

TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN İHRACATTAKİ YERİ VE KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR

*Hakkı Mümin AY**

Esra TALAŞLI□*

1. Giriş

Türkiye ekonomisi içinde firma sayısı, istihdam ve üretim açısından önemli bir paya sahip olan KOBİ'ler, bu payın tersine katma değer ve ihracat içinde yeterli paya sahip değildir. Çalışmamızda KOBİ'lerin ihracat içindeki yeri ve ihracatta karşılaştıkları sorunlar üzerinde durulmaktadır. KOBİ'lerin ihracatta karşılaştığı sorunlar genelde yönetimin kurumsallaşamaması, üretim ölçeği ve kur riskinden kaynaklanmaktadır.

1980 sonrası ihracatçı büyüme modelini benimseyen Türkiye ekonomisi ihracatın artışı için KOBİ stratejisine önem vermiştir. Cari açığın krizlere yol açtığı ve halen önemini koruduğu 2000'li yıllarda da ihracat ve teşvik politikaları halen büyük önem taşımaktadır. Dokuzuncu Kalkınma planında vurgulandığı gibi, Türkiye ekonomisinde önemli bir yeri olan KOBİ'lerin kurumsal yönetişiminin geliştirilmesi, bölgeler arası yakınsama ve rekabet amaçları bakımından farklılaştırılmış KOBİ politikaları uygulamaya geçirilecektir. Bu kapsamda; ihtiyaç duyulan nitelikli işgücünün yetiştirilmesine, finansman kaynaklarının genişletilmesi ve araçlarının çeşitlendirilmesine, pazara ve teknolojiye erişimin kolaylaştırılmasına özel önem verilecektir.

□ Yrd.Doç.Dr., Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F.

* Arş.Gör., Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F.

2. Türkiye ve AB’de KOBİ Tanımı

KOBİ’ler bir taraftan esnek ve dinamik yapıları sayesinde ekonomik canlanma, yapısal değişim ve yeni teknolojilere uyum sağlama konusunda önemli bir ekonomik birim olarak ortaya çıkarken diğer taraftan da yoksulluğu, bölgeler arası kalkınmışlık farkını ve sosyal sınıflar arasındaki eşitsizliği azaltacak sosyal bir araç niteliğindedir (Dinçer, 1996:265). Türkiye ekonomisi içinde firma sayısı, istihdam ve üretim açısından önemli bir paya sahip olan KOBİ’ler, bu payın tersine katma değer ve ihracat içinde yeterli paya sahip değildir. KOBİ’lerin teşviklerden ve kredi imkânlarından yararlanabilmeleri için geçerli bir KOBİ tanımına ihtiyaçları vardır (Kendirli ve Bilginer, 2001:85).

2.1. Türkiye’de KOBİ Tanımı

KOSGEB, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Eximbank ve

Halkbankası gibi kurumların farklı KOBİ tanımlamaları kullanmaları ve KOBİ tanımlamasında birlik olmaması nedeniyle, 2003 yılı Katılım Ortaklığı Belgesinde Avrupa Birliği (AB) ölçütleri doğrultusunda tek bir tanım yapılması yer almıştır. 18.11.2005 tarihli, "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" ile AB ölçütlerine uygun biçimde tanım yapılmıştır. Bu tanıma göre Küçük ve Orta Büyüklükte İşletme: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca KOBİ olarak adlandırılan ekonomik birimlerdir (<http://www.kobi.org.tr>).

Tablo: 1 KOBİ Tanımı Yönetmeliğine Göre İşletmelerin Sınıflandırılması

Çalışan Sayısı	Sınıf	Yıllık Net Satış Hâsılatı (YTL)
0-9	Mikro	1.000.000
10-49	Küçük	5.000.000
50-249	Orta	25.000.000

Kaynak: KOBİ Tanımı Yönetmeliği

Bu tanımlamada nicel ölçütlerden işçi sayısı ve yıllık net satış hâsılatı kullanılmıştır. Türkiye’de yapılan tanımlarda genelde çalışan sayısı ve işletme cirosu dikkate alınmakta, nitel ölçütlere yer verilmemektedir. Nitel ölçütler; işletme ve sahibi arasındaki özdeşlik, işletme sahibinin her yönden sorumluluğu ve işletmenin bağımsız oluşu gibi özelliklerdir. Nitel ve nicel ölçütler bir arada kullanılarak yapılan tanımlar daha çerçeveli olabilmektedir. Kimi işletme yapısı gereği sermaye-yoğun, kimileri de emek-yoğun üretim tarzına sahiptir. Bu özelliklerin de dikkate

alınması gerekmektedir (Ekinci, 2003:13,17).

2.2. Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı

Avrupa Birliği tanımı çerçevesinde KOBİ’ler; 250 den az sayıda istihdama sahip, hâsılatı 50 Milyon Euro ve bilanço büyüklüğü 43 Milyon Euro’dan küçük, bağımsızlık ölçütlerine sahip işletmelerdir.

