

**TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN AVRUPA BİRLİĞİ'NE
TAM ÜYELİK SÜRECİNDE SERMAYE VE
FİNANSMAN SORUNU**

Erhan MORAY

**T.C.
Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü**

**İktisat Anabilim Dalı
YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Eskişehir
2010**

T.C.
ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Erhan MORAY tarafından hazırlanan Türkiye'deki KOBİ'lerin Avrupa Birliği'ne Tam Üyelik Sürecinde Sermaye ve Finansman Sorunu başlıklı bu çalışma 11.11.2010 tarihinde Eskişehir Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliğinin ilgili maddesi uyarınca yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak, Jürimiz tarafından İktisat Anabilim Dalında Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan

Doç. Dr. Sıtkı ÇORBACIOĞLU

Üye

Yrd. Doç. Dr. Zeki KARTAL

(Danışman)

Üye

Doç. Dr. Özcan DAĞDEMİR

Üye

Yrd. Doç. Dr. Mustafa Kemal BEŞER

Üye

Yrd. Doç. Dr. Füsun YENİLMEZ

ONAY

.../ .../ 200...

(İmza)

(Akademik Unvanı, Adı-Soyadı)
Enstitü Müdürü

ÖZET

TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN AVRUPA BİRLİĞİ'NE TAM ÜYELİK SÜRECİNDE SERMAYE VE FİNANSMAN SORUNU

MORAY, Erhan

Yüksek Lisans-2010

İktisat Anabilim Dalı

Danışman: Yrd. Doç. Dr. Zeki Kartal

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de toplam işletmeler içerisinde en fazla paya sahip olan, gerek ekonomide yarattıkları katma değerle gerekse de istihdama olan katkılarıyla ekonominin dinamosu KOBİ'lerin, küreselleşen dünya pazarındaki en önemli iki sorunu sermaye ve finansmandır. Çalışmada bu sorunların temelini oluşturan sermayenin birikim, yoğunlaşma ve merkezileşme sürecinin KOBİ'lere olan olumsuz etkileri vurgulanmıştır. Türkiye'deki KOBİ'lerin sermaye birikim süreci dönemlere ayrılarak incelenmiştir. Bu süreçte Türkiye'de KOBİ'ler ile holdingler arasında ikili bir yapının var olduğu başka bir ifadeyle sermayenin merkezileştiği, KOBİ'lere yayılamadığı görülmüştür. Bu bağlamda sorunun çözümünde en önemli iki araç olarak AB politikaları ve alternatif finansman yöntemleri gösterilmiştir. AB politikalarının çeşitliliğinin yanında alternatif finansman yöntemlerinin son yıllarda hızla yaygınlık kazanması sermaye ve finansman sorunun çözümüne yardımcı olmaktadır. Ayrıca çalışmada Türkiye'deki KOBİ'lerin sermaye birikim sürecinde AB'ye uyumluluğu da analiz edilmiştir. Sonuçta Türkiye'deki KOBİ'lerin AB'deki KOBİ'lerle uyumlu bir gelişme gösterdiği görülmüştür. AB'de de sermayenin merkezileşmesinden dolayı KOBİ'lerin sermaye ve finansman sorunu bulunmaktadır. AB ülkelerindeki KOBİ'ler bu sorunları KOBİ politikaları ve alternatif finansman araçlarıyla aşmışlardır. Türkiye'nin AB'ye uyum sürecinde KOBİ'lere yönelik benzer önlemler aldığında Türk KOBİ'lerinin sermaye ve finansman sorunlarının çözümünde olumlu yönde etkileneceğini yapılan analiz ortaya koymaktadır.

ABSTRACT**CAPITAL AND FINANCE PROBLEM OF TURKISH SMEs IN THE
PROCESS OF FULL MEMBERSHIP TO EUROPEAN UNION****MORAY, Erhan****Master Thesis-2010****Department Of Economics****Advisor:** Assist. Prof. Dr. Zeki Kartal

In our country as well as in the World, gathering most of the finance, being economic dynamo together with both creating added values and contributions to the employment and, SMEs have two important problems which are capital and finance, in the globalizing world market. In the study, the detrimental effects of accumulation, condensation and centralization of capital to SMEs are emphasized. The process of capital accumulation of SMEs in Turkey is analyzed in periods. In this process, it is seen that there is a dual structure between SMEs and holdings, in other words, capital is centralized and cannot spread to SMEs. In this regard, EU policy and alternative finance methods are indicated as two important tools in solving this problem. In recent years, variety of EU policy and the fact that alternative finance methods have become widespread contributed to solving capital and finance problem. Moreover, harmonization of SMEs in Turkey to EU in the process of capital accumulation is analyzed as well. In the end, SMEs in Turkey are seen to make harmonized progress with SMEs in EU. There are also capital and finance problems of SMEs in EU as well due to centralization of capital. SMEs in EU overcame the problem these problems through SMEs policies and alternative financing tools. Analysis puts forward the fact that Turkish SMEs will be effected positively in solving capital and finance problem when similar provisions are made for SMEs in the process of EU harmonization of Turkey.

TEŞEKKÜR

“Türkiye’deki KOBİ’lerin Avrupa Birliği’ne Tam Üyelik Sürecinde Sermaye ve Finansman Sorunu” konulu tez çalışmamda yardım ve desteğini esirgemeyen tez danışmanım Yrd. Doç. Dr. Zeki Kartal’a, tezimin analiz kısmında gerek verilerin temin edilmesi, gerek analizin gerçekleştirilmesi ve yorumlanmasında anlamlı katkılarından dolayı Yrd. Doç. Dr. Mustafa Kemal Beşer’e ve değerli jüri üyeleri Doç. Dr. Özcan Dağdemir, Doç. Dr. Sıtkı Çorbacıoğlu ve Yrd. Doç. Dr. Füsun Yenilmez’e katkılarından dolayı teşekkür ederim.

Tez çalışmam süresince hem maddi hem de manevi anlamda her zaman yanımda olan aileme teşekkürü bir borç bilir, şükranlarımı sunarım.

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	iii
ABSTRACT.....	iv
TEŞEKKÜR.....	v
TABLolar LİSTESİ.....	x
GRAFİKLER LİSTESİ.....	xi
ŞEKİL LİSTESİ.....	xii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xiii
GİRİŞ.....	1

1. BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER

1.1. KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN TANIMI.....	3
1.1.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı	4
1.1.2. İngiltere'deki KOBİ Tanımı.....	5
1.1.3. Almanya'daki KOBİ Tanımı.....	5
1.1.4. Fransa'daki KOBİ Tanımı.....	6
1.1.5. Türkiye'deki KOBİ Tanımı.....	7
1.2. KOBİ'LERİN ORTAK ÖZELLİKLERİ.....	12
1.2.1. KOBİ'lerin Nitel Özellikleri	14
1.2.2. KOBİ'lerin Nicel Özellikleri.....	17
1.3. KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ.....	18
1.3.1. Gelişmiş Ülkelerdeki KOBİ'ler.....	20
1.3.2. Gelişmekte Olan Ülkelerde KOBİ'ler	22
1.3.3. KOBİ'lerin Ekonomik Sisteme Katkıları.....	23
1.3.3.1. Ekonomiye Dinamizm Kazandırma Rolü.....	24
1.3.3.2. İstihdam Sağlama ve Yeni İş olanakları Yaratma Yönü	25
1.3.3.3. Esneklik ve Yenilikleri Teşvik Etme Yönü	26
1.3.3.4. Bölgesel Kalkınmayı Hızlandırma Rolü.....	27
1.3.3.5. Sermaye Birikimine Katkıları	27

2. BÖLÜM

KOBİ'LERİN SERMAYE VE FİNANSMAN SORUNUNUN TEMELİ: SERMAYENİN BİRİKİM, YOĞUNLAŞMA VE MERKEZİLEŞME SÜRECİ

2.1. SERMAYENİN BİRİKİM SÜRECİ VE KOBİ'LER	29
2.1.1. Sermayenin Yeniden Üretimi ve Birikimi	35
2.1.2. Kapitalist Sistemde Sermaye Birikiminin Sonuçları	36
2.2. SERMAYENİN YOĞUNLAŞMA SÜRECİ VE KOBİ'LER	38
2.2.1. Sanayi Üretiminde Yoğunlaşma	38
2.2.2. Sermayenin Uluslararası Yoğunlaşma Süreci	41
2.3. SERMAYENİN MERKEZİLEŞMESİ SÜRECİNDE KOBİLER	43
2.4. TÜRKİYE'DEKİ SERMAYENİN BİRİKİM SÜRECİ VE KOBİ'LER	48
2.4.1. 1923-1955 İlk Birikim Süreci	48
2.4.2. 1955-1980 Ticari Sermayeden Sanayi Sermayesine Geçiş Süreci	52
2.4.3. 1980 Sonrası Dışa Açık Birikim Dönemi	60

3. BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ'NE TAM ÜYELİK SÜRECİNDE TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN SERMAYE VE FİNANSMAN SORUNUNUN ÇÖZÜMÜ

3.1. AVRUPA BİRLİĞİ MEVZUATINDA KOBİ'LERİN SERMAYE VE FİNANSMAN SORUNUNUN ÇÖZÜMÜ	73
3.1.1. Avrupa Birliği'nin KOBİ'lere Yönelik Programlar	74
3.1.1.1. CC BEST ve Küçük İşletmeler İçin Avrupa Şartı Raporları	75
3.1.1.2. Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı (IPA)	76
3.1.1.3. Bütünleştirilmiş Program	76
3.1.1.4. Çok Yıllı Programlar	78
3.1.1.5. Altıncı ve Yedinci Çerçeve Programları	81
3.1.1.6. Yenilenen Lizbon Süreci	82

3.1.1.7. Rekabetçilik ve Yenilikçilik Programı (Competitiveness and Innovation Programme-CIP), 2007-2013.....	83
3.1.1.8. Basel II ve KOBİ'ler.....	84
3.1.2. Avrupa Birliğinde KOBİ'lere Yönelik Finansman Destekleri.....	85
3.1.2.1. Kredi Olanaklarının Geliştirilmesi.....	86
3.1.2.2. Avrupa Teknoloji Programı İşe Başlangıç Desteği.....	87
3.1.2.3. Çekirdek Sermaye.....	87
3.1.2.4. Risk Sermayesi.....	87
3.1.2.5. Avrupa Teknoloji Sermayesi.....	89
3.1.2.6. KOBİ Teminat Programı.....	89
3.1.2.7. Sermaye Piyasasına Erişim.....	90
3.1.2.8. İşletmeler Arası İşbirliği Merkezi (BRE) ve Ağı (BC-Net)	91
3.1.2.9. Europartenariat Firmalar Arası İşbirliği Programı.....	92
3.1.2.10. Medpartenariat Firmalar Arası İşbirliği Programı.....	93
3.1.3. Avrupa Birliği'nin KOBİ'lere Yönelik Finansal Destek Sağlayan Kurumları.....	93
3.1.3.1. Avrupa Yatırım Bankası (AYB).....	94
3.1.3.2. Avrupa Yatırım Fonu (AYF).....	94
3.2. TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN SERMAYE VE FİNANSMAN SORUNU.....	95
3.2.1. Sermaye Yapılarından Kaynaklanan Sorunlar.....	98
3.2.2. Finansal Yönetimde Yetersizlik.....	99
3.2.3. KOBİ'ler ve Finans Kurumları Arasındaki Sorunlar.....	100
3.2.4. Sermaye Piyasalarından Kaynaklanan Sorunlar.....	102
3.3. AVRUPA BİRLİĞİNE TAM ÜYELİK SÜRECİNDE TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN SERMAYE VE FİNANSMAN SORUNUNUN ÇÖZÜMÜ.....	103
3.4. TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN SERMAYE VE FİNANSMAN SORUNUNA ALTERNATİF ÇÖZÜM YOLLARI.....	106
3.4.1. Banka Kredileri.....	106
3.4.2. Finansal Kiralama (Leasing).....	107
3.4.3. Factoring.....	109
3.4.4. Forfaiting.....	112

3.4.5. Risk Sermayesi	113
3.4.6. Angel Finanslama	115
3.4.7. KOBİ'lerde Kümeleşme ve Etkileri	117
3.5. KOBİ'LERE SAĞLANAN DESTEKLER	121
3.5.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri	122
3.5.2. Kredi Garanti Fonu (KGF)	124
3.5.3. Eximbank Kredileri	127
3.5.4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri	128
3.5.5. İhracat Kredi Sigortası	129
3.5.6. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ)	129
3.6. TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN SERMAYE BİRİKİM SÜRECİNDE AB'YE UYUMLULUĞUNUN ANALİZİ	132
3.6.1. Veri ve Metodoloji	133
3.6.2. Ampirik Sonuçlar	140
SONUÇ	144
KAYNAKÇA	147

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: AB KOBİ Tanımı.....	4
Tablo 2: İngiltere’de Sektörlere Göre KOBİ Tanımlaması.....	5
Tablo 3: Almanya’daki KOBİ Sınıflandırılması	6
Tablo 4: Fransa’da İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçeği.....	7
Tablo 5: Ülkemizdeki KOBİ Tanımları	10
Tablo 6: AB KOBİ Tanımı ve Türkiye’deki Yeni KOBİ Tanımı	12
Tablo 7: Gelişmiş Ülkelerdeki KOBİ’ler	20
Tablo 8: Bazı Gelişmekte Olan Ülke Ekonomilerinde KOBİ’lerin Yeri.....	22
Tablo 9: Teşvik-i Sanayi Kanunundan Faydalanan İşletmeler	50
Tablo 10: Özel Büyük İmalat Sanayinin Yapısı (%).....	54
Tablo 11: İstihdam Edilen İşgücü Sayısına Göre Sanayi İşyerleri ve Toplam İstihdam,1970	56
Tablo 12: İmalat Sanayinde Kar Oranı, Artık Değer ve İşgücü Verimliliği	59
Tablo 13: Ana Sektörler İtibariyle Sabit Sermaye Stoku Artış Oranı.....	70
Tablo 14: Dönemler İtibarıyla Sabit Sermaye Stokunun Artış Oranı.....	71
Tablo 15: Avrupa Birliği ve Türkiye’deki KOBİ’lerin Karşılaştırılması	97
Tablo 16: 2007 Yılı Dünya Leasing İşlem Hacmi.....	109
Tablo 17: Türkiye’de Yıllara Göre Factoring Hacmi.....	112
Tablo 18: KOSGEB Mali Destekleri.....	122
Tablo 19: Kredi Faiz Desteklerinin Uygulama Sonucu 2003-2007.....	123
Tablo 20: AB Ve Türkiye İçin Girişimci Başına Düşen GSYİH.....	133
Tablo 21: AB Ve Türkiye İçin Girişimci Sayıları	134
Tablo 22: AB Ve Türkiye İçin Girişimcilik Oranları.....	134
Tablo 23: Birim Kök Test Sonuçları.....	140
Tablo 24: Ortak Bütünleme Test Eşitlikleri	141

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1: GSYİH Kamu/Özel Payları (%).....	63
Grafik 2: Borç Alma Faiz Oranları (%).....	101
Grafik 3: İşletmelerin Kredi Kullanma Durumu.....	125
Grafik 4: İşletme Ölçeğine Göre KGF Tarafından Verilen Kefaletler (2006).....	127
Grafik 5: Türkiye ve AB’de KOBİ Başına Düşen GSYİH	135
Grafik 6: Türkiye ve AB’de Girişimci Sayısı	136
Grafik 7: Türkiye ve AB’de Girişimcilik Oranı	136

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1: Kredi Garanti Fonu Çalışma Şekli.....	126
--	-----

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
AYF	: Avrupa Yatırım Fonu
CARDS	: Community Assistance for the Reconstruction, Development and Stabilization of the Western Balkans
GSYİH	: Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
EASDAQ	: European Association of Securities Dealers Automated Quotation
İKV	: İktisadi Kalkınma Vakfı
IMF	: International Monetary Fund
İMKB	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
ISPA	: Instrument for Structural Policies for Pre-Accession
EIC	: Avrupa Bilgi Merkezleri
KGf	: Kredi Garanti Fonu
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükte İşletme
KOBİDER	: Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler Derneği
KOSGEB	: T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MEDA	: Mediterranean Economic Development Area
NASDAQ	: National Association of Securities Dealers Automated Quotations
PHARE	: Poland and Hungary: Assistance for Restructuring their Economies
SAPARD	: Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development
TACIS	: Technical Assistance to Commonwealth of Independent States
TOSYÖV	: Türkiye Küçük ve Orta ölçekli işletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı.
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TSKB	: Türkiye Sınai Kalkınma Bankası
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu

GİRİŞ

Son yıllarda dünyada, özellikle ekonomik alanda birçok değişiklik yaşanmaktadır. İçinde bulunduğumuz bilgi çağında, dünya ülkeleri teknolojik gelişmelerin sağladığı olanaklar ile birbirine çok daha yakın bir hale gelmiştir. Küreselleşmenin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) üzerindeki etkisi, artan ve şiddetlenen bir rekabet olarak kendisini hissettirmektedir. KOBİ'ler üretime ve istihdama olan katkıları, değişen pazar koşullarına hızla uyum sağlayan esnek ve dinamik yapıya sahip olma özellikleriyle tanınmaktadır. KOBİ'ler, ulusal ekonomide her zaman önemli roller üstlenmişlerdir. Ekonomik büyümenin motoru olarak adlandırılan KOBİ'ler, iktisadi faaliyet hacmi üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Ayrıca üretimde esnek bir yapıya sahip olduklarından ekonomik krizleri de, büyük işletmelere göre daha kolay bir şekilde atlatabilmektedirler.

Fakat tüm bu avantajlarına rağmen KOBİ'ler için en önemli sorunlar sermaye ve finansman olmuştur. Çünkü kapitalizmin gelişmesi sonucu sermaye birikmiş, yoğunlaşmış ve merkezileşmiştir. Bu süreçte sermaye belli merkezlerde ve büyük işletmelerde toplandığı için ekonomide yaygın olan KOBİ'ler sermaye ve finansman sıkıntısı çekmektedir. Küresel pazarda rekabet edebilmek için hem AB'ne üye hem de aday ülkeler tarafından yürütülen uyum programları çerçevesinde KOBİ'lerin teşvik edilmeleri ve destek sağlayıcı önlemlerin alınmasına yönelik politikaların izlenmesi gerekmektedir.

Bugüne kadar KOBİ'lerin finansman sorunları ile ilgili yazılan tez çalışmalarında bu sorun KOBİ'lerin genel sorunları içerisinde başlık olarak yer almıştır ya da KOBİ'lerin finansman olanakları olarak değerlendirilmiştir. Bu çalışmalara baktığımızda KOBİ'lerin sermaye ve finansman sorunu sermayenin merkezileşme sürecinden hareket edilerek değerlendirilmemiştir. Buradan hareketle araştırmanın birinci amacı KOBİ'lerin sermaye ve finansman sorununun temel nedenini ortaya koymak ve çözüm yolları aramaktır. İkinci amaç ise tam üyelik sürecinde AB'nin KOBİ politikalarının Türk KOBİ'lerinin sermaye ve finansman sorununa çözüm olup olamayacağını araştırmaktır. Bu bağlamda çalışmanın ana

soruları Şu Şekilde formüle edildi: ‘‘Türkiye’de KOBİ’lerin sermaye ve finansman sorunlarının arka planında ne yatmaktadır? AB politikaları bu sorunların çözümü olabilir mi?’’ Bu soruların cevabını araştırmak için aşağıdaki yol izlendi.

Birinci bölümünde KOBİ’lere ilişkin kavram, tanım ve açıklamalar ile KOBİ’lerin ekonomik sistemdeki yeri ve önemini belirtilmiştir. İkinci bölümde ise KOBİ’lerin sermaye ve finansman sorununu belirlemek için konu öncelikle teorik açıdan ele alınıp daha sonra da Türkiye’de 1923’ten günümüze kadar ki sermaye birikim sürecinin KOBİ’lere etkisi dönemlere ayrılarak incelenmiştir. Sorun bu Şekilde belirlendikten sonra bu sorunun çözümü için 1963 Ankara anlaşmasından günümüze kadar uygulanan AB politikaları, alternatif çözüm yolları üçüncü bölümde ele alınmıştır. Yine son bölümde uygulamaya yönelik 1988-2005 yılları arasında Türkiye’deki KOBİ’lerin sermaye birikim sürecinde AB’ye uyumluluğu incelenmiştir. Zaman sınırlamasının nedeni sadece ilgili yıllar arasındaki verilere ulaŐılmasından kaynaklanmaktadır. Bu uyumluluğu gösteren deđiŐkenlere birim kök ve ortak bütünleme test yöntemleri uygulanmıştır. Bu deđiŐkenlerden, girişimci başına düşen GSYİH değerı hem Türkiye’deki hem de AB’deki işletmelerin büyük oranda KOBİ olması nedeniyle KOBİ başına düşen sermaye miktarını göstermiştir. Girişimci sayısı ve girişimcilik oranı ise Türkiye’deki ve AB üyesi 15 ülkedeki girişimciliğin karşılaŐtırılmasına olanak sağlamıştır.

1. BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER

1.1. KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN TANIMI

Dünya üzerinde evrensel anlamda ortak bir KOBİ tanımı mevcut değildir ve yapılması da oldukça zordur. Yapılacak bir ortak KOBİ tanımının geçerliliği ise tartışmaya açıktır. Bu nedenle, her ülkede hatta aynı ülkenin değişik kurumları arasında bile farklı tanımlarla karşılaşmak mümkündür. Çünkü üretim, pazarlama, finansman, personel ve yönetim gibi temel işletmecilik fonksiyonlarına ek olarak, KOBİ'ler istihdam ettikleri personel sayısı, satış hacmi, sabit sermayeleri, kullandıkları enerji miktarı, kurulu kapasite düzeyi, katma değerleri, işletmenin büyüklüğü ve piyasa payı gibi ölçülebilen özellikler açısından da büyük farklılıklar göstermektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde KOBİ tanımında sadece çalışan sayısı kriter olarak alınırken, gelişmiş ülkelerde ciro, bağımsızlık gibi kriterler de bulunmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde işçi sayısına göre büyük olarak değerlendirilen bir işletmenin rekabetçi piyasadaki konumuna göre küçük işletme olarak tanımlanabilmesi yapılacak olan tanımlamanın işçi sayısı gibi tek bir ölçüte dayandırılmaması ve işletmenin içinde yer aldığı sektörde bulunan diğer işletmelere göre gücünü belirleyen ölçütlerin de gözetilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Bu yüzden, devlet, finansal kurum ya da kuruluşlar tarafından belirli büyüklükte ve belirli özelliklere sahip işletmelere destek sağlanması ya da bir takım ayrıcalıkların tanınması söz konusu olduğunda ortak bir tanıma ihtiyaç duyulmaktadır. Böyle bir tanımlamanın varlığı, destek sağlanacak işletme veya işletmelerin kimler olacağıının ayrıştırılabilmesi açısından önem taşımaktadır (Alpugan, 1998).

1.1.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı

Avrupa Birliği'nde KOBİ'ler çalışan sayısı ile yıllık ciroları veya bilançolarına göre tanımlanmaktadır. Avrupa Birliği'nde 1996 yılında belirlenen KOBİ tanımı 2003 yılında yapılan yeni tanımın 01 Ocak 2005 tarihinden itibaren yürürlüğe girmesiyle birlikte AB'ye göre bir işletmenin 250 kişiden az çalışanı var ve cirosu 50 milyon Euro'dan az ise orta ölçekli, 50 kişiden daha az çalışanı ve cirosu 10 milyon Euro'dan az ise küçük ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir. 10 kişiden daha az çalışanı olan ve cirosu 2 milyon Euro'dan az olan işletmeler ise mikro ölçekli işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca tüm işletmelerde; KOBİ kapsamına girebilmek için söz konusu şirketin sermayesinin %25'inden fazlasının bir ya da birkaç büyük işletmeye ait olmaması gerekir (KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi Bildiriler Kitabı, 2006: 12).

Tablo 1: AB KOBİ Tanımı

İşletme leği	En Fazla alışan Sayısı	En fazla Ciro veya Bilanço Toplamı	Bağımsızlık
Orta	250	50 milyon € / 43 milyon €	Başka firma hissesi %25'i geçmeyecek
Küçük	50	10 milyon€ / 10 milyon €	
Mikro	10	2 milyon € / 2 milyon €	

Kaynak: AB 6. erve programı, "KOBİ Tanımı",<http-www.fp6.gazi.edu.tr-kobitanimi.html>

2005 yılında ki uygulamayla birlikte AB lkelerinde ki tanım farksızlıkları ortadan kaldırılarak KOBİ kavramı standartlaştırılmış olup uygulanan her türlü destek ve yardımların sınırları da böylelikle belirlenmiştir.

1.1.2. İngiltere'deki KOBİ Tanımı

İngiltere'de KOBİ'lerin resmi bir tanımı mevcut değildir. İngiltere'de KOBİ'ler, çalışan kişi sayısı ile tanımlanmaktadır. Nitel ölçü olarak ise; işletmenin sermaye piyasasındaki mevcudiyeti göz önüne alınmaktadır. Küçük işletmeler araştırma komitesi tarafından sektörler göre yapılmış küçük işletme tanımları aşağıdaki tabloda görülmektedir (Akgemci, 2001: 6).

Tablo 2: İngiltere'de Sektörlere Göre KOBİ Tanımlaması

SEKTÖR	KÜÇÜK BOY İŞLETME TANIMI
İmalat sanayi	250 çalışandan az
İnşaat	25 çalışandan az
Madencilik	25 çalışandan az
Perakende Ticaret	Yıllık satış cirosu 50 bin Pound'dan az
Toptan ticaret	Yıllık satış cirosu 200 bin Pound'dan az

Kaynak: AKGEMCİ, Tahir, KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, KOSGEB Yayınları, Ankara 2001, s.6

1.1.3. Almanya'daki KOBİ Tanımı

Almanya'da KOBİ'lerin belirlenmesinde kullanılan bazı nitel ölçüler şunlardır; girişimcinin işletmesiyle özdeşleşmesi, işletmenin sermaye piyasasında yer almaması, girişimcinin tüm sorumlulukları ve riskleri üstlenmesi, bağımsızlıktır. Bu ölçütlerin yanında nicel ölçüt olarak işçi sayısı yanında yatırılan sermaye ve yıllık satış tutarı dikkate alınmaktadır (Müftüoğlu, 2002: 108).

Bu ölçülerin yanında nicel ölçü olarak ise, işçi sayısı ile birlikte yıllık satış tutarı da dikkate alınmaktadır. Almanya'da Küçük Ve Orta Boy İşletmeler Araştırma

Enstitüsü tarafından yapılan işletme tanımları, Tablo 4’de kapsamlı olarak sıralanmıştır.

Tablo 3: Almanya’daki KOBİ Sınıflandırılması

SEKTÖR	ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI	YILLIK SATIŞ TUTARI (Mark)
A) İMALAT SANAYİ		
-Küçük Boy İşletme	1-49	2 Milyon Mark’a Kadar
-Orta Boy İşletme	50-250	2 Milyon-25 Milyon Mark
B) TOPTAN TİCARET		
-Küçük Boy İşletme	1-9	1 Milyon Mark’a Kadar
-Orta Boy İşletme	10-99	1 Milyon-50 Milyon Mark
C) PERAKENDE TİCARET		
-Küçük Boy İşletme	1-2	500 Bin Mark’a Kadar
-Orta Boy İşletme	3-49	500 Bin Mark-10 Milyon Mark
D) ULAŞTIRMA, HABERLEŞME VE HİZMET		
-Küçük Boy İşletme	1-2	
-Orta Boy İşletme	3-49	100 Bin Mark’a Kadar

Kaynak: Akgemci, a.g.e s.10

1.1.4. Fransa’daki KOBİ Tanımı

Fransa’da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konfederasyonunun KOBİ’ler için yaptığı sınıflamada el sanatları (esnaf) da dikkate alınmaktadır. KOBİ olabilmek için yıllık satış tutarının 50 milyon Fransız Frankının altında olması gerekir. Çalışan sayısı 10 işçinin altındaki işletmeler KOBİ olarak kabul edilmemektedir. Ayrıca Fransa’daki nitel kıstaslarsa; işletme ve sahibi arasındaki özdeşlik ve işletme sahibinin her yönden sorumluluğudur (Akgemci, 2001: 11).

Tablo 4: Fransa’da İş gören Sayısına Göre İşletme Ölçeği

İŞLETME BÜYÜKLÜĞÜ	İŞÇİ SAYISI
El sanatları	1-9
Küçük Ölçekli İşletme	10-50
Orta Ölçekli İşletme	51-500

Kaynak: Akgemci, a.g.e, s.11

1.1.5. Türkiye’deki KOBİ Tanımı

Türkiye’de yakın döneme kadar üzerinde uzlaşmış bir KOBİ tanımı bulunmamaktaydı. Zira çeşitli kurum ve kuruluşlar arasında bile farklı KOBİ tanımları yapılmaktaydı. Kurumlar bu tanımlamaları yaparken kendi faaliyetlerinin biçim ve önceliklerine dayalı olarak tanımlama geliştirmişlerdir. Bu durum uygulamada çok çeşitli sorunlara yol açmaktaydı. Bunların başında, KOBİ’lere ilişkin olarak düzenlenen kredi ve teşviklerin uygulama alanının net olarak belirlenememesi gelmektedir. Ayrıca KOBİ’lere ilişkin istatistikler de farklı sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Bu türden sorunları ortadan kaldırmak amacıyla; 08.01.1985 tarih ve 3143 sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığının Teşkilât ve Görevleri Hakkında Kanuna bir ek madde eklenerek (Ek 1), KOBİ’lerin tanımlanmasına, niteliklerine, sınıflandırılmasına ve uygulamalarına ilişkin esasların yönetmelikle belirleneceği düzenlenmiştir. Söz konusu düzenlemeden sonra, 19.10.2005 tarih ve 2005/9617 sayılı Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik (“KOBİ Yönetmeliği”) (Ek 2) ile bütün kurum ve kuruluşların KOBİ’lere ilişkin uygulamalarında esas alacağı bir KOBİ tanımı getirilmiştir. Böylelikle ortak bir KOBİ tanımı benimsenmiş olmaktadır.

Bu tespitler çerçevesinde; öncelikle KOBİ Yönetmeliği’nin yürürlüğe girmesinden önceki dönemde mevcut tanımlara değinilerek ortak bir tanımın gerekliliği konusu ele alınacaktır. Daha sonra Avrupa Birliği mevzuatında ki KOBİ tanımı ile Türkiye’deki KOBİ Yönetmeliği ile karşılaştırması yapılacaktır.

KOBİ Yönetmeliği yürürlüğe girmeden önceki dönemde, yukarıda da belirttiğimiz gibi, kapsam olarak sınırları net bir biçimde çizilmiş bir KOBİ tanımı yapılamamaktaydı. Genel olarak; KOBİ kapsamı içine üç farklı birim girmekte ve bunlar; mikro ölçekli işletmeler, küçük ölçekli işletmeler, orta ölçekli işletmeler olarak sınıflandırılmaktaydı. Ancak, KOBİ Yönetmeliği'nin yürürlüğe girmesinden önceki dönemde, hangi kıstaslara başvurularak, hangi ölçekte bir işletmenin KOBİ kapsamında sayılacağı uygulamada farklılık göstermekteydi.

Tanım güçlüğüne rağmen, yine de KOBİ'lere ilişkin belirli kıstaslar getirilmekte ve bu kıstaslar farklı tanımların temelini oluşturmaktaydı. Bu doğrultuda KOBİ tanımına ilişkin genel bir tespit yapmak mümkündür. Tanımlamada genel olarak üç ölçüt öne çıkmaktadır. Söz konusu firmanın çalıştırdığı personel ya da işçi sayısı, bilânço değerleri ve bağımsızlık ölçütleridir (Yılmaz, 2003).

Nitekim uygulamada farklı kurumlar tarafından yapılan KOBİ tanımlamalarında belirtilen ölçütlerden birini tercih etmiş olmaları veya kurumlar arasında ortak bir ölçüte başvuruluyor olsa dahi, bu ölçütün uygulanış biçimindeki değişiklikler nedeniyle farklı ölçekteki işletmelerin KOBİ kapsamına girdiği dikkati çekmekteydi. Bu tespitler çerçevesinde; değişen yasa öncesi çeşitli kurumlar tarafından kabul edilen KOBİ tanımları şu şekilde özetlenebilir:

KOBİ kavramına ilişkin ilk resmi tanımlama 20.04.1990 tarihinde yürürlüğe giren KOSGEB kuruluş Kanununda yapılmıştır. Buna göre; “İmalat Sanayi sektöründe 1-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmelerini, 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade etmektedir”(Resmi Gazete, 3624 Sayılı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun, 20.04.1990).

Halk Bankası; esnaf ve sanatkârların finansman gereksinimlerine katkıda bulunmak için kurulmuş olan “Halk Bankası teşvik belgeli, KOBİ'leri” 1-150 arası iş gören sayısı ve 100 Milyar TL'yi aşmayan sabit yatırım tutarı ile tanımlarken, 1-250 arası iş gören ile toplam makine ve ekipmanlarının kayıtlı net değeri de 400 Milyar

TL'yi aşmayanları normal KOBİ olarak tanımlamaktadır (Küçükyılmazlar, 2004: 48).

“Eximbank, KOBİ'leri ihracat kredilerinde, işyerinde 1-150 arası personel istihdam eden sanayi işletmeleri, destek kredilerinin de ise en çok 100 personel istihdam eden ve gerçek usule göre defter tutan işletmeler olarak tanımlamaktadır” (Civan, 2005: 6).

“Hazine Müsteşarlığı'nın tanımına göre, imalat sanayinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç net sabit yatırım tutarı 400.000 TL'yi aşmayan, 1 ile 9 arasında işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 10-49 arasında işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-250 arasında işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli KOBİ niteliğindedir” (KOBİ Kredileri İzleme Raporu, 2007: 30).

Dış Ticaret Müsteşarlığı tanımına göre, imalat sanayinde faaliyet gösteren, 1-200 işçi çalıştıran, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilânço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı YTL'yi aşmayan işletmeler, KOBİ olarak tanımlanmaktadır (KOBİFİNANS, (Çevrimiçi) http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/02020503/9792, 10 Şubat 2009).

Devlet İstatistik Enstitüsü ülke genelinde sanayi ve işyerlerinin ayrıntılı bilgilerini derleyip, işletmelerin büyüklüklerini belirlerken nicel bir takım ölçütlerden yararlanmaktadır. Yapılan KOBİ tanımında, istihdam edilen personel sayısı ölçüt alınarak, 1-9 arası işçi çalıştıran işletmeler çok küçük, 10-49 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli işletme ve 50-99 arası işçi çalıştıran işletmeler de orta ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır (Çolakoğlu, 2002: 22).

TOSYÖV KOBİ'leri 1-5 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 5-100 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli ve 100-200 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmıştır KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi Bildiriler Kitabı, 2006: 15).

Tablo 6’da yukarıda belirttiğimiz KOBİ tanımları ve yeni yasaya göre yapılan ortak KOBİ tanımı verilerek karşılaştırılmıştır.

Tablo 5: Ülkemizdeki KOBİ Tanımları

KOSGEB	1-50 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri küçük sanayi, 51-150 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmeleridir.
HALK BANK	İşçi sayısı 1-150, sabit yatırım tutarı 100 milyar TL’yi aşmayan KOBİ’ler Teşvik Belgeli KOBİ, işçi sayısı 1-250 olan ve sabit yatırım tutarı 400 milyar TL’yi aşmayan KOBİ’ler ise normal KOBİ olarak tanımlanmaktadır.
EXİMBANK	1-200 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleridir.
HAZINE MÜSTEŞARLIĞI	En fazla 400 milyar TL tutarında sabit yatırım harcaması yapan işletmelerdir.
DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI	İmalat sanayinde faaliyet gösteren, 1-200 işçi çalıştıran gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço değeri itibariyle 2 milyon ABD Doları karşılığı TL’yi aşmayan işletmelerdir.
DİE	1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-99 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmelerdir.
TOSYÖV	1-5 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 5-100 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 100-200 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmelerdir.
YENİ YASAYA GÖRE ORTAK TANIM	10 ve daha az işçi çalıştıranlar çok küçük, 50 ve daha az işçi çalıştıranlar küçük, 250 ve daha az işçi çalıştıranlar orta boy işletmelerdir.

Kaynak: Mustafa H.Çolakoğlu, *Kobi Rehberi*, Ankara, TOBB yayını, No.359, s.7-8.

AB’nin KOBİ tanımına uyumun sağlanması konusunda; Türkiye’nin, AB’ye tam üyelik sürecinde Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanarak ülkemize sunulan İlerleme Raporlarında ve 2003 yılında Türkiye için hazırlanan Katılım Ortaklığı Belgesinin kısa vadeli tedbirleri arasında da vurgulanmaktadır. KOBİ’lere ilişkin tüm uygulamalarda AB’ye uyumlu bir tanımın kullanılması amacıyla gerekli yasal düzenlemenin gerçekleştirilmesine yönelik olarak bu çalışmalar, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülmüş ve 16 Nisan 2005 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren “5331 sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanuna Bir Ek Madde Eklenmesine İlişkin Kanun”

çerçevesinde tanımın belirlenmesine yönelik hukuki altyapı oluşturulmuştur. Bu kanuna istinaden yürütülen “KOBİ Tanımı” uyum çalışmaları çerçevesinde hazırlanan “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik”, 2005/9617 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ekinde 18 Kasım 2005 ve 25997 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış ve 18 Mayıs 2006 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Yönetmelikte belirtildiğine göre; “KOBİ’leri ilgilendiren mevzuatın uygulanmasında yeni çıkarılan yönetmelik hükümleri geçerlidir. Ancak KOBİ’lere destek sağlayan kuruluşlar, bu yönetmelikte belirtilen sınırları aşmamak kaydıyla kendi sektör ve büyüklük önceliklerini belirleyebilir. Devlet yardımları dışındaki uygulamalar için sadece çalışan sayıları dikkate alınabilir. Yönetmelikte işletme; yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup, bir ekonomik faaliyette bulunan birimi ifade etmektedir. KOBİ ise; 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilânçosu 25 milyon YTL’yi aşmayan ekonomik birimler olarak tanımlanmaktadır.” Ayrıca KOBİ’ler kendi içlerinde üç kısma ayrılmaktadır. Bunlar;

- Mikro İşletme: 10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilânçosu bir milyon YTL’yi aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler,
- Küçük İşletme: 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilânçosu beş milyon YTL’yi aşmayan işletmeler,
- Orta Büyüklükteki İşletme: 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilânçosu yirmi beş milyon YTL’yi aşmayan işletmelerdir (18.11.2005 tarih ve 2005/9617 Karar sayılı Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik).

Tablo 6: AB KOBİ Tanımı ve Türkiye'deki Yeni KOBİ Tanımı

	Tanım Kriteri	Mikro İşletme	Küçük İşletmeler	Orta Ölçekli İşletmeler
AB	Çalışan Sayısı	≤ 10	≤ 50	≤ 250
	Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 2 Milyon Avro	≤ 10 Milyon Avro	≤ 50 Milyon Avro
	Yıllık Mali Bilânçosu	≤ 2 Milyon Avro	≤ 10 Milyon Avro	≤ 43 Milyon Avro
TÜRKİYE	Çalışan Sayısı	0-9	10-49	50-249
	Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 1 Milyon YTL (606.000 Avro)	≤ 5 Milyon YTL (3 Milyon Avro)	≤ 25 Milyon YTL (15.15 Milyon Avro)
	Yıllık Mali Bilânçosu	≤ 1 Milyon YTL (606.000 Avro)	≤ 5 Milyon YTL (3 Milyon Avro)	≤ 25 Milyon YTL (15.15 Milyon Avro)

Kaynak: (DPT, 2007: 22)

Yönetmeliğin amacı, KOBİ'lerin tanımının belirlenmesi ve bu tanımın tüm kurum ve kuruluşların uygulamalarında esas alınmasının sağlanmasıdır. Yönetmelikle birlikte KOBİ'lerin fonlardan yararlanmak için yapacakları başvurularda dolduracakları model beyannameler ve başvuru formları da AB uygulamalarına uyumlu olarak hazırlanmıştır. Böylece AB sürecinde KOBİ'ler alanının öncelikleri arasında yer alan KOBİ tanımının AB tanımı ile uyumlaştırılması yükümlülüğü gerçekleşmiş bulunmaktadır (DPT, 2007: 21).

1. 2. KOBİ'LERİN ORTAK ÖZELLİKLERİ

KOBİ tanımlamasında genellikle kullanılan istihdam edilen personel sayısı önemli bir ölçüt olmakla birlikte, yeterli olmadığı, işletme büyüklüklerinin sınırlarını daha da netleştirmek için diğer ölçütlere de (sermaye, satış hâsılatı gibi) ihtiyaç olduğu bir gerçektir. Faaliyet gösteren işkoluyla ilgili olarak veya o ülkenin ekonomik ve sosyal yapısına bağlı olarak bazı ölçütler, işletmelerin sınıflandırılmaları itibariyle diğerlerinin önüne geçebilmektedir. Tarım sektöründe işgücü önemli bir faktörken, teknolojiden azami düzeyde istifade edilen alanlarda (sermaye yoğun) işgücünün ne kadar az yer tuttuğu açıktır. İşgücü sermaye gibi

farklı üretim faktörlerinin ağırlıklı olarak kullanıldığı farklı iş alanlarında faaliyet gösteren işletmelerin birlikte değerlendirilmesinin gerektiği durumlarda, istihdam edilen personel sayısı yanında, sermaye ve satış hâsılatı gibi ölçütleri de kullanarak, işletme büyüklüğünü belirlenebilir (Tutar ve Küçük, 2003: 196).

KOBİ'lerin aksine büyük işletmelerde yöneticilerin üzerinde yönetim kurulu, firma sahibi veya hisse sahiplerinin doğrudan baskıları mevcuttur. Hatta işletmeye kredi gibi finansal kaynak temin eden kuruluşların bile dolaylı olarak kontrolünden bahsedilebilir. Fakat KOBİ'lerin çoğu bazı istisnalar hariç sahipleri tarafından yönetilmektedir. Dolayısıyla işletmenin aynı zamanda sahibi olan bir yönetici için böyle bir baskıdan söz edilemez. Böylece hareket serbestliğine sahip olan girişimciler, yeni düşüncelerini hayata geçirip yeteneklerini kanıtlayabilirler. Fakat bu durum yöneticilerin istedikleri gibi hareket edebilecekleri anlamını taşımamaktadır. Çünkü normal şartlar altında bir çalışan işverene veya idareciye karşı sorumluyken, girişimci bütün müşterilere karşı sorumludur. Bundan başka firmanın amacı kar olduğuna ve kar da satış miktarıyla doğru orantılı olduğuna göre, müşteri taleplerini dikkate almak gerekmektedir. Bu şekliyle işletme kurmanın temel nedenlerinden birisi sayılan bağımsız olma isteği, işletmenin en temel özelliklerinden biridir.

KOBİ'lerde genelde yönetim işlevini girişimci yürütür. Böylece sayısı az olan personeli üzerinde daha etkin bir gücü vardır. İş verimini, çalışma performansını büyük işletmelere göre daha iyi ölçebilmektedir. Bunun sonucunda da işveren işçi ilişkisi enformel bir yapı kazanır. İşçilerde, işletme sahibini sadece işveren olarak değerlendirmezler. Kendilerine her konuda destek veren, sorunlarıyla yakından ilgilenen birisi olarak görürler. “Böylece işçiler işyeri ile kendilerini bütünleştirerek kendi menfaatleri ile işletmenin menfaatlerini bir tutarak girişimci ile işçi arasında bir “duygu” birlikteliğini gerçekleştirebilmektedirler. Son 10-15 yıl içinde büyük şirketlerin ülkeye oranla nispi olarak çöküşü, merkezden uzaklaşması, esneklik kabiliyetinin zayıflaması gibi sorunlar yaşamaları söz konusu olmaktadır. Bu işletmelerin piyasa ekonomisi içindeki karşı karşıya kaldıkları krizleri

aşabilmelerinin en önemli açılımlarından birisinin duygu birlikteliğini geliştirebilen KOBİ'ler olduğu belirtilmektedir” (Şimşek, 2008: 137).

1.2.1. KOBİ'lerin Nitel Özellikleri

KOBİ'lere ilişkin nitel özellikler işletme sahibine ilişkin ve işletme yapısına ilişkin olmak üzere iki ana başlık altında toplanabilir

İşletme sahibine ilişkin nitel özellikler şu şekilde sıralanabilir:

- İşletme sahibi, girişimci ve yönetici aynı kişilerdir,
- İşletme ile işletme sahibinin kader birliği söz konusudur,
- İşletme sahibi girişimci ve yönetici rollerinin yanında aynı zamanda fiili olarak çalışan kişidir,
- İşletme sahibinin en önemli gelir kaynağı işletmesidir,
- İşletme sahibi ile işletmede çalışan personel arasında dolaysız ve kişisel bir ilişki vardır,
- Yönetimde uzmanlaşma söz konusu değildir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 42).

İşletme yapısına ilişkin nitel özellikler işletmenin yönetim, finansman, pazarlama, üretim, personel gibi fonksiyonları doğrultusunda değerlendirilebilir.

İşletmenin yönetim işlevine ilişkin nitel özellikler:

- KOBİ'lerde yönetim işlevi, sahibi tarafından kendi hesabına ve riski kendisi üstlenerek yürütülmektedir,
- KOBİ'lerde işletme sahibi, işletme yönetiminden bir bütün olarak sorumlu ve işletme politikasını belirleyen tek kişidir,
- İşletme sahibi veya yöneticisinin piyasa verilerinin temini ve değerlendirilmesinde, mesleki ve teknik bilgilerinin yetersiz kalması sorunların giderebilmesi için uzman eleman istihdamında da kaçınmaları, çoğu kez alternatif yönetici istememeleri, yetki devretmemeleri vb. durumlarda bu işletmeler yanlış kararlarla esnekliklerini ve zamanla başarılarını da kaybedebilmektedirler (Akgemci, 2001: 24).

İşletmenin finansman işlevine ilişkin nitel özellikleri:

- KOBİ'lerde ayrı bir finansman bölümünün bulunmaması ve finansman konusunda uzman eleman çalışmaması sonucunda finansal alternatifler ve kredi olanakları yeterince değerlendirilmemektedir,
- KOBİ'lerin finansal ihtiyaçlarını öz kaynaklardan karşılamaları ve dış kaynaklı finansman araçlarından yeterince yararlanmamaları önemli özelliklerindedir (DPT, 2000: 103).

İşletmenin pazarlama işlevine ilişkin nitel özellikleri:

- İşletmede bağımsız bir pazarlama departmanı yoktur. KOBİ'ler pazarlama araçlarından (reklâm, satış sonrası hizmetler, kredili satış v.b.) yeterince yararlanamamakta ve bunun temel nedenini de, finanssal imkânların yetersizliği görülmektedir,

- Küreselleşmeyle, hızla artan teknolojik değişim, rekabet koşullarında ve stratejilerinde oluşan değişim, ürün maliyetlerinin oluşumundaki yapısal farklılıklar, tüketicinin bilinçlenmesi, çoğu mal ve hizmet için söz konusu olan arz farklılıkları vb temel dönüşümler, özellikle uluslararası pazarlarda, rekabet avantajlarının kaynaklarını ve rekabet biçimini köklü olarak değiştirmekte ve işletmeleri yeni uyum sorunları ile karşı karşıya getirmektedir (Karadal, 2001: 149).

İşletmenin üretim işlevine ilişkin nitel özellikleri:

- KOBİ'lerde emek-yoğun üretim teknikleri daha yaygındır,
- Büyük işletmeler genellikle piyasaya üretim yaparlar. KOBİ'lerde ise sipariş üzerine üretim daha yaygın olup, işletme ölçeği küçüldükçe bu üretim biçimi daha büyük önem kazanır,
- Büyük işletmelerin üstünlüğü daha çok fiyat ve kalite konusundadır. KOBİ'lerin rekabet gücü ise daha çok teslim tarihinin çabuklaştırılması, sipariş verenin özel koşullarının dikkate alınabilmesi ve isteklerine uyum sağlanabilmesi gibi nitel konulardadır,
- KOBİ'lerde, aynı zamanda işletme yöneticisi durumunda olan işletme sahibi, genellikle üretim tekniği konusunda tecrübeli, işin içinde yetişmiş, bu konularda bilgili bir kimsedir. Bu özellik, KOBİ'lerde ürün ve teknik yenilikler konusunda önemli bir potansiyel oluşturmaktadır,
- KOBİ'lerde, sipariş tarzı üretim önem taşımaktadır. KOBİ'lerin en önemli üstünlüklerinden biri de, esnek olmalarında yani, müşterilerin özel arzu ve isteklerine cevap verebilmelerinde yatmaktadır (Akgemci, 2001: 28).

İşletmenin çalışan personele ilişkin nitel özellikleri:

- KOBİ'lerde emek yoğun teknoloji kullandıklarından, insan faktörü büyük önem taşımaktadır,
- KOBİ'lerde sendikalaşma oranı düşüktür. Küçük işletmelerde çalışanlar, yönetici ile ilişkiye geçmek için bir aracıya ihtiyaç duymamakta, yönetim ile doğrudan ilişki kurabilmektedir,
- KOBİ'lerde çalışanlar ile işletme arasındaki kişisel ilişki, özellikle konjonktürel dalgalanmalarda kendini hissettirmekte; olumsuz konjonktürel şartlarda, bu işletmeler büyük fedakârlıkları göze alarak, personelinin işyerini koruma gayretinde olmaktadır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004).

