

KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KOBİ'LERİN YERİ : FİNANSMAN, EKONOMİK SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Doç. Dr. Güler Aras **

aras@yildiz.edu.tr

Yard. Doç. Dr. Alövsat Müslümov ***

amuslimov@dogus.edu.tr

Özet

Bu çalışmada küreselleşen ekonomik düzende KOBİ'lerin mevcut durumu, finansman ve ekonomik sorunları araştırılmaktadır. Öncelikle KOBİ'lerin küreselleşme ve bölgeselleşme sürecinde mevcut avantaj ve dezavantajları ve bu sürecin KOBİ'lere etkileri tespit edilerek bu işletmelerin temel sorunları ve başarı koşulları incelenmiştir. İkinci bölümde, KOBİ'lerin finansman sorunlarının kaynağı araştırılmıştır. Bu amaçla yapılan analizde KOBİ'lerin İMKB'deki büyük işletmelerle karşılaştırmalı olarak kaynak yapısı ve finansman maliyetleri bulunmuştur. Çalışmamızın son bölümünde KOBİ'lerin ekonomideki etkinliğini ve verimliliğini artırmak amacıyla bir strateji geliştirilerek, KOBİ'lerin içinde bulunduğu mevcut durum tespit edilmiş ve sorunların giderilmesi için gerekli olan çözüm yolları tartışılmıştır.

I. Giriş

Türkiye ekonomisinde önemli yere sahip KOBİ niteliğinde işletmeler, son yıllarda dünyada küreselleşme ve bölgeselleşme eğilimi ile birlikte artan rekabet ortamından önemli ölçüde etkilenmekte ve bu durum KOBİ'lerin

sorunlarının çözümünü daha önemli ve ivedi hale getirmektedir. Literatürde bugüne kadar yapılan çalışmaların çoğunluğu KOBİ'ler ile ilgili sorunların belirli yönlerine yoğunlaşmakta ve belirli bölgelerdeki işletmeler temel alınmaktadır. Bu nedenle değerlendirmelerde çoğu zaman bütün gözden kaçmakta ve bu çalışmalar arasında koordinasyon sağlamak zorlaşmaktadır. Bu çalışmanın amacı, KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunları bütünsel olarak ele almak ve bu konuda kendi araştırmamızın yanı sıra, literatürde yapılmış olan araştırmaları bir arada değerlendirerek genel bir sonuç çıkarmaktır. Bu şekilde, KOBİ'lere çözüm alternatifleri konusunda farklı bir bakış açısından yola çıkarak yardımcı olmak hedeflenmektedir.

Çalışmamızda ilk önce, küreselleşme ve bölgeselleşme süreçlerinin Türkiye ekonomisi ve KOBİ'lere etkileri incelenmiş, Türkiye'nin ve KOBİ'lerin bu süreçte oynaması gereken rol analiz edilmiştir. İkinci bölümde, KOBİ'lerin finansman sorunlarına odaklanılmış, ve temel olarak finansman sorunlarının nereden kaynaklandığı araştırılmıştır. Çalışmamızın son bölümünde KOBİ'ler için bir strateji geliştirilmiştir. Geliştirilen stratejide KOBİ'lerin içinde bulunduğu mevcut durum tespit edilerek, sorunların giderilmesi için gerekli desteklerin belirlenmesi, reorganizasyon ve iyileştirme kararları tartışılmıştır.

II. Küreselleşme Sürecinde KOBİ'ler

Küreselleşme ülkeler arasındaki ekonomik, siyasi, sosyal ilişkilerin yaygınlaşması ve gelişmesi ideolojik ayırımlara dayalı kutuplaşmaların çözülmesi, farklı toplumsal kültürlerin, inanç ve beklentilerin daha iyi tanınması, ülkeler arasındaki ilişkilerin yoğunlaşması olarak tanımlanmaktadır (DPT, 1995). Bu geniş tanımdan yola çıkarak ekonomik anlamda küreselleşme ulusların ekonomilerinin bütünleşmesini işletmelerin ve piyasaların entegrasyonunu içermektedir. Ülkeler arasında büyük ve artan ticaret akışı ile sermaye yatırımlarının gerçekleştiği açık bir uluslararası ekonomi küreselleşmenin bir başka ifadesidir.

Küreselleşme sürecinde, korumacılık ortadan kalkmakta, yabancı sermaye akışına serbestlik sağlanmakta, ülkelerin dış ticaret kanalları yoluyla birbirlerinden etkileşimi kolaylaşmakta ve rekabetin yüksek olduğu bir ortamla karşılaşmaktadır. Bu süreçte korumacılığın ortadan kalkması ile birlikte devletin ekonomideki rolünün ve desteklerinin azaldığı, özelleştirmenin daha ciddi olarak gündeme geldiği bir piyasa yapısı söz konusudur. Bu açıdan bakıldığında Küreselleşme sürecinin ülke ekonomilerine ve bu ekonomilerin aktörleri olan firmalara etkileri kaçınılmazdır.

Geçmişte, ekonomik bütünleşmeler öncelikle uluslararası ticaret alanında başlamış, GATT sistemi ile getirilen kurallar ile uluslararası mal ticareti düzenlenmiş ve 1970 ve 80'li yıllarda da GATT Uruguay Raundu ile mal ve hizmet piyasaları ile yatırımlar düzenlenmiştir (Karluk, 1996). Bu gelişmeler ve Dünya Ticaret örgütünün (DTÖ) oluşumu küreselleşmeye yeni bir ivme kazandırmıştır. Bununla birlikte 1990'lı yıllarda GATT'ın güçlendirilmesine ve Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşmasına getirilen en önemli eleştirilerden birisi, uluslararası ticaretin serbestleşmesi ile üretilen malların maliyetinin düşmesi, kalitenin ve çeşidin artmasına karşın, küçük ölçekli işletmelerin ayakta kalmakta çok zorlanacakları yönündedir.

Zira, küreselleşme bir yandan ülkelere ve işletmelere çeşitli yararlar sunarken, diğer yandan açık ekonomilerden korkunun ve korumacılığın ön plana çıkarılmasını da beraberinde getirmektedir. Ülkelerin kendilerini korumak amacıyla koymuş olduğu kotalar gümrük duvarları küreselleşmenin karşısında bir eğilimin, ya da "küreleşmemenin" bir göstergesidir. Bu nedenle küreselleşme ile çelişkili bir eğilim olan bölgeselleşme ve bölgesel entegrasyonlar karşımıza çıkmaktadır. Bölgeselleşmenin küreselleşmeyi engelleyici mi, yoksa kolaylaştırıcı mı, olduğu konusunda değişik görüşler bulunmakla birlikte, bölgeselleşme ile sağlanan birlikte hareket eğilimi ve ekonomik entegrasyonların küreselleşme için iyi bir zemin hazırladığı ağırlıklı olan görüştür. Nitekim son yıllardaki özellikle Avrupa'daki bölgesel oluşumlar ve sonrasındaki gelişmeler bunu işaret etmektedir.

