



MMO Basın Açıklamaları

Üretimin Dünya
Yüzeyine
Dağılması KOBİ'leri
Zorluyor

İmalat sanayisinde sigortalı işçi sayısının %78'i KOBİ'lerde istihdam ediliyor. KOBİ'lerin toplam imalat sanayi içinde Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH)'dan aldıkları pay % 28'i aşmıyor. Makina imalatında ise bu oran % 2,1. Bu durum sanayileşme sürecinde umut verici bir tablo ortaya koymuyor. Son beş yılda istihdam hacmi küçüldü, KOBİ çalışanlarının % 25'i işsizleşti.

Oda Yönetim Kurulu Başkanı Emin KORAMAZ'ın Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (KOBİ) üzerine yaptığı açıklama yazının devamındadır.

2001-2006'da ihracatta gelişme var ancak artan oranda hammadde ve ara mal ithal girdisine bağımlılık, büyüyen dış ticaret açığında önemli bir etken oldu. KOBİ'lerin öz kaynak ve kredi sorunları kurumsallaşmayı etkiliyor. Kredi destekleri ve yatırımları zayıf. Fason iş yapan işletmeler ucuz işgücü avantajı ile ayakta kalıyorlar. KOBİ'lerin fason siparişe bağlı üretimleri, rekabet edebilirliği ve kârlarını düşürüyor, yabancı ülkelerin KOBİ'leri tehdit edici bir unsur olarak yedekte bekliyorlar. KOBİ'lerin gerçek anlamda üretici olmaları ve sanayi yatırımlarına yönelik rasyonel kaynakları kullanmaları, ulusal çıkarlara yönelik bir sanayileşme politikası ile mümkündür.

İmalat sektörü ile makina imalat alt sektöründe KOBİ'lerin yeri ve önemi

2002 istatistiklerinin 2005'e uzatılmış işyeri sayım sonuçlarına göre; imalat sanayi sektöründe toplam 270.356 işyeri bulunmaktadır. Bunun % 99,12'sini oluşturan 267.977 işyeri KOBİ niteliği taşımaktadır. Makina imalatı yapan KOBİ sayısı ise 18.925'tir ve toplam KOBİ'lerin % 7,1'ini oluşturmaktadır. Buradan şu sonuçları çıkarmak mümkündür:

● Türkiye imalat sanayinin çok büyük bir kısmı küçük ve orta işletmelerden oluşmuştur. Aynı genelleme makina imalat sektörü için de yapılabilir. Mikro işletme (1-9 işçi çalıştıran) niteliğindeki ise toplamdan % 79,86 pay almakta ve makina imalat sanayinde sayıları 15.195'i bulmaktadır.

● Bu işletmelerde 98.326 kişi çalışmakta ve bu da toplam imalat sanayi KOBİ istihdamının % 4,5'una ulaşmaktadır. Türkiye genelinde görülmektedir ki makina imalat sanayi istihdam ağırlıklı bir nitelikte değildir. İşçi başına katma değeri düşüktür. Ekonomik krizlerden etkilenen, yatırım yapmakta zorlanan ve yan sanayi olarak çalışan işletmelerden oluşmaktadır.

● Büyük işletmelere fason imalat yapan bu işletmeler, sanayi içinde vazgeçilmez bir işleve de sahiptirler. Girdileri ve finansman kaynakları yönünden büyük işletme veya ana şirketlere bağımlı olan bu firmalar, daha sonra ayrıntılı olarak belirtileceği gibi, pek çok sorun ve açmazla birlikte imalatlarını sürdürmektedirler.

● İmalat sanayinde sigortalı işçi sayısının % 78'i KOBİ'lerde istihdam edilmektedir. KOBİ'lerin toplam imalat sanayi içinde GSMH'dan aldıkları pay ise % 28'i aşmamaktadır. Makina imalatında ise bu oran % 2,1 olmaktadır. Bu durum sanayileşme sürecinde umut verici bir tablo ortaya koymamaktadır.

