapılmamaktadır. <sup>181</sup>

- **Organize Sanayi Bölgeleri Avrupa Konseyi Sosyal Kalkınma Fonu:** Organize sanayi bölgelerinin hızlandırılması amacıyla kullanılmaktadır. Limitsiz, 5 yıl ödemesiz, 10 yıl vadeli. Faiz oranı (%40)'dır.

- **Küçük Sanayi Siteleri Avrupa Konseyi Sosyal Kalkınma Fonu:** Küçük sanayi sitelerinin yapımının hızlandırılmasında kullanılmaktadır. Limitsiz, 1-5 yılı ödemesiz, 10 yıl vadeli. Faiz oranı (%40)'dır.

- **Dünya Bankası:** Dünya Bankası kaynağından küçük ve orta ölçekli sanayi projesinden 40 Milyon Dolar, tarımsal sanayi projesinden 50 Milyon Dolar olmak üzere toplam 90 Milyon Dolar'lık yeni bir kredi havuzu oluşturulmuştur. Projeye aracılık eden bankaların kullanımına açık olan bu havuzdan, bankalar kredi kullanabileceklerdir. <sup>182</sup>

Küçük sanayi siteleri ve organize sanayi bölgelerinin kurulması ile OKİ'lerin tesis ve işletme kredi ihtiyaçları için temin edilen iç ve dış kaynaklı fonların toplamı, 1995 yılında (%70.7) oranında artarak 12.4 trilyon TL'ye ulaşmıştır. Toplam fonların, (%64.5) oranında 8 Trilyon TL'si iç kaynaklı fonlardır. (%35.5) oranında 4.4. Trilyon TL'side dış kaynaklı fonlardan oluşmuştur. İç kaynaklı fonlarda bir önceki yıla göre (%70.1), dış kaynaklı fonlarda ise (%71.8) oranında artış olmuştur.

1995 yılı sonu itibariyle KFW fonundan 47.5 Milyon DM, Sanayileşme fonundan 234.6 Milyon DM, KSF-I Özel kredi fonundan 152.8 Milyon DM, KSF-I Çevre Koruma fonundan 10 Milyon DM olmak üzere toplam 444.9 Milyon DM; Dünya Bankası fonundan da toplam 84.3 Milyon Dolar fon aktarılmıştır. <sup>183</sup>

Halkbank'ın 1995 yılı için kredi politikası; Gümrük Birliği sürecinde özellikle esnaf-sanatkar ve OKİ'lere kullanılan ihtisas kredilerinin artırılması, mevcut kredilerde iyileştirilme sağlanarak kullanımlarının daha yaygın hale getirilmesi, OKİ'lerin yoğun olarak buldukları illerde "Uyum Kredileri"nin oluşturulması yönündeki çalışmalardan oluşmuştur. Bu politika neticesinde verilen kredilerde önemli artış sağlanmış, toplam nakit kredileri (%230) oranında 62.9 Trilyon TL artarak 90.2 Trilyon TL'ye ulaşmıştır .

<sup>181</sup> TES-AR, a.g.e. ss.40-45.

<sup>182</sup> Ayfer KARATAŞ, "Küçükten Büyüğe Dış Kredi imkanları", Ekonomist Dergisi, Yıl:5, No:26, 25 Haziran 1995, ss.14-15.

<sup>183</sup> HALK BANK, 1995 Yılı Faaliyet Raporu, ss.15-16.

Bu itibarla kooperatif, sanayi ve fon kredilerinden oluşan ihtisas kredilerinin toplam krediler içerisindeki payı da artırılmıştır.

**Tablo: 14 Türkiye Halk Bankası Kredileri (Milyon TL)**

<b>Krediler</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
<b>Kooperatif</b>	686.508	1.128.310	2.468.258	7.325.147	27.940.949
<b>Sanayi</b>	840.309	1.258.379	1.909.677	1.286.707	7.413.586
<b>Fon</b>	1.708.737	2.967.349	4.437.497	6.615.571	11.899.834
<b>Ticari</b>	2.417.901	4.155.814	7.477.143	10.005.851	22.697.900
<b>Bireysel</b>	348.745	918.144	3.362.395	2.098.934	3.170.326
<b>Diğer(*)</b>	-	-	-	-	17.086.272
<b>TOPLAM</b>	<b>6.002.200</b>	<b>10.428.046</b>	<b>19.654.970</b>	<b>27.332.210</b>	<b>90.208.867</b>

**Kaynak:** Halk Bankası, 1995 yılı Faliyet Raporu.

(\*) Bağ-kur ikrazı

1995 yılında kooperatif kredileri (%281.4) oranında 20.6 Trilyon TL artarak 27.9 Trilyon TL'ye ulaşmıştır. Ayrıca Esnaf ve sanatkarların artan ihtiyaçları ve günün şartları doğrultusunda kredi şahıs limitleri 150 Milyon TL'dan , önce 300 Milyon TL'ya daha sonra da 500 Milyon TL'ya çıkartılarak %233.3 oranında artırılmış<sup>184</sup> , Eylül 1996 yılından itibaren de 750 Milyon TL'ye, üç ay sonra da 1 Milyar TL'ye çıkarılması planlanmıştır.<sup>185</sup>

Sanayi kredileri kapsamında OKİ'lere üretim artışı, standart ve kalite geliştirilmesi, yeni teknoloji kullanılması, işletmelerin büyümesi ve yeni istihdam alanlarının açılmasını teşvik edecek bir kredi politikası izlenmiştir. 1995 yılında ekonomide görülen iyileşmenin de etkisiyle sanayi kredileri (%476.2) oranında 6.1 Trilyon TL artarak 7.4 Trilyon liraya yükselmiştir.

<sup>184</sup> ALKBANK, a.g.e.ss.17-18.

<sup>185</sup> Zaman Gazetesi, "Esnafa Kredi Limiti 1 Milyar'a Çıkıyor", 17 Ağustos 1996, s.6.

Buna göre yıllar itibariyle sanayi kredileri;

**Tablo: 15 Türkiye Halk Bankası Sanayi Kredileri (Milyon TL)**

<b>Sanayi Kredileri</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
<b>Küçük Ölçekli Sanayi</b>	612.874	1.013.981	1.379.344	748.445	5.129.166
<b>Orta Ölçekli Sanayi</b>	68.463	108.007	128.645	39.302	362.725
<b>Büyük Ölçekli Sanayi</b>	158.972	136.391	385.425	42.926	169.266
<b>Kadın ve Genç Girişimci</b>	-	-	16.233	228.341	1.212.185
<b>OKİ İhracat</b>	-	-	-	220.684	521.383
<b>Diğer</b>	-	-	-	7.009	18.861
<b>TOPLAM</b>	<b>840.309</b>	<b>1.258.379</b>	<b>1.909.677</b>	<b>1.286.707</b>	<b>7.413.586</b>

**Kaynak:** Halkbank, 1995 yılı Faaliyet Raporu

Tabloda görüldüğü gibi 1994 yılında alınan ekonomik tedbirlerden sanayi kredileri de olumsuz etkilenmiştir. Fakat 1995 yılında sağlanan imkanlarla bu olumsuzluk sanki bir nebze olsun giderilmeye çalışılmıştır.

Fon kredilerinde ise 1995 yılında (%79.9) oranında 5.3 Trilyon TL olarak 11.9 Trilyon TL'ye ulaşılmıştır. Toplam fon kredilerinin (%65.6) 'sını iç kaynaklı, (%34.4)'ünü de dış kaynaklı fon kredileri oluşturmuştur. İç kaynaklı fon kredilerinin 4.5 Trilyon TL'si ile küçük sanayi sitelerine, 2.5 Trilyon TL'si ile de organize sanayi bölgelerine finansman sağlanmıştır. Dış kaynaklı fon kredilerinin (%75.8)'ini oluşturan Avrupa Konseyi Sosyal Kalkınma Fonu kredileri, 1995 yılında (%111.1) oranında artarak 3.1 Trilyon TL'ye ulaşılmıştır.

**Tablo: 16 Türkiye Halk Bankası Fon Kredileri (Milyon TL)**

<b>Fon Kredileri</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
<b>İç Kaynaklı Fon Kred.</b>	1.006.080	1.608.294	2.768.624	4.577.329	7.800.716
<b>Dış Kaynaklı Fon Kred.</b>	702.657	1.359.055	1.668.873	2.038.242	4.099.118
<b>TOPLAM</b>	<b>1.708.737</b>	<b>2.967.349</b>	<b>4.437.497</b>	<b>6.615.571</b>	<b>11.899.824</b>

**Kaynak:** Halk Bankası, 1995 Yılı Faaliyet Raporu.

Halkbankası tarafından kullanılan bu fonlardan iç kaynaklı fonlar bir önceki yıla göre (1994) (%70.1), dış kaynaklı fonlar da (%71.8) oranında artış göstermiştir.

1995 yılı KFW fonundan 47.5 DM, sanayileşme fonundan 237.6 Milyon DM, KSF-I özel kredi fonundan 152.8 Milyon DM, KSF-I Çevre Koruma Fonundan 10 Milyon DM olmak üzere toplam 444.9 DM, Dünya Bankası fonundan da toplam 84.3 Milyon Dolar Fon aktarılmıştır.<sup>186</sup>

## **2) Vakıflar Bankası Kredileri**

Vakıfbank ticari banka faaliyetlerine ilave olarak yatırım bankası faaliyetlerini de yürütmek üzere projeye dayalı orta ve uzun vadeli kredi taleplerini teknik, ekonomik ve mali açılardan değerlendirerek kredi tahsis etmektedir. 1989 yılında Türkiye Hükümeti ile Dünya Bankası arasında imzalanarak yürürlüğe giren ikraz anlaşmasına OKİ'lere kredi verilmesi için Vakıfbank'a Dünya Bankası kredilerinden fon tahsis edilmiştir.

Kredi, küçük ve orta ölçekli sanayi kapsamına giren imalat, onarım, proses sanayi, madencilik, sınai hizmet sektörü alanlarında gerçekleştirilecek yeni yatırımlar ile modernizasyon, yenileme, tevsi ve/veya darboğaz giderme yatırımlarında kullanılmaktadır. Kredi kur garantili olup, her projeye en fazla 3 Milyon Dolar kredi tahsis edilmektedir. Kredinin vadesi 3 yıl ana para ödemesiz olmak üzere toplam 8 yıldır. Kredinin faizi değişkendir. Komisyon olarak banka komisyonu (%3) ile, senet komisyonu (%2) tahakkuk ettirilmektedir. Kredi için teminat olarak gayrimenkul ipoteği, kefalet, banka teminat mektubu, altın, döviz, mevduat gibi likit değerler rehni, kamu ihalelerinde teminat olarak kabul edilen menkul kıymetler rehni vb. gibi teminatlardır.<sup>187</sup>

## **3) Ziraat Bankası Kredileri**

Ziraat Bankası ihtisas alanı dışında olması nedeniyle tarımla ilgili olmayan sektörlerde faaliyet gösteren OKİ'lere kaynak ayırmamaktadır. Bu karşılık seracılık, genetik ıslah, irat hayvancılığı (damızlık yetiştirme, besi, süt sığırcılığı) alanlarında faaliyet gösteren OKİ tanımına uyan işletmelere tahsis edilebilen özel kredileri bulunmaktadır. Bunlar; Seracılık Kredileri, genetik esaslara dayalı ıslah kredileri, tarımsal sanayi kredileri, diğer özel krediler.

Tarımsal faaliyeti bulunan gerçek ve tüzel kişilerin özel tarımsal krediden yararlanması için açılacak azami kredi, genel yatırım tutarından (sabit yatırım+ işletme sermayesi) özkaynak katkısı düşüldükten sonra kalan miktardır. Özkaynak katkısının

<sup>186</sup> HALKBANK, a.g.e.ss.19-20.

<sup>187</sup> TOSYÖV, KOBİ'ler ve Kredi Olanakları, a.g.e.ss.64-66.

hesabında üreticinin nakdi ve aynı katkı imkanları dikkate alınır. Vade; yatırım kredilerinde en fazla 20 yıl, işletme kredilerinde ise genellikle bir yıldır. Faiz oranları ise; hayvancılık (%43), Bitkisel üretim (%50), tarımsal sanayi (%60) 'dır. Teminat genelde müşterek borçluluk ve müteselsil kefalet veya gayrimenkul ipoteği alınmaktadır.

Hayvancılığın geliştirilmesi için ise, özel kredi olarak; Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgesi onarım projesi çerçevesinde hayvancılığı geliştirme projesi, büyükbaş ve küçükbaş hayvancılığın yurt genelinde geliştirilmesi için tesis edilen özel kredi kullanılmaktadır.<sup>188</sup>

#### **4) Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Kredileri**

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası proje bazında yatırım kredileri vermektedir. Bu kredilerin vadeleri 2 yıl ödemesiz, 10 yıla uzayan orta ve uzun vadeli kredilerden oluşmaktadır. Bu bankanın kullandığı krediler şunlardır:

- **Swiss Bank Corporation Kaynaklı Kredi:** Türk yatırımcıların İsviçre'deki bir ihracatçıdan yapacakları İsviçre orijinli makina, teçhizat alımları ve montaj finansmanında kullanılmaktadır. İthal edilecek makinaların sözleşme bedelinin %85'i finanse edilebilmektedir. Krediyeye uygulanacak olan faiz oranı vade süresince sabittir.

- **İslam Kalkınma Bankası Taksitli Satış Kredisi:** Yatırımcıların yurt dışında herhangi bir ülkeden yapacakları en az 250 Bin Dinar ve en fazla 2 Milyon Dinar tutarındaki makina ve teçhizat alımlarının finansmanında, taksitli satış kredisi olarak kullanılmaktadır.

- **KFW Kaynaklı Kredi :** Türk yatırımcıların Almanya'daki bir ihracatçıdan yapacakları Alman orijinli makina, teçhizat ile ilgili montaj hizmetlerinin tamamının finansmanında kullanılmaktadır. Krediyeye konu olan yatırım mali sipariş bedelinin en az 1 Milyon DM olması gerekmektedir. Kredinin (%85)'lik kısmı için uygulanan faiz oranı vade süresince sabittir. %15 için sabit ve değişken faiz oranı uygulanmaktadır.

- **Generale Bank Kaynaklı Kredi:** Kredi yatırımcıların Belçika'daki bir ihracatçıdan alacakları, en az 12 Milyon Belçika Frankı tutarında, Belçika orijinli makina ve teçhizatın finansmanında kullanılmaktadır. Kredi ile ithal edilecek makina, sözleşme bedelinin (%85) ile sınırlı olarak finanse edilebilir. Kredi değişken faize tabidir.

- **Türk-Alman Kredi Fonu:** Deutsche Ausgleichbank ile Türk işçi şirketlerinin Teşvik Programı Uygulama Anlaşması çerçevesinde sağlanan bir kaynaktır. Kredi'nin üst limiti 2 Milyon DM karşılığı TL, en çok 4 yılı ödemesiz 10 yıl vadelidir. Sözleşme

<sup>188</sup> T.C. ZİRAAT BANKASI, *Kredi Rehberi*, ss.13-19; TOSYÖV, a.g.e.ss.60-64.

tarihinde geçerli Merkez Bankası kısa vadeli reeskont oranının 10 puan altında ve değişken oranlı faiz uygulanmaktadır. Aynı kaynaktan, rehabilitasyon programı kapsamındaki şirketlere ise 6 Milyon DM karşılığı TL, azami 4 yıl vadesiz 10 yıl vadeli verilmektedir. Kredilerin kaynakları, Dünya Bankası ve Japonya'da Sınai Kalkınma Bankası'nın ihraç ettiği tahvillerin hasılları, Japon Yen'i kredisi, Swap operasyonu ile istenilen yabancı para cinsine çevrilerek, yatırım kredisi olarak verilmektedir.<sup>189</sup>

### **5) Dünya Bankası Kredileri**

Dünya Bankası, özel sektör yatırımlarını teşvik amacıyla her yıl çok sayıda ülkeye belirli limitlerde kredi tahsis etmektedir. Sınai Kalkınma Bankası'na idare edilen Dünya Bankası kredileri Sanai Yatırım ve Kredi Bankası, Türkiye Vakıflar Bankası, Yapı ve Kredi Bankası, Garanti Bankası, İnterbank ve Körfez Bank arasında dağıtılmış durumdadır. Dünya Bankasından alınan kredilere garantörlük eden bu bankalar, kredinin dönmemesi durumunda geri ödemekle sorumludurlar.

Bu banka kredilerinden yararlanabilmek için yatırım teşvik belgesi almak gerekmektedir. Fakat, işletme kredisi verilirken teşvik belgesi istenmemektedir. Kredi, döviz kredisi şeklinde işletilmektedir. Bu nedenle faiz LIBOR üzerinden hesaplanmaktadır. Uygulamada vade 7 yıla, ödemesiz süre 3 yıla kadar uzayabilmektedir. Bir işletmeye bir banka tarafından en çok 8 Milyon Dolar kredi verebilmektedir. İşletmenin aldığı kredi 20 Milyon Doları aşmamaktadır. Kredi başlangıçta her bankaya 30-40 Milyon Dolarlık limitlerle dağıtılmaktadır.<sup>190</sup>

Dünya bankası ölçütlerine göre, krediden yararlanabilmek için modernizasyon, yenileme yatırımları gibi faaliyetlerde sabit yatırım tutarı küçük ölçekli işletmelerde 800 Bin Dolar eşdeğeri TL'sini, orta ölçekli işletmelerde ise 4 Milyon Doları aşmaması istenmektedir. Kredi, küçük ve orta ölçekli sanayi kapsamına giren imalat, onarım, madencilik alanları, modernizasyon, yenileme ve darboğazı giderme yatırımları için verilmektedir. OKİ'lerin bu kredilerden yararlanabilmeleri için yatırımın en az (%50)'sinin özkaynaklardan karşılanması gerekmektedir.<sup>191</sup>

OKİ'lerin Avrupa Birliği'nde yer alan benzer işletmeler ile rekabet edebilecek niteliğe kavuşması ve işletmelerini modernize edebilmeleri için Avrupa Birliği Uyum Çerçevesinde 350 Milyon Dolar Dünya Bankası kaynaklarından sağlanırken, 15 Milyon

<sup>189</sup> KARATAŞ, a.g.m.s.15.

<sup>190</sup> Ekonomik Trend Dergisi, "Girişimcilere Dış Kredi Olanakları", 8 Ekim 1995, s.39.

<sup>191</sup> KARATAŞ, a.g.m.ss.14-15.

Dolar'lık bölümü de doğrudan Hazine Müsteşarlığı kanalıyla kullanıma sunulmuştur. Dünya Bankası tarafından açılan 200 Milyon Dolar'lık kredinin Türkiye Halk Bankası aracılığıyla ve "Küçük İşletme Projesi" adı altında verilmesi öngörülmektedir. Kredi üç yıl vadeli ve düşük faizli olup, doğrudan teknoloji yenilemek isteyen küçük sanayiciye kullanılacaktır.<sup>192</sup>

## **6) Diğer Kuruluşlar**

Yukarıda belirtilen kuruluşlar dışında OKİ'lere finansal kolaylıklar sağlayan diğer kuruluşlar ve sağlamakta oldukları yardımlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:<sup>193</sup>

- **Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi Genel Müdürlüğü:** Küçük Sanayi Kooperatiflerini Geliştirme Fonu'ndan kooperatiflere işletme ve tesis kredilerinin verilmesi, sanayi sitelerinin kurulmasında kredi verilmesi ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nca, organize sanayi bölgelerinin mali yönlerini düzenlemek amacıyla gerekli yasal düzenlemelerin yapılması için girişimde bulunur.

- **Esnaf ve Kefalet Kooperatifleri:** 1163 sayılı yasaya dayanarak; üyelerin mesleki uğraşlarına yarayacak krediyi sağlamak amacıyla onlara kefil olmak; ihtiyat fonlarıyla üyeleri ilgilendiren mesleki, sosyal, sağlık tesisleri ve sigorta kurumları kurmak; banka teminat mektubu sağlamak amacıyla kefil olmak; üyelere kefil olma ve onlara kefil, borç verme gibi konularda banka emrine borç senedi vermektedir.

- **Sınai Yatırım ve Kredi Bankası:** Emek yoğun yatırım projeleri kapsamında, kendi belirlediği ölçütlere göre küçük işletme kapsamına giren işletmelere finansal hizmet vermektedir.

## **B- ENERJİ TEŞVİKİ**

Türkiye'de sanayinin en önemli girdisi olan enerjinin, bir çok ülkeden çok daha pahalıya kullanılması, sanayimizi rekabet açısından güç durumda bırakmaktadır. Enerji darboğazı içerisinde bulunduğumuz bugünlerde, büyük ölçekli işletmelerin kendi enerjisini üretmek suretiyle bu sorununu bir çözüme kavuşturması muhtemeldir, fakat OKİ'ler için aynı durumdan bahsetmek çok zordur.

<sup>192</sup> TÜGİAD, a.g.e.s.11.

<sup>193</sup> A.g.e.s.15.

Kilowat saat (Kwh) üzerinden hesaplanan elektrik fiyatlarına bakıldığında; 1992 yılında 19 OECD ülkesi içinde sanayide elektriği en pahalı kullanan ülkenin Türkiye olduğu görülmektedir. 1988-1992 yıllarında Türkiye'de sanayide Satınalma Gücü Paritesi (SGP)'ne göre elektrik fiyatları, OECD ülkelerinin üzerinde gerçekleşmiştir. 1992 yılında Türkiye'de sanayide kullanılan elektriğin fiyatı; Japonya ve İspanya'dan (%80), Portekiz'den (%12.5), İtalya'dan (%100), İsviçre ve İrlanda'dan (%200), ABD,Avustralya, Avusturya, Belçika ve Fransa'dan (%260), Kanada, Danimarka, Finlandiya ve Yeni Zelanda'dan (%3509, İsviçre'den ise (%500) daha yüksek şekilde tesbit edilmiştir.