1.2.2. KOBİ'lerin Nicel Özellikleri

KOBİ'lerin tanımlama ve sınıflandırılmalarının yapılmasında KOBİ'lerin sahip olduğu nicel özelliklerin de dikkate alınması özellikle devletle olan ilişkileri veya bağlı oldukları çeşitli kuruluşlarla olan ilişkileri ve sektörel karşılaştırmalar için son derece önemlidir. Ancak nicel ölçütler aşağıdaki şartları taşıması halinde, nitel özelliklere kıyasla KOBİ'leri karşılaştırma kolaylığı sağlayabilir. KOBİ'lerin belirlenmesinde, özellikle işletme iktisadında başvuru olan nicel ölçütler çok çeşitlidir. KOBİ'lerin belirlenmesinde, çeşitli uygulamalı çalışmalarda kullanılan, literatürde önerilen veya diğerleri yanında alternatif olarak sadece değinilen nicel özellikler; işletmede istihdam edilen personel sayısı, işgücünün toplam iş zamanı fonu (çalışma süresi), ücret toplamı veya işgücü maliyeti toplamı, sabit varlıkların değeri, makine sayısı, makine parkı değeri, belirli bir süre içinde harcanan enerji miktarı, enerji maliyeti, makinelerin iş zamanı fonu, kullanılan malzeme miktarı, malzeme maliyeti, toplam çevirici güç, toplam sermaye, öz sermaye, çalışma sermayesi, sipariş sayısı, sipariş tutarı, işletme kapasitesi, kapasite kullanım derecesi, satış tutarı, kar hacmi,

ödenen vergi tutarı, piyasa payı, ihracat satış tutarı, piyasa payı, ithalat satış tutarı oranı v.b. şeklindedir (Müftüoğlu, 1997: 31).

Yukarda sayılan nicel özellikleri daha da artırmak mümkündür. KOBİ'lerin belirlenmesine esas alınacak nicel özellikler, mümkün olduğunca fiziki değerlere dayanmalı, parasal değerlerin etkisinden uzak tutulmalıdır. Zira ölçek büyüklüğü fiziki bir olgudur. İşletmelerin ölçek büyüklüklerine göre sınıflandırılmasında ve özellikle de KOBİ'lerin tanımında, gerek ifade gücü, gerek doğru bir ölçüt olması ve gerekse uygulanabilirlik (rakamsal ifade ve veri sağlama kolaylığı) açısından anlamlı nicel özellikler ise şunlardır:

- İşletmede istihdam edilen personel sayısı; En yaygın olarak kullanılan nicel ölçüttür. Gerek ülkemizde gerekse diğer ülkelerde KOBİ'lerin tanımlanmasında personel sayısının bu özelliği geçerlidir,
- İşletmenin makine sayısı; İşletmelerde bulunan makine ve tesisler personel sayısı yanında kullanılan en önemli nicel özelliklerdendir. Özellikle işletmenin üretim kapasitesinin belirlenmesinde temel teşkil edebilirler,
- Sabit Varlıkların Değeri; Uygulamada kullanılan ölçütlerden biri olan sabit varlıkların değeri ölçütü bazı durumlarda yanlış karşılaştırmalara sebebiyet verebilmektedir. Önemli olan işletmede fiili olarak kullanılan sabit varlıkların tespit edilebilmesidir. Çünkü işletmenin kullanmadığı arsa arazi gibi varlıkları olabilir (Özgen ve Doğan, 1997).

1.3. KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

KOBİ'ler, dünyada ekonomik yapıları her ne kadar farklı olsa da hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde büyük önem taşımaktadır. Bu önemin en büyük nedeni KOBİ'lerin küçük ve esnek yapıları ile ekonomiye sağladıkları katkıdır. KOBİ'ler değişime ve yeniliklere hemen uygulamaya koyma esnekliğine

sahip oldukları için daha yenilikçidirler. Çünkü büyük işletmeler ölçek ekonomisinin maliyet avantajından yararlanmak için makine, araç gereç ve işgücüne yaptıkları büyük yatırımlar nedeni ile aynı ürünü uzun süre üretmeye bağlı kalacaklardır. Özellikle küçük işletmelerin büyük ölçekli yatırımlara bağlı kalmak gibi bir zorunlulukları yoktur. Rekabetin ve değişimin çok hızlı bir şekilde yaşandığı günümüzde, istihdamın ve üretimin büyük bölümünü sağlayan KOBİ'lerin sahip oldukları özelliklerden dolayı toplumların ekonomik yapıları içindeki önemleri hızla artmıştır (Ekin, 1996: 13).

Ekonomik yaşamı göz önüne aldığımızda; KOBİ'ler yukarıda bahsedilen dinamik yapının en güzel örneklerinden birini teşkil etmektedir. KOBİ'ler, istihdam ettikleri işgücünden, gerçekleştirdikleri yatırımlara, yarattıkları katma değere ve ödedikleri vergilere kadar pek çok yönleri ile dünya üzerindeki her ekonomide önemli bir yere sahiptir. KOBİ'ler bağımsız ekonomik birimler olarak mal ve hizmet üretme fonksiyonlarının yanında büyük işletmelerin kullandıkları mamul ya da yarı mamul girdileri de üretimini sağlayarak büyük işletmeleri tamamlamaktadırlar. KOBİ'ler, bir yandan büyük işletmelerle rekabet içinde olarak bir taraftan kendi başlarına ürün ya da hizmet üreterek ekonomiye katkıda bulunurlarken, diğer yandan da büyük işletmeleri yan sanayi biçiminde tamamlayarak, onların daha fazla üretken olmalarına ve ekonomiye olan katkılarının daha da artmasına yardımcı olmaktadır (İraz, 2005: 244). KOBİ'lerin katma değer ve istihdam artırıcı etkileri, değişen pazar koşullarına uyum sağlama yetenekleri ve ülkelerin dengeli ve sürdürülebilir şekilde büyümelerine katkı sağlamaları, her ülkenin KOBİ'lere özel önem göstermesinin en önemli kanıtlarından birisidir. Günümüzde, büyük işletmeler karşısında KOBİ'lerin sahip olduğu üstünlükleri rakamlar da ortaya koymaktadır. Dünyadaki mevcut ülke ekonomilerine bakıldığında, işletmelerin neredeyse %95-99'unun KOBİ'lerden oluştuğu, GSMH'nın %30-70'inin, istihdamın %40-80'inin, yatırımların %30-60'ının, ihracatın %10-40'inin KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu özellikleriyle, KOBİ'lerin ekonomik ve toplumsal düzenin belkemiğini oluşturmaktadır (Aykaç, Parlak, Özdemir, 2008: 152).

1.3.1. Gelişmiş Ülkelerdeki KOBİ'ler

Tablo 7'de gelişmiş ülkelerdeki tüm işletmeler içinde KOBİ'lerin oranı %98 ile %99,9 arasında değişmektedir. Bu oranlar, bir ülke ekonomisi için KOBİ'lerin ne kadar önemli ve vazgeçilmez olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 7: Gelişmiş Ülkelerdeki KOBİ'ler

Ülke Adı	Tüm İşletmeler İçindeki Pay, %	Toplam İstihdam İçindeki Pay, %	Toplam Yatırımdaki Pay, %	Yaratılan Katma Değerdeki Pay, %	Toplam İhracat İçindeki Pay, %	Toplam Krediler İçindeki Pay, %
ABD	99.7	56.6	38.0	43.0	32.0	42.7
Almanya	99.0	64.0	44.0	49.0	31.0	35.0
Japonya	99.4	81.4	40.0	52.0	38.0	50.0
Fransa	99.8	63.1	46.0	53,2	23.2	29.0
İngiltere	98.8	36.0	29,0	25.1	22.2	27.2
İtalya	98.0	83.0	52.0	47.0	-	-
Hollanda	98.0	57.0	45.0	32.0	38.0	-
Türkiye	99.89	76.7	26.5	38.0	8.0-10.0*	25*

Kaynak: Aykaç, Parlak, Özdemir, 2008:154

Benzer şekilde, bu işletmelerde çalışanların sayısının toplam istihdam içindeki oranına gelince, bu noktada da KOBİ'lerin üstünlüğü devam etmektedir. En yüksek oranın %83 ile İtalya ve %81,4 ile Japonya'da, en düşük çalışan oranının ise İngiltere'de %36 olduğu görülmektedir. Türkiye'nin sahip olduğu %76,7'lik istihdam oranı da, yüksek oranlı ülkeler kategorisi içinde yer almaktadır. Ne var ki, bu iki konu dışında kalan diğer konularda, örneğin KOBİ'lerin toplam yatırımlar, katma değer, ihracat ve krediler içindeki payları söz konusu olduğunda, bu kez üstünlüğün büyük ölçekli işletmeler lehine değiştiği görülmektedir. Sayısal olarak azınlık durumunda bulunan büyük ölçekli işletmeler, sayısal azlığına rağmen söz konusu bu alanlarda oldukça öne çıkmaktadırlar. Örnek verilecek olursa, toplam yatırımlar içinde KOBİ'lerin payının en yüksek olduğu ülke %52 ile İtalya'dır. Bu ülkeyi %46 ile Fransa, %45 ile Hollanda ve %44 ile Almanya takip etmektedir. İngiltere %29,5 ve Türkiye %26,5 ise, toplam yatırımlar bakımından en olumsuz

rakamlara sahip olan iki ülkedir. Yaratılan katma değer açısından ülkeler sıralandığında, Fransa %53,2, Japonya %52 ve Almanya'nın %49 toplam katma değer içinde önemli bir paya sahiptir. İngiltere'nin ise %25,1'lik oran ile yine gerilerde kalmıştır. Aynı oran, Türkiye söz konusu olduğunda ise %38'dir (Aykaç, Parlak, Özdemir, 2008: 153).

Gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'lerin ekonomi içindeki payları ile Türkiye'deki KOBİ'lerin ekonomi içerisindeki payları karşılaştırsak; Türkiye'deki KOBİ'ler ile gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'ler arasındaki fark, yatırım içindeki payların, toplam krediler içindeki payların ve ihracattaki paylardan oluşmaktadır. Türkiye'deki KOBİ'lerin toplam kredilerdeki, yatırımdaki ve ihracattaki paylarının gelişmiş ülkelere göre çok düşük olması bir anlamda Türkiye'deki KOBİ'lerin yönetim, pazarlama, finans gibi konularda sorunları olduğunu göstermektedir. KOBİ'lerce gerçekleştirilen ihracatın toplam ihracata oranının en yüksek olduğu ülke %38 ile Japonya ve Hollanda'dır. İngiltere %22,2 ile Fransa %23,2 ise bu konuda daha başarısız gözükmektedirler. Türkiye'deki işletmelerin toplam ihracat içindeki payı yalnızca %8-10'dur. Ancak, Türkiye'de son birkaç yıl içerisinde hem KOBİ'lerde gözlemlenen gelişme trendi, hem de ihracat miktarlarının 2008 yılında 132 milyar dolara kadar yükseldiği göz önüne alındığında, aynen kullanılan kredi oranlarında yaşanan iyileşmeye benzer şekilde, KOBİ'lerin gerçekleştirdikleri ihracat oranlarında da bir artışın söz konusu olduğu anlaşılmaktadır (TÜİK, <http://www.tuik.gov.tr/disticaretapp/Rapor.do>).

Son olarak, KOBİ'lerin çeşitli ülkelerde toplam kredilerden aldığı paylara bakılırsa, %27,2'lik düşük oran ile İngiltere'nin bu konuda da yine başı çektiği görülecektir. En iyi rakamlar, Japonya %50 ve %42,7 ile ABD'dedir. Türkiye'deki KOBİ'lerin toplam kredilerden aldığı pay ile ilgili rakamlar ise daha birkaç yıl öncesine kadar oldukça karamsar bir tablo ortaya koymaktayken, durum biraz KOBİ'lerin lehine değişmeye başlamıştır. Ekonomideki onca ağırlığına rağmen, KOBİ'lerin toplam krediler içindeki payı %4-5 oranından %25 oranına çıkmıştır. Diğer yandan, çeşitli destek ve teşvikler ile bu oran daha da artırılabilir (Aykaç, Parlak, Özdemir, 2008: 154).

1.3.2. Gelişmekte Olan Ülkelerde KOBİ'ler

Gelişmekte olan ülkelerin KOBİ'lerin durumuna bakıldığında, bu ülkelerde çok yakın zamanlara kadar KOBİ'lere gereken önemin verilmediği açık bir şekilde gözlenmektedir. Ancak, bu kuruluşların ekonomide ve sosyal yaşamda oynadıkları rol, bu ülkelerde de artık ekonomi politikalarında da ağırlıklı olarak kendisini göstermeye başlamıştır. Aşağıdaki tabloda, bu ülkelerin de birer KOBİ ekonomisi olduklarına işaret etmektedir.

Tablo 8: Bazı Gelişmekte Olan Ülke Ekonomilerinde KOBİ'lerin Yeri

Ülke Adı	Tüm İşletmeler İçindeki Pay, %	Toplam İstihdam İçindeki Pay, %	Toplam Yatırımda ki Pay, %	Yaratılan Katma Değerdeki Pay, %	Toplam İhracat İçindeki Pay, %	Toplam Krediler İçindeki Pay, %
Hindistan	98.6	63.2	27.8	50.0	40.0	15.3
G. Kore	98.8	59.0	35.0	35.0	20.0	47.0
Tayland	98.0	64.0	-	47.0	50.0	-
Singapur	97.0	44.0	27.0	43.0	10.0	27.0
Türkiye	99.89	76.7	26.5	38.0	8.0-10.0*	25*

Kaynak: Aykaç, Parlak, Özdemir, 2008:154

Tablo 8 ile ilgili olarak genel bir değerlendirme yapılırsa, gelişmiş ülkelere kıyasla gelişmekte olan bu ülkelerde daha düşük de olsa benzer oranların olduğu gözlenmektedir. Ekonomi içinde KOBİ'lerin oranı hemen hepsinde yüksektir %97-98,6. Keza, bu işletmelerin bu ülkelerde istihdama olan katkıları da, Singapur hariç %44, gelişmiş ülkeler kadar olmasa bile onlara yakındır. Yine, bu ülkelerin hem yaratılan katma değer içindeki payları %35-50, hem de ihracat içindeki payları %10-50, yine Singapur hariç, çok da kötü gözükmemektedir. Ancak, bu ülkelerde KOBİ'lerin toplam yatırımlar içindeki payları %27-35 ve toplam krediler içindeki payları %15-47, gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında daha düşüktür.

KOBİ'lerin ihracattaki payı gelişmiş ülkelerde %20 ile %38 arasında iken, bu oran Türkiye'de %8 civarındadır. Bu da ülkemizdeki KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun dışa açılma derecesinin düşük olduğunu ve küreselleşme sürecine giremediklerinin göstergesi olabilir. Bunun yanında, KOBİ'lerin toplam ihracat içindeki payının çok düşük olması, mevcut istatistiklerde yalnızca KOBİ'lerin kendi yaptıkları ihracatın dikkate alınmasından, büyük işletmelerin dış ticaret şirketleri aracılığı ile yaptıkları ihracatın ise dikkate alınmamasından kaynaklanabilir. Oysa KOBİ'lerin önemli miktardaki ihracatlarının büyük işletmelerin dış ticaret şirketleri aracılığıyla yaptıkları bilinen bir gerçektir. Bu gerçek göz önüne alındığında, KOBİ'lerin toplam ihracat içindeki payı yaklaşık %20'ye yükselmektedir.

Türkiye'de de olduğu gibi, gelişmekte olan ülkelerde oluşmaya başlayan bilinçle önümüzdeki yıllarda KOBİ'lere ilişkin ilginin ve politikaların daha da önemli hale geleceği, bunun sonucunda KOBİ'lerin toplam istihdam, yatırım, katma değer, ihracat ve krediler içindeki paylarının artacağı, bu yolla ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanacağı öngörülebilir.

1.3.3. KOBİ'lerin Ekonomik Sisteme Katkıları

Bugün uluslararası platformda var olabilmenin en önemli şartı, hızla değişen ve gelişen bilim ve teknolojiyi süratle üretim birimlerine yansıtmak, üretim mallarını uygun kalite ve maliyette piyasaya sunmaktır. Günümüzde büyük sanayi işletmelerinin ana girdi veya ana malı sağlayan üretim birimleri ile diğer hizmet ünitelerinin gereken ihtiyaçlarının küçük işletmelerden sağlama yoluna gitmeleri kaçınılmaz olarak görülmektedir.

Bağımsız olarak ayakta kalmak ve başarılı olma motifi ile yönlendirilen ve yönetilen küçük işletmelerin dinamik olması ve ekonomiye canlılık kazandırması, bu işletmelerin en önemli özellikleridir. Nitekim dünyada 1980'li yıllara kadar izlenen "büyük işletmeler aracılığıyla istihdamı arttırtma politikaları" ikinci plana itilerek 1990'lı yıllardan itibaren üretim sürecinde, satış arttırmada ve yönetim yapısında

yeniliklere katkıda bulunulacak, küçük ve orta ölçekli işletmelerin doğuşunu ve gelişimini sağlayıcı bir ortam ortaya çıkmıştır. (Çetin, 1996: 73). Evrenselleşen piyasa ekonomisinin temeli olan rekabetin yerleşmesi ve sürdürülmesi küçük ve orta ölçekli işletmelerin varlığına bağlıdır.

KOBİ'lerin bir ülke ekonomisine katkılarını beş önemli başlık altında toplamak mümkündür.

- Ekonomiye dinamizm kazandırma yönü,
- İstihdam sağlama ve yeni iş olanakları yaratma yönü,
- Esneklik ve yenilikleri teşvik etme yönü,
- Bölgesel kalkınmayı hızlandırma yönü,
- Sermaye birikimine katkılarıdır (Yörük ve Ban, 2003).

1.3.3.1. Ekonomiye Dinamizm Kazandırma Rolü

KOBİ'lerin ekonomideki fonksiyonu sadece büyük işletmelerin kullandığı mamul ve yarı mamul girdileri üreterek, büyük işletmelerin gelişimini tamamlamak değil aynı zamanda büyük işletmelerle aynı ürünleri üreterek onları rekabetçi bir zemine çekmektir. Büyük işletmeler tarafından üretilen mal ve hizmetlerin üretilmesi, büyük işletmelerin pazar paylarının ve güçlerinin azalmasına, böylece piyasada rekabetin güçlenmesine yol açmaktadır (İraz, 2005: 244).

Öte yandan KOBİ'lerin ekonomide toplam işletme içerisinde yüksek oranda bulunmaları ve tüm ülke sınırlarına yayılmış olmaları ekonomilerin bu değişim ve gelişim sürecine, toplumun tüm ekonomik birimlerinin yaratıcılığına katkıda bulunmasına imkân sağlayacaktır. Böylece toplumun tüm ekonomik birimlerinin

yaratıcı girişimlerinin sonucu oluşacak rekabet ortamı ve bu ortamın ekonomiye kazandıracağı canlılık ve dinamizm KOBİ'lerin en önemli fonksiyonlarından birisi olmaktadır (TOBB-KOSGEB,1993: 11).

1.3.3.2. İstihdam Sağlama ve Yeni İş olanakları Yaratma Yönü

KOBİ'lerin toplam işletmeler içerisindeki paylarının %98-99 gibi oranlarda olmasına rağmen istihdam içerisindeki paylarının bu oranlarda olmaması KOBİ'lerin kapasitelerinden kaynaklanmaktadır. Ancak istihdam oranının düşük olmasında KOBİ'lerde çalışan kayıt dışı personelin de etkisinin olduğunu söylemek mümkündür. KOBİ'ler büyük işletmelere oranla, kuruluş ve işletim kolaylığıyla ayrıca gerek kriz dönemlerinde esnek yapıları itibariyle fazla etkilenmezler. Darda olsa kendi çevreleri içinde iktisadi faaliyetlerini sürdürürler. Bu özellikleri sayesinde KOBİ'ler ülkenin en küçükten en büyüğe, bütün yerleşim birimlerinde rahatlıkla kurulabilirler. Dolayısıyla özellikle küçük yerlerde hem iş sahası olurlar, hem de insanlara yaşadıkları toplumdaki kopmadan iş sahibi olmanın kolaylığını sağlarlar. Bu durum köyden kente göçü engel olacağı için, göç ve işsizlik gibi nedenlerle meydana gelen toplumsal huzursuzluk engellenir (Yılmaz, 2004: 18).

KOBİ'lerin istihdama katkıları ülke genelinde önemli birer istihdam kaynağıdır. Örneğin Çin'de köylerin yakınlıklarına kurulan küçük işletmelerin yardımıyla, hem köyden kente göçe, hem de işsizlik sorununa çözüm bulunmuştur. KOBİ'ler diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de istihdam ve iş olanakları yaratma ve yeniliklere açık olmaları açısından ekonominin temel taşları durumundadır. Yeni istihdam olanakları yaratmaları, sanayiye vasıflı eleman yetiştirmeleri, rekabetçi bir ortamın oluşması için çaba sarf etmeleri, bölgeler arası dengesizliğin giderilmesinde önemli rol oynamaları ve özellikle gelir dağılımı sorununa çözüm getirmeye çalışan kurumlar olmaları nedeniyle Türk ekonomisine önemli yararlar sağlamışlardır. KOBİ'ler kazançlarını tüketim yerine yatırım harcamalarına yönelmektedir. Böylece ulusal ekonomi içinde tasarruf ve buna bağlı

olarak yatırım oranları yükselmekte, üretim ve istihdamın seviyesi de yukarı çekilebilmektedir (Erdoğan vd., 2006: 34).

1.3.3.3. Esneklik ve Yenilikleri Teşvik Etme Yönü

KOBİ girişimcilerinin müşterileri ile olan yakın ilişkileri, bu işletmelere pazarı daha iyi tanıyabilme, pazarın özellik ve gereksinimlerini daha iyi görebilme gibi bir üstünlük sağlamaktadır. Sahip oldukları bu esnek yapıları sayesinde üretim sürecinde hemen pazarlanabilir değişiklikleri hızla gerçekleştirerek bu tercihleri karşılayabilirler. Oysa büyük işletmeler çevresel koşullarda meydana gelen değişikliklere KOBİ'ler kadar hızlı tepki veremezler. Bunun sonucu ise dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve tam zamanlı uyum sağlayabilme ve tepki verebilmek olduğundan KOBİ'ler birçok olumsuzluğu en az zararla geçiştirebilmektedir (Akbulut, 2000: 40).

KOBİ'ler yeni bir düşünceyi geliştirmek, geçmiş birikimlerden hareketle yeni, bilinmeyen ürünleri üretmek veya tasarım gücünü kullanarak, teknolojiye değişiklik yapmak gibi nedenlerle kurulurlar. Bu şekilde yeni fikirlerinin hayata dökülmesinin en kolay ve uygun yolu KOBİ'lerdir. Bu yenilikler veya yeni düşünceler, işletmenin faaliyeti esnasında da geliştirilebilir. Çünkü rekabet ortamında işletmenin daha iyi konuma gelebilmesi için girişimciler, kendi imkânları çerçevesinde yeni yapılanmalar tasarlayabilir. KOBİ'lerin özellikle üretim sürecindeki bu esnekliği ile sahiplik ve yöneticilik fonksiyonlarını birleştirdiği karar mekanizması sayesinde büyük ölçekli işletmelerin yapısı ile karşılaştırıldığında; yeni yönetim ve organizasyon yapılarına, yeni üretim yöntemlerine, yeni ölçek tekniklerine, yeni pazarlama stratejileri belirlemeye kendilerini kolaylıkla uyarlayabildikleri takdirde, yüksek ölçüde bir esneklik ve yenilik kabiliyetine sahip olacaklardır. KOBİ'lerin genelde, büyük işletmelere göre daha küçük bir örgütsel yapıya sahip olmalarından dolayı, buradaki işbölümü uygulaması daha kolay olmaktadır. KOBİ'lerde çalışan insanların hemen hemen hepsinin birbirini tanıması işbölümünde kolaylık sağlamaktadır. Bundan dolayı KOBİ'lerde kimin ne yapacağı,

kimden emir alıp-kime vereceği açık bir şekilde belirlenmiş durumdadır. Bu durum, olumlu bir etken olarak göze çarpmaktadır (Çelik ve Akgemci, 2007: 128).

1.3.3.4. Bölgesel Kalkınmayı Hızlandırma Rolü

Bölgesel düzeyde işgücü ve gelir yaratma etkileri bölgelerin gelişmişlik düzeylerine göre farklılık sağlamasına rağmen KOBİ'ler atıl ve marjinal özellikteki işgücü hammadde ve finans kaynaklarını küçük yatırımlarla değerlendirebilme ve çok az sermaye ile kurulabilme özellikleri sayesinde bölgelerarası dengesizliklerin düzenleyicisi olmakta ve aynı zamanda buldukları bölgelerin, ekonomik gelişimlerine, istihdam olanaklarına, sosyal ve sosyokültürel gelişimlerine katkı sağlamaktadırlar (Yörük ve Ban, 2003).

Teknolojik yeniliklerin az gelişmiş bölgelerde kullanılması sonucu, gelişmiş bölgelerden gelişmemiş bölgelere kaynak aktarımı olmaksızın bölgesel farklılıklarda azalma sağlanabilmektedir. Buna ek olarak, her bakımdan büyük işletmelerin tamamlayıcısı ve yardımcısı olabilen küçük ve orta ölçekli işletmeler teknik alandaki düşünce ve uygulamaları ilk defa ortaya koyarak daha da geliştirmek ve işlemek üzere büyük ölçekli firmalara sunabilmektedirler.

1.3.3.5. Sermaye Birikimine Katkıları

Küçük işletmeler aileden sağlanan veya şahısların kendi birikimleri ile rahatlıklar kurulabilirler. Dolayısıyla yastık altında bekleyen kaynaklar böylelikle rahatlıkla yatırıma dönüştürülebilir. Bir küçük işletmenin kurulması birkaç küçük tasarruf sahibinin bir araya gelmesiyle de olabilir. Hatta girişimciler kendi sermayeleri olmadığı halde başkalarının tasarruflarını kullanarak da bir küçük işletme kurabilirler. KOBİ'lerin sermaye birikimine katkılarını; küçük birikimlerle, aile birikimlerinin doğrudan yatırımlara yansıtılmasında, yöresel sermaye ve girişimci kaynaklarının verimli bir şekilde kullanarak yerine getirirler. Değişen

dünya pazarında esnek üretim avantajlarına rağmen KOBİ'ler sermaye sıkıntısı çekmektedir. Nitekim Türkiye'deki KOBİ'lerin sermaye birikim sürecini incelediğimizde de karşımıza piramidi andıran bir yapı karşımıza çıkmaktadır. Bu piramidin tabanında yaygın olan KOBİ'ler tepesinde ise az sayıda yer alan holdingler yer almaktadır. Bu nedenle sermayenin değişim süreci ve KOBİ'lere olan etkisini finansman sorununun temel nedeni olarak gördüğümüz için ikinci bölümde Kapitalizmin tarihsel süreci içinde sermayenin birikimi, yoğunlaşması, merkezileşmesinin KOBİ'ler üzerindeki etkisi ele alınarak ve bu sürecin ülkemizdeki KOBİ'lere yansımaları değerlendirilmiştir.

2. BÖLÜM

KOBİ'LERİN SERMAYE VE FİNANSMAN SORUNUNUN TEMELİ: SERMAYENİN BİRİKİM, YOĞUNLAŞMA VE MERKEZİLEŞME SÜRECİ

2.1. SERMAYENİN BİRİKİM SÜRECİ VE KOBİ'LER

Kapitalizm terimi, tarihsel süreçte çeşitli anlamlarda kullanılmıştır. Terimin kökündeki kapital (sermaye-anamal), emek içeren ve pazara sunulabilen mal anlamındadır. Genel olarak kabul edilmiş bir tanıma göre kapitalizm, üretim mallarına sahip kişi veya kişiler tarafından geniş bir ölçüde üretimin örgütlenmesidir. Bu kişi veya kişiler, biriktirmiş oldukları sermaye ile hammadde ve makineler satın alır ve emek kiralarlar. Bunlarla, harcanandan daha fazla servet üretir ve böylelikle kâr sağlarlar (Talas, 1999: 51-52).

Kapitalizm, itici gücünü sermaye birikiminden alan toplumsal temel olarak sermaye ile ücretli emek arasındaki kapitalistlerle ücret için çalışan işçiler arasındaki bir toplumsal ilişkidir. Bu ilişkinin temelinde sermaye ve sermaye birikimi yer almakta ve bu da meta üretimi ile gerçekleşmektedir. Metaları, pazar için üretilmiş mal ve hizmetler olarak tanımlayabiliriz. “Bir mal ve hizmetin meta olabilmesi için iki koşulun yerine gelmesi gerekir. Birincisi mal ve hizmetler insan emeğinin ürünü olmalıdır. İkincisi emeğin soyut emek olması ve pazar tarafından değerlendirilip ürünün satılmış olması gerekir” (Gouverner, 2007: 50). Burada dikkat edilmesi gereken soyut emek kavramıdır. Çünkü somut emek bir maldan diğerine, bir grup işçiden diğerine farklılık gösterir. Her mal ve işçi kendine özgü nitelikler taşır. Bir marangozun somut emeği ile bir demir-çelik işçisinin ya da bankacının emeği karşılaştırılmaz. Bu somut emeğin farklı ve mukayese edilemez özelliğindedir. Fakat marangoz, demir çelik işçisi ve bankacının faaliyetleri pazarda satılmak üzere mal ve hizmet üretimine katkıda bulunmuşsa hepsi soyut (dolaylı sosyal) emektir (Gouverner, 2007: 55).

Bu yüzden; kapitalist üretim sisteminde kapitalistlerin amacı, üretim faaliyeti ile insanlara ihtiyaçlarını karşılamak üzere bir kullanım-değeri sağlamak değil, mübadele-değeri elde etmektir. Dolayısıyla kapitalistler, ekonomik faaliyette bulunurken kullanım-değerinden hareket etmemektedirler. Kullanım-değerinden hareket edilmediğinden ötürü kapitalist ekonomide, bir meta ancak tek bir değere sahip olmaktadır. Bu değer mübadele-değeridir. Ancak burada, metaların mübadelesi esnasında meydana gelen mübadele oranının neye göre belirlendiği sorunu ortaya çıkmaktadır. (Nikitin, 1990:44)

Konu bu şekilde ele alınınca mübadele edilen metaların arasında mübadele değerinin mevcut olabilmesi için “ortak bir şeyin” bulunması gerekmektedir. Bu “ortak şeyi” bulabilmek amacıyla metalar, kullanım-değerlerinden soyutlanır. Metaların kullanım-değerini bir yana bırakırsak geriye ortak tek bir özellikleri emek ürünleri olma özelliği kalır. Mübadelede kullanım-değeri olmadığından dolayı mübadele edilenler metalar değil, bu metaları üreten üreticilerin emekleridir. (Marx, 1976: 47-48). Kapitalizmin ortaya çıkması için iki tarihsel önkoşulun gerekmektedir. Birinci önkoşul, belirli miktarda paranın genel olarak meta üretiminin, nispeten yüksek bir gelişme düzeyi koşulları altında, bireylerin ellerinde birikimidir. İkinci önkoşul ise, emek gücünü satarken, bütün sınırlama ve engellerden uzak, genel olarak topraktan ve bütün üretim araçlarından arınmış ve kendi varlığını ancak emek gücünü satarak sürdürebilen bir emekçi sınıfın varlığıdır.

Sermaye, sürekli yeniden elde edilen kârlarla kendisini büyüten bir değerdir. Sermayenin kendisini büyütebilmesi ve üretimde satılabilir mallar üretecek şekilde kullanılması gerekir (Selik,1988: 335). Her toplumun var oluşunun kaçınılmaz koşulu olan üretim araçları, ancak kapitalistlerin özel mülkiyetlerinde buldukları ve işçi sınıfından artık değer elde etmek için kullandıkları zaman sermaye olurlar. Sermaye, toplumun başlıca üretici gücü olan işçi sınıfını geçim ve üretim araçlarından yoksun bırakan, bu yüzden de işçi sınıfını emek gücünü, bu araçların mülkiyetine sahip kapitalistlere satmaya zorlayan tarihsel olarak belirlenmiş toplumsal bir üretim ilişkisi durumundadır. Ücretli işçilerin sömürülmesi yolu ile

artık değer sağlayan sermaye üretim sürecinde değişmeyen sermaye ve değişen sermaye olarak ikiye bölünür (Nikitin 1990: 81-82).

Üretim araçları (makineler, aletler, hammaddeler, vb.) kendi değerlerinden daha fazla bir değer, yani bir artık-değer yaratmamaktadırlar. Üretim araçlarının değeri, sadece onların da kullanılmasıyla yaratılan yeni metalara aktarılmaktadır. Bu aktarılan değerın büyüklüğü üretim sürecinde değişmemektedir. Üretim araçları tarafından yaratılan değer, bu araçların kullanımı için kapitalistin ödediği değere eşit olmaktadır. Bu nedenle, üretim araçları yeni bir değer yaratmadıkları için sermayenin üretim araçlarında maddeleşen bölümüne değişmeyen sermaye (sabit sermaye) denir ve “C” ile gösterilir. Sermayenin emek-gücünün satın alınmasında kullanılan bölümünün büyüklüğü ise üretim sürecinde değişmektedir; çünkü işçiler, emek-güçlerinin satın alınması için harcanan değerden daha fazla bir değer yaratma niteliğine sahiptirler. İşçi, üretim sürecinde sadece kendi değerinin üzerinde yeni bir değer üretmekle kalmamakta, aynı zamanda emek-gücünün satın alınması için harcanan değeri de yaratmakta ve kullanılan üretim araçlarının değerlerini yeni üretilen metalara aktarmaktadır. Bu yüzden sermayenin emeğe dönüşen kısmına değişen sermaye adını vermektedir. Bu durumda üretim sürecinde artık-değeri yaratan emek, diğer bir deyişle değişen sermayedir ve “V” ile gösterilir (Nikitin 1990: 82).

Kapitalist için ürettiği malın maliyeti (toplam yatırılan sermaye) C+V iken, değeri C+V+S olur. Buradaki artık değer kapitalistin karşılığında hiçbir şey ödemeksizin elde ettiği bir fazladır. Kapitalist için önemli olan üretime yatırılan sermayenin ne kadar kâr getirdiğidir. Bu bağlamda ekonominin bütünü içinde meydana gelen toplam artık değer ile üretiminde rol almış sermayenin oluşturduğu kâr arasındaki ilişki önemlidir. Bu ilişkinin anlaşılabilmesi için öncelikle artık değer oranının, sermayenin organik bileşimi ve kâr oranı kavramlarının açıklanması gerekir:

- Artık değer oranı: Artık değerın değişen sermaye ile olan ilişkisini ifade eder. Artık değer oranı $s' = S/V$ şeklinde gösterilir (Kazgan, 1978: 354).

- Sermayenin organik bileşimi: Değişmeyen sermaye (C) ile değişen sermaye (V) ilişkisini kuran, para sermayenin üretim araçları satın alma bölümüne giden bölümünü (artı değer yaramaz), işgücü satın alımına harcanan bölümünü (artı değer üreticisidir) ilişkilendirir ve $c' = C/V$ şeklinde ifade edilir.
- Kâr Oranı: Artık değer toplam yatırılan sermayeye oranıdır (Altıok, 1998: 251). Sağlanan kar (P) ile kapitalist üretim için gerekli üretim araçları ve işgücünü elde etmek için harcanan toplam sermaye (değişmez ve değişir) arasında bağ kurar. Eğer harcanan toplam sermayeyi K ile gösterirsek ($K=C+V$), $p' = P/K = P/C + V$ şeklinde yazılabilir. Kapitalist ekonomi bir bütün olarak ele alındığında ve kapitalist olmayan üretim dikkate alınmadığında toplam kar toplam artı değere eşittir.

P=S dolayısıyla;

$$p' = \frac{P}{C+V} = \frac{S}{C+V}$$

Her birimi V ile bölersek

$$p' = \frac{S/V}{C/V + V/V} \text{ veya } p' = \frac{s'}{c' + 1}$$

Sonucu formül göstermektedir ki ekonominin tamamı için ortalama kar, hem (ortalama) artı değer oranına hem de sermayenin (ortalama) bileşimine bağlıdır. Eşitlikte kâr oranının, artık değer oranıyla doğru, sermaye bileşimiyle ters orantılı olarak değiştiği görülmektedir. Yani c' veri iken, s' ne kadar yükselirse, p o kadar yükselir, s' veri iken, c' ne kadar yükselirse p' o kadar düşer. Değişik kapitalist girişimlerde, kâr oranı, sermayenin bileşimine göre farklıdır. Ancak kapitalistler arasındaki rekabet, kâr oranı farklarının sürekli olmasına imkân vermez, sermaye

bileşimi ne olursa olsun, her birim sermaye, ortalama kâr oranına eşit kâr getirmek eğilimine, rekabet yoluyla sevk edilir. Kâr oranlarının eşitlenmesi, sermaye bileşimi ne olursa olsun, aynı üretim dalında bulunan kapitalistlerin, aynı ürünü, aynı fiyata satacağını gösterir. Ancak sermaye bileşimi farklı olduğundan, bu ürünlerin hepsinin değişim değerleri eşit değildir. Kâr oranlarının eşitlenmesi ve her kapitalist için fiyatın eşit olması üretim fiyatı ile değer arasında bir farkın doğmasına yol açar. (Gouverneur, 2007: 111).

Kapitalistler arasındaki rekabet ve her kapitalistin toplam artık değerdeki payını arttırma isteği, zaman içinde sermaye bileşimini yükseltse bile kâr oranlarını düşmesine izin vermez. Nitekim sermaye bileşimi zaman içinde sürekli olarak yükselmektedir. Sermayenin organik bileşiminin yükselmesi kapitalizmin gelişmesinin objektif bir kanunudur. Bu kanunun etkisi kapitalizmin çelişkilerinin ve sınıf uyuşmazlıklarının derinleşmesinin en önemli faktörlerinden biridir. Kapitalist, sermaye birikim süreci şu şekilde gerçekleşmektedir; kapitalist birikim metanın en basit anlamda dolaşımını metanın satılarak paraya dönüştürülmesi ve ardından satıştan elde edilen para ile tekrar bir meta alınmasından oluşan iki aşamalı bir süreç olarak gerçekleşmektedir. (M→P→M). Başka bir deyişle satışın başlangıcındaki ve sonundaki amaç tekrar satın almak ya da satın almak için satmaktır. Bu döngüdeki para ile farklı bir dolaşım biçiminde paranın, bu kez satmak için satın almak amacıyla kullanıldığı, dolaşım biçimindeki parayı birbirinden ayıran tek şey, dolaşım biçimindeki bu temel farklılıktır. P→ M→P olarak ifade edilen bu ikinci dolaşım biçiminde para, sermaye olma özelliklerini taşımaktadır. Bu formül sermayenin tam döngüsünü anlatmaktadır (Marx, 1976: 39).

Sermayenin bu döngüsünü tamamlaması için üç aşamaya ihtiyaç vardır. Birinci aşamada kapitalist emek ve meta piyasasında bir alıcı olarak piyasaya çıkar ve hammadde, makine, ekipman ve emek gücünü satın alarak önce parayı metalara dönüştürür. Bu durumu örnekle açıklarsak; bir restoran sahibinin bu ilk aşamanın sonunda elinde et, sebze, meyve vb. bulunduğunu varsayalım. Tüm bunlar, sanayi kapitalistinin piyasadan aldığı hammadde ile aynıdır. Bu hammaddelere ilaveten

kapitalistin elinde bir restoran binası yemekleri pişirebilmesi için fırın, ocak servis yapabilmesi için tabak, bardak vb. mutfak gereçleri de vardır. Bu ikinci grup malzemeyi de sanayi kapitalistin elindeki fabrika binası, makine ve ekipmanla eşleştirebiliriz. Son olarak kapitalist piyasadan kendi emek gücünü yeniden üretmek için ihtiyaç duyduğu değerden (emek gücünün değişim değeri) daha büyük değer üretme gücüne sahip hizmet emekçilerinin, yani aşçılar, temizlikçiler ve bulaşıkçıların emek gücünü satın almıştır. İkinci aşamada ise kapitalistin, gıda biçimindeki bir metanın üreticisi olarak davranmaya başladığı ve tüm üretim araçları ile emek gücünü üretim sürecine sevk ettiği görülür. Bu aşamada da restoran sahibi kapitalist, tıpkı sanayici kapitalist gibi metaların üretimi yapıldığı birim emek zamanını kısaltma yani emek gücünün verimliliğini arttırma, üretimde israfı en alt düzeye çekme ya da tümünden ortadan kaldırma, emek araçları ve hammaddenin emek gücü tarafından en rasyonel biçimde kullanılmasını sağlama gibi kaygılarla hareket eder. Son aşamaya gelindiğinde ise kapitalist bu kez alıcı olarak değil de bir satıcı olarak döner. Meta biçimindeki sermaye meta olma özelliğini yerine getirmek zorundadır. Metalar özel olarak piyasada pazarlanmak, yani satılarak paraya dönüştürülmek üzere üretildiği için (M→P) sürecinden geçerler. Bu döngü kesintiye uğrarsa sermaye birikimi olanaklı olmaz.

Sermayenin bu döngü içinde kesintiye uğraması ekonomik krizlerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Kapitalist krizlerin oluşması ve bunların geliştirdiği iş başarısızlıkları bir taraftan küçük işletmeler aleyhine olarak büyük firmaların büyümesinde, öbür taraftan da sermayenin yoğunlaşması ve merkezi bir noktaya taşınmasında önemli görevler yapmışlardır. Sermaye yoğunlaşp merkezileşmesi noktasında devreye anonim şirketler girmektedir. Anonim şirketler, modern toplumdaki özel mülkiyetin doğrudan herhangi bir müdahalesi olmadan da iş görebileceğinin net olarak ortaya çıkmasını sağlamışlardır. Anonim şirketler kapitalist yapı içinde kapitalizmin kendine özüne uygun üretim yapısından farklı olan bir üretim ilişkiler ağının belirlenmesinde de etkin rol oynamaktadırlar. Bundan dolayı kapitalizmin kendisini, kendi içinden dönüşerek yeni tarz bir toplumsal ve ekonomik düzene geçiş yapmak için denge sağlamaktadır (Giddens 1999: 41).

2.1.1. Sermayenin Yeniden Üretimi ve Birikimi

Kapitalist üretim sisteminde üretim devam ettiği sürece sermaye yeniden birikir. Bu süreçte M→P devresi kapitalist için önemlidir. Çünkü kapitalist üretilen mallara, kâr ekleyip yeni alıcılar bulamazsa sermaye birikimi kesintiye uğrar, bu da sistemi krize sürükler. Kapitalist bir artık değer sağladığı sürece üretimi devam ettirir. Sermaye birikiminin, kesintiye uğramaması için üretimde aynı aşamalar tekrar tekrar aşılmalıdır. Malların üretim sürecindeki bu kesintisiz yinelenmesine sermayenin yeniden üretimi ve birikimi denir. Üretim süreci daimi bir niteliğe sahip olduğundan dolayı bu süreç boyunca kullanılan üretim araçlarının yerlerine yenisinin konulması zorunludur. Üretim araçlarının yenilenmeleri sürecine ise yeniden üretim adı verilir. Bu açıdan üretim araçlarının yerlerine yenilerinin konulması zorunludur. Üretim araçlarının zamanında ve tam bir biçimde yenilenmeleri sorunu yeniden üretim teorisinin temelini teşkil etmektedir. Sermayenin yeniden üretimi basit yeniden üretim ve genişletilmiş yeniden üretim olmak üzere ikiye ayrılır (Akyüz,1980: 66-69).

Basit Yeniden Üretim: Üretilen net çıktının tamamının tüketildiği, birikimin ve teknolojik gelişmenin olmadığı, kullanılan üretim araçlarının aynen yenilediği ve üretim kesimlerinin yoğunluklarının değişmediği bir üretim sisteminde basit yeniden üretim koşulları hüküm sürmektedir. Ücretlerin tamamı emeğin yeniden üretimi için gerekli tüketime gittiği için üretilenlerin tamamen tüketilmesi, yaratılan artık değerın veya kapitalistlerin kârlarının tamamının tüketilmesi anlamına gelmektedir. Basit yeniden üretim teorik ve soyuttur ve genişletilmiş yeniden üretimin açıklanması için bir hareket noktasıdır (Özel, 2002: 15).

Genişletilmiş Yeniden Üretim: Basit yeniden üretimde artık değer tamamen tüketime gitmekte ve sermaye birikimi olmadığı için uzun dönemde artık değerın artması da söz konusu olmamaktadır. Bu üretim koşulları kapitalist üretim biçiminin temel niteliği ile bağdaşmaz ve sermaye birikiminin mevcut olmadığı bir kapitalizm düşünülemez. Basit yeniden üretim koşulları sadece genişletilmiş yeniden üretimin

anlaşılmasını sağlar. Sermaye birikiminin kökeni artık değer, artık değerın nedeni de üretim araçlarının özel mülkiyeti olduğu için, sermaye birikimi kapitalizmin doğal kuralıdır ve bu kapitalistler arasındaki rekabetin zorunlu kıldığı bir süreçtir. Sermaye birikim süreci boyunca ortaya çıkan teknolojik gelişme bu rekabetin sonucudur. Daha etkin ve ileri yöntemler uygulayarak üretimde bulunma çabası, bu yöntemlerin uygulanması için gereken birikim, bir yandan kapitalistler arasındaki rekabetin somutlaşma biçimi olmakta, diğeri yandan da kapitalist gelişme sürecinde dinamik bir nitelik kazanmaktadır (Akyüz, 1980: 69).

2.1.2. Kapitalist Sistemde Sermaye Birikiminin Sonuçları

Sermaye birikiminin sonucu, kapitalist rekabet kanununun işleyişi dolayısıyla, sermayenin organik bileşiminin yükselmesi ve bunun bütün üretim dallarına yayılmasıdır. Kâr oranı, sermayenin organik bileşimiyle ters orantılı olduğundan, birikim kaçınılmaz şekilde ortalama kâr oranında düşüşe yol açmaktadır. Kapitalist sistemde kapitalistin amacı, kâr oranının mümkün olduğunca arttırmak ve sermayenin değerlenmesini maksimuma çıkarmaktır. Bu yüksek kâr amacı, kaçınılmaz olarak tüm sermayeyi kârların yüksek olduğu alanlara yöneltir. İşte bu yönelme, o sektörde sermayenin aşırı yoğunlaşmasına ve aşırı üretime yol açar. İlk dönemdeki yüksek kâr, artan sermaye ve üretim nedeniyle giderek azalmaya başlar. Bu duruma engel olan kâr oranlarının düşme eğilimidir ve kapitalistlerin bu duruma çözüm arayışları birbiriyle çelişen durumların ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Varga,1988: 144).

Uzun dönemde büyük kapitalist işletmeler küçük işletmeleri tasfiye etmekle ve üretim ölçeklerini büyütüp kendi ücretlileri tarafından yaratılan artı değer miktarını arttırmada çıkarları vardır. Fakat buna karşılık büyük kapitalist işletmelerin marjinal konumdaki bağımsız üreticilerin varlığı ve yaşamasından dolayı yarar sağlarlar. Kısa dönemde örneğin büyük işletmelerin küçük işletmelerin

ölçeklerinden, esnek üretimlerinden yararlanma yoluna gidebilirler (Gouverneur, 2007: 127).

Sermaye birikiminin diğerk bir sonucu, sermayenin, gittikçe daha az sayıda elde toplanmasıdır. Yani sermayenin merkezileşmesidir. Sermaye birikimi hızlandıkça, kâr oranındaki azalış, kapitalistler arasındaki rekabeti şiddetlendirir. Kapitalistler, kâr oranındaki azalışa bir tepki olarak sermayenin organik bileşimini yükseltirler ve sermayenin yoğunlaşmasına neden olurlar. Kâr oranı azalırken sermayenin yoğunluğunun artması ve küçük kapitalistlerin tasfiyesi, sermayenin merkezileşmesi olayını şiddetlendirir. Sermayenin merkezileşmesindeki artış, sermaye birikimi ve sermayenin organik bileşiminin yükselmesinin hızlandırdığı için, kâr oranının daha da hızlı düşürme eğilimindedir. Banka sisteminin gelişmesi, anonim şirketlerin ortaya çıkması, gittikçe daha fazla üretim dalının büyük sermaye ile çalışma olanağını yaratır. Bu olanaklar, sermayenin merkezileşmesini teşvik eder ve hızlandırır. Sermaye birikim süreci genel anlamda, üretime giren paranın, genişleyen meta üretimi sürecinden geçerken, genişleyen para miktarına dönüşmesi ve yaratılan artı değerın bir bölümünün tekrar bu döngüye dahil edilmesidir. Sermaye birikimi kapitalist sistem için içsel ve zorunlu bir ilişki olmasına rağmen, zaman ve mekan bağlamında farklı toplumlarda farklı biçimlerde açığa çıkar. Bu sürecin salt teknik bir süreç olmadığı bir toplumsal döngü olarak değerlendirilmelidir. Sistemin dinamik yeniden üretimi aynı anlamda olmak üzere toplumsal ilişkilerin de dinamik yeniden üretimidir. Bunun temel dinamiğı de bir sosyal ilişki olarak sermaye birikim sürecidir (Ercan ve Akaya, 2005: 221).

2.2. SERMAYENİN YOĞUNLAŞMA SÜRECİ VE KOBİ'LER

Üretim sürecine katılan sermayenin büyüklüğünün, artı değerın durmadan tekrar sermayeye dönüştürülmesi ile sürekli artmasına sermayenin yoğunlaşması denir. Sermayenin yoğunlaşması rekabetin bir sonucu olarak kapitalistin karını ve

sermayesini büyütme çalışmasıdır. Bu süreçte büyük işletmeler küçük işletmeleri tasfiye eder, içine alır ya da kendine bağlı kılar (Demir, 2003: 62).

Sermayenin yoğunlaşması ise toplam sınıai işgücünün önemli bir kısmının büyük işletmelerde toplanması şeklinde gerçekleşmektedir. Sermayenin yoğunlaşması, toplumsal servetin eşlik ettiği bireysel sermayenin mutlak olarak artmasıdır. Sermayenin merkezileşmesi ise, çok sayıdaki küçük firmanın varlığı ile nakit (likidite) ihtiyacının karşılanması ve gerekli sermayenin emilmesi ile görece daha hızlı bir genişlemenin sağlanmasıdır. Küçük sermayenin bu şekilde birleşmesi, kaynaşması ölçek ekonomilerini yaratmakta, büyük sermaye kesimine maliyet avantajları sağlamaktadır. Ayrıca kapitalist ekonomideki kredi yapısı ve olanakları bu süreci hızlandırmaktadır. Sermaye sahipleri kendi başlarına sermaye biriktirir; her sermayedarın kontrol ettiği sermaye miktarı artarsa, üretim hacmi de artacaktır. Yoğunlaşma, sermaye birikiminin hızlanması ile gerçekleşmektedir. Sermayenin yoğunlaşma süreci bu anlamda üretimdeki çıktı ve verimlilik düzeyindeki artış yoluyla devam etmektedir (Sweezy, 2007).