Ülkelerarası sınırların ve gümrük duvarlarının yok olması ile sermayenin önündeki engellerin ortadan kalkması önemli miktarlardaki fonların imalat maliyetlerinin en ucuz olduğu ülkelere yönelmesine neden olmuştur. Firmalar için coğrafi pazar bütün dünya pazarı haline gelmiştir. Küreselleşme ile birlikte hareketlenen yatırımların yönünü belirleyici faktörler ise önemli ölçüde maliyetler ve o ülkelerdeki yabancı sermayeye tanınan avantajlardır. Bununla birlikte, küreselleşmenin büyük ölçüde yabancı sermaye akışı yoluyla ülke ekonomilerini olumsuz yönde etkilediği görülmektedir. Çoğunlukla, küreselleşmiş ekonominin kontrol dışı piyasa güçlerinin egemenliği anlamına geldiğini ve bu piyasalardaki egemen güçlerin ulusal düzenlemelerden kaçan çokuluslu şirketler olacağı düşünülmektedir. Bu şirketler, ekonomik avantaj nereye gösterirse oraya yerleşmekte, maliyetleri de o ülkenin hükümetlerine ve vergi yükümlülerine yüklemektedirler (Hirst ve Thompson,1998). Yabancı sermaye yatırımları ve özellikle portföy yatırımları niteliğinde olanlar ortaya çıkacak en ufak bir kriz belirtisinde o ülkeyi hemen terk etmekte, geldiğinde bahar havası estiren

sıcak para, ülkeyi terk ettiğinde arkasında önemli bir hasar bırakmaktadır. Bu durumun reel sektör ve firmalar üzerinde olumsuz etkisi hemen hissedilmektedir. Bunun en iyi örneği ise yaşadığımız son kriz döneminde görülmüştür. 2000 yılı ekonomik krizinde Türkiye'deki doğrudan ve dolaylı yabancı sermaye akımının negatife geçtiği yani yabancı sermaye kaçıışının olduğu görülmektedir. Bu dönemde kriz öncesinde net sermaye akışı 15179 milyon dolar iken, kriz döneminde -10442 milyona gerilemiştir (Tablo 1).

Tablo 1: Kriz Öncesi ve Kriz Döneminde Sermaye Hareketleri

	Kriz Öncesi Ocak 2000- Ekim 2000	Kriz Dönemi Kasım 2000- Haziran 2001
Yabancılar: Net Sermaye Akımı	15.179	-10442
*Dolaysız Yatırım	589	2.406
*Portföy Yatırımı	6.789	-8.457
*Uzun Vadeli Sermaye Akımı	3.201	-553
*Kısa vadeli Sermaye Akımı	4.600	-3.838
Yerliler : Net Sermaye Akımı	-5.257	-3.033
*Dolaysız Yatırım	-751	-452
*Portföy Yatırımı	-730	949
*Uzun Vadeli Sermaye,Kayıtlı	-1.226	-1.847
*Kısa vadeli Sermaye,Kayıt Dışı	-2.550	-1.683
Rezerv Değişmesi	-2.324*	15.239**
Cari İşlem Dengesi	-7.598	-1.764

(*) \$ 499 Milyon IMF kredisi resmi rezervlerdeki \$2823 milyon artıştan oluşur.
(**) \$ 8076 milyon IMF kredisi ile resmi rezervlerdeki \$7163 milyon azalıştan oluşur.
Kaynak: Korkut Boratav; "2000-2001 Krizinde Sermaye Hareketleri", İşletme Finans Dergisi Eylül 2001, s. 10'dan TCMB verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Küreselleşmenin serbest rekabeti artırmakla birlikte dış ticareti kolaylaştırdığı ve artırdığı bir gerçektir. Ancak bunun en önemli etkisi ise bir ülkedeki ekonomik gelişmelerin sonuçlarının diğerlerine kolayca bulaşabilmesidir (contagion effect). Dolayısıyla globalleşme ile birlikte krizlerin yayılması da kolaylaşmaktadır. 1998 yılında yaşanan krizin Asya ülkelerinde başlayıp giderek hemen hemen bütün dünyayı ve dünya ticaretini etkilemesi bunun en önemli göstergelerindendir. Bu dönemde globalleşme taraftarlarının dahi bu olumsuz etkiyi gözardı edemedikleri görülmüştür.

Türkiye'de KOBİ'lerin büyük ölçüde fason üretime yöneldikleri, kendi markalarını yaratmakta ve kendi ürünlerini pazarlamakta güçlük çektikleri görülmektedir. Ülke imajının ve markanın olmaması bu işletmelerin rekabet

gücünü büyük ölçüde zayıflatmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, globalleşme sürecinde Türkiye'ye biçilen rol büyük ölçüde ucuz, fason üretim yapılan ülke konumundadır. Firmalar kendi markasını yaratmadığı ve kaliteli üretime önem vermediği sürece bu gelişmeler karşısında rekabet avantajı yakalaması olanaksızdır.

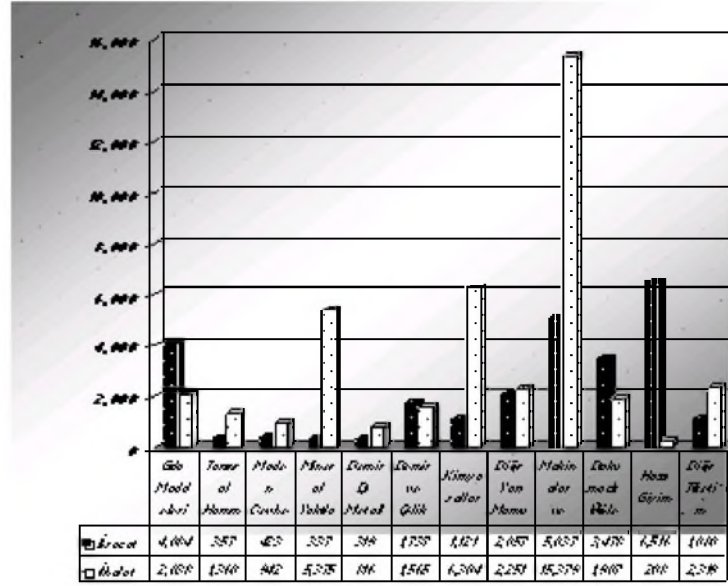
Türkiye'nin toplam ihracatı ve ithalatının dağılımına bakıldığında büyük ölçüde teknoloji yoğun ve katma değeri yüksek mallar ithal ettiği (makinalar, mineraller, kimyasallar) ve emek yoğun malları (tekstil konfeksiyon) ihraç ettiği görülmektedir (Grafik 1). Türk dış ticaretinde en önemli ihraç ürünü olan tekstil ve konfeksiyon sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin büyük bir kısmı küçük ve orta ölçekli atölye tarzı çalışan işletmelerdir. Özellikle sanayileşme ve teknoloji seviyeleri yüksek Avrupa ülkeleri ile rekabet KOBİ'lerin maliyetleri düşürmelerini ve ileri teknoloji ile kaliteli üretim yapmalarını zorunlu hale getirmiştir. Son yıllarda maliyet avantajları arasında en önemlilerinden olan ucuz işgücü ve hammadde avantajını kaybeden KOBİ'ler artan rekabete uyum sağlamak için yeni teknoloji yatırımlarına ihtiyaç duymaktadır. Bu ise yeni fonların sağlanmasını zorunlu hale getirmiştir.

AB'de her türlü koruma yasaklanmış olmasına rağmen ekonomik krizlere uyum gösterme gücü yüksek olan KOBİ'ler vergi kolaylıkları, yatırım teşvikleri, düşük faizli krediler hibeler şeklinde desteklenmektedir. Birlik kredilerinin büyük bölümü KOBİ'lere tahsis ederek finansman açısından desteklemektedir. Küreselleşme sürecinde Türkiye'de uygulanan teşvikler ise yatırım ve ihracat teşvikleri şeklindedir.