OECD ülkelerinde sanayide kullanılan elektriğin vergi oranları incelendiğinde; 1992 yılında İngiltere,Belçika ve Avusturya gibi ülkeler hiç vergi uygulamazken, Türkiye'nin 16 ülke arasında İsveç, İtalya ve İspanya'nın ardından (%11.6) ile vergi oranı en yüksek dördüncü ülke olduğu görülmektedir. Sanayimiz, linyit, kok kömürü ve fueloil'e ödediği yüksek fiyat açısından da bu ülkeler arasında ilk sırada yer almaktadır. Türkiye, doğalgaza da en yüksek fiyat uygulayan 3.ülkedir.

Gümrük Birliği şartlarında büyük bir rekabetle karşılaşacak olan Türk sanayiinde elektrik fiyatlarının ucuzlaması ve tüm AB ülkelerinde görüldüğü üzere devlet tarafından sanayiye enerji sübvansiyonu sağlaması gerekmektedir.<sup>194</sup>

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından hazırlanan 94/4 nolu 16 Ağustos 1994 gün ve 22023 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren ihracatı teşvik tebliğindeki "Enerji Teşviki"nde şu husus yer almıştır: " İhraç edilen nihai mamül ü üreten işletmeler, üretim sırasında kullandıkları elektriği, Türkiye Elektrik Kurumu veya bu kurumun belirleyeceği usul ve esaslar çerçevesinde görevlendirilen şirketlerden, doğal gaz ve sıvılaştırılmış petrol gazını ilgili kurumlardan, Avrupa Birliği'ne üye ülkelerdeki enerji fiyatları da dikkate alınarak Para ve Kredi Kurulu'nca belirlenecek oranlarda indirimli olarak ve fueloil vergisi ile ithalde alınan her türlü fondan (akaryakıt tüketim vergisi ve KDV hariç) muaf olarak alabileceklerdir." Dolayısıyla OKİ'ler en azından enerjiyi Avrupa Birliği'ne üye ülkelerdeki fiyatlardan temin edebileceklerdir. Ayrıca KÖY (Kalkınmada Öncelikli Yörelere) 'lerde teşvik belgeli olarak gerçekleştirilecek komple yeni yatırımların ilk 5 işletme yılındaki elektrik enerjisi tüketiminin (%25)'ine kadar olan kısmı Para Kredi Kurulu'nun belirleyeceği esaslar çerçevesinde yine fondan karşılanacaktır.<sup>195</sup>

<sup>194</sup> TİSK, "Gümrük Birliği'nin Sosyo-Ekonomik Etkileri...", a.g.e.ss.49-51.

<sup>195</sup> YÖNEZER, a.g.e.s.17.



Enerji teşviki uygulamasının ülkede geniş alana yayılmış OKİ'lere yaygınlaştırılması menfaatimizedir. Çünkü enerji rekabet ortamı içinde bulunan Gümrük Birliği ortamında maliyetleri önemli bir şekilde etkileyen unsurdur. Uygulanan teşviklerin de OKİ'lerce bilinmesi ve bu doğrultuda yayınların yapılması gerekmektedir. Eşiğine gelinmiş olan enerji darboğazından OKİ'lerin etkilenmemesi için yetkili birimlerce önceden tedbirlerin alınması gerekmektedir.

### ***C- YATIRIM İNDİRİMİ***

Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanarak 20 Mart 1996 tarih, 22586 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Gelir Vergisi Genel Tebliği'nde, özellikle OKİ yatırımlarının teşvikine yönelik önemli kolaylıklar getirilmiştir. Söz konusu tebliğe göre OKİ'lerin yaptığı teşvik belgesiz sınai yatırımlarında en az 6 Milyar, en çok 12 Milyar TL'lik harcamayı öngören yatırım projesini ilgili vergi dairesine ibraz eden yatırımcılar yatırım indiriminden yararlanabileceklerdir. Zirai yatırımlarda ise bu limit en az 1 Milyar, en çok 2 Milyar olarak belirlenmiştir.

İmalat sektöründe gerçekleştirilecek harcamalarda ana üretimle direkt olarak ilgili makina teçhizat harcamalarına yatırım indiriminden yararlanma imkanı getirildi. Bu yatırımlar tevsi, modernizasyon, yenileme, darboğaz giderme, kalite yükseltme özellikleri de taşıyabilecektir. Yatırım indiriminden yararlanacak yatırımın, imalat sektörü yatırımlarında 1 yıl, zirai yatırımlar da ise 2 yıl süresinde tamamlanma şartı aranıyor. Tebliğ çerçevesinde yatırım indiriminden ancak; imalat sektörüyle, tarım hayvancılık alt sektöründe, kalkınmada öncelikli yörelerin tamamında, diğer yörelerde ise imalat sektörü yatırımlarının sadece organize sanayi bölgeleri ve küçük sanayi sitelerinde, tarım-hayvancılık alt sektöründe yapılacak yatırımlarda da bölgenin tamamındaki yatırımlar faydalanacaktır.

Azami yatırım tutarları 1996 yılı için 12 Milyar ve 1997 yılı için 24 Milyar TL'dir. Teşvik belgesiz olarak yapılacak yatırımlarda; yatırım projesinin vergi dairesine verildiği tarihte yürürlükte olan yatırımlarda devlet yardımları hakkında karar ile yatırım indirimi ile ilgili mevzuatta öngörülmuş yatırım indirimi oranları uygulanmaktadır.<sup>196</sup>

<sup>196</sup> GİRİŞİM Dergisi, "***KOBİ'lere Yatırım İndirimi***", TOSYÖV yay. Ocak-Mart 1996, ss.46-49.; TÜGİAD, a.g.e.s.16..

**Tablo :17 Yatırımlara Uygulanacak Yatırım İndirim Oranları**

	<b>Yatırımın Özelliği</b>	<b>Oran (%)</b>
<b>a</b>	Gelişmiş yörelerde yapılacak yatırımlar (İstanbul, Kocaeli illeri ile Ankara, İzmir, Bursa ve Adana Anakent Belediyeleri sınırları dışında)	<b>30</b>
<b>b</b>	Normal bölgelerde yapılacak yatırımlar	<b>40</b>
<b>c</b>	Tarımsal Yatırımlar	<b>40</b>
<b>d</b>	2.Derecede kalkınmada öncelikli yöre yatırımları	<b>60</b>
<b>e</b>	1.Derecede kalkınmada öncelikli yöre yatırımları	<b>100</b>
<b>f</b>	Sermaye şirketleri, Kooperatifler, iş ortaklıklarının Ar-Ge yatırımları	<b>100</b>

#### **D- DİĞER DEVLET YARDIMLARI**

7. Beş Yıllık Kalkınma Planı ve yıllık programlar çerçevesinde teşvik belgelerine dayalı yatırım esnasındaki devlet yardımları; 16 Ekim 1996 tarih ve 22789 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar" la; "Gümrük Birliği ve sonrasındaki Avrupa Birliği içinde ekonomik uyum sorunları ile karşı karşıya kalacağı düşünülen OKİ'lerin Kalkınma Planı ve Yıllık Programlara uygun olarak korunmaları, teşvik edilmeleri, üretim kalite ve standartlarını artırmaları ve/veya ürün geliştirmeye yönelik taleplerini karşılamaları, istihdam yaratmaları ve Gümrük birliği içerisinde rekabet edebilmeleri amaçlanmıştır."

Yukarıda belirtilen bu amaç doğrultusunda, 31 Ekim 1996 tarih ve 22803 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları'na ilişkin 96/3 nolu tebliğ'de; faaliyetleri ve yatırımları imalat sanayi sektöründe olan, işyerlerinde 150 kişiye kadar işçi çalıştıran, kanuni defter kayıtlarında (arsa ve bina hariç) makina teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamı net 50 Milyar lirayı aşmayan OKİ'ler bu yardımdan istifade edeceklerdir.

Kararnamenin belirlediği şekilde; Kalkınmada Öncelikli Yöre(KÖY)'lerde (%30), diğer yörelerde (%40) olmak üzere, yatırımı gerçekleştirebilecek özkaynağa sahip olan, Halkbank tarafından yapılacak mali ve teknik değerlendirmelerde olumlu bulunan, piyasada ticari itibar sahibi olan ve yaptığı işle ilgili bilgi ve tecrübesi bulunan, OKİ'ler yararlanabilmektedir. Ayrıca bu işletmelerin; protesto, çek yasağı, haciz ve icrası, konkordato veya iflası olmaması gerekmektedir.

Teşvik unsurundan yararlanmak için de Teşvik Belgesi alınması gerekmektedir. Halk Bankası şubesi, sanayi odası ve Hazine Müsteşarlığı ilişkisi sonucu alınan teşvik belgesi kapsamında şu teşviklerden yararlanılmaktadır:

- Fon Kaynaklı Kredi; fon kredileri, sadece makina ve teçhizat ile hammadde (enerji temini hariç) alımlarına yönelik olarak kullanılabilir ve fatura karşılığında, makina ve teçhizat ile hammadde temin edilen firmaya ödenmektedir. Satın alınan yerli makina ve teçhizatın kredi vadesi boyunca, ithal makina ve teçhizatın ise 5 yıl süreyle elden çıkarılması mümkün değildir.

OKİ'ler bu fondan; Kalkınmada Öncelikli Yörelere için yatırım kredisi üst limiti 20 Milyar, işletme kredisi için üst limiti 5 Milyar TL'dir. Diğer yörelerde, yatırım kredisi üst limit 15 milyar, işletme kredisi üst limiti ise 5 Milyar TL olarak yararlanmaktadır. Faiz oranları; kalkınmada öncelikli yörelerde yapılacak yatırımlar için (%20), diğer yörelerde yapılacaklar için ise (%30)'dur. Vadesi ise yatırım kredilerinde 1 yılı ödemesiz dönem 3 yıl, işletme kredilerinde 1 yıl'dır. Teminat olarak projenin kendisi ve aynı zamanda yönetici ve işletme sahiplerinin mesleki bilgisi, tecrübesi, girişimciliği ve itibarı kabul edilmektedir. Ayrıca makina rehni, kefalet ya da ipotek gibi teminatlar firma mali bünyesi dikkate alınarak istenebilmektedir. Diğer bir husus ise; yapılacak toplam yatırımın; kalkınmada öncelikli yörelerde en az (%30)'unu, diğer yörelerde ise en az (%40)'ını, yatırımcının, özkaynaklarından karşılaması gerekmektedir.

- Damga vergisi ve harç istisnası,  
- Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) kesintisi istisnası,  
- Yerli makina ve teçhizatı KDV desteği,  
- Gümrük vergisi ve fon muafiyeti,  
-Yatırım indirimi; teşvik belgesi almış olan yatırımcılar, bilanço esasına göre defter tutan gelir veya kurumlar vergisi mükelleflerine tanınan bir istisna olan yatırım indiriminden (%100) oranında yararlanacaklardır. Ancak yatırım tutarlarının, Maliye Bakanlığı'nca belirlenen tutardan az olmaması gerekmektedir.

- Finansman fonu desteği,  
- İthal makina ve teçhizatı KDV erteleme,

- Finansal kiralama desteği; asgari sabit yatırım tutarı KÖY'lerde 3 milyar, diğer yörelerde 5 milyar TL olan yatırımlarda, yasal olarak makina ve teçhizatın maliki durumunda olan kiralayana sağlanmaktadır.

- Bina inşaat harcı istisnası,

- Kalkınmada öncelikli yörelerde yapılacak yatırımlarda vergi, resim ve harçlara ilişkin istisna ve muafiyetler sağlanabilmektedir

Teşvik belgesi kapsamında yapılacak yatırımın altı ay içerisinde tamamlanmaları gerekmektedir.<sup>197</sup>

## ***E- TEKNİK YARDIM ve DANIŞMANLIK HİZMETLERİ***

Türkiye'de faaliyette bulunan OKİ'lere ayrıca bir takım teknik ve danışmanlık hizmeti verilmektedir. Bu yönde hizmet veren kuruluşlar ile bu kuruluşların verdikleri hizmetlerin niteliklerini şöyle sıralayabiliriz:

### ***1) Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı(KOSGEB)***

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın ilgili bir kamu kuruluşu olan KOSGEB; 12 Nisan 1990 tarihinde 3624 sayılı kanunla kurulmuştur. Söz konusu kanunda bu kuruluşun amacı " ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun bir biçimde gerçekleştirmek" olarak belirtilmiştir.<sup>198</sup>

KOSGEB, Küçük ve orta sanayi işletmelerine; çağdaş yönetim tekniklerinin kazandırılmasına, ileri teknolojinin yaygınlaştırılmasına, bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşların üretime yönlendirilmesine, uluslararası standartlarda, Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği rekabet şartlarına uygun üretimin gerçekleştirilmesine (AB standartları, ISO 9000, CE işareti edindirme), OKİ'lerin ulusal pazarlarda etkinliğini artırmalarına ve yeni uluslararası pazarlara girebilmelerine, teknik ve ticari konularda uluslararası işbirliğine ve bilgiye ulaşmalarına, yeni yatırım alanlarının tesbitine yönelik projelerin hazırlanmasına; OKİ'lerle büyük sanayi kuruluşları arasında, "yan sanayi" ilişkilerinin kurulması, desteklenmesi ve geliştirilmesine, üniversite-sanayi işbirliğinin sağlanmasına,

<sup>197</sup> Ayrıca bkz. HALKBANK, "*Soru ve Cevaplarıyla KOBİ Yatırımlarına Uygulanacak Destekler paketi*", El broşürü, Ankara, 1996.

<sup>198</sup> GÜCELİOĞLU, a.g.e.s.42.

modern finansman teknikleri aracılığıyla desteklenmelerine, teknoloji finansman, yönetim ve ihracat ağırlıklı pazarlama faaliyetlerine yönelik eğitim programlarının düzenlenmesine, girişimciliğin desteklenip geliştirilmesine, uzman ve danışman desteğinin sağlanmasına, modern işletmecilik anlayışına uygun şekilde danışmanlık , bilgi ve teknoloji eksikliğini gideren özel laboratuvarlar aracılığıyla hammadde ve mamul madde üzerinde muayene, test ve analiz yapılmasına yönelik uygulamalı hizmetlerde bulunmaktadır.

Buna göre KOSGEB'in hizmetlerini biraz daha açacak olursak;

-Avrupa Birliği'nin uluslararası önem ve etkinliği olan, Avrupa Bilgi Merkezi (Euro Info Centre), İşletmelerarası İşbirliği Ağı (Business Cooperation Network: BC-NET), ve İşletmeleri Yaklaştırma Bürosu (Bureau de Rapprochement des Entreprises: BRE) programlarında OKİ'lerin teknik,teknolojik, ithalat, ihracat, mevzuat, ortak yatırım, pazar ve sektör araştırma ile finans kaynakları vb. konulardaki bilgi ihtiyacını karşılamaktadır. Bu bilgi merkezine gelen iş tekliflerini KOSGEB İş Teklifleri Bülteni veya disketler aracılığıyla OKİ'lere abonelik yoluyla duyurmaktadır.

- Uluslararası kalite ve standartlarda mal üretimini sağlamak üzere kalite bilincini geliştirmek, kalite güvenirliliği kavramına uygun etkinlik kazandırmak ve buna yönelik malzeme, tasarım, üretim metodları, bakım-onarım faaliyetlerinde gereken destek ile ISO 9000 Kalite Sistem Standartlarına uygun alt yapıların OKİ'lerde kurulması için eğitim, uygulama ve danışmanlık hizmetleri verilmektedir.

-Finansal Kiralama(Leasing) yöntemiyle OKİ'lerin tezgah ve ekipmanları yenilenerek modernize edilmeleri sağlanmaktadır.

-Yeni bir ürün veya teknoloji geliştirmeye yönelik bir fikre sahip olan girişimcilere çalışma alanı tahsis edilmekte, üniversitelerin araştırma geliştirme potansiyelinden yararlanma imkanı sağlanmakta ve araştırmalar için çeşitli destekler verilmektedir. Bu amaçla, teknoloji oryantasyonlu gelişimi desteklemeyi hedefleyen "Incubator" (İş kuluçkalama) merkezleri olarak çalışan Teknoloji Geliştirme Merkezleri kurulmuştur.

- OKİ'lerin yer aldığı Küçük Sanayi Siteleri'nin ve Organize Sanayi Bölgelerinin planlama çalışmaları, üst ve alt yapı projeleri yapılmaktadır.

- OKİ'lerin değişken şartlara göre belirlenen eğitim ihtiyaçlarına yönelik sınıf içi veya işbaşında olmak üzere teknik, yönetim, mali ve mevzuat konularında eğitim programları uygulanmaktadır.

- OKİ'lerin gerek yurtiçi pazar paylarının artırılması, gerekse yeni uluslararası pazarlara açılabilmelerine yönelik bilgilendirme ve yönlendirme çalışmaları yapılmaktadır. Ayrıca bu işletmelerin ihtisas fuarlarına katılımı sağlanarak, ürünlerini sergilemeleri ve firmalarını tanıtmaları, potansiyel alıcılar ile tanışmaları ve iş görüşmeleri yaparak ihracat

bağlantıları gerçekleştirmelerine destek vererek, organizasyonlar yapmak suretiyle yardımcı olunmaktadır.

-OKİ'lerin ihtiyaç duydukları malzeme seçimi, malzeme test ve analizi, ürün tasarımı gibi hizmetlerin yanısıra modern test ve analiz cihazları kullanılarak laboratuvar hizmetleri verilmektedir.

-Avrupa Birliği'nin bilgi ağları ve bilgi bankalarına erişerek verdiği hizmetlerin ülkemizde çok daha yaygın orta ve küçük ölçekli işletme kitlesine ulaştırılmasını sağlamak amacıyla "AB Bilgi ve İşbirliği Danışmanlık Sistemi"ni kurmuştur. Bu sistemde piyasadaki sektör temsilcisi odalar, birlikler, derneklerin de içinde bulunduğu ve özellikle yatırım, iş danışmanlığı, ithalat, ihracat, mevzuat, finans konularında uzmanlaşmış özel kuruluşlar ile bir protokol çerçevesinde birlikte hizmet verilmektedir.

-Yurtiçinde hizmetleri yaygınlaştırmak amacıyla 28 ilde 43 hizmet merkezi oluşturmuştur. Hizmet merkezleri ise;

**a) Danışmanlık ve Kalite Geliştirme Merkezi(DKGM):** OKİ'lerin kalite ve standartlara uygun üretim yapmalarını temin ederek uluslararası rekabet düzeylerine ulaşmalarını sağlamaktadır.

**b) İhtisas Merkezi(İM):** OKİ'lerin modern işletmecilik anlayışına uygun ve verimli üretim yapmalarına imkan tanıyacak bilgi ve teknoloji eksikliklerinin giderilmesine yönelik araştırma ve danışmanlık hizmetleri ile özel laboratuvar test ve muayene hizmetleri vermektedir.

**c) Ortak Kullanım Atölyesi(ORTKA):** OKİ'lerin sınırlı imkanlarından dolayı satın alamadıkları tezgah ve atölye ekipmanların bu kesimin ortak istifadesine sunulmaktadır.

**d) Pazar Araştırma Merkezi(PAM):** OKİ'lerin etkin bir biçimde pazarlama faaliyetlerini gerçekleştirmek amacıyla pazarlama organizasyonunun oluşturulması, yeni pazarlar araştırılması, üretilen mamüle ihtiyacı olan kişi ve kuruluşlarla koordinasyon sağlanması ve bu işletmelerin diğer pazarlama sorunlarına çözüm getirilmesine yönelik çalışmalar yapmaktadır.

**e) Yatırım Geliştirme Merkezi(YGM):** OKİ'lerin uygun yatırım alanlarının belirlenmesi ile daha sağlıklı ve karlı işletmelerin kurulması, faaliyette olanların ise bu yapıya kavuşturulması, dolayısıyla yeni yatırımların ülke ekonomisine ve istihdama katkı sağlayacak şekilde yönlendirilmesi amacıyla çalışmalar yapmaktadır.

**f)Teknoloji Geliştirme Merkezi (TEKMER):** Bilim ve teknoloji alanlarında yetişmiş insan gücünden yararlanılması, teknoloji tabanlı yeni işletmelerin kurulması ve mevcut KOS işletmelerinin bu yöndeki girişimlerinin desteklenmesi, Ar-Ge çalışmalarının ticari yatırım haline dönüştürülmesi, bölgesel ekonomik faaliyetlerin geliştirilmesi ve çeşitlendirilmesi ile Üniversite-Sanayi işbirliğinin güçlendirilmesi amacıyla üniversite kampüslerinde kurulmuş bulunan "İş kuluçkalama merkezleri" ile faaliyet göstermektedir.

**g)Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Eğitim Merkezi(KOSEM):** OKİ'lerin eğitim ihtiyaçlarını belirlemekte ve ihtiyaçlarına göre eğitim programları düzenlemektedir.

KOSGEB, GB'ne giriş sürecinde OKİ'lerin ihtiyaç duyduğu; bilgilendirme çalışmalarını, bilgi hizmetlerini, eğitim hizmetlerini, sektörel uyum programlarını ve AB ülkelerine yönelik lobicilik faaliyetlerini içeren projeleri başlatmıştır. GB'ne uyum açısından uyarlanmış, CE, ISO 9000, Ecolabel İşaretleme ve Devlet yardımlarından yararlanma gibi programlara ağırlık vermiştir.