2.2.1. Sanayi Üretiminde Yoğunlaşma

Sanayi üretiminde amaç daha çok miktarda ve daha düşük maliyette üretim yapmaktır. Bunun için teknolojik değişiklikler yakından takip edilmelidir. Kısa dönemde teknolojik değişimlere ayak uyduramayan işletmeler uzun dönemde iflas etmeye mahkûmdurlar. Bu şekilde uzun dönemde tasfiye yoluyla bir yoğunlaşma söz konusu olur. Böylelikle her daldaki marjinal işletmeler yok olarak ve giderek az sayıda işletme sermayeye üretim araçlarına ve işgücünün büyük bölümünü elinde toplar. Ancak büyük işletmelerin bu şekilde genişlemesi beraberinde finansman sorunlarını meydana getirir. Makineleşmenin artmasıyla birlikte büyük işletme kurmak için gerekli sermaye nereden karşılanacaktır? Kişisel gelirlere ve üretimden karşılanan kar yetersiz kaldığında kapitalistler Anonim Şirket kurma ya da bankadan ödünç alma yoluna gitmiştir. Bu durum büyük işletmelerin para sermayeye ulaşımını kolaylaştırmıştır. Sermaye sahiplerinin Anonim şirket kurmalarındaki

neden; yalnızca küçük tasarrufların belirli bir sermaye çevresinde toplanarak sermayenin büyümesi ve gelişmesi değil aynı zamanda şirket hukukundaki sınırlı sorumluluk yoluyla riskin dağıtılması sağlanmıştır (Ilıcak, 2003: 21). Sınırlı sorumluluk sayesinde şirket birleşmeleri ve ele geçirmeler hızlanmıştır. Şirket ortakları hissedarlar kadar sorumlu sayılmış bu şekilde risk hafifletilmiştir.

Rekabetin ortadan kalmadığı; “tarihsel olarak kapitalist sistemin serbest rekabetçi evresinden tekelci sermayenin hâkim olduğu evreye geçiş, aile şirketleri, küçük girişimlerden oluşan bir ekonomiden tekelci büyük işletmelerin hâkim olduğu bir ekonomiye kaymasıyla tasvir edilmektedir.” (Foster, 2005: 194).

Sermayenin yoğunlaşması ayakta kalan büyük işletmeler arasında anlaşma yapmayı teşvik eder. Çünkü bu işletmelerin her biri için pahalı ve tehlikeli hale gelen fiyat rekabetini sürdürmektense anlaşmayı tercih ederler. Böylelikle serbest rekabet ortamında oluşacak fiyattan daha yüksek bir fiyattan anlaşarak ortalama kar yükseltilir. Bu anlaşmaya tekel anlaşması fiyata da tekel fiyatı denir. Tekel anlaşması fiyatlar yoluyla rekabeti geçici olarak ortadan kaldırır. Ancak rekabetin kendisi ortadan kalkmaz. Şöyle ki her işletme doğal olarak kendi özel kar oranını yükseltmeye çalışır. Fakat fiyat yoluyla rekabetten geçici olarak vazgeçilmesi işletmeleri pazar stratejisi yoluyla rekabete zorlar. İşletmeler kendi ürünleri için reklâm geliştirerek, pazara yeni markalar sürerek, ürünlerinin görüntüsünü değiştirerek rakiplerinin önüne geçmeye çalışırlar (Gouverneur, 2007: 192).

İşletmeler sahip oldukları sermayeyi üretimlerini çeşitlendirmek amacıyla da kullanabilirler. Farklı faaliyet alanlarına yatırım yaparak üretimlerini çeşitlendirirler. Bu şekilde üretimlerini çeşitlendiren işletmeler küme (yığın) haline dönüşürler. Yani farklı üretim dallarında faaliyet gösteren üretim birimleri aynı çatı altında toplayan şirketler haline gelirler. Kümelerin gelişmesi tüm üretim dalları düzeyinde sermayenin yoğunlaşmasını artırır. Böylece giderek sınırlı sayıda şirket sermayenin daha büyük kısmını elinde toplar. Çeşitlendirme yoluyla gerçekleşen bu yoğunlaşmaya tasfiye yoluyla gerçekleşen bir yoğunlaşma eklenir. Böylelikle yeni

üretim dallarına yönelen büyük işletmeler buralarda en ileri üretim tekniklerini kullanarak o sektördeki küçük işletmelerin tasfiyesini hızlandırır.

Büyük işletmeler teknik gelişmelere başvurmadan ya da yeni üretim dallarına yönelmeden de büyüyebilirler. Bunu ya büyük işletmeleri satın alarak ya da eşit durumdaki işletmelerle füzyon gerçekleştirip yeni bir hukuki varlık kazanarak gerçekleştirirler. Bu tür satın almalar ve füzyon sonucu tröstler oluşur. Aynı üretim dallarının bütünleşmesi sonucu oluşan (iki otomobil işletmesinin füzyonu) yatay tröstler o üretim dalında sermaye yoğunlaşmasına neden olur. Yatay bir birleşme ve yoğunlaşmalar genellikle aynı coğrafi pazarda faaliyet gösteren veya benzer ürün üreten teşebbüsler arasında gerçekleştirilmektedir (Alpay, 2004: 5). Birbiriyle alıcı-satıcı ilişkisi bulunan işletmelerin yutma veya füzyonuyla oluşan tröstlere ise dikey tröst denilir (otomobil firması ile otomobil lastiği üreten işletmelerin füzyonu). Bu tür dikey bir üretim zincirinin farklı aşamalarında faaliyet gösteren firmalar arasında gerçekleşir. Yatay tröstler o üretim dalındaki sermayenin yoğunlaşmasına neden olurken, dikey tröst tüm dallardaki yoğunlaşmayı artırır. Her iki durumda da yutma veya füzyon yoluyla yoğunlaşmadan söz edilir (Ardıç, 2004: 12).

Büyük işletmeler zayıf işletmeleri yutma veya satın alma yerine, bağımsız hukuki varlıklarına dokunmadan denetimlerini ele geçirmekle de yetinebilirler. Bir işletmenin denetimini ele almak demek, onun fiili yönetimine sahip olmak demektir. Bir bakıma reel olarak mülkiyetine sahip olmak demektir. Bunun için denetlenmesi söz konusu olan işletmelerin hisse senetlerinin tamamını veya çoğunu ele geçirmek gerekmez, duruma göre değişen bir “azınlık denetimine” sahip olmak yeterlidir. Bu şekilde başka işletmelerin denetimini ele geçiren büyük işletmeler holdinge dönüşürler. Holdingler hukuken bağımsız varlığı olan farklı şirketlerin hisse senetlerine sahip olan ve onları bütünlenmiş bir stratejiye tabi kılan şirketler olarak tanımlanabilirler. Azınlık denetimi olgusu, bazı şirketlere çok geniş bir işletmeler piramidinin tepesine oturma olanağı verir. Örneğin bir A holdingi on kadar şirkette bir azınlık denetimi elde ediyor, o şirketler de bir dizi başka şirketi denetliyorlar ve böyle devam edip gidiyor. Bu şekilde bir denetim zinciri A holdingini gerçek bir sanayi piramidinin tepesine yerleştirmektedir. Holdingler söz konusu olduğunda da

piramit denetimi yoluyla yoğunlaşmadan söz edilir. Örneğin sermayesinin %20'si kadarı getirisi olan bir girişimci veya şirket düşünelim. Piyasadaki ortalama getiri oranı %10 ise bu durumda kurucu hisseler, yani şirketin kuranların ortaya koydukları sermayenin değeri yaklaşık iki katı artacaktır. Ortaya çıkan kar “kurucu karı” olarak adlandırılmaktadır. Kurucu karlarının varlığı aynı zamanda para sermayesinin üretim sürecinden kopuşunu da kısmen açıklamaktadır. Bu kar yoluyla sermaye üzerindeki kontrolün merkezileşmesi mümkün olmaktadır. Görünüşte şirketin kontrolü, hissedarlar topluluğunun elindedir; ancak hukuken hisse çoğunluğunu elinde bulunduranlar, bütün hissedarların koyduğu sermayeyi kontrol etmektedirler. Pratikte ise gerekli çoğunluk hissedar olarak yarıdan bile azdır. Bunun sayesinde bir birkaç A.Ş.’de büyük sermayeye sahip kapitalist, sahip oldukları sermayenin birkaç katı sermayeyi kontrol etmektedirler (Sweezy, 1975: 33-34).

2.2.2. Sermayenin Uluslararası Yoğunlaşma Süreci

Farklı şekillerde olmakla birlikte az önce açıkladığımız yoğunlaşma süreci, ekonomik yapının tamamının az sayıda grup (küme, tröst, holding) tarafından doğrudan ve dolaylı olarak denetlenir hale getirmiştir. Eğer dünya ölçeğinde düşünülürse, büyük işletmelerin daha da büyümesi ve yoğunlaşmasıyla ilgili yukarıdakilere ek bir başka yoldan daha bahsetmek gerekmektedir. Büyük işletmeler sahip oldukları para sermayeyi, kuruluşlarını coğrafi alana yaymak için kullanabilirler. Başlangıçta faaliyet gösterdikleri ülkede kökleşip kalmaktansa, yabancı ülkelerde üretim yapan şubeler açarlar. Böylece çokuluslu şirketler durumuna gelirler. Başka ifadeyle, birçok ülkede faaliyet gösteren üretim birimleri oluştururlar. Belirli bir dalda çokuluslu şirket oluşturmak, dünya ölçeğinde sermayenin yoğunlaşmasını artırır. Bu firmalar giderek sermayenin, istihdamın ve o daldaki dünya üretiminin artan bir bölümünün ele geçirirler. Bu sonuncu durumda da “sermaye ihracı yoluyla” yoğunlaşmadan söz edilir (Gouverneur, 2007: 196).

Diğer yandan daha önce açıkladığımız farklı büyüme ve yoğunlaşma süreçleri uluslararası planda da gerçekleşir. Uluslararası rekabetin etkisiyle bazı firmaların

tasfiye olması, çokuluslu yığışmaların oluşturulması ki bu durumda şirketler hem ürün kompozisyonunu hem de coğrafi faaliyet alanlarını çeşitlendirir. Uluslararası tröstler oluşturarak (farklı ülkelerdeki firmaların yutulması ve füzyon) çokuluslu holdinglerin geliştirilmesi (değişik ülkelerdeki firmaların denetimini ele geçirmek), uluslararası düzeyde taşeron uygulamalarını yoğunlaştırarak vb. gibi. Tüm bu süreçler ulaşım ve iletişim teknolojisindeki gelişmeler tarafından da özendirilir. Ulaşım maliyetlerinin düşmesi, dünyanın dört bir köşesindeki firmaları rakip duruma getirir; telekomünikasyondaki gelişme de dünya ölçeğinde yayılmış firmaların bir merkezden ve eşzamanlı yönetimlerine olanak sağlamıştır. Kapitalist sistem içinde üretim hacmindeki artışlar gittikçe daha büyük ölçekte üretim yapmayı zorunlu kılmıştır. Buna uygun olarak da işletmelerin çalıştırdıkları işçi sayısı gittikçe artmış ama işletme sayısı hızla azalmıştır. Bu sistem içerisinde güçlü şirketler zayıf olanları bünyesine katmak amacı da ortaya çıkabilmektedir. Ancak şirketler de öncelikle ayakta kalmak bunu başardığında güç biriktirmek ve sonunda tek veya önemli bir güç olma stratejisi güdebilmektedirler (Ilıcak, 2003: 20).

Her bir üretim sektöründeki artan yoğunlaşma holdinglerin ve bankaların birçok ülkede ve birçok üretim sektöründe denetimlerini artırmaları, ulusal ve uluslararası düzeyde banka ve sanayi sermayelerinin iç içe geçmesi ve eşzamanlı olarak gerçekleşen bu süreçler, dünya ölçeğinde bir egemen yapının oluşup güçlenmesine neden olmuştur. Az sayıdaki kapitalist grup gerçek mülkiyetin, dolayısıyla iktidarı, para-sermayenin, üretken-sermayenin (üretim aracı ve işgücü) denetimini ve yine dünya çapında ticaret sermayesini ele geçirmiştir. Dünya ekonomik oligarşisi bütünleşmiş, birleşik bir sınıf oluşturmaz. Birbiriyle sürekli rekabet halindeki gruplardan oluşur. Bunların her biri rakipler aleyhine gücünü arttırmaya çalışır. Dünya ölçeğinde egemen gruplar Kuzey Amerikalı, Alman, Japon vb. ulusal bir bağa sahiptirler. Bu grupların faaliyetleri ve kâr kaynakları tüm dünyaya yayılmış durumdadır. Dolayısıyla bağlı oldukları ülkedeki rakipleriyle çıkar çatışmasına girebildikleri gibi, faaliyette buldukları ülkelerdeki rakipleriyle çıkar çatışması içinde olmaları da doğaldır. Nasıl bir üretim dalındaki yoğunlaşma o daldaki büyük firmalar arasındaki anlaşma ve uzlaşmaları özendiriyorsa dünya ölçeğindeki sermaye yoğunlaşması da bu ölçekte faaliyet gösteren (Amerikan, Japon, Avrupa ortak

işletmeleri vb.) grupları arasında da anlaşma ve uzlaşmalarla sonuçlanır. (araştırma anlaşmaları, malzeme sağlama, dağıtım vb.) Fakat bu tür uzlaşmalar (ki her zaman geçicidir) ne firmalar ne de gruplar arasındaki rekabeti ortadan kaldırırlar. Bu süreci serbest tekelci birikim evresinden tekelci birikim evresine geçiş olarak adlandırabiliriz. Çünkü bu dönemde dev şirketlerin anlaşmalı, merkezileşmiş bir güç oldukları rekabet koşullarından söz edilmektedir (Foster, 2005: 194-196).

Rekabetin ve kredi (olanakları) hacminin genişlemesi, yoğunlaşma derecesini arttırmıştır. Rekabet, üretim maliyetlerinin düşmesini ve büyük ölçekli yatırımların kolaylaşmasını sağlar. Üretim sürecinde sermayenin yoğunlaşma hızı, sermaye birikiminden daha fazladır. Rekabetin zayıf, sermaye yönünden yetersiz girişimcileri ortadan kaldırması ve kredi piyasasının gelişmesi, güçlü, büyük ve belirli bir merkezi elde toplanan sermayeyi güçlendirmiştir. Sermayenin merkezileşme ve yoğunlaşma hareketi, kapitalizmde üretimin sermayeleşmesini, aynı zamanda toplumsal sermayenin gittikçe merkezileşmesi ve yoğunlaşmasını sağlamaktadır.

2.3. SERMAYENİN MERKEZİLEŞMESİ SÜRECİNDE KOBİLER

Sermayenin merkezileşmesinin, yoğunlaşmadan farkı zaten var olan sermayenin dağılımında meydana gelen değişikliktir. Bu değişikliğin sonucunda birçok kapitalist elinden çıkan sermaye tek bir kapitalist elinde büyük kitleler halinde toplanır. İşte bu birikim ve yoğunlaşmadan farklı olarak gerçek anlamda merkezileşmedir. Başka bir ifadeyle kapitalist anonim şirketin büyük miktarda sermaye üzerinde komuta gücü sağlamasıdır (Demir, 2003: 63). Merkezileşme iki farklı şekilde meydana gelir.

Birleşme; iki ya da daha fazla işletmenin varlıklarını ya da yükümlülüklerini birleştirerek tek bir işletme halinde faaliyetlerini sürdürmeleridir. Birleşme sonucunda bir işletmenin tüzel kişiliği devam ederken diğer işletmenin tüzel kişiliği sona erebilir ya da her iki işletmenin tüzel kişiliği sona ererek yeni bir işletme kurulabilir (Dunlop-Pirelli ve AEG-Zanussi birleşmesi). Devralma; Firmanın başka

bir firma tarafından nakit ya da hisse senedi karşısında satın alınmasıdır. Bu durumda farklı emperyalist sahipleri olan işletmeler ve şirketler tek bir emperyalist sınıfın kontrolüne geçmektedir. (Machines Bull şirketinin General Electric tarafından yutulması ya da Phoenix'in Fristone tarafından yutulması) (Aydın, 2004:194).

Kredi hacminin ve olanaklarının genişlemesi merkezileşme eğilimini arttırmış, merkezileşme ise, Anonim Şirketlerin bir araya gelmesini, sermayenin belirli ellerde toplanmasını sağlamıştır. Söz konusu merkezileşme eğiliminde, belirli etkiler ortaya çıkmaktadır; Emek sürecinin kapitalist üretim sürecinde toplumsallaşması ve rasyonelleşmesidir. Teknik değişim ve sermayenin organik bileşiminin sermayenin merkezileşmesi ile artması ve ilerlemesi (bu sürecin sonunda sermayenin sabit bölümü değişen bölümüne oranla daha çok ağırlık kazanır; bu da emeğe olan görece talebin azalması sonucunu doğurur) pazar kavgasındaki rekabette tekeli, yarı-tekeli yapıların, çok sayıda şirketin olduğu rekabetçi piyasa yapısının yerine geçmesi; bunun bir sonucu olarak piyasanın kontrolünün belirli büyük, tekel konumundaki şirketlerin elinde olması kaçınılmaz görünmektedir. Fabrika sisteminin doğuşuyla, zayıflamakta olan küçük üreticilik, özellikle Anonim Şirketleri daha çok tercih edilen bir model haline getirmiş, hisse senedi borsalarının gelişmesiyle gerçek sermaye sahipleri üretim sürecinden çekilmişlerdir. Anonim Şirket tipi yapılanma, sermaye açısından sanayi kapitalistini, aynı zamanda sanayi girişimcisi olmaktan kurtarmıştır. Sanayi kapitalistini para kapitalistine dönüştüren güç, şirketlerin hisse senetlerini ve tahvillerini emanet edebileceği, alıp satabilecekleri bir borsanın olmasıdır (Sweezy, 1975: 31-33).

Hisse sisteminin gelişmesiyle, sınıflar işletmeleri, şirketler bağlı oldukları reel ekonominin kaynaklarından kısmen kopmuşlardır. Aslında birikimin bu aşamasında hisseler yoluyla sermayenin merkezileşmesi gerçekleştiğinden üretimin ölçeğini genişletmesi, artık, tek tek kapitalistlerin varlığına bağlı olmaktan çıkmıştır. Yani, sermaye birikim süreci Anonim Şirketlerin sermaye varlıklarını bünyesinde toplaması aracılığıyla mümkün olabilmiştir. Şirketlerin oluşumunda sermayenin merkezileşmesi artık mülkiyetin merkezileşmesinden daha hızlı yürümektedir. Mülkiyetin tabana yayılması tamda bu noktada öne sürülmektedir. Hisseler yoluyla

mülkiyetin tabana, geniş kesimlere yayılacağı savlarını gündeme getirmiştir. Sanayi kesiminde merkezileşme ve yoğunlaşma eğilimleri ile oluşan hareketin, hisse senetlerinin alınıp satıldığı borsalardaki finansal hareketlerden kopmasından söz edilebilir. Bu durumda hisseler aracılığıyla sermayenin (mülkiyetin) tabana yayılmasından değil de belli ellerde toplanması, merkezileşmesinden söz edilmesi daha doğru olacaktır. Bu açıdan bakıldığında mülkiyetin belirli ellerde toplanmasını, mülkiyetin hareketinden kaynaklanan ve bu hareketle birlikte gerçekleşen merkezileşmeden ayırt etmek gerekir. Bu bir başka deyişle sermayenin mülkiyet işlevi ile kontrol işlevinin bir birinden ayrılması anlamına gelmektedir (Hilferding, 1995: 204-205).

Üretim ve birikim süreci geliştikçe mutlak kar kitlesi artar fakat bu üretim tarzı değişmeyen sermayeye oranla değişen sermayede gitgide nispi bir azalma ve dolayısıyla toplam sermaye bileşiminde bir artış yaratır. Değişmeyen sermayenin değişen sermayeye oranla büyümesi artık değer oranı aynı kaldığı sürece zorunlu olarak genel kar oranlarında bir düşmeye neden olur (Demir, 2003: 63). Sonuç olarak kapitalist üretim tarzının genişlemesiyle kullanılan sermaye kitlesinin büyümesi ile birlikte kar kitlesi arttığı halde kar oranı düşer. Kar oranındaki düşme tekrar sermayenin yoğunlaşmasını ve doğrudan üreticilerin mülksüzleştirmeleri yoluyla sermayenin merkezileşmesini hızlandırır. Bu durum birikim oranı kar oranı ile birlikte düştüğü halde birikimi kitle olarak hızlandırır. Kapitalist üretim ve birikimin gelişmesi ölçüsünde merkezileşmenin en güçlü iki mekanizması da gelişir; bunlar rekabet ve kredidir. Düşen kar oranı nedeniyle başlayan rekabet savaşı belirli bir miktarda sermayenin üretimden çekilmesini ve hatta kısmen yok olmasını getirir. Kredi sistemi ise topluma yayılmış bulunan parasal kaynakların kapitalistlerin ellerinde toplanmasını sağlar ve sermayenin merkezileşmesi için dev bir toplumsal mekanizmaya dönüşür (Demir, 2003: 63).

Sermayenin merkezileşmesi beraberinde bir yandan krediye yani para-sermayeye ihtiyacı artırarak ekonomik ilişkiler içinde parayı sadece para-sermaye işlevinden dolayı biriktiren bir sınıfın varlığına neden olurken, diğer yandan

rekabetin artan şiddetine bağı olarak toplam sermayenin büyük bir kısmı üretken-sermaye olarak belirli ellerde toplanır. Sermayenin merkezileşmesi böylece var oluş kaynağını üretken sermayeden alan bir para-kapitalistleri kesiminin varlığına neden olur. Fakat diğer yandan bu gelişme, üretken sermayeyi para sermayeye bağımlı hale getirdiği ölçüde, üretken sermayenin para sermaye dolayında özgürlüğünün kısıtlanmasına neden olur. Gerek aşırı para-sermaye ihtiyacı, gerekse bunun getirdiği maliyetler (özgürlüğün kısıtlanması) sonuçta, sermayenin daha da merkezileşmesine yol açacak anonim şirketlerin kurulmasına neden olacaktır. Anonim şirket, üretken sermayenin olası getirisi olan kârın üzerinde hak anlamına gelen hisse senetleri çıkararak, firma için gerekli para-sermayesini sağlama amacının kurumsallaşmasıdır. Burada hisse senedi, bir gelir senedi olduğu ölçüde sanayici kapitalistinin işlevinde bir değişikliği işaret etmektedir. “Bu durum sanayici kapitalistin sanayi girimciliği işlevinden kurtulmasıdır. Bu işlev değişikliği sonunda, anonim şirkete yatırılmış olan sermaye kapitalist açısından salt parasal sermaye şekline dönüşür. Alacaklı durumdaki bir para kapitalistinin sermayenin üretim sürecinde kullanılmasıyla, bu kullanım ödünç verme ilişkisinin gerekli koşulları olduğu halde, hiç bir ilişkisi yoktur. Onun en önemli işlevi sermayesini ödünç vermek ve belli bir dönem sonunda faiziyle birlikte geri almaktır. Kısacası onun işlevi hukuksal bir işlemle birlikte sona erer. Bu durumda şirketin hisse sahibi de bir para kapitalisti olarak işlev görür” (Hilferding, 1995: 171).

Anonim şirket, kapitalizmde büyük miktarda para-rezervlerinin kendini para-sermayesine dönüştürerek toplumsal olarak üretilmiş toplam artık-değerin bölüşülmesine katılma eğilimine olanak sağladığı ölçüde kabul görmüştür. Anonim şirketlerin varlığı bir yandan sermayenin merkezileşmesine yol açarken, diğer yandan endüstri sermayesinin, para-sermayesinin bir kısmını içine alacak şekilde genişleme eğilimini hızlandırır. Bu durumun iki önemli sonucu vardır. Birincisi; endüstri-sermayesinin hisse senedi çıkartması, sermayenin toplam döngüsü içinde endüstriyel-sermayenin para-sermayesini içine alacak şekilde genişlemesine neden olur. Bunun daha somut sonucu ise endüstri-sermayesinin finansal dolaşım üzerinde kontrolünün artmasıdır. İkinci olarak; endüstriyel-sermayenin kendini temsil eden

varlıklarını hisseler olarak piyasaya sürmesi, özünde mülkiyetin ve en önemlisi üretken sermayenin gelecekteki yaratacağı değerlerin parasallaşması ve finansal dolaşım içine katılması anlamına gelmektedir. Parasallaşma, endüstri-sermayesi için yukarıda sağlanan avantajların yanı sıra bir de dezavantajın ortaya çıkmasına neden olmuştur. Dezavantaj, endüstri-sermayesinin finansal-sermaye dolaşımı üzerinde kontrol gücünü, banka-sermayesi karşısında kaybetmesidir. Her iki değişkeni tanımlayan olgu, sermayenin merkezileşmesi sürecinde, bireysel sermayelerin sermayenin farklı biçimlerini içine alacak şekilde genişlemesidir (Ercan, 1998).

Sermayenin merkezileşmesine küçük sermayelerin kopma süreci eşlik etmektedir. Hisse senedi temeli üzerine kurulmuş olan Anonim şirketler üç önemli noktada sermaye birikim sürecinde kırılmaya neden olmuştur. Birincisi; üretim hacmindeki ve üretim ölçeğindeki büyük artış ile bireysel anlamda kapitalist girişimcinin kaldıramayacağı üretim ve yatırım ölçeği söz konusudur. İkinci olarak; sermaye üretim sürecine koşut olarak toplumsallaşmıştır. İşletmeler bireysel işletmeler, şirketler olmaktan çıkmıştır. Bunun sonucunda dev şirketler Pazar hâkimiyetini ele geçirmeye başlamıştır. Son olarak da; faaliyette bulunan kapitalist yöneticiler, yani sermaye sahibinin varlığını yönlendiren, bu varlığı uygun yatırım alanlarına aktaran kişiler haline geldiklerinden, sermaye sahipleri de “para-kapitalistlerine” dönüşmüşlerdir (Marx, 1990: 386).

Sermayenin birikim, yoğunlaşma, merkezileşme sürecinde nasıl ki küçük sermaye grupları bu süreçte olumsuz etkilenmiş çoğu zaman büyük şirketler tarafından yutulmuş ya da onların bir uzantısı olarak faaliyetlerine devam etmişlerdir. Diğer geç kapitalistleşen ülkelerde olduğu gibi Türkiye’deki KOBİ’ler üzerindeki etkisi de bu gelişmelere paralel bir yol izlemiştir.

2.4. TÜRKİYE'DEKİ SERMAYENİN BİRİKİM SÜRECİ VE KOBİ'LER

Türkiye'deki sermaye birikim sürecinin KOBİ'lere olan etkisi incelenirken sermaye birikim sürecinin belirli dönemlere ayrılarak değerlendirilmesi gerekir. Türkiye'deki sermaye birikim sürecini üç döneme ayırmak mümkündür.

- 1923-1955 ilksel birikim süreci
- 1955-1980 ticari sermayeden sanayi sermayesine geçiş süreci
- 1980 sonrası dışa açık birikimdir.

2.4.1. 1923-1955 İlksel Birikim Süreci

1923-1955 arası dönemi kendi içinde iki bölüme ayırabiliriz. 1920'li yıllardan 1929 yılına kadar geçen ki dışa açık politikaların uygulandığı birinci liberal dönem, 1930'lu yıllarda ki devlet müdahalesinin yoğun olduğu dönem ve 1945 savaş sonrası ikinci liberal dönemdir. Birinci liberal dönemde “iktisadi devlet” eğilimi ön plana çıktığı bir dönem olmuştur (Kepenek 1974: 21). 1923-1929 yılları arası dönemde Lozan anlaşmasından dolayı sanayi ithalatına karşı koruyucu gümrükler konulamamıştır. Öte yandan dış borçların da ekonomiye yük oluşturmasından doğan bu iki etken milli sanayinin gelişmesini engellemekteydi (Hiç ve Manisalı 1980:180). Bu durum istatistiklere de yansımıştır. 1927 yılında yapılan genel bir sanayi sayımında mevcut 65.245 işletmenin %79'unda çalışanların sayısı 3 ve daha az %96,8'inde ise 5 ve daha az kişi çalışmaktadır. 50'den fazla işçi istihdam eden işletme sayısı sadece 321'dir (Sarc, 1980: 13). Çalışanların %43,01'i tarım sanayinde, %18,7'si dokuma sanayinde çalışmaktadır. İşletmelerin %35,74'ü tek kişilik işletmelerdir. Bu dönemde yaşanan en önemli gelişme İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararların ekonomiye yansımalarıdır. 1923 yılında İzmir İktisat Kongresinde alınan kararlar genel olarak kalkınmacı, yerli ve yabancı sermayeyi ve piyasaya dönük çiftçiyi özendirici, ekonomik hayatın denetiminin “milli” unsurlara

geçmesini kolaylaştırıcı ve ılımlı bir korumacılığı öngören tezlerin ön plana çıktığı ve Kongre'ye İstanbul tüccarlarının sürüklediği ticaret burjuvazisi ile toprak unsurlarının egemen olduğu söylenebilir (Boratav, 2003: 46). Bu kongrenin etkileri ileriki yıllarda hayata geçen uygulamalarda ortaya çıkmıştır. Örnek verilecek olunursa; ticari krediler için 1924 yılında İş Bankasının kurulması, 1925 yılında sına krediler için Sanayi ve Maadin Bankası'nın kurulması, 1927 yılında Teşvik-i Sanayi Kanununun çıkarılmasıdır. (Çavdar, 2003: 164). 1920-1930 arası dönem yabancı sermayenin etkili olduğu bir dönemdir. Nitekim 1920-1930 yılları arası kurulan 201 Türk anonim şirketinden 66'sında yabancı sermaye ortaklığı vardır ve bunlar tüm anonim şirketlerin toplam ödenmiş sermayelerinin %43'ünü oluşturmaktadır. Ayrıca yine bu dönemde ki ortaklıklarda çoğu zaman sermayeye katılma biçiminde gerçekleşmemektedir. Ortaklığın yabancı unsuru sermayeyi sağlamakta; ortaklığın yerli unsuru, siyasi iktidarla yakınlık çerçevesine göre nüfuzunu kullanarak gerekli kolaylıkları elde etmekle yükümlüydüler (Boratav, 2003: 42).

1929 itibariyle Türkiye'de kurulmuş olan şirketlerin ödenmiş sermayelerinin yüzde 50'si Türk, yüzde 32'si İngiliz, yüzde 14'ü İsviçre şirketlerine aittir (Alpar, 1983: 508). 1929 Dünya Bunalımı ile birlikte yabancı sermayeye yönelik uygulamalar değişerek, yabancı sermaye yatırımları önemini yitirdiği ve kapitalist gelişmenin devlet müdahaleleri ile gerçekleştiği 1929-1945 dönemini kapsayan ikinci liberal dönem başlamıştır. 1929'da başlayan dünya ekonomik buhranı devletin sanayileşmeyi itici güç haline getirdiği bir stratejiye geçişi gerekli kılmıştır. Bunalım sonucu Türkiye'nin ihracatında daralmaya bunun sonucunda tarımsal ürünlerin iç ve dış fiyatlarında düşüşe yol açarken diğer taraftan şeker tekstil gibi temel mallardan oluşan ithalata kısıtlama getirmiştir. 1930 yıllarda yaşanan bu gerileme 1934 yılında da kendini hissettirmeye devam etmiştir (Tekeli ve İlkin, 1982: 5). 1930-34 yılları arası dönemde özellikle 1932 yılında üretim çok büyük bir düşüş yaşanmıştır. Buna bağlı olarak 1932 yılından sonra her yıl kurulan fabrika sayısı düşüş göstermiştir. 1932 yılında Teşviki Sanayi Kanundan yararlanan işletme sayısı 1473'den 1934'te 1310'a gerilemiştir. 171 işletmenin faaliyetine son verilmiştir. Öte yandan fabrika sayısındaki düşüşe rağmen 1932-1934 arasında üretim %16'lık bir artış göstermiştir.

Bu durumu varlıklarını sürdüren fabrikaların ölçeklerini büyütmesine bağlı olarak açıklamak mümkündür (Tekeli ve İlkin, 1982: 17).

Türkiye’de Cumhuriyetin kuruluş yıllarında birikim, ağırlıklı olarak iki aks üzerinden sağlanmaktaydı. Birincisi küçük, köylü üretiminin ağırlıkta olduğu bir yapıda artan metalaşma süreci ile iç pazarın ve pazar için üretimin genişlemesi edeniyile iç kesimlerle diğer pazarlar arasındaki ilişkinin öneminin artması ve bu sürece aracılık eden ticari sermayenin hızla birikim sağlama sürecidir. İkinci önemli ayağı ise genişlemiş meta üretim sürecini ülke dışında tamamlanmış olan metanın, ithalat yolu ile satın alınıp iç pazara satılması sürecinde tüccarın elde ettiği ticari karın artmasıdır. Bu birikime meta sermayenin uluslararasılaşması bağlamında eklenmesi de diyebiliriz (Ercan ve Akaya, 2005).

Fakat 1930’lu yılların ikinci yarısından sonra tarım ürünleri fiyatlarında görünen olumlu gelişmeler İkinci Dünya Savaşı yıllarında ticaret üzerine elde edilen kar olanaklarının genişlemesi ve savaş sonrası konjonktürün bu yapının devamını sağlaması ticari sermayenin gelişmesini sağlamıştır. 1930-1940 yılları sanayi ve para sermaye arasındaki bütünleşme bizzat devlet eliyle gerçekleşmiştir. Kredi temin etmek ve iktisadi kalkınma planlarınca öngörülen altyapı ve sanayi yatırımlarını kolaylaştırmak için uzmanlık gerektiren sektörlerde Sümerbank (1933), Belediyeler Bankası (1933), Etibank (1935), Denizbank (1938) ve Halk Bankası (1938) gibi devlet bankaları kurulmuştur. Bu dönemde 1947 yılına kadar yürürlükte kalan teşviki sanayi kanunu ile gelişme gösteren işletmelerin sayısı aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 9: Teşvik-i Sanayi Kanunundan Faydalanan İşletmeler

YIL	ÖZEL KESİM		KAMU KESİMİ	
	İşletme sayısı	Bir Kişi Elinde	Şirket Halinde	Belediye, Hususi İdare ve Devlet Elinde
1933	1397	806	555	31
1934	1310	738	534	38
1935	1161	631	474	56
1936	1101	554	461	86
1937	1116	562	465	89
1938	1103	529	470	104
1939	1114	522	511	111

Kaynak: Şimşek,2008:322

Tabloda işletme sayısında giderek azalan hafif bir gerilemeye karşın diğer yandan birleşme, satın alma, vs yoluyla gerçekleşen küçük ve orta ölçekli işletmelerin hareketliliği de dikkat çekmektedir. Bu dönemde uygulanan devletçilik politikalarının küçük işletme sahibi girişimci kesim üzerinde olumsuz etkilerinin görülebildiğini de ifade etmesi bakımından önem taşımaktadır (Şimşek, 2008: 322).

İkinci Dünya Savaşı süresince tüccar ve piyasa için üretim yapan toprak sahipleri, iç piyasadaki yüksek tarım fiyatları karaborsa ve spekülasyon ile birikimleri arttırmıştır. Bu dönemde yaşanan birikimin somut göstergesi sırasıyla 1944, 1946 ve 1948 yıllarında kurulan Yapı ve Kredi Bankası, Garanti Bankası ve Akbank'ın sahiplerinin ticari sermayedarlarından oluşmasıdır. 1946'dan itibaren Türkiye daha liberal bir ekonomi takip etmeye, özel girişimcilerin teşviki, yurtdışından yardım ve kredi temini, dış ticaretin serbestleştirilmesi gibi pek çok politik-iktisat içerikli unsurların güç kazandığı görülmeye başlanmıştır (Hiç ve Manisalı 1980: 187).

2.4.2. 1955-1980 Ticari Sermayeden Sanayi Sermayesine Geçiş Süreci

1950'lere gelindiğinde gelişen ticaret sermayesiyle toprak sahipleri arasında doğan sermaye-iç çatışma, sermaye birikim sürecinde yeni bir aşamaya girildiğinin işaretini vermiştir. Ticaret sermayesi tarımsal alanda gereksinimi olan dönüşümün de sağlanmasıyla, artık sanayi sermayesine dönüşmek ve bu yolda toplam artı-değerden daha fazla pay almak istemiştir. 1950'lerin ortalarında başlayan 1960 ve 1970'lerde uygulanmaya devam eden ithal ikameci sanayileşme stratejisi, bu gereksinimine cevap vermiştir. Bu dönüşüm aynı zamanda Türkiye'ye ara ve yatırım malları satıp, korunan iç pazarda karlı üretim fırsatı kollayan uluslararası üretken sermayenin beklentilerini de karşılamıştır. İzleyen dönemlerdeki dönüşüm sürecine benzer biçimde sermaye birikim biçiminde yaşanan bu dönüşüm sırasında, ekonomide krizin döviz darboğazı şeklinde açığa çıktığı, giderek artan ithalatın tarımsal ürünlere dayalı ihracatı ile finansmanında yaşanan sıkıntının, dış borçlarla giderilememesinin, ithal ikamesine geçiş ile aşılmaya çalışıldığı görülmüştür (Ercan, Tanyılmaz, Karakaş, 2008: 230).

1960'lardaki sermaye birikim süreci, 1950'lerin sonunda dayanıksız tüketim mallarında tamamlanan ithal ikamesi sürecidir. İç pazara üretim yapan sermaye gruplarının gelişmesini hızlandıran sosyo-politik yapı ve bölüşüm ilişkileri, ekonomin dünya kapitalist ekonomisiyle bütünleşmesinin bir örneği olarak yabancı sermayeli firmaların montaj sanayinde ağırlıkları ve dayanıklı tüketim malları üreten sektörün küçük ölçekli, görelî yüksek nihai ürün fiyatlı yapısını şekillendiren korumacı dış ticaret rejimi bu dönemi belirleyen belli başlı gelişmelerdir (Özkaplan,1994: 106).

Savaş sonrası ticari birikime dayalı bu yapı Kore Savaşı konjonktörü ve tarımsal yapının sağladığı elverişli koşullar nedeniyle gerçekleşen tarımsal ürün ihracatıyla sağlanan birikime ek olarak, özellikle ithalatın tekrar serbestleşmesi sürecinde, yurt dışından yapılan genişlemiş meta ithalinin iç piyasaya satılması yoluyla birikiminin sağlanabilmesi gibi nedenlerle 1950'i yılların ortalarına kadar varlığını sürdürmüştür. 1950'lilerden itibaren ilk başlarda dokuma, tütün, gıda,

dericilik, seramik sanayi gibi nispeten basit teknolojiyle çalışan sektörlerde görülen gelişmeyi, 1950'li yılların ikinci yarısında bunların yanı sıra, ağırlıkla yabancı sermayelerinin yarattığı veya lisans anlaşmalarının sağladığı teknoloji transferi yardımıyla ilaç, kimya, tarım ilaçları, otomotiv, elektrikli makine, ampul gibi dayanıklı tüketim mallarındaki yoğunlaşma izlemiştir. Bu gelişmenin en büyük nedeni ise 1954 yılında 6224 sayılıyla çıkartılan “Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu” olmuştur. Bu yasa Türkiye’ye gelen yabancı sermayeyi düzenleyen en önemli yasal düzenleme olmuştur. Liberal bir nitelik taşıyan yasa yabancı sermayenin kar transferi ile ana sermayenin iadesi konusunda hiçbir kısıtlama getirmemiştir (Karluk, 2005: 562). Bununla birlikte İkinci Dünya Savaşı’ndan 1960’lı yıllara kadar yaşanan bu süreç aynı zamanda Türkiye’de ticari sermaye birikiminden sanayi sermaye birikim sürecine geçiş dönemi olarak değerlendirilmektedir.

Türkiye’deki büyük firmaların önemli bir bölümü İkinci Dünya Savaşı sonrası kurulmuştur. Ticaret sermayesinin yavaş yavaş sanayi sermayesine dönüştüğü bir dönem olmuştur. 1941-1950 yılları arasında büyük holdinglerin işe başladıkları yıllara bakıldığında 395 en büyük özel şirket arasında 150’den fazlasına sahip 30 holding şirketi içinde 5 tanesi 1920’lerde 3 tanesi 1930’larda 4 tanesi 1940’larda kurulurken 14 tanesi 1950’lerde kurulmuştur. Bu verilerden anlaşılacağı gibi Türkiye’deki sanayi sermayesi kökeni ve genişlemesi itibariyle ticaret sermayesiyle yakın bir ilişki içersindedir. Henüz dış pazarda rekabet etmekten uzak olan sanayi sermayesi için bu dönemin elverişli koşulları ithal ikameci politikalarla sağlanmaktaydı. Sanayi sermayesi bağlamında iç sermaye birikiminin sağlanmasını amaçlayan bu uygulamalar, aynı zamanda sermayenin uluslararası döngüsüne üretici sermayenin uluslararasılaşması bağlamında eklemleme anlamına gelmektedir (Ercan ve Akkaya, 2005).

Bu dönemde birçok önemli sanayi kuruluşu Türkiye Sınai Kalkınma Bankası kredileri ya da iştirakleri ile hayata geçmiştir. Akkök grubunun Aksu (iplik), Sabancı’nın Bossa, Koç grubunun Türk Demirdöküm, Yaşar grubunun DYO, Eczacıbaşı grubunun ilaç ve seramik fabrikaları, Kale grubunun Çanakkale Seramik,

Elginkan grubunun ECA fabrikaları bunlar arasında sayılabilir. Ayrıca, Çukurova grubunun Çukurova Sanayi İşletmeleri adlı tekstil tesisi de 1950’li yıllarda TSKB kredileri ile büyütülmüş ve “çırçır, iplik, dokuma, boya ve terbiye birimlerinden oluşan entegre bir tesise” dönüştürülmüştür (Sönmez, 1992a: 218).

1950-1963 döneminde özel büyük imalat sanayi ele alındığında tüketim ve ara mallarını imalat sanayi üretimdeki payı azalırken yatırım mallarının payı yaklaşık dört kat artmıştır. Bu gelişmeye karşın tüketim mallarının üretiminin hala baskın olduğu görülmektedir. Özel kesimde üretilen yatırım mallarının büyük ölçüde dayanıklı tüketim malları olduğu dikkate alındığında, özellikle 1950’lerin ikinci yarısında görülen tıkanma ile özel sektörde yatırım mallarının üretimini ağırlığının artması arasındaki ilişki daha iyi anlaşılabilir (Tüzün, 1999: 166).

1950’li yıllarda kurulmaya başlayan işletmelerinin bir özelliği de “montaj sanayi” tipinde olmalarıdır. Özellikle dayanıklı tüketim malı üreten işletmeler hemen bütün girdileri ve parçaları yurt dışından almakta ve bunları birleştirerek nihai ürüne dönüştürmektedir. Bu yönüyle montaj sanayi, içinde hem ticaret sermayesinin hem de sanayi sermayesi özelliklerini içeren bir yapı sergilemiştir.

Tablo 10: Özel Büyük İmalat Sanayinin Yapısı (%)

	1950	1963
Tüketim malları	63,6	52,2
Ara malları	31,4	28,5
Yatırım malları	5,0	19,3
Toplam	100	100

Kaynak: Tüzün, 1999:156

Bu dönemde izlenen dış ticaret rejimi ile bir yana özel sermaye birikimi hızlandırılırken, öte yandan ticari sermayenin sanayi sermayesinin dönüşümü özendirilmiş ve yoğunlaştırılmıştır (Tüzün, 1999: 156). 1950-1954 döneminde ithalatın %22,5’ini oluşturan tüketim mallarının, 1958-1960 arasında %9,7’ye

düştüğü görülmektedir. Buna karşılık aynı dönemler itibariyle ham madde ve makine teçhizatı %65,6'dan %81,5'e yükselmiştir. 1950-1963 döneminde kamu işletmelerinin tüketim ve yatırım malları üreten sektörlerdeki payı azalırken, ara mallar üreten sektörlerdeki payı artmıştır. Bu dönemde uygulanan ithal ikameci politikaların uygulanmasıyla büyüyen iç pazarın karlı kıldığı alanlar özel kesime bırakılırken, kamu kesimi ileri teknoloji ve büyük ölçek gerektiren ve diğer sektörlerle girdi sağlayan ara malları üretimde yoğunlaşmıştır. 1960'lara gelindiğinde, 1930'larda devletin sanayi yatırımlarla başlattığı temel tüketim mallarının yerli üretim süreci, yani sanayileşmenin birinci aşaması tamamlanmıştır. Ek olarak çimento ve ilaç başta olmak üzere kimya, lastik-plastik vb. ara malların üretiminde de artış yaşanmıştır. Dönem boyunca ulaştırma, haberleşme ve enerji alanlarında sağlanan gelişmelerle alt yapı olanaklarının genişlemesi de sanayi üretimlerinin karlılığına katkı da bulunmuştur (Kepenek, 1990: 103).

Türkiye'deki sermaye birikim süreci özellikle 1960'lı yıllarda etkili olan ve 1970'li yıllara kadar etkisi devam eden ithal ikameci birikim modeli ile bir süre başarılı sonuçlar vermiştir. Bu dönem ticari sermayenin damgasını vurduğu bir sermaye birikim sürecinden, gerçek anlamda sanayi sermaye birikimine geçiş sürecinde ana rolü devlet oynamıştır (Savran, 1992: 89). 1960 yılından itibaren ise küçük ve orta ölçekli işletmelerde “10 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmelerde” çalışanların sayısında büyük bir artış gözlenmiştir. Bu dönemde sanayi işgücünün büyük bir kısmı genellikle “bir kişinin mülkiyeti altında imalat faaliyetinde bulunan ve 10'dan daha az işçi çalıştıran” küçük sanayi işletmelerinde istihdam edilmekteydi. 1964 sayımına göre ise toplam işletmelerin %98'i küçük işletme niteliğindedir (Şimşek, 2008:323). 1968 yılında imalat sanayinde çalışanların sayısına yönelik bir tahmine göre imalat sanayinde çalışanların sayısı 986,130 iken, bunun %46,55'i yani 450,626'sı büyük işletmelerde, %53,45'i 517,504'ü küçük sanayi işletmelerinde istihdam edilmektedir (Serin, 1974: 5). XX. Yüzyılda kapitalist çevre ülkelerin de izlediği bu ithal ikameci süreç Türkiye de girdi ve sermaye mallarının ithal edilmesi dışa bağımlı bir sermaye yapısı yaratmıştır. İthal ikameci birikim modelinde uygulanan korumacılık önlemleri, iç pazarda yüksek kârlar sağlayan özel sektörü, verimlilik ve teknolojik gelişmeler gibi rekabeti arttırıcı stratejilerden uzaklaştırarak,

iç pazar için üretim yapan ve ihracata yönelmeyen bir sanayi yapısı ortaya çıkarmıştır. 1970'lerin sonuna kadar uygulanan sabit döviz kuru politikaları nedeniyle ihracatını arttıramayan, hızla artan ithal talebine cevap veremeyen ithal ikameci birikim modelinin artan çelişkisi, birikim biçiminin yeniden üretimini engelleyecek boyutlara ulaştırmıştır (Arın, 1986). Bu dönem içinde uygulanana politikalar her ne kadar yoğun devlet müdahalesini zorunlu olarak içinde barındırsa da bu noktada müdahaleler daha çok ekonomik büyümeyi hızlandırmaya ve özel kesimin sermaye birikim koşullarının sağlanmasına yönelik olmuştur.

1970'li yıllar da, bütün çevre ülkeler gibi Türkiye'de dünya kapitalizmin yapısal krizinden etkilenmiştir. İzlenen ithal ikameci birikim modeli iç pazarda genişlemeyi teşvik ederken sermaye ve mal ithalatını da arttırmıştır. İthalatı kolaylaştırmak için dış borçlanma politikalarına başvurulmuştur. Borçlanma cari işlemler açığını ve kamu kesimi borçlanma gereğinin yükseltmiştir. 1970-80'li yıllar boyunca yaşanan negatif reel faiz oranları tasarruf eğilimini zayıflatmış, sermaye birikimini genişletme çabaları kamu harcamalarını arttırmıştır. Tasarruf eğilimi düşük ve devlet harcamalarının gelirlerinden fazla olması nedeniyle artan borçlanma gereği para arzı artışı ve borçlanma ile karşılanmıştır. Para arzı artışı bütçe açığına, bütçe açığı da enflasyonun artmasına neden olmuştur (Arın, 1998). 1970'lerde Türk sanayisinde yine küçük ve orta ölçekli işletmeler ağırlıklı niteliğini korumaktadır. Tablo 11 söz konusu döneme ait işletme, işgücü ve toplam istihdam hakkında bilgi vermektedir.

Tablo 11: İstihdam Edilen İşgücü Sayısına Göre Sanayi İşyerleri ve Toplam İstihdam,1970

İstihdam Sayısı	Sınai İşyeri Sayısı	Toplam İstihdam (Yıl Ortalaması)
1	86.888	88.265
2	46.826	94.067
3-4	28.769	95.664
5-9	7.969	49.026
10-19	1.860	25.581
20-49	1.531	46.081
50-99	604	41.971
100-199	337	47.156
200-499	283	88.538
500-999	126	87.752
1000+	76	173.459
TOPLAM	175.269	837.559

Kaynak: DİE, Sanayi ve İşyeri Sayımı, 1970

Tabloya göre 1970'deki 175.269 sanayi işletmesinin yaklaşık %49,5'i tek kişinin çalıştığı küçük işletmelerden oluşmaktadır. İki kişinin çalıştığı işletmeler %26,7, üç ve dört kişinin çalıştığı küçük işletmeler %16,4 10 ile 19 kişinin çalıştığı büyük işletmelere oranı ise %0,1 düzeyini göstermektedir. 1970'ler boyunca sanayi üretiminin büyük bölümü ağırlıklı olarak küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından gerçekleştirilmiştir (Şimşek, 2008: 325). Türkiye'de 1960 ve 1970'lerin iç pazara dayalı sermaye birikim döneminde, banka ve sanayi sermayesinin bütünleşmesi devlet gözetimi altında hızlandırılmıştır. İçe yönelik sermaye birikim stratejileri ile uyumlu kalkınma planları, finans ve sanayi sektörlerinin tamamlayıcılığına dayanan içe dönük bir sermaye birikim modeli kurmuştur. Bankalar, holdinglerin finans ayakları olarak, kendi holdinglerinin sanayi faaliyetleri için gerekli ucuz krediyi sağlamışlardır (Ercan, Tanyılmaz, Karakaş, 2008: 237).