AB Türkiye'nin yakın çevresinde ve ticaret alanı içinde bir gelişme olması ve içinde yer almak isteğimiz nedeniyle bizi en fazla ilgilendiren entegrasyondur. Avrupa Ekonomik ve Parasal Birliği'nin son aşaması olan

Euro'ya geçiş bu bölgesel entegrasyonun başarı ile tamamlanması açısından büyük önem taşımaktadır. Avrupa Parasal Birliği'nin ticaret yaratıcı-saptırıcı etkisi Euro alanı dışındaki ülkeler tarafından iyi değerlendirilmelidir. Özellikle AB içinde artması beklenen tüketim pazara yakın Türk firmalarına yeni olanaklar yaratacaktır (Aras, 2000). Zira AB alanı Türkiye'nin en büyük ticaret bölgesini oluşturmaktadır. Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık %50'si AB ülkelerine yapılmaktadır. Toplam ithalatın ise yaklaşık %52'si bu bölge ülkelerinden gerçekleştirilmektedir. AB ülkeleri ile bu kadar sıkı ticari bağları bulunan Türk işletmelerinin entegrasyonun gelişiminden etkilenmemesi kaçınılmazdır.

Grafik 1: Türkiye'nin Toplam İhracat ve İthalatı (1999)



Kaynak : T.C. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı. (www.hazine.gov.tr)

Dünya üretim ve ticaretine çokuluslu şirketlerin hakim olması KOBİ olarak nitelenen ve dışa açılma konusunda büyüklere oranla daha fazla güçlük çekenlerin ulusal bağımlılıklarını kaybedecek düzeyde çokuluslu olabileceklerini söylemek zordur. Zira bunlar büyük ölçüde işgücü, hammadde, sermaye vb. açısından buldukları ülkeye bağımlıdır. Dolayısıyla KOBİ'lerin küreselleşmenin getirdiği çokulusluluk özelliğine tam olarak dahil olması beklenemez. Ancak, ayakta kalabilmek için bu ortamın getirdiği rekabet koşullarına uyum sağlamak zorunluluğu vardır. Öte yandan KOBİ'lerin küçük olmalarından kaynaklan karar almada ve uygulamadaki esneklikleri onlara yeni gelişmelere uyum sağlamak konusunda kolaylık sağladığını da gözardı etmemek gerekir. Önemli nokta rekabetçi bir piyasa ile karşı karşıya kalan, fakat rekabet yeteneği zayıf küçük ya da orta ölçekli işletmelerin ne şekilde bir strateji izlemeleri gerektiğinin belirlenerek finansal ve diğer gerekli desteklerin zamanında sağlanabilmesidir.

III. Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Yönetimi

3.1. Özkaynakla Finansman ve KOBİ'ler

Kuruluş aşamasında olan KOBİ'ler ağırlıklı olarak özkaynak kullanmaktadır. Yeterli özkaynağa sahip olmayan işletmeler yeni yatırımlarını gerçekleştirmede ve büyümelerinin finansmanında kaynak sağlama sorunuyla karşılaşmaktadır. KOBİ'lerin kendi yapılarından kaynaklanan temel finansman sorunu özkaynak yaratamamaktır. Özellikle kuruluş aşamasında yeterli özkaynağın bulunmaması girişimcilerin önünde büyük bir engeldir. Kuruluş aşamasından sonra ilk yıllar firmaların varlıklarını devam ettirmeleri açısından önemlidir. Yapılan araştırmalarda bu tür işletmelerin genellikle ilk beş yılda yok olduklarını göstermiştir. Kuruluşu

takip eden ilk yılları başarılı bir şekilde geçiren işletmeler izleyen yıllarda piyasaya ve rekabet koşullarına kolayca uyum göstermektedir (Ridinger, 1995). Buna alternatif olarak kullanılan banka kredisi ise yüksek reel faiz oranlarının mevcudiyeti nedeniyle işletmelere önemli bir maliyet yüklemektedir. Özkaynakla finansman doğrudan ortaklardan sağlanabileceği gibi sermaye piyasası yoluyla da sağlanabilmektedir..

3.2. Sermaye Piyasaları ve KOBİ'ler

3.2.1. KOBİ'lerin

Halka Açılma Olanakları

Sermaye piyasaları işletmelere fon sağlayarak, riskli projeleri finanse ederek, işletmeler üzerinde denetim işlevini gerçekleştirerek, işletmeleri piyasalara tanıtarak reel sektörün gelişmesini destekleyebilmektedir. Bu açıdan sermaye piyasalarının, Türkiye örneğinde İstanbul Menkul Kıymetler Borsasının reel sektör ve KOBİ'ler açısından önemi büyüktür.

Bunun bilincinde olan İMKB'de 1995 yılında KOBİ'lere yönelik "Bölgesel Pazar" ve "Yeni Şirketler Pazarı" oluşturulmuştur. Bölgesel Pazar'a kabul koşulları ana pazara göre daha esnek olup, kabul koşulu olarak firma büyüklüğüne ve iki yıl ardı ardına kar etmiş olma kriterine bakılmaktadır.

İMKB'nin KOBİ'leri sermaye piyasalarına çekme yönünde tüm çabalarına rağmen, İMKB yeterli sayıda KOBİ'yi sermaye piyasalarına çekememiştir. Burada KOBİ sözcüğünden kastettiğimiz geniş anlamda KOBİ tanımlaması içerisine giren işletmelerdir. Geniş anlamda KOBİ tanımlaması bir işletmenin KOBİ sayılması için personel sayısı, toplam aktif büyüklüğü, toplam satışlar, ortaklık yapısındaki bağımsızlık düzeyi ve pazar payı gibi kriterler koymaktadır. Dar anlamda KOBİ tanımlaması ise sadece personel sayısı esas alınarak yapılan tanımlamadır. Personel

sayısı sınırı olarak 250 personel esas alınmaktadır.

Müslümov (2001), dar KOBİ tanımlamasını esas alındığında, İMKB aracılığıyla 1990-2000 yılları arasında halka 42 KOBİ boyutunda işletme açıldığını, fakat geniş KOBİ tanımlaması esas alındığında ise İMKB'de faaliyet gösteren ve imalat sektörüne ait gerçek KOBİ sayısının 8 olduğunu göstermektedir. Bu rakam oldukça düşük bir rakam olup, KOBİ'lerin halka açılma avantajlarından yeteri kadar yararlanmadığını göstermektedir. Diğer taraftan, dar anlamda KOBİ'ler 1990-2000 yılları arasında halka arzdan toplam 310 milyon ABD Doları, ortalama 7.4 milyon ABD Doları kaynak sağlamıştır. Bu KOBİ'lerin ilk halka arzda halka açıklık oranları ise % 25'le sınırlı kalmakta, bu ise sermaye piyasalarının aktif rolünü engellemektedir.

Küreselleşme süreci kapsamında KOBİ'lerin yeni dünya düzeninde yaşama ayak uydurması için sermaye piyasalarının aktif hale getirilmesi çok önemlidir. Türkiye'nin gündeminde en önemli mesele haline gelen Avrupa Birliğine entegrasyon kritik başarı faktörlerini yakalayabilen işletmelerin, bu kapsamda KOBİ'lerin bir kısmının stratejik olarak desteklenmesi gerekliliğini göstermektedir. Bu noktada, stratejik öncelikli sektörleri belirlemesi gereken Türkiye bu sektörlerde KOBİ'lerin rolünü de iyi tartmalı ve sermaye piyasalarında kritik başarı faktörlerini yakalayabilen işletmelere rekabeti bozmayacak, fakat bu işletmeleri teşvik edecek desteğin verilmesini sağlamalıdır. Bunun yanı sıra henüz Türkiye'de uygulaması olmayan organize olmamış bağımsız borsalar yoluyla küçük ve orta ölçekli firmaların fon ihtiyaçlarının karşılanması da önerilebilir. Fakat bu noktada dikkat edilmesi gereken, talebin KOBİ'lerden gelmesidir. Yukarıdan empoze edilen, fakat ihtiyaçlara tam uygun olmadığı için çalışmayan finansal piyasalar önemli katkı sağlamayacağı gibi, kaynakların yanlış kullanımına da neden olabilir. .

