

## ASLAN MI KAĞITTAN KAPLAN MI?: KOBİ'LERE DAYALI KALKINMA YAKLAŞIMININ ELEŞTİRİSİ

Kurtar TANYILMAZ \*

### ÖZET

80'li yıllardan günümüze dünya ekonomisinde görülen yeniden yapılanma etkinlikleri Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri (KOBİ'ler) tekrar gündeme taşımıştır. Günümüzde özellikle gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'lerin kalkınma sürecinde yerel ve bölgesel dinamizmin önemli kaynaklarından biri olduğu görüşünden hareketle, KOBİ'lerin istihdam yaratmak, rekabet ve yenilikçiliği tesis etmek, daha iyi çalışma koşulları sağlamak bakımından teşvik edilmeleri gerektiği ileri sürülmektedir. Bu makale ile amaçlanan, KOBİ'ler ve kalkınma sürecindeki rolleri üzerine farklı görüşleri değerlendirmek ve 1980 sonrası Türkiye ekonomisindeki gelişmeler ışığında sınınamaktır. Yazıda ileri sürülen ana fikir, 80 sonrası ihracata dayalı sanayileşme deneyiminin ve KOBİ'lerin küresel üretim zincirlerine eklemlenme çabalarının hem büyük firmalarla kurulan taşeronluk ilişkilerinden bağımsız olarak ele alınamayacağı hem de kalkınma sorunlarının çözümüne sınırlı katkıda bulunacağıdır.

**Anahtar Sözcükler:** Kalkınma, Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler, İhracata dayalı sanayileşme, Uluslararası taşeronluk

### ABSTRACT

**Lion or paper-made tiger?: Critique of SME-led Development Approach**

Restructuring efforts in the world economy since the 80's have brought Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) once more to the stage. According to the view that nowadays SMEs represent an important source of local and regional dynamism and that the development is above all a local matter, SMEs should have

\* Yrd. Doç.Dr., Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F. Almanca İşletme Bölümü

*been promoted in order to create employment, stimulate competition and innovation and to provide better working environment in developing economies. This article aims to discuss and criticize different approaches on SMEs about their role in economic development and test this view by taking the Turkish experience since 1980 as a case study. It is based on the argument that presence of SMEs in a region does not necessarily mean development without taking the company strategies of large firms based on international subcontracting into account. The Turkish experience according to this article shows that SMEs in an export-oriented development environment which aims to integrate into global value chains can not much contribute to the development problems of the country.*

**Keywords:** *Development, Small and Medium-sized Enterprises, Export-oriented industrialization, International subcontracting*

## GİRİŞ

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler) gerek yenilik süreçlerinin kuluçka mekanları olarak oynadıkları rol gerekse de bir ülke ekonomisi içinde yer alan ekonomik faaliyetleri yürüten işletmelerin büyük çoğunluğunu oluşturmaları bakımından kalkınma sorunsalının önemli unsurlarından biridir. Özellikle 70'li yıllardan beri süregelen kriz eğilimlerine karşı dünya ekonomisinde gözlemlenen yeniden yapılanma sürecinin neredeyse en önemli iktisadi aktörü olarak KOBİ'ler öne sürülmekte, KOBİ'lere dayalı sanayileşme stratejileri oluşturulmaktadır (Müftüoğlu, 2003, S. 16; Güldiken 2006, S. 143). "Küçük Güzeldir" yaklaşımını günümüzde cazip kılan özellik olarak, küçük firmaların, yeni teknolojilerin de katkısıyla talebe uygun üretimi gerçekleştirebilecek bir esnekliğe sahip oldukları görüşü oldukça yaygınlık kazanmıştır. Bu değişen koşullara uyum kapasitesini tasvir etmek bakımından büyük firmalar hantal yapıları olduğu iddiasıyla fillere, KOBİ'ler ise çevik oldukları iddiasıyla bazen aslanlara veya kaplanlara bazen de "hızlı balıklar"a benzetilmektedir.