Yukarıdaki tanımında yer alan “bağımsızlık ilkesi”: Sermayelerinin %25 veya daha fazlası başka bir işletme tarafından üstlenilmemiş ve sermayesi büyük işletmeler tarafından oluşturulmamış olmasıdır. Aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi AB KOBİ tanımında işçi sayısı,

yıllık ciro ve yıllık bilanço büyüklüğü bir vermektir (European Commission, arada yer almaktadır. Ayrıca AB nitel bir 2005). ölçüt olarak “bağımsızlık” ilkesine önem

Tablo:2 Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı

İŞLETME	ÇALIŞAN SAYISI	CİRO	BİLANÇO TOPLAMI
Orta ölçekli	<250	≤50 milyon Euro	≤43 milyon Euro
Küçük ölçekli	<50	≤10 milyon Euro	≤10 milyon Euro
Mikro ölçekli	<10	≤2 milyon Euro	≤2 milyon Euro

Kaynak: “The New SME Definition User Guide and Model Declaration”, Enterprise And Industry Publications, European Commission

3.KOBİ’lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi

Robert Solow (1956), büyümenin kaynağı olarak emek ve sermaye faktörlerini göstererek Nobel ödülünü kazanmıştır. Bu faktörlerin en verimli şekilde kullanıldığı yer, büyük üretim ölçekleridir. Geçen yüzyılın ilk üç çeyreği boyunca artan işlem maliyetleri, üretim ölçeklerinin artmasını zorunlu kılmıştır. Böylece büyük işletmelerin varlığı ve ekonomideki rolleri önem kazanmıştır. Aynı süreç içinde küçük işletmeler ve girişimciliğin önemi gözden kaçmıştır (European Commission, 2003). 20. yüzyılın son çeyreğindeki gelişmeler ile değişen ekonomik yapı; müşteri tercihleri odaklı, CRM teknolojisine dayalı, bilgi ekonomisinin kullanıldığı kalite ve çeşitliliğin ön planda olduğu

esnek üretim anlayışını ortaya çıkarmıştır. Geleneksel anlayış terk edilerek yatırım, bölüşüm kavramları bilgi ekonomisi çerçevesinde biçimlenerek, kitle tüketimi yerine, Araştırma-Geliştirmeye dayanan esnek üretim şekli benimsenmiştir. Ağır sanayi işletmelerinin küçülmesi ve yerini küçük ve orta boy işletmelere bırakması, dünyanın hemen her ülkesinde KOBİ politikalarının önemini ve yeni politikalar üretilmesi gerçeğini ortaya çıkarmıştır (Dilik ve Turan, 1998:60).

3.1. Türkiye Ekonomisinde KOBİ’ler

Türkiye’de toplam istihdamın %76,7’si, yatırımların %56,5’i, üretimin ise %37,7’sini gerçekleştiren ve kredi pastasının ancak %24,3’ünden istifade edebilen KOBİ’lerin toplam ihracat içindeki payı ise %9 gibi oldukça düşük bir orandadır (TÜİK, 2003).

Tablo:3 KOBİ’lerin Genel İstatistikleri

Tüm işletmelerdeki payı	% 99.3
Toplam istihdamdaki payı	% 76.7
Toplam yatırımdaki payı	% 56.5
Toplam ihracattaki payı	% 9.0
Toplam krediden aldıkları pay	% 24.3
Yaratılan katma değerdeki payı	% 37.7

Kaynak: TÜİK, 2003

3.1.1. İstihdam ve İşyeri Sayısı Bakımından Payları

Türkiye’de toplam 1.880.879 işyerinin, 1.879.081 adedi 1–250 arasında işçi istihdam ederek, KOBİ ölçeğinde yer almaktadır. Bu rakama göre toplam iş

yerlerinin %99,9’u küçük ve orta boy işletmedir. Toplam işyerleri içinde 1.798 adet olan büyük ölçekli firmaların toplam firmalar içindeki payı, sadece %0,1’dir. KOBİ’ler 6.453.684 çalışan sayısı ile toplam istihdamın %81,5’ni

sağlamaktadır. Büyük işletmeler 1.195.350 çalışan sayısı ile istihdamın %18,5'ni sağlarlar (TÜİK, 2002).

Aşağıda yer alan Tablo:4'te büyük işletmeler ile küçük ve orta boy işletmelerin sayıları ve istihdamdaki payları verilmiştir.

Tablo:4 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı (2002)

Sektörel ve Ölçeksel Bazda İşyeri Sayısı							
SEKTÖRLER	1-9	10-49	50-99	100-150	151-249	250+	Genel Toplam
İmalat Sanayi	246.011	21.212	2.425	1.061	781	1.023	272.513
Genel Toplam	1.813.726	56.884	5.055	1.973	1.443	1.798	1.880.879
Sektörel ve Ölçeksel Bazda İstihdam							
SEKTÖRLER	1-9	10-49	50-99	100-150	151-249	250+	Genel Toplam
İmalat Sanayi	586.596	444.718	167.270	129.935	149.033	649.344	2.126.896
Genel Toplam	3.296.335	1.101.312	345.077	240.237	275.373	1.195.350	6.453.684

Kaynak: TÜİK, 2002

Tablo:5'de imalat sanayindeki katma değer içinde KOBİ'lerin payları yer almaktadır. Ekonomide işletme sayısı ve istihdam açısından büyük paya sahip KOBİ'lerin ekonomide katma değer

içindeki payları hayli küçüktür. Büyük işletmeler katma değerinin %63,96'sını oluştururken KOBİ'ler katma değerinin sadece %36,04'nü oluştururlar (TÜİK, 2004).