KOSGEB, OKİ'lerin finansal sorunlarının çözümü konusunda da; bankalardan kullanacakları yatırım, işletme , ihracat kredilerine teminat oluşturması amacıyla Kredi Garanti Fonu A.Ş.'ne TOBB, TESK, TOSYÖV ve MEKSA vakfı'nın yanısıra ortak olarak OKİ'ler için 50 Milyar TL'lik bir kaynak aktarmış ve 250 Milyar TL'lik bir kredi teminatı imkanı sağlamış bulunmaktadır. Ayrıca, Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.'nin Halkbank, Vakıfbank ve TOBB'un da sermaye katılımlarıyla kuruluşu için öncülük etmiş ve kendi kaynaklarından 50 Milyar TL'nin bu şirkete katılması için gerekli girişimlerde bulunmuştur.

KOSGEB, Türkiye'nin AB'ye tam üye olma hazırlıklarının başlatıldığı günümüzde OKİ'lerin rekabet gücünü korumak ve geliştirmek amacıyla OKİ'lerle ilgili yasal ve gönüllü örgütleri ile de projeler üretmektedir. 1995 yılı sonu itibariyle KOSGEB'in TOBB,MPM, TESK ve ilgili kamu, özel sektör kuruluşlarının da katkılarıyla Türkiye'de OKİ'lere verilecek destekleri kurumsallaştırmak ve bunları devlet politikası haline getirmek üzere "KOBİ EYLEM PLANI" hazırlanmış bulunmaktadır. OKİ'lere yönelik destek programları planında; finansman, üretim ve yönetim teknolojileri, nitelikli işgücü temini, işbirliği ve ihracatın geliştirilmesi, bürokrasi ve mevzuat başlıkları itibariyle ele alınmıştır.<sup>199</sup>

<sup>199</sup> Sevgi FETTAHOĞLU, "*KOSGEB Başkanı M.Esat Yalçın ile Söyleşi*", Kalkınmada Anahtar, MPM yayın organı, Yıl:8, Sayı:91, Temmuz 1996, Ankara, ss.8-9 ve 13.

## 2) Meslek Kuruluşları

- **Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği(TOBB)**:Ticaret ve Sanayi Odalarının en üst kuruluşu olan TOBB, bünyesinde kurulu Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu (OKİK), doğrudan OKİ'lerin sorunları ve bunların çözümü üzerinde çalışmalar yapmaktadır. OKİK, TOBB yönetim kurulu başkanı başkanlığında çeşitli bakanlık temsilcileri, DPT, HDTM, DİE, KOSGEB, MPM, TESK, bankalar, üniversite ve orta-küçük sanayi temsilcilerinden oluşmaktadır. OKİ'lere ilişkin olarak odalar kanalıyla birliğe iletilen yerel sorunlar, üyeler tarafından doğrudan iletilen sorunlar veya öneriler bu kurul tarafından değerlendirilerek ilgili kuruluşlara iletilmektedir.

- **Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu(TESK)**:Esnaf ve Sanatkarlar Odaları'nın en üst kuruluşu olan TESK; esnaf, sanatkar ve küçük ölçekli işletmeler kesimine bir çok konuda doğrudan ya da dolaylı hizmetler götürmekte ve bu kesime destek vermektedir. TESK, meslek eğitimi, mevzuat, sosyal güvenlik, kredi finansmanı teminatı, vergi, esnaf-sanatkar sicili, pazarlama, işyeri, danışmanlık ve yayın gibi konularda çalışmaktadır. TESK bu konularda ilgili kuruluşlarla ve kendine bağlı meslek kuruluşlarıyla gerekli işbirliği içerisinde bulunmakta ve temsil ettiği kesime yönelik yeni düzenleme ve gelişmeleri sağlamaya çalışmaktadır.

- **Esnaf ve Sanatkarlar Kefalet Kooperatifleri**:Ülkemizde ilk kez 1951 yılında Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre kurulmuş olan bu kuruluşun amacı; gerek teminat açısından, gerek işi veya işyeri, doğrudan kredi almasına engel teşkil eden küçük işletmelerin, kooperatif olarak müteselsil ve ortak bir sorumlulukla kredi kaynağına güven vererek kredi edinmelerini sağlamaktır.<sup>200</sup>

## 3) İlgili Vakıflar

- **Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı(MEKSA)**: Ülkemizde küçük ölçekli sanayi işletmelerine hizmet götürmek ve özellikle meslek eğitimi konusunda destek vermek üzere 1985 yılında kurulmuştur. Çıraklık eğitimi altında bilinen ve uygulanan modelin, daha da geliştirilmiş şeklidir. Çıraklık Eğitim Merkezlerinde verilen eğitimin uygulamalı olan kısmını işyerleri tam anlamıyla yerine getiremezse, MEKSA'nın İşletmelerüstü Pratik Eğitim Merkezleri devreye girmektedir. Gençler, haftanın bir günü dü MEKSA'nın kendilerine en yakın Eğitim Merkezini ziyaret ederek bu eksikliklerini tamamlamaktadırlar. 1991 yılında MEKSA, TOBB, TESK ve TOSYÖV ile birlikte ilk Türk Kredi Garanti Fonu A.Ş.'ni ve 1993 yılında da TESK,

<sup>200</sup> GÜCELİOĞLU, a.g.e.ss.35-40.



TOBB, KOSGEB ve İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği ile ortaklaşa FORUM Fuarcılık ve Geliştirme A.Ş.'ni kurmuştur.<sup>201</sup>

- **Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV):** Türkiye'de OKİ mensuplarına destek ve hizmet vermek amacıyla 21 Şubat 1990 'da Ankara'da kurulmuştur. Amacı ise; sağlıklı bir altyapı, adil bir teşvik sistemi, yeterli finansman kaynakları, uygun yatırım imkanları, ileri teknolojiye uygun ekipman, yüksek kaliteli mal üretmek için eğitim ve danışmanlık, çağdaş işletmecilik ve yönetim ile ilgili eğitim faaliyetleri, sağlıklı ana-yan sanayi ilişkileri, Avrupa Topluluğu ile entegrasyonu (Gümrük Birliği) sağlayabilecek yaygın eğitim, müspet bir kamuoyu ve siyasi desteklerin sağlanmasıdır.

TOSYÖV, üyelerinin ve OKİ'lerin dünyaya açılmalarını dış pazara da tanıtılmalarını, yabancı ortaklar bulmalarını ve yeni teknolojilerden yararlanmalarını sağlamak amacıyla uluslararası kurum ve kuruluşlarla da müşterek çalışmalar yapmaktadır.<sup>202</sup>

- **Friedrich-Naumann-Vakfı:** Merkezi Almanya'da bulunan vakfin Türkiye'deki amacı; TESK ile işbirliği yaparak Türkiye'deki esnaf, sanatkar ve küçük işletmelerin rekabet gücünü artırmak, bu yoldan Türkiye'nin ekonomik kalkınmasına, istihdam seviyesinin ve verimliliğinin yükselmesine katkıda bulunmaktır. Bu amaçla TES-AR (Türkiye Esnaf-Sanatkar ve Küçük Sanayi Araştırma Enstitüsü) kurulmuştur.

TES-AR bir yandan TESK ile ilgili konularda araştırmalar yapıp sonuçlarını yayınlarken, öte yandan belli aralıklarla düzenlediği toplantılar ve seminerlerle çeşitli kesimlerden katılan temsilcileri eğitmekte, sorunlar tartışılmakta ve önemli sonuçlar elde edilmektedir.

- **Konrad Adenauer Vakfı:** Merkezi Almanya'da bulunan bir başka vakıftır. TOSYÖV bu vakfin desteği ile kurulmuştur. Bu vakıf ve TOSYÖV, küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunlarına yönelik seminer, panel ve sempozyumlar düzenlemektedir.<sup>203</sup>

<sup>201</sup> GÜCELİOĞLU, a.g.e.ss.32-39.

<sup>202</sup> TOSYÖV, "**KOBİ'lerin Finansman Sorunları**", Yuvarlak Masa Toplantıları VI, 1995, Ankara, ss.72-73.; M.G.MEIER, "**Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin rgütlenmesi**", Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sorunları Uluslararası Sempozyumu, İstanbul Sanayi Odası,1991, ss.112-113.

<sup>203</sup> GÜCELİOĞLU, a.g.e.ss.33-34.

#### **4) Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)**

Üretim, personel yönetimi , hizmetiçi eğitim alanında eğitim çalışmaları yapmak; eğitim, yeniden örgütlenme, ücret sistemleri alanında danışmanlık yapmak ve teknik gelişmeler hakkında teknik bilgiler vermek<sup>204</sup> amacıyla kurulmuş olan bu merkezin çalışmaları OKİ'leri de ihtiva etmektedir.

#### **5) Türkiye Vakıflar Bankası**

OKİ'lere Gümrük Birliği süreci ile ulusal düzeyden uluslararası düzeye taşan rekabet ortamında varlığını sürdürme ve hatta büyüme-gelişme imkanı sağlamaya yönelik olarak danışmanlık hizmeti vermektedir. KOSGEB ile yapılan sözleşme kapsamında OKİ'ler, Vakıfbank'ın aracılığıyla, Avrupa Bilgi Merkezi (EİC), Avrupa İşletmelerarası İşbirliği Ağı (BC-NET) ve İşletmeleri Yaklaştırma Bürosu (BRE) gibi bilgi merkezlerine ulaşarak, yeni teknolojilerden yararlanma, kalite ve standartlarını yükseltme, rekabet güçlerini artırma, yurtdışı pazarlara açılma ve uluslararası yatırım yapma konusunda bilgi edinme ve işbirliği yapma imkanına sahip olabileceklerdir. Bu amaçla Türkiye çapında il ve sektör bazında araştırmalarını sürdüren bir özel birim olan "OKİ Araştırma ve Danışmanlık Birim Müdürlüğü" kurulmuştur.<sup>205</sup>

#### **6) Teşebbüsü Destekleme Ajansı (TDA)**

Kamu ve özel sektör aracılığı ve yardımlarıyla, Pazar araştırması ve güvencesi desteği vermek, eğitim desteği, işyeri , uzman ve teknik personel sağlama yardımlarının yanında; küçük girişimcilere işlerini kurabilmeleri için finansal destek de sağlamaktadır. Finansal destekler; gayrimenkul ipoteği karşılığı, proje gelirine ortak olmak ve hizmet karşılığı ödeme yapmak şartı ile verilmektedir.<sup>206</sup>

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU  
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

<sup>204</sup> ULUDAĞ-SERİN, a.g.e.s.35.

<sup>205</sup> VAKIFBANK, *Türk KOBİ'lerine Uluslararası Mali, Ticari, Teknik İmkanlar Broşürü*, s.2.

<sup>206</sup> ULUDAĞ-SERİN, a.g.e.ss.36-37.

## **II. ORTA VE KÜÇÜK İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARINA İLİŞKİN YENİ ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

Özsermayeleriyle kendi finansman ihtiyacını karşılayan OKİ'lerin sayısı pek azdır. Çoğu finansman ihtiyacını, finansal yardım ve kredilerle karşılamak zorundadır. Ancak geleneksel teşvik mekanizmalarının ihtiyaca cevap vermediği günümüz Türkiye'sinde Avrupa ve ABD'de olduğu gibi gelişmiş modern finansman araçlarından istifade edilmeye çalışılmaktadır. Söz konusu araçların kimisi halen uygulanmakta kimisi ise henüz teşekkül ettirilmeye çalışılmaktadır. Ülkemiz için yeni olma özelliğini taşıyan bu araçların OKİ'lere bakan yönleri ve katkıları incelenecektir.

### **A- KREDİ GARANTİ FONU (KGF)**

#### **1) Kredi Garanti Fonu'nun Gelişimi ve Türkiye'deki Durumu**

Hemen hemen tüm gelişmekte olan ülkelerdeki, özellikle küçük ve yeni işletme kredileri ve yeni projeler için garanti kurumlarına olan talep, henüz tam gelişmemiş ve sınırlı kredi piyasasından kaynaklanmaktadır. Kredi kuruluşları, sadece bankalarca olağan güvencelerle teminat altına alınmış kredileri vermekte, ileriye dönük ve gelecekteki projenin kazanç kapasitesine dayalı olarak kredi itibari tahkikatının risk ve masraflarından kaçınmaktadırlar. Birçok kredi müşterisinin verebileceği teminat ise yeterli değerde değildir veya bankalarca kabul edilmemektedir. Ya da hiç yoktur ve bu nedenle sözkonusu müşteriler mağdur duruma düşmektedir.<sup>207</sup>

Müşteri durumunda bulunan OKİ'lerin mağduriyetini önlemek amacıyla ülkemizde de Avrupa'da olduğu gibi, Avrupa bankacılık sisteminde önemli bir ihtisas kolu olan Kefalet Bankacılığına zemin oluşturacak Kredi Garanti Fonu uygulaması başlatılmıştır. Kefalet bankacılığının Türkiye'deki gelişmesinde; Kefalet sandıkları ve Kefalet Kooperatifleri birinci aşama olarak kabul edilirse, Kredi Garanti Fonu (KGF) uygulamasını da ikinci aşama olarak kabul edilebilir. Zira; KGF sisteminin gelişmesi ve tabana yayılması, üçüncü aşama olan Kefalet Bankacılığının Türk Bankacılık Sistemi içerisinde yer alması sonucunu getirecektir. Bu açıdan bakıldığında; KGF sistemi, Kefalet Bankacılığının diğer bir uygulama biçimidir. Bu sistemde, **nakit kredi değil Garanti/Kefalet** verilmektedir.<sup>208</sup>

<sup>207</sup> M.Sait ÖCAL, *Kredi Garanti Fonları Hakkında Görüşler*, Vergi Dünyası, Sayı: 173, Ocak-1996, ss.61-62.

<sup>203</sup> Ergün AKTAY, *Kredi Garanti Fonunun Türkiye'de Uygulanışı*, KGF-Halkbank işbirliği modeli, s.1.

Teminat gösterme sıkıntısı çeken OKİ'lerin, bankalardan kredi temin etmelerini sağlamak amacıyla Garanti/Kefalet verilmesini öngören Kredi Garanti Fonu; Türk tarafı olarak Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. , Alman tarafı olarak da GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit)(Alman Teknik İşbirliği Kurumu) 'nun kontrolünde 1970 yılında Türkiye ile Federal Almanya arasında imzalanan Teknik İşbirliği Anlaşması çerçevesinde, iki ülke arasında mektup teatisi yoluyla akdedilen "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için bir Kredi Garanti Fonu kurulmasına yardım" konulu proje anlaşması ile kurulmuştur. Bu anlaşma, 14 Temmuz 1993 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

KGF İşletme ve Araştırma Ticaret AŞ'nin ortaklarını; TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği), TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu), TOSYÖV (Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı), MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayiye Destekleme Vakfı) ve KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiye Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) oluşturmaktadır. 25.3.1996 tarihi itibarıyla de Türkiye Halk Bankası A.Ş. ortaklığı gerçekleşmiştir.

KGF 1994 yılının Mayıs ayında faaliyete geçmişse de, 1994 yılında uygulanan ekonomik tedbirler nedeniyle bu dönemde kredi talepleri olmadığından, KGF'nun fiili uygulaması 1995 yılının Mayıs ayında başlamıştır. Bu tarihten bu yana (Temmuz-1996 tarihi itibarıyla) yaklaşık 7 Milyon DM tutarındaki 165 Garanti/Kefalet talebinin 110'u onaylanmıştır. Bu gelişmenin ardından; KGF sisteminin yaygınlaşması ve taleplerin karşılanması için İstanbul, İzmir bürolarının ardından Bursa bürosu'nun açılışı hedeflenmiştir. Alman ortak GTZ ile işbirliği sözleşmesi de Nisan 1998'e kadar uzatılmıştır. Ayrıca Alman ortak GTZ'nin 3.5 Milyon DM fon katkısına ilaveten, KOSGEB'de 1.2 Milyon DM 'lık fon katkısında bulunmuştur.<sup>209</sup>

## **2) Kredi Garanti Fonu'nun Uygulanışı**

KGF sisteminin Türkiye'de nasıl uygulanacağı, Türk ve Alman hükümetlerince, KGF uygulamasında görevlendirilen, GTZ ve KGF İşletme ve Araştırma Ticaret A.Ş. arasında imzalanan bir seri sözleşmelerle düzenlenmiştir. Buna göre;

- Hedef kitle olarak seçilmiş olan OKİ'ler 1 ila 100 kişiye kadar işçi çalıştıran işletmeler olarak tarif edilmiştir. Yani *işletme 1 kişilikte olsa, bu destekten yararlanacaktır.*

<sup>209</sup> KGF İşletme ve Araştırma Ticaret A.Ş., Kredi Garanti Fonu, KGF Tanıtım Broşürü , Ankara, 1996.

- Garanti/Kefalet verilecek kredi tutarı, azami 500.000 DM muadili TL olacaktır ve 200.000 DM'ı geçmemek kaydıyla kredinin azami %80'ine kadar verilebilmektedir. Örneğin; 400.000 DM muadili kredi talebinde bulunan bir firmaya, kredinin %80'i 200.000 DM'yi aştığı için (320.000 DM), 200.000 DM muadili TL garanti verilecektir. 250.000 DM muadili kredi talebinde bulunan bir firmaya, kredinin %80'i 200.000 DM olduğu için 200.000 DM muadili, 100.000 DM muadili kredi talebinde bulunan bir firmaya ise 80.000 DM muadili TL garanti verilecektir.

- Projeye dayalı 5 yıla kadar vadeli krediler garanti edilebilecektir.

- Garanti edilmesini talep eden işletmelerin muhasebelerini düzenli ve mali analiz yapmaya elverişli bir sistemle (Tek düzen hesap planına göre) tutmaları şarttır.

- KGF İşletme ve Araştırma Ticaret A.Ş., garanti talep eden işletmelerin iş yerlerini ve muhasebe defterlerini garanti süresince inceleme imkanına sahip olacaktır.<sup>210</sup>

- Bu Garanti/Kefalet şartları, Türkiye'deki ekonomik şartlar ve banka sistemindeki kredi, faiz politikaları; KGF İşletme ve Araştırma Ticaret A.Ş.'nin misyonuna uygun olarak, hedef kitlelerin aynı olması ve bu kitleye yaygın ve de en çeşitli kredi vermesi nedeniyle fonun tesis edilmesi için fon bankası olarak Halkbank tercih edilmiştir. Halkbankla yapılan protokol gereğince, bu bankanın programında bulunan kredilere Garanti/Kefalet vermektedir. Fon kredileri, Eximbank kaynaklı ihracat kredileri, küçük sanayi işletme ve tesis kredileri, yüksek teknoloji kredileri...bu kredilere örnek olarak verilebilir.<sup>211</sup> Yine hem fon hem de kredi bankası olan Halkbank mevcudunun 3 katına kadar fonun garantisini kabul edebilecektir.<sup>212</sup>

Halkbank ile yapılan protokol gereğince; Halkbank kredi taleplerinin değerlendirilmesini, kendi usul ve şartlarına göre yapacak ve kredi verip vermeme konusunda karar alacaktır. Kredi verilmesini uygun bulduğu, ancak teminat açısından yeterli görmediği taleplerin dosyaları KGF kuruluşuna gönderecektir. Kuruluşta kendi usul ve şartlarına göre inceleme yapacak, taleplere Garanti/Kefalet verip vermeme konusunda kendi organlarında karar alacaktır. Kuruluş uygun gördüğü talepler için, Halkbank'a hitaben " Kredi Geri Ödeme Garantisi" vermektedir. Verilen bu Garanti/Kefaletlerden, Garanti/Kefalet bakiyesi üzerinden yıllık (%4) oranında komisyon+KDV alınmaktadır. Genç girişimci ve Ev kadını kredilerinde ise bu komisyon (%2) oranındadır.

<sup>210</sup> Ergün AKTAY, *Kredi Garanti Fonu*, Ankara, 1996, ss.2-3.

<sup>211</sup> AKTAY, *KGF 'nin Türkiye'de Uygulanışı...* a.g.m.s.4.

<sup>212</sup> Aysel ALP, *Kredi Garanti Fonu*, Ekonomik Trend, 26.3.1995, s.31.

Kredi geri ödenmediğinde, protokolde belirtilen muacceliyet şartları doğduğunda fona müracat edilmektedir. Muacceliyet şartları ise şu şekilde tesbit edilmiştir.

- Kullanılan kredilerin anapara, taksit ve faizlerinde tahsilat sağlanamaması durumunda tanınacak azami bir aylık sürenin sonunda da tahsilat sağlanamazsa kredi muaccel hale gelecek ve fona müracat edilecektir.

- Banka fona müracat etmeden önce, riskini taşıdığı (%20) oranındaki kredi alacağı için kanuni takibe geçmiş olacaktır.