Son beş yılda KOBİ'lerin imalat sanayi içinde geçirdikleri değişim

2001 ekonomik krizi tüm işletmeler gibi KOBİ'leri de derinden sarstı. Üretimlerinde düşüş oldu, finansman kaynakları daraldı, istihdam hacimleri azaldı, kredilerinde ödeme güçlüğü ortaya çıktı. İthal girdi fiyatlarındaki artışlar tedarik yapmalarında büyük zorluklarla karşı karşıya gelmelerini, satışlarını daraltmayı ve sonuçta küçülmeyi getirdi. Birçok işletme üretimi bıraktı veya devredildi. Bir kısım KOBİ'ler işletme sermayesi sıkıntısı ile gününbirlik çalışır oldular. Bu dönemde KOBİ işgücünün % 25'i işsiz kaldı. 2002 yılı sonlarında toparlanan KOBİ'ler yeniden yapılanma sürecine girmek veya yok olmak seçeneklerini gündeme getirdiler. Yeniden yapılanma süreci, tepeden tırnağa değişim ve küresel rekabetle

etkileşim aşamalarından geçmekle özdeşleşmiştir. 2002-2006 döneminde ihracat önemli bir motivasyon getirdi, ancak bir başka bedeli de sanayi sektörüne ve KOBİ'lere dayattı: İhracat için giderek artan oranda girdi (hammadde ve ara mal) ithalatı yapmak. Böylece büyüyen dış ticaret açığı ortaya çıktı. Bu dönemde KOBİ'ler için aşağıdaki değişimler söz konusu oldu:

- İhracatları arttı, büyüme oranları arttı ve ithalata dayalı girdi ihtiyaçları büyüdü.
- Verimlilik bir ölçüde arttı ama istihdam hacmi 2001 başlarındaki düzeye gelmediğinden istihdam hacmi küçüldü. KOBİ'ler işgücünü etkin kullanan kuruluşlar olmaktan çıktı.
- KOBİ'lerde tüm destek ve özendirici araçlara karşın, teknolojik düzey yükselmedi, AR-GE alt yapısı gelişmedi. Kalifiye eleman ve mühendis istihdamı geriledi. Finansman sıkıntısı kronikleşti.
- 2001 yılında KOBİ'lerin ihracattaki payı % 7 iken 2004 yılında % 9'a ve 2006'da % 11'e çıkmıştır. Bu görece artışa rağmen KOBİ'ler hala ihracattan yeteri kadar pay alamamaktadır. (Hindistan'da aynı değerler % 40, Japonya'da 38, İtalya'da % 29'dur.)
- KOBİ ithalatının toplamdaki payı ise 2001 yılında % 9 iken 2006 yılında % 16'ya çıkmıştır. Ancak iç pazardan dolayı olarak sağlanan ham madde ve girdiler ile bu oran % 20'ye yükselebilmektedir.
- KOBİ'lerin katma değerlerden aldıkları pay ise yıllara göre artış göstermektedir. 2001 yılında istihdama olan katkısı % 60,2 olan bu tip işletmeler, aynı yıl katma değer % 26,5'ini oluşturmuşlardır. 2006 yılı geçici sonuçlarına göre KOBİ'lerdeki istihdam toplam içinde % 59,4 olurken katma değer payları % 27,9'a yükselmiştir. Bu durum, yüksek katma değerli ürünlerin bir ölçüde arttığını ortaya koymaktadır. Ancak bu artışta işçiliğin payı daha fazladır. Kârlılık oranlarında bir artış yoktur. Dolayısıyla çoğunlukla fason iş yapan işletmeler "ucuz işgücü" avantajını kullanarak ayakta kalmaktadırlar. Bu durum rekabet gücünün kalıcı olmadığını göstermektedir.