Holdingleşmede esas olarak 1970 civarı yıllar önem taşımış, bu dönemde tekeli konumları belirginleşen sermaye grupları hızla holdingleşmeye yönelmiştir. En büyük sermaye gruplarından Koç grubu 1963'te, Elginkan ve Sabancı 1967'de, Yaşar grubu ve Hürriyet Holding 1968'de, Mengerler ve Anadolu grubu 1969'da, Eczacıbaşı ve Kutlutaş 1970'te, Kale, Profilo, Transtürk ve Tekfen 1971'de, Alarko, Borusan, Çukurova, Sapmaz grubu ve Enka 1972'de holdingleşmeye gitmiştir (Aytulun, 1977: 30-31). Holdingleşmenin 1970'li yıllarda hızlanması içe yönelik birikim döneminde belli bir sektörde yer alan sermayelerin tekel haline gelmesi tekel konumunun bir sonucu olarak elde ettikleri aşırı kârları ise aynı sektörde değil henüz girilmemiş sektörlerde değerlendirme yoluna gitmesidir.

Türkiye ekonomisi 1970'lerden sonra giderek derinleşen ekonomik kriz karşısında 1978'den itibaren istikrar önlemlerini uygulamaya koymuştur. Bu önlemler kapsamında, daraltıcı politikalarla, borç krizini önlemek için; devalüasyon yapıp, ithalat kısıtlanmış, Merkez Bankası reeskont oranlarını ve banka mevduat faizlerini yükseltmiştir. IMF tarafından Nisan 1978 ve Temmuz 1979'da Stand-by anlaşmalarıyla da bu politikalar desteklenmiştir. Bu dönemde yaşanan sermaye birikim sürecinin tıkanıklığı ortadan kaldırmak için IMF'nin desteğiyle istikrar ve yapısal uyum programları uygulamaya konulmuştur.

Devlet desteği ve korumacılığa dayanan ithal ikameci birikim modeli uygulanırken, 1970'lerin sonlarına doğru yaşanan kriz sonucu iki temel sorunla karşı karşıya kalınmıştır. Birincisi ödemeler dengesi sorunu, ikincisi şiddetli enflasyon sorunudur. Bu sorunlar nedeni, döviz yetersizliğine ve dış ticaret dengesine bağlanmıştır. Bu ortamda krizin aşılması dövizin bulunabilirliğine bağlıdır. Bu sebeple uygulamaya konulan istikrar ve yapısal programların amaçlarından birisi de hızlı dış ödemeler dengesini sağlamak olmuştur. Ancak, döviz yetersizliği ve enflasyon olgusu sermaye birikiminin çelişkilerinin kaynağı değil, çelişkilerinin artmasının bir sonucudur. Krizin temelinde yine sermaye birikimi sürecinin tıkanması yatmaktadır. Sermaye birikimini genişletecek ve yeniden üretimini sağlayacak kâr oranları 1970'lerin başında düşme eğilimi içine girmiştir. Bu durum aşağıdaki tabloda imalat sanayi bazında ele alınmıştır.

Tablo 12 İmalat Sanayinde Kar Oranı, Artık Değer Ve İşgücü Verimliliği

Yıllar	Kar Oranı	Artık Değer Oranı	İşgücü verimliliği
1971	0,233	2,471	166,4
1973	0,161	1,793	116,2
1975	0,159	2,075	243,7
1977	0,141	1,508	209,2
1979	0,089	0,752	146,7

Kaynak: ALTIOK, 1998:266

Türkiye imalat sanayi için kâr oranları 1971’de %23,3 iken 1979’da %8,9’a düşmekte, işgücü verimliliği ise krizin derinleştiği 1979 yılına kadar yükselme eğilimine girmektedir. İthal ikameci birikim modeli çerçevesinde sanayide 1971 yılından itibaren düşen kâr oranları, kredi genişlemesi, dış borçlanma ve işçi dövizleriyle sağlanan dış kaynak girişleriyle engellenmeye çalışılmıştır. Ancak parasal genişlemenin artması enflasyonu hızlandırıp ithalatın artması ve dış kaynak girişindeki tıkanma döviz darboğazlarına yol açmıştır. Bunun yanı sıra sanayide kapasite kullanım oranları düşmüş ve kaynaklar üretken yatırımlardan spekülasyon alanlarına kaymıştır (Altıok, 1998: 266).

1955-1980 dönemi; içe yönelik birikim sürecinin tekeli bir üretim yapısını ortaya çıkardığı holdinglerin egemen olduğu ticari sermayeden sanayi sermayesine geçişin yaşandığı ve bu süreç içinde holding bankacılığının öne çıktığı (holding bankacılığın en etkili grubu olan Sabancı grubu (Akgüç, 1987: 61) ve Çukurova ve Doğu grubu 1970’lerde banka sahibi olan holdinglerin yer aldığı) bir dönem olmuştur. İçe yönelik birikim ve kapitalist sanayileşme, büyük sermaye gruplarının yanı sıra işçi sınıfının genişlemesini ve güçlenmesini de beraberinde getirdiği işçileşmenin hızlanması sonucunda, 1960 yılında 791 bin kişi olan imalat sanayi istihdamı, 1970 yılında 1 milyon 338 bin, 1980 yılında 2 milyon 60 bin kişiye çıktığı (TÜİK, 2006: 159-160) Bir başka deyişle, 1960-80 arasında imalat sanayinde çalışan işçi sayısı, yaklaşık üç katına çıktığı ve KOBİ’ler üretim faaliyetleri, çoğunlukla geleneksel ekonominin zihniyetin ilkelerine dayalı üretim faaliyetlerini gerçekleştirirken, bunu mahalli bölgeleri çerçevesinde aile ve yakın akrabaları ile

kendi geleneklerinin ve kültür dünyalarının etkisinin üzerinde yoğun olarak görüldüğü durgun bir üretici ve işletme zihniyetine dayalı üretim faaliyetlerinde bulunduğu bir dönem olmuştur.

2.4.3. 1980 Sonrası Dışa Açık Birikim Dönemi

Ülkemizde girişimciliğin ve KOBİ'lerin gerçek anlamda önemsenmeye başlanması 1980'li yıllardan itibaren başlamıştır. 24 Ocak 1980 kararları ile birlikte yapısal bir dönüşüm başlatan Türkiye, bu tarihten itibaren piyasa ekonomisini tercih etmiş ve bu tercihin bir gereği olarak girişimciliği ve girişimleri öne çıkarmıştır (Tokol, 2005: 26-30).

1970'li yılların sonlarında, içe yönelik birikim döneminde belirli bir büyüklüğe ulaşan finans kapital grupları için daha ileri bir uluslararasılaşmaya yönelmek nesnel bir zorunluluk haline gelmiştir. Zira, sermayenin genişleyen ölçekte yeniden üretimi açısından iç pazarın olanakları tükenmektedir. Bununla birlikte, 'dışa açılma', aynı zamanda finans kapital gruplarının denetimlerinin dışında bir alana açılmaları anlamına da gelir (Ercan, 2004: 11). İçe dönük birikim modeli sayesinde devlet destek ve teşvikleri ile gelişen sermaye grupları uluslararası arenada pazara ulaşma, teknoloji gibi yeni sorunlarla karşı karşıya kalmıştır. Yine bu dönemde uygulanan devlet destek ve politikaları bu sorunların aşılmasında etkili olmuştur.

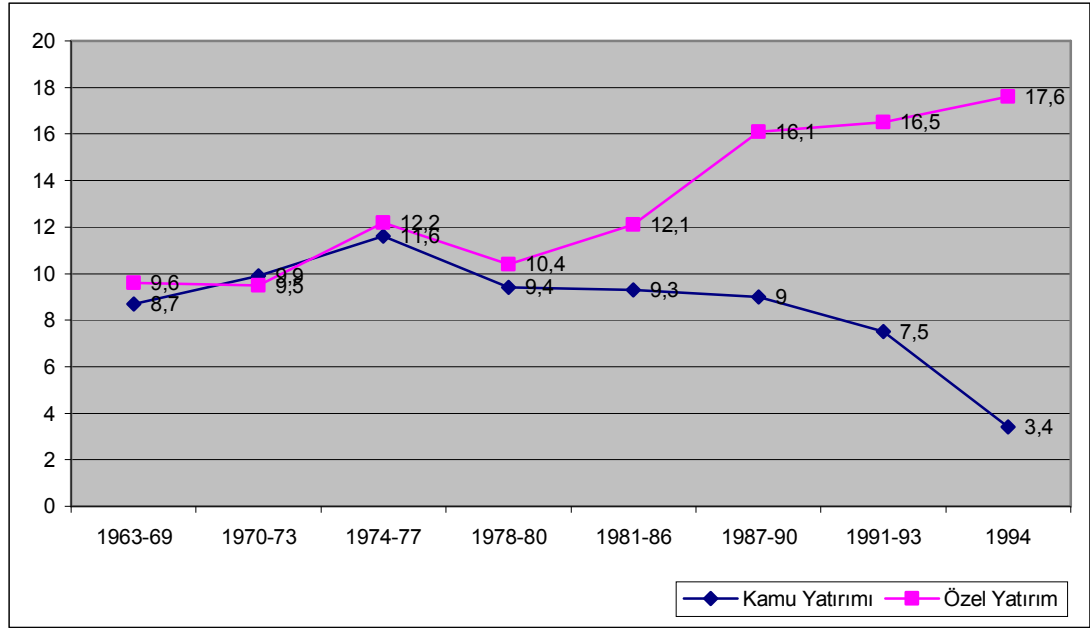
1970'ler krizinin sarsıcı etkilerini, benzer birçok çevre ve merkez ülkedeki gibi kâr oranlarının düşmesi ve bir dış borç kriziyle yaşayan Türkiye'nin, artık ithal ikameci birikim modeli üzerinde değişiklikler yaparak krizi çözmesi olanaksız hale gelmiştir. Türkiye ekonomisinin geldiği bu noktada IMF ve Dünya Bankası'nın önerdiği istikrar ve yapısal programları uygulamak zorunda kalmıştır. Bu yeni dönemde sermaye birikimi sürecini yeniden yapılandıracak ihracata yönelik birikim modellerinin temelleri atılmıştır. Bu model özet olarak üretilen malların maliyetlerinin düşürülmesinin ve kısılan iç talep sonucunda ihracatın arttırılmasına öngörmüştür. Bu bağlamda yeni uluslararası işbölümü içinde Türkiye'nin özellikle

sanayinin yoğunlaşacağı sektörler saptanmakta, demir-çelik gibi ağır sanayi yatırımlarından kaçınılması ve var olan sanayilerin daraltılması önerilmektedir. Dolayısıyla sermayenin yoğunlaşması ve değersizleşmesi ile orta çıkan kriz ve sermaye sınıfının, krizin aşılmasına ilişkin gerçekleştirilecek yapısal dönüşüm programının uygulanabilmesi için ekonominin istikrarlı bir yapıya kavuşturacak politika önerileriyle IMF ve Dünya Bankası'nın diğer çevre ülkelere önerdiği istikrar politikalarıyla örtüşmektedir. Yaşanan istikrarsızlık ve krizin derinleşmesi sonucunda 24 Ocak 1980 kararlarının alındığı yeni bir döneme girilmiştir. Bu yeni birikim dönemine geçmeden önce geçişi sağlayacak yapısal uyum programının uygulanabilmesi için öncelikle ekonomide istikrarsızlık unsuru olan yüksek enflasyonun düşürülmesi, ödemeler dengesi açığının kapatılması gerekmektedir. Ayrıca ihracat artışının da sağlanması için ihracatçılara yönelik önemli tedbirler alınmıştır (DPT 1986: 27). Bu amaçları gerçekleştirmek için talep daraltıcı istikrar politikaları uygulanmıştır. Bu politikalar arasında; yurt içi talebin kontrol altına alınması, fiyat artışlarıyla satın alma gücü düşürülerek enflasyonun azaltılmasını sağlayacak sıkı para ve maliye politikası, faiz oranlarının serbest bırakılması, başta KİT ürünlerinin fiyatlarındaki kontroller olmak üzere tüm fiyat kontrollerinin kaldırılması, ücret ve maaşların düşürülmesi, tarımdan sanayiye kaynak aktarımını hızlandırmak için sübvansiyonların kaldırılması, düşük taban fiyat uygulamasının sınırlandırılması, destekleme alımlarının sınırlandırılması, döviz kurunun günlük ayarlanmasını izleyen büyük bir devalüasyon yapılması, döviz kurlarının enflasyon oranına göre ayarlanması, ihracat teşvikleri vergi iadesi, imalatçı ihracat firmalarına vergi muafiyeti tanınması, ithalatın kısmen liberasyonu ve yabancı sermaye yatırımlarının hızlandırılması gibi politikalar yer almaktadır.

24 Ocak 1980 kararları ile birlikte ithal ikameci modeli terk edilmiş ve ihracata dayalı bir model belirlenmiştir. Sanayileşme sürecinde özel girişimcilğe ağırlık verilmiş ve bazı üretim dallarındaki özellikle sigara ve çay gibi devlet tekelleri kaldırılmıştır. KİT'lerin özelleştirilmesi gündeme getirilmiş ve Türk sanayinin dışa açılması ve dünya ekonomisi ile entegre olması için gerekli olan uygulamalara hızla geçilmiştir. İhracatı teşvik eden bu politikalar sonucunda üreticiler iç pazar yerine dış pazara yönelmeye başlamışlardır. 1980 öncesinde

Türkiye’de iç pazar dar ve satın alma gücü yetersizdir. Bu durum küçük ölçekte üretim yapılmasını neden olmuş ve küçük işletmeler ileri teknoloji kullanamadıkları için optimum ölçekte üretim yapamamıştır ve verimlilik düşük olmuştur. Küçük işletmelerin 1970 Türkiye’sinde tüm işyerlerinin %97,6’sına ve 1985’de de %94,5’ine tekabül etmektedir (Boratav ve Türkcan, 1994: 22). Bu dönemin genel özelliği sanayinin temel yapısının küçük işletme özelliği taşıması ve bunların küçük aile işletmeleri olmasıdır. Örneğin 1984 yılında 25’ten fazla kişinin istihdamının gerçekleştiği işletmelerde, işletme başına çalışan sayısı 182’dir (Şenses, 1989: 35). Yine 1985 yılında yapılan bir araştırmaya göre 10’dan fazla işçinin istihdam edildiği işletmelerin oranı %5,5’e yükselirken işletme başına ortalama istihdam edilen işçi sayısı ise sadece 87’dir. Bu küçük işletmelerin oluşturdukları katma değer 1970-1985 döneminde oluşan tüm katma değer içindeki payı %12 civarında iken istihdam payının %17,4’ten %21,7’ye yükseldiği görülmektedir. Buna göre Türk imalat sanayinin uzun bir zaman dilimi içinde yüksek maliyet, düşük kalite, geri teknoloji ve düşük kapasite ile çalışıyor olması, ağırlıklı olarak iç pazara yönelik üretim faaliyetini gerçekleştirmesinde ölçek küçüklüğünün etkili olduğu söylenebilir (Boratav ve Türkcan, 1994: 22-23). Ayrıca devletin 1980-1988 döneminde de altyapı yatırımlarından dolayı kamu payının yüksek olması (Buğra, 1995: 208) özel kesim girişimciliği ve işletmeciliğin gelişimi üzerindeki etkisinin girişimciliğin daha geri bir noktada bulunmasına yol açtığı söylenebilir. Böylece küçük ve orta ölçekli işletmeler Türk sanayisinde önemle ağırlıklarını sürdürmektedirler. Sanayide büyük işletmelerin oranının 1960’lara göre birkaç puan artmasına karşın küçük ve orta ölçekli işletmeler üretim hayatının en önemli unsurlarından biri olduğunu göstermektedir.

1980’li yıllardan sonra kamu kesiminin ekonomi içindeki ağırlığının azaltılmasına yönelik politikanın ulusal gelir ve kamu harcamaları arasındaki ilişkiyi ne yönde etkilediği araştırılmıştır. Aşağıdaki grafikte özellikle 1980 sonrası özel kesimin payının kamu kesimin payını geçtiği görülmektedir. 1980’lerin ortasında kamu kesiminin payı %9,3 iken özel kesimin payı %12,1, 1994 yılına gelindiğinde bu oran sıra sıra ile %3,4 ile %17,6 olarak gerçekleşmiştir (Ercan, 1998: 7).

Grafik 1: GSYİH Kamu/Özel Payları (%)

Kaynak: F.Selçuk ve A.Rantanen (1996;14)

1980 sonrasında uygulanan genel ekonomi politikalarının temel amacı; devletin, sermaye birikim krizini önlemek için sermaye kesimine kaynak transferi gerçekleştirmek olduğundan vergi sistemindeki düzenlemelerle büyük sermaye kesiminin vergi yükü azaltılarak özel kesim yatırımlarının desteklenmesi ve böylece geriletilen kamu yatırımlarının yerine geçmesini öngörmüştür (Sönmez, 2000). Ancak kamu kesiminin imalat sanayi, madencilik ve tarım gibi üretken kesimlerden çekilmesine karşın bu alanlardaki özel kesimin yatırımlarında bir artış olmamıştır. Özel kesim kaynaklarını, yatırım yapmak için değil devlete borç vermek için kullanmıştır. Böylece ekonomide reel üretimin temeli olan sanayi kesiminde, mali kesiminde ortaya çıkan gelişme gerçekleşmemektedir. Borçlanmanın kendi kendini besleyen bir süreç olması, kamu ekonomisini borçlanma, faiz ödemeleri büyüyen bütçe açıkları, daha fazla borçlanma ve daha büyük bütçe açıkları kısır döngüsüne neden olmuştur. Türkiye de 1980 dönüşümünün arkasında yatan temel nedenler 1950'li yılların ortalarında ve 1930'lu yıllarda yaşanan dönüşümlerle benzer dinamiktir. Bunlar iç sermaye birikim süreci, sermaye birikim sürecinde yaşanan kriz ve sermayenin uluslararası toplam döngüsü ile eklenme ilişkisidir. 1980 dönüşümünü anlamak için bu dinamiklerin nasıl oluştuğunu incelememiz gerekmektedir. Özellikle 1970'li yıllarda artan holdingleşme süreci ile sermayenin

tüm biçimlerini bünyesinde barındıran az sayıda sermayenin öne çıktığı, iç sermaye birikim sürecinde sermaye birikiminin gelmiş olduğu aşama açısından bakıldığında iki dinamik ön plana çıkmaktadır. Birincisi, özellikle tüketim malları alanında iç pazarın imkânlarını tüketen sermayenin dış pazarlara açılma ve dış pazarların olanaklarından yararlanma isteğidir. Bu süreç temelde rekabet sorunu olduğundan ve teknoloji yeterince gelişmediğinden maliyetleri baskılayıcı politikalara ihtiyaç vardır. Ücretlerin baskılanması ve ihracatı teşvik politikaları bu bağlamda değerlendirilebilir. 1980 sonrası süreç bu politikaların uygulandığı bir süreç olmuştur. İkincisi, sermayenin kar oranlarının daha yüksek olduğu sermaye yoğun malların üretimine yönelme isteğidir. Bu süreç daha yoğun teknoloji gerektiğinden döviz talebini de arttıracak dolayısıyla ekonominin döviz kazanmasını sağlayacak politikaların uygulanmasını da beraberinde getirecektir. Özellikle tüketim mallarında ihracata yönelme nedeni de budur. 1980 sonrası yeniden yapılanma sürecinde uluslararası ve iç pazarda genişlemekte olan sermaye grupları, banka sahipliği yoluyla finans sektöründe gereksinim duydukları para sermayeyi için bir koranak bulmuş ve dönemin kamu maliyesi politikaları sayesinde karlarını çoğaltmışlardır, bu sayede sınırlı sayıda holding, para ve üretken sermaye arasındaki bütünleşme ile tüm ekonomi üzerinde büyük bir kontrol kurmuştur (Gültekin, Karakaş, 2008: 39).

1980'ler de 24 Ocak Kararlarının ardından dışa açılmacı bir birikim modeli izlemeye başlayan Türkiye ekonomisinde bu dönemde uygulamaya konulan politikalar ekonomide iç ve dış dengeyi sağlamayı, serbest piyasa ekonomisine yaygınlık kazandırarak Türkiye ekonomisinin uluslararası piyasalara açılmasını gerçekleştirerek yeni uluslararası işbölümü çerçevesinde dünya ekonomisiyle bütünleşmesini amaçlamaktadır. Bu kararlar sermayenin yeni birikim modeline geçişi doğrultusunda yeniden yapılanmasına yönelik kapsamlı bir programdır (Rodrik, 1994: 68). Bu uygulamalar; ithal kısıtlamalarının kaldırılması faiz oranlarının serbest bırakılması, döviz kurunun piyasa güçleri tarafından belirlenmesi, Konvertibilite ve sermaye piyasasının kurulması gibi politikalardır. 1980 sonrası dönemi iki alt döneme ayırarak incelemek mümkündür (Kazgan, 1999: 155). Birincisi ithalatın ve ihracatın serbestleşmesi bağlamında gerçekleşen dış ticaretin ve mali piyasaların serbestleşmesi içeren 1983-1988 dönemi ikincisi ise mali piyasaların

tam serbestleşmesi ve konvertibilite uygulamalarını içeren 1989-1993 dönemidir. Böylece, 1989 yılında 32 sayılı kararla firma ve kuruluşların dövizle borçlanmalarına olanak sağlayan uluslararası mali serbestleşme dönemine girilmiştir (Yeldan, 2001). 1989 yılında konvertibiliteye geçişle birlikte TL'ye uygulanan yüksek faiz oranları kısa dönemli sermaye akımlarını ülke içine çekmiştir. Sıcak para diye adlandırılan bu sermaye girişi, TL'nin değer kaybını engellediğinden ihracatı olumsuz etkilerken ithalatı körüklemiştir. Mali serbestleşmenin ekonomiyi olumsuz etkilemesi; mali serbestleşme ile neo-klasik yaklaşımın, yatırımların ve tasarrufların uyarılacağı ve sermaye birikimini sağlayacağı görüşü geçersiz kalmıştır. Türkiye'de dış ticaretin ve mali piyasaların serbestleştirilmesi deneyimi bu beklentiyi gerçekleştirememiş, aksine ulusal ekonomiyi dışa bağımlı kılmış, reel üretimi dışlamış ve gelir dağılımını bozmuştur. Çünkü sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesiyle ülkeye giren kısa vadeli sermaye, kamu açıklarını arttırarak, iç borçlanmaya, iç borçlanma da faiz oranlarının yükseltilmesine neden olmuştur. Bu durumda kısa sürede kamu dengelerini bozarak ekonomik istikrarsızlığı şiddetlendirmiştir.

1980'lerin sonuna doğru 1970'lerdeki tekelci yapıdan daha ileri bir tekelleşme yaşanmıştır. Tekel konumundaki firmaların sayısında artış yaşanmıştır. Örneğin Türkiye imalat sanayindeki ilk on firmanın Pazar payı, 1977'de %28'den 1982'de %41'e 1990'lı yılların ilk yarısında da %50'lere yükselmiştir (Bal, 1998: 96). Yatırımların azalıp faiz oranlarının düşmesi özellikle mali yapısı zayıf olan sanayi işletmelerinin zor duruma düşmesine ve çoğunlukla el değiştirmesine yol açmıştır. 1980'li yıllarda gözle görülür bir biçime bürünen ve 1990'lara uzanan merkezileşme sürecinde verimsiz sermayeler elenecek, güçlü olanlar ayakta kalacaktır (Öztürk, 2008: 322-4). Merkezileşme olarak nitelendirebileceğimiz bu durum istatistiklere de yansımıştır. Nitekim yeni kurulan şirket ve kooperatif sayısı 1976-80 arasında her yıl için 7.500'ün üzerindeyken 1981-82'de ortalama 6.500'e gerilemiş kapanan firma ve kooperatif sayısı ise 1980 yılında 182'den, 1981'de 298'e, 1982'de 562'ye yükselmiştir. Yine bu dönemde Akkök Grubuna geçen Kartopu ürünleri, Enkaya geçen Kelebek Mobilya sermayenin el değiştirmesine örnektir (Sönmez, 1990: 224).

Özetle, 1980 sonrası dönemde sermaye merkezileşmesinin hızlandığı, tekelleşmenin daha da arttığı, büyük sermaye gruplarının küçük sermayeleri tasfiye edip içine aldığı, güçlü olan işlemlerin varlıklarını devam ettirip küçük işletmelerin elendiği bir dönem olmuştur. 1990 sonrası ise özellikle 1989 yılında sermaye hareketleri üzerindeki kısıtların kaldırıldığı, uluslararası para-sermaye hareketlerinin hız kazandığı uluslararası finans sistemi ile entegrasyonun gerçekleştiği, 1995 yılındaki gümrük birliği anlaşmasının imzalandığı, geç kapitalistleşen ülkelerde yaşanan 1994 Meksika ve 1997 Asya krizlerinin Türkiye'ye 1994, 1997 ve 2001 krizleri olarak yansıdığı bir dönem olmuştur. Aslında bu krizlerle birlikte sermaye birikim süreci yeniden yapılanmış yaşanan bu krizler sermayenin merkezileşmesini hızlandırmıştır.

1990'larda bankacılık sektörüne baktığımızda hızlı bir merkezileşme yaşanmıştır. Özel bankalar içindeki holding bankalarına baktığımızda holding bankaları 1993 yılı itibariyle özel bankalardaki toplam aktiflerin toplam mevduatın ve kredilerin üçte ikisini elinde bulundurmaktadır (Bal, 1994: 77). 1990'larda bankacılık sektörü, devlet iç borçlanmasının artışı ve bankaların yurtdışından buldukları kredileri devlete borç olarak transfer etmeleri ile gelişmiştir. Bankalar yurtdışından % 6-7 faizle aldıkları kredileri daha yüksek reel faizlerle %20 hatta bazen daha da yüksek %40 oranlarında devlete borç vermişlerdir (Kansu, 2004: 157). Bankaların faiz gelirleri 1990 yılından itibaren hızla artmıştır. 1989 yılında 450 milyon dolar seviyesinde olan faiz gelirleri, 1990 yılında üç katına (1.48 milyar dolara) çıkmış, daha sonra artmaya devam etmiş ve 1997'de 5 milyar dolar seviyelerini de aşmıştır (Ergüneş, 2008: 364).

Türkiye ekonomisinin rekabet gücü ve borç geri ödeme kapasitesi nihai olarak büyüyen reel ekonomiye bağlı olduğu için, reel üretimi engelleyen bir mali serbestleşmesinin de bir sınırı vardır. Türkiye ekonomisi 1994 yılı başında böylesi bir sınırın eşiğine gelmiştir. 1994 yılında para ve sermaye piyasalarındaki aşırı genişleme spekülasyon alanlara yapılan yatırımların üretim alanına yapılan yatırımlardan daha kârlı hale gelmesine yol açmış ve mali piyasaların cazip olması sermayeyi üretimden kaçırmıştır. Yaşanan tüm bu olumsuzluklar bir mali krizi

beraberinde getirmiştir. Bütçe açıklarının giderek büyümesi, enflasyonun kronikleşmesi, mali piyasalardaki spekülatif hareketlerin yarattığı istikrarsızlığın artması ve dış ticaret açığının büyümesi, dış borç ödeme yükünün giderek ağırlaşması, iç borçlanma mekanizmasının çöküşüyle başlayan mali krizi daha da derinleştirmiştir. 1994 mali krizini izleyen dönemdeki ekonomik göstergeler 5 Nisan 1994 kararlarının, yeni liberal stratejiler eşliğinde Türkiye kapitalizminin çelişkilerini gideremediğini ve sermaye birikimi krizlerini engelleyemediğini ortaya koymaktadır. Nitekim 1994 faizinin hemen ardından alınan 5 Nisan Kararlarının, ekonomide yaşanan durgunluk, yüksek enflasyon, artan işsizlik gibi ekonomik sorunları çözümedeki başarısızlığı ve gelir dağılımının sermaye sınıfı lehine adaletsiz bir biçimde dağılımının yarattığı “ısınma” 1999 yılında giderek şiddetlenmekte ve yeni önlemlerin alınmasını zorunlu hale getirmiştir. 1998 Asya ve Rusya krizlerinden de olumsuz yönde etkilenen Türkiye ekonomisi, ağır bir daralma içine girmiştir. 1998’in ikinci yansından itibaren derinleşen ekonomik kriz, bir yandan söz konusu dışsal şokları, bir yandan da 1990’lar boyunca sürdürülen dışa bağımlı, yapay büyüme stratejisinin ve çarpık toplumsal bölüşüm ve birikim mekanizmalarının artık tıkanmış olmasının bir sonucudur (Yeldan, 2003).

Türkiye ekonomisi 1998 yılı sonunda da, 1994 krizi öncesi yaşadığı sorunlarla karşı karşıya kalmıştır. Bu süreçte kamu kesiminin borç yükü artmış, kamu kesimi tasarruf ve yatırım yapamaz hale gelmiştir. Özel sektör sermaye birikimini yine reel yatımlara değil, spekülatif nitelikli mali alanlara yöneltmiştir. Dolayısıyla, 1999 sonuna gelindiğinde, Türkiye ekonomisinde reform kaçınılmaz hale gelmiştir. 9 Aralık 1999’da IMF ile imzalanan Stand-by anlaşmasının ardından 2000 Yılı Enflasyonu Düşürme Programı uygulanmıştır. 2000 yılının ikinci yarısına kadar uygulamaya konulan istikrar programı başarılı bir şekilde yürütülmüştür. Fakat enflasyonun programda öngörüldüğü hızda düşmemesi sonucunda Türk Lirasının beklenenin üzerinde reel değer kazanması, iç talepte görülen hızlı canlanma, ham petrol, doğal gaz gibi enerji fiyatlarındaki artış ve Euro/\$ paritesindeki gelişmeler sonucunda 2000 yılında cari işlemler açığı öngörülen düzeyin önemli ölçüde üzerine çıkmıştır. Bu gelişme iç ve dış piyasalarda mevcut kur sisteminin sürdürülebilirliği ve cari işlemler açığının finansmanı konusundaki endişeleri arttırmıştır. Aynı

dönemde bankacılık kesimine yönelik yeni düzenlemeler birden hız kazanmaya başlamıştır. Bu yeni gelişme, bankaları, açık pozisyonlarını kapatma yolunda çok daha hızlı ve ani davranışlar içine sokmuştur. Bu durumda bankalar döviz alabilmek için likiditelerini daha fazla arttırmaya yönelmişlerdir. Daha fazla likidite talebi ise doğal olarak faizlerin çok daha hızlı olarak yukarı hareketlenmesi sonucunu getirmiştir. Genel olarak geç kapitalist toplumlarda bu zorunluluğun doğal sonucu döviz biçiminde sermaye ihtiyacının sürekli olarak artış göstermiştir. Sermayenin temel eğilimi olan birikim zorunluluğu, aynı zamanda üretken sermaye oluşumu için bir dizi içselleştirme ve uluslararasılaşma mekanizmasını açığa çıkarmıştır. Zaman içinde farklılaşan bu mekanizmaların temel belirleyeni dünya ölçeğinde devam eden sermayenin toplam işleyişine ihtiyaç dolayında eklemlenmesidir. Örnek olarak üretken sermaye oluşumunun henüz başlarında dünya piyasasına geleneksel tarım ürünleri dolayında, kapitalist olmayan ürünlerin ticareti ile eklemlenme belirleyici iken, zaman içinde doğrudan yabancı sermaye ve para sermayenin içselleştirilmesi yani ülkeye bu sermayelerin çekilmesi önem kazanmıştır. (Ercan, 2009: 36).

Bülent Eczacıbaşı Capital Dergisi için yaptığı bir konuşmada içselleştirme ve uluslararasılaşma olgusunu kendi deneyiminden hareketle açıklamıştır: Yabancı ortaklıkta bizim için özellikle iki koşul çok önemli. Birincisi, bizim ulaşamadığımız pazarlara ihracat olanaklarımızı artırmak olabilir. İkincisi, yüksek teknolojiye erişimde kolaylıklar sağlayabilir. Bir örnek de verebilirim; İpek Kağıt'taki ortağımız Georgia-Pacific, bu saydığım iki koşulu da sağlamıştır. Bu ortaklık, İpek Kağıt'ın ihracatını önemli noktalara, yalnız başımıza erişemeyeceğimiz düzeye getirdi. İkincisi, kağıt sanayi gibi büyük yatırım ve ileri teknoloji isteyen bir alanda bizi dünya devleri arasına soktu ve İpek Kağıt Avrupa'nın 3 büyük tesisi arasına girmiş oldu (Eczacıbaşı, 2002: 56). Bu açıklamada göstermektedir ki; işletmelerin finansal sorunlarını çözümünde bu tür işbirlikleri sayesinde uluslararası sermaye ile eklemlenme gerçekleşmekte ve işletmelerin dış pazarlara açılması kolaylaşmaktadır.

22 Kasım 2000 tarihinde bankacılık sektöründe başlayan kriz 19 Şubat 2001 tarihinde döviz krizine dönüşerek ikiz kriz (twin crisses) karakterine bürünmüştür. 21 Şubat 2001 krizi ile 9 Aralık 1999 tarihli program tamamen ortadan kalkmış, Merkez

Bankasından 6 milyar dolar rezerv kaybı yaşanmış, İnterbank piyasasında gecelik faizler %6000'leri aşmış, ortalama olarak % 4000'ler olarak gerçekleşmiştir (Karluk, 2005). Bu gelişmeler karşısında kur dalgalanmaya bırakılmıştır. Kriz sonrası yabancı bankalar ile birlikte iç piyasadaki bankalar ve karar birimlerinin dövize karşı talepleri oluşturmuşlardır. Döviz krizi niteliğinde olan 21 Şubat 2001 krizine temelde cari işlemler açığında meydana gelen yüksek oranlı artışlar neden olmuştur. 2000-2001 yılı krizlerini hazırlayan unsurlar, aşırı değerli TL, cari işlemler açığının kritik sınırın üzerinde seyretmesi, sermayeden yoksun mali sektör, açık pozisyonlar (banka, reel sektör, kamu) kamu bankalarının görev zararları ve bütün bunların sonucu olarak özellikle mali sektörün taşıdığı kar ve faiz riskinin artması olmuştur. 1997-2001 yılları arasında 500 büyük sanayi şirketinin toplam katma değer içindeki faiz giderlerinin payı 1997-2001 arasında %45'e ulaşmış; şirketlerin faiz ve vergi ödemelerinden önceki brüt karlarının giderek artan bölümleri bankalar sistemine aktarılmıştır. Şirketlerin bir bölümü, likit kaynaklarının bir bölümünü üretim yerine repoya, yatırım fonlarına, hazine bonolarına bağlamıştır. Örnek verilecek olursa 1994 yılında otomobil şirketleri işçilerini ücretsiz izne çıkarmaları, ücret fonundan sağladıkları kaynak tasarrufunu yıl ortalarında ihraç edilen üç ay vadeli ve süper faizli hazine bonolarına yatırmışlardır. Yıllonunda bu şirketlerin üretim faaliyetlerinden doğan zarar, faiz gelirlerindeki büyük artışla telefı edilmiş; 1994 bilançoları karla kapatabilmiştir. Bu eğilimler zaman içinde yaygınlaşmış ve 1999-2002 arasında 500 büyük özel şirketin faiz gelirleri, işletme karlarını aşmıştır. Kronik borçlu olan küçük-orta sanayici ise, finans kapital karşısında çaresizdir ve artan faiz yükünü, ücretlere yansıtma dışında seçeneği yoktur (Boratav, 2003: 197-198).

Aşağıdaki tabloda Türkiye'de 1973-2003 yılları arasında ana sektörler itibariyle sabit sermaye stokundaki artış oranları gösterilmiştir.

Tablo 13: Ana Sektörler İtibariyle Sabit Sermaye Stoku Artış Oranı

	Tarım	Sanayi	Madencilik	İmalat	Enerji	Hizmetler	Ulaştırma	Turizm	Konut	Eğitim	Sağlık	Hizmetler	Toplam
1973	6,23	10,64	6,46	12,12	5,03	7,41	9,48	16,79	8,26	6,09	7,54	1,09	8,48
1974	5,99	10,72	7,04	11,56	7,95	6,65	11,85	11,49	5,7	6,52	9,43	2,48	8,09
1975	8,36	13,47	9,03	14,46	10,08	7,65	13,52	10,18	6,23	7,74	10,67	3,97	9,9
1976	12,67	14,14	13,9	14,01	15,04	9,04	14,59	10,36	7,66	8,23	12,76	5,29	11,3
1977	11,1	12,53	12,83	12,2	14,3	8,47	13,67	10,03	6,96	5,51	8,9	6,54	10,3
1978	5,89	9,27	11,72	8,52	12,43	7,38	9,19	8,99	7,49	3,91	8,83	4,16	8,03
1979	2,41	7,4	10,12	5,85	14,78	6,64	7,24	6,99	7,64	1,67	5,7	2,6	6,63
1980	2,14	5,68	7,43	4,5	10,95	4,51	4,44	4,87	5,34	1,48	4,53	1,63	4,82
1981	3,87	5	10,65	3,27	10,82	3,06	4,72	4,88	2,55	1,7	5,78	1,84	3,93
1982	3,39	3,79	6,87	2,04	10,35	2,96	4,82	3,97	2,42	1,46	4,6	1,7	3,34
1983	3,39	3,01	6,83	1,11	9,33	3,13	5,28	4,79	2,4	1,65	3,22	2,1	3,1
1984	2,95	2,22	5,6	0,61	7,04	3,45	5,35	9,97	2,67	0,63	2,35	3,46	2,89
1985	1,63	2,57	8,02	0,68	7,14	4,92	7,68	16,53	3,28	3,19	3,46	6,28	3,69
1986	1,36	2,43	4,12	0,61	7,98	6,43	7,71	28,91	5,05	3,47	4,9	8,99	4,4
1987	2,92	1,14	0,85	-0,42	6,25	8,11	7,88	28,42	7,8	5,49	6,59	8,69	4,9
1988	1,25	0,83	0,27	-0,76	5,83	7,77	4,47	28,37	9,4	4,86	4,76	6,32	4,59
1989	0,68	0,64	-0,98	-1,3	6,72	7,5	4,21	28,56	8,92	6,14	7,48	5	4,45
1990	1,63	1,9	-0,97	1,43	4,12	7,8	6,59	24,34	7,87	7,75	11,74	6,02	5,25
1991	1,71	1,33	-1,25	1,2	2,54	7,29	6,45	18,87	7,07	7,95	12,63	6,4	4,84
1992	0,81	0,97	-1,56	1,15	1,35	7,55	7,77	12,6	6,92	9,74	13,93	7,04	4,9
1993	2,56	2,03	-2,03	3,08	0,65	9,47	12,86	9,8	7,92	11,47	16,09	7,32	6,63
1994	-0,42	0,69	-2,58	1,94	-1,52	6,9	3,92	6,96	8,85	3,72	12,39	4,41	4,54
1995	2,21	1,52	-2,96	3,21	-1,6	6,69	4,71	7,66	7,97	3,81	10,01	4,71	4,89
1996	3,88	2,6	-3,14	4,04	0,27	6,98	6,77	6,43	7	7,61	13,52	5,96	5,53
1997	5,19	3,34	-2,38	3,78	3,72	7,72	10,28	6,79	5,84	12,59	21,17	7,32	6,34
1998	4,24	3,12	-1,6	3,14	4,36	6,42	8,15	9,35	4,45	9,43	19,45	7,49	5,4
1999	-0,37	1,14	-1,63	0,82	2,76	3,22	5,35	10,38	0,27	11,14	11,52	5,96	2,48
2000	2,71	2,88	-2,77	3,18	3,41	5,42	9,43	9,46	1,63	12,5	14,56	7,43	4,61
2001	-0,18	0,27	-2,77	-0,27	2,47	2,28	2,69	6,97	0,23	7,93	9,72	4,83	1,63
2002	-0,68	0,39	-3,37	-0,12	2,62	1,58	2,27	6,69	-0,64	6,11	8,01	4,25	1,17
2003	-1,76	0,41	-1,36	1,16	-1,23	1,79	3,24	9,77	-0,99	5,52	7,92	3,67	1,27
OYD*	3,11	4,05	2,77	3,67	5,89	5,98	7,26	12,02	5,25	5,98	9,4	4,98	5,21

Kaynak: TUSİAD, 2005:62

*1972-2003 dönemi geometrik ortalama artış oranı

1972-2003 döneminde toplam sabit sermaye stoku yıllık ortalama %5,2 oranında artış göstermiştir. Tarım, sanayi ve hizmetler sektörlerinde bu oran, sırasıyla, %3,1, %4,1 ve %6,0 dolayında gerçekleşmiştir. İmalat sanayinde sermaye birikimi hızı (sabit sermaye stoku artış oranı) ancak %3,7 dolayında gerçekleşmiştir. Yatırım artış oranlarına da paralel olarak, sermaye birikiminin en hızlı arttığı sektörler turizm, sağlık, eğitim, ulaştırma ve enerji sektörleri olmuştur.

Sermaye birikimi hızı 1980'li yıllarla birlikte önemli bir düşüş göstermiştir. 1972-1974 ve 1975-1979 dönemlerinde ekonomi genelinde yıllık ortalama sermaye birikimi hızı %8,3 ve %9,2 dolayında iken, bu oranlar izleyen beşer yıllık dönemlerde yaklaşık %50 dolayında gerilemiştir. 2000'li yıllara gelindiğinde ise ekonomi genelinde sermaye stoku ancak yıllık ortalama %2,2 oranında artış göstermiştir.

Sanayi sektörlerinin sermaye birikiminde oldukça çarpıcı bir gerileme yaşanmıştır. 1980 öncesi dönemde bu sektörlerde yıllık ortalama sermaye stoku artış oranı %10-11 gibi oldukça yüksek düzeylerde iken, 1980'lerin ikinci yarısından başlamak üzere bu oran yıllık %1-2 dolayına gerilemiştir. Sermaye birikimindeki bu gerileme en belirgin olarak imalat sanayi ve madencilik sektörlerinde yaşanmıştır. 1990'lı yılların ikinci yarısında sanayi sektörü sermaye birikimi hızında çok sınırlı düzeyde bir iyileşme görülmekle beraber, 2000'li yıllarla birlikte bu sektördeki sermaye stoku düzeyi durağanlaşmaya başlamıştır.

Tablo 14: Dönemler İtibarıyla Sabit Sermaye Stokunun Artış Oranı

1980-1986	3,88
1987-1991	4,85
1992-1996	5,24
1997-2001	4,15
2002-2007	4,79
1980-2007	4,54
1987-2007	4,76

Kaynak: TUSİAD, 2008: 44

1980-2007 döneminde Türkiye ekonomisinde sermaye stoku yıllık ortalama %4,5 oranında artış göstermiştir. Genel olarak, sermaye stokundaki artış oranı ekonominin uzun dönemli üretim kapasitesindeki gelişiminin ve refah artışının en temel göstergelerinden birisidir. Geçmiş çeyrek asırlık dönemde sağlanan gelişmenin oldukça yetersiz olduğu görülmektedir. %4,5'lik yıllık ortalama sermaye birikim hızı, Türkiye'nin uygulamış olduğu politikaların gelişmiş ülkeleri yakalama ve uzun dönemli büyüme ve kalkınma açılarından yetersiz olduğunu ortaya koymaktadır.

Kapitalist süreçte sermayenin birikimi, yoğunlaşması, merkezileşmesinin KOBİ'lere etkilerini incelediğimiz ikinci bölümden sonra üçüncü bölümde, bu yaşanan süreçte sermaye belirli merkezlerde (holdingler) toplandığı için sermaye birikimi yetersiz olan bir ekonomik yapıda yaygın olan KOBİ'ler sermaye ve finansman sıkıntısı çekmektedirler. Bugün dünya ekonomisini etkisini sürdüren önce finansal sektörde başlayıp derinleşen ve reel sektörü de etkisi altına alan küresel mali kriz KOBİ'lerin bu sorunlarını daha da şiddetlendirmiştir. Bu nedenle üçüncü bölümde KOBİ'lerin AB'ne uyum sürecinde karşılaştıkları sermaye ve finansman sorunları belirlendikten sonra bu sorunların çözüm yolları değerlendirilmiştir.

3. BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ'NE TAM ÜYELİK SÜRECİNDE TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN SERMAYE VE FİNANSMAN SORUNUNUN ÇÖZÜMÜ

3.1. AVRUPA BİRLİĞİ MEVZUATINDA KOBİ'LERİN SERMAYE VE FİNANSMAN SORUNUNUN ÇÖZÜMÜ

Dünya ekonomisinde, 1970'lere kadar KOBİ'ler çok fazla önemsenmemiştir. Ancak 1973'te yaşanan petrol şokundan oldukça fazla etkilenen AB bu dönemde KOBİ'lerin krize rağmen piyasa şartlarına büyük firmalara oranla daha kolay uyum sağladıklarını fark etmiş ve bu dönemden itibaren KOBİ'lerin kurulması için teşvikler arttırılmış, mevcut olanların ise modernizasyonu teşvik edilmiştir. 1987 yılından itibaren KOBİ'lere yönelik politikalar Avrupa Tek Pazarı'na KOBİ'lerin uyumlaştırılması amacıyla geliştirilmiştir. Bu dönemde ortaya çıkan işsizlik sorununa bir çare olarak KOBİ'lerin geliştirilmesi görülmüştür (Ayşe Ege v.d., 1995: 44).

AB politikasının yasal temeli 1992 Maastricht Antlaşması'nın 157. maddesine dayanmaktadır. Söz konusu madde "Birlik ve Üye Devletler, Birlik sanayinin rekabet gücü kazanması için gerekli şartların var olmasını sağlayacaklardır" şeklindedir. Bu madde ile sanayinin rekabet gücünün arttırılması için sorumluluk AB ve üye devletlere verilmektedir. Açık ve rekabetçi piyasalar oluşturulması ana sanayi politikasının temel ilkesidir. Sanayi politikasında Birliğin temel görevi; sanayinin yapısal değişime uyum sağlamasını hızlandırmak, KOBİ'lerin gelişimi için gerekli olan elverişli iş ortamının oluşumunu sağlamak ve yeni icat, teknolojik araştırma ve geliştirme alanlarında var olan potansiyelden daha çok faydalanılmasına katkıda bulunmaktır (İktisadi Kalkınma Vakfı, 2004: 9).

KOBİ politikası, iki temel amaca yönelik olarak ortaya konulmuştur; AB'nin bütün ülke ve bölgelerinde KOBİ'lerin gelişmesine her yönden elverişli bir ortamın teşvik edilmesi ve AB'de KOBİ'lerin rekabet gücünün arttırılması ve

Avrupalılaştırılması ile Uluslararasılaştırılmasının teşvik edilmesidir (Sayın ve Fazlıoğlu, 1997: 3)

AB'nin KOBİ'lere yönelik ilk politikası Küçük İşletmeler Sanayi yılı olan 1983 yılında yapılan Eylem Planıdır. Eylem Planının ardından KOBİ'lerin gelişmesine yönelik hedefleri belirlemek amacıyla 1986 yılında bir "Görev Gücü" oluşturulmuştur. AB'nin işletmelere yönelik politikaları 1989 yılında Görev Gücü'nün Komisyon bünyesinde işletme politikasından sorumlu yeni bir Genel Müdürlük oluşturulmasıyla kurumsal bir nitelik kazanmıştır. 1986 yılında oluşturulan bu "Görev Gücü"nün raporları doğrultusunda 1993 yılında AB'nin İşletme Politikası oluşturulmuştur. 1993 yılındaki "Büyüme Rekabet Gücü ve İstihdam" adındaki Beyaz Kitap'ta AB devlet yardımlarının kısa ve orta dönemdeki politika ve stratejileri belirlenmiştir. Bu raporda Avrupa ekonomisinin ve KOBİ'lerin dünya ekonomisindeki değişikliklere adapte edilmesi ve yeni iş imkânları yaratılmasının gerekliliğine değinilmiştir (Aslan, 2000: 16-47).

3.1.1. Avrupa Birliği'nin KOBİ'lere Yönelik Programları

Genel bir bakışla baktığımızda AB'nin KOBİ politikaları oldukça dağınık olduğu görülmektedir. Genel ekonomi politikaları arasına sıkışmış KOBİ politikaları olduğu gibi, sadece KOBİ'ler için yapılmış ekonomi politikaları da vardır. Örneğin aşağıda incelemiş olduğumuz İşletme Politikası, KOBİ'lere değinen bir genel ekonomi politikası iken, Bütünleştirilmiş Program sadece KOBİ'lere yönelik özel bir ekonomi politikasıdır. Bütün bu çeşitliliklere rağmen AB'nin bazı temel hedeflerini koruduğunu ve dağınık görünen politikaları ve yürütme ajanlarını koordine etme çabası içerisinde.

3.1.1.1. CC BEST ve Küçük İşletmeler İçin Avrupa Şartı Raporları

AB'ye üye ülkelerin, işletmeler, girişimciler ve KOBİ'ler için daha iyi iş ortamı yaratmak üzere ortaya koydukları ilkeler çerçevesinde gerçekleştirdikleri gelişmeleri analiz eden BEST süreci, aday ülkelerin de bu sürece katılımıyla, AB coğrafyasındaki ülkelerin KOBİ politikalarında birliktelik sağlamak amacıyla başlattıkları CC BEST süreci ile sürmüştür. 19-20 Haziran 2000 tarihli Feira Zirvesinde yayımlanan Küçük İşletmeler için Avrupa Şartı ile daha somut bir nitelik kazanan ilkeler ve ortak hedefler, Türkiye'nin de diğer aday ülkelerle birlikte, 23 Nisan 2002 tarihinde Slovenya'nın Maribor şehrinde düzenlenen konferansta onayladığı, aşağıda belirtilen 10 temel unsuru içermektedir:

- 1) Girişimcilerin eğitimi ve öğretimi,
- 2) Daha ucuz ve daha hızlı iş kurma süreçleri geliştirilmesi,
- 3) Daha iyi kanunlar ve mevzuat düzenlemesi yapılması,
- 4) Nitelikli personel eğitiminin gerçekleştirilmesi,
- 5) İnternette anında işlem imkanlarının yaygınlaştırılması,
- 6) Tek pazardan daha çok yararlanılması,
- 7) Vergilendirme ve finansal konularda iyileştirmeler yapılması,
- 8) KOBİ'lerin teknoloji ve yenilikçilik kapasitesinin geliştirilmesi,
- 9) E-ticaretin ve teknoloji tabanlı işletmelerin desteklenmesi,
- 10) Ulusal ve uluslararası platformlarda KOBİ'lerin daha etkin ve daha güçlü temsil edilmesidir (KOSGEB, 2005: 3).