Halkbank, muaccel olan kredi bakiyesinin %80'i için fona müracat edebilecektir, ancak bu müracat her halde , tahsis edilerek kullanılan kredinin azami %80'i ile sınırlı olacaktır. KGF kuruluşu ise fona müracat edilen kısım için ayrıca kanuni takip yapacaktır. Halkbank, yine protokol hükümleri gereğince kendi alacağını tahsil ettikten sonra , kendisine yapılan fazla ödemeleri ve kalan teminatları kuruluşu devredecektir. Bunu yapabilmek için de kredi müşterisinin peşinen muvaffakiyetini alacaktır.<sup>213</sup>

### **3) Kredi Garanti Fonu İçin Beklentiler**

Avrupa'da II.Dünya savaşından sonra yaygın bir biçimde uygulanan Kredi Garanti Fonu sistemi, özellikle Almanya'nın savaş sonrası ekonomik kalkınmasında ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin büyük işletmelere dönüşmesinde çok önemli roller üstlenmişlerdir. Bu sistemin uzun süre başarı ile uygulanabilmesinin temel unsuru, KGF ve kefalet kuruluşlarına, kamu ve mevzuat desteğinin sağlanmış olmasıdır.<sup>214</sup> Türkiye'de bu fon kurulurken, bir altyapı oluşturulmamıştır. Buna rağmen destek mahiyetinde ilk olarak vergi muafiyeti sağlanmıştır.<sup>215</sup> Ayrıca Kredi Garanti Fonu; Leasing, Factoring, Risk Sermayesi finansman şirketleri gibi finansman sisteminin içinde yer alan bir kurumdur. Ancak, diğer kurumlar Türkiye'ye girmeden önce yasal düzenlemeleri girmiştir. Oysa ki ; Kredi Garanti Fonu'nun uygulaması başlamış olduğu halde, özel bir yasal düzenlemesi henüz yoktur.<sup>216</sup>

OKİ'lerin kredi olarak gelişmesini, dolayısıyla de Türk ekonomisinin kalkınmasına katkıda bulunmasını sağlayan KGF sisteminin bir an evvel bir mevzuata sahip olması kaçınılmazdır. Yine garanti verilen kredilerin geri dönmemesi durumunda

<sup>213</sup> AKTAY, a.g.m.s.6.

<sup>214</sup> Ergün AKTAY, *KGF için Beklenen Destekler*, Ankara,1996,s.1.

<sup>215</sup> Dünya Gazetesi, OSTİM Özel Eki, 6 Eylül 1995, s.2.

<sup>216</sup> AKTAY, *KGF'nun Türkiye'de Uygulanışı...*,a.g.m.s.6.

alacak takibini ve gerektiğinde garanti hizmetinin verilebilmesi için teminat olarak gösterilen işletme varlıklarının nakde dönüştürülmesini geciktirici mevzuatın gözden geçirilerek günün şartları çerçevesinde yeniden düzenlenmesi gerekir. "Ayrıca teminat verme konusunda uzun süredir çalışan ve birikmiş deneyimleri olan Esnaf Kefalet Kooperatiflerinin alt yapıları güçlendirilmeli ve çağdaş finansal kurumlar biçiminde yeniden örgütlenmeleri desteklenerek Kredi Garanti Fonuna dönüştürülmelidir."<sup>217</sup>

KOBİ Eylem Planı çerçevesinde Kredi Garanti Fonu'na ilişkin TOBB tarafından hazırlanan proje önerisinde; esnaf ve sanatkarlar ile küçük işletmelerin bankalardan kredi sağlamada karşılaştıkları teminat gösterme sorununu çözmek için mevcut esnaf kefalet kooperatiflerinin etkinliğini artırmak ve çağdaş finansal kurumlar olarak kredi garanti fonlarına dönüştürülmesi ve yeniden örgütlenmesi önerilmekte; bunun içinde tüm Türkiye genelinde yayılmış ve sayıları 820 civarında bulunan tüm bu kooperatifleri kısa sürede kredi garanti fonuna dönüştürmek güçlük doğuracağından, ilk aşamada İstanbul, Ankara, İzmir, Konya, Bursa, Çorum, Gaziantep ve Diyarbakır esnaf kefalet kooperatifleri ile bir pilot uygulama başlatılması önerilmektedir.

Bunun için Esnaf kefalet kooperatifleri için uygulamadaki mevzuatı yeniden düzenlemek ve belirtilen illerdeki pilot uygulama için gerekli yasal düzenlemeleri hazırlamak, uygulama kapsamındaki kooperatiflerin altyapı hizmetlerini ve personelini geliştirmek gerekmektedir. Gerekçe olarak ise; esnaf kefalet kooperatifleri zaten yalnızca Halk Bankasına karşı borçlanmalarla teminat hizmeti sunmaktadır. Eğer kredi garanti fonu biçiminde örgütlenirse tüm ticari bankalara karşı bu hizmeti sağlayabileceği gösterilmektedir. Söz konusu öneride gerekli kaynak olarakta; alt yapı hizmetleri için toplam 160.000 ECU, Teminat fonları için ise toplam 40 Milyon ECU'luk kaynak gösterilmiştir.<sup>218</sup>

<sup>217</sup> SARIASLAN, *Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, a.g.e.s.71.

<sup>218</sup> TOBB, *KOBİ'lerin Finansman Sorununun Çözümü için Proje Önerileri*, Yayınlanmamış Proje Önerileri Taslağı, Ankara. 1996. s.s 1 ve 4.

## ***B- LEASİNG (Finansal Kiralama)***

### ***1) Leasing'in Tanımı, Gelişimi ve Türkiye'deki Durumu***

"Leasing" kelime anlamı itibariyle kiralama demektir. "Kiralamanın genel kabul görmüş bir tanımı yoktur. Ancak Avrupa Leasing Birliği (European Leasing Association) tarafından yapılan tanım en açık bir tanım olarak kabul edilmektedir. Buna göre kiralama; belirli bir süre için kiralayan (lessor) ve kiracı (lessee) arasında imzalanan ve üreticiden kiracı tarafından seçilip, kiralayan tarafından satın alınan bir malın mülkiyetini kiralayanda, kullanım hakkını ise kiracıda bırakan bir sözleşme olup, malın kullanımı belirli bir kira karşılığında kiracıya bırakılmaktadır."<sup>219</sup> Leasing orta vadeli krediye ve öz kaynakların kullanılmasına bir alternatif olmasının yanı sıra aynı zamanda bir nakit sağlama yöntemidir.<sup>220</sup>

Modern şekliyle leasing 1930'lu yıllarda, Amerikan ekonomisinde yaşanan krizden sonra yatırım yapmak için yeterli özkaynak ve kredi bulamayan girişimcilere finansman imkanı sağlamaya yönelik bir mekanizma olarak ortaya çıkmıştır. 1950'li yıllarda Amerika'da 1960'lı yıllarda Avrupa ve Japonya'da önem kazanmaya başlayan leasing, bugün bir finansman alternatifi olarak uluslararası ilişkilerde ve dünya çapında yaygınlık kazanmıştır.

Türkiye'de ise leasing sektörünün temelleri bankalar tarafından atılmıştır. 1985 yılında yürürlüğe giren 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ve ilgili mevzuat çerçevesinde ilk leasing şirketi olan İktisat Leasing 1986 yılında kuruldu.<sup>221</sup> Türkiye'de 1995 yılı itibariyle faaliyet gösteren Leasing sayısı 39'dur. Bunlardan ( 23'ü sermayesinin (%50)'sinden fazlası bankalara ait olmak üzere) 32'si Finansal Kiralama Şirketine, 2'si Kalkınma ve Yatırım Bankasına 5'i ise Özel Finans Kurumu'na aittir.<sup>222</sup>

<sup>219</sup> Ali CEYLAN, *Finansal Teknikler*, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa, 1993, s.59.

<sup>220</sup> Vakıfbank, Leasing Tanıtım Broşürü.

<sup>221</sup> Dünya Gazetesi, *Leasing(Finansal Kiralama)*, Leasing Özel Eki, s.4.

<sup>222</sup> Hazine Müsteşarlığı, *Türk Mali Sisteminin Temel Göstergeleri*, Aralık, 1995. s.88.



Avrupa ve ABD'de sabit sermaye yatırımlarının (%20)'si leasing yoluyla finanse edilirken, Türkiye'de toplam sabit yatırımlarının sadece (%2)'si leasing yoluyla finanse edilmektedir.<sup>223</sup> Türkiye'deki finansal kiralamanın yıllar itibariyle yatırım tutarları değerleri aşağıdaki gibidir:<sup>224</sup>

**Tablo: 19 Yurtiçi Kiralamalar (Milyar TL)**

<b>SEKTÖRLER</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995/4</b>
Bilgisayar,Büro Mal.Telekom	289.3	469.1	1,542.1	2,067.0	7,172.1
Kara Ulaşım Araçları	752.8	801.2	2,408.1	1,402.3	7,605.8
Deniz Ulaşım Araçları	8.5	75.0	1,268.9	2,686.6	6,570.5
Hava Ulaşım Araçları	140.0	128.1	298.5	607.3	1,261.3
Tekstil ve Basım Makinaları	58.5	224.0	512.3	2,535.6	7,552.6
Tıbbi Cihazlar	54.2	176.8	267.9	845.9	1,903.2
Diğer İmalat Makinaları (1)	401.3	1,716.2	4,510.5	5,540.9	28,269.5
Gayrimenkuller	-	-	222.9	112.5	331.6
<b>YATIRIM TUTARI TOPL.</b>	<b>1,704.6</b>	<b>3,590.4</b>	<b>11,031.2</b>	<b>15,798.1</b>	<b>60,666.7</b>

(1) İnşaat Makinaları, Turizm tesisi araçları ve muhtelif ekipmanlar dahildir.

**Kaynak:** Hazine Müsteşarlığı, *Türk Mali Sisteminin Temel Göstergeleri*, Ankara, Aralık,1995.s.88.

Son iki yılın iş hacimlerini karşılaştırdığımızda bir önceki yıla nazaran yaklaşık (%400) gibi bir artışın olduğu görülmektedir. Söz konusu artışın yatırımcının leasing konusunda bilgi sahibi olmasına ve Gümrük Birliğinin muhtemel etkilerine karşı yatırımcıyı harekete geçirmesine bağlanmaktadır.<sup>225</sup> Başka bir ifade ile GB'nin mal dolaşımına olan etkisi nedeniyle ülkemizde üretilen malların Avrupa malları ile rekabet edecek kaliteye ulaşmasını bir zorunluk haline getirmektedir.

Bunun sonucunda üretim faaliyetlerinde bulunan tüm sanayi kuruluşları ile küçük çaplı sanayi malı üreticileri ve yan sanayi olarak adlandırılan ve büyük ölçekli üreticilere gereken ara mallarını üreten tüm iş kolları tarafından mevcut üretim ve kapasitelerini bu yeni duruma göre gözden geçirerek, gerekli uyum için yatırımların finansmanı sorununu ortaya çıkarmıştır. Leasing, orta ve uzun vadeli bir kaynak sağlama özelliği ile yatırımların finansmanı açısından ilk akla gelen bir çözüm niteliği taşımıştır.<sup>226</sup>

<sup>223</sup> Dünya Gazetesi, a.g.e.s.4.

<sup>224</sup> Hazine Müsteşarlığı, a.g.e.s.89.

<sup>225</sup> Dünya Gazetesi, *Leasing ile İlgili Açık Oturum*, 4 Nisan 1996, s.12.

<sup>226</sup> Hasan ULUKANLI, *Gümrük Birliği ve Leasing*, Dünya Gazetesi, Finans Klüp özel eki, s.6.

## 2) Leasing'in Türleri

- **Finansal Kiralama:** Bu yöntemle bir malı satın almaya karar veren firma, satın alınacak malı kendisi seçmektedir. Firma, seçtiği bu malın özelliklerini ve fiyatını gösteren belgeleri leasing şirketine götürerek ön anlaşma yapmaktadır. Ön anlaşmadan ve leasing şirketi tarafından firmanın mali yapısı incelendikten sonra (bireysel ödeme gücüne göre), yatırım malının özellikleri gözönüne alınarak bir teklif yapılmaktadır.

Leasing şirketi düşük KDV (genelde %1) ödeyerek malı satın alınmakta ve firmaya kiralanmaktadır. Kira dışındaki sabit giderler, sigorta, noter masrafları kiracıya ait olmak üzere firma, leasing şirketi ile beraberce tesbit ettiği kira bedellerini kira süresince (en az 4 yıl) ödemektedir. Sözleşme bitiminde sonra firma, leasing şirketine sembolik bir bedel ödeyerek mala sahip olmaktadır.<sup>227</sup>

Ülkemizde yapılabilen başlıca finansal kiralama türleri ise;

- Yurtiçi kiralama
- Uluslararası kiralama
- Satışa yardımcı kiralama (satıcı firma ile finansal kiralama şirketinin anlaşması durumudur.)
- Satış ve Geriye kiralama (Bir malın firma tarafından finansal kiralama şirketine satılması ve daha sonra geri alınması işlemidir. Firma böylece finansman sağlamış olmaktadır.)<sup>228</sup>

- **Faaliyet Kiralama:** Mevzuatla getirilmiş sınırlamalar nedeni ile Türkiye'de "Faaliyet Leasing"i yapılamamakta, uygulanan bütün leasing anlaşmaları finansal kiralama kapsamına girmektedir. Faaliyet Kiralaması işlemi söz konusu mal ekonomik ömrünü kapsamayan, kısa sayılabilecek bir süre için kiralanabilmektedir. Kiralanan malın kira süresi içinde yenilenmesine veya değiştirilmesine de imkan tanınmaktadır. Ödenen kira bedellerinin kira süresince kiralanın malın toplam değerini karşılaması gerekmekte kiranın bitiminde mal leasing şirketince geri alınarak yeniden kiralanmakta veya ikinci el piyasasında satılabilmektedir.

Ekonomik ömrü uzun olup teknolojisi hızla değişen mallarda avantajlı görünen faaliyet kiralaması, sanayileşmiş ülkelerde, bilgisayar, otomobil, uçak gibi sektörlerde üretici firmaların kendi mallarının pazarlamasını desteklemek amacıyla bu hizmeti sundukları görülmektedir.<sup>229</sup>

<sup>227</sup> Sadi UZUNOĞLU, Finansal Kiralamanın Yararları, Ekonomik Trend, 21 Ocak 1996, s.43.

<sup>228</sup> UZUNOĞLU, a.g.m.s.43.

<sup>229</sup> Dünya Gazetesi, a.g.e.s.4.

### 3) Leasing'in Avantajları

Leasing'in avantajları şu şekilde sıralanabilir:<sup>230</sup>

- %100 finansman sağlar. Böylece özkaynaklar başka alanlarda kullanılmak üzere saklı kalmaktadır.

- "Kazandıkça Ödeme" ilkesi doğrultusunda yatırım, kendi kendini finanse etmektedir.

- Leasing firması satın almayı peşin olarak gerçekleştireceği için, satıcı firma karşısında pazarlık gücüne sahip olmaktadır.

- Leasing işlemlerinde KDV oranı çok düşüktür. KDV oranları ekipmanlarda (%1), ticari otolarda (%8) ve otomobillerde (%23)'tür..

- Leasing işlemi, bilançoda borç olarak yer almaz. Böylece firmanın borç/özkaynak dengesi bozulmamış olmaktadır. Aktif karlılığı yükselen şirketin de kredibilitesi artmaktadır.

- Nakit akışına uygun değişken bir ödeme planı ile kiralar ödenebilmektedir.

- Finansal kiralama sözleşmesi her türlü vergi, resim ve harçlardan muafır.

- Ana para ve faiz ile birlikte tüm kira ödemeleri, gider olarak gösterildiği için ek avantajlar elde edilmektedir.

- Sözleşme bitim tarihinde malın mülkiyeti, sembolik bir bedel karşılığında kiracıya devredilebilmektedir.

- Teşvikli yatırımlarda yatırım indirimi ve diğer avantajlar yatırımcıya yansıtılabilmektedir.

- Leasing ile finanse edilmiş mal ve ekipman her türlü icra takibi dışında tutulabilmektedir.

### 4) Leasing ve Orta ve Küçük İşletmeler

Ülkemizde 1985 yılında Finansal Kiralama Kanunu çıkarılarak uygulamaya konulmasına ve pek çok finansal kiralama şirketinin de kurulmuş bulunmasına rağmen finansal kiralama ile finansman yönetiminin OKİ'lerin finansman sorunlarının çözümüne katkıda bulunduğunu söylemek mümkün değildir. Çünkü OKİ'ler böyle bir yöntemden yararlanmamaktadırlar. Özellikle küçük işletmelerin böyle bir yöntemi bilmemeleri, leasing şirketlerinin küçük çaplı kiralama ile uğraşmak istememeleri gibi kısmen aşılabilecek engeller yanında, bu sonucun temel nedeni enflasyonist ortamın oluşturduğu belirsizlik durumudur.<sup>231</sup>

<sup>230</sup> Ekonomist, "*Leasing'in Yelpazesi Tamamen Açılıyor*", 5 Şubat 1995, s.14.

<sup>231</sup> SARIASLAN, a.g.e.ss.67-68.

OKİ'ler için finansal kiralama, yüksek enflasyonlu bir ülkede etkisizdir. Gelişmiş ülkelerde ise etkilidir. Ülkemizde finansal kiralama imkanını bulmak için enflasyonun düşürülmesi gerekmektedir. Yine finansal kiralamanın yaygın olduğu ülkelerde temel girdi maliyetleri dünyadaki girdi maliyetleri ile hemen hemen eşittir ki, bu da şu anda ülkemizde mevcut olmayan bir durumdur. Sanayi sitelerindeki OKİ'lere yönelik Leasing araştırmasında maliyetin yüksekliğinden dolayı ve kredi maliyetlerinden üç, beş , altı puan düşük olmasına rağmen ellerinin boş dönmesi mümkündür.<sup>232</sup>

Uygulamada ise leasing şirketleri; enflasyon nedeniyle kira ödemelerini, kiralanan malın tüm bedelini ve şirketlerin karını da kapsayacak biçimde ilk iki yıla sıkıştırmakta ve kiralama kanununun öngördüğü minimum 4 yıllık sürenin geri kalan 2 yılında ise sembolik kiralar almaktadır. Böyle olunca da, iki yıl içinde yatırım malını gittikçe artan taksitlerle finanse etmek OKİ'ler için aşılabilir bir engel olmaktadır. Dolayısıyla nakit ve teminat sıkıntısı olan orta ve özellikle küçük işletmeler açısından leasing şirketi ile çalışmak kolay olamamaktadır.

TOBB'un 507 işletme üzerinde yaptığı araştırmada Leasing şirketlerinden, 8 işletme (%5.5) gibi bir oranla<sup>233</sup>, 1995 yılının başlarında İSO'nun yaptığı diğer bir ankette 255 işletmeden 91 kredi kullanan işletmenin sadece 2'si (%2.2) gibi bir oranla <sup>234</sup> yararlanabilmişlerdir.

Bu nedenle, GB sürecinde rekabet edebilmek için pek çok OKİ'nin teknolojilerini yenilemelerini ve yeni yatırımlarını finansal olarak desteklemek için Türkiye Halk Bankası, Vakıflar Bankası ve Kalkınma Bankasına bağlı faaliyette bulunan Leasing şirketlerinin OKİ'lere öncelikli faaliyetlerini yoğunlaştırmaları gerekmektedir. Bunun için ilk aşamada Halk Leasing, Vakıf Leasing ve Türkiye Kalkınma Bankası Leasing şirketlerinin finansal yapıları fonlarının artırılması suretiyle sağlamlaştırılması gerekir. Ayrıca muhtemelen Mali Protokol çerçevesinde Avrupa Yatırım Bankasından alınacak olan fonların oluşturacağı düşünülen kaynakların, bu Leasing'ler aracılığıyla OKİ'lere kullandırılmasının sağlanması gerekir.<sup>235</sup>

TOBB'un hazırlamış olduğu OKİ-Leasing Şirketleri Proje önerisinde; OKİ'lere teknolojilerinin yenilenmesinde ve yeni yatırımlarda makina-techizat desteği sağlamak amacıyla, özellikle GB sürecinde imalat sektöründeki OKİ'lerin verimli ve kaliteli üretim

<sup>232</sup> Arif ESİN, *Modern Finansman Araçlarının Esnaf-Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi*, TES-AR yayınları, No:6, Ankara, 1992, ss.43-44.

<sup>233</sup> A.g.e.s.44.

<sup>234</sup> TÜGİAD, a.g.e.s.43.

<sup>235</sup> SARIASLAN, a.g.e.s.68.

için teknolojilerinin yenilenmesi gerekçesiyle (ki bu işletmelerin önemli bir kısmının kullandığı makina ve techizat eskidir) Halk Leasing, Vakıf Leasing ve Türkiye Kalkınma Bankası Leasing Şirketlerinin desteklenmesi ve fon kaynaklarının güçlendirilmesi bu amaçla da ilk aşamada 10.000 işletmenin her birisine 10.000 ECU Leasing imkanı oluşturulması hedeflenmiştir. Sonuçta, imalat sanayi sektöründe, yeni makina ve donanım ihtiyacını belli bir iş planı ya da proje çerçevesinde ortaya koyabilen OKİ'lerin ihtiyacı temin edilebilecektir.<sup>236</sup>

Başka bir çözüm yolu olarak da, OKİ'ler için avantajlı olarak kabul edilen faaliyet kiralamasına mevzuat açısından işlerlik kazandırılarak, çok az kullanacağı bir makinayı satın alarak atıl bırakmaktansa, 2 ya da 6 ay için ucuz ve verimli olarak kullanmak amacıyla kiralamasını sağlamaktır.<sup>237</sup>

Sonuç olarak OKİ'ler için avantajlarla dolu finansal kiralama yönteminin, finansal kiralama şirketlerinin küçük işletmelere kadar yaygınlaştırmanın maliyet açısından getireceği yük ve içerdiği riskler ne kadar çok olsa da, mutlak manada istifade ettirilmesi ülke ekonomisi açısından çok önemlidir. Halk, Vakıf ve Türkiye Kalkınma Bankası Leasing şirketlerinin bu görevi ciddi manada, serbest rekabet anlayışının getirdiği ticari zihniyetten arındırılmış ve bir OKİ-Leasing Şirketleri olarak faaliyetlerini yoğunlaştırmaları gerekmektedir. Yine Faaliyet Kiralama'nın avantajlarından yararlandırılması için gerekli yasal düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

## **C- FACTORİNG**

### **1) Factoring'in Tanımı, Gelişimi ve Türkiye'deki Durumu**

Factoring kısaca alacakların satılması diye tanımlanabilir."Daha geniş tanımı ile factoring; büyük miktarlarda kredili satış yapan işletmelerin bu satışlarından doğan alacaklarının borçluya danışılmaksızın factor ismi verilen bir şirket tarafından satın alınıp peşin olarak ödenmesi ve tahsil edilememeye riskinin yüklenilmesidir.Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere bir factoring işleminde üç taraf vardır:

- Alacakları satılan kurum (factor): Genellikle bankalar tarafından kurulur.
- Satıcı: Factor kurumunun müşterisi.
- Borçlu: Satıcıdan kredili mal ve/veya hizmet satılan"<sup>238</sup>

<sup>236</sup> TOBB, *KOBİ'lerin Finansman Sorununun Çözümü için Proje Önerileri*, Yayınlanmamış Proje Önerileri Taslağı, Ankara, 1996. s.s 1 ve 3.