Tablo:5 Türkiye'de İmalat Sanayinde KOBİ'ler (2000)

Büüklük Grubu	Katma Değer İçindeki Oran (%)
1-250	36,04
251+	63,96
Toplam	100,00

Kaynak: T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, Ocak-2004.

3.2.Avrupa Birliği ile Seçilmiş Ülke Ekonomilerinde KOBİ'ler

AB'de tüm istihdamın üçte ikisi KOBİ'lerce ve üçte biri büyük ölçekli işletmelerce sağlanır. Avrupalı bir KOBİ 5 işçi istihdam ederken, büyük işletmelerce istihdam edilen işçi sayısı ortalama 1.052 adettir. AB'de toplam firmalar içinde büyük işletmelerin payı %0,2 iken; KOBİ'ler %99,8 pay almaktadır.

AB'de KOBİ'lerin ihracattaki rolü büyük işletmelere oranla daha azdır. AB'deki KOBİ'ler cirolarının %13'ünü ihraç ederlerken, büyük işletmeler yaklaşık iki katı fazla bir oranla cirolarının %23'ünü ihraç etmektedirler. Bu durum ekonomilerin bütün

sektörlerinde ve dünyadaki bütün ülkelerde açıkça yaşanan bir durumdur ve göstermektedir ki küçük işletmeler sadece sınırlı bölgelere ve bölgesel pazarlara hizmet etmektedirler (European Commission, 2003).

Tablo:6'da AB'ye üye 19 ülkenin KOBİ ve büyük işletmelerine ait temel göstergeler yer almaktadır. Satışlar içinde ihracatın payı, KOBİ'lerde %12 iken; büyük işletmelerde %23 oranındadır. Firma ölçeği büyüdükçe işgücü verimliliği artmaktadır. KOBİ'lerde istihdam edilen bir işçi ortalama 55.000 Euro değerinde katma değer yaratırken, büyük bir işletmede istihdam edilen bir işçi ortalama 120.000 Euro değerinde katma değer yaratmaktadır.

**Tablo:6 Avrupa–19 Ülkeleri KOBİ
ve Büyük İşletmelere Ait Temel Göstergeler (2003)**

		KOBİ	Büyük İşletme	Toplam
İşletme Sayısı	1000	19.270	40	19.310
İşçi Sayısı	1000	97.420	42.300	139.710
İşletme Başına Düşen İstihdam		5	1.052	7
İşletme Başına Düşen Hâsıla	Milyon Euro	0.9	319	1.6
Satışlar İçinde İhracatın Payı	%	12	23	17
İşçi Başına Düşen Katma değer	1000 Euro	55	120	75

Kaynak: 2003 Observatory of European SMEs ,Highlights from the 2003 Observatory,European Commission.

Tablo:7, bazı ülkelerin ekonomileri içinde KOBİ'lerin yerini göstermektedir. KOBİ'ler, ekonomi içinde faaliyette bulunan işletmelerin sayısal olarak yaklaşık %99'unu oluşturmaktadır. İstihdamdaki paylarında farklılıklar gözlenmekte olup, ortalama olarak %55 ile %80 arasında değişmektedir. Yatırımlar içindeki payları Türkiye'de %26.5 iken; Almanya'da bu oran %44

seviyelerindedir. Katma değer içindeki paylarına bakıldığında seçilmiş ülkeler açısından ortalama %35 ile %50 arasında değişmektedir. İhracatta KOBİ'lerin payının en fazla olduğu ülke %40 civarında Hindistan'a aittir. Türkiye'nin ihracatının %8'ini KOBİ'ler karşılamaktadır. Kredi kullanımında ise Türkiye en düşük orana sahiptir.

Tablo:7 Seçilmiş Bazı Ülke Ekonomilerinde KOBİ'lerin Yeri

Ekonomik Göstergeler	ABD	ALM.	JAP.	HİND.	G.KORE	TÜRK.
KOBİ'lerin Toplam İşlet. Oranı	99.7	99	99.4	98.6	98.6	98.8
KOBİ'lerde İstihdam Payı	56.6	64	81.4	63	59	76.7
KOBİ'lerin Yatırım Payı	38	44	40	27.8	35	26.5
KOBİ'lerin Katma Değer Payı	43	49	52	50	35	38
KOBİ'lerin İhracat Payı	32	31	38	40	20	8
KOBİ'lere Verilen Kredi Payı	42.7	*	50	15.3	47	3-4

Kaynak: KOSGEB, KOBİ Rehberi (Ankara, 2000).

4.KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları

KOBİ'lerin üretim ve yönetim yapısındaki avantaj ve dezavantajlar şu şekilde sıralanabilir.