KOBİ'lerin bir ekonomide rekabeti geliştirme yanında özellikle kalkınma hedefleri bakımından istihdam yaratma, endüstriyel ilişkileri geliştirme, daha iyi çalışma koşulları sağlama, yenilik yapma ve ulusal ihracatı artırma gibi bir dizi olumlu katkıda bulunma potansiyeli taşıdıkları iddia edilmektedir. Örneğin Dünya Bankası KOBİ'lerin üretken istihdam fırsatlarının yaratılmasında önderlik etmesi gerektiği görüşündedir (Radikal, 9.3.2003). Hükümetler KOBİ'leri Anadolu'da Avrupa Birliği'ne endeksli kalkınma hamlesinin önemli bir unsuru olarak değerlendirmekte (Radikal, 24.12.2004) ve hatta Türkiye'yi 21. yüzyıla taşıyacak en önemli güç olarak KOBİ'leri göstermektedirler (Radikal, 7.12.1999). KOBİ'leri bir

kalkınma hedefi olarak desteklemek, KOBİ'lerin kümelenirilerek (clustering) güçlendirilmesi ve dünya piyasalarına açılması gerektiği yönünde görüşler hep bu olumlu katkı varsayımına dayanmaktadır.

Kanımızca genel olarak kapitalizmin analizinde izlenen yönetsel hata özel olarak KOBİ'lere ilişkin analizlerde de sürmektedir: olguları birbirinden kopararak yalıtık bir şekilde analiz etmek ve tekil başarı örneklerinden hareketle genel çıkarımlara varmak. Bu bakımdan söz konusu çalışmanın parça (işletme ölçeği) ile bütün (sermaye birikim süreci) arasındaki ilişkilere ve bunların *çelişkili* gelişim dinamiklerine odaklı bir yaklaşımla yönetsel olarak farklılaştığını söylemek mümkündür. Böylesi bir yöntem temelinde izlenen yaklaşımın temel vurgusu şudur: Kapitalist bir ekonomide KOBİ'lerin büyük firmalarla ilişkilerinden, büyük sermayenin izlediği stratejilerden bağımsız olarak ele alınmayacağı ve bu ilişkinin hiyerarşik, bağımlı ve çelişkili doğasını göz önünde bulundurmamak gerektiği üzerindedir. Dolayısıyla bir ülke ekonomisinin kalkınma stratejisini değerlendirirken KOBİ'leri başlangıç noktası olarak almak ve girişimcilik kavramından hareket etmek yeterli olmayacaktır. Bir ülke ya da bölgede KOBİ'lerin varlığı ve yaygınlığı söz konusu ülke ya da bölgede *kaçınılmaz olarak* kalkınmanın ya da yeniden canlanmanın gerçekleşeceği anlamına gelmez. KOBİ'lerin belli bir bölgedeki rollerini ve gelişim çizgilerini, o ülke/bölgedeki sermaye birikiminin gereksinimlerinin ve büyük firmaların stratejilerinin bir parçası olarak değerlendirmek gerekir.

Bu çalışma diğer ülke deneyimlerini de dikkate alarak Türkiye'de KOBİ'lerin 80 sonrasındaki gelişme eğilimlerini kalkınma hedefleri bağlamında ele almayı amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda Türkiye'de KOBİ'lerin mevcut durumunun ayrıntılı bir fotoğrafını çıkartmaktan çok, onların kalkınma hedefleri bağlamında Türkiye ekonomisine katkıları eleştirel bir değerlendirmeye tâbi tutulacaktır. Çalışma kapsamında "KOBİ'ler gerçekten kalkınma amaçlarına hizmet ediyorlar mı, öngörülen hedeflere ulaşmak bakımından KOBİ'leri iktisadi gelişmenin merkezine alan bir kalkınma yaklaşımının önündeki engeller ya da sınırlar nelerdir?" sorularına cevap verilmeye çalışılacaktır.

### **Tarihsel Arkaplan**

KOBİ'lerin artan öneminin tarihsel kaynaklarına bakıldığında dünya ekonomisinde 70'lerden itibaren belirginleşen kriz eğilimlerinin önemli rol oynadığı söylenebilir. Dünya pazarında talepteki dalgalanmaların ve eksik tüketim olgusunun krizin belirleyici nedeni olarak görülmesinin sonucunda kitlesel üretime dayalı sanayilerin günümüz ekonomisinde önemini yitirdiği ve yerini her türlü ekonomik