KOBİ'leri sermaye piyasasına çekmek için diğer birçok spesifik konu üzerinde de çalışılması gerekmektedir. Bunları aşağıdaki şekilde sıralamak olanaklıdır;

- Vergi avantajı sağlamak,
- Finansal danışmanlık hizmeti sunmak,
- Sadece KOBİ'lerin yer alacağı bir pazar oluşturmak,
- Kurumsal yatırımcılara bu şirketlerin hisse senetlerini alma olanağı sağlamak,
- Halka arz yoluyla fon sağlama olanağını daha iyi tanıtmak,
- Bürokratik engelleri azaltmak
- Küçük işletmelerin birleşerek oluşturacakları şirketlerle sermaye piyasasına gelmelerini sağlamak,
- Girişimcilik kültürünü geliştirmek

3.2.2.

KOBİ'ler için

Alternatif Pazar Olarak Tezgah Üstü

Piyasalar

Gelişmiş sermaye piyasaları bulunan ülkelere bakıldığında KOBİ niteliğindeki firmaların tezgahüstü piyasalardan finansman sağlamlarının başarılı uygulamalarını görmek olanaklıdır. Amerika ve Avrupa'daki örneklerinin son yıllarda arttığı gözlenmektedir. Bunların en önemlileri Amerika'daki NASDAQ ve Avrupa'daki benzeri çok daha yeni olan EASDAQ borsalarıdır.

Bu tür piyasalarda kotasyon koşulları organize borsalara göre daha esnek olarak belirlenmiştir. Aynı zamanda rekabetçi dealer sistemi ile daha yüksek likidite sağlanabilmekte bu da hem ihraççılar hem de yatırımcılar için yararlı olmaktadır. Organize olmamış tezgahüstü piyasalarda işlemler tüm aracılarm bağlı bulunduğu bir bilgisayar ağı aracılığı ile şeffaf bir ortamda yapılmaktadır. Türkiye'de KOBİ'ler için tezgahüstü piyasa modeli bulunmamaktadır. Ancak IMKB'nin NASDAQ ve EASDAQ ile stratejik işbirliği çalışmaları sürdürmektedir. Bu kapsamda tezgahüstü piyasaların geliştirilmesi KOBİ'lere sermaye sağlanması açısından önemli katkı sağlayacaktır.

3.3.

Para Piyasaları ve KOBİ'ler

KOBİ'ler kuruluş aşamasında daha çok özkaynağa başvurumaktadırlar. Bu kaynak işletmeyi bir faiz yükümlülüğüne sokmamaktadır. Kuruluş aşamasını tamamlayan işletmeler gelişme döneminde özkaynakların yanı sıra, satıcı kredilerinden, banka kredilerinden ve diğer finansman araçlarından yararlanabilmektedirler.

Türkiye'de KOBİ'lere en büyük kredi desteği sağlayan kredi kuruluşu Türkiye Halk Bankasıdır. Halk bankası tarafından ihtisas kredileri şeklinde kooperatif, sanayi ve fon kredileri ve diğer krediler gurubunda ise ticari ve bireysel krediler kullanılmaktadır. Halk bankası kredileri içinde özel bir önem taşıyan ihtisas kredilerinde son yıllarda önemli gelişmeler kaydedilmesine rağmen, ülke genelinde net kredi hacmi içindeki payı son derece sınırlı kalmaktadır (Söğüt, 2001). KOBİ'lerin kredi sağlamalarındaki teminat sorununa destek olmak amacıyla oluşturulan Kredi Garanti Fonu (KGF), 1991'den bu yana Halk Bankasının verdiği ihtisas kredilerine teminat sağlamaktadır. Ancak uygulamada Fonun sadece Halk bankası kredilerine garanti vermesi ve garanti kapasitesi sınırlandırılmış olması etkinliğini azaltmaktadır.

Eximbank ise ihracata yönelik KOBİ'lere daha ucuz kredi tahsis etmekte ve onlara yönelik kredi programı uygulamaktadır. Eximbank ihracatın finansmanı amacıyla kredi sigorta ve garanti programları uygulamaktadır. Delice (2001) KOBİ'lerin bu desteklerden yeterince yararlanamadıklarını göstermektedir. 2000 yılında Eximbank kullandığı kısa vadeli krediler ile ihracatın %12.5'ine finanse etmiştir. Aynı dönemde KOBİ'ler Eximbank kısa vadeli ihracat kredilerinin %36'sını kullanmıştır.

Türkiye'de en yaygın finansman aracı olan banka kredilerinden KOBİ'lerin yararlanma

oranı çok düşüktür. KOBİ'ler 1995 yılında toplam bankacılık sektörü kredilerinin %2,18'i, 1996 yılında %3,01'i, 1997 yılında %4,25'i, 1998 yılında %4,60'ı, 1999 yılında ise %4,82'sini kullanmaktaydı (Söğüt, 2001). Bu rakamlar KOBİ'lerin bankacılık sektörü kredilerinin düşük kısmından yararlandığını gösterse de, genelde, bu rakamlar manüplatif olarak kullanılmaktadır. KOBİ'ler Türkiye'deki işletmelerin sayıca % 99.5'ini oluşturmasına rağmen, ülkedeki toplam katma değerinde sadece % 27.3'ünü (KOSGEB, 2001) sağlamaktadır. Dolayısıyla, KOBİ'lerin toplam aktif büyüklüğünü dikkate aldığımızda, bu aktif büyüklüğü içerisinde banka kredilerinin büyüklüğü azımsanmamalıdır.

KOBİ'lerin özellikleri büyük ölçekli işletmelerin özelliklerinden birçok noktada ayrılmaktadır. KOBİ'lerin küçük olması bu işletmelerin iflas riskini ve sonuçta, KOBİ'lerin sermaye maliyeti yükselmektedir. Diğer taraftan, sermaye maliyetinin, sabit maliyetlerden dolayı, talep edilen tutarın azalan fonksiyonu olduğundan, düşük tutarda fon talep eden KOBİ'lerin talep ettiği düşük tutarlı fonların maliyeti yükselmektedir.

Dolayısıyla, Türkiye'de KOBİ'lerin temel sorunu finansman kaynağı sıkıntısı değil, finans piyasalarında kendilerine sunulabilecek fonların yüksek sermaye maliyetidir. Örneğin, İMKB'de halka açık KOBİ boyutunda işletmelerin 2000 yılı 12 aylık verilerini örnek alarak yaptığımız ve tablo 2-3'de özetlediğimiz analiz KOBİ'lerin finansman sorunlarını özetlemektedir. Bu tablolarda finansal oranlar İMKB'de faaliyet gösteren KOBİ boyutunda işletmelerin ve büyük işletmelerin konsolide bilanço ve gelir tabloları üzerinden hesaplanmıştır.

	Toplam Borç/ Toplam Varlıklar	Finansal Borçlar/ Toplam Aktifler	Finansal Borçlar/ Toplam Borçlar
KOBİ Konsolide	0.67	0.43	0.64

Büyük İşletmeler Konsolide	0.62	0.29	0.48
-------------------------------	------	------	------

Tablo 1'den görüldüğü gibi KOBİ boyutunda işletmelerin toplam borçlarının toplam varlıkları içerisinde payı % 67'ye eşit olup, bu oran büyük boyutlu işletmelerden % 5 daha yüksektir. Toplam borç oranında yükseklik, ticari borçlardan da kaynaklanabileceği için finansal borçların toplam borçlar ve toplam aktifler içerisinde payına bakılması gerekmektedir. Fakat KOBİ boyutunda işletmeler finansal borçtan da yüksek oranda faydalanmaktadır. KOBİ boyutunda işletmelerin toplam borçları içerisinde finansal borçları arasında payı % 64'e eşittir. Büyük boy işletmelerin toplam borçlarının sadece % 48'i finansal borçlardan oluşmaktadır. Finansal borçların KOBİ boyutunda işletmeler için önemi finansal borçların toplam aktif içerisinde payından da belli olmaktadır. KOBİ için bu oran, %43'e eşit olup, büyük işletmelerden %14 daha yüksek değere sahiptir.