4.1.KOBİ'lerin Üretim Yapısındaki Avantajları ve Dezavantajları

- Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşidi sağlamaktadırlar.
- Marjinal istihdam yaratma olanakları diğer işletmelere göre daha fazladır.

- Talep ve teknoloji değişikliklerine daha kolay uyum gösterebilmektedirler.
- Büyük işletmeler genellikle piyasaya üretim yaparlar. KOBİ'lerde ise sipariş üzerine üretim yaygındır ve stok sorunu küçük işletmelerde önemini kaybeder
- Bölgeler arası kalkınmada dengelerin bozulmasını önleyici bir role sahiptirler

- Gelir dağılımında olumlu etkileri vardır
- KOBİ'ler ölçek ekonomilerinin sağladığı avantajlardan yararlanamamaktadırlar. Büyük ölçekli üretimin sağladığı birim başına maliyetin küçülmesi, kurumsallaşma gibi avantajlardan KOBİ'ler genelde yoksundurlar
- KOBİ'lerde daha çok emek-yoğun teknoloji kullanılmaktadır. Emegün ucuz olduğu ekonomilerde bu özellik avantaj halini almaktadır.

4.2.KOBİ'lerin Yönetim Yapısındaki Avantajları ve Dezavantajları

- Büyük işletmelere göre daha küçük bir örgütsel yapıya sahip olmalarından dolayı, iş bölümü uygulaması daha kolay olabilir.
- İşletme bünyesinde uzman veya mali danışman istihdam olmaması nedeniyle profesyonel destekten yararlanamamaktadırlar.
- Stratejik kararlar işletme sahip veya ortaklarınca alınıp, orta ve/veya alt düzey görevlilerin tam katılımı sağlanamamaktadır.
- Bağımsızlığını kaybetme ve batma riski taşımakta ve büyük ölçeklilere oranla faaliyet süresi kısa olmaktadır (Sayılğan, 2006:82-85).

5.Türkiye'de KOBİ'lerin İhracat Pazar Payları Ve Sorunları

Düşük maliyetleri, etkin yönetim ve organizasyon yapıları ile büyük işletmeler

yabancı pazarlara açılmada KOBİ'lere kıyasla ilk etapta rekabet avantajına sahiptir. KOBİ'ler ihracat Pazar paylarını ve yabancı pazarlara girişte yaşanan problemleri tespit etmeli ve bunlara göre stratejiler belirlemelidir (Ulaş, 2004:180).

5.1.KOBİ'lerin İhracat Pazar Payları

Türkiye'nin 2006 yılı toplam ihracatı 85.8 milyar \$ ve bu ihracat rakamı içinde sanayi sektörünün payı %86.2'dir. Bu rakamlardan ortalama olarak ihracat ürünlerinin %86.2'nin sanayi sektörü ürünleri olduğu ve bu üretimi gerçekleştiren kesimin %99.56'nın KOBİ olduğunu söyleyebiliriz. KOBİ'lerin ihracata katılma payları çok düşük olup %8-10 arasındadır (DTM, 19.04.2007 ve Tunçeli, 2004).

Tablo:8'de KOSGEB ile TİM veri tabanından elde edilen bilgiler ışığında imalat sanayinde KOBİ'lerin çalışan sayıları, işletme sayıları ve ihracat tutarları verilmiştir.

KOSGEB'in Ekim 2005 tarihinde saha araştırma anketi yoluyla derlediği 48.000 işletme bilgileri sonucunda 10.179 KOBİ'nin toplam olarak 8.384.549.000 dolar dış satım yaptığı saptanmıştır. Bu çalışma, KOSGEB veri tabanındaki 48.000 işletmeyle sınırlı yapılabilmektedir. Oysa imalat sanayinde 272.000 işletme bulunmaktadır. Üstelik KOSGEB veri tabanında dış satım yaptığını bildirmiş olan 17.782 işletmenin 7.600'ünün bilgilerine de ulaşamamıştır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Devlet Denetleme Kurulu, 2006).

Tablo:8 İmalat Sanayinde KOBİ'lerin Dış Satımı
(KOSGEB-TİM Veri Tabanı)

Çalışan sayısı	İşletme Sayısı	Dışsatımın Tutarı (\$)
1-150	10.179	8.289.120.000
151-250	15	94.880.000
1-250	10.184	8.384.549.000

Kaynak: KOSGEB veri tabanındaki dış satım yaptığını bildiren işletmelerin adları ile DTM'nin dış satım verilerinin eşleştirilmesiyle oluşturulmuştur.

Kaynak: T.C Devlet Denetleme Kurulu, Ekim 2005.

5.2.KOBİ'lerin İhracatta Karşılaştıkları Sorunlar

KOBİ'lerin ihracat sorunları iki başlık altında toplanabilir:

1) KOBİ'lerin ulusal düzeydeki sorunları; bu sorunlar finansman sorunları, bilgi yetersizliği, bürokratik sorunlar, pazar sorunları, destek yetersizliği ve kota sorunlarıdır.