<sup>237</sup> Erdin ARI, , *Modern Finansman Araçlarının Esnaf-Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi*, a.g.e.s.65.

<sup>238</sup> Abdurrahman FETTAHOĞLU, *İşletme Finansı*, Karadeniz Tek.Ünv.Bas.,Trabzon,1988, s. 175.

Factoring, ilk defa 18. yüzyılda Kuzey Amerika'da tekstil endüstrisinde uygulanan bir hizmettir. 1970'li yıllardan itibaren petrol krizi nedeniyle satışları duran firmaların bu faaliyetlerini canlandırmaya yönelmeleri üzerine hızla yayılarak daha geniş bir uygulama alanı bulmuştur. Factoring esas olarak yurtiçi ve yurtdışı mal ve hizmet satımlarında firmalara çeşitli hizmet ve kolaylıklar sağlayarak, satış ve karlarının artmasına yardımcı olmak amacıyla doğmuş bir faaliyettir. İşlem her para cinsinden yapılabilen ve hem yerel hem de uluslararası düzeyde her ülkede uygulanabilmektedir.<sup>239</sup>

İşletmelere fon temininde bulunan factoring şirketlerinin sunduğu finansal hizmet, bir bankacılık hizmeti olmayıp, esas konusu vadeli alacaklardır. Factoring Türkiye ekonomisinin gelişiminde; işletmelere finansal hizmet sunmada, banka ve özel finans kuruluşlarından sonra yeni bir nefes olarak mali piyasalardaki yerini almış bulunmaktadır.<sup>240</sup> Fakat Türkiye'de geniş kesimlerce yeterince bilinmeyen ve tefecilikle karıştırılan factoring, aksine faturasız satışları engelleyerek ekonomiye kayıt düzeni getirmeye zorlamaktadır.<sup>241</sup>

Türkiye'de 1980'li yıllarında tanınmaya başlayan factoring alanında ilk uygulama 1987 yılında İktisat Bankası tarafından yapıldı. Daha sonra 1990 yılında yine aynı banka tarafından kurulan Facto Finans Alacak Alımı-Satımı Hizmetleri A.Ş. ülkemizin ilk factoring şirketi oldu.<sup>242</sup>

Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan 21.12.1994 tarihinde yayınlanarak yürürlüğe giren "Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkındaki Yönetmelik" ile factoring için kuruluşta aranan sermaye şartı 10 Milyar TL'sinden 75 Milyar TL'ye çıkarıldı.<sup>243</sup>

Ülkemizde factoring alanında faaliyet gösteren şirketlerinin 1996 Haziran ayı itibarıyla sayısı 53'tür. Bunlardan 15'ini sermayesinin (%50)'den fazlası bir bankaya ait olan şirketler oluşturmaktadır.<sup>244</sup>

<sup>239</sup> Bankacılar Dergisi, "Bankacılık Ansiklopedisi Factoring maddesi", Türkiye Bankacılar Birliği Yayını, Yıl:1,Sayı:2, Temmuz-1990, s.63.

<sup>240</sup> Mehmet AKBIYIK, "Factoring Varken Nakit Sorun Olmaz", Dünya Gazetesi, a.g.e.s.12.

<sup>241</sup> Şükrü TARAKÇIOĞLU, "Factoring ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar", Dünya Gazetesi, Factoring Özel Eki, 30 Eylül 1996, s.6.

<sup>242</sup> Dünya Gazetesi, "Factoring Özel Eki", 21 Ağustos 1995,s.6.

<sup>243</sup> A.g.e.s.6.

<sup>244</sup> Dünya Gazetesi, "Factoring",30 Eylül 1996, s.1.

Yıllar itibariyle factoring alanındaki son gelişmelere bakacak olursak, ülkemizdeki factoring işlem hacminin son dört yıldaki gelişimi şöyledir:<sup>245</sup>

**Tablo: 21 Yıllar İtibariyle Factoring İşlem Hacimleri (Milyon \$)**

Yıllar	İşlem Hacimleri
1992	454
1993	970
1994	870
1995	1.100

1995 yılında gerçekleşen 1.1 Milyar Dolar'lık factoring işlem hacminin %72'si yurtiçi, %28'i yurtdışı işlemlerden oluşmuştur. Bilindiği üzere 1994 yılında ekonomik zorluklar tüm ekonomide olduğu gibi factoring alanında da olumsuz etkilerini göstermiştir. 1995 yılında ise tüm ekonomik faaliyetler belirli bir ihtiyat ile sürdürülmüş, factoring sektörü yasa ve yönetmeliğe kavuşmuş olmanın etkisiyle finans alanında daha büyük pay almıştır.<sup>246</sup>

Bu büyük paya rağmen Türkiye'de factoring sektörünün gelişimi yavaşlatan en büyük engel, "faturanın" hukuk sistemi içerisindeki yerinin zayıflığıdır. Fatura vergi matrahını belirleyen bir unsurdan öteye geçmemiştir. Oysa, ciro edilebilen, vade belirleyen, borç alacak ilişkisinde yaptırım gücü olan kıymetli evrak niteliğindeki bir fatura uygulaması, factoring sektöründeki hukuki altyapı eksikliklerinin çoğuna çözüm getirecektir. Üstelik kayıtdışı ekonomiye çözüm arayan Türkiye, factoring sayesinde vadeli çek ve senet kullanımını asgariye indirerek fatura kullanımını yaygınlaştıracaktır. Bu nedenle Türkiye'deki firmalar, factoring'i sadece bir kredi türü olarak görmekten vazgeçtikleri anda factoring sektörünün de gelişme hızı çok yüksek olacaktır.<sup>247</sup>

Söz konusu bu pay içerisinde OKİ'lerin özellikle orta ölçekli işletmelerin payı da mevcuttur. OKİ'lerin işletme sermayesi ve likidite sorunlarına çözüm olabilecek factoring işlemlerinin yaygınlaştırılması, ülkemiz ekonomisine avantaj sağlayacak ve yurt dışındaki rekabet gücünü artıracaktır.

<sup>245</sup> Dünya Gazetesi, Gümrük Birliği ve Finans Sektörleri, Ekonomi ve Politika Eki, 5 Nisan 1996, Yıl :1 , Sayı:3, s.1.

<sup>246</sup> Mehmet KARAKAŞ, "Gümrük Birliği ve Finans Sektörleri", Dünya Gazetesi, Ekonomi ve Politika Eki, 5 Nisan 1996, Yıl:1, Sayı:3, s.1.

<sup>247</sup> Eray EMEK, "Factoring Çağdaş Bir Satış Yöntemidir", Dünya Gazetesi, s.10.

## 2) *Factoring'in Fonksiyonları*

Factor müşterisinin ihtiyacına göre çeşitli hizmetler sunmaktadır. Bu hizmetler:<sup>248</sup>

- **Finansman Sağlanması:** Factoring şirketi, müşterinin(satıcı) talebi halinde fatura tutarının (%80)'e kadarlık bir bölümünü işletmeye nakden ödemektedir. Bu durumda satış anında kesilen fatura ve yükleme belgesinin birer kopyası factor'a gönderilir. Fatura tutarı alıcı(borçlu) için önceden onaylanmış kredi limiti içinde ise factor ödemeyi gerçekleştirir. Geriye kalan (%20)'lik kısmı için ise, tahsilat yapıldıktan sonra factoring şirketinin ücreti düşülür ve geriye kalan net tutar müşteriye ödenir. Bu yöntem ile alacakların nakde dönüşü hızlanır ve işletmenin kredili satışlardan dolayı duyduğu nakit ihtiyacı karşılanmış olur.

- **Tahsilat ve Muhasebe:** Alıcı firmaların kredibilitesinin tesbiti ve riskini üstlendiği alacakların tahsilatı ile factoring firması ilgilenir. Bu alacaklara ilişkin defter ve muhasebe kayıtlarını tutar. Bunu sağlamak için factor, satıcının müşterisine gönderdiği faturaların bir kopyasını isteyerek, faturanın bedelini alıcıdan tahsil eder. Böylece firmalar, tahsilat, alacakların takibi ve muhasebe gibi rutin işlerden kurtulup asıl işleri olan üretim ve pazarlamaya yönelebileceklerdir. Ayrıca factoring şirketinin iyi tahsilat politikası izlemesi sayesinde tahsilatlar zamanında ve düzenli olarak yapılabilecektir.

- **Kredi Yönetimi:** Factoring şirketi alıcı firmaların ödeyememeleri riskini üstlenerek satıcı firmanın alacaklarını garanti altına alınmaktadır. Borçluların ödeme güçlüğüne düşmesi veya ödemelerini yapmaktan kaçınması halinde vadesinden itibaren 90.ncı gün alacak işletmeye eksiksiz olarak ödenmektedir. Böylece factor tarafından işletmenin alacak hesabı yönetilerek, riski sıfırlanmaktadır.

## 3) *Factoring'in Avantajları*

Factoring'in avantajları şu şekilde sıralanabilir:<sup>249</sup>

- Tahsil edememe riskini factor'e devreden işletmeler, yurtiçi ve yurtdışı pazarlarını genişletebilmektedir.

- Factor'un yaptığı ön ödeme ile işletmeler; hammaddeyi peşin almakta, önemli indirimler sağlayarak üretim maliyetlerini düşürmekte ve daha fazla kar imkanı sağlamaktadır.

<sup>248</sup> Dünya Gazetesi, Factoring Özel Eki, a.g.e.s.2.

<sup>249</sup> Figen ÖCAL, "1996 Factoring'in Altın Yılı Olacak", Ekonomik Trend, 19 Kasım 1995. s.40.



- Alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azaltılmak suretiyle işletme sermayesi artırılabilir.

- Alıcılara vade tanıyabileceği için satıcının rekabet gücü artırılabilir.

- İhracatta, factor'un verdiği ön ödeme döviz olacağından kambiyo dosyası hemen kapatılarak, KDV başvurusu anında yapılabilir, ayrıca döviz en yüksek kuru veren bankadan bozdurma imkanına sahip olmaktadır.

- Yurtdışındaki alıcılar akreditif açmaktan kurtulmakta, ödemeyi kendi ülkesindeki muhabir factor'a yaparak zamandan ve paradan tasarruf etmektedir. Yurtdışındaki ihracatçının alım gücünün artması, Türk ihracatçıların pazarını genişletmektedir.

- Satış muhasebesi ve defter kayıtlarının yapılması gerekmediğinden işletmenin idari giderleri düşmektedir.

- Ön ödeme satıcının ihtiyacı ve talebi üzerine verildiği için, işletme gereksiz zamanlarda banka kredisi kullanmayarak faiz giderlerini düşürebilmektedir. Böylece nakit iş planını daha gerçekçi hazırlayabilmektedir.

- Aksayan, ödenmeyen alacaklar hem üretimi engeller, hem de idari takip ve avukat masrafları nedeniyle ek mali yük getirmektedir. Ayrıca tahsilatın takibi de firmaya zaman kaybettirmektedir. Borçlu, factoring şirketi ile muhatap olduğundan, borcun ödenmesine öncelik vermek zorunda kalmaktadır. Böylece muhtemel sorunların önüne geçilebilmektedir.

- Yabancı firma ile oluşabilecek dil sorunu muhabir factor tarafından çözümlenerek ortadan kaldırılabilir.

- Factoring şirketi, müşteriler hakkında ayrıntılı istihbarat yaparak borçlu adına bir limit tahsis etmekte, böylece yüksek riskli firmalar tanınarak, müşterilerin limitleri öğrenilebilmektedir.

#### ***4) Factoring ve Orta ve Küçük İşletmeler***

Factoring'in gerek yurtiçi ve gerekse yurtdışı satışa yönelik olarak kullanılan avantajlı bir finansman yöntemi olması, özellikle Gümrük Birliği ve ekonomik istikrarsızlıklar sürecindeki ülkemiz OKİ'lerini de çok yakından ilgilendirmektedir. Türkiye'de yaklaşık son 9 yıldır uygulanan ve her geçen gün daha çok müşteri tarafından kullanılan factoring özellikle, OKİ'lerin kısa vadeli işletme sermayesi ihtiyacını karşıladığı bir finans tekniğidir. Factoring sektörü, bankacılık sektörüne oranla, özellikle güçlü kuruluşlara ara malı üreten OKİ'lere daha etkili biçimde hizmet sunmakta olup, factoring

işlemlerini ilke olarak yurtiçi ve yurtdışı olarak yapmaktadır. OKİ'lerin faaliyetleri ise çoğunlukla yurtiçi factoring işlemleri kapsamında yoğunlaşmaktadır.<sup>250</sup>

Factoring şirketlerinin OKİ'lere ilgisi gümrük birliği ile birlikte başlamamıştır. 1990 yılında Türkiye'de factoring şirketlerinin kurulmaya başlaması ile birlikte Türk sanayicisi ve işadamı factoring'i tanımaya başlamış fakat fazla ilgi göstermemiştir. Factoring şirketlerinin o günden bugüne yoğun tanıtım ve firma alışkanlıklarını değiştirme çabaları sayesinde OKİ'lerin factoringe bakış açıları olumlu yönde değişmiştir. Çünkü factoring, OKİ'lerin büyümesi, gelişmesi ve rekabet şanslarının artırılması için en iyi enstrüman olarak kabul edilmektedir.<sup>251</sup>

OKİ'lerin henüz yeterli desteği görmediği ve finansman desteği de yok denecek kadar az olan ülkemizde, OKİ'lerin yatırım sürecinde finansman sorunlarına ve işletme sermayesi bulmada, vadeli ve açık hesap alacakların yönetimini üstlenerek çözüm getirecek factoring pazarının içerisinde ne yazık ki OKİ'lerin henüz yeterli payı aldığı söylenemez.

OKİ'lerin gerçek kullanıcısı olabileceği factoring pazarında, OKİ'lerin payı aslında %100 olması gerekir. "İhracata yeni yönelmekte olan deneyimsiz işletmeler açısından factoring özel bir önem taşımaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde tüketim malının üretim ve ihracına ağırlık verilmesi, esasen factoring şirketlerinin bu alanda uzmanlaşmış oldukları da gözönüne alınınca, ülkemizdeki OKİ'lerin de ihracat konusunda karşılaşacakları sorunların (finansman, tahsilat, istihbarat, riskten korunma, muhasebe) üstesinden factoring şirketleri vasıtasıyla aşabileceğini göstermektedir."<sup>252</sup>

Finansmana ihtiyacı olan OKİ'nin ne ürettiğini, malını kime ve hangi koşullarda sattığını inceleyen factoring kuruluşu; birisine belirli bir vadeyle mal satan OKİ'nin alacağını tahsil için, bu işletmenin çek veya senet vermeyen işletmelerden aldığı geçerli faturayla belgelendirilmiş bir alacakla müracat etmesini yeterli görmektedir.<sup>253</sup>

OKİ'ler yüksek faiz oranlarından üç-beş derece düşük leasing imkanlarından yeterince yararlanamamasına rağmen, yüksek enflasyonun olduğu ülkemizde factoring

<sup>250</sup> Mehmet KARAKAŞ, "Şirket Sayısı Zamanla Azalacak", Dünya Gazetesi, Factoring Özel Eki, a.g.e.s.9.

<sup>251</sup> EMEK, a.g.m.s.10.

<sup>252</sup> Adnan ZİGOŞLU, "İhracatın Finansmanında Factoring'in Yeri ve Türkiye'deki Gelişimi", Dünya Gazetesi, a.g.e.s.6.

<sup>253</sup> Mehmet KARAKAŞ, "Factoring Hakettiği Konuma Kısa Sürede Gelecek", Dünya Gazetesi, Factoring Özel Eki, a.g.e.s.3

imkanlarından en iyi şekilde yararlanması mümkündür. Çünkü OKİ'lerin yüksek enflasyon ve faiz ortamında, hammadde fiyatlarındaki sürekli artışlardan olumsuz yönde etkilenmeleri söz konusudur. Bu durumda artan fiyatlardan dolayı yeterli işletme sermayesine sahip olamayan ve peşin satın alıpta iskonto imkanlarından yararlanamayan OKİ'leri şartlar kredili satışlara sevkettirmektedir. Factoring ise OKİ'lere gerekli olan nakit ihtiyacı için çok avantajlı bir tercih olmaktadır. Böylece factoring yoluyla alacaklar bugünkü değerinden elde edilebilmekte, ileriye yönelik kur artışı, fiyat artışı, faiz artışı gibi risklerden korunmuş olan OKİ'lerin finansal riskleri factoring yoluyla çözülmüş olmakta ve stoklarını gerekli seviyede tutması sağlanmış olmaktadır.

Factoring uygulamaları sırasında OKİ'lerin bir takım sıkıntılar içerisinde kalmasında mümkündür. Bunlardan birisi, yan sanayici olarak ara malı üretip-satan OKİ'lere, büyük işletmeler factoring işlemlerinde yardımcı olmak istememektedirler. Çünkü factora ödedikleri zaman, parayı 15/20 gün geç ödemek suretiyle enflasyonun yüksek olduğu ortamda parayı değerlendiremeyeceklerdir. Enflasyon olduğu müddetçe bu çıkmazı gidermek ne yazık ki çok zordur. Factoring'in OKİ'ye destek olması için mal alıcılarının da bu işe destek vermesi lazımdır. Çünkü yan sanayi, küçük esnaf yaşadığı süreçte büyükler de yaşayacaktır. Tabi bunun terside aynı ölçüde geçerlidir.<sup>254</sup>

Başka bir sıkıntı ise factoring şirketlerinin yurtiçinden temin ettiği kredilerin faizi üzerinden Banka Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) ve Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) ödenmekte ve bu kaynak müşteriye kullandırıldığında yine faiz üzerinden BSMV ödenmektedir. Böylece ekonomide desteklenmesi gereken OKİ'lere kullandırılan fonlar üzerinden çifte BSMV ödenmektedir.<sup>255</sup>

Yukarıda da belirtildiği gibi, OKİ'ler için ideal olan factoring'in; yaygın ve etkili bir tanıtımı yapılarak, gerekli yasal düzenlemeleri tamamlanarak tam anlamı ile alternatif bir finansman sektörü olması sağlanabilir.

<sup>254</sup> Rengin EKMEKÇİOĞLU, "KOBİ'lerin Factoringden Yararlanması Engelleniyor", Dünya Gazetesi, a.g.e.s.5

<sup>255</sup> Hüseyin AVCI, "Sünerbank, Factoring Pazarında", Dünya Gazetesi, a.g.e.s.7.

## ***D-RİSK SERMAYESİ (CAPİTAL VENTURE)***

### ***1- Risk Sermayesi Kavramı ve Türkiyedeki Durumu***

Risk sermayesi, en geniş anlamda:" Yeni fikir, buluş ve teknolojik yenilikleri, ticari bir ürün elde edebilmek amacıyla çok yönlü desteklemek" şeklinde tanımlanabilir.<sup>256</sup> İyi bir iş kurma fikrine ve gerekli girişimcilik yeteneğine sahip olan ancak yeterli ya da hiç parası olmayan kişilere fikirlerini gerçeğe dönüştürmek için gerekli finansmanı bulma imkanı oluşturan bir finansman modelidir. Bu modelin uygulamada temelini oluşturan kurumlar, fon toplayan ve bu fonları sabit sermaye yatırımlarına dönüştürmede uzmanlaşmış finans kuruluşları olan risk sermayesi şirketleridir.<sup>257</sup>

Risk sermayesi herşeyden önce geleneksel hisse senedi piyasasından fon sağlama imkanı olmayan küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik bir finansman yöntemidir. Desteklenecek girişimcinin, şirketin hisse senetlerinin veya genç şirketlerin hisse senetlerine dönüştürülebilir tahvillerinin satın alınması suretiyle devamlı sermaye sağlama yöntemidir. Risk sermayedarları destekledikleri girişimlerin kar ve zararına katılırlar. Bu sermaye katkısı hiçbir garanti, kefalet, ve ipotek aranmaksızın sağlanır. Özellikle ipotek edecek yeterince varlığı olmayan, yeni kurulmuş işletmeler için bu önemli bir imkandır. Bu durumda risk sermaye şirketlerinin aradığı garanti, girişimcinin yetenekleri ve girişimin gelişme projesinin kar potansiyelinden ibarettir.

Riskin bu denli yüksek olması risk sermayesi yatırımlarının önceden iyice değerlendirilmesini ve projeler arasında çeşitlendirmeye (yatırım portföylerini hem işletme gelişim aşamaları hem de sektörel açıdan çeşitlendirme) giderek riskin dağıtılmasını zorunlu kılmaktadır.<sup>258</sup> Çünkü karları çok yüksektir. Dolayısıyla riskleri de yüksektir. Ancak portföy çeşitlendirilmesi ile şirketlerin toplam yatırım riskleri azaltılmaktadır.