3.1.1.2. Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı (Instrument for Pre-Accession Assistance–IPA)

AB’de, 2007-2013 yıllarını kapsayan dönemde tüm katılım öncesi mali yardım programları IPA adı altında tek bir program altında birleştirilmiştir. IPA, beş bileşenden oluşmaktadır: Geçiş Dönemi Desteği ve Kurumsal Yapılanma, Bölgesel ve Sınır Ötesi İşbirliği, Bölgesel Kalkınma, İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi ile Kırsal Kalkınmadır. IPA, uygulamasına ilişkin kurallar Komisyon tarafından çıkartılır ve düzenlenir. Ayrıca, Yapısal Fonlar, Uyum Fonu ve Kırsal Kalkınma Fonları dikkate alınarak, her bir bileşen için farklı uygulama mekanizmaları geliştirilebilecektir. Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı kapsamında iş ortamının iyileştirilmesi ve işletme kapasitesi ve girişimciliğin artırılması öncelikleri aracılığıyla özellikle KOBİ’lerin desteklenmesi hedeflenmektedir. İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi Operasyonel Programında ise istihdam, mesleki eğitim ve sosyal içerme öncelik alanları olarak belirlenmiştir (DPT, 2007: 13).

3.1.1.3. Bütünleştirilmiş Program

AB’nin KOBİ’lere yönelik işletme politikası bütünleştirilmiş program çerçevesinde uygulanmaktadır. AB politikası KOBİ’lerin ihtiyaçlarını ve karşılaştıkları sorunları dikkate alarak, rekabet edebilirliklerinin güçlendirecek şekilde yapılandırmakta ve bu doğrultuda çeşitli uygulamalarda bulunmaktadır. Bu politikalar, KOBİ’lere yönelik bütünleştirilmiş program çerçevesinde şekillendirilmektedir. Bütünleştirilmiş program, Birlik düzeyinde veya ulusal ya da bölgesel düzeyde KOBİ’lerin gelişimiyle ilgili tüm üye devletlerce yürütülecek üç eylem grubu içermektedir. Bunlar; İyi uygulamaların karşılıklı değişimi (üye devletlerle uyumlu hareketler), Çok yıllık program, Diğer Birlik politikaları kapsamında girişilen faaliyetlerdir (Özkan, 2003: 10-11).

Avrupa Birliği 1994 ve 1996 yıllarında iki adet Bütünleştirilmiş Program yayınlamıştır. 1994 Bütünleştirilmiş Programı çeşitli Topluluk Programları ile

KOBİ'ler yararına Topluluk Eylemleri ile ilgili çerçeve çizmeye çalışan ilk programdır. Bu program ile Büyüme, İstihdam ve Rekabet Gücü konusunda Topluluğun tutumu resmi olarak belirlenmiştir. Daha sonra 1995 Madrid Zirvesi'nde sunulan KOBİ Politikası Belgesinde ise KOBİ'ler yararına daha iddali bir politika gerçekleştirilmiştir. Böylece güncellenmiş Bütünleştirilmiş Program (1996) özellikle Madrid Zirvesinde belirlenen öncelikleri içeren, İstihdam için Avrupa Güvenlik Paketi ve Floransa Avrupa Zirvesi'nde belirlenen sonuçları içeren yeni bir yapıya kavuşmuştur. 1996 Güncellenmiş Bütünleştirilmiş Programın amacı:

- İşletmelerin içinde bulunduğu idari ve düzenleyici ortamın basitleştirilmesi ve geliştirilmesi,
- KOBİ'ler için mali ve finansal ortamın geliştirilmesi,
- Özellikle daha iyi bilgi hizmetleri yoluyla KOBİ'lerin stratejilerini Avrupalılaştırmalarına ve uluslararasılaştırmalarına yardımcı olunması,
- KOBİ rekabet gücünün artırılması ve bunların araştırma, yenilik, bilişim teknolojisi ve eğitimden daha iyi yararlanmasının sağlanması,
- Girişimciliğin özendirilmesi ve özel hedef gruplarının desteklenmesidir.

Bu hedeflere ulaşılması için Entegre Program'da üç tür eylem öngörülmektedir.

- Çok Yıllık İşletme Programları
- Üye Devletlerle koordine eylem: KOBİ'lerin bilgi toplumundan yararlanması, girişimcilik forumu, zanaat sektörü ve küçük işletmeler forumu, ticaret forumu,
- Avrupa Birliği'nin katkıları ile diğer AB politikaları çerçevesinde geliştirilen önlemler: İç Pazar Mevzuatının Basitleştirilmesi (SLIM), İstihdam

İçin Kredi Garantileri (ELISE), KOBİ'ler için Avrupa Yatırım Fonu desteği, EURO'nun tedavüle sokulması, AB içindeki uluslar-ötesi yatırımlar için araçlar, uluslararası işbirliği için destek, KOBİ'lerde yenilikçi uygulamalar, piyasaya yönelik teknolojilerin geliştirilmesidir (Sayın ve Fazlıoğlu, 1997: 5).

3.1.1.4. Çok Yıllı Programlar

Çok Yıllı Program yukarıda açıklamış olduğumuz Bütünleştirilmiş Programın ayrılmaz bir parçasını oluşturmaktadır. Günümüze dek üç adet çok yıllık Program uygulanmıştır. Bunlar 1997-2000 yıllarını kapsayan 3. Çok Yıllı Program, 2001-2005 yıllarını kapsayan 4. Çok yıllık Program ve günümüzde geçerliliğini koruyan 2006-2010 5. Çok Yıllı Programıdır. Çok Yıllı Programların hedefleri Bütünleştirilmiş Programla aynı olmakla beraber KOBİ Politika araçlarının geliştirilmesini de kapsamaktadır. Nisan 1999'da sunulan 1997-2000 Çok yıllık programının genel değerlendirmesine ilişkin raporda geçen süre içinde "politika geliştirme" amacına yönelik yeterli kaynak ayrılmadığı, ortak eylemler ve BEST uygulamalarının başarılı olduğu dolayısıyla devam edilmesinin gerekliliği, Avrupa Birliği Merkezleri'nin oldukça fazla ilgi gördüğü ve ulusal KOBİ Geliştirme Kurumlarıyla entegrasyonları durumunda başarılarının artacağı gözlemlendiği belirtilmiştir. 4. Çok Yıllı Program (2001-2005) kapsamında KOBİ'lere 450 milyon Euro'luk bir bütçe ayrılmıştır. Çok Yıllı Program dahilinde, Avrupa Komisyonu, bilgi/enformasyon ağlarının geliştirilmesi, bürokratik engellerin hafifletilmesi, eğitim destekleri, AR-GE ve bilgi toplumuna geçişin hızlandırılması, çevre koruma, kredi ve finansman olanaklarının geliştirilmesi, Avrupa ve uluslar arası pazarlara açılım, KOBİ politikalarının önceliklerinin tespiti konularında ki projeleri yürürlüğe koymuştur. 2001-2005 Çok Yıllı Programı'nın hedefe ulaşmak için üç temel aracı bulunmaktadır (DPT, 2007: 14).

Politika Geliştirme (Best projeleri): AB ülkeleri ve Komisyon analiz ve araştırmalar yaparak firmaların içinde bulunduğu genel ortamın iyileştirilmesine yönelik çalışmalar yapmaktadırlar. "En iyi Süreç Projeleri" ile AB Komisyonu

işletmeleri ilgilendiren konuları daha iyi anlamak ve ulusal kurumlarla işbirliği yaparak en iyi süreçlerini ve uygun politikaların belirlenmesine yönelik çalışmalar yapmaktadır (DPT, 2004: 33).

Avrupa Bilgi Merkezleri (EIC): Avrupa Komisyonu tarafından kurulmuş her tür işletmenin (özellikle KOBİ'lerin) AB ile ilgili konularda her tür bilgi, çözüm ve bilgilendirilmesini sağlayan bir bilgi ağıdır. Avrupa Bilgi Merkezleri 46 ülkede 300'ü aşkın yerde faaliyet göstermektedir. KOBİ'lerle doğrudan bağlantı içinde olan kamu, özel veya karma yapıya sahip ticaret odaları, kalkınma ajansları vb. kurumlardan oluşan bir ağ çerçevesinde yapılan EIC'ler, işletmeleri Birlik programları ve politikalarına ilişkin alanlarda bilgilendirme, yönlendirme, danışmanlık sağlama ve destek verme işlevlerini yürütmektedir. Bu bağlamda broşür, bilgi bültenleri gibi çeşitli dokümanlar işletmelerin kullanımına sunulmakta; ayrıca seminer ve konferanslar düzenlenmektedir. Ortak arayışında işletmelere yardımcı olunması da EIC'lerin faaliyet alanı içine girmektedir (Şenyurt, 1995: 39).

Finansal Araçlar: Avrupa Yatırım Fonu tarafından desteklenen, finansal pazarların açık bıraktığı boşlukları doldurmak üzere tasarlanan programlar bütünüdür. Söz konusu programlar, tüm işletmelerin özellikle de KOBİ'lerin içinde bulunduğu finansal çevrenin iyileştirilmesine yönelik tasarlanmıştır (Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu, (çevrimiçi), http://www.usakgundem.com/yorum/12/2001-2005-çok-yilli_program.html, 20 Mayıs 2009).

Günümüze kadar sürdürülen programlar kuşkusuz Avrupa'nın girişimcilik alanında oldukça fazla ilerleme kaydetmesini sağlamışlardır. Fakat mevcut durum Avrupa'nın bu konuda hala birçok eksiğinin bulunduğunu göstermektedir. Bunun en önemli nedenlerinden biri ise Avrupa'nın değişen dünya ekonomisindeki yenilikçi ortama ayak uyduramaması ve yeterince yenilikçi girişimlerin yaratılmamasıdır. Yeni programın yenilikçilik ve özellikle teknolojiye dayalı olmayan yenilikler ve girişimcilik cephesinde de faaliyet göstermesi gerekmektedir. Programın girişimcilik, rekabet gücü ve yenilikçilik arasındaki etkileşimi önemsemekle beraber KOBİ'lerin

ihtiyaçlarına odaklanmaya devam etmesi oldukça önemlidir. 2006-2010 Çok Yıllı Programı ile sadece kısıtlı bir alan değil KOBİ'lere, girişimciliğe, yenilikçiliğe ve ekonomideki aktörlerin yapısal değişikliklere uyum sağlamasına destek verecek tüm AB ve üye ülke faaliyetlerinin koordine edilmesine ve güçlendirilmesine izin verecek bir platform oluşturmaktır. KOBİ'ler ve girişimciler için uygulanılması düşünülen bu programda AB politikalarını ve rekabet kurallarını, Ortak Pazar, Avrupa İstihdam Stratejisi, çevre politikası ve bölgesel kaynaşma gibi özellikle rekabet gücü açısından tamamlayıcı bir niteliğe sahip olması beklenmektedir. Programın amaçları şunlardır:

- Sanayinin yapısal değişikliklere uyum sürecini hızlandırmak,
- Özellikle KOBİ'lerin ve diğer girişimcilerin gelişimine ve yeni inisiyatiflere uygun bir ortamın teşvik edilmesi,
- Firmalar arası işbirliklerin kurulmasına uygun bir ortamın teşvik edilmesi,
- Yenilikçilikçiliğe, araştırmaya ve teknolojik gelişmeye yönelik politikaların daha etkin bir şekilde kullanılmasının sağlanmasıdır (Eurocommerce, (çevrimiçi), <http://www.eurocommerce.be/content.aspx?PageId=40203&lang=DE>, 25 Mayıs 2009).

Çok Yıllı Program, AB'nin diğer birlik politikalarını kapsamadığı, KOBİ'lere yönelik destek faaliyetleri için yasal ve mali çerçeveyi oluşturan bir programdır. Çok Yıllı Program, AB'nin bilgiye dayalı ekonomik ortamda iş dünyasının büyümesini ve rekabet edebilirliğini sağlamak, Avrupa Bilgi Merkezleri (EIC) ağını yaygınlaştırmak, girişimciliği teşvik etmek, iş ortamını basitleştirmek, idari ve düzenleyici çerçeveyi iyileştirerek, araştırma, yenilik ve yeni iş olanaklarının yaratılmasına imkân sağlamak, özellikle KOBİ'ler olmak üzere işletmelerin finansal ortamını iyileştirmek amaçlarıyla geliştirdiği ve uygulamaya aldığı Topluluk Programı'dır. Komisyon ile 23 Ekim 2002 tarihinde imzalanan ve 29 Aralık 2002 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Mutabakat Zaptı ile ülkemizin katılımı resmi

olarak gerçekleşmiştir (Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, (çevrimiçi), <http://www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfaNo=1141>, 2 Haziran 2009).

3.1.1.5. Altıncı ve Yedinci Çerçeve Programları

Altıncı ve Yedinci Çerçeve programları Türkiye için ayrı bir öneme sahiptir. Çünkü Türkiye'nin 2002 yılı itibariyle katkıda bulunmaya başladığı, dolayısıyla yararlanmaya hak kazandığı Avrupa Birliği Çerçeve Programları, araştırma, teknoloji geliştirme ve yenilikçilik projelerine önemli miktarda kaynak sağlamaktadır (Alptürk, 2008: 222).

2003-2006 döneminde uygulanan 6. çerçeve programı için ayrılan kaynak 19 milyar Euro'yu geçmektedir. 6. Çerçeve Programı KOBİ'lerin katılımına büyük önem vermektedir. 11,285 milyon Euro'luk bütçenin hedef olarak en az %15'i yani 1,7 milyar Euro KOBİ'ler tarafından kullanılacaktır. Türkiye'nin Avrupa Birliği mevzuatına uyum sürecinde ve AB ile mali işbirliği çerçevesinde, AB katılım öncesi fonlardan yararlanmak üzere, ülke politikalarına uyumlu olarak Türkiye Bölgesel Kalkınma Programları uygulanacaktır. Bu kapsamda Devlet Planlama Teşkilatı, VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planının bölgesel gelişme hedef ve politikalarına ve AB Bölgesel Politikalarına uygun olarak, AB katılım öncesi fonlardan yararlanmak üzere entegre bölgesel kalkınma programlarının hazırlıklarını gerçekleştirmektedir. (Gazi Üniversitesi (Çevrimiçi), <http://www.fp6.gazi.edu.tr/6cerceve.htm>, 10 Mayıs 2009).

1 Ocak 2007'de başlayıp 2013 yılına kadar sürecek olan 7. Çerçeve Programı, Lizbon hedeflerini gerçekleştirmek amacıyla, araştırmayla ilgili tüm AB girişimlerini ortak bir çatı altında toplamayı hedeflemektedir. 7. Çerçeve Programı, Avrupa Araştırma Alanı'nı kurmayı hedefleyen önceki Çerçeve Programının başarılarını daha da ileriye götürmek ve Avrupa 'da bilgi temelli ekonomi ve toplumu inşa etmek üzere oluşturulmuştur. 7. Çerçeve Programının ulusal koordinasyonu Türkiye de TÜBİTAK tarafından yürütülmektedir. 7. Çerçeve Programında KOBİ'ler için 1,4 milyar Euro'luk bir fon ayrılmıştır. Bu fonun temel amacı araştırma kapasitesine

sahip olmayan KOBİ'lerin araştırma ihtiyaçlarını dışarıdan temin edilebilmesini sağlamak ve araştırmayla uğraşan KOBİ'lerin kapasitelerini arttırmalarını sağlamaktır (TÜBİTAK, (Çevrimiçi), <http://www.fp7.org.tr>, 20 Mayıs 2009).

3.1.1.6. Yenilenen Lizbon Süreci

2000 yılı Mart ayında gerçekleşen Zirve'de 2010 yılına kadar dünyanın rekabet gücü en yüksek ve bilgiye dayalı ekonomisi olma çerçevesinde şekillenen ilk hedefler doğrultusunda bir analiz yapıldığında belirlenen hedeflere ulaşılamadığı görülmektedir. Örneğin; 2004 yılında araştırmada AB 25'te 19,2 milyon işsiz bulunmaktadır. Eylül ayı rakamlarına göre işsizlik oranının en düşük olduğu ülkeler Lüksemburg (%4,3), İrlanda (%4,4), Avusturya (%4,5) iken en yüksek olduğu ülkeler Polonya (%19,4), Slovakya (%17,1), İspanya (%10,6) ve Litvanya (%10,4)'dır. Eurostat'ın Eylül ayında yaptığı açıklamaya göre 25 üyeli AB'de 15-64 yaş arası nüfusun toplam istihdam oranı %63'dür. Benzeri bir biçimde beş yıl önceki Lizbon Zirve'sindeki beklentilerin aksine, ABD ve AB ekonomileri arasındaki fark kapanmamıştır. Avrupa ekonomisi bugün ne yazık ki iyi durumda değildir. Büyüme oranları son yıllarda hayal kırıklığı yaratmıştır. AB ekonomisinde 2004 yılı Temmuz-Eylül döneminde yalnızca binde 3 oranında büyüme gerçekleşmiştir. Büyüme hızının son 15 yıldır ABD ekonomisinin gerisinde seyretmektedir. AB'deki istihdam oranı ve verimlilik düzeyi de ABD'den daha düşüktür. 2002 yılı itibariyle ABD'de çalışma çağında bulunan her yüz kişiden 75'i istihdam edilirken, AB'de 63,4'tür. AB'nin ABD rakamına ulaşabilmesi için bugün istihdam ettiği 17 milyondan daha fazla kişiye iş bulması gerekmektedir. ABD çalışan bir işçi AB'de çalışan bir işçiden yılda 211 saat daha fazla çalışmaktadır. Diğer taraftan AB'de verimlilik ABD'den; çalışan kişi başına %23, çalışılan saat başına ise %10 daha azdır (Yonar, 2006: 33).

Bu sebeple Topluluk 2005 Mart ayında Stratejiyi yenileyerek "Yenilenmiş Lizbon Stratejisi" geliştirilmiştir. İşletmeler ölçeğinde (mikro ekonomik) düşünüldüğünde "Yenilenmiş Süreç" in hedefleri aşağıdaki gibidir:

- Öncelikle özel sektörde AR–GE yatırımlarını geliştirmek ve artırmak,
- Her türlü yenilikçilik faaliyetinin önünü açmak, kolaylaştırmak,
- Bilgi ve İletişim Teknolojilerinin etkin kullanımını yaygınlaştırmak ve bu sürece tam dâhil olan bir bilgi toplumu oluşturmak,
- Gelişmeyi mümkün sağlayacak sinerjik yapılar teşkil etmek,
- Pazarı genişletmek ve derinleştirmek,
- Avrupa'nın içinde ve dışında açık ve rekabetçi pazarların oluşumuna katkıda bulunmak,
- Daha rekabetçi iş ortamını desteklemek, geliştirmek ve daha iyi mevzuatlar ve düzenlemeler yardımıyla özel girişimi cesaretlendirmek,
- Girişimcilik kültürünü geliştirmek ve KOBİ'ler için daha destekleyici bir çevre oluşturmak,
- Sınır ötesi projeleri teşvik etmektir (DPT, 2007: 18).

3.1.1.7. Rekabetçilik ve Yenilikçilik Programı (Competitiveness and Innovation Programme -CIP), 2007-2013

AB, yeni bütçe dönemini 2007-2013 yılları için planlarken, 2010 yılında ulaşmayı hedeflediği Lizbon Stratejisini, yeni dönemde planladığı komşuluk stratejileri ve AR-GE, Girişimcilik, Enerji, Çevre gibi ekonomik ve sosyal açıdan hayati konularda standartlarını yükseltmede araç olarak kullanacağı çeşitli Topluluk Programlarını da, yine aynı zaman dilimi içerisine yerleştirmektedir. Taramalar ile başlayıp Müzakereler ile sürececek olan AB'ye uzanan yolda, güçlü bir ekonominin

yapı taşlarından biri olacak Türk işletmelerini ve girişimcilerini de yakından ilgilendirecek, Rekabetçilik ve Yenilikçilik Programı öncesinde Komisyon, Birlik adına Çok Yıllı Program'ın etkinliğine dair çalışmalar yapmış, bunlara dayanarak yeni programın araçlarını ve bütçesini tasarlamıştır. Program araçlarının daha kolay izlenebilir, aralarında sinerji kurulabilecek ve AB'nin genel ve konuya özel politikalarına daha fazla uyumlu olmaları için çaba harcanmıştır. Bu Program, genel olarak bilginin ve yenilikçilik kavramının Avrupa'nın büyümesinde anahtar kavramlar olacağından hareketle;

- Yatırımlar için daha iyi ve cazip bir iş ortamı yaratmak,
- Avrupa'da girişimciliği geliştirmek,
- Firmaların teknoloji, tasarım, pazarlama, lojistik ve organizasyon kapasitelerini artırmak, amaçlarıyla ortaya atılmış bir programdır (DPT, 2007: 17).

3.1.1.8. Basel II ve KOBİ'ler

BASEL II, işletmelerin kredi ve diğer finansman olanaklarından faydalanma talebiyle başvuruda buldukları bankaların, üstlendikleri riskleri daha kapsamlı değerlendirip, daha verimli bankacılık işlemleriyle finansal istikrara katkıda bulunmalarının amaçlandığı kural ve standartlar bütünüdür. Basel II'ye göre KOBİ; net satışları 50 milyon Avro'nun altında olan işletmelerdir. KOBİ tanımına göre perakende-kurumsal ayrımı çok önem kazanmakta olup bir bankadaki toplam kredisi 1 milyon Avro'nun altında kalan KOBİ'ler "perakende portföy" içinde tanımlanmakta, 1 milyon Avro'nun üstünde olan KOBİ'ler ise "kurumsal portföy" içinde tanımlanmaktadır. (Ata, Gür ve Çelik, 2008: 187). BASEL II standartları, bankacılık sistemini olduğu kadar tüm sektörlerde faaliyet gösteren her ölçekten ticari işletmeyi de ilgilendiren, uyulması zorunlu, sermaye yeterlilik, kredi notu ve risk ağırlıklarının hesaplanmasında esas alınacak kurallardır. Zira, BASEL II

standartlarıyla birlikte, işletmelerin derecelendirme notu (rating) baz alınacak, işletmenin finansal, idari ve niteliksel faktörleri kredi notunu belirleyecektir. Basel-II ile birlikte, kredinin subjektif yöntemlerle “İyi” veya “Kötü” kredi olarak belirlenmesi sürecinden, kredinin çeşitli unsurları ile “Çok riskli” veya “Az riskli” olduğunun belirlenmesi sürecine girilecek, fiyatlamanın buna göre yapılması kaçınılmaz olacaktır. Bu risk odaklı kredi fiyatlaması KOBİ’lerin kullanacakları kredilerin miktarlarını ve fiyatlarını olumlu ya da olumsuz yönde etkileyebilecektir. Kullandırılan kredinin türünden vadesine, teminatından firma kredi notuna kadar çeşitli kriterler firmaların kullanacakları kredilerin fiyatına yansıtacaktır. Firmaların esas faaliyet konularında çalışması, faaliyetlerinden doğan risklerini yönetecek finansal enstrümanların kullanılması, KOBİ’lerin Basel-II’nin öngördüğü teminat yapısına uyum sağlaması, bağımsız derecelendirme kuruluşlarından ve bankalardan derecelendirme notu almaya hazırlıklı olmaları ve iyi not alabilmek için sermayelerini güçlendirme yoluna gitmeleri, uluslararası kabul görmüş standartlarda ve güvenilir mali tabloların üretilmesi, kurumsal yönetim kültürünün en üst yöneticiden tüm çalışanlara kadar yerleştirilmesi, nitelikli insan kaynağına yatırım yapılması, karar almada her türlü riskin dikkate alınmasını sağlayan bir sistemin kurulması, Basel-II ile öngörülen değişimlerin KOBİ’lere olan etkilerinin olumlu yönde etkileyecektir (Uz, 2004).

3.1.2. Avrupa Birliğinde KOBİ’lere Yönelik Finansman Destekleri

Avrupa, iş yapmak için çekici bir yer olma özelliğini de kaybetmeye başlamıştır. AB’nin sosyal devlet olma çabaları dolayısıyla (vergi, sigorta vs.) meydana gelen yüksek maliyetli düzenlemeler, yaşlı nüfus Avrupa’da girişim faaliyetlerinin azalmasına neden olmaktadır. AB KOBİ’lerin bu sorunlarını aşmak için çeşitli finansman destek programları uygulamaktadır. Aşağıdaki alt başlıklarda bu programları detaylı olarak incelenmiştir.

3.1.2.1. Kredi Olanaklarının Geliştirilmesi

KOBİ'lerin finansman ihtiyacını karşılamak için kullandığı araçların başında krediler yer almaktadır. Ancak KOBİ'ler uygun kredi bulma konusunda bazı sıkıntılar yaşamaktadırlar. Bunlar;

- Sabit faiz oranlı krediler yerine değişken faiz oranlarına bağlı kalmaları,
- Uygun faizli kredi bulma güçlüğü,
- Öz sermaye yerine borçlanmayla finansman sağlama,
- İşletmelerin, belirsizliğin daha yoğun olduğu ilk dönemlerinde Küçük Girişimci Sermayesi'ne erişme güçlüğü,
- Alacakların zamanında tahsil edememeleri nedeniyle çekilen nakit yetersizliği,
- Başarılı mali yönetim için gereken bilgi, deneyim ve destek eksikliğidir.

Bu sorunların çözümüne yönelik Birlik düzeyinde Avrupa Komisyonu tarafından yürütülen Yuvarlak Masa (Round Table) uygulamasıdır. Bu toplantılara, KOBİ'lerin finansmanı ile doğrudan ya da dolaylı olarak ilgili görülen bütün taraflar katılmaktadır. Toplantılarda KOBİ kurumları, ticaret, kooperatif ve tasarruf bankaları, kamu fon kuruluşları, diğer bankalar ve ilgili diğer kurum temsilcileri temsil edilmektedir. Yuvarlak Masa Toplantılarında finans kuruluşları ile KOBİ'ler arasındaki sorunlar tartışılmakta, örnekler üzerinde çalışılmakta ve tarafların şikâyetleri dinlenmektedir. Böylece tarafların işbirliği içinde sorunları tartışmaları, ortak çözüm yolları bulmaları ve uygulama konusunda uzlaşma sağlamaları mümkün olabilmektedir (Rasih Demirci v.d., 2001: 137).

3.1.2.2. Avrupa Teknoloji Programı İşe Başlangıç Desteği

Avrupa Teknoloji Programı İşe Başlangıç Desteği, 1998-2000 döneminde Büyüme ve İstihdam İnisyatifi kapsamında uygulamaya koyulmuştur. Desteğin amacı, başlangıç aşamasındaki KOBİ'lere finansman sağlanmasını kolaylaştırmaktır. Avrupa Yatırım Fonu (AYF) tarafından işletilen bu program, uzmanlaşmış risk sermaye fonlarına, özellikle başlangıç sermayesi fonlarına, küçük yatırım fonlarına, bölgesel düzeyde faaliyet gösteren fonlara, belirli sektör veya teknolojilere yoğunlaşan fonlar ile araştırma merkezleri ve bilim parklarıyla bağlantılı fonlara yatırım ve bu fonların da KOBİ'lere risk sermayesi sağlaması şeklinde işlemektedir (Çapanoğlu, 2004: 15).

3.1.2.3. Çekirdek Sermaye

Üçüncü Çok Yıllı Program kapsamında oluşturulan bu finansman aracı, büyüme ve istihdam yaratma potansiyeline sahip yenilikçi küçük işletmelerin, çekirdek sermaye fonlarına erişimlerini kolaylaştırmak ve öz sermaye finansmanı sağlamalarına yardımcı olmayı amaçlamaktadır. Komisyon başlangıç dönemlerindeki işletme giderlerini karşılamak suretiyle destek sağlamakta, bunun yanı sıra üç yıllık bir süre için işletme giderlerinin en çok 500.000 Euro olmak üzere, %50'sini karşılayabilmektedir (İKV, (çevrimiçi), <http://www.ikv.org.tr/pdfs/efa2a1a2.pdf>, 17 Haziran 2009).

3.1.2.4. Risk Sermayesi

“Risk sermayesi iyi bir iş kurma fikrine, gerekli girişimcilik yeteneğine ve bilgisine sahip ancak iş kurmak için sermayesi olmayan girişimcilere, fikirlerini gerçeğe dönüştürmek için gerekli finansmanı sağlayan bir alternatif finansman yöntemidir” (Parasız, Yıldırım, 1994: 372).

Komisyon en fazla 10 milyon Euro tutarında olmak üzere risk sermayesi fonunun toplam sermayesinin %25'ini sağlamaktadır. Program kapsamında öncelik 100 kişi istihdam eden KOBİ'lere verilmektedir. KOBİ'lerin, yüksek rekabetin yaşandığı piyasada ayakta kalabilmeleri, teknolojik gelişmenin yakalanması ile mümkündür. Rekabet etmedeki en önemli strateji, işletmenin AR-GE çalışmalarına önem vermesidir. Ancak bu tür çalışmalar riskli, uzun vadede kârlı ve kalifiye insan gücü gerektiren yatırımlardır. AR-GE yatırımlarına girişimcilerin kendi kaynakları yetersiz kalmakta ve mevcut piyasadan da kaynak bulmakta zorlanmaktadırlar. Ayrıca mevcut piyasadaki sermayedarlar bu yatırımların geri dönüşünün uzun vadeli ve riskinin yüksek olması sebebiyle yatırım yapmaktan çekinmektedirler. Avrupa Yatırım Bankası, KOBİ'ler için risk sermayesi fonu sağlamaktadır. Amsterdam Zirvesi'nde alınan büyüme ve istihdama ilişkin tavsiye kararının desteklenmesi çerçevesinde AYB "Amsterdam Özel Eylem Programı"nı oluşturmaktadır. KOBİ Risk Sermayesi Girişimi bu programın bir parçasıdır ve amacı; özellikle sanayi, tarıma dayalı sanayi, hizmet ve turizm sektörlerindeki ortak girişim (joint venture) şirketlerine doğrudan ve dolaylı olarak eşit düzeyde katılımı finanse etmektir ve aracı kuruluşu Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB)'dır. Risk sermayesi fonu işlemler üç kategoride sınıflandırılmıştır.

- AYB tarafından mevcut ya da yeni oluşturulmuş risk sermayesi fonuna sermaye aktarımı veya bu fondan hisse alımı,
- Risk sermayesi fonları için sigorta işlevini yerine getiren kurumlara sermaye aktarımı,
- Uzun vadeli kredilerin, aracı kurumun KOBİ'lere kredi veya yüksek oranda borç finansmanı sağlamasını temin edici özel geri ödeme hükümleriyle birlikte gerçekleştirilmesidir (Alagöz ve Birden, 2000: 76).

3.1.2.5. Avrupa Teknoloji Sermayesi

Yüksek teknoloji projelerine yatırım yapmak isteyen risk sermayesi fonlarına destek sağlanarak, bu tip projelerin karşılıklı finansman sorununun çözümlenmesine yönelik bir yapılanma türüdür. Bu çerçevede en az 50 milyon € sermayeye sahip büyük işletmelere risk sermayesi fonlarından yaklaşık 1 milyar € ayrılırken, sınır ötesi yüksek projeler için 200 milyon € ayrılmıştır Katılımcı fonlara %4 oranında sermaye katkısının yanı sıra teknoloji ve teknoloji pazarları hakkında bilgi hizmeti veren Avrupa Teknoloji Veri Bankası'nı (Eurotech Data) ücretsiz olarak kullanma olanakları da sağlanmaktadır. Uygulama, 4. Girişim ve Girişimcilik Çok Yıllı Programı kapsamında uygulamaya devam edilmektedir ancak, artık sadece kuruluş aşamasındaki KOBİ'ler desteklenmektedir. Desteğin amacı, başlangıç aşamasındaki KOBİ'lere finansman sağlanmasını kolaylaştırmaktır. Avrupa Yatırım Fonu (AYF) tarafından işletilen bu enstrüman, uzmanlaşmış risk sermaye fonlarına, özellikle başlangıç sermayesi fonlarına, küçük yatırım fonlarına, bölgesel düzeyde faaliyet gösteren fonlara, belirli sektör veya teknolojilere yoğunlaşan fonlar ile araştırma merkezleri ve bilim parklarıyla bağlantılı fonlara yatırım ve bu fonların da KOBİ'lere risk sermayesi sağlaması şeklinde işlemektedir (Yılmaz, 2004: 14).

3.1.2.6. KOBİ Teminat Programı

KOBİ Teminat Programı, KOBİ'lerin bankalar tarafından istenen garantileri sağlayamamaları sebebiyle uygun maliyetli kaynak sağlayamama sorununa çözüm bulmak amacıyla uygulamaya koyulmuştur. AB'nin "Büyüme ve İstihdam İnisiyatifi" (1998-2000) uygulamasında yer alan ve devam ettirilen KOBİ Teminat Programıyla, küçük işletmelere kredi finansmanı veya sermaye girdisi sağlayan teminat programlarına veya bankalara destek verilerek KOBİ'lere aktarılan kaynak hacmi arttırılmaktadır. KOBİ Teminat Programı, KOBİ'lere sağlanan finansmanın geri dönmeme riskini, teminat sağlayan diğer kuruluşlarla beraber üstlenmektedir. Bu uygulama ile KOBİ'lerin finansmanı, bankalar, yatırım fonları ve teminat veren kuruluşlar açısından risk paylaşımı ile daha cazip hale getirilmektedir. KOBİ

Teminat Programı dört garanti türünde uygulanmaktadır. Bunları şu şekilde sıralayabiliriz:

Borç Teminatı; büyüme potansiyeli olan KOBİ'lere verilen kredilere karşılık gelen KOBİ'lerin sahip oldukları yüksek risk nedeniyle karşılaştıkları güçlükleri azaltmak için verilen teminatlardır. Maksimum 100 çalışanlı, büyüme potansiyeline sahip işletmeleri desteklemektedir. Mikro Kredi Garantileri; mali kuruluşların yaygınlaştırılmasını teşvik etmek amacıyla verilen kredilerdir. Maksimum 10 çalışanlı işletmeleri desteklemektedir. Öz sermaye Garantileri; büyüme potansiyeli olan KOBİ'lere verilen hisse yatırımlarını kapsamaktadır. 250'den az çalışanı olan işletmelere karşılıklı veya birleşik teminatlar sağlamaktadır. Bilişim teknolojisi Garantileri; KOBİ'lerde yazılım, internet ve e-ticaretin kullanımı ve yaygınlaştırılması amacıyla verilen teminatlardır. Maksimum 50 çalışanlı işletmeleri desteklemektedir. Teminat Programı sorumluluğu altındaki garantiler esas olarak, üye ülkelerde KOBİ'lerin borçlarını teminat altına alan karşılıklı teminat programları da dahil, mevcut teminat programlarına açık tutulacaktır. Böylece teminat programları olmayan üye ülkelerde, kredi riskini paylaşmak isteyen mali araçların KOBİ borç portföylerini ise AYF doğrudan teminat altına alabilecektir (İKV, 2001: 31).

3.1.2.7. Sermaye Piyasasına Erişim

KOBİ'lerin finansal ortamlarının iyileştirilmesi amacıyla kurulan Menkul Kıymetler Borsalarının en önemlileri 1995 yılında Londra Borsası tarafından kurulan Alternatif Yatırım Piyasası (AIM), Fransa'da 1996 yılında kurulan Yeni Pazar, ABD'deki NASDAQ, Avrupadaki EASDAQ ve 1996-1997 yıllarında kurulan piyasalar ağı olan Euro NM'dir. Bu kapsamdaki amaçlar şu şekildedir:

- Mali yapılara (risk sermayesi şirketleri, teminat fonlarının ve kredi teminatlarının alınması, finansal kiralama, factoring, v.b.) yardım sağlanması,

- Sermaye piyasasına erişim maliyetlerinin azaltılması,
- İşletme finansmanı için danışmanlık hizmetlerinin geliştirilmesi,
- Sağlanacak yardımlar, şirket sermayesinden veya işletmelerin finansman fonlarından hisse edinilmesi, teminat fonlarının elde bulundurulması veya KOBİ'lere verilen kredilere ait teminat fonlarının düzenlenmesi öngörülmekte olup ayrıca, KOBİ'lere verilen krediler üzerinden faiz iadesi yapılması da ele alınmaktadır (Sayın ve Fazlıoğlu, 1997).

3.1.2.8. İşletmeler Arası İşbirliği Merkezi (BRE) ve Ağı (BC-Net)

1973 yılından beri faaliyetini sürdüren BRE, Birlik üyesi olan ya da olmayan 50'ye yakın ülkede, bölgesel, ulusal ya da uluslar arası düzeydeki işbirliği talep ve tekliflerinin iletilip duyurulmasını sağlayan özel, kamusal veya yarı kamusal kuruluşlardan oluşan bir işbirliği ağıdır. İş ortağı arayan firmalar BRE ağı içinde yer alan sanayi ve ticaret odaları, meslek kuruluşları, bölgesel kalkınma ajansları gibi özel ve kamu kuruluşu niteliğine sahip kurumlara başvurarak faaliyet alanları ve istedikleri işbirliğine dair bilgi vermekte; söz konusu talepler bu aracı kurumlar vasıtası ile merkezi bilgi bankasına gönderilmektedir. Merkeze iletilen işbirliği profilleri BRE kapsamında yer alan kurumlar aracılığıyla yayınlanarak (dergi, bilgi mektubu, web sayfası vb.) ilgili firmalara ulaştırılmaktadır (Keskin, 1996: 32).

BC-NET, bünyesinde bulunan sanayi ve ticaret odaları, meslek kuruluşları, bölgesel kalkınma ajansları, Avrupa İş Merkezleri, danışmanlık firmaları, bankalar v.b. kurumlar aracılığıyla KOBİ'ler arasında ortaklık ve işbirliğinin geliştirilmesini amaçlayan bir ağıdır. BC-Net'le işletmelerin yardımlaşabilecekleri konular çok değişik alanlarda olabilir. Bunlar ortak girişimcilik, konsorsiyum, holding ve başka şirket ile birleşme gibi büyük çapta olabileceği gibi; mali, ticari, teknik konularda yardımlaşma ve işbirliği şeklinde de olabilir. BC-NET kapsamında yer alan işbirliği profilleri, merkezi bilgisayar sistemine aktarılarak, sistem tarafından her gün eşleşme

işlemine tabi tutulur. Birbiri ile uyuşan işbirliği profilleri olduğunda ilgili danışmanlara haber verilir. Danışmanlar da uygun görürse teklif sahibi firmalar arasında koordinasyon sağlanır. BC-NET'te sorgulama bilgisayarla yapılır ve eşleştirme konusunda danışmanın fazla bir etkinliği yoktur ve daha süratli bir yapıya sahiptir. BRE sistemi ise danışmanlara bağlı olarak işlemektedir ve daha geniş tabanlı ve esnekler. Türkiye'de BC-NET ve BRE programlarının Türkiye'deki temas noktaları KOSGEB ve TOBB'dur (TOSYÖV, 1994: 10).

3.1.2.9. Europartenariat Firmalar Arası İşbirliği Programı

1998 yılında uygulamaya konulan programın amacı firmalar arasında ticari, teknik, mali ve araştırma geliştirme alanlarında KOBİ'ler arasında işbirliği kurmaktır. Yılda iki kez, iki farklı AB üyesi ülkede düzenlenen ve 70-80 ülkeden KOBİ'nin katıldığı bir programdır. Firmaların katılım başvuruları, programa katılan ülkeler için belirlenen ulusal kotalar çerçevesinde ülke temsilcileri tarafından değerlendirilmekte ve organizatörlere ulaştırılmaktadır. Katılımcı ülke firmaları, talepleri doğrultusunda hazırlanan randevu programları aracılığı ile programın düzenlendiği iki gün boyunca ev sahibi firmalarla görüşme olanağına sahip olmaktadır. Tüm katılımcı ülkelerin firmaları program sürecinde görüşme olanağına sahip bulunmaktadır. Programın hedefleri şunlardır:

- Avrupa Ortak Girişimciliği'ni engelleyen gereksiz resmi formalitelerin azaltılması,
- KOBİ'lerin ulusal karar almadaki rollerinin artırılmasının sağlanması,
- Yeni iş olanakları yaratan KOBİ'lere mali destek sağlanması,
- Piyasa dalgalanmaları ve randıman düşüklüklerinin azaltılması,

- KOBİ'lere faydalı olacak araştırma-geliştirme, mesleki eğitim, hizmet içi sürekli eğitim, girişimcilik gibi faaliyetlerin desteklenmesi,
- KOBİ'lerin rekabete ve uluslararası ortamlara hazırlanmasıdır.

Türkiye bu programa 1992 yılında katılmıştır ve Türkiye'de programın resmi temsilcisi İktisadi Kalkınma Vakfı'dır. Program duyuruları; sanayi ve ticaret odaları, sektörel birlikler, meslek kuruluşları, basın yayın organları ile dolaylı, İKV'nin kendi oluşturduğu veri tabanında yer alan firmalar için ise doğrudan olmak üzere Türkiye genelinde kapsamlı bir şekilde gerçekleştirilmektedir (Alagöz ve Birden, 2000: 83).

3.1.2.10. Medpartenariat Firmalar Arası İşbirliği Programı

1994 yılında uygulamaya konulan Medpartenariat programları, AB içerisinde KOBİ'lere yönelik mevcut mekanizma ve programların, AB üyesi olmayan Akdeniz ülkelerine genişletilmesi için kurulmuştur. Europartenariat programından yola çıkılarak oluşturulan, ancak katılımcı ülke sayısı açısından daha küçük olan işbirliği programlarıdır. Medpartenariat programlarının Türkiye'deki organizasyonu, İKV tarafından gerçekleştirilmektedir (KOBİGARANTİ. (2006). (çevrimiçi) www.kobigaranti.com/wps/themes/.../EKO_girisim_ocak06.PDF). Programın amacı AB'ne üye olmayan Akdeniz ülkelerinde KOBİ'lerin gelişimi ve rekabet kapasitelerinin artırılması için elverişli ortamın sağlanması ve AB'deki KOBİ'lerle aralarındaki işbirliği olanaklarının geliştirilmesidir.

3.1.3. Avrupa Birliği'nin KOBİ'lere Yönelik Finansal Destek Sağlayan Kurumları

Avrupa Birliğinin KOBİ'lerin finansal durumlarının geliştirilmesine yönelik çalışan temel finansman kurumları; Avrupa Yatırım Bankası, Avrupa Yatırım Fonudur.

3.1.3.1. Avrupa Yatırım Bankası (AYB)

Avrupa Birliği'nde dengeli kalkınmayı ve Avrupa entegrasyonunu teşvik edici yatırımlara fon sağlamayı kolaylaştırmak amacıyla kurulan Avrupa Yatırım Bankası (AYB), ulusal, bölgesel veya yerel mali aracı kurumlar aracılığıyla finansman destek krediler sağlamaktadır. Sadece birlik içindeki değil birlik dışındaki ülkelere de destek vermektedir. Avrupa Yatırım Bankasının destek araçları şunlardır:

- KOBİ finansmanlarına yönelik Global Krediler,
- Kamu ve Özel sektördeki büyük işletmelerin büyük çaplı projelerinin finansmanına yönelik Bireysel Krediler,
- Garantiler,
- Avrupa Birliğinde yatırımların teşvikine yönelik topluluk araçlarıdır.

Bu çerçevede Avrupa Yatırım Bankası'nın 1990'dan bu yana sanayi ve hizmet sektörlerine sağladığı kredilerin yaklaşık %45'inden KOBİ'ler yararlanmıştır. AB'nin istihdam yaratmaya ve yenilikçi faaliyetlere verdiği özel önem karşısında AYB, KOBİ'lere sağladığı yatırım finansmanını artırmıştır (Acar ve Ege, 1993: 48).

3.1.3.2. Avrupa Yatırım Fonu (AYF)

AB ülkelerinin ekonomisinin kalkınmasında iki temel alan olarak kabul edilen Trans Avrupa ağları (TEN's) ve KOBİ'lerle ilgili olarak, orta ve uzun vadeli yatırımların teşvik edilmesi yoluyla AB düzeyindeki entegrasyonun desteklenmesini hedeflemektedir. Bu çerçevede Avrupa Yatırım Fonu, KOBİ'lere finansman sağlayan bankalar, leasing şirketleri, garanti kurumları, karşılıklı garanti fonları ve diğer mali kurumlar için portföy garantisi sağlamakta; yenilikçi ve gelişiminin henüz

ilk aşamalarında bulunan küçük işletmelerin desteklenmesinde büyük önem taşıyan risk sermayesi fonlarına yatırım yapmaktadır (KOSGEB, 2005: 4).

3.2. TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN SERMAYE VE FİNANSMAN SORUNU

Ülkemizde KOBİ'lerin en çok karşılaştığı sorunların başında, finansman, pazarlama, planlama, faaliyetlerinin geldiği görülmektedir. KOBİ'lerin varlıklarını devam ettirebilmelerinde ve büyümelerinde finansman önemli bir unsurdur. KOBİ'lerin işletme faaliyetleri sırasında karşılaştıkları finansman sorunları, işletmenin büyümesini ve varlığını devam ettirmesini engellemektedir (Ay, 2008: 6).

KOBİ'ler finansman yetersizlikleri nedeniyle gelişmiş teknolojilere sahip olamamakta, eski teknoloji ile emek yoğun çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Bu da ürettikleri malın kalitesine olumsuz yansımaktadır. Türkiye'deki KOBİ'ler geleneksel üretim metotları ile Türkiye pazarı için üretim yapmakta; ancak, birçok alanda yerel pazarda da başta AB işletmeleri olmak üzere yabancı işletmeler ile rekabet etmek zorunda kalmaktadır. Türkiye'deki KOBİ'lerin teknolojik düzeyi Avrupalı işletmelere göre çok düşük kalmakta, verimsiz üretim metotları ve eski makine-ekipmanları ile katma değeri düşük olan alt kalitede ürünlerin üretimiyle meşgul olmaktadır (DPT, 2004: 38). Dolayısıyla kalitesiz ve eski teknolojilerle yapılan üretim KOBİ'lerin satış gücünü azaltmakta, satış gücünün azalması da büyük işletmelerle rekabeti güçleştirmektedir.

Finans ve pazarlama faaliyetlerini gereği gibi yerine getiremeyen KOBİ'ler bu anlamda büyük işletmelere karşın diğer alanlarda oluşan üstünlüklerinden istenilen biçimde yararlanamamaktadırlar. Özellikle finansman sıkıntıları nedeni ile pazarlama fonksiyonuna yeterince önem verememektedirler. Bu konuda dezavantajlı konuma düşen bu tür işletmeler pazarlama faaliyetlerinin yerine getirilmesinde yetersiz kalmaktadırlar. Pazarlama için gerekli olan harcamalar KOBİ'lerin bünyesinde yeterli düzeyde oluşturulamamaktadır. Yeterli organizasyon ve yönetim eksikliği KOBİ'lerin yurtdışı pazarları bir yana yeni yurt içi pazarlara girmesini de

engellemektedir (Özgen ve Doğan, 1998: 87-88). KOBİ'lerin finansal özellikleri şu şekilde belirtilebilir:

- KOBİ'lerin ayrı bir finansman bölümü yoktur.
- KOBİ'lerde işletme sahibinin işletmesiyle özdeşleşmesi ve bir kader birliğine girmiş olması, bu işletmelerin kredilendirilmesi şartlarında da etkisini göstermektedir. Nitekim KOBİ'ler kredilendirilirken, kredi verilen işletmenin performansı ve ödeme gücünden ziyade işletme sahibinin kişi olarak gösterebileceği teminatlara bakılmaktadır.
- İşletmenin iflası durumunda küçük işletme sahibi işletmesindeki varlıklara ilave olarak tüm kişisel varlığını da kaybetmek durumunda kalmaktadır. Böylesi bir risk dolayısıyla işletme sahipleri, kredi almaktan çekinebilmektedirler.
- Otofinsanman bakımından KOBİ'ler büyük işletmelere göre daha olumsuz şartlar taşımaktadır. Otofinsanman tutarı bu işletmelerde düşük düzeylerde kalmaktadır.
- KOBİ'lerin sermaye yapısı hakkında kesin bir yargıya varmak muhakkak ki ancak bu konuda sıhhatli uygulamalı araştırmaların yapılmasıyla mümkündür (Müftüoğlu, 2007: 59-63).

Türkiye'deki KOBİ'lerin başta finansal sorunlar olmak üzere yönetim, planlama ve pazarlama gibi sorunları olduğu bir gerçektir. Nitekim KOBİ'lerin AB'ye girmesiyle birlikte esneklik ve uyum kabiliyetlerini geliştirip, uluslararası pazarda rekabet gücünü arttırması için öncelikle karşı karşıya olduğu genel sorunlarına bir çözüm getirmek durumundadır. Nitekim Avrupa'daki ve Türkiye'deki KOBİ'ler karşılaştırıldığında, ortaya çıkan durum bu sonuca işaret etmektedir.