2) KOBİ'lerin işletme düzeyindeki sorunları; bunlar hammadde sorunları, bilgi ve veri sorunları, iş gücü sorunları ve üretim sorunlarıdır (Kendirli vd., 2003:47). İhracata yönelmiş firmalarının karşılaştığı sorunlar arasında kalite kontrolü, standardizasyon ve fiyat maliyet ilişkisinin doğru kurulamaması da yer almaktadır (Akgemci, 2001:30).

Bu sorunlarla karşılaşan, Türk KOBİ'lerinin siparişe göre (fason) üretime yöneldikleri ve kendi markalarını yaratarak, kendi ürünlerini pazarlamada güçlük çektikleri görülmektedir. KOBİ'ler kendi markalarını yaratmadıkları ve kaliteli üretimi sağlayamadıkları sürece rekabette üstünlüğü yakalayamayacaklardır (Müslümov, 2001:8). 2006 yılı Türkiye İhracatı sektörler açısından incelendiğinde sanayi sektörü içinde yer alan üç önemli ihracat kalemi "otomotiv sanayi ürünleri", "diğer giyim eşyası" ve "diğer makine ve ulaşım araçları" olarak sıralanabilir. Türkiye'de KOBİ'ler bu alt sektörlerde büyük firmalara yan sanayi ve fason üretim şeklinde girdi sağlamaktadır.

6.Ekonomik Krizler ve KOBİ'lerin İhracatına Etkileri

Türkiye'de son on üç yıl içerisinde oluşan ekonomik krizlerin incelenmesi ile ortaya çıkan bulgu, reel sektörün dış ticaret kanalları, reel döviz kurları, reel faiz oranları ve kısılan iç talep aracılığıyla krizlerden etkilendiğidir. Reel döviz kurunun aşırı pahalılaşması sonucu büyük işletmelerden daha sert kar marjı esnekliğine sahip olan

KOBİ'lerin ihracat pazarlarındaki rekabet gücü aşırı zayıflamıştır (Zengin, 2000:5). 1992–2000 yılları arasında İMKB'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin mali tabloları incelendiğinde halka açık KOBİ'lerin toplam aktif karlılık oranının 1993 yılında %38'den, 2000 yılında %11'e kadar gerilemiş olduğu gözlemlenmiştir (Müslümov, 2001: 281). Bu da göstermektedir ki 1992–2000 yılları arasında ortaya çıkan krizler KOBİ'lerin kârlarının erimesine yol açmıştır.

Döviz kurundaki gelişmelerin dış ticaret üzerine etkisi ampirik çalışmalar sonucunda kanıtlanmıştır. Bu etkinin yönünün pozitif veya negatif olduğu konusunda iktisatçılar ikiye ayrılmaktadır. Son yıllarda yapılan araştırmalar sonucu elde edilen bulgular göstermektedir ki; ekonomilerde yaşanan konjonktürel dalgalanmalar ve belirsizlikler dış ticaret üzerinde hacim olarak azaltıcı etkide bulunmaktadır

7.KOBİ'ler İçin İhracat Stratejileri

Teknoloji eksikliği, finansman sorunu ve döviz kuru belirsizlikleri ile buna benzer nedenlerden ötürü KOBİ'lerin çoğunluğu dış ticarete girmekte zorlanmaktadır. KOBİ'lerin karşılaştıkları en önemli problem, ihracatın finansmanına ilişkindir. İşletme sermayesi için gerekli finansmandan başka KOBİ'ler genellikle kendi ürünlerinin dış piyasalarda satışı için de krediye gereksinim duymaktadırlar (Khan, 1989: 119). KOBİ'lerin ihracat payının artırılabilmesi için gerekli görülen bazı stratejiler aşağıda açıklanmaktadır.

7.1. İhracatta KOBİ Finansman Kaynakları ve Eximbank Kredileri

Ülkemizdeki KOBİ'lerin finansmanında çarpıcı bir nokta G7 ülkelerine oranla öz kaynak kullanımındaki düşüklüktür. Bu oran G7 ülkelerinde %63 iken Türk firmalarının mali kaynaklarında, öz kaynaklarının yeri sadece %43 tür.

Başta KOBİ'ler olmak üzere Türkiye'deki firmalar, G7 ülkeleri ve yükselen ekonomilere nazaran daha yüksek bir oranda mali kaynak olarak satıcı kredilerini kullanmaktadırlar. Satıcı kredileri dinamik piyasa koşullarının yarattığı, işletme sermayesi niteliğinde finansman şeklidir. Bunun en önemli

nedenlerinden biri ülkemizde banka kredi maliyeti reel faizlerin yüksek oluşudur. Diğer bir neden düşük olan tüketici talebinin canlanması amacıyla satıcılar tarafından uzun vadeler açılarak, vadeli/taksitli satışlar ile tüketicinin teşvik edilmesidir. (Basel II ve KOBİ'ler Çalışma Grubu, 2006: 53)

Tablo:9 Türkiye'de ve Dünyada Firmaların Mali Kaynakları

	Banka Kredileri	Tahvil	Öz Kaynak	Satıcı Kredileri
G 7 Ülkeleri	0.23	0.08	0.63	0.06
Yükselen Ekonomiler	0.27	0.21	0.40	0.12
Türkiye	0.30	0.00	0.43	0.27