Risk sermaye şirketlerinin temel amaçları, gerçekleştirdikleri yatırımlar karlı işletmeler aşamasına gelince onları satarak kar etmektir. Satılabilme aşamasına gelmiş işletmelerdeki payları ya blok olarak satılır ya da işletme halka açılarak hisse senetleri borsada satılır. Risk sermayesi sonucu ortaya çıkan işletmeler çoğu kez yeni ve OKİ

<sup>256</sup> Serpil CANBAŞ, "Küçük İşletmeciliği ve Girişimciliği Teşvik Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türkiye'deki Uygulama Olanakları", Modern Finansman Araçlarının Esnaf-sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi, Yay.Haz. Prof.Dr.Tamer MÜFTÜOĞLU, Tes-Ar yay, No:6, Ankara, 1992, s.71.

<sup>257</sup> SARIASLAN, Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, a.g.e. s.72.

<sup>258</sup> CANBAŞ, a.g.e.s.74.

nitelikli oldukları için Sermaye Piyasası Kurullarının belirledikleri şartları karşılayarak halka açılmaları ve hisse senetlerinin İMKB gibi organize menkul kıymet borsalarında işlem görmeleri mümkün olmamaktadır. Bu nedenle bu finansman modelinin geliştiği ülkelerde OKİ'lerin, yeni firmaların ve zarar dahi eden firmaların hisse senetlerinin işlem gördüğü (alınıp satıldığı) ve OTC (Over-The-Counter) piyasalar adı verilen organize olmayan menkul kıymet borsaları oluşturulmuştur.

Türkiye'de SPK'nın gerekli kıldığı şartlar (100'den fazla ortak, ödenmiş sermayesinin yeterli düzeyde ve en az (%15)'inin halka arzedilmiş olması, SPK'ya başvuru tarihinden önceki ard arda gelen iki yılda kar etmiş olması gibi) çerçevesinde OKİ'lerin sermaye piyasasında fon sağlamaları mümkün değildir. Bu şartları esnek tutmak organize menkul kıymet borsalarının güvenilirliğini bozar. Bu nedenle OKİ'lerin sermaye piyasalarında menkul kıymet ihraç ederek uygun şartlarla fon sağlamalarına imkan vermek için A.B.D., Japonya ve İngiltere gibi gelişmiş ülke uygulamaların da gösterdiği gibi OTC piyasasını oluşturmak gerekmektedir.

OTC piyasası kavramı, birbiriyle telefon ve/veya bilgisayar ağları ile iletişim imkanı olan lisanslı borsa aracılarının oluşturduğu organize olmayan yani belli bir fiziki mekan içinde faaliyet göstermeyen bir menkul kıymet piyasasını ifade etmektedir.

OTC piyasası veya yerel menkul kıymet borsaları OKİ'lerin sermaye piyasasından uygun şartlarla fon sağlamalarına imkan sağlayan önemli kurumlardır. Bu nedenle bir an önce kurulmaları gerekmektedir. İMKB'nın gelişimine de katkıda bulunacak bu borsalarda menkul kıymetleri işlem gören OKİ'lerin nihai amacı İMKB'ye kote olmak olacaktır. Ayrıca yerel borsalar önerilen küçük işletme finans şirketlerinin ve özellikle Risk Sermayesi Şirketlerinin gelişmesinin bir koşuludur.

Risk sermayesi şirketi blok ya da borsa da satış sonucu yatırımdan elde ettiği geliri fon sahiplerine dağıtır. Kar edilmiş ise, yapılan sözleşmeye göre kar risk sermayesi şirketi ile fon sahipleri arasında bölüştürür. Zarar etme durumunda elde edilen satış geliri ne kadar ise o dağıtılır. Yani kar ya da minimum bir faiz geliri garantisi yoktur. Karın dağıtımını genel bir uygulama olarak %20 risk sermayesi şirketine ve %80'ni de fon sahiplerine biçiminde olmaktadır.<sup>259</sup>

---

<sup>259</sup> SARIASLAN, a.g.e.ss.72-76.

OECD'nin risk sermayesi konusundaki değerlendirmesine göre; bu modelin tam çalışabilmesi için üç tane ön şartı vardır. Bunlardan birincisi, uygun bir mali ve ekonomik ortam; ikincisi, kurumsal yatırımcıların varlığı; üçüncüsü, çıkış yolu olması bakımından dinamik ikinci pazarların olmasıdır. Eğer bunlar yok ise, ideal anlamda, kurumsal bazda, risk sermayesinin çalışmasını beklemek mümkün değildir. Kurumsal yatırımcıların içinde en ciddi miktarla emekli sandıkları ve sigorta şirketleri, ikinci sırada ise bankalar ve büyük şirketler yer almaktadır.<sup>260</sup>

Bu model 6 Temmuz 1993 tarihli Resmi Gazete'nin mükerrer 221629 sayısında yayınlanan "Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına ilişkin esaslar tebliği" ile yasal olarak yürürlüğe girmiştir. Bu tebliğe göre: Kurulacak risk sermayesi şirketi, öncelikle yeni projelere destek vermek zorundadır. Proje getirenlere, parası olmayıp düşünce üretenele finansman sağlayacak olan şirket, karşılığında belirli düzeylerde hisse almak durumundadır. Şirket işletme aşamasında dar boğaza düşenlere de yardımcı olacak. Ancak bu yardım alıp-satma , faiz ilişkisi içinde değil, tamamen ortaklık, katılma biçiminde olacaktır. Kurulan Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı şirketinin en az %15 hissesi halka açılacak ve her hissenin nominal değeri 250 Milyon lira olacaktır. Şirketin en önemli avantajı, kurumlar ve Gelir vergisinin her türünden muaf olmasıdır.<sup>261</sup>

Ancak bu yasal düzenlemeye rağmen Türkiye'de aradan geçen 3 yıl içinde henüz bir risk sermayesi ortaklığı ya da şirketi kurulamamıştır. Bunun bir nedeni istikrarlı bir ekonomik ortamın olmaması ise ikinci nedeni de risk sermayesi tebliği ile belirlenen yasal düzenlemenin ihtiyaca cevap vermemesidir. Dolayısıyla , OKİ'lerin, sanayileşmenin ve teknolojinin gelişmesinde önemli bir rolü olan risk sermayesi finansman modelinin ülkemizde canlandırılması ve finansal sistemimizde gerekli olan yerini alarak yeniden uygulamaya konulması için gerekli yasal düzenlemenin yapılması, ilk başlangıç uygulamasında devlet desteğinin yapılması kaçınılmazdır.<sup>262</sup>

Risk sermayesi uygulamasına geçilmesi için KOSGEB-TÜBİTAK-TESK-TOBB-Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı ve Halkbank ile birlikte kurma çalışmaları sürdürülmektedir.<sup>263</sup> Ayrıca Vakıfbank önderliğinde de ayrı bir uygulama başlatılmıştır.

<sup>260</sup> M.Sungur BURSA, "Türkiye'de Modern Finansman Araçlarının KOBİ'ler Kesiminde Uygulama İmkanları", Modern Finansman Araçlarının Esnaf-Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi, a.g.e.s.169.

<sup>261</sup> Zehra TEZGEL, "Risk Sermayesi Yola Çıktı", Ekonomik Trend, 6 Ağustos 1995, s.17.

<sup>262</sup> SARIASLAN, a.g.e.s.74.

<sup>263</sup> HALKBANK, "Küçük ve Orta Boy İşletmelere Açılan Krediler ve Verilen Destekler" broşürü.

TOBB'un hazırlamış olduğu "OKİ'lerin Finansman Sorununun Çözümü için Proje Önerileri"nde Risk sermayesi şirketleri ve Yerel Menkul Kıymet Borsaları'na ilişkin olarak aşağıdaki hususlar önerilmektedir:

Yeni teknolojilerin gelişimine ortaklık bazında destek vermek amacıyla ilk aşamada mevcut yasal düzenlemeler çerçevesinde TOBB, TESK ve İstanbul, İzmir (Ege), Bursa, Denizli, Kayseri, Konya ve Gaziantep sanayi odalarının katılımı ve yönetiminde sermaye yapısı güçlü ve pilot uygulama amacı taşıyan bir risk sermayesi şirketinin Ankara'da kurulması önerilmektedir. Meslek kuruluşlarının ortaklığı ile risk sermayesi yatırım ortaklığı anonim şirketi olarak kurulması için SPK'nın risk sermayesi tebliğinde değişiklik yapılarak şirketin fon toplaması planlanmaktadır. Söz konusu şirketin kurulması esnasında şirket sermayesi olarak toplam 3.520.000 ECU öngörülmektedir.

Yine orta ve küçük ölçekli işletmelerin sermaye piyasalarından fon temin edebilmelerini sağlamak ve kurulacak olan küçük işletme finans şirketleri ile risk sermayesi şirketlerinin gelişimini hızlandırmak amacı ile ilk aşamada Denizli, Gaziantep, Konya ve Kayseri illerinde yerel menkul kıymet borsalarının kurulması önerilmektedir. Bunun için SPK'nun yerel borsalar kurulmasına ilişkin yasal düzenlemeleri hazırlaması, belirtilen illerdeki OKİ'lere bu yeni imkanın tanıtılması ve aracı kurumlara danışmanlık desteğinin verilmesi gerekmektedir. Sonuçta, orta ölçekli işletmelerin halka açılmasını teşvik etmek, sermaye yapılarını güçlendirmekle daha ucuz fon bulmaları sağlanmış olacaktır. Bunun için ise önerilen kaynak miktarı toplam 2.120.000 ECU'dur.<sup>264</sup>

## ***E-FRANCHISING***

### ***1) Franchising Kavramı***

Franchising, hükümet, üretici veya dağıtımçı tarafından herhangi bir şahsa belirli şartlar çerçevesinde bir ürünü satma veya bir hizmeti yapma hakkının verilmesidir. Bir yılla sınırlı olabileceği gibi süresiz de olabilen franchise, resmi ömürleri boyunca değil ekonomik ömürleri boyunca itfa edilirler.<sup>265</sup> Franchise verene franchisor, verilene de franchisee denir. Franchising'de verici yurtiçinde veya yurtdışında yatırım yapmaksızın mallarının üretilmesini ve pazarlanmasını sağlar. Böylece franchising, verici açısından bir

<sup>264</sup> TOBB, *KOBİ'lerin Finansman Sorununun Çözümü İçin Proje Önerileri*, a.g.e.ss.6-7.

<sup>265</sup> Charles T. Horngren and Gary L. Sundem, *Introduction to Financial Accounting*, 3rd.ed., Newjersey, Prentice Hall International Inc., 1987, p.395.

pazarlama ve dağıtım metodu iken *alıcı açısından da bir yatırım ve iş kurma* yöntemidir.

Franchising anlaşmalarının özellikleri şu şekildedir.<sup>266</sup>

-Anlaşma iki taraflı ve bağlayıcıdır.

-Bir pazarlama yöntemidir.

-Ürün ve hizmetin markası hiç bir yerde değişmez.

-Franchise veren alana üretilen malla ilgili olarak bilgi ve destek vermelidir.

-Franchise alan yararlandığı hizmetin bedelini karşı tarafa ödemelidir.

Sanayi sektöründeki lisans altında üretim yapmaya eşdeğer ve başarılı bir işletmenin markasını ve işletme usullerini bedeli karşılığında bağımsız işletmecilere kullandığı franchising, 1950'li yıllardan beri dünyanın kullandığı en verimli pazarlama metodudur. Amerika'da hizmetler sektörünün hemen her alanında franchising sistemiyle çalışan 2500 zincir ve 200.000 'den fazla dükkan, her harcanan doların 40 cent'ine hükmederler. Avrupa'da da binlerce zincir, yüzbinlerce işletme vardır. Hizmetler sektöründe küçük işletme açmak isteyen insanlar açısından düşünülecek çok iyi bir sistemdir.

Franchise işletmelerinin A.B.D. 'leri istatistiklerine göre; bağımsız çalışanlara oranla yaklaşık 10 kat daha seyrek kapandıkları ve tecrübenin, birikimin, müşteri alışkanlıklarının sürmesi ile de ekonomide çok önemli bir yeri olan küçük işletmelere istikrar getirmektedir.<sup>267</sup>

## **2) Franchising'in Avantajları**

Franchising, alıcı ve verici işletmeler açısından bir takım dezavantajları da içermesine rağmen, bir pazarlama metodu olması yanında finansmanda dahil bir takım avantajları içermektedir. Burada alıcı ve verici açısından sadece avantajları ele alınacaktır.

### **a) Alıcısı Açısından Avantajları**

- Vericinin ismini kullanarak kolayca pazara girer ve kar elde eder.
- Vericiden her türlü yardım ve destek gördüğünden çalışacağı sektör için bir ön tecrübeye gerek kalmaz.
- Belirli bir süre (5 yıl) %90 başarı şansı vardır.

<sup>266</sup> İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, *Uluslararası Finansman Teori ve Uygulama*, Ezgi yay., Bursa, 1994, s.370.

<sup>267</sup> Ulusal Franchise Derneği, *Franchising* Tanıtım Broşürü s.1.



- Finansman konusunda bir takım kolaylıklar sağlar. Diğer firmalara göre daha az maliyetli kredi bulur.
- Benzer bir firmanın rekabet etmesi sözkonusu olamaz.
- Toptan malzeme sağlama imkanları, reklam ve promosyon harcamalarında azalma işletme giderlerini azaltır.
- Vericinin bölgesel, yurtiçi ve uluslararası reklamlarından yararlanır.
- Vericinin AR-GE sonuçlarından yararlanır.
- Kendi işini kurmak istiyorsa risksiz bir avantaj elde eder.
- Karşılaşılan sorunlar vericinin ve diğer alıcıların tecrübesi ile daha kolay çözülür.

### ***b) Vericisi Açısından Avantajları***

- Devamlı ve periyodik bir gelir kaynağıdır.
- Borçlanmadan ve ek finansman sağlamadan verici, hızla geniş dağıtım ağı oluşturabilir.
- Alıcı ücretli konumuna değil patron konumunda olduğundan satışları ve karları artırma güdüsü daha fazla olur.
- Yaygın bir ağ adına hareket eden verici büyük miktarda alım yaparak miktar iskontosundan yararlanabilir.
- Alıcının işini değiştirme ihtimali zayıf olduğundan dağıtım ağı istikrarlıdır.
- Alıcı yerel piyasaları merkezden tayin edilen yöneticiden daha iyi bildiğinden performans artışı olur.<sup>268</sup>

### ***3) Türkiye'de Franchising***

A.B.D'de doğup gelişen ve oradan dünyaya yayılan franchising'in, yeni bir uygulama olması nedeniyle henüz Türk Hukuk Sistemi'nde yasal bir düzenlenmesi yoktur. Bu nedenle franchising sözleşmelerini Borçlar Kanunu ve Ticaret Kanunu'nun ilgili hükümlerine göre değerlendirmek gerekir. Ayrıca Markalar Kanunu franchising için yan bir yasal düzenleme olarak düşünülebilir.

Franchising alanında kaydedilen gelişmeler yeni boyutlar kazanmıştır. İş çevrelerinde ve basında daha çok tartışılır hale geldi. Sekiz Türk Firması tarafından Ulusal Franchise Derneği'nin kurulması olumlu bir gelişmedir. Franchising de factoring ve Leasing gibi Türkiye'de gelişmeye aday bir finansman tekniğidir.<sup>269</sup>

<sup>268</sup> PARASIZ-YILDIRIM, a.g.e.ss. 371-372.

<sup>269</sup> Sudi APAK, Uluslararası Finansal Teknikler, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul, 1992, ss.135-138.

1980'lerin sonunda ülkemizde franchising'i tanıtan McDonald's olmuştur. Bugün ülkemizde 60 tan fazla zincir 1200 kadar dükkanla faaliyette bulunmaktadır.. Bunların yaklaşık yarısı yabancı kökenli, yarısı ise yerlidir. Yerli zincirlerin şube sayısı yabancılardan fazladır. Yani bir anlamda yerli franchising'ler ülke şartlarına daha uygun olduğu için yatırımcı onları seçmektedirler. Gerçi yabancı denilenlerin hepsi de yerli yatırımcı ve işletmeciler tarafından işletilmektedir .Ama burda yabancı olan sadece sistemin kendisidir.

Ülkemizde 1990'lı yıllarda dünya sektörlerinin lideri yabancılar ilk denemelerinde beklediklerini bulamadılar. Fuddracker's, Dairy Queen, TGIF gibi dünya çapında başarılı zincirler, Türkiye uygulamalarında daha ilk yerlerini kapatmak zorunda kaldılar. Wendys, Wimpy gibi zincirleri ilk getiren yatırımcıların devretmeleri başarısızlık olarak değilde kimi az kimi de fazla kar ettiğinden dolayı devretti şeklinde değerlendirilmiştir. Yerli zincirler de benzeri dalgalanmaları yaşadılar.

Başarılı olanların çoğunluğu, başarılı bir işletme sistemine ve iyi bir ada sahip olan franchising'e yatırım yapmışlardır. Yetersiz franchising tecrübesi, yasal boşluklar, franchising verilen kişide seçici davranmama ve işletme kıskançlıklarından ötürü sayıları hızla artan zincirler, aynı hızla 2-3 sene içinde yeniden küçülmüşlerdir. Franchising sisteminin Amerika'daki başarısına güvenerek fazla incelemeden giren yatırımcılar ise hayal kırıklığı yaşamışlardır.<sup>270</sup>

#### ***4) Franchising ve Orta ve Küçük İşletmeler***

Ülkemizde OKİ'lerin yaşadıkları finansman sorunlarını asgariye indirecek bir finansman modeli olan franchising; diğer firmalara göre az maliyetli kredi bulması, kuruluş giderlerinin az olması, toptan malzeme sağlama imkanı , reklam ve promosyon harcamalarında işletme giderleri yönünden az olması gibi avantajları ile gerçekten kabule değer bir alternatif modeldir.

Franchising sağlıklı temeller üzerine oturtulsa; Türkiye'deki tipik küçük yatırımcıların yetersiz eğitimi, özgürlüklerine düşkün, risk almayı seven yapısına en uygun alternatif ve ekonomimizin de hem istihdam, hem kayıt sorununu çözecek, köyden kente akını hizmetler sektöründe durduracak başarılı bir model olacaktır.

<sup>270</sup> Ulusal Franchise Derneği, a.g.e.s.2.

## ***F- Diğer Finansal Çözümler***

### ***1) Küçük İşletme Finans Şirketleri***

Kredi temininde büyük ölçüde güçlük çeken OKİ'lere özgü olarak geliştirilmiş bir model olan Küçük İşletme Finans Şirketleri, ülkemiz için gündemde olan bir alternatiftir. Söz konusu bu model ABD'de başarılı bir şekilde uygulamaya konulmuştur. ABD'de 1958 yılından beri Küçük İşletme Yatırım Şirketleri (Small Business Investment Companies) olarak uygulanan bu model Küçük İşletme İdaresi (Small Business Administration-SBA) 'den özel izin alınarak ve yalnızca küçük işletmelere yatırım ve finansal destek sağlamak amacı ile kurulmaktadır.

Belirtilen şartları yerine getiren bu şirketler SBA'dan özsermayelerinin 3 katı kadar kredi desteği almaktadır. SBA bu kredi desteğini ya piyasa faiz oranlarından biraz düşük bir faizle doğrudan kredi olarak vermekte ya da küçük işletme finans şirketlerinin çıkaracağı tahvillere garanti vermektedir. Küçük işletme yatırım şirketleri özkaynak ve SBA destekli krediler ile sağladığı fonları küçük işletmelere borç vermek ya da ortaklık bazında yatırımda bulunmak suretiyle kullanırlar. Yatırıma ortak olma durumlarında hiç bir zaman küçük işletmenin kontrolünü ele geçirecek oranda hisse sahibi olamazlar.

ABD 'de başarı ile uygulanan bu modelin uygun piyasa şartları çerçevesinde küçük işletmelerin yatırım ve işletme sermayesi finansman ihtiyaçlarını "Kar/zarar-Risk" temeline dayalı olarak ülkemizde de uygulamaya konulması için bir takım tedbirlerin alınması kaçınılmazdır.

Bunun için; bu tür şirketlerin izin, kredi desteği ve denetimini üstlenecek biçimde bir örgütlenmenin olması; kuruluş prosedürünü ve yasal statüsünü belirleyen, işleyiş ve denetim mekanizmasını düzenleyen yasal düzenlemelerin yapılması; bu şirketlerin kuruluşuna özellikle ticari bankaların katılımını sağlamak için vergi teşviklerinin sağlanması ve KOSGEB'in OKİ finans şirketlerini etkin bir biçimde yürütebilmesi için KOSGEB kuruluş yasasına göre oluşturulan fonu yeniden işlerlik kazandırılması gerekmektedir.<sup>271</sup>

Bu yönüyle TOBB'un hazırlamış olduğu "OKİ'lerin Finansman Sorununun Çözümü için Proje Önerileri"nden bir diğeri de, küçük işletme finans şirketleri projesidir. Bu projeye göre; küçük ve orta ölçekli işletmelerin yatırım ve işletme sermayesi ihtiyacını

<sup>271</sup> SARIASLAN, a.g.e.ss.70-71.

karşılamanın özel finans şirketi kurmak amacıyla, İstanbul, İzmir, Ankara, Bursa, Denizli, Eskişehir, Konya, Kayseri, Gaziantep, Çorum ve Diyarbakır illerinde küçük işletme finans şirketleri kurulacaktır. Bunun için de yeni bir yasal düzenleme hazırlanacaktır. Bu finans kuruluşlarına gerekli izinlerin verilmesi için Hazine Müsteşarlığı ile KOSGEB arasında bir protokol hazırlanacaktır. Söz konusu proje için gerekli kaynak toplam olarak 22 Milyon ECU olarak düşünülmüştür.<sup>272</sup>

Hayata geçirilmiş küçük işletme finans şirketlerinden birisi olarak; Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Ankara Sanayi Odası (ASO), Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO), ve Halk Bankası tarafından 300 Milyar sermaye ile kurulan OKİ Yatırım Ortaklığı Anonim Şirketi'nden bahsedilebilir. Türkiye'nin her yerinde OKİ'lerin sanayi yatırımlarına ortak olacak olan bu şirket; her ne kadar yukarıda izahı yapılan ve ülkemizde de uygulaması için gayret sarfedilen küçük işletme finans şirketi şartlarına tam haiz değilse de bir havuz gibi çalışacaktır. OKİ'ler bu sayede eksik sermayelerini tamamlayacak ve işletme kar'a geçince de şirketten aldığı borcu ödeyerek işletmenin sahibi olacaktır.<sup>273</sup>

## **2) Bölgesel Pazarlar (Kot Dışı Pazar)**

Ulusal (Kot içi) pazarda işlem görme şartlarını taşımayan ve borsa yönetim kurulunca geçici veya sürekli olarak Ulusal Pazar'dan çıkarılmasına karar verilen şirketlerin hisse senetlerine likidite sağlamak, bu hisse senetlerinin fiyatlarının düzenli ve şeffaf bir piyasada, rekabet şartları içinde oluşmasını temin etmek amacıyla kurulan pazardır. Böylece, ülkenin çeşitli yörelerinde faaliyet gösteren orta ve küçük ölçekli işletmelerin hisse senetlerinin organize bir piyasada tedavülü sağlanarak gelişmelerine ve tanımlanmalarına katkıda bulunulacaktır.