KOBİ'lerin özkaynak ve kredi sorunlarının kurumsallaşmayı etkilemesi

KOBİ'lerin yatırım durumu ile finansman gücüne

ilişkin veriler ele alındığında öncelikle bazı noktalar üzerinde durmakta yarar vardır:

- Son beş yılın ortalaması ele alındığında, KOBİ'ler sabit yatırım maliyetinin, cari fiyatlarla, toplam imalat sanayine göre % 25,9'unu gerçekleştirmişlerdir. Gerisi sektördeki büyük firmalar tarafından yapılmıştır.
- Yine son beş yılda, bu yatırımların finansmanı yönünden araştırma yapıldığında, yatırım harcamalarının % 40'ını öz kaynaklardan, % 35'ini kısa vadeli ve geri kalan % 25'ini orta/uzun vadeli kredilerden sağlamışlardır. Bu durum, yatırımlarda orta-küçük işletmelerin, önemli darboğazları olduğunu göstermektedir.
- KOBİ'lerde işletme başına düşen yatırım miktarı 65-70 bin USD'yi aşmamaktadır. Bu yatırımların önemli bir kısmı da 50-199 işçi çalıştıran orta ölçekli firmalar tarafından yapılmıştır. Mikro ölçekli işletmeler ise tamamen özkaynak veya kısa vadeli kredilerle, yenileme yatırımı veya darboğaz giderme yatırımı yapmaktadır. Bu durum KOBİ'lerin "teknolojik" değişimini önleyen bir tablo sergilemektedir.
- KOBİ'ler kredi temin etmekte büyük bir zorlanma içindedirler. Özellikle teminat göstermekte sıkıntı çekmektedirler. Son yıllarda yalnızca KOBİ kredisi tahsis eden bankaların varlığına rağmen KOBİ'lerin önemli yatırımlara giremedikleri gözlenmektedir.
- KOBİ'ler toplam kredilerden 2001 yılında % 6,5 pay alırken, 2006 yılında bu oran % 10'a çıktığı görülmektedir. Ancak diğer ülkelerle bir karşılaştırma yapıldığında, KOBİ'lerin toplam kredilerden aldıkları pay ABD'de % 3, Japonya'da % 51, G. Kore'de % 48, Fransa'da % 49,7, İtalya'da % 39,6 ve Yunanistan'da % 26 olmaktadır. Türkiye bu tabloda en alt sıralarda yer almaktadır.
- Banka kaynaklarının KOBİ'lere düşük oranda kredi vermeleri aşağıdaki nedenlere dayanmaktadır:

- Kayıt dışı çalışan KOBİ sayısında artış olması
- KOBİ'lerin bilançolarının tutarsızlığı ve muhasebe kayıtlarının yetersiz olması
- Krediler için istenilen garanti ve teminatları verememesi
- Çok sayıda ve dağınık olan KOBİ'lere yönelik kredilerde istihbarat maliyetinin yüksek olması



"KOBİ'lerin iç ve dış büyük şirketlerden fason üretim siparişi almaları halinde, daha az rekabet zincirine girdikleri gözlenmektedir"

v. Geleneksel yapılarıdaki KOBİ işlerinin bankalara güven vermemesi

vi. KOBİ'lerin tedarikçilere ve müşterilerine borçlanmasının daha kolay olması

Bu durumda finansman kaynakları sınırlı, kısıtlı ve oynak olan, güvenilir bilanço değerleri vermeyen KOBİ'lerin kurumsallaşması da mümkün olamamaktadır.

Küresel rekabetin, KOBİ'lerin ana şirketlerle ilişkilerine ve katma değer artmamasına etkileri

KOBİ'ler genellikle ürettikleri malın iç pazardaki talebini, rakiplerini, bu ürünlerin pazar payını ve gelecekteki trendini bilmeden imalat yapmaktadırlar. Keza ürünlerinin ithalat ve ihracatı, dünya pazarındaki durumu da yeterli ölçüde açık değildir. Bir yerde el yordamıyla hareket etmekte ve karar alma süreçlerini sağlam zemine oturtmamaktadırlar. Teknik bilgileri yetersiz, teknolojik düzeyleri düşüktür. Ucuz işgücüne dayanan bir yapıya sahiptirler.