Kaynak: TÜSİAD-Koç Üniversitesi Ekonomik Araştırma Forumu, "Türkiye İçin Sürdürülebilir Büyüme Stratejileri Konferansı Tartışma Tebliği", Haziran 2005

KOBİ'lerin ihracatında devletin sağladığı kaynaklar içinde en önemli kaynak Eximbank kredileridir. Eximbank KOBİ'lere yönelik; KOBİ İhracata hazırlık Türk lirası ve döviz kredisi, ihracat kredi sigortası ve ülke garanti programları ile hizmet etmekte ancak KOBİ'lerin bu önemli kaynaktan

yararlandıklarını söylemek güçtür. KOBİ'lerin ihracat içerisindeki paylarının %10 gibi çok küçük bir düzeyde olması ile söz konusu firmaların toplam, Eximbank kredileri içindeki payının da %36 gibi yetersiz bir düzeyde bulunması arasında bir paralellik bulunmaktadır (Delice, 2001:279).

Tablo:10 Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Yıllar	Toplam Kısa Vadeli Krediler (000 \$)	KOBİ Kullanımları	
		(000 \$)	%
1990	571.789	129.415	22.63
1991	1.343.551	255.979	19.05
1992	1.526.895	311.944	20.43
1993	1.930.243	495.022	25.65
1994	1.543.850	417.794	27.06
1995	2.459.798	724.010	29.43
1996	1.962.773	909.255	30.69
1997	1.893.587	949.332	32.81
1998	3.257.622	1.090.659	33.48
1999	3.333.639	1.313.802	39.41
2000	3.332.184	1.210.652	36.33

Kaynak: Türk Eximbank Kayıtları.

7.2.Sektörel Dış Ticaret Şirketleri

Türkiye'de 1980 sonrası İhracata Dayalı Büyüme Modelinin benimsenmesi ile ihracata ivme kazandırmak için yeni şirket modelleri oluşturulma yoluna gidilmiştir. Bu çerçevede; aynı üretim dalında faaliyet gösteren firmaların çok ortaklı dış ticaret şirketleri şeklinde

örgütlenerek ihracata yönlendirilmesi amacıyla, "Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ)" modeli geliştirilmiş ve "Sektörel Dış Ticaret Şirketi Statüsüne İlişkin Tebliğ, 26.12.1996 tarihinde yürürlüğe girmiştir (DTM, 17.04.2007).

İhracat içinde oldukça düşük bir paya sahip olan KOBİ'lerin yurt dışı pazarlar

ve çok uluslu şirketlerle rekabet edebilmeleri için güçlerini birleştirmeleri olgusu önemlidir. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) aynı üretim dalındaki KOBİ'lerin ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına açılmaları, dış ticarete uzmanlaşmaları ve etkin faaliyet göstermeleri amacıyla kurulmuştur. KOBİ'lerin "ihracat" hedefiyle yola çıkarak ihtiyaçlarının tespiti ve ortak bir stratejinin oluşturulması için SDŞ modelinin hayata geçmesi önem taşımaktadır (Diken,1998: 49).

Güncel bilgilere göre sadece 16 Sektörel Dış Ticaret şirketi, Dış Ticaret Müsteşarlığına kayıtlı olup, KOBİ'lerin ölçek ekonomisinin avantajları ve teşvikler açısından önem taşıyan bu birleşmeden yeterince faydalanmadığı görülmektedir (DTM, 17.04.2007).

SDŞ modeline devlet tarafından sağlanan destekler şu şekilde sıralanabilir:

- Pazar Araştırması Yardımı,
- Eğitim Yardımı,
- İstihdam Yardımı,
- Marka Yardımı,
- Yurt Dışı Fuar ve Sergilere Katılım Yardımı,
- Yurt Dışı Ofis/Mağaza Yardımı
(www.dtm.gov.tr)

7.3.İnternet Kullanımı ve E-Ticaretin Yaygınlaşması

KOBİ'lerin gelişmiş ülke ekonomileriyle ve yükselen ekonomilerle rekabet edebilmesi için reklâm, bilgi edinme ve bölgesel ticaret faaliyetlerini kolaylaştırarak zaman tasarrufu sağlayan interneti ve e-ticareti kullanması gerekmektedir (Kılıç, Kendirli vd, 2003:52).

Dokuzuncu kalkınma planında yer alan, "e-ihale" uygulamalarının yaygınlaşması ile özellikle KOBİ'lerin kamu alımlarına katılımı için uygun, şeffaf ve rekabetçi ortam yaratılabilir.(DPT, 2006: 76)

7.4.Döviz Kuru Riskinden Korunma Teknikleri

1973 yılında Bretton Woods sisteminin çökmesi ile birlikte ülke ekonomileri, kurları serbest bırakmıştır. Yeni sistemin getirdiği belirsizliklerin dış ticaret hacmi üzerindeki etkilerini ölçmek için pek çok araştırma yapılmaktadır. Bu araştırmalar döviz kuru değişkenliği ve dış ticaret arasındaki ilişkinin iki yönlü olduğu sonucuna varmaktadır. Etkileşimi negatif yönlü olarak niteleyen araştırmacılara göre; kurlardaki belirsizlik, risk taşımayı sevmeyen ve malın yüklenmesinin ardından, vadeli satışlarda ödeme tarihinde, kurların değişmesinin ticaret gelirini azaltacağını düşünen ihracatçılar için gelir kaybıdır ve ihracatı azaltıcı yöndedir.