Tablo 15: Avrupa Birliği ve Türkiye'deki KOBİ'lerin Karşılaştırılması

Avrupa Birliği'nde KOBİ'ler	Türkiye'de KOBİ'ler
İşletme başı ortalama istihdam: 6 kişi	İşletme başı ortalama istihdam: 2-3
Yıllık devlet yardımı 1.105 paund	Yıllık Devlet Yardımı 200 paund
İşletmelerde kurumsallaşma söz konusu	İşletmenin sahibi hem bir finans müdürü, hem pazarlama müdürü, hem de üretim ve geliştirme müdürü konumunda
İşletmelerin %70'sinde finansal enstrümanlar konusunda bilgi eksikliği söz konusu	İşletmelerin %90'dan fazlasında finansal enstrümanlar konusunda bilgi eksikliği söz konusu
Kredi güvenilirliği açısından güçlü konumda	Kredi güvenilirliği düşük konumda
Modern finansal enstrümanlar (risk sermayesi, kredi garantisi, leasing gibi) kapsamlı olarak kullanılmakta	Modern finansal enstrümanları kullanabilme gücü düşük
Üniversite tarafından desteklenen KOBİ'lerin sahip olduğu teknolojik yatırımların payı % 20'dir.	Çok önemsiz düzeydedir.
Kamusal araştırma ve geliştirme kurumları tarafından desteklenen KOBİ'lerin sahip olduğu teknolojik yatırımların payı % 25'tir.	Çok önemsiz düzeydedir.
İş hacmi (işletme başı) 780.000 paund	İş hacmi (işletme başı) 200.000 paund

Avrupa Birliği ve Türkiye'deki KOBİ'lerin karşılaştırması (Tekinkuş ve Civan, 2002:6)

KOBİ'ler ihtiyaç duyduğu fonları nerelerden sağlayacaktır? Elde edilen fonlar aktifler arasında nasıl dağıtılacaktır? Firmanın maksimum getiri sağlaması için optimal fon dağıtımı nasıl olmalıdır? Firmaların uzun vadeli fon ihtiyacı yanında kısa vadeli fon ihtiyacı nasıl karşılanacaktır? Bütün bu konular KOBİ finansmanını temelini teşkil eder. Görüldüğü gibi KOBİ'ler yeterli finansman kaynaklarına sahip olması gerektiği gibi bunları etkin kullanma bilgi ve tecrübesine de sahip olmak durumundadır. Firmanın verimliliğinin artmasında en önemli etmenler yönetimin becerisi, teknolojik seviye ve finansal kaynakların etkin kullanımınıdır. Ülkemizdeki KOBİ'lerin finansal sorunlarının nedenleri alt başlıklarda incelenmiştir.

3.2.1. Sermaye Yapılarından Kaynaklanan Sorunlar

Ülkemizdeki KOBİ'ler finansman ihtiyaçlarını öz kaynaklarından karşılamakta ve dış kaynaklı finansman araçlarından yeterince kullanamamaktadırlar. Ayrıca KOBİ'lerin kuruluş aşamasında başlangıç sermayesinin ne olacağı ve bunun hangi yöntemlerle belirleneceği konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıkları gibi bu konularda hangi kurum ya da kuruluşlardan bilgi alacakları konusunda da yeterli bilgiye de genellikle sahip değildirler. Bu durum KOBİ'lerin henüz kuruluş aşamasında finansal sorunların başlamasına yeterli ölçüde sabit ve işletme sermayesi ile kurulamamalarına neden olmaktadır. Finansal yeterlilik bir şirketin varlığını sürdürüp sürdüremeyeceği açısından başlangıç aşaması sayılan ilk beş yılda daha çok önem arz etmektedir. "Yapılan araştırmalar işletmelerin genelde ilk beş yıl içinde yok olduklarını göstermekte ve başlangıç dönemini başarıyla geçen işletmelerin izleyen yıllarda piyasa rekabet koşullarına daha kolay uyum sağladıklarını ortaya koymaktadır" (Alpugan, 1993: 103).

Kişi başına düşen milli gelir seviyesinin düşük olması tasarruf eğilimini azaltmakta ve yatırımları finanse edecek sermaye oluşmamaktadır. Bu durum yatırımları olumsuz etkileyerek büyüyen ve teknolojiye ayak uydurmaya çalışan işletmeleri finansman sorunuyla karşı karşıya bırakmaktadır. Özellikle konjonktürel dalgalanmaların yüksek olduğu dönemlerde KOBİ'lerin öz kaynakları giderek azalmaktadır. Sektörde işletmeler üretim faaliyetlerini sürdürürken ihtiyaç duydukları emek dâhil tüm girdileri genelde peşin veya kısa vadeli ödeme ile sağlamakta ancak ürünlerini daha uzun vadelerle piyasaya sunmak zorunda kalmaktadırlar. Nakit sıkıntısının artması işletmeleri pahalı finans kaynaklarına yöneltmekte ya da sermayenin giderek erimesine yol açmaktadır. Ayrıca bu işletmelerde işletme sahiplerinin bağımsızlık isteklerinin güçlü olması nedeniyle ileride ortak alma yoluyla sermaye artırımına da sıcak bakmamaktadırlar.

3.2.2. Finansal Yönetimde Yetersizlik

KOBİ'lerde girişimcilik, mülkiyet, yöneticilik genellikle aynı kişide diğer bir ifadeyle işletme sahibinde bütünleşmektedir. KOBİ sahipleri yönetimi profesyonel yöneticilere bırakmak istememekte, büyümenin getireceği riskleri göz önüne alarak büyümek istememekte, sınırlı kapasite ile üretimlerine devam etmek istemektedirler. Bu durum yapılan araştırmalarla da kanıtlanmıştır.

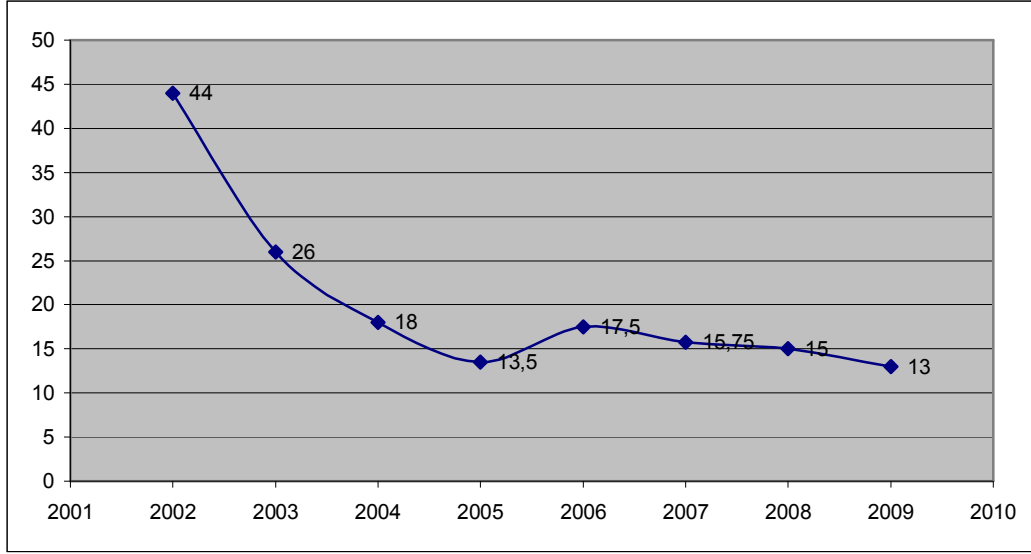
KOSGEB tarafından yapılan bir çalışmada KOBİ'lerin finans yönetimine ilişkin sorunları ana hatlarıyla aşağıdaki gibi tespit edilmiştir:

- Gerek işletme çalışanları gerekse diğer çalışanların finansman konusundaki bilgi yetersizliğinden dolayı, finansal analizlerin yapılamadığı ve işletmenin finansal durumunun net olarak bilinmediği görülmektedir. Ayrıca bu işletmelerde sağlıklı bir muhasebe düzeni ve finansal tablolar seti yoktur,
- KOBİ'lerde devlete karşı yükümlü buldukları vergilerin, mahalli idarelere karşı olan yükümlülüklerin, bağlı oldukları odalara karşı ödenmesi gereken aidatların, primlerin ödenmesi ile ilgili yetersizlikler ve bu ödemelerin gecikmesiyle daha yüksek tutarlara ulaşmakta ve ek mali yükler getirmektedir,
- İşletme planları içinde yer almayan ek yükler karşılanamadığında, yabancı kaynaklara ulaşmadaki zorluklar sebebiyle genelde öz kaynaklardan veya akraba ve arkadaşlardan alınan borçlardan yararlanılmaktadır. Ancak uzun dönemde, şirketin öz sermayesi azaldığından, finansal sorunlar azalma yerine artış göstermektedir. Bu aşamada kredi mekanizmasına gecikmeli olarak başvurulmakta ancak beklenen yarar yerine, borç yumağının artması ile birlikte girişimcilerin işi terk etmesine kadar uzanan sağlıklı bir dönem başlamaktadır,

- KOBİ'lerin, tasarruflarının yönlendirilmesinde bilinçsiz davranmaları, ayrı bir sorun oluşturmaktadır. Girişimcilerin elde ettikleri kârları, yatırımlar yerine, ölü yatırımlar olarak nitelendirilen gayrimenkul alımları gibi özel varlıklarını artırmada kullanmaktadırlar. Bu gibi durumlar dolaylı yollarla işletmelerin büyümesini engellemektedir (KOBİDER, http://www.kobider.org.tr/resim2/kobi_sorunlar_destekler.pdf, 28 Haziran 2009).

3.2.3. KOBİ'ler ve Finans Kurumları Arasındaki Sorunlar

KOBİ'ler, sermaye ve ciro miktarlarının ve ölçeksel büyüklüklerinin düşük olması, kurumsal yapılanmalarının yetersizliği, düşük verimlilik ve kapasite kullanım oranlarıyla çalışmaları ve dolayısıyla sistemin gerektirdiği güvence vb. yükümlülükleri karşılamakta çektikleri güçlükler nedeniyle banka ve kredi sisteminden yeterince yararlanamamaktadır. Kredi faizlerinin yüksekliği ve teminat verme güçlüğü ise düşük verimlilikle çalışan KOBİ'ler açısından caydırıcı olmuştur. Eğer bir işletme kazandıklarını sermayesine ekleyip, taşınmaz edinmemişse kredi alma şansı azalmakta, belki de hiç kalmamaktadır. Ayrıca yaşanan krizlerde finans kuruluşlarının yaptıkları ilk iş, kredi kullanımını durdurmak ve mevcut kredilerin geri çağırılması olmaktadır. Bu durumda da KOBİ'ler nakit akış planlarında olmayan bir durumla karşı karşıya kalmaktadırlar. (Akgemci, 2001: 32)

Grafik 2: Borç Alma Faiz Oranları (%)

Kaynak: TCMB verilerinden düzenlenmiştir.

Grafik 2’de 2002-2009 yılları arasında borç alma faiz oranları %44’den 2009 yılında %13’lere kadar gerilemiştir. Bu süreç içinde devletin çok hızlı büyüyen borçlanma ihtiyacını karşılamak amacıyla oldukça yüksek faizle iç borçlanmaya gitmesi sonucu bankacılık sisteminin finansman kaynaklarının üretim yapan reel sektöre değil, borç faizini ödemek için borçlanan devlete aktarılmıştır. Yüksek reel faiz oranları ile çalışma imkânı düşük olan reel sektör bankaların sağladığı finansman kaynaklarının çok az bir diliminden faydalanabilmiştir. Reel sektöre aktarılan fonların önemli bir kısmının daha düşük riske sahip ve daha fazla teminat gösterebilen büyük işletmelere aktarılması (Mac Millan Gap Fenomeni) KOBİ’lerin ihmal edilmesine neden olmuştur (Müslümov, 2002: 15). Ancak son yıllarda kamu borçlarında meydana gelen azalma sonucunda Bankaların finansman imkânının artması ile birlikte, KOBİ’ler bankaların en önemli müşteri kitlesi haline gelmiştir.

KOBİ’lerin Finans Kurumlarından yeterince yararlanamamasının bir başka nedeni de teminat sorunudur. Büyük işletmeler aldıkları kredilere karşılık varlıklarını rahatlıkla teminat gösterebilirken KOBİ’ler de genellikle işletme sahibinin malvarlığı teminat olarak alınmaktadır. Böylece müteşebbisin kişisel varlığı işletme veya projeden daha önemli hale gelmekte ve kredi işletmeye değil, işletme sahibine

veriliyor gibi değerlendirilmektedir. Bu durum işletmenin iflası ile karşılaşan KOBİ sahibini, işletmesindeki varlıklarına ek olarak kişisel varlıklarını da kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya bırakacağından, kredi alma konusunda çekingen davranmasına neden olmaktadır (Müftüoğlu, 2007: 59).

3.2.4. Sermaye Piyasalarından Kaynaklanan Sorunlar

Sermaye piyasaları ciddi bir dış finansman sıkıntısı olan KOBİ'ler için önemli bir kaynak alternatifi olarak değerlendirilebilir. Sermaye piyasaları şirketlere dış kaynak sağlamakla kalmayıp performanslarını da geliştirmede önemli rol oynamaktadır. Ancak KOBİ'lerin finansman problemlerinin sermaye piyasası ile çözümü açısından bakıldığında bu piyasalardan yeterince faydalanılmadığı görülmektedir. Bu konuda KOBİ'lerin mevcut yapıları ile sermaye piyasasındaki yapısal düzenlemeler ve ağır kotasyon şartları işletmeler için önemli engel teşkil etmektedir. İMKB'de Bölgesel Pazar ve Yeni Şirketler Pazarı KOBİ'ler için daha esnek kotasyon koşulları taşıyan pazarlar olarak faaliyet göstermektedir ancak KOBİ'lerin beklentilerine cevap verememesi ve onların halka açılma konusunda istekli olmamaları nedeniyle başarılı sonuçlar alınamamıştır (Ekinci, 2003: 62-66).

Dünya piyasalarına baktığımızda özellikle gelişmiş sermaye piyasalarına sahip ülkelerde bu tür uygulamaların başarılı sonuçlarını görmek mümkündür. Bunların en önemlileri ABD'deki NASDAQ ve Avrupa'daki benzeri olan ve çok daha yeni olan EASDAQ borsalarıdır. Bu tür piyasalarda kotasyon koşulları organize borsalara göre daha esnek olarak belirlenmiştir. İşletmelerin halka açılması veya bazı borçlanma senetlerini ihraç etmesi tek başına çözüm değildir. Çünkü önemli olan bu şirketlerin hisse senetlerini ve tahvillerini almayı düşünen ve alım gücü olan bir talep tarafının olmasıdır. Bu talebin sağlanması için işletmelerin kendi iç dinamikleriyle ilgili olarak değişimleri çabuk algılaması ve buna karşı strateji geliştirmesi, uygun teknolojileri oluşturması ve ekonomik konjonktürde meydana gelen değişimlere karşı hızlı uyum sağlaması gibi güçlü yanlarını daha da güçlendirmeleri ve üretim verimliliğinin düşük olması, maliyetlerin yüksekliği, pazar paylarının düşük olması

gibi zayıf taraflarını da ortadan kaldırmaları gerekmektedir. Böylece KOBİ hisselerine ve tahvillerine talep çekilebilir ve geleceğin büyük işletmelerinin temelleri atılabilir. KOBİ'ler, sermaye piyasası ve mali piyasalarla düzenli çalışan bir ortamda modern finansman araçları ve kurumları ile desteklenmelidir. Girişim sermayesi yatırım ortaklığı (GSYO), finansman yatırım ortaklığı, gayrimenkul yatırım ortaklığı gibi finansman araçları yaygınlaştırılmalı, bu uygulamalara kaynak teşkil edebilecek fonlar harekete geçirilmeli ve KOBİ'lere yönelik kredi garanti ve GSYO şirketlerinin fon imkânları artırılmalıdır. KOBİ'lerin finansman hizmetleri hakkında bilgilendirilmesi sağlanarak, finans kuruluşları, meslek kuruluşları ve kamu hizmet birimlerinin iş birliği ile bilgilendirme programları hazırlanmalı, finansmana yönelik bilgi sistemi oluşturulmalıdır (Müslümov, 2002: 16-21).

3.3. AVRUPA BİRLİĞİNE TAM ÜYELİK SÜRECİNDE TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN SERMAYE VE FİNANSMAN SORUNUNUN ÇÖZÜMÜ

Türkiye Avrupa Ekonomik Topluluğu ile Ortaklık Anlaşması 1963'de imzalanmış 1964 yılında da yürürlüğe girmiştir. 1995 yılında ise Türkiye ile Avrupa Birliği arasında Gümrük Birliği oluşturulmuştur. 1999 Helsinki de Türkiye'ye aday ülke statüsü verilmiştir. 2005 Ekim ayında da müzakerelere başlanmıştır. 2008 yılı ilerleme raporunda toplam 33 tarama raporundan biri Komisyon tarafından Konsey sunulmayı beklerken, 9 adet tarama raporu Konsey tarafından görüşüldüğü belirtilmiştir. Bugüne kadar 8 fasıl (İşletme ve Sanayi Politikası, İstatistik, Mali Kontrol, Trans-Avrupa Şebekeleri, Tüketicinin ve Sağlığın Korunması, Fikri Mülkiyet Hukuku, Şirketler Hukuku) açılmış olup, bunlardan biri (Bilim ve Araştırma) geçici olarak kapatılmıştır. Buna ilaveten, AB, Türkiye'yi 11 fasılda müzakerelere başlayabilmek için gerekli olan hazırlık seviyesi hakkında bilgilendirmiştir.

Mevzuata uyum konusunda 2006 yılı ilerleme raporunda İşletme ve Sanayi politikası başlığı altında KOBİ'lerle ilgili aşağıdaki gelişmeler sağlanmıştır:

- Tüm Türk kuruluşları için ortak bir KOBİ tanımı yapıldığı ve AB müktesebatı ile uyumun sağlandığı,
- Özellikle gereksiz bürokrasinin azaltılması gibi hususlarda iş ortamının geliştirilmesi için ilave düzenlemelere ihtiyaç bulunduğu,
- İşletme ve sanayi politikası araçları alanında iyi bir ilerleme kaydedildiği ve Türkiye'nin KOBİ'ler için Çok Yıllı Programda yer aldığı,
- Sektörlere özel stratejiler bulunmama ile birlikte, sektör politikalarında bir miktar ilerleme sağlandığı,
- Türkiye'nin rekabeti değerlendirme ve politika önlemlerinin tesirlerini değerlendirme kapasitesini iyileştirmesi gerektiğidir.

Özet olarak ilerleme raporunda; Türkiye'nin bu fasılda genel olarak iyi düzeyde ilerleme kaydettiği ve müktesebata makul düzeyde uyum sağladığı vurgulanmıştır (KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2007-2009: 20).

AB KOBİ'lerin finansal sorunlarının çözümüne yönelik politikaları yukarıda açıklamalarımızdan ve Türkiye'deki KOBİ'lerin finansal sorunlarının belirlememizden sonra AB politikalarından Türkiye'deki KOBİ'ler hangi alanlarda faydalanmaktadır ve alternatif çözüm yolları nelerdir sorularının cevaplanması gerekmektedir. Türkiye'deki KOBİ'lerin finansal sorunlarının çözümünde AB'nin fon ve mali işbirliği olanaklarından direkt olarak yararlanamadığını görmekteyiz. Türkiye'nin AB'ne aday ülke olması dolayısıyla Türk girişimciler ve işletmeler AB'nin bazı programlarına katılabilmektedir. Buna göre Türkiye 4. Çok Yıllı Program ile 6. ve 7. Çerçeve programlarına katılabilmektedir. Avrupa Yatırım Bankası'nın kredilerinden faydalanabilen Türk girişimciler, bu kapsamda, Avrupa Birliğinin üçüncü ülkelere yönelik PHARE (Merkez ve Doğu Avrupa'daki aday ülkelerde ekonominin yeniden yapılanması, özelleştirme, özel işletmeler ve pazar

ekonomilerinin oluşturulmasını hedefler), ISPA (Aday ülkelerde altyapı standartlarını geliştirmek, özellikle ulaşım ve çevre konularında Topluluk düzeyine çıkarmayı amaçlar), SAPARD (Aday ülkelerin tarım sektöründeki yapısal sorunlarının çözümü ve kırsal bölgelerin kalkınmasını amaçlar), MEDA (Avrupa Birliği üyesi olmayan Akdeniz ülkelerinde uzun vadeli büyüme ve istikrarı amaçlar), CARDS (Arnavutluk, Bosna Hersek, Hırvatistan, Sırbistan-Karadağ Cumhuriyeti ve Makedonya'da istikrar ve ortaklık sürecinin desteklenmesini amaçlar) ve TACIS (Kafkasya ve Orta Asya ülkeleri ile Moğolistan, Moldova, Ukrayna, Rusya Federasyonu'nda ekonomik ve siyasi reform çabalarını, kırsal ekonomiyi, çevre ve altyapıyı desteklemeyi hedefler) fonlarından finanse edilen projelerin ihalelerine katılabilirler (Odabaşı, 2005: 103-104).

KOBİ'lerin finansman sorunlarına ilişkin çok sayıda araştırma yapılmıştır. Ancak konumuz gereği AB politikalarının Türkiye'deki KOBİ'lerin finansal sorunlarının çözümü üzerindeki etkisini incelediğimizde literatürdeki çalışmalar ve sonuçları bu politikaların sorunun çözümünde etkisiz kaldığıdır. Örnek verecek olursak; Doğan ve Şengül (2005) tarafından yapılan çalışmada AB'nin Lizbon stratejisini destekleyen girişimcilik politikası kapsamında, önemli girişimcilik teşvikleri ve destek programları ele alınarak, AB'ye üye ülkelerde uygulamalar incelenmiştir. Ayrıca, Türkiye'de KOBİ'lerin finansman sorunları ve bu sorunların çözümünde, girişimcilik teşvikleri ve destek programları irdelenmiştir. Çalışmada KOBİ'lerin temel finansman sorunları; kaynak yetersizliği, tesis ve yatırım kredisi imkanlarının kısıtlılığı, KOBİ'lerin devlet teşvik ve yatırımlarından yeterince yararlanamaması, sermaye yetersizliği, işletme sahiplerinin finansal yönetime ilişkin bilgi yetersizliği ve mali konularda uzman eleman eksikliği olarak açıklanmıştır. Bedük, Mete ve Usta (2005) AB sürecindeki Türk KOBİ'lerinin Avrupalı KOBİ'ler karşısında karşılaştıkları ya da karşılaşılabilecekleri temel sorunları incelemek amacıyla, Karaman Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyette bulunan gıda sektöründeki 25 KOBİ'ye yönelik bir uygulama araştırması yapmışlardır. Çalışmada KOBİ'lerin finansal sorunlarının büyük bir kısmının işletme yöneticilerinin yönetsel yeteneklerinin, özellikle de finansal yönetim konusundaki bilgi ve deneyimlerinin eksikliğinden kaynaklandığı, finansal sorunlarını giderme aşamasında

kredilere yönelen KOBİ'lerin de bankaların teminat olarak gayrimenkul ipoteği istemesi ve işletmedeki mevcut makineler, tezgahlar, araç ve gereçlerin de ipotek olarak kabul etmemeleri nedeniyle ayrıca sorunla karşılaştıkları belirtilmiştir. Bunlara ek olarak KOBİ'lerin sermaye piyasası imkanlarından ve modern finansman tekniklerinden yeterince yararlanamaması da diğer finansman sorunları olarak belirlenmiştir.

Türkiye'deki KOBİ'lerin AB politikalarından ve uluslararası sermaye piyasalarından yeterli ölçüde yararlanamadığından alternatif çözüm yollarına ihtiyaç vardır. Bu çözüm yolları aşağıda incelenmiştir.

3.4. TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN SERMAYE VE FİNANSMAN SORUNUNA ALTERNATİF ÇÖZÜM YOLLARI

KOBİ'ler yukarıda saydığımız nedenlerden ötürü sermaye ve finansman sorununun çözümünde alternatif araçlara yönelmişlerdir. Bu araçlar; banka kredileri, finansal kiralama, factoring, forfaiting, risk sermayesi, angel finanslama, devlet destek ve yardımlarıdır.

3.4.1. Banka Kredileri

Bankalar da bugün özellikle devletin borçlanma ihtiyacının nispeten azalması ve faiz oranlarının düşmesiyle KOBİ'lere sağladıkları kredi paketleriyle bu alanda hizmet yelpazelerinin genişletmektedirler. KOBİ'lerin toplam krediler içindeki payı 2000'li yılların ortalarına kadar %4-5'i geçmezken 2007'de bu oran %25'e kadar çıkmıştır. BDDK'nın verilerine göre 2002 yılında kredi kullanım miktarı 5,1 milyar TL iken, bu rakam 2007 yılında 50 milyar TL'yi aşmıştır. Türkiye'de KOBİ'lerin krediler içindeki payı %25 gelişmiş ülkelere kıyasla %40-50 ele alındığında, kredi pazarının daha ne kadar gelişme potansiyeline sahip olduğu görülecektir. Bu yarışının, KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümüne katkıda bulunacağı açıktır

(Özdemir, Aykaç, Parlak, 2008: 160). Dolayısıyla bankların KOBİ'lere kredi verme konusundaki isteksiz olması savı geçersiz kalmıştır.

3.4.2. Finansal Kiralama (Leasing)

Leasing, bir yatırım malının mülkiyeti leasing şirketinde kalmak üzere, belirlenen kiralar karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirlenen değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir (Çımat ve Laçinel, 2002: 76).

Dünya piyasasında rekabet etme yüksek teknolojiden yararlanma ile doğrudan bağlantılıdır. Bu nedenle KOBİ'ler üretim sürecinde kullandıkları teknik donanımlara yatırım yapmalarını ve bu donanımlarını yenilemelerini sağlayacak finansal olanakların yaratılması gerekmektedir. Bu yüzden KOBİ'ler için leasing cazip hale gelmiştir. Leasing'in avantajları şu şekildedir:

- Yatırımlara %100 finansman sağlaması,
- Öz kaynakları tüketmemesi,
- İstikrarlı bir finansman yöntemi olması,
- Pasif hanesinde borç olarak gözükmemesi,
- Maliyet açısından banka kredisinden daha avantajlı olması,
- Leasing'e konu olan ekipmanın teminat olarak değerlendirilebilmesi,
- Orta ve uzun vadeli bir finansman yöntemi olması,

- Piyasada katma değer vergisi oranı %18 olan tüm makine ve ekipmanların leasing kapsamında katma değer vergisi %1'e düşmektedir. Fakat 30 Aralık 2007 tarihinde yayınlanan kararname ile %1 KDV uygulamasına son verilmiştir. Yeni düzenlemeye göre, leasing işlemine konu olan malın, tabii olduğu KDV oranı uygulanacaktır. %1 olan KDV oranını ticari araçlar için %8'e, diğer makine ve teçhizatlar için %18 özellikle lüks otomobil ve cip alanların, aracı oto kiralama şirketine alıp, bir süre kiralık olarak kullandıktan sonra, %1 KDV ödeyerek satın almaları, böylece %17 KDV avantajı sağladıkları basında yer alması nedeniyle bu düzenlemeye gidilmiştir. (NTVMSNBC, (Çevrimiçi), <http://arsiv.ntvmsnbc.com/news/431428.asp>, 14 Temmuz 2009).
- Sözleşme sonunda ekipmanın sembolik bir bedelle kiracıya devredilmesi,
- İflas durumunda Leasing'e konu ekipmanın iflas masası dışında kalmasıdır (Çolakoğlu, 2002: 171).

KOBİ'ler ülkemizde leasing yoluyla finansmandan yeterince faydalanamamaktadırlar. Leasing şirketlerinin işlemlerde büyük ölçekli işletmeleri tercih etmeleri, teminat talepleri ve küçük ölçekli işletmelerin leasing konusunda yeterince bilgi sahibi olmamaları, küçük ölçekli işletmelerin mülkiyet duygusu leasing yoluyla finansmandan yeterince faydalanılmamasının nedenleri arasındadır (Ceylan, 2003: 137-138). Fakat son yıllarda yaşanan gelişmeler baktığımızda leasing uygulamalarının işlem hacminde artış yaşandığını görmekteyiz. Türkiye'deki leasing hacmi 2002 yılında 2 milyar dolar seviyelerinden 2006 yılında 7,65 milyar dolara yükselmiştir (Finansal Kiralama Derneği, (Çevrimiçi), http://www.fider.org.tr/wswFiles/document/document_84/Penetrasyon%20Oranlar%c4%b1%202006.pdf, 20 Temmuz 2009).

Tablo 16: 2007 Yılı Dünya Leasing İşlem Hacmi

Sıra No	Ülke	İşlem Hacmi (Milyar Dolar)
1	ABD (1)	188,02
2	ALMANYA (3)	80,49
3	JAPONYA (2)	63,25
4	İTALYA (4)	45,34
5	FRANSA (5)	45,23
6	RUSYA (10)	34,07
7	İSPANYA (7)	30,24
8	BREZİLYA (9)	28,65
9	KANADA (8)	25,30
10	İNGİLTERE(6)	24,51
11	POLONYA (19)	13,54
12	İSVEÇ (14)	12,17
13	HOLLANDA (16)	11,57
14	İSVİÇRE (11)	11,50
15	AVUSTURALYA (13)	10,50
16	KORE (15)	10,33
17	AVUSTURYA (17)	9,91
18	DANİMARKA (18)	8,42
19	NORVEÇ (23)	8,36
20	TÜRKİYE (24)	7,65
21	ROMANYA (27)	7,63
22	ARJENTİNA (45)	7,60
23	MACARİSTAN (22)	7,52
24	ÇEK CUMHURİYETİ (25)	7,49
49	MISIR (49)	0,54
50	SUUDİ ARABİSTAN (48)	0,45
	TOPLAM	760,21

Kaynak: www.fider.org.tr

3.4.3. Factoring

Factoring her türlü mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan vadeli ticari alacakların factor veya factoring şirketleri adı verilen finansal kuruluşlara devri karşılığı, bu kuruluşların alacakların takibi, tahsilatı, muhasebesi ve ön ödemesi gibi konularda sağlamakta olduğu finansman hizmetlerinden yararlanılması işlemine verilen isimdir (Çelik, 2004: 129).

Factoring anlaşması ile factor, satıcı firmanın yaptığı kredili satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması, kredili satışlardan doğan alacakların vadesinde tahsil edilmesi, alacakların tahsil edilmemesi durumunda doğacak kayıpların tam olarak karşılanması, satıcı firmaya kredili satış tutarlarının belirli bir oranında kredi verilmesi, potansiyel ve mevcut müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplanması ve malların satış imkânlarını artırmak üzere piyasa araştırması yapılması gibi fonksiyonları üstlenir. Vadesi 1-6 ay arasında değişmektedir (Tekin, 2004: 184).

Factoring işleminde factoring şirketi vadeli satış yapan ve karşı taraftan olan alacağını factoring şirketine devreden firmanın riskini üstlenmekte, bunun karşılığında da faiz ve komisyon geliri elde etmektedir. Factoring işleminde faiz iskonto yöntemi ile hesaplanmakta, komisyon ise temlike konu olan alacakların belli bir yüzdesinden oluşmakta ve firmaya ödenecek tutardan kesilerek tahsil edilmektedir. Factoring şirketi, satıcının kısa vadeli alacaklarını devir alır ve mal/hizmet satış bedelinin %80'ini vadesinden önce satıcıya ödeyerek, satıcının alacaklarını kredilendirir. Satıcı factoring ile ticari alacaklarını likit hale dönüştürdüğünden likidite sıkıntısı ile karşılaşmaz. Factoring şirketlerinin bir alacağı devir alabilmesi için ön koşul, alacağın bir mal veya hizmet satışından kaynaklanıyor olmasıdır. Eğer fiilen bir satış işlemi yapılmıyorsa, fatura düzenlenmiş olsa da factoring işlemi kabul edilmez. Factoring şirketleri ödemeyi ön ödeme ve iskonto yöntemlerinden biri ile yapar. Ön ödeme yönteminde satıcı, malları alıcıya gönderdikten sonra mallar ile ilgili fatura düzenlenir ve faturanın bir sureti factoring şirketine gönderilir. Factoring şirketi, bu fatura karşılığında satıcının alacağının %80'ini (sözleşme de belirlenen limitler dâhilinde) satıcıya öder. Kalan miktarı olası riskler karşılığı olarak tutar. Factoring şirketi, vadesi geldiğinde tahsilâtı yaptıktan sonra fatura tutarının %20'lik bölümünden faiz ve komisyon giderleri düşülerek kalan bakiye satıcıya ödenir (Erdemol, 1992: 21).

Factoring özellikle KOBİ'lerin vadeli mal ve hizmet satışlarının ağırlıklı olduğu gıda, tekstil, demir çelik, makine ve otomotiv yan sanayi, elektrik, elektronik

gibi sanayi sektörleri ile ticaret, turizm, ulaştırma, inşaat ve eğitim gibi hizmet sektörlerinde yoğun olarak uygulanmaktadır. Bu sektörlerde alışan KOBİ'lerin yurtiçi satışlarına dayalı olarak finansman sağladığı ve bu tip işletmelerin önemli zamanını alan alacakların tahsili işlemlerini yürüttüğü gibi, yurtdışı işlemlerle de ihracatı kolaylaştırmakta, sunduğu finansman yanında ihracat bedelinin ödenmesini garanti etmek ve bu bedelin vadesinden önce yurda getirilmesine olanak sağlamaktadır (Özdemir, 2005: 209).

KOBİ'ler açısından önemi bir yana, factoring gibi banka dışı finansal ürünlerin mali kesim içindeki ağırlıklarının artması, Türk ekonomisi açısından da önemli yararlar sağlayacaktır. Türk ekonomisinde yaşanan krizlerin önemli nedenlerinden biri de finans sektöründe farklılaşmanın olmamasıdır. Bankaların hemen hemen piyasanın tamamını oluşturması, diğer bir deyimle banka dışı finans kurumlarının bu piyasada yeterli bir büyüklüğe ulaşamamış olması, ulusal veya uluslararası piyasalarda yaşanan olumsuzlukların kısa sürede ekonomik krize dönüşmesine neden olmaktadır. Factoring gibi alternatif finans kurumlarının yeterince gelişmemiş olması dolayısı ile mali veya ekonomik beklentileri olumsuz yönde etkileyen bir olay karşısında bankaların, kredileri dondurmak, verilmiş kredileri geri istemek, faizleri artırmak gibi davranışları çok kısa sürede reel ekonomik kesimi etkileyerek çok önemli sorunlara yol açmaktadır. Bu tür olayların reel ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerini hafifletecek yollardan biri factoring gibi alternatif finans kurumlarının piyasadaki etkinliklerini artırmaktır (Türkiye Bankalar Birliği, (evrimii), <http://www.tbb.org.tr/tr/Duyurular/Duyurular.aspx?Year=2004>, 5 Ağustos 2009).

Bu nedenle bugün üyesi olmak için abaladığımız Avrupa Birliğine KOBİ'lerin finansman sorununun çözümünde factoring işlemlerinin etkisi yadsınamaz bir gerçektir. Nitekim Aşağıdaki tabloda Türkiye de 2001 yılı baz alındığında factoring hacmi 3,947 milyon Euro'dan 2007 yılında 19,625 Euro'ya yükselmesi bu durumu kanıtlamaktadır.

Tablo 17: Türkiye’de Yıllara Göre Factoring Hacmi

Yıllar	Faktöring Hacmi (Milyon Euro)
2001	3.947
2002	4.263
2003	5.330
2004	7.950
2005	11.830
2006	14.925
2007	19,625

Kaynak: FCI, <http://www.factors-chain.com>

3.4.4. Forfaiting

Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınmasıdır. Genellikle ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleşikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır (Çelik, 2004: 139).

Forfaiting işleminde dört taraf bulunmaktadır. Bu taraflar; ihracatçı işletme, ithalatçı işletme, forfaiter ve garantör bankadır. Forfaiting işleminin işleyişi üç temel aşamadan oluşmaktadır. Birinci aşamada ihracatçı işletme, kredili satıştan önce forfaitere başvurmaktadır. İkinci aşamada forfaiter, ihracatçı işletmeden, değerlendirme yapabilmek için, ithalatçı hakkındaki bilgileri, yapılacak ihracat ile ilgili belgeleri talep eder. Söz konusu bilgi ve belgelerin elde edilmesi sonucu forfaiter ile ihracatçı işletme arasında bir sözleşme imzalanır. Son aşamada ise, ithalatçıya mal gönderilmekte; ihracatçı, kredili mal satışı karşılığında, bir banka tarafından aval verilmiş veya vadesinde ödeneceği garanti edilmiş borçlusu ithalatçı olan ticari senetleri almaktadır. İhracatçı bu ticari senetleri forfaitere rücu hakkı olmaksızın iskonto ettirmekte bir başka deyişle alacak hakkını devretmektedir. Forfaiting işleminin avantajları aşağıdaki başlıklar altında toplanabilir:

- Alacakların tahsil ve takip işlemlerinden ve maliyetlerinden kurtulmaktadır,
- Ekonomik ve politik tüm riskler forfaitere yansıtılmaktadır,
- Finansman maliyetinin daha önceden bilinmesi ile ticari sözleşmeyi daha sağlıklı yapma imkânı elde edilmektedir,
- İhracatçıya uzun vadeli faaliyet planı yapabilme imkânı vermektedir,
- İhracatçı firma, vadeli satışlarını anında paraya çevirebildiğinden kredili satışların finansmanı için kaynak aramaya gerek duymamaktadır,
- İskonto faiz oranı sabit olduğu için faiz riskinden korunmuştur. (Öçal, 1997: 137).

Forfaiting ve factoring birbirine benzer işlemlerdir. Her ikisinde de alacak hakkının devri söz konusudur. Her iki işlem de; kredili mal alanın kredi değerliliğini saptama, kaynak sağlama, alacağın tahsil edilememe riskini üstlenme gibi işlevleri yerine getirmektedir. Faktoring ile forfaiting arasındaki en önemli fark vadedir. Faktoring genellikle 1-6 ay vadeli alacaklar için kullanılırken forfaiting ise 6 ay ile 10 yıla kadar vadeli belgeye bağlı alacaklar için kullanılmaktadır. Forfaiting ile factoring arasındaki bir diğer fark da forfaitingın uluslararası işlemlerde kullanılmasıdır. Riskin üstlenilmesi açısından da farklılıklar mevcuttur; factoringde faktör riskin tamamını değil %80'ini üstlenmekte, forfaitingde ise riskin tamamı forfaiter'a kalmaktadır.

3.4.5. Risk Sermayesi

Risk sermayesi, bir risk sermayedarı tarafından öz sermaye veya öz sermaye benzeri olarak sağlanan finansman ile büyümeye yönelmiş KOBİ'lerin amaçlarının

gerçekleşmesi için gerekli yatırımları yapabilmesinin mümkün kılınmasıdır. Risk sermayedarı bunun karşılığında bir azınlık hissesi veya değiştirilemez bir hak elde eder. Risk sermayesinde temel amaç; yüksek gelişme potansiyeline sahip ve rekabet üstünlüğü olan işletmelere uzun vadeli yatırım yapmaktır (Zaimoğlu, 1995: 3). Yatırımcılar genellikle KOBİ niteliğinde olan bu şirketlere belirli bir hisse karşılığında kazanç sağlamak için hisse senetlerine yatırım yaparlar. Bu yatırım süresi ilk yatırım tarihinden itibaren 5-10 yıl sonra likidite edilebilen uzun süreli yatırımlardır. Risk sermayedarının istediği şirkete sermaye yatırıp, uzun yıllar o şirkete bağlı kalmak değildir; asıl amaç, para koyup şirketi bir yere taşıdıktan sonra, paylarını satıp başka projeleri desteklemek, diğer bir deyişle, sürekli risk alarak parasını büyütme (Nakilcioğlu, 2001: 77). Risk sermayesi girişimciye teknik ve yönetsel destek de sağladığı için KOBİ'lerin finansman sorunlarının yanı sıra, yönetim sorunlarının çözümünde de destek olabileceği düşünülmektedir. Risk sermayedarlarının gözetimi altındaki KOBİ'lerin başarı şansları artmaktadır.

Bugün için ülkemizde, KOBİ'ler finansal problemleri sebebiyle AR-GE çalışmalarına kaynak ayırmaları bir tarafa çoğu zaman varlıklarını dahi zorlukla sürdürmektedirler. Çünkü bu işletmeler sermaye piyasalarından ve uzun vadeli finansman kaynaklarından yeterince yararlanamamaktadırlar. Büyümeleri için banka kredilerine ve öz kaynaklarına bağlı kalmaktadırlar. Ancak bu işletmelerin gerek güvenilirlik ve teminat sıkıntıları gerekse kredi maliyetlerinin yüksek olması sebebiyle bankacılık sisteminden sağlamaya çalıştıkları finansman da kısıtlıdır. Bu sebeple bu tür yatırımlar özel finansman yöntemleri ile desteklenmelidir. KOBİ'lerin rekabetin yoğun bir şekilde yaşandığı piyasada ayakta kalabilmesi için teknolojik gelişimi yakalaması gerekmektedir. Rekabetteki en önemli strateji, işletmenin AR-GE çalışmasına önem vermesidir. Ancak bu tür çalışmalar riskli, uzun vadede kârlı ve kalifiye insan gücü gerektiren yatırımlardır. AR-GE yatırımlarına girişimcilerin kendi kaynakları yetersiz kalmakta ve mevcut piyasadaki kaynak bulmakta zorlanmaktadır. Ayrıca mevcut piyasadaki sermayedarlar bu yatırımların geri dönüşünün uzun vadeli ve riskinin yüksek olması sebebiyle yatırım yapmaktan çekinmektedirler. Risk sermayesi yatırımı KOBİ'lerin bu sorununa bir çözüm olarak

ortaya çıkmakta ve teknolojik yenilik içeren projelere sahip KOBİ'lere ortak olunmak suretiyle uzun vadede finansman sağlanmaktadır (Aypek, 1998: 72).

Risk Sermayesi, Türk finans sisteminde etkin bir yere gelememiştir. Çünkü ülkemizde finansal sistem tamamen bankacılık sektörüne dayanmaktadır. Bundan dolayı özellikle de KOBİ'ler, geleneksel finansman sistemi olan bankacılık sektöründen yeterli ölçüde yararlanamamaktadır. Bu nedenle risk sermayesi finansman modeli, bu girişimcilere sağlıklı ve uygun bir şekilde kaynak sağlanabilmesi için alternatif bir model olmaktadır. Risk sermayesinin başarısı uygulandığı ülkenin toplumsal ve ekonomik durumuna, aynı zamanda o ülke ekonomisinin ulaştığı pazar ekonomisi seviyesine de bağlıdır. Eğer ulaşılan seviye gereken ölçüde sermaye hareketliliğine ulaşmamışsa tatmin edici uygulama sonuçlarının elde edilmesi mümkün olmayacaktır. Etkin bir sermaye piyasası ile risk sermayesi uygulaması başarıya ulaşacaktır. Çünkü risk sermayesi şirketi yatırımlarını ya ana firmaya geri satacak, ya da borsada halka arz edecektir. Buna göre sermaye piyasasının derinliği ve hacmi artacaktır. Dünya'daki risk sermayesi yatırımlarının hemen hemen yarısı bilgi teknolojileri sektörüne aktarılmıştır. Türkiye'de ise risk sermayesi, kurulu olan KOBİ'ler için finansman modeli alternatifleri arasında gösterilmektedir. Fakat Türkiye'de KOBİ kapsamına giren kuruluşların toplam iş sektöründeki oranı %99,5'leri bulmaktadır. Bunun sonucunda Türkiye'de risk sermayesi; sermaye hareketliliğinin olmaması, KOBİ'lere finansman alternatifi olarak düşünülmesi nedeniyle verimli olmamaktadır. Kısaca risk sermayesi modeli ile KOBİ'lerin yeni ve yaratıcı fikirleri gün ışığına çıkarılarak, bu fikirlerin gerçekleşmesi sağlanacak; aynı zamanda ekonomide atıl duran fonlara işlerlik kazandırılarak, hem mali piyasalara işlerlik kazandırılmış olacak, hem de toplumun bilişim çağındaki teknolojik gelişme düzeyine ulaştırılması sağlanabilecektir (Yılmaz 2004: 19-20).

3.4.6. Angel Finanslama

Angel finanslama, girişim sermayesine sahip özel yatırımcıların kendi para ve deneyimlerini genellikle yeni başlayan ve ilk evrelerinde olan işletmelere yaptıkları

ortaklık içeren bir finansman tekniğidir (Balcı, 2001: 41). Angel finanslama risk sermayesi finansmanına benzese de arasında önemli farklar vardır:

- Angel yatırımcılar genellikle yeni kurulan küçük işletmelere ve girişimcilere yatırım yaparlar, risk sermayedarları ise büyük ve kendini kanıtlamış işletmelere yatırım yaparlar,
- Angel yatırımcılar kendi paralarını kullanır, risk sermayedarı ise kendilerine yatırım yapan bireysel ve kurumsal yatırımcıların paralarını kullanırlar,
- Angel yatırımcıları yatırım yaptıkları işletmelerin karar sürecine katılırken risk sermayedarları stratejik denetimde bulunur,
- Angel yatırımcılar risk sermayedarlarına göre daha sabırlıdırlar. Risk sermayedarları ise ortaklarına bildirecekleri yatırım getiri oranı ile değerlendirilecekleri için daha sabırsızdırlar. Bu nedenle %30-%35 arasında bir yatırım getiri oranı hedefledikleri için yatırımlarını hızlı büyüyen endüstrilere yöneltirler (MIT, <http://entrepreneurship.mit.edu/Downloads/AngelReport.pdf>, Erişim Tarihi, 20 Ağustos 2009).

“Günümüzde amazon.com, yahoo.com kuruluşu, geçmişte Henry Ford’un Ford fabrikasını kurması ve Golden Gate köprüsünün yapımı Angel fonları ile finanse edilmiştir. Angel yatırım KOBİ’ler için risk sermayesine göre daha elverişli bir finansman tekniği niteliğinde olduğu bunun yanında genellikle kendilerine yakın olan sektörlerle yatırım yaptıkları, yönetim çalışmalarında ve resmi olmayan danışmanlık rolüyle rehberlik hizmeti verdikleri, uzun süre yatırımcı pozisyonunu korudukları saptanmıştır” (Tutar ve Küçük, 2003: 265).

Angel finanslamanın avantajları şunlardır:

- Angel yatırımcılar hemen hemen tüm endüstri sektörlerine yatırım yapabilirler,

- Angel yatırımcılar, girişimcinin planının, finansman haricindeki özelliklerinden etkilenmeleri durumunda, daha yüksek risk üstlenebilmekte veya daha düşük bir getiriye kabul edebilmektedirler,
- Angel yatırımcılar düşük düzeydeki yatırımları tercih edebilirler.

Angel finanslamanın dezavantajları ise şu şekildedir:

- Angel yatırımcılar aynı firmaya takip eden yatırımlar yapmayı tercih etmezler,
- Angel yatırımcılar firmanın gelişimini desteklemek yerine kendi amaçlarına hizmet eden bir kimliğe bürünebilirler,
- Angel yatırımcılar girişimde söz hakkına sahip olmayı tercih edebilirler. Bu durum girişimciyi firma üzerindeki kontrolünün bir kısmından vazgeçmek zorunda bırakabilecektir

Angel finanslama Türkiye'deki KOBİ'lerin finansal sorunun çözümünde önemli bir araç olarak kullanılabilir. Angel finanslama ile KOBİ'lere uygun ve uzun vadelerle kaynak sağlanmaktadır. Angel finanslama KOBİ'ler için alternatif bir finansman yöntemi olmakla birlikte ülkemizde sermaye piyasalarının, yatırım yapma mantığının tam olarak gelişmemesi nedeniyle uygulanamamaktadır (Özdoğan, 2001: 157).

3.4.7. KOBİ'lerde Kümeleşme ve Etkileri

Kümelenme “ bir ürün ya da hizmetin üretilmesi konusunda direkt ya da indirekt olarak etkin olan ya da olma potansiyeli olan oyuncuların ortak bir coğrafyada yoğunlaşmaları” olarak tanımlanmaktadır (Bulu, M. v.d., 2004).

Aynı sektörde faaliyet gösteren, aralarında işbirliği ve aynı zamanda rekabet olan işletmelerin, onlara mal ya da hizmet sunan tedarikçilerin, ilgili kurumların (üniversiteler, meslek kuruluşları, sigorta şirketleri, bankalar, iş koluyla ilgili standartları belirleyen ve kontrol eden kurumlar, gibi) bir araya geldikleri örgütlenme modeli olarak tanımlanan Kümeleşme sayesinde KOBİ'ler günümüzün artan iletişim ve internet teknolojilerinin sağladığı imkânlar sayesinde geçmiş dönemlere oranla daha yüksek oranda birlikte hareket etmekte ve KOBİ kümeleri oluşturmaktadırlar. Kümelenme, gerek küçük gerekse büyük firmalar ve bölgeler düzeyinde rekabetçi yapılar oluşturulmasını sağlayan ve çağdaş kavramları içeren bir yaklaşım olması noktasında yerel yönetimleri, kamu otoritelerini, özel kuruluşları, araştırma kurumlarını, sivil toplum kuruluşlarını ve toplumun diğer ilgili kesimlerinde yer alan oyuncuları bir araya getirmektedir. Böylece planlamalar ve uygulamalar, merkeziyetçilikten çıkıp yerel oyuncuların katılımı ile gerçekleştirilmektedir. Bu süreçte, rekabetçi gücü yüksek sektör ve/veya sektörlerin seçilip, eksik oyuncularının tamamlanıp, aralarındaki iletişimin sağlanması amaçlanmakta, nihai hedef olarak sektörün uluslararası rekabetçilik gücünün artırılmasına ve sürekli hale getirilmesine yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Kümelenme yaklaşımı ile kurulan iletişim, alıcı satıcı ilişkisi, ortak pazarlama, AR-GE, eğitim ve kullanım, dernekleşme vs. ile güçlü bir sinerji ortaya çıkaran oyuncular işlem maliyetlerini düşürmekte (transaction cost) ve yenilikçiliği (innovation) tetiklemektedirler (Eraslan, Bulu, Bakan, 2008: 6).

Kümeleşme sayesinde KOBİ'ler daha kolay pazar bulmakta, rekabet koşulları ile daha etkin mücadele edebilmekte ve uzak pazarlara sunabilecekleri ürün hacmini ve çeşitliliğini artırmaktadırlar. Ülkeden ülkeye değişen ihracat koşullarına adapte olabilmek ve daha uzun dönemli ticari anlaşmalar yapabilmek bu şekilde mümkün olmaktadır. Kümeleşen KOBİ'ler aşağıda belirtilen avantajlara sahip olmakta ve rekabet güçlerini artırmaktadırlar:

- KOBİ kümeleri, daha önce büyük işletmelerin kontrolü altındaki pazarlara ulaşabilmektedirler.