Tablo 3: KOBİ Boyutunda İşletmelerin Finansman Maliyeti Oranları						
	Kısa Vadeli Finansman Giderleri/ Kısa Vadeli Borç	Uzun Vadeli Finansman Giderleri/ Uzun Vadeli Borç	Kısa Vadeli Finansman Giderleri/ Kısa Vadeli Finansal Borç	Uzun Vadeli Finansman Giderleri/ Uzun Vadeli Finansal Borç	Toplam Finansman Giderleri/ Toplam Borç	Toplam Finansman Giderleri/ Toplam Finansal Borç
KOBİ Konso lide	0.15	0.21	0.28	0.21	0.17	0.26
Büyük İşletmeler Konso lide	0.10	0.16	0.28	0.16	0.11	0.24

İMKB'de faaliyet KOBİ boyutunda işletmelerin kısa vadeli, uzun vadeli ve toplam finansman maliyetine bakıldığında tüm oranlar için KOBİ boyutunda işletmelerin daha yüksek finansman giderlerine sahip olduğunu görebiliriz. Bu bulgular yukarıda belirttiğimiz hipotezleri doğrulamaktadır: KOBİ'lerin temel sorunu finansman kaynağı bulamamak değil, mevcut finansman kaynaklarının maliyetinin ilk önce, ekonomideki

tüm işletmeler için mutlak değer olarak, diğer taraftan KOBİ'ler için göreceli olarak pahalı olmasındadır.

İMKB'de faaliyet gösteren KOBİ boyutunda işletmeler için bulguların Türkiye'deki KOBİ'leri temsil edemeyeceği konusunda argüman geliştirilebilir. Çünkü, önceki bölümde bahsedildiği gibi, İMKB'de faaliyet gösteren KOBİ boyutunda işletmelerin büyük çoğunluğu personel sayısı esasında KOBİ tanımlamasına uysa da, ortaklık yapısındaki bağımsızlık düzeyi, toplam satış hacmi, toplam aktif büyüklüğü, pazar payı gibi diğer kriterler açısından gerçek KOBİ profiline uygun değildir. Bu noktada yapılması gereken, İMKB dışında kalan KOBİ'leri dikkate alarak yapılan bir analizdir. Fakat Türkiye'de İMKB dışında işletmelerin finansal tabloları halka açık değildir. Bu durumda, daha önce KOBİ'ler üzerinde yapılan anket çalışmalarına müracaat etmemiz gerekecektir.

Yücel'in (2001) Ege Bölgesinin üç ilinde (İzmir, Manisa ve Denizli) faaliyet gösteren 137 KOBİ üzerinde yaptığı anket çalışmasının sonuçları yatırım finanslama yöntemi olarak KOBİ'lerin % 51'inin iç kaynakları (önceki dönemlerin dağıtılmayan karları), % 40'ı banka kredileri, % 43'ü sermaye artırımını, % 18'i ortaklardan alınan borçlar ve % 11'i leasing'i kullandığı görülmüştür. Görüldüğü gibi banka kredisi aracılığıyla finansman, iç kaynaklardan sonra gelmekte olup, önemli bir orana sahiptir. Karacaer ve Gönenç (2001) 144 küçük, 24 orta ve 95 büyük ölçekli işletme olmak üzere 263 işletme üzerinde yaptıkları anket çalışmasında işletmelerin istenilen nakit miktarını sağlayamadığında kullanılan fon kaynakları içerisinde banka kredileri önemli yer işgal etmektedir. KOBİ'lerin % 27.7'si her zaman, % 67.7'si bazen olmak üzere, yaklaşık % 95.4'ü banka kredisi kullanmaktadır. Bu oran büyük ölçekli işletmelerde % 97.8'e eşittir. Çonkar (2001) Kayseri'de faaliyet gösteren 30 KOBİ üzerinde yaptığı çalışmada tüm işletmelerin % 93.3'ü, yabancı kaynak sağlamada karşılaştıkları en önemli sorunun faizlerin yüksekliği olduğunu belirtmiştir. Yörük (2001) Tokat ilinde bulunan 64 KOBİ üzerinde yaptığı çalışmada finansman kaynağının seçilmesinde karşılaştıkları en etkili faktörün işletmenin mali yapısının arkasından finansman

kaynağının maliyeti olduğunu göstermiştir. Karabıçak ve Altuntepe (2001) uygulanan faiz oranlarının yüksekliği nedeniyle bazı bölgelerde KOBİ'lerin hiç kredi talebinde dahi bulunmadıklarını göstermiştir

Türkiye'de KOBİ'lerin temel sorunun finansman sorunu değil, finansman maliyetinin yüksekliği olduğunu gösterdikten sonra bu konuda ne yapılabileceğini konusunda değinmek gerekmektedir. Bilindiđi gibi serbest piyasa ekonomisinde bir yatırım projesinin kabul edilebilmesi için o projenin iskonto edilmiş net nakit akışlarının sıfırdan yüksek olması gerekmektedir. Burada iskonto oranı yatırım projesinin toplam sermaye maliyetini içermektedir. Eđer ekonomideki reel faiz oranları, dolayısıyla iskonto oranının yüksekliği durumunda ekonomide kabul edilebilir yatırım projelerinin azalması anlamına gelmektedir. Bu ise toplam yatırım hacminin azalması ve ekonomik büyümenin yavaşlaması anlamına gelebilir. Fakat, olaya diğer taraftan bakıldığında, reel faiz oranlarının yüksekliği ortalama verimlilik düzeyi yüksek olan projelerin kabul edilmesi anlamına gelir ve bu da ekonomik büyümeye olumlu katkıda bulunur. Rekabet edebilenlerin yaşadığı bir serbest ekonomi düzeninde, himayecilik anlayışıyla ekonominin bir bölümüne piyasada arz ve talebin kesişme noktasında oluşan denge faiz oranlarının altında finansman kaynağı sağlanması rekabet ortamının bozulmasına ve ekonomi için arzu edilmeyen sonuçlara yol açılmasına neden olabilecektir. Daha yüksek ortalama verimlilik düzeyine sahip işletmelerin yatırım projeleri, sadece işletmenin ekonominin himaye edilen bölümüne ait olmadığından ve bunun sonucunda daha yüksek sermaye maliyeti ile çalışmak zorunda bırakıldıklarından, kabul edilmeyecek ve bu da ekonomik büyümeyi negatif yönde etkileyecektir.

Bu nedenlerden dolayı ekonomide KOBİ'lere ayrıcalıklı davranılmayacağı gibi bazı adımların mutlaka atılması gerekmektedir. Bu bölümün başında da bahsettiğimiz gibi, KOBİ'ler küçük olma özelliğinden dolayı büyük ölçekli işletmelerden daha yüksek faiz oranı ile çalışmak zorunda kalmaktadır. Bu eşitsizliğin giderildiği ve KOBİ'lerin büyük ölçekli işletmelerle aynı düzeydeki sermaye maliyeti şartları altında çalışması durumunda ekonomide adil rekabet ortamının sağlanması mümkündür. Bunun için

KOBİ'lerin teminat gösterme zorluğu bir ölçüde giderilmeli ve devlet desteği ile kredi maliyetinde eşitlik sağlanmalıdır.