Araştırmaların bir başka yüzü kurlardaki belirsizliğin dış ticaret üzerindeki etkisi pozitif ve negatif yönlü olabileceğidir. Bu gelir ve ikame etkisinin karşılaştırılması ve gelir etkisinin ikame etkisinden üstün olmasını gerektirir. Riski yüklenen ve kurdaki belirsizliğin geliri artıracığını bekleyen ihracatçı için, kur değişkenliği ihracat gelirlerinin marjinal faydasını artıracaktır (Şimşek-Kadılar, 2006:46).

İşlemlerinde döviz kullanan ithalatçı veya ihracatçı KOBİ'ler, kurlardaki belirsizlik sonucu ortaya çıkabilecek kur risklerini içsel(işletme içi) yöntemlerle ya da dışsal (işletme dışı) piyasa araçları ile yönetmektedirler (Çelikkol, 1999:100).

Dışsal tekniklerin uygulanabilmesi türev piyasaların varlığını ve de banka ya da finansal kuruluşların aracılığını gerektirmektedir (Aksel, 1995 :29). Dışsal Korunma teknikleri şu şekilde sıralanabilir:

- Döviz Alacak Senetlerinin İskonto Ettirilmesi
- Faktoring ve Forfaiting
- İhracat kredi Sigortası
- Döviz Forward ve Future Kontratlar

- Döviz Opsiyonları
- Swap

Türkiye’de dalgalı döviz kurunun da zemin hazırladığı döviz kuru belirsizliği karşısında dışsal korunma tekniklerini kullanmayan KOBİ’ler içsel korunma teknikleri kullanmaktadır. KOBİ’ler genellikle bilanço içi işlemler yapmakta veya gelecekle ilgili fiyatları ve kazançlarını hesap edemedikleri için dış ticaret işlemlerinden ve en önemlisi ihracattan kaçınarak iç piyasaya yönelmektedirler (Akbulut, 1995:51).

SONUÇ

Türkiye’deki işletmeler içerisinde KOBİ’lerin sayısal açıdan önemli bir ağırlığı vardır. Sanayi sektörü içinde üretim ve istihdam alanında çok ciddi bir üstünlüğü bulunmaktadır. Ancak ihracat içindeki payı oldukça düşüktür. Oysa ki; bir ülkenin sanayileşmesinde, sermayenin tabana yayılmasında, gelirin bölgeler arasında adil dağılımında, üretim ve istihdama katkı sağlamada KOBİ’lerin yadsınamayacak bir önemi bulunmaktadır.

Türkiye’de ve dünyada yaşanan gelişmeler ışığında, KOBİ’lerin büyük firmalara göre birçok alanda daha iyi performans gösterdikleri gözlenmektedir. Karlılık, verimlilik, katma değer artışı, kaliteli üretim gibi konularda büyük

işletmelere göre daha iyi konumdadırlar. Sağlıklı bir ekonomik yapının oluşturulması için, KOBİ’lerin teşvik edilmesi gerekir. Türkiye’de ihracat alanında KOBİ’lere sağlanan teşvikler önemli olanaklar sunmasına rağmen bunlardan KOBİ’lerin önemli ölçüde yararlanabildikleri söylenemez.

Çalışmamızda KOBİ’lerin ihracat için kullanabileceği önemli stratejiler açıklanmıştır. Bunlar içinde finansmanla ilgili strateji; Eximbank Kredilerinden daha etkin şekilde faydalanılarak KOBİ kullanım payının %36 gibi düşük seviyelerden daha yüksek seviyelere çıkarılmasıdır. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ölçek ekonomilerinin maliyet ve rekabet avantajını yakalamada kullanılabilecek önemli bir stratejidir. Ayrıca internet kullanımı ve e-ticaretin yaygınlaşması pazar sorunu yaşayan KOBİ’ler için yeni fırsatlar yaratabilir.

Yükselen ekonomiler içinde yer alan ve kur kaynaklı krizlere maruz kalan Türkiye’de ihracatın KOBİ’ler arasında teşviki için vadeli işlem piyasaları özendirilmelidir. Vadeli işlemler piyasasının derinleşmesi ile kur riskini ortadan kaldıran KOBİ’ler esnek döviz kuru sisteminin en büyük dezavantajı olan döviz kuru belirsizliği ve dalgalanmadan kaynaklanan kur zararlarından korunabilirler.