- KOBİ kümeleri sınır ötesi ticarete karşılaştıkları bürokratik engel ve zorlukları daha kolay aşabilmektedirler.
- Kümeleşen KOBİ'ler internet ve iletişim ağlarını etkin olarak kullanıp büyük işletmelerle aralarındaki rekabet dengesizliğini ortadan kaldırmışlar ve hatta tersine çevirmişlerdir.
- KOBİ kümeleri piyasa koşullarına uygun kalitede ürün sağlamakta ve büyük işletmelere göre daha fazla yeni ürünü pazara sunabilmektedirler (Naisbitt, 1994: 19-20).

Tarihsel sürece bakıldığında, başarılı kümeler kamu sektörünün az ya da hiç müdahalesi olmadan oluşmuş ve gelişmişlerdir. Örneğin Almanya'da sanayileşmenin ilk aşamaları devletin etkin müdahalesi ve çeşitli sanayi kollarını bir araya getirme şeklindeydi. Dokuma, maden işleme, demir sanayileri devletin sürekli kredi sağladığı ve belli bölgelerde bütünleştirdiği (özendirdiği) sanayiler olmuştur. Bütünleşme ulusal politik bütünleşme ile paralel gerçekleşmiştir. İngiltere'nin ise ilkönce serbest rekabetçi ve yoğun emek sömürsüne, daha sonra da sömürgeleştirmeye dayanan birikimi devletin araya girmediği çok hızlı bir tekelleşme ile olmuştur. Bu modelde küçük işletmeler yoğun rekabet sonucu yerlerini uluslararası sömürüyü götürecektir. Ancak Almanya gibi sanayileşmenin devletin araya girerek olduğu yapılarda KOBİ'ler ayakta kalabilmiş ve sanayileşme stratejisi içinde kendilerine daha çok yer bulabilmişlerdir. Kümelenme yaklaşımını esasında seri üretim yerine esnek üretimi, AR-GE'nin ve teknoloji geliştirmenin yaygınlaşmasını öne çıkaran yeni sermaye birikim stratejisi üzerinden ele almak gerekir. İtalya deri sanayisi örneğinde olduğu gibi sektörel kümelenmelerin oluşturulması ile kümelenmeler içerisinde yer alan firmaların üretim olanakları sürekli günün şartlarına yanıt verecek şekilde iyileştirilmiş, yeni teknolojilerden yararlanma olanakları artırılmış ve pazarda rekabet edebilme yetenekleri geliştirilmiştir. Rekabet üstünlüğü sağlamış endüstriyel bölgelerin hepsinin başarısındaki ortak nokta, müşteri gereksinimleri merkezli (müşteri odaklı-talep odaklı) olarak aynı değer zinciri üzerinde yer alan firmalar arasında oluşturulmuş kümelenmelerin varlığıdır.

Türkiye’de kümelenme çalışmaları, 1999 yılında, Michael Porter’in yönettiği Ortadoğu Rekabet Stratejileri Merkezi ve Türk özel sektörünün desteği ile oluşturulan CAT (Competitive Advantage of Turkey - Türkiye’nin Rekabet Avantajı) platformu tarafından başlatıldı. CAT platformu, kurumsallaşma sürecinde bir derneğe dönüşerek URAK (Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu Derneği) adını almıştır. URAK, benzer çalışmaları yürütmeyi sürdürmektedir. Belirli sektörlerde ve bölgelerde kümelenme çalışmaları yaparak rekabet stratejilerinin hazırlanmasını ve hayata geçirilmesini amaçlayan URAK çalışmaları Turizm, Tekstil, Bilişim gibi geniş bir sektörel yelpazeyi kapsamaktadır (Ertem, 2008).

Ülkemizde rekabet gücü taşıyan sektörlerin kümelenme yaklaşımı ile geliştirilerek, sürdürülebilir ihracat artışını sağlayacak rekabetçi yapının geliştirilmesine katkı sağlamasını amacıyla, Dış Ticaret Müsteşarlığınca hazırlanan üç aşamalı “Çok Yıllık Küme Geliştirme Programı’nın birinci aşaması olan ve Avrupa Birliği Katılım Öncesi Mali Yardımları kapsamında finansmanı sağlanan “Türkiye’de Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi Projesi” yürürlüğe konulmuştur. Temel amacı Türkiye’nin uluslararası piyasalarda rekabet edebilirliğini artırmak olan Proje çerçevesinde sürdürülebilir sosyal, çevresel ve ekonomik kalkınmayı destekleyecek nitelikte, kapsamlı ve ileriye dönük bir ulusal kümelenme politikası oluşturulması hedeflenmektedir. Avrupa Birliği tarafından finanse edilmekte olan Proje çerçevesinde, bütünsel bir kümelenme politikası geliştirilmesi ve uygulanması için ulusal kapasitenin arttırılmasına yönelik faaliyetlerin yanı sıra Türkiye’nin kümelenme haritasının oluşturulması ve stratejik öneme sahip kümelenmelerin geliştirilmesi yönünde çalışmalar yapılacaktır. Toplam 36 milyon Euro’luk bütçenin 6 milyon Euro’su, kümelenme ulusal politikanın geliştirilmesi projesinin teknik yardımı için harcanacaktır. Geriye kalan 30 milyon Euro ise, projenin birinci evresinde belirlenen projelerin, uygulama sürecinde desteklenmesi için harcanacaktır. Ulusal Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi Projesi’nin yararlanıcı kuruluşu DTM’dir. Müsteşarlık; stratejik planları, ürünlerin rekabet gücünü ve katma değerini arttırmak üzere, yaratıcılık yetenekleri ve AR-GE faaliyetlerini büyütmeyi Avrupa’da bilgi ve yaratıcılığı destekleyen Lizbon Stratejisi ile uyumluluğunu

öngörmektedir(DTM,(Çevrimiçi),<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=1953&icerikID=2100&dil=TR>, 5 Eylül 2009).

Ülkemizdeki ilk kümelenme modeli Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu Derneği (URAK), tarafından İstanbul Sultanahmet'teki otelcilerin kümelenmesine önyak olarak 1999'da pilot bir uygulamayla hayata geçirmiş. URAK Genel Koordinatörü Dr. Melih Bulu projeyi şöyle özetlemiştir: "Sultanahmet tüm turizm potansiyeline karşın sorunlu bir bölge olmuştur. Biz de bu nedenle Sultanahmet'i pilot bölge olarak seçtik. Hem problem hem de potansiyel vardı. Esnaf birbirine güvenmiyordu ve uluslararası pazarlamaları yoktu. Biz burada yerel bir komite kurarak kümelenme projesi başlattık. Çok olumlu gelişmeler kaydettik. Bu modele dahil olan üyelerin ciroları 400 bin dolarlardan 1 milyon dolarlar seviyesine yükseldi, istihdam ortalaması işletme başına 12 kişiden 18'e çıktı. Turistlerin kalış süresi 1 günden 3 güne, ortalama günlük harcaması neredeyse yüzde 100 oranında arttı." Adıyaman'daki kümelenme çalışması ise 2005'te Birleşmiş Milletler Kalkınma Fonu (UNDP) tarafından en başarılı kümelenme programı seçilmiştir (KOBİFİNANS,(Çevrimiçi),http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/0216/19320, 10 Eylül 2009).

3.5. KOBİ'LERE SAĞLANAN DESTEKLER

Devlet destek ve yardımları Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde de, teknolojinin, kredi imkânlarının, tasarrufların, sermaye birikiminin yetersiz olması gibi nedenlerle KOBİ'lere desteklemek için bir araç olarak kullanılmaktadır. Bu bölümde ülkemizdeki KOBİ'lere yönelik devlet destek ve yardımları ele alınmıştır.

3.5.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri

1990 yılında kurulan KOSGEB ülkemizde KOBİ'lerin rekabet gücünü uluslararası platforma yükseltmek ve ülke ekonomisine katkılarını arttırmayı temel amaç edinmiş bir kurumdur. Türkiye'deki KOBİ'lere yönelik olarak çeşitli alanlarda kapsamlı teşvik politikaları uygulamaktadır. KOSGEB tarafından KOBİ'lere sunulan 10 ana başlık altındaki mali destekler tabloda gösterilmiştir.

Tablo 18: KOSGEB Mali Destekleri

S.No	Destek Ana Başlığı	Destekler
1	Danışmanlık ve Eğitim Destekleri	1. Danışmanlık Desteği 2. Eğitim Desteği
2	Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Destekleri	1. Malzeme, Teçhizat ve Prototip Üretimi ile İlgili Giderler ve Deneme Amaçlı Hammadde Temini Desteği 2. Kalite Geliştirme ve Teknolojik Donanım Desteği 3. Danışmanlık Desteği 4. AR-GE Sonuçlarını Yayınlama Desteği 5. Teknopark Kira Desteği 6. İşlik Tahsisi 7. Yurtdışı Kongre, Konferans, Panel, Sempozyum, Toplantı, Teknoloji Fuarlarına Katılım Desteği 8. Başlangıç Sermayesi Desteği 9. İş Geliştirme Desteği
3	Bilişim Destekleri	1. Bilgisayar Yazılımı Desteği 2. E-Ticarete Yönlendirme Desteği
4	Kalite Geliştirme Destekleri	1. Genel Test, Analiz ve Kalibrasyon ve CE İşaretlemesine İlişkin Test ve Analiz Desteği 2. Sistem Belgelendirme Desteği
5	Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme Destekleri	1. Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği 2. Yurtiçi Uluslararası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği 3. Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği 4. Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği 5. Tanıtım Desteği 6. Markaya Yönlendirme Desteği
6	Uluslar Arası İşbirliği Destekleri	1. İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi (İYİG) Programı Katılım Desteği 2. Eşleştirme Desteği
7	Bölgesel Kalkınma Destekleri	1. Yerel Ekonomik Araştırma Desteği 2. Ortak Kullanım Amaçlı Makine - Teçhizat Desteği 3. Altyapı - Üstyapı Proje Desteği 4. Nitelikli Eleman Desteği
8	Girişimciliği Geliştirme Destekleri	1. Yeni Girişimci Desteği 2. İş Geliştirme Merkezi Desteği
9	Kredi Faiz Destekleri* *2004/7131 sayılı Bakanlar Kurulu Kararına istinaden KOBİ'lere sağlanan uygun şartlardaki istihdam, yatırım, ihracat kredilerinin kapsam ve şartları bankalar/a imzalanan protokollerle birlenmektedir.	2008 yılı Ocak ayı itibariye yürürlükte olan Kredi Faiz Destekleri: 1. İstihdam Kredisi Faiz Desteği 2. İhracat Kredisi Faiz Desteği 3. Gıda Sektörü Makine Teçhizat Kredisi Faiz Desteği 4. Deri Sektörü OSB'ye Taşınma Kredisi Faiz Desteği 5. E-KOBİ Bilişim Kredisi Faiz Desteği
10	Elektronik İmza Paketi Desteği	

KOBİ'lerin finansman ihtiyacı göz önünde bulundurularak bankalarla yapılan işbirliği ile KOBİ'lere uygun koşullarda kredi faiz desteği verilmesi uygulaması 2003 yılındaki "KOBİ Destek Kredisi" ile başlamıştır. Uygulamanın yoğun talep görmesi üzerine 2004 yılında, "İhracat Destek Kredisi", 2005 yılında "İstihdam Destek Kredisi", 2007 yılında "E-KOBİ Bilişim Kredisi", "Gıda Sektörü Makine Teçhizat Kredisi" ve "Deri Sektörü OSB'ye Taşınma Kredisi" programları uygulamaya alınmıştır. Sağlanan destekler sonucunda elde edilen faydanın ölçülmesine yönelik çalışmalar yürütülmekte olup, 2007 yılına ilişkin bugüne kadar yapılan değerlendirmeler Tablo da yer almaktadır.

Tablo 19: Kredi Faiz Desteklerinin Uygulama Sonucu 2003-2007 Dönemi

Kredi Türü	Kredi Hacmi (Milyon YTL)	KOBİ Sayısı	Öngörülen Fayda
KOBİ Destek Kredisi	219	2.196	173 Milyon YTL'lik yatırım ve işletme giderinin desteklenmesi
İstihdam Kredisi	670	7.732	29.545 yeni istihdam
İhracat Kredisi	1.680	11.937	1.482 Milyon YTL ihracat
Bilişim Kredisi	1	152	152 KOBİ'nin Bilişim yatırımının desteklenmesi
Gıda Sektörü Makine Teçhizat Kredisi	37	396	Gıda sektöründe ileri teknoloji 700 yeni makine ve 700 yeni istihdam
Deri Sektörü OSB'ye Taşınma Kredisi	12	103	103 deri sektörü işletmesinin organize üretim bölgelerine taşınması
Toplam kredi hacmi	2.619	22.516	

Kaynak: KOSGEB Veri Tabanı, 2003-2007

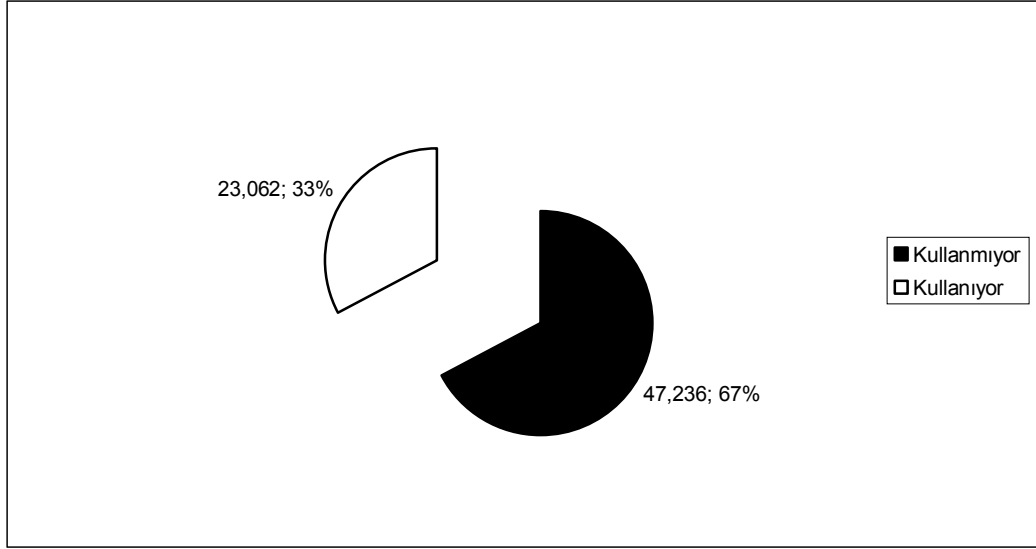
Tablo17'de belirtilen "öngörülen fayda" sütununda yer alan ihracat ve istihdam bilgileri, KOSGEB Desteklerinin, İmalat sanayinde faaliyet gösteren

KOBİ'lerin ihracatında ve istihdam paylarının artışında müspet etkileri gösteren bir veridir. Ayrıca, Deri Sektörü OSB'ye Taşınma Kredisi, deri, ayakkabı ve çanta üreticilerinin organize sanayi bölgelerine taşınarak altyapı ve çevre sağlığı açısından daha uygun koşullarda üretim yapmalarını sağlamış, Gıda Sektörü Makine Teçhizat Yatırım Kredisi ise hem bu sektördeki teknolojinin yenilenmesini sağlamış hem de yeni istihdam yaratmıştır.

3.5.2. Kredi Garanti Fonu (KGF)

Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. 1991 yılında KOBİ'lerin bankalardan kullanacağı kredilere belli şartlar dâhilinde garanti ve kefalet sağlamak amacıyla kurulmuştur. KGF, KOBİ'lere sağladığı kefaletle bu işletmelere destek vermekte, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün hale getirmektedir. Büyük firmaların elinde hem geniş kredi imkânı ve seçenekleri hem de bu kredileri uygun şartlarda elde edecek pazarlık güçleri dikkate alındığında kuşkusuz bu gücü yaratan en önemli neden, büyük firmaların kredi karşılığı verebildiği teminat garantisi avantajıdır (Türkiye Bankalar Birliği,(Çevrimiçi),http://www.tbb.org.tr/Dosyalar/userfiles/file/onemli_basliklar/Konferans_KOBI_Kitapcigi.pdf, 14 Ekim 2009).

KOBİ'ler ise teminat sunabilme konusunda kısıtlı olanaklara sahiptir. Özellikle yeni kurulan ve küçük ölçekli işletmelerin banka kredisine ulaşması çok güçlü bir teminatı gerekli kılmaktadır. Bunun dışında KOBİ'lerin işlerini büyütürken mevcut kredi limitlerinin artırılmasında bankaca talep edilen ek teminatlar çoğu kez işletme ve banka arasında çözülmesi gereken bir problem olarak karşımıza çıkmaktadır. Grafik 2'de bu durum gösterilmiştir.

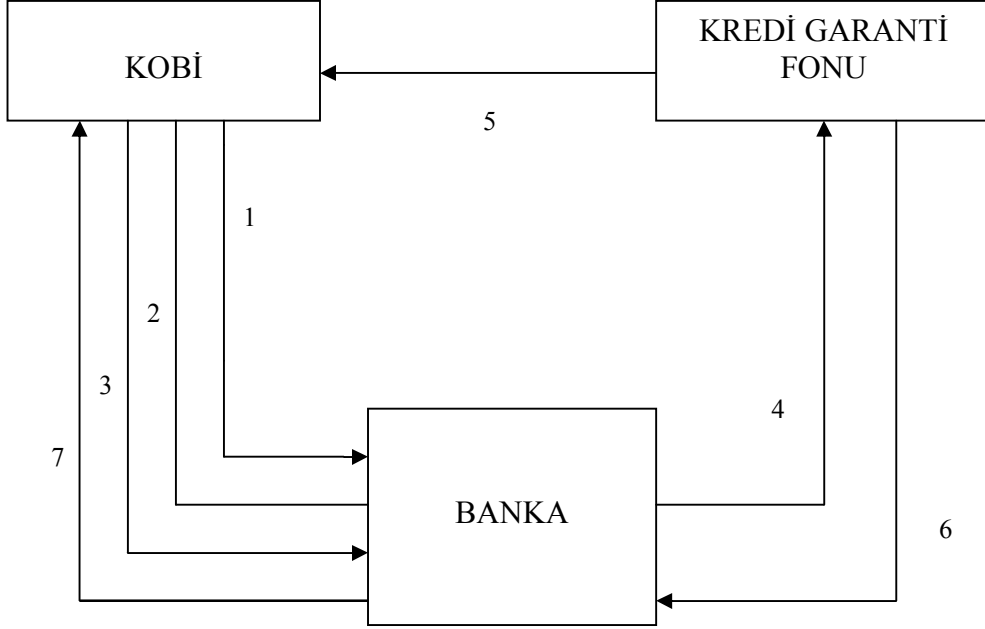
Grafik 3: İşletmelerin Kredi Kullanma Durumu

Kaynak: KOSGEB Veri Tabanı, Aralık 2007

KOSGEB Veri Tabanındaki KOBİ'lerin kredi kullanma durumu incelendiğinde %33'ünün kredi kullandığı, %67'sinin kredi kullanmadığı Grafik 3'de görülmektedir. Bu durumun başlıca nedenleri; KOBİ'ler için uzun vadeli kredi kullanma maliyetinin yüksek olması ve teminat bulma güçlüğü olmakla birlikte diğer bir önemli etken de geleneksel düşünce yapısına sahip KOBİ yöneticilerinin kredi kullanımını "mali acziyet göstergesi", "işletme itibarını zayıflatıcı unsur" olarak değerlendirmesidir.

KGF, KOBİ'lere verdiği kefalet ve üstlendiği risk ile bu işletmelerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlamakta, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden küçük işletmelerimizin de yararlanmasını mümkün hale getirmektedir. Bu sayede girişimcilik teşvik edilmekte, KOBİ'lere ek bir kredilendirme yaratılarak ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkı sağlanmaktadır. Kredi Garanti Fonu işleyişi Şekil 1' de gösterilmiştir.

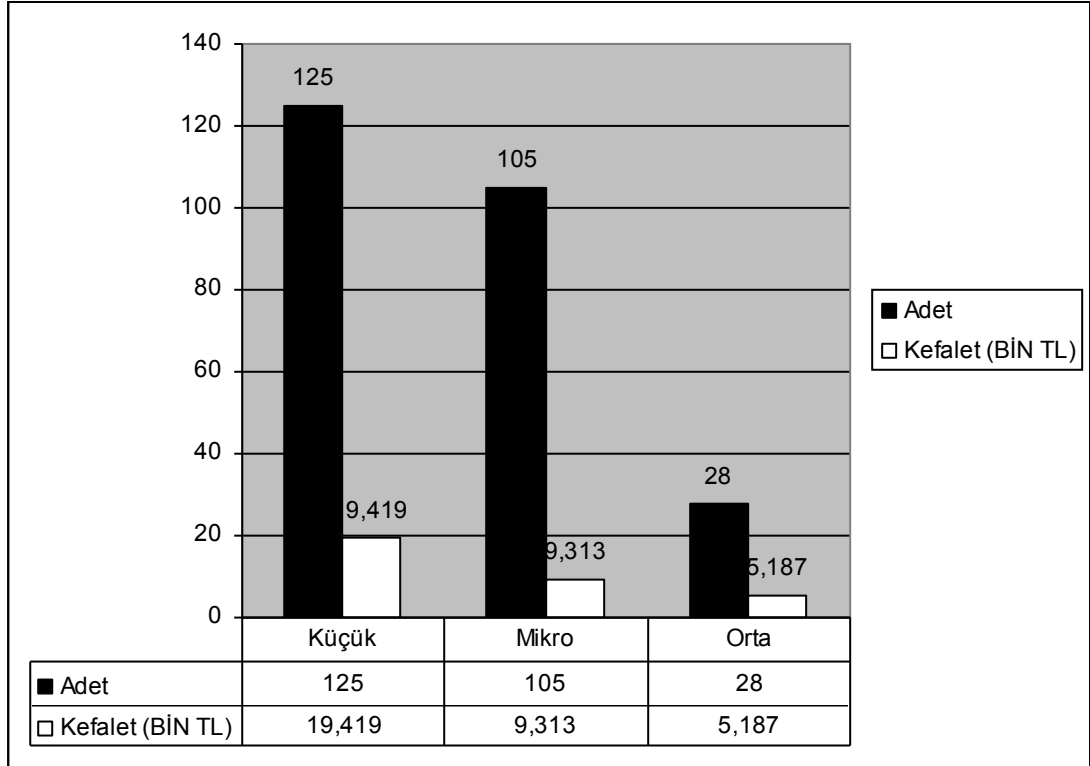
Şekil 1: Kredi Garanti Fonu Çalışma Şekli



1. KOBİ, kredi talebi ile bankaya başvurur,
2. Banka, KOBİ'den kullanılacak krediye karşılık teminat talep eder,
3. İstenen miktarda teminatı gösteremeyen KOBİ, bankaya KGF'ye başvurması için onay verir,
4. Banka kefalet talebi ile firma adına KGF'ye başvurur,
5. KGF, firma hakkında gerekli incelemeleri yapar ve raporunu hazırlar,
6. KGF, firma hakkında yapılan incelemenin olumlu sonuçlanması ile bankaya, kredi geri ödeme taahhüdünde bulunur,

7. Banka, firmaya krediyi kullanırır (Kredi Garanti Fonu, (Çevrimiçi), <http://www.kgf.com.tr/3nasilbasvurulur.htm>, 7 Kasım 2009).

Grafik 4: İşletme Ölçeğine Göre KGF Tarafından Verilen Kefaletler (2006)



Kaynak: http://www.kobizirvesi.org.tr/sunumlar/Finansman%20II/Hikmet%20Kunaz/hikmet_kunaz.ppt

KGF'ye olan talep Grafik 4'den görüleceği gibi her yıl hem firma bazında hem de miktar bazında artış göstermektedir. 2006 yılında verilen kefalet 33,919 bin YTL olurken 2006 yılında KGF'nin daha çok küçük ölçekli firmalar tarafından tercih edildiğini görmekteyiz. 258 firma KGF'den yararlanırken bunların 125 tanesi küçük ölçekli firma olmuştur.

3.5.3. Eximbank Kredileri

1987 yılında kurulan Türk Eximbank, gelişmiş ülkelerdeki Coface, Euler-Hermes, SACE, Atradius, ECGD gibi benzer ihracat finansman kuruluşlardan

yaklaşık 50 yıl sonra kurulmuş olmasına rağmen, kısa bir sürede Dünya'daki ihracat destek kurumları arasında performansı ile ilk 20 kuruluş arasına girmeyi başarmıştır. Türk Eximbank'ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir (ABİGEM, (Çevrimiçi), <http://www.abigem.org/TR/Ana/BelgeGoster.aspx?F6E10F8892433CFFAAF6AA849816B2EFF77A5164FC16BA5F>, 20 Kasım 2009).

Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir. Türk Eximbank'ın, gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkân tanımaktadır (Türk Eximbank, (Çevrimiçi), http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm, 1 Aralık 2009).

3.5.4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri

İhracatçı ve imalatçıların ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla verilen kredilerdir. İhracata yeni başlayan firmalara kullanılacak Türk Lirası ve döviz kredilerinin toplamı ise azami 100.000,- ABD Doları'dır ve azami 360 gün vadeli. Türk Eximbank tarafından uygun bulunan kredi başvurusu için, kredinin anapara, faiz ve taahhüt riskleri (kredi riski) toplamının %100'ü oranında asli teminat tesis edilir (Türk Eximbank, (Çevrimiçi), http://www.eximbank.gov.tr/html_files/KobiDvzKr.htm, 2 Aralık 2009).

3.5.5. İhracat Kredi Sigortası

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası programı, ihracatçıların kısa vadeli satışlarına ilişkin ihracat bedellerini ticari ve politik risklere karşı garanti altına alan bir sistemdir. Amacı hem ihracatı teşvik etmek, hem de yönlendirmek olan bu sigorta, ihracatı belirli limitler altında teminat altına almaktadır. Diğer yandan da poliçenin teminat olarak gösterilebilmesi ticari bankalardan ihracat kredisi alımını kolaylaştırmaktadır. Bu program çerçevesinde, Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki çeşitli alıcılara yapılacak tüm sevkiyatlar 360 güne kadar sigortalanmaktadır. Sigorta sözleşmesinin süresi ise bir yıldır. Ticari ve politik risklerden kaynaklanan zararların en fazla %90'ı Türk Eximbank tarafından karşılanmaktadır. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigorta Programları ile ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları, yerli katkı oranı asgari %60 seviyesindeki sermaye ve yarı sermaye mali ihracatından doğacak alacakları sigorta teminatı altına alınmakta ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman sağlanması olanaklı kılınmaktadır. 1990 yılından bu yana uygulanmakta olan Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programları ile ülke ekonomisine sağladığı yüksek katma değer ve ileri teknoloji imkânları göz önüne alınarak yatırım veya sermaye malları üretim ve ihracatının teşvik edilmesi ve yatırım veya sermaye mali ihracatçılarına, rekabet üstünlüğü sağlanması, gelişmekte olan riskli pazarlarda uzun vadeli satış imkânlarının artırılması, Poliçenin teminat gösterilmesi ile ticari bankalardan finansman sağlamalarının kolaylaştırılması, amaçlanmaktadır (Türk Eximbank, (Çevrimiçi), http://www.eximbank.gov.tr/html_files/ihkrdsig.htm, 10 Aralık 2009).

3.5.6. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ)

KOBİ'lerin ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına açılmalarını, dış ticarete uzmanlaşmalarını ve bu suretle özellikle AB'deki KOBİ'lerle rekabet şansını arttırarak daha etkin faaliyet göstermelerini

sağlamak amacıyla kurulmuş olan şirketlerdir. Bu model ilk olarak Japonya'da ortaya çıkmıştır. Japon KOBİ'leri, dışarı açılmak ve ihracat olanaklarını arttırmak amacıyla bu tip örgütlenme modelini yaratmışlardır. Yaratılan bu ihracat konsorsiyumlarının etkinliği ve başarısı görülünce önce yakın çevresindeki ülkelerde (Güney Kore, Tayvan, Filipinler ve Endonezya), sonrada tüm dünyada (Başta ABD, İtalya, Kanada, Brezilya, Hindistan vs.) başarıyla uygulanmaya başlanmıştır (E. Öz ve B. Yılmaz, (Çevrimiçi), <http://www.ceis.org.tr/dergiDocs/makale228.pdf>, 15 Aralık 2009).

Özellikle bilişim ve iletişim teknolojilerindeki gelişme ve piyasa şartları, KOBİ'lerin de tıpkı diğer büyük işletmeler gibi ihracat olanaklarından yararlanmalarını sağlamıştır. Ayrıca KOBİ'lerin bünyesindeki manevra yeteneği, esneklik, yenilikçilik gibi avantajlar bu olanaktan daha etkin yararlanabilme kapasitesini açmıştır. Bu esneklik SDŞ türü ihracat örgütlenmelerinin oluşmasını sağlamış, herhangi bir KOBİ'nin tek başına sağlayabileceğinden daha fazla ihracat ve pazar yaratma sinerjisi (birleşmenin yarattığı artı güç) kazandırmıştır. SDŞ'ler normal yörelerde;

- 1-200 arasında işçi istihdam eden,
- Aynı üretim dalında faaliyette bulunan,
- Asgari 10 küçük ve orta büyüklükteki şirketin bir araya gelmesi (kalkınmaya öncelikli yörelerde 5 şirket),
- Her bir ortağının sermaye payı, toplam şirket sermayesinin %10'undan fazla olmaması (kalkınmaya öncelikli yörelerde %5),
- Hisse senetlerinin tamamının nama yazılı olması ve nakit karşılığı (kooperatif, birlik, vakıf ve mesleki federasyon v.b. kuruluşlar hariç) çıkartılması,

- En az 10 milyar TL (kalkınmaya öncelikli yörelerde en az 5milyar). Ödenmiş sermayeli anonim şirket olarak, kurulması gerekmektedir (Vergiportalı, (Çevrimiçi), <http://www.vergiportalı.com/doc/bulten/G-39-PwCGumrukBulteni.pdf>, 17 Aralık 2009)

SDŞ'lerin avantajları:

- Herhangi bir KOBİ ihracat faaliyetleri için sabit ve değişken maliyetleri üstlenmek durumundadır. SDŞ'ler bu yükümlülükleri üstlenerek aynı anda birçok KOBİ'nin ihracat maliyetlerini indirmektedir.
- Gümrük ve ihracat mevzuatlarının SDŞ'ler için sunduğu “dahilde işleme rejimi kapsamında gümrük muafiyetli İthalat, Eximbank Kredileri, devlet yardımları, KDV iadesinde sağlanan kolaylık gibi” teşvik ve destekler mevcuttur.
- SDŞ'ler sadece üye firmaların ihracat işlemlerini üstlenmek ve onları bu işlemlerin getireceği yükümlülüklerden kurtarmakla kalmaz, üye firmalar için yurtdışında yeni rekabet ve pazar alanları bulmaya yardımcı olur, uluslararası fuar ve etkinliklerde onlar adına tanıtım faaliyetlerine girer, bu işlerin takibini üstlenir (Moldibi, 2000: 81).

SDŞ'lerin dezavantajları:

- SDŞ olarak tek bir çatı altında toplanan firmaların, pazarlama ve dış ticaret faaliyetleri konusunda bağımsızlıklarını yitirmek istememeleri,
- Üye firmalar arasındaki iç rekabet, kalite, büyüklük ve yönetim farklılıkları ve benzeri çatışma ya da uyumsuzluk durumları,

- Büyük firmaların ya da SDŞ bünyesindeki daha büyük firmaların SDŞ yönetiminde söz ve karar sahibi konumuna gelmesi ve küçük firmaların yönetimde devre dışı kalma tehlikesidir (KOBİTEK, (Çevrimiçi), <http://www.kobitek.com/makale.php?id=35>, 18 Aralık 2009).

3.6. TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN SERMAYE BİRİKİM SÜRECİNDE AB'YE UYUMLULUĞUNUN ANALİZİ

Çalışmamızın İkinci bölümünde KOBİ'lerin sermaye ve finansman sorununun temel nedeni olarak sermayenin birikim, merkezileşme ve yoğunlaşma süreci gösterilmiştir. Üçüncü bölümde ise bu sorunun hem AB hem de Türkiye açısından çözüm yolları açıklanmıştır. Bu kısımda ise AB'deki KOBİ'ler ile Türkiye'deki KOBİ'lerin sermaye birikim sürecinde uyumluluğu değerlendirilmiştir.

Türkiye'deki KOBİ'lerin sermaye ve finansman sorunu üzerine yapılan araştırmalarda işletme yöneticilerinin finansal yönetimi konusundaki eksiklikleri, işletmelerin yatırım yapmak için finansman kaynağı bulmadıkları, mevcut finansman kaynaklarından yararlanamadıkları, uzun vadeli kredi temin edemedikleri, sermaye piyasası araçlarını neredeyse hiç kullanmadıkları çalışmamızda belirtilmiştir. Analiz AB'ye üyelik sürecinde KOBİ'lerle ilgili finansman sorunları şeklinde ele alınan çalışmalarla konu olarak benzerlik gösterse de seçilen veriler ve uygulamış olduğumuz birim kök ve ortak bütünleme analizi açısından bu çalışmalardan tamamen farklıdır. Çünkü literatüre baktığımızda AB üyesi 15 ülkedeki ve Türkiye'deki KOBİ'lerin sermaye birikim sürecinde uyumluluğunu inceleyen başka bir çalışma yoktur. Yine literatürdeki çalışmalardaki soyut bir şekilde sorun ve çözüm önerisi bulunmak yerine toplamış olduğumuz verilerden yola çıkarak somut bir analiz yapılmıştır.

Analiz; Türkiye ve AB üyesi 15 ülke için (1979) Dickey-Fuller Birim Kök, Engle-Granger (1987) eş bütünleşme (koentegrasyon) yöntemleri kullanılarak yapılmıştır.

3.6.1. Veri ve Metodoloji

Analizde kullanmış olduğumuz verileri 1988-2005 yılları arasında sadece özel sektör bazında Türkiye ve AB üyesi 15 ülkenin (Hollanda, İsveç, İspanya, Portekiz, Polonya, İtalya, İrlanda, Yunanistan, Almanya, Fransa, Finlandiya, Danimarka, Belçika, Avusturya, İngiltere) ortalama değerleri alınarak karşılaştırması yapılmıştır. Kullanmış olduğumuz verileri şu şekilde sıralayabiliriz:

1. **(gbdgsyihTR):** Türkiye için girişimci başına düşen GSYİH'dır.
2. **(gbdgsyihAB):** AB için girişimci başına düşen GSYİH'dır.
3. **(gsTR):** Türkiye için girişimci sayısıdır (kişi x 1000).
4. **(gsAB):** Avrupa Birliği için girişimci sayısıdır (kişi x 1000).
5. **(goTR):** Türkiye için girişimcilik oranıdır.
6. **(goAB):** AB için girişimcilik oranıdır.

Tablo 20: AB Ve Türkiye İçin Girişimci Başına Düşen GSYİH

YILLAR	Sabit fiyatlarla GSYİH* / (gs TR)	Sabit fiyatlarla GSYİH* / (Toplam gs AB 15)	Sabit fiyatlarla GSYİH* / (Ortalama gs AB 15)
1988	271.9436241	3721.585172	248.1056781
1989	253.4764384	3963.469612	264.2313074
1990	259.5703164	4041.669381	269.4446254
1991	256.1468401	4259.840235	283.989349
1992	258.1346259	4138.400857	275.8933905
1993	286.9081282	4205.070831	280.3380554
1994	248.7038307	4342.889893	289.5259929
1995	257.1015325	4381.689058	292.1126039
1996	272.9762586	4294.746767	286.3164511
1997	278.3499788	4500.827224	300.0551483
1998	277.4064257	4632.187194	308.8124796
1999	263.2975578	4835.963364	322.3975576
2000	273.8446725	5018.015111	334.5343407
2001	246.5022579	5025.572191	335.0381461
2002	271.484022	5131.758955	342.1172637
2003	281.6369294	5213.494159	347.5662773
2004	299.8120265	5379.576345	358.638423
2005	310.0117661	5517.024211	367.8016141

Kaynak: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>

*<http://data.ondernemerschap.nl/WebIntegraal/Toelichtingen/Compensia.htm>

Tablo 21: AB Ve Türkiye İçin Girişimci Sayıları

Years	Girişimci sayısı TR	Girişimci Sayısı Ortalama AB 15
1988	5223	1473.667
1989	5497	1501.27
1990	5734	1515.60
1991	5751	1541.067
1992	5933	1554.60
1993	5659	1538.067
1994	6058	1555.067
1995	6167	1573.933
1996	6103	1580.667
1997	6321	1586.467
1998	6424	1582.133
1999	6339	1580.80
2000	6434	1583.533
2001	6505	1588.667
2002	6275	1592.933
2003	6301	1613.20
2004	6408	1647.20
2005	6570	1677.40

Kaynak: <http://data.ondernemerschapp.nl/WebIntegraal/Toelichtingen/Compendia.htm>

Tablo 22: AB ve Türkiye İçin Girişimcilik Oranları

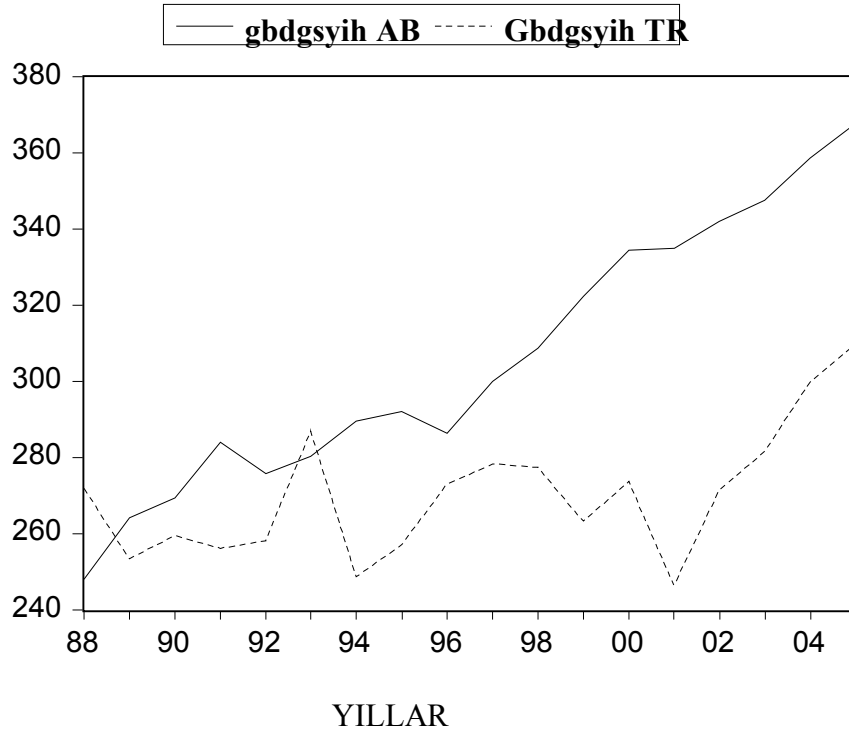
YEARS	Girimcilik Oranı TR	Girişimcilik Oranı Toplamı AB (15)	Girişimcilik Oranı Ortalaması AB (15)
1988	0.263	2.224	0.148266667
1989	0.269	2.233	0.148866667
1990	0.278	2.241	0.1494
1991	0.267	2.207	0.147133333
1992	0.273	2.222	0.148133333
1993	0.272	2.199	0.1466
1994	0.27	36.326	2.421733333
1995	0.27	36.549	2.4366
1996	0.263	18.999	1.2666
1997	0.271	26.831	1.788733333
1998	0.268	36.274	2.418266667
1999	0.26	36.083	2.405533333
2000	0.272	45.263	3.017533333
2001	0.271	37.043	2.469533333
2002	0.258	28.532	1.902133333
2003	0.261	44.086	2.939066667
2004	0.258	34.469	2.297933333
2005	0.262	34.534	2.302266667

Kaynak: <http://data.ondernemerschapp.nl/WebIntegraal/Toelichtingen/Compendia.htm>

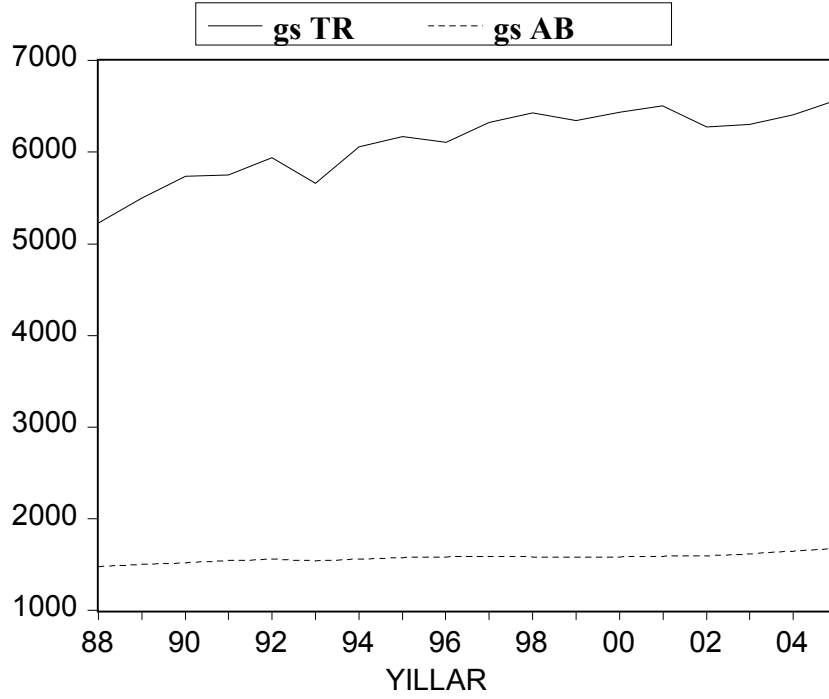
Türkiye'deki işletmelerin %99'u AB'deki işletmelerin ortalama %86,1'i (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/special_sbs_topics/small_medium_sized_enterprises_SMEs) KOBİ'dir. KOBİ'lerle ilgili veriler sınırlı olduğundan sadece çalışma konumuzla ilgili olanlar seçilmiştir.

Seçmiş olduğumuz verilerin aralarındaki ilişkiyi görmek için aşağıdaki grafikleri çizilmiştir. Grafik 1'de KOBİ başına düşen GSYİH bakımından paralel ve pozitif yönde bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Grafik 2'de girişimci sayısı bakımından bir ilişki bulunamamıştır. Grafik 3'de ise girişimcilik oranları açısından ters yönlü bir ilişki bulunmuştur.

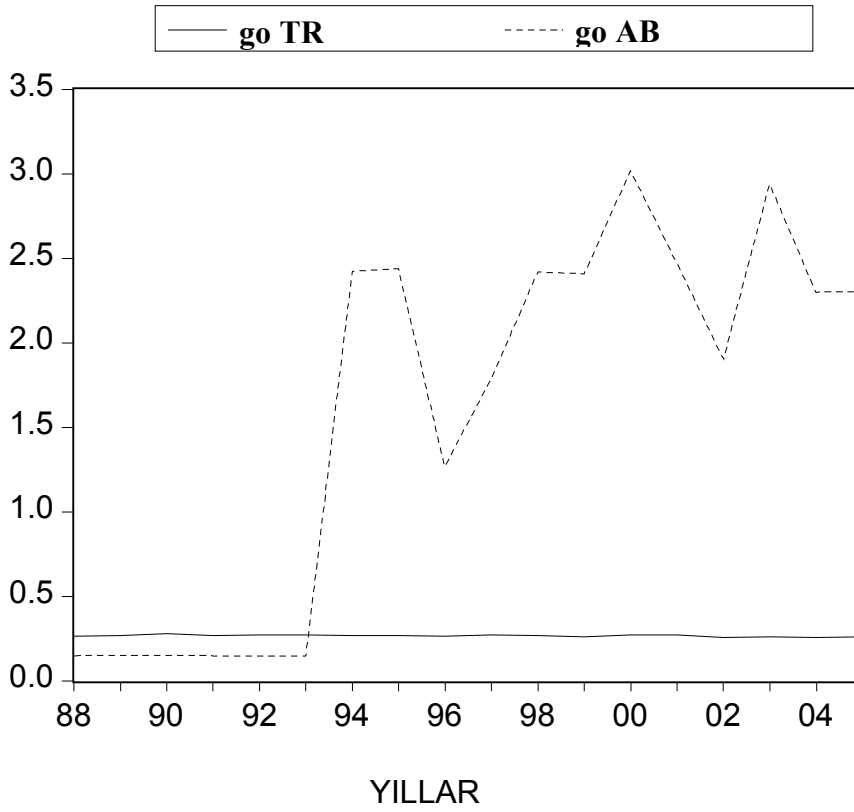
Grafik 5: Türkiye ve AB'de KOBİ Başına Düşen GSYİH



Grafik 6: Türkiye ve AB'de Girişimci Sayısı



Grafik 7: Türkiye ve AB'de Girişimcilik Oranı



Yukarıda elde etmiş olduğumuz verilere birim kök ve (koentegrasyon) eş bütünleşme yöntemleri uygulanmıştır. İki yöntemin de kullanımı özetle açıklanmıştır.

Dickey ve Fuller Birikim Kök Analizi: Birim kök'ün varlığını tespit etmek için kullanılan testlerden, Dickey Fuller (DF) 1979 ve Çoğaltılmış Dickey Fuller (ADF) 1981 testleri en tanınmışlarıdır (Kutlar,2005: 307). Bu testler incelenen zaman serisi testinin durağanlığını araştırmaktadır. Durağanlık etkin ve tutarlı tahminler için gereklidir. Genel bir ifadeyle, ortalamasıyla varyansı zaman içinde değişmeyen ve iki dönem arasındaki ortak varyansı bu ortak varyansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlı olan olasılıklı bir süreç ise durağandır denir (Gujarati,2005: 713).

Durağan seri zaman içinde ortalaması, varyansı ve kovaryansı değişmeyen seridir. Bu bağlamda durağan bir seride ortalamaya dönme eğilimi vardır. Durağan olmayan değişkenlerde t, Z, F dağılımları kullanılmaz. Bu durum sahte regresyon problemlerinden kaynaklanmaktadır (Demir, Çevik, Beşer, 2005: 257).

Dickey ve Fuller (1979), zaman serilerinin durağan olup olmadıklarını belirlemek amacıyla alternatif regresyon modelleri kullanmıştır. Aşağıda görülen ADF modelinde yer alan Y; durağanlık testine konu olan değişkeni Δ birinci mertebe fark işlemcisini, T trend değişkenini, ε ise hata terimini göstermektedir.

$$\Delta Y_t = a_0 + \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^m y_i \Delta Y_{t-1} + \varepsilon_t$$

$$\Delta Y_t = a_0 + \beta_1 T + \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^m y_i \Delta Y_{t-1} + \varepsilon_t$$

Test hipotezleri:

$H_0 : \delta = 0$ Seri durağan değil, birim kök var,

$H_a : \delta < 0$ Seri durağan, birim kök yok.

Test sonucunda H_0 red edilemiyorsa serinin durağan olmadığına karar verilir ve serinin farkı alınarak birim kök incelemesine devam edilir. Fark serisine uygulanan test sonucunda H_0 red edilebilirse seri birinci dereceden durağandır denir ve $I(1)$ şeklinde gösterilir. Dickey Fuller karar ölçütlerinde t tablosu kullanıldığında küçük örnekte sapmalı sonuçlar vermektedir. Bu nedenle testin kritik değerleri t tablosu değerlerinden değil, τ tablosu kritik değerlerini kullanmaktadır. Kullanılan değerler; sabitin olduğu, hem trend hem sabitin olduğu ve her ikisinin de olmadığı modellere göre sırasıyla, τ_M τ_T τ adlarını alır (Bilgili, Düzgün, Uğurlu,2007: 135) .

Ortak Bütünleme Analizi: Birim kök içeren serilerde sahte regresyon sorunu ile karşılaşılır. Bu soruna çözüm için çeşitli yöntemler geliştirilmiştir. Engle ve Granger (1987)'in geliştirdikleri eş bütünleşme yaklaşımı bu sorunu ortadan kaldırmıştır. Bu yaklaşıma göre, düzeyde durağan olmayan birinci farkı durağan olan zaman serileri düzey halleri ile modellenilebilmekte ve böylece uzun dönem bilgi kaybı engellenmiş olmaktadır (Koşan,2009: 55).

Verilerimiz durağan olduğundan aralarında uzun dönemde ilişki olup olmadığına bakmak için koentegrasyon testi yapmamız gerekmektedir. Koentegrasyon kavramının uygulanma nedenleri ve getirdiği yenilikler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- 1) Serilerin farkının alınmasıyla birlikte seriler arasındaki uzun dönem nedensellik ilişkisinin yitirilmesi sorununa çözüm sağlaması,
- 2) Sahte regresyondan kaçınarak analiz ve öngörülme olanağı sağlaması,
- 3) Uzun dönemde iktisat teorisinin öngörmüş olduğu değerli ilişkinin sınanmasını sağlaması,
- 4) En az tek yönlü olmak üzere uzun dönem nedenselliği gösteren bir araç niteliği olması,
- 5) Çatışan iktisat teorilerinin de sınanmasına olanak sağlaması,

6) İktisat teorisi için yalnızca bir sınama yöntemi değil; aynı zamanda yeni ve etkin bir ekonometrik modelleme yöntemi olmasıdır (Utkulu, 2000: 18).

Bu yöntemi 2 aşamada uygulamak mümkündür:

Aşama 1: Değişkenlerin entegre derecesi testi yapılır. Ko-entegrasyon analizi için serilerin aynı derecede durağan olması gerekir. Y_t ve Z_t gibi iki seri varsayılırsa ve bu iki serinin 1. farklarında entegre olduğunu biliniyorsa bu serilerin uzun dönemli bir ilişkilerinin olup olmadığını tespit etmek için 2. aşamaya geçebilir.