ortama ayak uydurabilen küçük işletmelere bıraktığı vurgusu 80'li yıllardan itibaren KOBİ'lere dayalı sanayileşme stratejilerini ön plana çıkarmıştır. Bir yandan sanayide yeniden yapılanma amacıyla üretim organizasyonundaki değişimler ve üretimin başka ülkelere kaydırılması, öte yandan Doğu Bloku'nun çözülmesiyle dünya ekonomisindeki değişen pazar yönelimleri, bölgesel entegrasyon ve ticari bloklaşma eğilimleri, KOBİ'leri ekonomilerin önemli bir bileşeni durumuna taşımıştır. AGÜ'nin uluslararası sermayenin denetiminde, dünya piyasasına üretim için üretim yerleri haline geliş derece ve tarzı ülkeden ülkeye ve sanayi dalından sanayi dalına farklılık gösterdi, ama açıkça ihracatlarının genişlemesini sağlayan ortamın bir parçası oldu (Schmitz, 1996, S. 271-2). İşte KOBİ'ler böyle bir ortamda hem önem hem de yaygınlık kazandılar. Örneğin Avrupa'da yapılan çalışmalarda bir çok ülkede küçük firmaların imalat sanayi içindeki paylarının 1960'larda %19'dan, 1990'da %32'ye çıktığı; 10 ya da daha az kişi çalıştıran imalat sanayii işletmelerinin sayısının 1960'larda 35.000'den 1985 yılında 100.000'e çıktığı belirtilmektedir (Lall, 2000, S. 3). Son yıllarda dünya ekonomisinde küçük firmaların sayısında görülen bu artışın, büyük firmaların yalın üretim ve çekirdek işgücü-çevre işgücü stratejilerinden kaynaklandığı görüşü (Harrison, 1996, S. 85) aşağıda daha ayrıntılı ele alınacaktır. Ama önce KOBİ'leri kalkınma sorunsalı bağlamında değerlendiren yaklaşımlara eğilmek gerekmektedir.

### **Kalkınma Sürecinde KOBİ'lerin Rolüne İlişkin Yaklaşımlar**

KOBİ'lerin ekonomideki, özellikle de kalkınma sürecindeki önemlerine ilişkin mevcut yaklaşımları aslında onların kapitalizmde rekabetin rolünü nasıl değerlendirdiklerinden bağımsız olarak ele almak mümkün değildir. Dolayısıyla mevcut yaklaşımların KOBİ'lerin kalkınma sürecindeki rollerine ilişkin görüşlerini değerlendirirken, onların rekabetin doğası ve işleyiş mekanizmasını nasıl kavradıklarını başlangıç noktası olarak ele almakta fayda vardır.

*Neo-liberal yaklaşım* piyasa güçlerine güvenmek ve devletin asgari müdahalesi ile küresel çapta rekabette kazanımı ve kaybedeni piyasanın belirlemesi gerektiğini ileri sürmektedir. Piyasa çözümleri kısa vadede bazı toplumsal maliyetlere yol açsa da uzun vadede teşvik ya da korumacılıktan çok daha iyi sonuçlar doğuracaktır. KOBİ'ler bu bakımdan faktör donanımlarına dayalı karşılaştırmalı üstünlüklerini büyük firmalardan daha iyi yansıtmaktadırlar, daha piyasa dostudurlar ve rekabetçi piyasa koşullarını daha teşvik edici bir niteliğe sahiptirler. Bu yaklaşım aynı zamanda piyasa güçlerine güvenmek ve dünya ekonomisine entegrasyon, korumacılıktan ve dünya ekonomisinden kopuştan daha iyi sonuçlar vermektedir görüşündedir (H. Schmitz, 1996, S. 269). Dolayısıyla serbest ticarete açık hale gelmek ve uluslararası ya da bölgesel üretim ağlarına

eklemlenmek gerekmektedir. Bu süreçte KOBİ'lerin rekabet gücü kazanmaları, kendi içsel, yerel teknoloji geliştirme kapasitelerine bağlıdır. Kurumsal düzenlemeler bu içsel kapasitenin geliştirilmesine yönelik olmalıdır.

*Sol liberal yaklaşım* ise benzer şekilde piyasa yönelimli, özel sektöre dayalı bir ekonomiden yana olmakla birlikte, ortaya çıkan eşitsizlik sorunlarının çözümünde *yerel* dinamiklerin önem kazanması gerektiğini vurgulamaktadır. Kalkınmanın yerel bir mesele olduğu ve yerel faktörleri hesaba katmanın gerekliliğinden hareketle KOBİ'lerin önemli bir işlev göreceği ileri sürülmektedir. KOBİ'lerin özerk ve yerel bir dinamik yaratma koşulları ise onların ancak belli bir bölgede yoğunlaşmaları, kümelenmeleri ve bir ağ ilişkisi içinde olmaları halinde gerçekleşebilir. Ancak bu koşullar altında ekonomik kalkınmaya faydalarının olacağı ve bölgesel ve uluslararası üretim ağlarına başarılı bir şekilde bağlanabilecekleri iddia edilmektedir. "Kollektif etkinlik" kavramı bu iddiayı özümsemektedir.