Bölgesel Pazarlar, 20 Aralık 1994 tarih 323 no'lu borsa genelgesi ile kurulmuş ve 2 Ocak 1995 tarihi itibarıyla faaliyete geçmiştir. Bölgesel pazarlarda işlem gören hisselerin küsürat işlemleri, yeni hisse pazarı ve rüçhan hakkı kupon pazarı işlemleri bölgesel pazarlar seans saati içinde gerçekleştirilmektedir. 2.5.1996 tarihi itibarıyla de 12 şirket hisse senetleri bölgesel pazarlarda işlem görmektedir.<sup>274</sup>

<sup>272</sup> TOBB, a.g.e.s.5.

<sup>273</sup> Zaman Gazetesi, "*KOBİ'ye Kaynak Havuzu*", 1 Ağustos 1996, s.7.

<sup>274</sup> İMKB (İstanbul Menkul Kıymetler Borsası), *Sermaye Piyasası ve Borsa Temel Bilgiler Kılavuzu*, Eğitim yay., No:1, Mayıs, 1996, ss.190-191.

Yöresel nitelikteki OKİ'lerin halka açılarak sermaye piyasasından fon kullanabilmelerini sağlamak amacıyla İMKB bünyesinde oluşturulan bölgesel pazarların temel hedefi; sermaye piyasasından fon sağlayarak yatırım yapan ve aktiflerini artıran OKİ'lerin, ulusal pazarda işlem görmesini sağlamak; bu süreçte bölgesel pazarda işlem gören OKİ'lerin fiyatlarını arz ve talep şartları altında şeffaf bir ortamda ve istikrarlı bir biçimde belirlemiş olmaktadır.

Bölgesel Pazarlar OKİ'lere aşağıdaki yararları sağlamaktadır. Bunlar:

- OKİ'ler uzun vadeli, uygun koşullarda fon temin etmektedir.
- Şirketlerin hisse senetleri borsada işlem görmektedir.
- Şirket yönetimindeki kontrol kaybedilmeksizin fon temin edilmektedir.
- Şirket sahipleri ellerindeki hisse senetlerinin fiyatlarının etkin, sağlıklı ve güvenilir piyasada belirlendiğini göstermekte, bu da şirket açısından önemli bir referans anlamına gelmektedir.
- Şirketin borsada işlem görmeye başlatılmasıyla birlikte yöresel nitelikten ulusal ve uluslararası boyutlara taşınması söz konusu olmaktadır. Şirket, ürün ve markası tanınmış olmaktadır.
- Şirket , halka açık ve bölgesel pazarlarda işlem görmesi itibariyle daha iyi şartlarda finansman sağlama imkanına kavuşmaktadır.<sup>275</sup>

---

<sup>275</sup> Ekonomik Trend, "KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Olanakları; Bölgesel Pazarlar".  
31 Aralık 1995 ss.38-40.

## **SONUÇ**

Dünyada ve ülkemizde kalkınmanın motoru sayılan, istihdama sağladığı katkıları dolayısıyla önemi daha iyi anlaşılabilir OKİ'lerin, karşılaştıkları sorunlar nedeniyle kendilerinden beklenen katkıyı sağlayamadıkları bilinen bir gerçektir. Buna rağmen hızlı rekabet ve gelişen teknoloji karşısında varlıklarını devam ettirerek gelişme eğilimindedirler. Ülkemizin yaşadığı GB süreci ile yaşanacak rekabet ve uyum sorunları en azından OKİ'leri bu yönde düşünmeye zorlamaktadır. Ancak büyüme ve gelişmenin olabilmesi, OKİ'lerin üretim, teknoloji, ihracat ve finansman gibi sorunlarının çözümüne bağlıdır.

Ülkemizde sektörel ve bölgesel dengesizliklerden kaynaklanan tanım sorununun, AB'nin ortak bir tanıma doğru gittiği günümüzde aşılması gerekmektedir. Aksi takdirde AB'ne bağlı ülkelerdeki orta ve küçük işletmelere sağlanan mali yardımlardan yararlanılması güç olabileceği gibi sağlanacak muhtemel yardımlar da çoğunlukla büyük ölçekli işletmelere kullanılmış olacaktır.

Bugün OKİ'lerin temel sorunları konusunda gerek devlet gerekse özel kurum ve kuruluşlar, uygulandığı ülkelerde başarılı sonuçlar elde edilen alternatif çözümleri ülkemizde de hayata geçirebilmeyi arzu etmişler, fakat ülkedeki ekonomik ve siyasi istikrarsızlık ile mali kaynakların yetersizliği gibi nedenler çözümü bu güne kadar geciktirmiştir

Kuruluş aşamasından başlayıp faaliyetleri boyunca varlığını hissettiren finansman sorunu, OKİ'lerin temel sorunlarından en önemlisi olarak kabul edilmektedir. Bu sorun daha çok OKİ'lerin işyerini büyütme, ürün çeşitlemesi ve teknolojik yenilikleri takip etme gibi büyüme ve gelişmeye yönelik ihtiyaçlarda kendisini göstermektedir. Genelde bankalar verdiği kredilerin doğurduğu yüksek maliyetleri sebep göstererek küçük işletmelere kredi açmada isteksiz davranmakta ve ağırlığını büyük işletmelerden yana koymaktadır. Üstelik bankaların uyguladığı yüksek faiz oranı ve istediği teminatı gösteremeyerek formalitelerle uğraştırılan OKİ'ler, kredi verenler tarafından zor duruma düşürülebilmektedir. Banka ya da tefecilerden temin edilen kredi maliyetinin yüksek olması üretilen mallardan elde edilen kar marjını da düşürebilmekte, bu ise yeterli fonun oluşturulamamasına yol açmaktadır. Bu durum işletmeleri düşük kapasite ile çalışmaya kadar götürmektedir. Yaşanan bu süreç aynı zamanda istihdamı da olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

Türkiye'de OKİ'lere düşük faiz ve uzun vadeli kredi veren , bu amaçla oluşturulan fonları kullandırmada önemli rol oynayan Türkiye Halk Bankası, gerek bankalararası rekabet ortamından ve gerekse politik bir takım mülahazalar nedeniyle istenildiği kadar verimli olamamıştır. Ancak son zamanlarda Leasing, Risk Sermayesi, Kredi Garanti Fonu gibi modern finansman tekniklerinin oluşumunda ve icrasında Halk Bankası'na ciddi anlamda görevler verilerek sorumluluğu artırılmıştır.

Bankaların kredi temininde etkin olmadığı durumlarda, gelişmiş ülkelerde OKİ'lerin imdadına yetişen modern finansman teknikleri, ülkemiz için de etkili ve verimli olabilecek tekniklerdendir. Bu amaçla, yeni telaffuz edilmeye başlanan ve sermaye piyasası araçlarından yeterince yararlanamayan OKİ'ler için, kuruluş, gelişme ve büyüme aşamalarında hisse senetleri devri yoluyla uzun vadeli bir kaynak imkanı sağlayan Risk Sermayesi, ülkemizde henüz plan aşamasından öteye geçememiştir. Üstelik Kredi Garanti Fonu, Yerel Menkul Kıymetler Borsası, Franchising ve Bölgesel Pazarlar gibi diğer modern finansman teknikleri de ya yasal yönden tam anlamıyla tanımlanmamış ya da OKİ'lerin yararlanabileceği şekilde yeteri kadar tanıtımı yapılamamıştır. Ayrıca Leasing ve Factoring gibi finansman kuruluşlarınca, OKİ'lere, kendileri için en iyi müşteri olabileceği bilindiği halde, küçük işletmelerle uğraşmanın getirdiği maliyetler gözönünde bulundurularak yeterince iltifat edilmemiştir.

Orta ve küçük işletmelerin yönetici ve/veya sahiplerinin finansal bilgisinin yetersiz olması, pek çok olumsuz etkileri de beraberinde getirmektedir. Finansal yönetimde bilinmesi gereken işletme sermayesi yönetimi, sermaye bütçeleme ve maliyeti, finansal analiz gibi konular özellikle küçük işletmelerde yeterli ölçüde yerine getirilmemektedir. Finansman konusu dışında önemli sayılan teknoloji, pazarlama, personel, ihracat ve üretim gibi sorunların da çözümü ya para ya da insan kaynaklarının etkinliğine bağlıdır.

Yukarıda sıralanan temel sorunların çözümü için aşağıdaki öneriler ileri sürülebilir: En başta ülkemiz OKİ'lerinin banka kredilerinden %3-4 kadar yararlandığı ve bu oranın gelişmiş ülkelerde %30-40 kadar olduğu düşünülürse, bu oranın gelişmiş ülkeler seviyesine çıkarılması için ticari amaçlı kredi veren bankaların da teşvik edilmesi gerekmektedir. OKİ'lerin bankalardan alacağı krediler konusunda istenilen teminatı göstermede zorluk çektikleri bilinmektedir. Bu amaçla kurulan Kredi Garanti Fonu'ndan en iyi şekilde ve yaygın olarak yararlanabilme imkanlarının geliştirilmesi ve girişimcilerin bu konuda aydınlatılması gerekmektedir.

Modern finansman tekniklerinden Risk Sermayesi, Küçük İşletme Finans Şirketi, Leasing ve Factoring gibi kuruluşların avantajlarının tanıtılması ve OKİ'lerinde bu tekniklerin büyük işletmeler gibi en iyi şekilde yararlanabilmeleri için gerekli mevzuat düzenlemelerinin yapılması ve devletin de bu kuruluşlara, riskli olarak kabul edilen OKİ'lerin lehine, gerekli mali desteği ve güvenceyi vermesi gerekmektedir. Ayrıca Risk Sermayesi şirketlerinin ve Küçük İşletme Finans şirketlerinin kurulması amacıyla yapılanlara bir an evvel işlerlik kazandırılması gerekmektedir.

OKİ'lerin sermaye temini konusunda Sermaye Piyasasından istifade edebilmesi sağlanmalıdır. Bunun için Yerel Menkul Kıymet Borsası ve Bölgesel Pazar'lardan yararlanabilmek için gereken güven ortamının sağlanması ve bu uygulamanın yaygınlaştırılması gerekmektedir.

Nitelikli personel ihtiyacı için gerekli eğitimin sağlanması ve bu hususla ilgili mesleki, çıraklık ve hizmetiçi eğitim kurumlarında girişimciliğe yönelik eğitiminin verilmesi gerekmektedir. Hatta üniversitemiz bünyesindeki meslek yüksek okullarında girişimcilik eğitimi veren ilgili birimler açılmalıdır.

Kuruluş aşamasında birtakım sorunlarla karşılaştığı bilinen esnek, yenilikçi ve girişimci ruha sahip olan kişilerin, rahat bir şekilde iş kurabilmeleri için gelişmiş ülkelerde "Incubator"(Gelişip Büyüme Yeri) teknikleri ile korunması ve gelişiminin sağlanması icab etmektedir. Bununla ilgili ODTÜ-KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezinin yaptığı faaliyetler, diğer üniversitelerde de hayata geçirilebilmelidir. Ayrıca teknolojiyi takip için KOSGEB-Üniversite ve KOSGEB-Sanayi işbirliğinin artırılması gerekmektedir.

OKİ'ler pazarlama ve pazar payının artırılmasında ve üretim tekniklerinde son teknolojiyi takip edebilmeleri için fuarlara katılma, dış seyahat imkanları, laboratuvar imkanı gibi hususlardan yararlandırılmalıdır. Ayrıca gerek iç gerekse dış pazarlarda kalite-kontrol açısından uluslararası standartlara ulaşılabilmesi için Bölgesel Kalite Kontrol Merkezleri'nin kurulması gerekmektedir.

Yalnızca dış pazara üretim faaliyeti yapan OKİ'lerde Ar-Ge yok denecek kadar azdır. Hangi pazara ürün sunulursa sunulsun, yurtdışı fuarlar izlenmeli ve Ar-Ge birimlerinin kurulması yaygınlaştırılmalıdır. Bu amaçla OKİ'ler, Ar-Ge faaliyetleri, vergi muafiyetleri, vergi indirimi ve uygun şartlarda kredilerle desteklenmelidir.



Dünyadaki son gelişmeleri takip etmek ve OKİ'ler ile büyük sanayi kuruluşları arasındaki irtibatı sağlamak amacıyla KOSGEB bünyesinde oluşturulan BC-NET ağı'nın iyice tanıtılması ve kullanımının yaygınlaştırılması gerekmektedir. Yine KOSGEB'in danışmanlık hizmetlerinin tüm OKİ'lere ulaştırılması ve bu amaçla merkezde oluşturulan OKİ sicil kütüklerinin tesbitinin hızlandırılarak daha hızlı ulaşımının sağlanması gerekmektedir.

OKİ'lerin diğer problemlerinden biri olan örgütlenme hususunda gerekli kamu kuruluşlarının (KOSGEB;TOBB,TESK..gibi) daha etkin çalışması gerekmektedir. Çünkü bu hususta kurumlararası koordinasyona ihtiyaç bulunmaktadır. OKİ'ler açısından önemli sayılabilecek Risk Sermayesi ve Küçük İşletme Finans Şirketi hususunda biraraya gelinebilmesine rağmen, mağduriyetleri ortadan kaldıracabilecek yasal düzenlemeler hususunda daha etkin bir çalışma ve sivil toplum örgütü mantığı ile lobi faaliyetleri içerisine girilmesi gerekmektedir.

OKİ'lerin gerek ihracat ve gerekse kuruluş esnasında karşılaştığı bürokratik engellerin azaltılması gerekmektedir. Bununla ilgili Amerika Birleşik Devletler'inde faaliyette bulunan Küçük İşletme Kuruluşu'nda, ülkemizde ayrı ayrı verilen ve uzun süreyi alan maliye, sigorta, bağ-kur ve belediye'ye ait belgeler ve yapılan işlemler, bu kuruluşca ve kısa zamanda halledilmektedir. Yani kısacası, OKİ'ler formalitelerle uğraştırılmamaktadır.

İhracata yönelik çalışan veya ihracat yaparak krizden kurtulmayı amaçlayan OKİ'ler için EXİMBANK tarafından verilen kredilerin daha da esnek hale getirilmesi, mevzuatın hafifletilmesi, teşviklerin (ki bu Avrupa Birliği bünyesindeki teşviklerden yararlanmak şeklinde de olabilir) artırılması, ayrıca halen örgütlenmesi devam eden Dış Ticaret A.Ş'lerin yaygınlaştırılması ve kurulmalarında istenilen sermaye limitlerinin azaltılması sağlanmalıdır. AB'de olduğu gibi İhracat Kredi Garanti ve Sigorta kurumu hızla oluşturulmalıdır. Eximbank yeni bir yapılanma içinde böyle bir kurum haline gelmelidir. İhracat konusunda OKİ'lerin artık Orta Asya ve Uzakdoğu'ya yönelerek yeni pazarlar araması ve oluşturulan ortak şirketler sayesinde krizden kurtularak gelişme ve büyümenin kapısının aralanması gerekmektedir.

OKİ'lerin mevcut ihalelere girebilmeleri için kamu alımları ile ilgili işleri koordine edecek, bilgilendirecek ve teknik yardımda bulunabilecek bir organizasyona gitmeleri gerekmektedir. OKİ'lere ihale öncesi kredi, finansman veya avans verecek bir finans kuruluşu oluşturulmalı; bu kuruluşun aynı zamanda OKİ'ler lehine ihalelere teminat vermesi de sağlanmalıdır. Avrupa Birliğinde ve diğer ülkelerde OKİ'lere yönelik teşvik programları izlenerek, aynen bizde de uygulanmasını sağlayacak sürekli bir işbirliği kurulmalı, bunun koordinasyonu da meslek kuruluşlarınca üstlenilmelidir.

KOSGEB'in etkinliğinin artırılması için mevzuat, personel, finansman ve teknik donanım yönüyle yetkilerinin artırılması ve desteklenmesi gerekmektedir. Yine OKİ'lere sağlanacak devlet kredilerinin kullanılmasında mevzuat kolaylığı, sadeliğinin ve anlaşılabilirliğinin sağlanması gerekeceği gibi, devamlı hazırda tutulacak bir fonun olması ve kredi bekleyen OKİ'lere aktarılmasının sağlanması gerekmektedir.

Ümidimiz birçok sorunu olan OKİ'lerin, GB sürecinden fazla olumsuz etkilenmeden AB ülkeleriyle hem rekabet edebilecek hem de uyum sağlayabilecek konuma gelebilmesi, bunun için sorunların çözümünde modern finansman tekniklerinden en iyi şekilde yararlanabilmesidir. Yine ülkemizde OKİ'lerle dolaylı ya da dolaysız ilişkisi olan kurum ve kuruluşlar, ekonomik, sosyal ve siyasal bir birlik içerisinde ve sivil toplum örgütlerini de arkasına alarak hareket etmeleri gerekmektedir. Aksi takdirde büyüklerin etkin olduğu ortamda OKİ'lere sıra gelmeyecektir. Bu nedenle Türkiye'de ülke kalkınma stratejisinin, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, OKİ temeli üzerine inşa edilmesi gerekmektedir.

## KAYNAKLAR

- AKBIYIK**, Mehmet , "*Factoring Varken Nakit Sorun Olmaz*", Dünya Gazetesi, Factoring özel eki, 30 Eylül 1996,s.12.
- AKIN**, Cihangir, *Faizsiz Bankacılık ve Kalkınma*, Kayhan Yay., İstanbul, 1986.
- AKTAY**, Ergün , *Kredi Garanti Fonunun Türkiye'de Uygulanışı*, KGF-Halkbank işbirliği modeli,s.1.  
-----, *Kredi Garanti Fonu*, Ankara, 1996, ss.2-3.  
-----, *KGF için Beklenen Destekler*, Ankara,1996,s.1.
- ALP**, Aysel , *Kredi Garanti Fonu*, Ekonomik Trend, 26.3.1995, s.31.
- ALTINTAŞ**, Mustafa , *Ekonomik Bütünleşmeler, Gümrük Birliği ve Türkiye, "KOBİ'ler açısından yaklaşımı"*,KOSGEB,Ankara, Haziran 1995.
- APAK**, Sudi , *Uluslararası Finansal Teknikler*, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul, 1992, ss.135-138.
- ARI**, Erdin , *Modern Finansman Araçlarının Esnaf-Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi*, TES-AR yayınları, No:6, Ankara,1992,s.65.
- ASOMEDYA**, "*KOBİ Tanımı Nasıl Olmalı?*", Ankara Sanayi Odası Yayın Organı, Ankara,Şubat,1996  
-----, "*Gümrük Birliğinden Sonra Hedef Avrupa Birliği*", Aralık 1995.  
-----, "*Gümrük Birliğinden Tam Üyeliğe Giden Yol*", Şubat ,1996.
- AVCI**, Hüseyin , "*Sünerbank, Factoring Pazarında*", Dünya Gazetesi, Factoring özel eki, 30 Eylül 1996,s.7.
- BAĞRIAÇIK**, Atilla , "*Başka Ülkelerle Karşılaştırmalı Olarak Türkiye'de Küçük ve Orta Boy Firmalar*", Küçük ve Orta ölçekli İşletmelerin Sorunları, Uluslararası Sempozyum, İSO yay., İstanbul ,1991.
- Bankacılar Dergisi**, "*Bankacılık Ansiklopedisi Factoring Maddesi*", Türkiye Bankacılar Birliği Yayını, Yıl:1,Sayı:2, Temmuz-1990, s.63.
- BAŞTÜRK**, Emel , "*KOBİ'lere AB'den Destek*" Ekonomik Trend Dergisi, 7 Ocak 1996, s.34.  
-----, "*Küçük İşletmelere Dünya'ya Açılma Olanığı*", Ekonomik Trend Dergisi,11 Şubat 1996, ss.24-25.  
-----, "*Bankalardan KOBİ Finansmanına Destek*", Ekonomik Trend Dergisi, 19 Kasım 1995, ss.36-37.
- BERK**, Murat , "*Avrupa Topluluğu'nun Kısa Tarihi*", Çerçeve Dergisi, MÜSİAD Yayını,Yıl:3,Sayı:12, Aralık 1994.