Reel faiz oranlarının ekonomideki yatırımların ortalama verimlilik düzeyini artıracığını söylesek de, aşırı yüksek reel faiz oranlarının ekonominin sağlığını ciddi biçimde tehdit ettiğini unutmamız gerekmektedir. Türkiye'de son on yılda geçerli olan faiz oranları denge faiz oranları değil, devletin aşırı talebi nedeniyle bu düzeyin üzerindeki faiz oranlarıdır. Reel faiz oranlarının aşırı yüksek oluşu ise ekonomide toplam tasarruf hacmi, tasarruf oranı, toplam yatırım hacmi ve yatırım verimliliğinde bir artış olacağı anlamına gelmemektedir (Calvo ve Guidotti, 1991). Bu durumda Türkiye'de geçerli yüksek faiz oranlarının teorik olarak, tüm reel sektörü olumsuz yönde etkileyebileceğini de söyleyebiliriz.

3.4. Satıcı Kredileri ve KOBİ'ler

KOBİ boyutundaki işletmelerin en önemli finansman araçlarından bir satıcı kredileridir. Fason üretim yapan KOBİ'ler ise kısa vadeli finansman kaynağı olarak ana işletmeye bağlı bulunmaktadır. Satıcı kredilerinde ödeme aracı olarak en fazla başvurulan yöntem ise vadeli çek uygulamasıdır. Çek T.T.K.'na göre görüldüğünde ödenmesi gereken bir kıymetli evraktır. Ancak uygulamada üzerinde yazılı tarihte tahsil edilme eğilimi nedeniyle vadeli hale dönüşmüştür. Bu nedenle KOBİ'lerin nakit akışını belirleyen genellikle mal alımlarında ve satışlarda çek kullanmalarıdır. Bu yolla firmalar kendilerine kısa vadeli bir finansman kaynağı yaratmaktadır. Burada en büyük sorun çek tahsilatında ortaya çıkacak bir gecikmenin işletmenin ödemelerini de aksatması nedeniyle kısa süreli nakit sıkıntısına ve ödeme güçlüğüne girilmesine neden olmaktadır. Özellikle kriz dönemlerinde ödenmeyen çek ve senetler KOBİ'lerin önemli finansal sıkıntılar yaşamasının nedenlerindedir.

3.5.

Risk Sermayesi ve KOBİ'ler

1980'li yıllardan beri gelişmiş ülkelerde başarılı bir şekilde uygulanan risk sermayesi yoluyla finansmanın amacı, finansal gücü yeterli olmayan dinamik ve yaratıcı girişimcilerin yatırım projelerinin gerçekleştirilmesini sağlayacak olanaklar sunmaktır. Risk sermayesi modeli KOBİ'lerin kuruluş aşamasında ve iş geliştirme ve büyüme süreçlerinde özsermaye iştiraki veya kredi sağlamaya yönelik olarak işlev görmektedir.

Bu yolla halka açılacak KOBİ'lere köprü kredisi sağlama olanağı doğmaktadır. Bunun yanında, işletme içindeki faaliyetlerin sürdürülmesine ve kurumsallaşmaya yönelik olarak ya da işletme dışındaki potansiyel girişimci ve yöneticilere işletmenin kontrol ve yönetimi için gerekli olan sermayeyi sağlamaktadır.

Model KOBİ'ler için karlı yatırım projelerinin değerlendirilmesi açısından bir alternatif oluşturmaktadır. Risk sermayesi yatırım ortaklığı bu amaçla faaliyet gösterecek kurumlardan birisidir. Türkiye'de 1993 yılında çıkarılan Seri VIII, No:21 sayılı "Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği" düzenleme ile çerçevesi çizilmiştir.

Türkiye'de risk sermayesi modeli yeterli olmasa da bir yasal düzenlemeye kavuşmuş olmakla birlikte henüz uygulamada başarılı bir sonuç elde edilmemiştir. Bunun en önemli nedenlerinden birisi bu alan ve amaca aktarılabilecek fon yetersizliğidir. Risk sermayesi yatırımlarının finansmanı için gerekli başlangıç sermayesinin temin edilmemesi bu sistemin çalıştırılmasını engellemektedir. Gerekli olan fonların yurt içi ve yurt dışı kaynaklardan sağlanmasına çalışılmalıdır. Öte yandan, risk sermayesi yatırımı için fon sağlayan yatırımcılar yatırım yaptıkları girişim şirketinden kolayca çıkabilecekleri ortamın oluşmuş olması önem taşımaktadır. Bunun için gerekli ortam ve koşullar henüz sağlanamamıştır.

Son dönemlerde bölgesel yatırım ortaklıklarının kurulması ile ilgili çalışmalar sürdürülmektedir. KOBİ'lerin oluşturacakları çok ortaklı şirketlere KOSGEB ve diğer

kamu kuruluşlarının da ortak olması ile oluşturulması planlanan şirket aynı zamanda KOBİ'lerin bir araya gelmelerini sağlaması açısından da önem taşımaktadır. Bunun yanı sıra özel teşebbüsün risk sermayesi yatırım ortaklığı kurulması konusunda özendirilmesi ve teşvik edilmesi gerekir. Bu sistemin oluşturulabilmesi ve yürütülebilmesi için gerekli fonun temini önemli olduğu kadar bu konuda mesafe kat etmiş ülkelerden işbirliği yapılması ve bilgi aktarımı sağlanmalıdır. Bu konuda Avrupa Birliği'nin risk sermayesi alanında resmi örgütü olarak kabul edilen Avrupa Risk Sermayesi Birliği (EVCA) ve İngiliz Risk Sermayesi Birliği (BVCA) ve Investment in Industries gibi kuruluşlar ile işbirliği önemli yararlar sağlayacaktır. Öte yandan bankaların bu sistem içinde önemli bir fonksiyonu vardır. Bankaların risk sermayesi birimleri oluşturarak RSYO kurma konusunda istekli olmaları sektörün gelişimini hızlandıracaktır.

3.6. Alternatif Finanslama Yöntemleri ve KOBİ'ler

Finansal kiralama son 20 senede tüm dünyada önemli gelişme göstererek işletmelerin finansal tercihleri arasında önemli bir yer tutmuştur. Bu gelişmelerden son derece yakından etkilenen Türkiye finansal piyasalarında da finansal kiralama önemli gelişmeler kat etmiştir. 2001 yılının ilk 3 ayında toplam 1919 finansal kiralama işlemi ile 219 trilyon TL'lik işlem hacmine sahip finansal kiralama sektörünün finansal derinliğin artması ve makroekonomik dengenin sağlanmasıyla çok daha önemli gelişmeler göstereceği kuşkusuzdur.

Finans literatürü finansal kiralama kararını etkileyen faktörlerin etkisinin işletme boyutuna göre değiştiğini göstermektedir. Büyük işletmelerde finansal kiralama kararı karlılık, finansal kaldıraç ve vergilendirme ile pozitif korelasyona sahiptir. Fakat KOBİ'lerde finansal kiralama kararı vergilendirme ve finansal kaldıraç düzeyi ile değil, büyüme olanakları ile doğrudan bağlantılıdır (Lasfer ve Levis, 1998).

Finansal kiralama işleminde sabit maliyetlerin söz konusu olması, yüksek hacimli işlemlerin daha fazla teşvik sağlaması KOBİ'lerin finansal kiralamadan fazla yararlanmamasına neden olmaktadır. Fakat finansal kiralama aynı zamanda, KOBİ'lere tahsis edilen ve bu işletmelerin daha yüksek riskinden dolayı batık krediler olarak geri dönen kredilerin takip edilmesinde önemli rol oynayabilir.