Kalite-maliyet optimizasyonu genel olarak uygulanmamaktadır. Ayrıca yönetim ve organizasyon zaafları da vardır. Küresel rekabet güçleri bu nedenlerden dolayı düşüktür. KOBİ'lerin iç ve dış büyük şirketlerden fason üretim siparişi almaları halinde, daha az rekabet zincirine girdikleri gözlenmektedir. Sipariş ana şirketin belirlediği "norm ve fiyat" direktiflerine göre yapıлып teslim edilmektedir. Ancak burada da bir başka tehlike söz konusudur. Ana firmalar giderek kârları düşürmekte ve KOBİ'leri düşük kâr marjları ile çalışmaya zorlamaktadır. Küçük firmaların pazarlık şansı düşüktür. Zira yedekte başka ülkelerin KOBİ'leri, alternatif olarak beklemektedir. Bu "fason işletme" mantığının geleneksel tablosudur. Ayrıca ülkedeki politik ve ekonomik kriz ve dalgalanmalar da ana şirketin siparişi iptal etme riskini gündeme getirmekte-

dir. Bu durum KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biridir.

Katma değer zincirinde KOBİ'ler, en düşük payı alacak şekilde pazar mekanizmasının içinde yer almaktadır. Tek avantajları düşük işgücü maliyetidir.

KOBİ'lerin gelecekte nasıl bir işleve sahip olacakları ve yapılması gerekenler

KOBİ'ler sanayide her zaman var olacaklar ve üretimde özellikle istihdam yönünden olumlu bir rol üstleneceklerdir. Ancak küresel rekabet onları giderek ulusal ve/veya uluslararası tekellere bağımlı kılmaktadır. Şirket birleşmeleri, satın almalar ve üretimin dünya yüzeyinde dağılım göstermesi, sermaye entegrasyonuna ve yoğunlaşmalara hız vermektedir. KOBİ'ler bu dev sıcak para akışı ve rekabet karşısında zorlanmaktadır.

Bu noktada gelecek için bazı önerileri sıralamakta yarar var:

- KOBİ'ler merkezi ve optimal bir tedarik sistemi ile üretim girdileri ve ham maddelerini daha ucuza alabilirler ve bu avantajı kâr marjlarını artırmada kullanabilirler.
- KOBİ'ler mühendislik hizmetini bünyelerine daha fazla sindirip en az bir mühendis istihdam edebilirler ve kalifiye işgücü kullanıp verimliliklerini artırırlar.
- Ortak AR-GE ve inovasyon alt yapısı kurdukları takdirde tasarım ve özgün ürün yapmak ve daha fazla rekabet gücüne sahip olmak ayrıcalığını kazanabilirler. KOBİ desteklerinden rasyonel bir biçimde yararlanarak katma değeri yüksek ürünler üretebilirler.
- Yönetim ve organizasyon yapılarını değiştirmek üzere ortak danışmanlık havuzlarından yararlanabilirler. Böylece geleneksel yapıdan çağdaş bir yapıya geçmeleri mümkün görünmektedir.
- Kredi olanaklarının artırılmasında makro düzeyde girişimde bulunmaları, bağlı oldukları örgütler kanalıyla mümkün olabilecektir. Böylece bankaları ve finansman kuruluşlarını zorlayabilirler.
- KOBİ'lerin gerçek anlamda üretici olmaları ve sanayi yatırımlarına yönelik rasyonel kaynakları kullanmaları, ulusal çıkarlara yönelik bir sanayileşme politikası ile mümkün görünmektedir.