Aşama 2: Uzun dönem denge ilişkisi tahmin edilir. Birinci aşamada $\{Y_t\}$ ve $\{Z_t\}$ serileri $I(1)$ ise aşağıdaki koentegrasyon denklemi EKK ile tahmin edilir.

$$Y_t = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 Z_t + \varepsilon_t$$

Y_t bağımlı değişkenleri vermektedir.

\hat{a}_1 eğim katsayısını vermektedir.

$H_0 : \hat{a}_1 = 0$ ise anlamsız

$H_a : \hat{a}_1 \neq 0$ ise anlamlıdır.

Koentegrasyon denkleminin hata terimleri $\{e_t\}$ 1. seviyelerinde durağan olan $\{Y_t\}$ ve $\{Z_t\}$ serilerine kıyasla bir alt seviyede yani seviyesinde durağan ise serilerin ko-entegre olduğuna karar verilir. Dickey-Fuller testi hata terimlerine uygulanarak bu serinin durağanlığı test edilir Berber, M. (Çevrimiçi), www.metinberber.com/kullanici_dosyalari/file/erzurum.doc, 12 Ekim 2010.

$\Delta \hat{e} = a_1 \hat{e}_{t-1} + e_t$ Bu denklemden de Ortak bütünleşme test istatistiği elde edilir.

H_0 : ortak bütünleme yoktur.

H_a : ortak bütünleme vardır.

$\{\hat{e}_t\}$ hata terimleri olduğundan modele sabit ilave etmeye gerek yoktur. Eğer $H_0: a_1=0$ hipotezi red etmek mümkün değilse değişkenlerin koentegre olmadığına

ilişkin hipotez de reddedilemez. Hata terimlerinin otokorelasyonlu olması durumunda ise aşağıdaki gibi ADF testi kullanılabilir.

$$\Delta \hat{e} = a_1 \hat{e}_{t-1} + \sum a_{i+1} \Delta \hat{e}_{t-i} + e_t$$

3.6.3. Ampirik Sonuçlar

Veri ve metodoloji kısmında yapmış olduğumuz açıklamalara istinaden aşağıda Tablo 23 ve 24 oluşturulmuştur. Tablo 1’de AB’ye üye 15 ülkenin ortalama değerleri ile Türkiye’deki KOBİ’lerin 6 farklı değişken açısından test sonuçları yer almıştır.

Tablo 23: Birim Kök Test Sonuçları				
Değişken	Test Seviyesi	Denklem Tipi	Test İstatistiği	Bütünleme Mertebesi
Log gbdgsyih TR	Düzyey	ADF(0)	$\tau_c = -1,80$	I(1)
	İlk Fark	ADF(0)	$\tau = -5,69$	
Log gbdgsyih AB	Düzyey	ADF(0)	$\tau_c = -0,13$	I(1)
	İlk Fark	ADF(0)	$\tau = -2,75$	
Log gs TR	Düzyey	ADF(0)	$\tau_c = -2,47$	I(1)
	İlk Fark	ADF(0)	$\tau = -4,50$	
Log gs AB	Düzyey	ADF(0)	$\tau_c = -0,47$	I(1)
	İlk Fark	ADF(0)	$\tau = -2,75$	
Log go TR	Düzyey	ADF(0)	$\tau_c = -2,94$	I(1)
	İlk Fark	ADF(0)	$\tau = -6,58$	
Log go AB	Düzyey	ADF(0)	$\tau_c = -1,44$	I(1)
	İlk Fark	ADF(0)	$\tau = -4,03$	
<i>MacKinnon(1996) kritik değerleri</i> $\tau_{0,05} = -1,96$ $\tau_{c,0,05} = -3,05$ $\tau_{ct,0,05} = -3,71$				

Eğer τ istatistiğinin mutlak değeri (yani $|\tau|$) DF’nin ya da MacKinnon DF’nin mutlak eşik değerinden büyükse verilmiş zaman serisinin durağan olduğunu reddetmeyiz (Gujarati,2005: 719).

Tablo-1’de logaritmik olarak bulunan girişimci başına düşen GSYİH, girişimci sayıları ve girişimcilik oranı verilerine ilişkin olarak düzey ve ilk farkları açısından ADF(0) olduğundan seri durağan değildir ve birim kök vardır. Bütünleme mertebeleri I(1) olarak belirtilmiştir.

Birikim kök bulunan verilerimizde ikinci aşamada uzun dönemli ilişkiyi görmemiz açısından Tablo 2’de ortak bütünleme testi yapılmıştır.

Tablo 24: Ortak Bütünleme Test Eşitlikleri				
Değişken	Ortak Bütünleme Test İstatistiği	Eğim Katsayısı	t test istatistiği	DW-d istatistiği
gbdgsyih TR - gbdgsyih AB	-3,424138***	0,277308**	2,360395	1,568162
gbdgsyih AB - gbdgsyih TR	-2,571858	0,931381	2,360395	0,537720
gs TR - gs AB	-1,755584	1,870030	8,145720	0,685574
gs AB - gs TR	-0,810868	0,430856	8,145720	0,578845
go TR - go AB	-4,049327**	-0,006368***	-1,707123	1,813072
go AB - go TR	-2,439289	-2,419751	-1,707123	0,677593

*İlgili tablolara göre * %1 seviyesinde **%5 seviyesinde ***%10 seviyesinde Ortak Bütünleme vardır.*

*Ortak bütünleme analizi için n=25 Engle-Granger (1987) kritik değerleri * %1 için -4,37 ** %5 için -3,59 *** %10 -3,22*

Tablo 24’de girişimci başına düşen GSYİH verilerinde %10 seviyesinde koentegrasyon vardır. Yine girişimcilik oranlarında da %5 seviyesinde koentegrasyon vardır. DW-d istatistiği değerleri 2’ye yakın olan değerlerde ise otokorasyon yoktur. Girişimci başına düşen GSYİH ve girişimcilik oranlarında eş bütünleşme bulunmuştur.

Analiz sonucunda özellikle Tablo 24’deki veriler logaritmik olduğu için yorumlar % şeklinde yapılmaktadır. İktisadi anlamda sadece iki değişken anlamlı çıkmıştır ve etkileri de AB’den Türkiye’ye doğru olmuştur. Birincisi girişimci başına düşen GSYİH bakımından eğim katsayısı oldukça büyüktür ve pozitif yönlü bir etki

vardır. Eğitim katsayısındaki 0,277308 değer, AB’de %1’lik sermaye artışının Türkiye’deki KOBİ’lerin sermayesini %0,277308 arttırdığını göstermiştir.

İkinci ise girişimcilik oranları için eğitim katsayısı anlamlıdır ancak işareti negatif olduğu için iktisadi anlamda ters yönlü bir ilişki vardır. Eğitim katsayısındaki 0,006368’lik değer girişimcilik oranında AB’deki %1’lik artışın Türkiye’de %0,006368’lik bir azalışa neden olduğunu göstermiştir. Girişimci sayısı verilerinde ise AB ve Türkiye arasında ilişki bulunamamıştır.

Girişimci başına düşen GSYİH’yi KOBİ başına düşen sermaye miktarı olarak değerlendirirsek, sermaye birikim sürecinde Türkiye’deki KOBİ’ler ile AB’deki KOBİ’ler aynı yönde bir gelişim göstermiştir. Türkiye’deki KOBİ’lerin ticaret yaptığı ülkelerin başında AB üyesi ülkeler gelmektedir. Bu nedenle bu paralellik bize sermaye birikim sürecinde AB ile Türkiye’nin çok farklı bir yön izlediğini ortaya koymuştur. 1988-2005 yılları arasında dünya ekonomisinde yaşanan krizler ve değişimler bazında düşündüğümüzde aslında KOBİ’lerin hem Türkiye’de hem de AB’de benzer süreçleri yaşamışlardır. Türkiye’deki KOBİ’ler ile AB’deki KOBİ’ler arasında sermaye ve finansman gücü açısından ortaya çıkan farklılığın nedeni ülkelerin ekonomik yapılarından ve iktisadi tarihlerindeki gelişmelerden kaynaklanmaktadır. Nitekim Türkiye özellikle 1980 yılından sonra dışa açılmış, ekonomiye devlet müdahalesi azaltılmış, piyasa özel sektöre bırakılmıştır. KOBİ’lerin öne çıkması da bu dönemden sonra yaşanmaya başlanmıştır. KOBİ’ler bu süreçte iç pazarla sınırlı olan üretimlerini dış pazarlara kaydırma fırsatı yakalamıştır. Rekabet kavramının da tam olarak ne anlama geldiği de bu sayede öğrenilmiştir. Çünkü iç pazarda sınırlı sayıda firmanın egemenliği ve firma birleşmeleri nedeniyle tekelci bir yapı ortaya çıkmış dolayısıyla piyasada rekabetin azalmasına neden olmuştur. Özellikle 1980-1995 döneminde bu türden bir yapı gözlenmiştir. Bu süreci sermayenin birikim ve yoğunlaşma sürecinden merkezileşme sürecine geçiş olarak da değerlendirebiliriz. 1995 yılından günümüze kadar yaşanan ekonomik krizler de KOBİ’lerin sermaye birikimine engel olmuştur. Sermaye birikimi sağlayamayan KOBİ’ler dış pazardaki rekabetçi yapı nedeniyle maliyet avantajı elde edebilmek için ar-ge ve teknoloji yatırımlarına yönelmeleri

gerekmektedir. Ancak bu tür yatırımlar uzun vadeli ve güçlü finansman desteği isteği yatırımlardır. Bu nedenle Türkiye'deki KOBİ'lerin AB pazarında rekabet edebilmesi çok zordur. Sonuçta Türkiye'de genellikle iç pazara üretim yapan yaygın durumda olan KOBİ'lerle dış pazarda rekabet edebilen güçlü sermaye ve finansman yapısına sahip az sayıda büyük işletmenin olduğu ikili bir yapı ortaya çıkmıştır.

AB ülkelerinde ise KOBİ'lerin önemi 1973 petrol krizinden sonra önem kazanmıştır. Büyük işletmelere göre krizi daha kolay atlatan KOBİ'lere ilişkin teşvikler arttırılmıştır. Nitekim KOBİ'lerin gelişimine ve desteklenmesine yönelik oluşturulan AB KOBİ politikası da iki amaca hizmet etmektedir. Bunlar; KOBİ'ler için uygun ortamın yaratılması ve KOBİ'lerin rekabet gücünün arttırılmasıdır. Bu nedenle AB, KOBİ'lere sermaye ve finansman sağlamaya yönelik programların yanında alternatif finansman yöntemleri (banka kredileri, leasing, factoring vb.) ile de destek olmaktadır. AB fonlarından yararlanan KOBİ'ler dış pazarda daha kolay rekabet edebilmektedir. Çünkü gerekli finansman desteği olan KOBİ'ler ar-ge ve teknoloji yatırımında bulunabilmektedir. Bu sayede üretmiş oldukları malların kalitesini arttırmakta ve maliyetini düşürmektedir. Bu avantaj sayesinde mallarını bütün dünyada satabilmektedir. Ancak küreselleşme tüm dünyayı olduğu gibi AB'deki KOBİ'leri de etkilemiştir. Merkezileşme süreci AB ülkelerinde de yaşanmıştır. Ancak AB'deki KOBİ'ler yukarıda belirtmiş olduğumuz destek ve teşvikler sayesinde bu sorunları çözmeyi başarmış olup Türkiye'deki gibi ikili bir yapı ortaya çıkmamıştır.

SONUÇ

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'ler ekonomi içerisinde önemli bir ağırlığa sahiptir. Ülkemizdeki KOBİ'lerin toplam işletmeler içindeki payı %99,87 toplam istihdam içerisindeki payı ise %76,7 olduğunu göz önüne aldığımızda KOBİ'lerin ülke ekonomisinde; kalkınmayı hızlandırma, istihdam olanakları yaratma, yeni iş olanakları sağlama gibi çok önemli fonksiyonları bulunmaktadır. Ancak ekonomideki tüm bu önemine rağmen KOBİ'lerin en temel sorunu olarak sermaye ve finansman öne çıkmaktadır.

Çalışmamızın başında belirttiğimiz Türkiye'de KOBİ'lerin sermaye ve finansman sorunlarının arka planında ne yatmaktadır? Sorusu ikinci bölümde sermayenin birikim, yoğunlaşma ve merkezileşme sürecinde yaşanan gelişmelerden kaynaklanmaktadır şeklinde cevaplanmıştır. Şöyle ki; Türkiye gibi tarihsel olarak kapitalizmle daha geç ve daha eşitsiz şartlarda tanışan ülkelerde sermaye birikim süreci, başından itibaren uluslararası sermaye ile eşitsiz ve bağımlılık ilişkileri çerçevesinde meydana gelmiştir. Sermaye birikim süreci içinde sorunu ele aldığımızda, kapitalist dünya ekonomisi ile eşitsiz ilişkiye giren bu toplumların genelleştirilmiş meta üretimi ve sermayenin genişletilmiş yeniden üretim koşullarında ülke içi bütünselleşmeyi önleyecek şekilde uluslararası sermayeye bağımlı olduğunu görülmüştür. Bu durumun en önemli sonucu sermayenin gelişim dinamiklerine (merkezileşme ve yoğunlaşma) bağlı olarak sermayenin toplam döngüsü üzerinde sınırlı sayıda işletmenin kontrolünün artmasıdır. Özellikle üzerinde pek fazla durulmayan Türkiye'de sermayelerin holding biçiminde gelişme eğilimi, aynı zamanda sermayenin farklı işlevlerinde uzmanlaşma ve uzmanlaşma aracılığıyla da sermayenin toplam döngüsünde kontrol yeteneğini artırmasına neden olmuştur. Ekonomide belirleyici olan 500 firma içinde toplumsal zenginlik üzerinde belirleyici olan holdinglerin çoğunluğunun tarihsel olarak Türkiye'de sermaye birikiminden büyük pay alan ve belirli bir tarihi olan holdinglerdir. Türk KOBİ'lerinin sermaye ve finansman sorunlarının arka planında yatan en önemli neden Türkiye'de sermayenin aşırı merkezileşmesi ve tabana yani KOBİ'lere yayılamamasıdır.

Çalışmamızda belirttiğimiz ikinci soru; AB politikaları sermaye ve finansman sorunlarının çözümü olup olamayacağıydı. Üçüncü bölümde AB'deki ve Türkiye'deki KOBİ'lerin sermaye ve finansman sorunlarının çözüm yolları incelenmiştir. AB KOBİ politikalarının esas amacı rekabetin güçlendirilmesi ve iş ortamlarının iyileştirilmesidir. Belirtilen amaca yönelik çok sayıda destek ve teşvik programı uygulanmaktadır. Ancak AB KOBİ politikaları çerçevesinde bu programların tek bir çatı altında toplanması KOBİ'ler için ortak bir politika belirlemek sermaye ve finansman sorunun çözümünde daha etkili sonuçlar ortaya koyabilir. 2006 yılındaki ilerleme raporunda ülkemizdeki KOBİ'ler için AB mevzuatına uygun ortak bir KOBİ tanımı yapıldığı bunu yanında bürokrasinin azaltılıp iş ortamının iyileştirilmesine yönelik çalışmaların yapılması gerektiği belirtilmiştir.

Son bölümde; Türkiye'deki KOBİ'lerin sermaye birikim sürecinde AB'ye uyumluluğu analiz edilmiştir. Mevcut zaman dilimi içerisinde (1988-2005) Türkiye'nin AB'ye uyum sürecinde KOBİ başına düşen GSYİH'nin artacağı bilinmektedir. Bu artışı elde edilen 0,277308 katsayısı göstermektedir. AB'de KOBİ başına düşen GSYİH'da meydana gelecek %1'lik artış diğer bir ifadeyle AB'nin pozitif yönde büyümesi dolaylı olarak AB'ye uyum sürecinde Türkiye'deki KOBİ başına düşen GSYİH'nin %0,277308 arttırması beklenmektedir. Bu durum AB ülkelerinin KOBİ'lerinde yaşanacak sermaye artışının Türkiye'deki KOBİ'lerin sermaye yapısında pozitif yönde bir artışa yol açacağına işaret etmektedir. Diğer yandan AB'de girişimcilik oranını arttıracak herhangi bir faktörün (örneğin; KOBİ'lere yönelik vergi teşviki) Türkiye'deki girişimcilik oranını azalttığı yönünde elde edilen (-0,006368) katsayı negatif değerli ve oldukça küçük olduğu için en iyimser bakış açısıyla Türkiye'deki girişimcilik oranını değiştirmedeği bulgusundan hareketle yukarıda bahsedilen AB KOBİ'lerinde meydana sermaye artışının dolayısıyla tam üyelik sürecinde bunun Türkiye'deki KOBİ sermayesini arttırıcı yönde etkisi girişimci oranını etkilemediği varsayımı altında mevcut KOBİ'lere yansımaktır. Bu süreç AB'ye tam uyum aşamasında olan Türkiye için tam uyumun gerçekleşmesi durumunda KOBİ'lerde meydana gelen sermaye artışının mevcut

KOBİ'lerde toplanacağını göstermektedir. Sonuç olarak tam uyumun gerçekleşmesi Türkiye'deki KOBİ'lerde sermayenin daha da merkezileşeceğine işaret etmektedir.

Avrupa Birliği'ne uyum sürecinde ülkemizdeki KOBİ'lerin sermaye ve finansman sorunlarının çözüm yollarını şu şekilde sıralayabiliriz:

- Genişleyen Avrupa Pazarında rekabet edebilmek için KOBİ'ler geleneksel yapılarından kurtulup kurumsallaşmaları gerekmektedir.
- KOBİ'lerin alternatif finansman araçlarından daha fazla yararlanması için KGF, SDŞ, gibi uygulamalar yaygınlaştırılmalıdır.
- AB'ye uyum sürecinde en önemli konulardan biri de rekabettir. KOBİ'lerin AB KOBİ'lerle rekabet edebilmesi için KOBİ'lerin düşük teknolojik alt yapılarının geliştirilmesine yönelik eğitim, danışmanlık, AR-GE destekleri artırılmalı, teknoloji ithalatında kolaylıklar sağlanmalıdır.
- Finansman konusunda yeteri bilgi sahibi olamayan KOBİ sahiplerine üniversite, sanayi işbirliği ile finansal planlanma, finansal denetim, işletme sermayesi, yatırımlar, borç yönetimi gibi konularda gerekli bilgiler sağlanmalıdır.
- Kümelenme modeli uygulamaları genişletilmelidir. Çünkü bu sayede KOBİ'lerin pazara daha kolay erişerek, ürün çeşitliliğini ve rekabet şansını arttırmaktadır.

KAYNAKÇA

ABİGEM,(Çevrimiçi),<http://www.abigem.org/TR/Ana/BelgeGoster.aspx?F6E10F8892433CFFAAF6AA849816B2EFF77A5164FC16BA5F>, 20 Kasım 2009.

Akbulut, E. (2000). “KOBİ’lerin Sermaye Piyasasına Katılımı”, *İMKB Yayınları*, İstanbul, 2000, s.40.

Akgemci, Tahir (2001). “KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler”, *KOSGEB Yayınları*, Ankara.

Akgüç, Ö. (1987). *Türkiye’de Bankacılık*, Gerçek Yayınevi, İstanbul.

Akkaya, G. C. ve İçerli, Yılmaz M. (2001). “KOBİ’lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. Cilt 3, Sayı 3.

Akyüz, Yılmaz (1980). “Sermaye, Bölüşüm, Büyüme”. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları*, Ankara

Alagöz A. ve Birden R., (2000) “Avrupa Birliği’nde KOBİ’lere Yönelik İşletme Politikası ve Destek Mekanizmaları”, *İKV İnceleme Dergisi*, Sayı 147.

Alpar, C. (1983). *Yabancı Sermaye, Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ansiklopedisi C.2*, İletişim Yayınları, İstanbul.

Alpay, M. O. (2004) “Birleşme ve Devralmalarda Batan Teşebbüs Savunması”, *Uzmanlık Tezleri No:63*, Ankara: Rekabet Kurumu.

Alptürk, E. (2008). *Ekonominin Dinamosu Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler*, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara.

Alpugan, O. (1993). “Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları”, *KOSGEB Yayınları*, Ankara.

Alpugan, O. (1998). *Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi*, 3. Baskı, Ankara, Özgün Matbaacılık.

Altıok, M. (1998). “1980 Sonrası Türkiye’de Sermaye Birikimi ve Kriz”, *ODTÜ Gelişim Dergisi*, Cilt:25, Sayı:2, Ankara.

Ardıç, İ. Y. (2004) “Yatay Yoğunlaşmalarda Potansiyel Rekabet”, Uzmanlık Tezleri No:57, Rekabet Kurumu, Ankara.

Arın T. (1986). “Kapitalist Düzenleme. Birikim Rejimi ve Kriz (II): Azgelişmiş Kapitalizm ve Türkiye,” Onbirinci Tez. No: 3. Uluslararası Yayıncılık, s.86-125.

Arın T. (1998). “Asya Krizi ve Kriz Yönetiminde Hegemonya”. *İktisat Dergisi* No: 3 75. Ocak. s.5-20.

Arslan Özgür, (2003). “Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Bazı Finansal Yönetim Uygulamaları”. *C.Ü. İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* Cilt 4. Sayı 1.

Aslan A. (2000). “Avrupa Birliği’nde KOBİ’lere Yönelik Uygulanan Politikalar ve Türkiye’deki KOBİ’lerin Rekabet Gücünün Arttırılması Açısından Alınabilecek Önlemler”, *İGEME’den Bakış Dergisi* Ekim-Aralık 2000, s.16-47.

Acar U. ve Ege A.(1993). *Avrupa Topluluğu ile Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Boy İşletmeler*, KOSGEB, Ankara, s.44

Aydan K. (2004). *Döviz kuru sistemleri, döviz krizleri: Türkiye 1994 ve 2001 Krizleri*, 1. Baskı, Derin Yayınları, İstanbul.

Aydın, N. (2004). *Birleşme ve Satın Almalarda İşletme Değerlemesi*, Alfa Kitapevi İstanbul.

Aypek, N. (1998). “Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği”, *KOSGEB*, Ankara.

Aytulun, A. C. (1977). *Türkiye Ekonomisine Yön Veren Holdingler*, Ankara: Tüm İktisatçılar Birliği Yayınları.

Ata, H. A., Gür F. A. ve Çelik K. R. (2008); “KOBİ Finansmanında Basel II Uygulamalarının Olası Etkileri: Gaziantep’te Bir Uygulama,” *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı 40.

Bal, F. F. (1994). “Türkiye’de Kurulan Holding İşletmeler ve Holdingleşme ile Ödenecek Vergilerdeki Değişimin Vergi Muhasebesi Açısından incelenmesi (1958-1994),” Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi SBE, Ankara.

Bal, M. N. (1998). “Sanayide Yoğunlaşma ve Ekonomik Yapı: Türk İmalat Sanayine Yönelik Bir Uygulama”. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi SBE, Ankara.

Balcı, N. (2001). “Angel Investor Para Şimdi Onlarda,” *Power Ekonomi Dergisi*, Şubat 2001.

Bedük, A. , Mete O. ve Usta S. (2005). *Avrupa Birliği Sürecinde Türk KOBİ’lerinin Temel Sorunları: Karaman Gıda Sektörü Örneği Uluslararası Avrupa Birliği’ne Giriş Sürecinde KOBİ’ler: Türkiye ve Benzer Ülke Deneyimleri Sempozyumu Kitabı*, Bandırma.

Berber, M. (Çevrimiçi), www.metinberber.com/kullanici_dosyalari/file/erzurum.doc, 12 Ekim 2010.

Buğra, A. (1995). *Devlet ve İşadamları*, İletişim Yayınları, İstanbul.

Bulu, M., Eraslan, İ.H., Şahin, Ö. (2004). “Elmas (Diamond) Modeli İle Ankara Bilişim Kümelenmesi Rekabet Analizi”, 3.Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi, Eskişehir, 25-26 Kasım.

Bulu, M. Eraslan,İ.H., ve Bakan, İ.(2008). “Kümelenmeler ve İnovasyona Etkisi: Türk Turizm Sektöründe Uygulamalar”, *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, Yıl:5 Sayı:3.

Boratav, K. (2003). *Türkiye İktisat Tarihi: 1908-2002*, İmge Yayınevi, Ankara.

Boratav, K. ve Türkcan, E. (1994). “Türkiye’de Sanayileşmenin Yeni Boyutları ve KİT’ler,” *Tarih Vakfı Yurt Yayınları*, 3. Baskı, İstanbul.

Civan, M., Uğurlu, M. (2005). *Avrupa Birliği’ne Uyum Sürecinde KOBİ’ler; Gaziantep İli Örneği*, Gaziantep.

Civan M. ve Tekinkuş, M. (2002). “Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Birliğine Uyum Süreci; Gaziantep Örneği”, ODTÜ VI. Uluslararası Ekonomi (ERC) Konferansı, 11-14 Eylül 2002, Ankara.

Ceylan, A. (1995). *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa.

Ceylan, A. (2003). *Finansal Teknikler*, 5. b., Ekin Kitabevi, Bursa.

Çapanoğlu, Sema G.(2004). “Avrupa Birliği’nin KOBİ Politikası, 15 soruda 15 AB Politikası Serisi” No:5, *İKV Yayınları*, 2004.

Çavdar, T. (2003). *Türkiye Ekonomisinin Tarihi (1900-1960)*, İmge Kitabevi Yayınları, Ankara

Çelik, A. v.d. (2004). *Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar*, 3.b., Gazi Kitabevi, Ankara.

Çelik, A. ve Akgemci T. (2007). *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*, 2. b., Gazi Kitabevi, Ankara.

Çetin, C. (1996). *Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Değerlendirilmesi*, Der Yayınları 202, İstanbul.

Çımat, A. ve Laçinel A. (2002). “KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi”, Vergi Denetmenleri Derneği Eğitim Yayınları Serisi, Ankara.

Çolakoğlu, H. M. (2002). “Kobi Rehberi”, *TOBB yayını*, No.359, Ankara.

Demir, G. S. (2003). “Sermayenin Yoğunlaşma / Merkezileşmesi: Firma Birleşmeleri,” *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi*, 18.Yıl, sayı:206, Mayıs 2003, s:60.

Demir, M., Çevik S., Beşer K. M. (2005). “Kamu Kesimi Finansman Açıklarının Ekonomik Etkileri: Türkiye Üzerine Bir İnceleme,” Cilt XX, Sayı 1, *İ.İ.B.F. Dergisi*, Marmara Üniversitesi, İstanbul.

Demirci, R. ve Akpınar A. Çevik İ. (2001). “Avrupa Birliği ve Türkiye’de Esnaf-Sanatkâr Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler,” *TESKOMB Yayını*, Ankara.

Doğan, S. ve Şengül E. (2005). “Avrupa Birliği’ne Giriş Sürecinde Türkiye’deki KOBİ’lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Girişimcilik Teşvikleri ve Destek Programları, “Avrupa Birliği’ne Giriş Sürecinde KOBİ’ler: Türkiye ve Benzer Ülke Deneyimleri” Sempozyumu Kitabı. 19-22 Mayıs. 282-318. Bandırma.

DPT, (1986). “24 Ocak İstikrar Tedbirlerinin İhracatımızda Doğurduğu Yapısal Değişmeler Üzerine Bir Araştırma”, *Teşvik Uygulama Başkanlığı*, Ankara.

DPT, (2000). “Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Raporu, Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyon Raporu”, Ankara.

DPT, (2004). “KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı”, Ocak-2004.

DPT, (Çevrimiçi), <http://ekutup.dpt.gov.tr/esnaf/kobi/strateji/2007.pdf>, 25 Mart 2009.

DTM,(Çevrimiçi),<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=1953&icerikID=2100&dil=TR>, 5 Eylül 2009.

Dünya Bankası, (Çevrimiçi), <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>, 01 Ekim 2010.

Eczacıbaşı, B. (2002) “Eczacıbaşı’nın Yeni Büyüme Planı”, *Capital*, 10 (10).

Ege A. ve Eğitim Ş. ve Acar U. (1995). “Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği Muhtemel Etkiler ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler,” Ankara, *KOSGEB*, 1995, s.44.

Ekin, N. (1996). “Küreselleşme ve Gümrük Birliği,” *İstanbul Ticaret Odası Yayını*, İstanbul.

Ekinci, M. B. (2003). “Türkiye’de KOBİ’lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları”, *Akson Araştırma Raporları*: 5, s.62-66, İstanbul.

Ercan, F. (Çevrimiçi). <http://fuatercan.files.wordpress.com/2009/06/praksis19-ercan3.pdf>, 5 Ağustos 2009.

Ercan F. ve Akkaya Y. (2005). *Kapitalizm ve Türkiye I Kapitalizm ve Tarih*, Dipnot Yayınları, İstanbul.

Ercan F. (1998). (Çevrimiçi), <http://fuatercan.wordpress.com/2007/01/07/meta-ve-para-analizinde-finans-kapital/>, 10 Eylül 2009.

Ercan, F., D. Gültekin-Karakaş, ve K. Tanyılmaz. (2008) “Türkiye’de Sermaye Birikimi: Yapısal Donuşum ve Sektörel Tercihler”, Çeşitli Yönleriyle Cumhuriyetin 85’inci Yılında Türkiye Ekonomisi, *Gazi Üniversitesi Yayınları*, Ankara

Ercan, F. (2004). “Sermaye Birikiminin Çelişkili Sürekliliği: Türkiye’nin Küresel Kapitalizmle Bütünleşme Sürecine Eleştirel Bir Bakış”, 2000’li Yıllarda Türkiye, Cilt 2: *Neoliberalizmin Tahribatı*, Türkiye’de Ekonomi, Toplum ve Cinsiyet. N. Balkan ve S. Savran (der.), Metis Yayınları, İstanbul.

Erdemol H. (1992). *Factoring ve Forfaiting*, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul.

Erdoğan, Z. ve Develioğlu K. ve Büyük K. (2006); *KOBİ’ler: İşleyiş, Sorunlar ve Çözüm Önerileri (Çinicilik Sektöründe Bir Uygulama)*, Ekin Kitabevi, 1. Baskı, Bursa.

Ergüneş, N. (2008). *Bankalar, Birikim, Yolsuzluk 1980 Sonrası Türkiye’de Bankacılık Sektörü*, Sosyal Araştırmalar Vakfı, Ocak 2008, İstanbul.

Ertem C. (2008). “Kümelenme Türkiye İçin Sanayileşme Modeli Olabilir Mi?” (Çevrimiçi), <http://www.cemilertertem.com/2008/05/kumelenme-turkiye-icin-sanayilesme-modeli-olabilir-mi/>, 8 Ocak 2009

Eurocommerce,(Çevrimiçi),<http://www.eurocommerce.be/content.aspx?PageId=40203&lang=DE>, 25 Mayıs 2009.

Eurostat,(Çevrimiçi),http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/special_sbs_topics/small_medium_sized_enterprises_SMEs, 10 Ekim 2010.

MIT, (Çevrimiçi). <http://entrepreneurship.mit.edu/Downloads/AngelReport.pdf>, 25 Mayıs 2009.

Factors Chain İnternational, (Çevrimiçi). <http://www.factors-chain.com>, 17 Nisan 2009.

Factors Chain İnternational, (Çevrimiçi), http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_71012_1_TICH_L373617428, 12 Mart 2009.

Finansal Kiralama Derneği, (Çevrimiçi), <http://www.fider.org.tr/pageStructure.aspx?intPageStructureNo=13&sintLanguageID=0&bytContentType=2&intPageNo=178&strHitCountParam=2|3|0|49|114>, 14 Mart 2009.

Foster, J.B. (2005) *Emperyalizmin Yeniden Keşfi*, çev: Ç. Çıdamlı, Devin Yayıncılık, İstanbul.

Gazi Üniversitesi (çevrimiçi), <http://www.fp6.gazi.edu.tr/6cerceve.htm>, 10 Mayıs 2009.

Gouverneur J. (2007). *Kapitalist Ekonominin Temelleri*, çev: F. Başkaya, İmge Kitapevi, 2. Baskı, Ankara.

Giddens, A. (1999). *İleri Toplumların Sınıf Yapısı, Marksist Yaklaşımın Eleştirisi*, çev: Ö. Baldık, Birey Yayıncılık, İstanbul.

Gujarati N. Domadar (2005). *Temel Ekonometri*, (Çeviren:Ümit Şenesen, Gülay Günlük Şenesen), Literatür Yayıncılık, Eylül 2005, İstanbul.

Gültekin-Karakaş, D. (2008). “Türkiye’nin Yapısal Dönüşüm Sürecinde Banka Reformu”, Türkiye’de Kapitalizmin Güncel Sorunları. F. Ercan, T. Tören, S. Paçacı, Ö. Tastan, M. S. Tümtaş ve Ö. Tezcek. (der.), *Dipnot Yayınları*, Ankara.

Hiç, M. ve Manisalı, E. (1980). “Sanayide Kaydedilen Gelişmeler, Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ekonomisi 1923-1978”, Ed. M. Yaşa, *Akbank Kültür Yayınları*, İstanbul.

Hilferding, R. (1995). *Finans Kapital* çev: Y. Öner, Belge Uluslararası Yayıncılık, İstanbul.

Ilıcak, A. (2003). “Sherman Antitröst Yasasının Ortaya Çıkışı: Yanılsamalar ve Gerçekler”, Uzmanlık Tezleri No:8, Rekabet Kurumu, Ankara.

İraz, R. (2005). *Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ'ler*, Çizgi Kitabevi, Konya.

İktisadi Kalkınma Vakfı, (2001). “AB'nin Girişimcilik (Sanayi ve KOBİ) Politikası ve Türkiye'nin Uyumu” İstanbul, Haziran 2001, s. 31.

İktisadi Kalkınma Vakfı, “Avrupa Birliği'nin KOBİ Politikası”, 2.Basım, İstanbul, Şubat 2004.

İktisadi Kalkınma Vakfı, (çevrimiçi), <http://www.ikv.org.tr/pdfs/efa2a1a2.pdf>, 17 Haziran 2009.

Karadal, H. (2001). KOBİ'lerin uluslararası Pazarlara Açılmasını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma, I. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, KOSGEB, Nevşehir.

Karluk, R. (2005). “Cumhuriyetin ilanından Günümüze Türkiye Ekonomisi'nde Yapısal Dönüşüm”, Beta yayınları, İstanbul.

Kazgan, G. (1999). *Tanzimat'tan XXI. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi*, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul.

Kazgan, G. (1978). *İktisadi Düşünce ve ya Politik İktisadın Evrimi*, Remzi Kitabevi, İstanbul.

Kepenek, Y. (1974), “Türk Sanayinde Yatırımlar Üzerine Bir Deneme, Cumhuriyetin 50 inci Yılında Türkiye’de Sanayileşme ve Sorunları Semineri, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları*, No:382.

Kepenek, Y. (1990). *100 Soruda Türkiye’de Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT)* , İstanbul, Gerçek Yayınevi

Keskin, Ş. (1996). “Bilgi Toplumu ve KOBİ’ler, KOBİ’ler için Bilgi İşlem Ağının Uygulanması, Sorunlar ve Çözüm Önerileri”, *Tes-ar Yayını*, Ankara.

KOBİDER, http://www.kobider.org.tr/resim2/kobi_sorunlar_destekler.pdf, 28 Haziran 2009.

KOBİTEK, “KOBİ Nedir?” (Çevrimiçi),<http://www.kobitek.com/makale.php?id=70>, 16 Aralık 2008.

KOBİTEK, “Sektörel Dış Ticaret Şirketleri” (SDŞ’ler) (Çevrimiçi), <http://www.kobitek.com/makale.php?id=35>, 20 Mart 2009.

KOBİTEK, (Çevrimiçi), <http://www.kobitek.com/makale.php?id=35>, 18 Aralık 2009.

KOBİAS, “KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı”, (Çevrimiçi), www.kobias.com.tr, 24 Mart 2009.

KOBİFİNANS,(Çevrimiçi),http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/02020503/9792, 10 Şubat 2009.

KOBİFİNANS,(Çevrimiçi),http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/0216/193
20, 10 Eylül 2009.

KOBİGARANTİ.(2006).(çevrimiçi)www.kobigaranti.com/wps/themes/.../EKO_girisim_ocak06.PDF

KOSGEB, (2005). “AB KOBİ Mekanizmaları ve KOBİ Destek Politikaları”
Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Nisan 2005, Ankara.

KOSGEB, (2008). “Stratejik Plan 2008-2012”, (Çevrimiçi),
<http://www.sp.gov.tr/documents/planlar/KOSGEBSP0812.pdf>, 5 Nisan 2009.

Kredi Garanti Fonu, (Çevrimiçi), <http://www.kgf.com.tr/3nasilbasvururur.htm>, 7
Kasım 2009).

Koşan N. İ., (2009). “Türkiye’de Cari Açığı Etkileyen Faktörlerin Ekonometrik
Analizi”, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Anabilim dalı
Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Kunaz,Hikmet(Çevrimiçi),http://www.kobizirvesi.org.tr/sunumlar/Finansman%20II/Hikmet%20Kunaz/hikmet_kunaz.ppt, 2 Nisan 2009.

Kutlar, Aziz (2005). *Uygulamalı Ekonometri*, Nobel Yayınları, Nisan 2005, 2.
Basım, Ankara.

Küçükylmazlar, A. (2004), “Avrupa Birliği’nin Türk KOBİ’lerine Yönelik
Programları”, *İTO Yayınları*, İstanbul.

Mandel, E. (2008). *Geç Kapitalizm*, (Çeviren: Candan Badem) Versus Kitap,
İstanbul

Marx, K. (1976). *KAPİTAL 1. Cilt* (Çeviren: Alaattin Bilgi) Sol Yayınları, İstanbul.

Marx, K. (1990). *Kapital, Ekonomi Politiğin Eleştirisi*, Üçüncü Cilt, Sol Yayınları, Ankara.

Müftüoğlu, M. T. (2007). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’ler*, Turhan Yayınevi, Ankara.

Müftüoğlu, T. ve Durukan T. (2004). *Girişimcilik ve KOBİ’ler*, Gazi Kitabevi, Ankara.

Müftüoğlu M. T. (2002). *Türkiye’de KOBİ’ler: Sorunlar-Öneriler*, 5. b., Turhan Kitabevi, Ankara.

Müftüoğlu, M. T. (1997), “Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler”, *EGS Bank Yayınları*, No:6, İstanbul.

Müslümov, A. (2002). *21.Yüzyılda Türkiye’de KOBİ’ler Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri*, Literatür Yayıncılık, İstanbul.

Moldibi, A. (2000), “KOBİ’ler ve İhracatçı KOBİ Günleri”, İhracatçı KOBİ Günleri 2000, *İGEME’den Bakış Dergisi*, Ankara, Nisan-Haziran, 2000, s.81.

Naisbitt, J. (1994). *Global Paradoks*, çev. S. Gül, Sabah Kitapları, İstanbul.

Nakilcioğlu, İ. H., (2001). “İnternet’te “Risk Sermayesi” Kavramı,” Afyon Kocatepe Üniversitesi, *İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt: II, Sayı:2.

Nikitin, P. (1990). *Ekonomi Politik*, Sol Yayınları, Ankara

NTVMSNBC, (Çevrimiçi), <http://arsiv.ntvmsnbc.com/news/431428.asp>, 14 Temmuz 2009.

OECD (2004), “Türkiye’deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Mevcut Durum ve Politikalar”, *OECD Yayınları*.

Odabaşı, A. (2005), “Avrupa Birliği’nde KOBİ Destek Mekanizmaları ve Türkiye ”, Yayın No 188, *İktisadi Kalkınma Vakfı*, İstanbul, Türkiye, s.103-104.

Öçal, T. (1997). *Para Banka Teori ve Politika*, Gazi Kitabevi, Ankara.

Öz, E. ve Yılmaz B. (Çevrimiçi), <http://www.ceis.org.tr/dergiDocs/makale228.pdf>, 15 Aralık 2009).

Özdemir, S. ve Ersöz H.Y. ve Sarıoğlu H. İ. (2007), “Girişimciliğin ve KOBİ’lerin Ekonomik ve Sosyal Sistem İçindeki Yeri ve İşsizliği Önlemedeki Rolü”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Dr. H. İbrahim Bodur Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi Yayını, Cilt: 2, Sayı: 1, Haziran 2007, s. 55-101.

Özdemir, S. ve Aykaç M. ve Parlak Z. (2008). *Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Artırılması ve Türkiye’de KOBİ’ler*, İTO Yayınları, İstanbul.

Özdoğan, O. N. (2001), “Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kuşadası’nda Faaliyet Gösteren KOBİ’lerin Finanslama Yönelimleri”, I. Orta Anadolu Kongresi, KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, KOSGEB, Nevşehir.

Özgen, H. ve Doğan S. (1997), “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri”, TÜBİTAK Matbaası, Ankara.

Özgen H. ve Doğan S. (1998). “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Temel Yönetim Sorunları,” *Dış Ticaret Dergisi*, Ankara, Yıl:3 Sayı: 9, Nisan, s.87-127.

Özel, H. “Bir Zenginlik Teorisi Olarak Klasik İktisadi Analizin Yöntemi “ Akdeniz Üniversitesi *İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 2, Sayı:4, Kasım 2002, 14-21

Özkan, Ş. (2003). “KOBİ’lerde Girişimcilik ve Yenilikçilik”, Erzurum: Atatürk Üniversitesi Yayınları, , 2003, s.10-11.

Özdemir Z. (2005), “Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktöring ve Forfaiting İşlemleri”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (10) 2005/2: 194-224.

Özkaplan, N. (1994), *Sendikalar ve Ekonomik Etkileri, Türkiye Üzerine Bir Deneme*, Kavram Yayınları, İstanbul.

Resmi Gazete, “3624 Sayılı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun”, 20.04.1990

Öztürk, M. Y. (2008). *Geç Kapitalistleşme Sürecinde Kriz: Türkiye 1979 Krizi*, Sosyal Araştırmalar Vakfı, İstanbul.

Parasız, İ. ve Yıldırım K. (1994). *Uluslararası Finansman Teori ve Uygulama, Dışa Açık Makroekonomiye Giriş*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa.

Rodrik. D. (1994). “1980 Ekonomi Programı: Yarım Kalan Senfoni”, *Görüş Dergisi*, Ocak: 68-72.

SanayiveTicaretBakanlığı,(Çevrimiçi),<http://www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfaNo=1141>, 2 Haziran 2009.

Sarc, Ö. C. (1980), “Cumhuriyetin Kuruluşu Sırasında Türkiye Ekonomisi Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ekonomisi, 1923-1978”, Ed. M. Yaşa, *Akbank Kültür Yayınları*, İstanbul.

Savran, S. (1992). *Türkiye’de Sınıf Mücadeleleri, Cilt 1 (1919-1980)*, Kardelen Yayınları, İstanbul.

Saygılı Ş. ve Cihan C. (2008), “Türkiye Ekonomisinin Büyüme Dinamikleri, (1987-2007) Döneminde Büyümenin Kaynakları, Temel Sorunlar ve Büyüme Oranları”, *TÜSİAD*, Yayın No: 462.

Sayın, M. ve Fazlıoğlu M. A. (1997), “Avrupa Birliği’nde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları”, *KOSGEB Avrupa Bilgi Merkezi*, Ankara, 1997, s:3.

Selik, M. (1988). *100 Soruda İktisadi Doktrinler Tarihi*. 4.b. Gerçek Yayınevi, İstanbul.

Selçuk, F. ve Rantanen A. (1996), “Türkiye’de Kamu Harcamaları ve İç Borç Stoku Üzerine Gözlemler ve Mali Disiplin Üzerine Öneriler”, *TUSIAD*, İstanbul.

Sönmez, M. (2000). *100 Göstergede Kriz ve Yoksullaşma*, İletişim Yayınları, İstanbul.

Sönmez, M. (1992a). *Türkiye’de Holdingler: Kırk Haramiler*, Arkadaş Yayınevi, Ankara.

Serin, N. (1974), “Türk Sanayinin Yapısal Görünümü” Cumhuriyetin 50. Yılında Türkiye’de Sanayileşme ve Sorunları Semineri, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları*, No:382.

Sweezy, P. (1975). *Çağdaş Kapitalizmin Bunalımı*, Sweezy, Baran, Magdoff, Bilgi Yayınları, Ankara.

Sweezy, P. (2007). *Kapitalist Gelişme Teorisi*, çev: U.S.Akalın, Kalkedon Yayınları, İstanbul.

Şenyurt, D. (1995), “Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Topluluğu’nda ve Türkiye’de Teşviki”, *Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Yayınları*, Ankara.

Şenses, F. (1989). *1980 Sonrası Ekonomi Politikaları Işığında Türkiye’de Sanayileşme*, V Yayınları, Ankara.

Talas, C. (1999). *Ekonomik Sistemler*, Sol Yayınları, Ankara.

Tekin, M. (2004). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*, 4.Baskı Ankara.

Tekeli, İ. ve İlkin S. (1982). “Uygulamaya Geçerken Türkiye’de Devletçiliğin Oluşumu”, *ODTÜ İ.İ.B.F. Yayınları*, No:39.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, “Türkiye’de Kümelene Politikasının Geliştirilmesi”, (Çevrimiçi), www.dtm.gov.tr, 6 Nisan 2009.

T.C. Başbakanlık İnsan Hakları Başkanlığı, (Çevrimiçi), www.ihb.gov.tr/bilgi_bankasi/raporlar_reports/ilerleme_raporlari/turkiye_ilerleme_rap_2008.pdf, 30 Mart 2009.

T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Dış Ekonomik İlişkiler Genel Müdürlüğü, (2007), *KOBİ Kredileri İzleme Raporu (1999-2005)*.

T.C. Başbakanlık Türk İşbirliği ve Kalkınma Dairesi Başkanlığı (2001). “Küreselleşme ve KOBİ’lerin Önemi ile Dış Ticaretteki Yeri, I. Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kongresi”, Bişkek, Kırgızistan.

T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, (2006), “3. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi Kitabı”, *İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları*, No:58.

TOBB-KOSGEB (1993), “2000’li Yıllara Girerken Türkiye’nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Politikası”, *KOSGEB Yayınları*, Ankara.

Tokol, A. (2005). *Türk Endüstri İlişkileri Sistemi*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

TOSYÖV, (1994), “Aynı Dili Konuşmak, BC-NET/BRE”, *TOSYÖV Mektubu Dergisi*, Aralık 1994, s.10.

TUSİAD, (2005), “Türkiye Ekonomisinde Sermaye Birikimi, Verimlilik ve Büyüme (1972-2003) Uluslararası Karşılaştırma ve AB’ye Yakınsıma Süreci (2014)”, *TUSİAD Büyüme Stratejileri Dizisi*, No: 6.

Tutar H. ve Küçük O. (2003). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

TÜBİTAK, (Çevrimiçi), <http://www.fp7.org.tr>, 20 Mayıs 2009.

TÜİK, <http://www.tuik.gov.tr/disticaretapp/Rapor.do>, 14 Eylül 2009.

TÜİK. (2006). “İstatistik Göstergeler”, 1923-2005. <http://www.tuik.gov.tr>, 20 Eylül 2009.

Türkcan, E. (1975). “Bilime-Dayalı Büyük Firmaların Kalkınma Sürecindeki Rolü ve Bir Öneri” Cumhuriyetin 50. Yılında Türkiye’de Sanayileşme ve Sorunları Semineri, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları*, No:382.

TürkEximbank,(Çevrimiçi),http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm, 16 Şubat 2009.

TürkEximbank,(Çevrimiçi),http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm, 1 Aralık 2009.

TürkEximbank,(Çevrimiçi), http://www.eximbank.gov.tr/html_files/KobiDvzKr.htm, 2 Aralık 2009.

Türk Eximbank, (Çevrimiçi), http://www.eximbank.gov.tr/html_files/ihkrdsig.htm, 10 Aralık 2009.

TürkiyeBankalarBirliği,(Çevrimiçi),<http://www.tbb.org.tr/tr/Duyurular/Duyurular.aspx?Year=2004>, 5 Ağustos 2009.

TürkiyeBankalarBirliği,(Çevrimiçi),http://www.tbb.org.tr/Dosyalar/userfiles/file/one_mli_basliklar/Konferans_KOBI_Kitapcigi.pdf, 14 Ekim 2009.

Tüzün, G. (1999), “1950-1960 Döneminde Sanayileşme” Ed. O. Baydar, “75 Yılda Çarklardan Chiplere İçinde” *Tarih Vakfı Yayınları*, 1999, s.147-166, İstanbul.

Uluslararası Stratejik Araştırma Kurumu, (Çevrimiçi), http://www.usakgundem.com/yorum/12/2001-2005-çok-yilli_program.html, 4 Mart 2009.

Uz, R. (Çevrimiçi), http://www.alomaliye.com/basel_ii_kobi.htm, 20 Eylül 2009.

Varga, E. (1988). *Kapitalizmin Ekonomi Politikası Üstüne Denemeler*, çev: K. Kurtgözü, Başak Yayınları, Ankara.

Vergiportalı, (Çevrimiçi), <http://www.vergiportalı.com/doc/bulten/G-39PwCGumrukBulteni.pdf>, 17 Aralık 2009.

Yılmaz, B. (2004), “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi,” *Dış Ticaret Dergisi*, DTM Yayını Sayı 30.

Yılmaz, F. (2003), “Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ’ler)”, *İktisadi Araştırmalar ve Planlama Müdürlüğü*, İş Bankası, 5 Aralık 2003, s:1-2.

Yeldan, E. (2001). *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi, Bölüşüm, Birikim ve Büyüme*, İletişim Yayınları, İstanbul.

Yeldan, E. (2003), “Küreselleşmenin Neresindeyiz? Türkiye Ekonomisinde Borç Sorunu ve IMF Politikaları”, (I), (Çevrimiçi), http://www.stradigma.com/turkce/kasim2003/makale_06.html, 15 Aralık 2009.

Yonar, Ö. (2006), “Avrupa Birliği 2004 Genişlemesinin KOBİ’ler Üzerindeki Olası Ekonomik Etkileri”, *T.C. Başkent Üniversitesi Avrupa Birliği ve Uluslararası İlişkiler Enstitüsü*, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

Yörük, N. ve Ban Ü. (2003), *KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama*, Gazi Kitabevi, Ankara.

Zaimoğlu, T. (1995). *Risk Sermayesi ve Türkiye’de Uygulama Olanakları*, SPK Yayını, No:19, Ankara.