KOBİ'ler aynı zamanda uygulama yönüyle ülkemizde oturmuş factoring tekniğinden de yararlanabilirler. Uzay ve Küçük (2001) işletmelerin factoring den yararlanmamalarının temel nedenlerinin yeterince tanımadıkları ve maliyetinin yüksekliği olarak göstermektedirler.

IV. Türkiye'deki KOBİ'ler İçin Strateji Önerisi

Türkiye'de KOBİ'lerin içinde bulunduğu ortamın iyileştirilmesi ve sorunlarının çözümüne yönelik olarak bir strateji geliştirilmeye çalışılmıştır. Strateji formülasyonu öncelikle mevcut durumun tam olarak tespit edilmesi, sorunların ortaya çıkarılması ve ardından da bunların iyileştirilmesi için çözümlerin geliştirilmesine yöneliktir. Bu süreçte temel hedef şu ana kadar KOBİ'ler ile ilgili yapılan araştırmaların tamamını göz önüne alarak bütünsel bir yaklaşımla sorunları belirleyip çözüme ulaşmaktır. Bu nedenle bu stratejinin geliştirilmesinde temel koşullardan birisi de Türkiye'de KOBİ'ler ile ilgili çalışan kurumsal nitelikteki tüm kuruluşların işbirliği içinde ve organize çalışma olanağının yaratılmasıdır.

KOBİ'lerin İçinde Bulunduğu Ortamın Özellikleri

- Küreselleşme
- Rekabet artışı
- Teknolojik gelişmeler

- Avantajların korunması

Dünyada küreselleşme eğilimlerinin artması piyasalardaki rekabetin artmasına neden olmuştur. Devletin ekonomideki rolünün azalması, yabancı sermayenin, mal ve hizmetlerin serbestçe dolaşımı pazarlarda yer almak isteyen firmaları daha ucuz, daha kaliteli mallar üretmeye zorlamaktadır. Artan rekabet ortamı ile birlikte kalite ve verimliliğe verilen önem teknoloji yatırımların artırmış bu durum da firmaların yeni finansal olanaklar yaratmasını zorunlu hale getirmiştir. Her türlü rekabet şartların karşılık firmalar kendi avantajlarını ön plana çıkararak pazarda yer edinebilmek için alternatifler yaratabileceklerdir.

Türkiye son kriz dönemindeki yaşanan olumsuzluklara rağmen ucuz hammadde, işgücü ve büyük bir pazar olma avantajına hala korumaktadır. Rekabet avantajını korumak ve artırmak için yapılması gereken en önemli şey teknolojiye yatırım yaparak kalite ve verimliliği arttırmaya yönelik çaba göstermek, kendi ürününü ve markasını yaratmak ve bunları gerçekleştirecek kalifiye işgücünün yetiştirilmesini sağlamaktır.

Amaç;

KOBİ'ler için strateji geliştirmekle amaçlanan;

- KOBİ'lerin rekabet gücünü artırmak,
- Etkin yönetim
- Üretimde verimliliğin artırılması
- Teknolojik gelişmelere uyum sağlamak,
- KOBİ'leri AB entegrasyon sürecine hazırlamak

KOBİ'lerin Mevcut Yapısı;

- KOBİ'lerin Ekonomi İçindeki yeri
 - Üretimdeki payı
 - Yarattığı katma değer
 - İstihdamdaki payı
 - Milli gelire katkısı
- KOBİ'lerin sektörlere dağılımı
- KOBİ'lerin mevcut temel sorunları

Sorunlara yönelik çözümlerin üretilebilmesi öncelikle içinde bulunulan mevcut ortamın sorunların tam ve net olarak ortaya konulması ile sağlanabilir. İmalat sanayiindeki işletmelerin %99 KOBİ niteliğinde, toplam istihdamın %61'ini bu işletmeler sağlamakta, toplam yatırımların %30'u KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmekte ve toplam katma değer %27'si bu işletmelerce yaratılmaktadır.

KOBİ'lerin yoğunlaştığı sektörler büyük ölçüde imalat sanayii ve daha çok emek yoğun faaliyet gösterilen sektörlerdir.

Karşılaşılan sorunlar; üretim, tedarik, pazarlama, finansman, nitelikli işgücü ve yönetici, teknoloji, bilgi eksikliği, markanın olmaması, fason üretim firmaları kimliğinden kurtulamamaları.

Türkiye'deki Reel Sektörün ve Piyasaların Durumu;

- Yatırımların hacmi
- Rekabet koşulları
- Uluslararası piyasalarla bağlantılar
- Finansal krizler ve reel sektör

Küreselleşme sürecinde firmaların karşı karşıya bulunduğu rekabet, sermaye akımlarının etkisi, finansal krizlerin yayılma etkisi ve bunların getirdiği sorunlar reel

sektörün tamamı için sözkonusudur.

KOBİ'ler için Strateji Formülasyonu,

- KOBİ'lerin toplam üretim içindeki payları, yarattıkları katma değer ve istihdam dikkate alınarak en az büyük işletmeler kadar önem verilmelidir.
- Bu işletmelerin yeniden yapılandırılması ya da yönetim, bilgi ve sermaye desteği ihtiyacı belirlenmelidir.
- Bu ihtiyacı karşılayacak kurumsal kimliği olan uzmanlaşmış birlikler ve şirketler ve fonlar oluşturulmalıdır.
- KOBİ'leri için geliştirilen rehabilitasyon ve yeniden yapılandırma çalışmaları sektörel olarak ve işletme yapılarına en uygun şekilde olmalıdır,
- Belirlene amaçlara ulaşmak için belirlenen yollar, yöntemler ve araçlar en iyi şekilde kullanılmalıdır.

KOBİ'lerin Reorganizasyonu ve Rehabilitasyonunda Temel Amaçlar;

Ülke ekonomisinde ve bütün dünya ekonomilerinde önemli yer tutan bu işletmelerin rekabet yeteneklerini, teknolojik güçlerini ve yönetim performanslarını artırarak AB gibi uluslararası entegrasyonlar ve diğer uluslar arası arena için hazırlanmasını sağlamak ve bu yolla Türkiye'nin ekonomik gelişimine katkıda bulunmak.

Bunun yanına;

- Ekonomide üretimde verimliliği artırmak
- Yeni pazarlara girme olanaklarını artırmak
- Kayıt dışı ekonomiyi engellemek
- Yeni yatırım olanaklarından yararlanmalarını sağlayarak ekonomide toplam yatırımları artırmak
- Yaratılan katma değeri ve milli gelir seviyesini artırmak

Stratejinin Belirlenmesi ve Uygulanması

- Sorunların belirlenmesi
- Yönetim desteğinin sağlanması
- Teknoloji ve finansman desteği
- Yeniden yapılandırma

Sorunların tespiti;

KOBİ'lerin karşı karşıya bulunduğu sorunların net ve somut olarak tespit edilmesi için oluşturulacak çalışma grupları araştırma yapar ve daha önce bu konuda yapılmış araştırmaları bir arada değerlendirerek genel ve temel bir strateji saptar.

Daha sonra bölgeler ve işletmeler bazında sorunların niteliğine bağlı olarak gerekli yardımların yapılması için çalışır.

Bu çalışmaları yapacak kuruluşların tamamını kapsayacak, bu kuruluşların temsilcilerinden ve uzmanlardan oluşan bir üst merkez oluşturulmalıdır.

Yönetim ve bilgi desteğinin sağlanması;

Bu işletmelere ne şekilde yardım edileceğinin belirlenebilmesi için öncelikle yerinde tespit yapılarak, uzman kişiler tarafından tavsiyeler ve yönlendirmelerde bulunulur. Gerekli durumlarda sorunların tespiti ve önerilenlerin uygulanmasının sağlanması yanında işletmelere belirli bir süre profesyonel yönetici tahsis edilir.