Kaynakça

- Akbulut, Dursun (1995)“ Risk Yönetimi ve Finansman Mühendisliği”, **Bankacılar Dergisi**, TBB Yayını, sayı:15, Haziran 1995, s.51
- Akgemci, Tahir (2001)“KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler” **KOSGEB Yayını**, s.30, Ankara
- Aksel, H.A.E Eyüboğlu (1995)“Risk Yönetim Aracı Olarak Futures Piyasaları”, **SPK Yay.** No:21, Ankara
- Basel II ve KOBİ’ler Çalışma Grubu (2006) “Basel II’nin KOBİ’lere Etkileri”, **Bankacılar Dergisi**, Sayı 58, 2006, ss 3–62.
- Çelikkol, Hakan (1999) **Sektörel Dış Ticaret Şirketleri’nde Döviz Kuru Riskinden Korunma Teknikleri**, Yayınlanmamış Doktora Tezi.

Delice, Güven (2001) “KOBİ’lerin İhracata Yönlendirilmesinde Finansman Destekleri: Türk Eximbank Kredileri Üzerine Bir Uygulama”, **1. Orta Anadolu Kongresi - KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları**, ss. 269–279.

<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/OAKDocs/OAK-T27.pdf>

Diken, Ahmet (1998) “KOBİ’lerin İhracat Sorununun Çözümünde ‘Sektörel Dış Ticaret Şirketleri’nin Rolü”, **Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F.Dergisi**, Cilt:12, Mayıs 1998 Sayı1–2.

Dilik, Bedri ve Turan Mustafa “Türkiye’de Uygulanan KOBİ Teşvik Politikası ve Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesi”, **Hazine Dergisi**, Nisan 1998, sf 60

Diñçer, Ömer.(1996)“Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası”, 5.baskı, Beta Basım Yayım Dağıtım, s.265, İstanbul

DPT, “**T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı**”, Ocak–2004.

DPT, “**Dokuzuncu kalkınma Planı 2007-2013**”, www.dpt.gov.tr, 2006, (erişim 17.04.07)

DTM, “**Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Hakkında Özel Not**”, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı,

<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=165&icerikID=85&dil=TR> (Erişim Tarihi: 17.04.07)

DTM, “**2006 yılı Ocak-Aralık Dönemi İhracatın Genel Değerlendirmesi**” Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, Ar-ge ve Değerlendirme Dairesi, http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/2006_yillik.pdf, erişim19.04.2007

Ekinci, Mehmet Behzat “Türkiye’de KOBİ’lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları”, **ASKON Araştırma Raporları:5**, İstanbul 2003, s 13, 175

European Commission (2003) “Observatory of European SMEs ,Highlights from the 2003 Observatory”, **Enterprise Publications**

European Commission (2005) “The New SME Definition User Guide And Model Declaration”, **Enterprise and Industry Publications**

Kendirli, Selçuk ve M. Bilginer(2001)“Modern Finansman Teknikleri Bağlamında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Alternatif Çözüm Önerileri” **Standard**, 40,272 (Nisan 2001), s.85

Khan, S. H. (1989) “Financing of Exports from SMEs in Developing Countries: Alternative Schemes”, in **Exports from Small and Medium Enterprises in Developing Countries: Issues and Perspectives**, International Trade Centre, UNCTAD/GATT, Geneva, 1989, ch. 9, ss. 119–132.

Kılıç Sabiha, Kendirli Selçuk ve Çağırın Hülya (2003)“Türkiyede’ki KOBİ’lerin İhracat Durumlarına Yeni Bir Çözüm: Elektronik Ticaret ve Çorumda Faaliyet Gösteren KOBİ’lere Yönelik Araştırma”, **Standard**, 42,sayı:504,ss: 43–53(Aralık 2003)

Müslümov, A.“Türkiye’de Ekonomik Krizlerin Halka Açık KOBİ’lere Etkisi, **KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları: 1. Orta Anadolu Kongresi**, EÜ Nevşehir IIBF, 18-21 Ekim 2001

Sayılgan, Şevket (2006) “Türkiye ekonomisi KOBİ’lerin Sorunları ve Çözüm Önerileri”, **Finans Dünyası**, 194. sayı, Şubat 2006

Şimşek, Muammer- Kadılar, Cem “ Döviz Kurundaki Değişkenliğin Türkiye'nin İhracatına Uzun Dönemli Etkisi” , **H.Ü İ.İ.B.F Dergisi**, sayı 1, 2006.

T.C. Cumhurbaşkanlığı Devlet Denetleme Kurulu, “**Küçük Ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığının 2002, 2003, 2004 Yılları Eylem Ve İşlemlerinin Araştırılıp Denetlenmesine İlişkin Rapor**, 2006

TÜİK, “**2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı**”, www.tuik.gov.tr

Tunçeli, Osman.(2004), “İhracatımız ve KOBİ'ler, 22.03.04, http://dergi.tbd.org.tr/yazarlar/22032004/osman_tunceli.htm

Ulaş, Dilber (2004)“KOBİ'lerin Yabancı Pazarlara Açılmada Kullandıkları Stratejiler”, **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**, 6/3 (2004).179–204

Zengin, Ahmet (2002)“Makroekonomik İstikrar ve KOBİ'ler”, **Doğu Akdeniz Üniversitesi, İşletme ve Ekonomi Fakültesi, 21.Yüzyılda KOBİ'ler Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu**,

<http://www.kobi.org.tr> “ Küçük ve Orta boy İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmelik”,