- BİAR** (Bilgi İnceleme Araştırma Enstitüsü), *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararları ve Yatırım Teşvikleri*, Ankara,1992.
- BOĞ**, Işık , *Küçük ve Orta Boy İşletmelere Alternatif Finansman İmkani*, Türkiye Gazetesi, 29 Ocak 1996.s.7.
- BOLAT**, Ömer , *"Avrupa Birliği ve Türkiye-AB İlişkilerinin Kronolojisi"*, Çerçeve Dergisi,Yıl:3, Sayı: 12, Aralık ,1994.
- BURSA**, M.Sungur , *"Türkiye'de Modern Finansman Araçlarının KOBİ'ler Kesiminde Uygulama İmkanları"*, Modern Finansman Araçlarının Esnaf-Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi, s.169.
- CANBAŞ**, Serpil , *"Küçük işletmeciliği ve Girişimciliği Teşvik Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türkiye'deki uygulama olanakları"*, Modern Finansman Araçlarının Esnaf-sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi, Yay.Haz. Prof.Dr.Tamer MÜFTÜOĞLU, Tes-Ar Yay., No:6, Ankara, 1992, s.71.
- CEYLAN**, Ali , *"Küçük İşletmelerin Finansman Sorunları", İstihdam Yaratıcı Girişimler, Teknolojik Yenilikler ve Bölgesel Gelişme Uluslararası Semineri, (Gaziantep, 22-24 Ekim 1985), DPT, 1986, Ankara.*  
-----, *Finansal Teknikler*, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa, 1993.
- ÇOLAK**, Ömer Faruk , *İstikrar Programları ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, Forum Dergisi, Ankara, Ekim-1995.
- DİE**, Türkiye İstatistik Yıllığı, 1994.
- DİNÇER**, Ömer -Hüner ŞENCAN, *Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Bürokrasi*, MÜSİAD(Müstakil Sanayici İşadamları Derneği) Araştırma Raporları-1 İstanbul, 1994
- DİNÇER**, Ömer -Yahya FİDAN, *İşletme Yönetimine Giriş*, 2.Baskı, İstanbul, 1996.
- DPT**, *Üçüncü Beş Yıl (1973-77) Yeni Strateji ve Kalkınma Planı*, Ankara,1973.  
-----, *II.Beş Yıl Kalkınma Planı 1971 Yılı Programı*, Ankara,1971.  
-----, *1985-1989 yılı Faliyet Raporu*, Ankara.  
-----, *Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994)*, Ankara,1989.  
-----, *Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Stratejisi(Nihai Taslak)*.  
-----, *"1995 yılı Geçiş Programı Destek Çalışmaları"*, Ekonomik ve Sosyal Sektörlerdeki Gelişmeler, Nisan,1995 .
- DRUCKER**, F.Peter , *Kapitalist Ötesi Toplum*, Çev:Belkıs ÇORAKÇI,İnkılap Yay., İstanbul,1994.

**DÜLGEROĞLU, Ercan** , *"Gümrük Birliği'nin KOBİ'ler Üzerinde Olası Etkileri ve Bursa Özeli"*, Sosyal Piyasa Ekonomisi ve KOBİ'ler semineri, TOSYÖV, Aralık 1994, Ankara, s.42.

**DÜNYA Gazetesi**, *"AB,yeni KOBİ Politikasını Belirledi."* , KOBİ Dünyası, 5 Nisan 1996.

-----, *"Fehmi Gültekin ile KOBİ Tanımı Üzerine Söyleşi"*, KOBİ Dünyası, 3.5.1996.

-----, *"KOBİ'ler Kimlik Arayışında..."* , KOBİ Dünyası, 1 Şubat 1996.

-----, *"KOBİ Tanımları"* , KOBİ Dünyası, 9 Şubat 1996.

-----, *OSTİM Özel Eki*, 6 Eylül 1995, s.2.

-----, *Leasing(Finansal Kiralama)* ,Leasing Özel Eki, s.4.

-----, *Leasing ile İlgili Açık Oturum*, 4 Nisan 1996, s.12.

**EGE, Ayşe - Ufuk ACAR**, *Avrupa Topluluğu ile Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Boy İşletmeler*, KOSGEB, Aralık ,1993.

**EKMEKÇİOĞLU, Rengin** , *"KOBİ'lerin Factoringden Yararlanması Engelleniyor"*, Dünya Gazetesi, Factoring özel eki, 30 Eylül 1996, a.g.e.s.5

**Ekonomist**, *"Leasing'in Yelpazesi Tamamen Açılıyor"* , 5 Şubat 1995, s.14.

**Ekonomik Trend Dergisi**, *"Hangi Ülke KOBİ'lerini Nasıl Destekliyor?"*, 21 Ocak 1996, ss.20-21.

-----, *"Girişimcilere Dış Kredi Olanakları"*, 8 Ekim 1995, s.39.

-----, *"KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Olanığı; Bölgesel Pazarlar"* , 31 Aralık 1995, ss.38-40.

-----, *"Factoring'le Tanıştınız mı?"* 29 Ocak 1995, ss.34-36.

-----, *"Özel Girişimciye Kredi Olanakları"*, 1 Ekim 1995, ss.40-43.

-----, *" KOBİ'lere Yeni Teşvikler"*, 3 Eylül 1995, ss.36-37.

**EMEK, Eray** , *"Factoring Çağdaş Bir Satış Yöntemidir"*, Dünya Gazetesi, Factoring özel eki, 30 Eylül 1996, s.10.

**EMEK, Uğur** , *Kamu İktisadi Teşebbüslerinde Yeni Finansman Yöntemlerinin Uygulanabilirliği-Finansal Kiralama, Factoring*, DPT Uzmanlık Tezleri, Ankara, Mayıs-1994.

**ERKAN, Mehmet** , *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Finansman sorunu ve Dış Kaynaklı Krediler.*

**EROL, Kemal** , *Kamu İhaleleri ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler*, TES-AR Yay.N:19, Ankara,1996.

**ESİN, Arif** , *Modern Finansman Araçlarının Esnaf-Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi*, TES-AR yayınları, No:6, Ankara, 1992, ss.43-44.

**ESİN**, Arif - Aylin ALAGÖZ-Şirin ÇALIŞ, *Avrupa Birliği'nde Teşvik Sistemi: İlkeler ve Uygulamalar*, 2.Baskı, İKV yay.NO:127, İstanbul, 1994.

**FETTAHOĞLU**, Abdurrahman , *İşletme Finansı*, Karadeniz Teknik Üniversitesi Basımevi, Trabzon, 1988, s.175.

**FETTAHOĞLU**, Sevgi , *"KOSGEB Başkanı M.Esat Yalçın ile Söyleşi"*, Kalkınmada Anahtar, MPM yayın organı, Yıl:8, Sayı:91, Temmuz 1996, Ankara, ss.8-9 ve 13

**GİRİŞİM** Dergisi, *"KOBİ'lere Yatırım İndirimi"*, TOSYÖV yay. Ocak-Mart 1996, ss.46-49.

**GÜCELİOĞLU**, Ömer , *Küçük ölçekli işletmelerin KOSGEB'ten Beklentileri*, TES-AR yay.No:13, Ankara 1994.

**GÜRDOĞAN**, Nazif , *Ticari ve Sosyal Açından Proje Değerlendirme Yöntemleri*, DPT, Ankara, 1987.

**GÜVENÇ**, Füsun -Hanife ŞENYÜZ, *"Küçük Girişimciye GB Desteği Geliyor"*, Ekonomist Dergisi, 21 Ocak 1986 , ss.12-17.

**HALKBANK**, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Açılan Krediler ve Verilen Destekler* El broşürü

-----, *1995 Yılı Faaliyet Raporu*.

-----, *"Soru ve Cevaplarıyla KOBİ Yatırımlarına Uygulanacak Destekler Paketi"* , El broşürü, Ankara, 1996.

-----, *Küçük ve Orta Boy İşletmelere Açılan Krediler ve Verilen Destekler* broşürü.

**HORNGREN**, Charles T. and Mary L SUNDEM, *Introduction to Financial Accounting*, 3rd.ed., Newjersey, Prentice Hall International Inc., 1987.

**İKV** (İktisadi Kalkınma Vakfı), *"Özel sektörün GB ile İlgili Sorularını Cevaplıyor"*, İstanbul Ticaret Gazetesi, 2 Mayıs 1996, s.3.

-----, *"AB'de KOBİ'lere Uygulanan Destek Mekanizmaları"*, İstanbul Ticaret Gazetesi, s.3.

**İMKB** (İstanbul Menkul Kıymetler Borsası), *Sermaye Piyasası ve Borsa Temel Bilgiler Kılavuzu*, Eğitim yay., No:1, Mayıs, 1996, ss.190-191.

**İSO**, *Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Sorunları*, Uluslararası Sempozyum, İstanbul, 17 Mayıs, 1991.

**İYİBOZKURT**, Erol -, M.Önder OKUMUŞ, *"GB Durumunda Standart Farklılıklarının KOBİ'lere Etkisi"*, Sosyal Piyasa Ekonomisi ve KOBİ'ler Semineri, TOSYÖV, Ankara, Aralık 1994, s.75.

- JACKLE**, Yim - John HEFFNER, *Industrial Training Program* , Business Development Center, OHIO, 1990.
- KARAKAŞ**, Mehmet , "*Gümrük Birliği ve Finans Sektörleri*", Dünya Gazetesi, Ekonomi ve Politika Eki, 5 Nisan 1996, Yıl:1,Sayı:3,s.1.  
-----, "*Şirket Sayısı Zamanla Azalacak*", Dünya Gazetesi, Factoring özel eki, 30 Eylül 1996,s.9.  
-----, "*Factoring Hakettiği Konuma Kısa Sürede Gelecek*", Dünya Gazetesi, Factoring özel eki, 30 Eylül 1996,s.3
- KARASAR**, Niyazi , *Bilimsel Araştırma Yöntemi: Kavramlar,İlkeler,Teknikler*, 4.Basım, Ankara, 1991.
- KARATAŞ**, Ayfer , "*Küçükten Büyüğe Dış Kredi imkanları*", Ekonomist Dergisi, Yıl:5, No:26, 25 Haziran 1995, ss.14-15.
- KEPENEK**, Yakup - Nurhan YENTÜRK, *Türkiye Ekonomisi* , Remzi Kitabevi, 6.Basım, İstanbul, Eylül, 1994.
- KGF** İşletme ve Araştırma Ticaret A.Ş., *Kredi Garanti Fonu*, KGF Tanıtım Broşürü Ankara,1996.
- KOSGEB**, *Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları ve Teşvik Sistemi Çerçevesinde Uygulanabilir Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi*, " Ankara, 1993.  
-----, *1993 Yılı Çalışma Programı*  
-----, *1994 Yılı Çalışma Programı*.  
-----, *AB Bülteni*, 1-1995.
- KOZLU**, Cem, *Türkiye Mucizesi İçin... Vizyon Arayışları ve Asya Modelleri*, İşbankası Yayınları, 2.Baskı, Ankara, 1994.
- KÜSGET-DPT-OECD**, *İstihdam Yaratıcı Girişimler, Teknolojik Yenilikler ve Bölgesel Gelişme Uluslararası Semineri*, Gaziantep, 22-24 Ekim 1985.
- LOBLEY**, Derek , *Ticaret*, Çev: Necati ÖZKAN, M.E.B. Yay.,Ankara, 1995.  
-----, *Ekonomi*, Çev:M.Sina ŞENER, M.E.B. Yay., Ankara, 1995.
- MEIER**, M.G., "*Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Örgütlenmesi*", Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sorunları Uluslararası Sempozyumu, İstanbul Sanayi Odası,1991, ss.112-113.
- MORTAN**, Kenan , *Tatbiki İktisat*, Anadolu Ü. Açıköğretim Fak.yay., Eskişehir, 1993.

**MPM, Küçük ve Orta Ölçekli Teşebbüslerin Sorunları, Çözüm Yolları ve Geliştirilmesi Semineri**, Ankara, 1987.

-----**Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Geliştirilmesi Semineri**, Ankara, 1973.

**MÜFTÜOĞLU, Tamer** , **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar ve Öneriler**, Sevinç Matbası 2.Baskı, Ankara ,1991.

----- , **İşletme İktisadi**, Tunç Kitabevi, 2.Baskı, Ankara, 1994.

**MÜSİAD, "Gümrük Birliği Raporu"** .

**OLALI, Hasan ve Diğerleri**, **"Uygulanan Mali Politikaların Finansman Yönüyle Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi"**, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Uygulanan Ekonomik, Mali ve Sosyal Politikaların KOBİ Açısından Değerlendirilmesi, Sorunlar-Çözüm Önerileri, İZSİAD (İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği), İzmir, 1993.

**ÖCAL, Figen** , **"1996 Factoring'in altın yılı olacak"** , Ekonomik Trend, 19 Kasım 1995, s.40.

**ÖCAL, M.Sait** , **Kredi Garanti Fonları Hakkında Görüşler**, Vergi Dünyası, Sayı: 173, Ocak-1996, ss.61-62.

**ÖNEN, Rahim**, **"Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Kredi ve Finansman Sorunları"** , Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Geliştirilmesi Semineri, Ankara, 1973.

**ÖZ, Ömer** , **ODTÜ-KOSGEB'de Genç Girişimcilere Olanaklar**, ODTÜ'lü Dergisi, Sayı: 11, 1996.

**ÖZDEMİR, Mahmud** , **Orta ve Küçük İşletmelerimizin Avrupa Topluluğuna Uyum ve Günümüzde Karşılaşılan Bazı Sorunlar**, Türkiye'nin AT İçindeki Geleceği Sempozyumu, Erzurum, 16-17 Ekim 1989.

----- , **Türkiye'de Orta ve Küçük İşletmelerin Sorunları**, Türkiye İktisat Dergisi, TOBB Yay., Sayı: 7, Ankara, 1990.

**ÖZÖTÜN, Erdoğan** , **"Türkiye Ekonomisinde, İmalat Sanayi Sektörü ile Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerinin Yeri ve Gelişimi"**, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Sorunları Uluslararası Sempozyum, İSO, Mayıs, 1991.

**PARASIZ, İlker - Kemal YILDIRIM**, **Uluslararası Finansman Teori ve Uygulama**, Ezgi yay., Bursa, 1994, s.370.



- Resmi Gazete, Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000)*, 25.7.1995 tarih,  
Sayı:22354.
- , *1988 Yılı Programı*, 28.2.1988 ,Sayı:19739
- , "*Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar*" 16 Ekim 1996, Sayı:227789, s.6.
- , "*Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları ile İlgili Tebliğ*", Tebliğ No:96/3, 31 Ekim 1996, Sayı:22803.
- SARIASLAN, Halil** , *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları,Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi*, TOBB yay.,Ankara 1994.
- , *Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler, İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler*, TOBB yay., Ankara,1996.
- SBA** (Small Business Administration), *Building Excellence In Enterprise*, Washington, 1989.
- SCHUMACHER,E.F.**, *Küçük Güzeldir (Small is beautiful)* , Çev:Osman DENİZTEKİN, Cep Kitapları,2.Baskı,İstanbul, 1989.
- SEZGİN, İlhan** , *Genel ve Mesleki Eğitimde Niteliğin Yükseltilmesi*, Türk Milli Eğitiminde Kalite Paneli, İstanbul , 1994.
- SPURLING, David** , *İş Dünyası ve Ticaret*, Çev: Nurettin TURAN, M.E.B.Yay., Ankara, 1995.
- TAMER, Meral** , "*Avrupa'da KOBİ'lere Ne Tür Teşvikler Var?*", Milliyet Gazetesi, Ekonomi Kulisi, 31 Ocak 1996.
- TARAKÇIOĞLU,Şükrü** , "*Factoring ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar*", Dünya Gazetesi, Factoring özel eki, 30 Eylül 1996, s.6.
- T.C. ZİRAAT BANKASI, Kredi Rehberi.**
- TES-AR** (Türkiye Esnaf-Sanatkar ve Küçük Sanayi Araştırma Enstitüsü) ve Türkiye Halk Bankası, "*Türkiye Halk Bankası Tarafından Küçük ve Orta İçekli İşletmeler ile Esnaf ve Sanatkarlara Sunulan Krediler ve Danışmanlık-Eğitim Hizmetleri*", TES-AR yayınları No:14, Ankara,1994.
- TESK** (Türkiye Esnaf -Sanatkarları Konfederasyonu) "*Esnaf ve Sanatkarın Finansman Sorunu*" II.Esnaf ve Sanatkarlar Şurası Raporu, Kasım 1994.
- TEZGEL, Zehra** , "*Risk Sermayesi yola çıktı*", Ekonomik Trend,6 Ağustos 1995
- TİGREL, Ali** , *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Sağlanan Destekler*, DPT, Ankara, 1990,

**TİSK** (Türkiye İşverenler Sendikası Konfederasyonu), **Gümrük Birliği'nin Sosyo-Ekonomik Etkileri ve Çalışma Hayatı**, TİSK İnceleme yayımı, No:13, 1995.

**TOBB**, **Ekonomik Rapor'95**, Ankara, Mayıs 1996, s.106.

-----, **Ekonomik Rapor**, 50.nci Genel Kurul , Ankara,1994, ss.104-106.

-----, **KOBİ'lerin Finansman Sorununun Çözümü için Proje Önerileri**, Yayınlanmamış Proje Önerileri Taslağı, Ankara, 1996.

**TOBB-KOSGEB**, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konferansı, 2000'li Yıllara Girerken Türkiye'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Politikası**, Ankara, 1993.

**TOBB-OKİK**, **Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu Raporu**, Ankara, 1993.

**TOSYÖV**, **KOBİ'ler ve kredi olanakları**, Ankara, Aralık, 1995.

-----, **"KOBİ'lerin Finansman Sorunları"**, Yuvarlak Masa Toplantıları-6 1995, Ankara, ss.72-73.

-----, **KOBİ'lere Yönelik İhracat Rejimi ve Uygulaması**, Yuvarlak Masa Toplantıları-7, Ankara, Nisan-1995.

-----, **Yatırımlarda Devlet Yardımı ve KOBİ'ler**, Yuvarlak Masa Toplantıları-8, Ankara, Mayıs-1995.

-----, **Kalite Güvencesi ve KOBİ'ler**, Yuvarlak Masa Toplantıları-9, Ankara, Haziran-1995.

**TÜGİAD** (Türkiye Genç İşadamları Derneği), **"2000'li Yıllara Doğru Türkiye'nin Önde Gelen Sorunlarına Yaklaşımlar: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**, İstanbul, Eylül 1995.

Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği, **Avrupa Birliği Özelleştirme ve İhracat Kredileri Semineri**, Ankara, 1996.

**ULUDAĞ**, İlhan , **"Gümrük Birliği Karşısında KOBİ'ler"**, İstanbul Ticaret Gazetesi, 29 Aralık 1995.

**ULUDAĞ**, İlhan - Vildan SERİN, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler**. İstanbul Sanayi Odası(ISO )Yay., İstanbul, 1991.

**ULUKANLI**, Hasan , **Gümrük Birliği ve Leasing**, Dünya Gazetesi, Finans Klüp Özel Eki, s.6.

**UZUNOĞLU**, Sadi , **Finansal Kiralamanın Yararları**, Ekonomik Trend, 21 Ocak 1996, s.43.

· **Ulusal Franchise Derneği, Franchising** Tanıtım Broşürü s.1.

**VAKIFBANK, Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine muhtemel etkileri,**  
3.Baskı,Ankara.

-----, **Türk KOBİ'lerine Uluslararası Mali,Ticari,Teknik İmkanlar**  
**Broşürü**, s.2.

-----, **Leasing Tanıtım Broşürü.**

**Zaman Gazetesi, "KOBİ'lerde kredi sevinci"**, 21 Ekim 1996.

-----, **"Esnafa Kredi limiti 1 Milyar'a çıkıyor"**, 17 Ağustos 1996, s.6.

-----, **"KOBİ'ye Kaynak Havuzu"**, 1 Ağustos 1996, s.7.

**ZİGOŞLU, Adnan , "İhracatın Finansmanında Factoring'in Yeri ve**  
**Türkiye'deki Gelişimi"**, Dünya Gazetesi, Factoring özel eki, 30 Eylül 1996.



## **ÖZGEÇMİŞ**

03.02.1964 yılında Gümüşhane’de doğdu. 1980-81 öğretim döneminde Ankara Aydınlıkvevler Ticaret Lisesi’nden mezun olduktan sonra 1982-83 öğretim döneminde Gazi Üniversitesi Mesleki Eğitim Fakültesi Ticaret Eğitimi Bölümü İşletme-Muhasebe Anabilim Dalı’nı kazanarak bu bölümden 1985-86 öğretim döneminde iyi derece ile mezun oldu.

01.12.1986 tarihinde başlayan öğretmenlik hayatına önce İstanbul Beyoğlu Kabataş Ticaret Lisesi’nde ve sonra da (30.11.1989’da başlayarak) Kırıkkale Ticaret Meslek Lisesi’nde devam etti. Milli Eğitim Bakanlığı ile Dünya Bankası arasında imzalanan Yaygın Mesleki Eğitim Projesi İkraz Anlaşması’na göre 5 aylık İngilizce kursundan sonra 18.06.1990 ile 20.11.1990 tarihleri arasında 5 aylık Müteşebbislik kursu için Amerika Birleşik Devletleri Ohio State Üniversitesi’ne gönderildi. Yurt dışından döndükten sonra Kırıkkale Anadolu Ticaret Meslek Lisesi’nde Muhasebe Grubu öğretmeni olarak görevine devam etti. Eylül-1996 yılında Kırıkkale Üniversitesi Keskin Meslek Yüksek Okulu Bilgisayarlı Muhasebe ve Vergi Uygulamaları bölümü için açılan Öğretim Görevlisi imtihanını kazandı. Halen aynı yerde görevine devam etmektedir.

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU  
DENEYİM VE YETKİLERİ MERKEZİ