KOBİ'lerdeki mevcut yöneticiler ve çalışanlara eğitim desteği sağlanır.

Teknoloji ve finansman desteği;

- İşletmelerin sorunlarının çözümü rekabet gücünün artırılması için ne tür teknolojik ve finansal desteklere ihtiyaç duydukları belirlenerek gerekli kaynakların oluşturulmasını sağlar.
- Bu işletmelere kredi veren ve verebilecek kuruluşlar ile işbirliği yapılarak finansal kaynakların artırılması sağlanır.
- Kredi kuruluşlarının istediği teminat vb. diğer koşulların hafifletilmesi için çalışmalar yapılır.
- Bu konuda garanti-kefalet sorunlarını giderecek fonların oluşturulması sağlanır.
- Bununla ilgili olarak yasal zeminin oluşturulması sağlanır.

Yeniden Yapılandırma;

- Fiziki koşulların iyileştirilmesi
- Finansal desteklerin sağlanması
- Çalışanların eğitimi ve kalifiye hale getirilmesi
- Değersiz ve çalışmayan birimlerin tasfiyesi
- Gerekli durumlarda işletmelerin birleşmesinin sağlanması

Elde Edilecek Sonuçlar;

- KOBİ'lerin bir kısmı yeniden yapılandırılarak ekonomideki etkinlikleri arttırılacak
- Bir kısım KOBİ'ler diğerleri ile birleştirilebilecek
- Gerekli finansal desteğin sağlanması için kaynak yaratılacak fonlar oluşturulacak
- Gerekli görülen KOBİ'ler tasfiye edilecek.

Uygulanan Stratejinin Sonucu olarak;

- KOBİ'ler rekabet gücü artacak
- Mevcut ve gelişen teknolojiye uyum sağlayacak
- Ulusal ve Uluslararası pazarlara kaliteli mal sunabilecek
- Ülke ekonomisine ve milli gelir seviyesine katkısı artacak
- Ekonomide kayıt dışı faaliyetler azalacak

V. SONUÇ

Bu çalışmada küreselleşme ve bölgeselleşme sürecinin Türkiye ekonomine getirdiği avantaj ve dezavantajlar tartışılmıştır. Bu tartışmalar sonucunda Türkiye'nin dışarıdan empoze edilen önceliklere göre değil, kendi stratejik önceliklerine göre önem vermesi ve bunu kararlılıkla uygulaması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. KOBİ'lerin fason üretim ve düşük katma değere sahip ürün üreten işletme kimliğinden çıkarak, kritik başarı faktörlerini yakalayan işletmeler haline dönüşmesi gerektiği vurgulanmış, bu kapsamda yapılması gerekenlerle ilgili strateji geliştirilmiştir.

KOBİ'lerin rekabet gücünü etkileyen en önemli faktörlerden biri olan finansal kaynak sorunu araştırmamızda analiz edilmiştir. Araştırma sonuçları para piyasalarından temin edilebilecek fonların maliyetinin yüksek olması dolayısıyla, KOBİ'lerin rekabet gücünün zayıflattığını ortaya koymuştur. Sermaye piyasalarının halka açılma aracılığıyla KOBİ'lere kaynak sağlama girişimi şu ana kadar başarıya ulaşmamıştır. KOBİ'lerin alternatif finansman yöntemlerinden yararlanma oranı da düşüktür. KOBİ'ler yatırımlarını finanse etmek amacıyla iç kaynaklar ve satıcı kredilerine güvenmek zorundadır. Fakat Türkiye'de mevcut ekonomik durum satıcı kredilerinin kısılmasına, iç kaynakların erimesine neden olmaktadır. Çalışmamızda Türkiye ekonomisinin stratejik önceliklerine uygun olarak finansman sorununun çözümü için alternatifler geliştirilmiştir.

Bu çalışmada aynı zamanda KOBİ'lerin küreselleşme sürecindeki yerini belirlemek ve etkinliğini artırmak için bir strateji geliştirilmiştir. Geliştirilen bu strateji sürecinde öncelikler KOBİ'lerin içinde bulunduğu cari durum ve sorunları tespit edilmekte, ardından iyileştirici rehabilitasyon çalışmaları, yönetim, teknoloji ve finansman destekleri ile etkinlik ve verimliliklerinin artırılması, sonunda da, hem kendi mali performanslarını yükseltmek hem de ekonomiye olan katkılarının üst seviyeye çıkartılması amaçlanmaktadır. Bu yolla KOBİ'lerin rekabet güçleri artırılarak gelişen teknolojiye ve piyasa koşullarına uyum sağlayan, kaliteli mal üretmeyi hedef edinen ve ekonomide daha yüksek bir katma değer yaratan bir yapıya kavuşacaktır. Çalışmada KOBİ'lerin sorunlarının bütünsel olarak değerlendirilmesi ve geliştirilecek bir strateji doğrultusunda desteklenmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKLAR

Aras, G. 2001. KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları. *I. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*.

Aras, G. 2000. Euro'ya Geçişin Dış Ticarete ve İşletmeler Kesimi Üzerine Etkileri, *İşletme Finans Dergisi* 168, .

Aras, G. 1999. Avrupa Ekonomik ve Parasal Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri, Friedrich Ebert Vakfı Tebliği, İstanbul..

Calvo G.A. and Guidotti. P.E. 1991. *Interest Rates, Financial Structure, and Growth: Bolivia in a Comparative Perspective*. Washington, DC: International Monetary Fund.

Çonkar, K. 2001. Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Küçük ve Orta Boylu İşletmeler Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği. *I. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*.

Delice, G. 2001. KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesinde Finansman Destekleri: Türk Eximbank Kredileri Üzerine Bir Uygulama. *I. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*.

DPT. 1995. *Dünyada Küreselleşme ve Bölgesel Bütünleşmeler*, 2375-ÖİK 440, Ankara

Hrst, P. ve G. Thompson, 1998. *Küreselleşme Sorguluyor*. Dost Yayınevi, Ankara, 1998

Karabıçak, M., N. Altuntepe. 2001. KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanı. *I. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*.

Karacaer, S., H. Gönenç. 2001. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Finansal Yönetim. *I. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*.

Karluk R. 1996. *Avrupa Birliği ve Türkiye*. İMKB Yayınları. İstanbul, 1996

Lasfer ve Levis, 1998. The determinants of the leasing decision of small and large companies. *European Financial Management* 4. 159-184.

Mengüttürk, M. 2000. KOBİ'lerin Sermaye Piyasasına Katılımı. İMKB Konferansı Nisan 2000. .

Ridinger, R. 1995. *I. Mediterranean SMSs Conference and Workshops*. METU Pres.

Sarıaslan, H. 1994. *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları*. TOBB, Ankara.

Söğüt, M.A. 2001. Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Alternatif Finansman Yöntemleri. *I. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları.*

Uzay, Ş. ve E. Küçük. 2001. Leasing, Factoring ve BarterFinansman Tekniklerinden KOBİ'lerin Yararlanma düzeylerinin Araştırılması: Kayseri Uygulaması. *I. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları.*

Vinde, V. P. 1995. General Introduction to Environment for SMSs. OECD.

Wallis, T. 1995. *The Alternative Investment Market (AIM): The Challenge After the USM.* London,

Yörük, N. 2001. KOBİ'lerin Kredi Yolu ile Finansmanda Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama. *I. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları.*

Yücel, T. 2001. Küçük ve Orta ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Finansal Yönetim Uygulamaları. *I. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları.*

Zaimoğlu, T. 1995. *Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları,* SPK Yayınları, 1995.