*Yapısalcı/Keynesyen yaklaşım* rekabetçi bir piyasa ekonomisinin teknolojik gelişmenin itici gücü olacağı varsayımından hareket etmektedir. Bununla birlikte bu yaklaşımda KOBİ'lerin rekabet sürecinde büyük firmalar karşısında bir dizi engelle karşı karşıya bulunduğu ileri sürülmektedir. KOBİ'ler özellikle üretim faktörlerine (hammadde, kredi, işgücü, bilgi vb.) erişimde *asimetrik* bir ilişkide bulunmaktadırlar. KOBİ'lerin gelişmesinde bu faktörlerin piyasalarında karşılaşılan eksik rekabet koşulları, başta Azgelişmiş Ülkeler (AGÜ) olmak üzere bir çok ülke ekonomisinde *eksik rekabetin* mevcudiyeti önemli bir engel teşkil etmektedir. Ölçek ekonomileri, piyasaya giriş maliyetlerinin yüksekliği ve finansman sorunları büyük firmaları ayrıcalıklı kılmaktadır. Ancak sorun teknolojiden ziyade teknolojinin sağladığı imkanların ve kaynakların nasıl dağıtılacağı sorunu olarak algılandığından, işletmenin büyümesindeki belirleyici etken olarak sermayedar, yönetici, teknokrat ya da bürokratlarda cisimleşen iktidar kullanımı görülmektedir (Galbraith/Salinger, 1998, S. 73). Dolayısıyla hem yeni teknolojilerin geliştirilmesi ve yaygınlaşabilmesi için hem de istihdam yaratılması hedeflerine dönük olarak bu iktidarın tam rekabeti engelleyici şekilde kullanımının önüne geçmek gerekir. Devlet müdahalesi ve kurumsal düzenlemeler bu açıdan gerekli olup, aynı nedenle KOBİ'lerin de devlet tarafından desteklenmesi gereklidir.

Bu yaklaşıma göre uzun dönemli ekonomik kalkınmayı hedefleyen politikalar, sanayi yapısında ve ülkenin uluslararası işbölümündeki konumunda köklü dönüşümler gerektirmektedir. Uzun dönemli ekonomik gelişme ancak katma değeri yüksek ve teknolojik olarak dinamik sanayilerle sağlanabilir. Böyle bir kalkınma stratejisinde KOBİ'lerin rolü, düşük ücretler ve örgütsüz işgücü yoluyla

maliyetleri düşürmek değil, nitelikli işgücü ve bölgesel kümeler sayesinde yeni ürünler ve prosesler geliştirmek olmalıdır (Taymaz, 2002, S. 45).

**Marxist yaklaşım** yukardaki yaklaşımlardan farklı olarak firmalar arasında rekabet sürecinin ortaya çıkardığı hiyerarşik yapıya ve *bağımlılık ilişkilerine* yoğunlaşmaktadır. Aşağıda bu yaklaşımın diğer yaklaşımlar karşısındaki farklılıklarını ve eleştiri unsurlarını KOBİ'lere dayalı kalkınma anlayışı bağlamında değerlendirmeye çalışacağım. Ancak bu değerlendirmeye geçmeden şunu belirtmek gerekir ki yukardaki yaklaşımlar şu varsayımı paylaşmaktadırlar: KOBİ'ler piyasa ekonomisinin temeli olan rekabetin yerleşmesi ve sürdürülmesinde önemli rol oynarlar. KOBİ'lerin ekonomideki ağırlıklarının artması, piyasalarda tekelleşmeyi engelleyici işlev görür. Aynı zamanda KOBİ'ler teknolojik gelişmenin de ana kaynağıdır. Bu yaklaşımların aralarındaki temel ayrım noktası KOBİ'lerin varoluş koşullarının sürekliliğinin nasıl, ne tür politikalarla sağlanacağıdır. Piyasa güçlerinin kendi kendini düzenleyişine güvenmek ya da devlet veya sivil toplum yönelimli düzenlemelere yer vermek bu yaklaşımların politika önermelerinin temelini oluşturur.

### Sermaye Birikim Süreci ve KOBİ'ler

Kapitalist bir ekonomide rekabetin işleyişi KOBİ'ler üzerinde yıkıcı etkilere sahiptir. Özellikle serbest rekabetin 20. yüzyılın başından itibaren *oligopolistik rekabete* dönüşmesiyle bir çok sektör az sayıda büyük firmanın denetimi altına girmiştir. Bunun en temel nedeni rekabetin ve toplam kârdan daha fazla pay alma güdüsünün daha büyük sermaye yatırımları gerektirmesi, buna bağlı olarak sermaye maliyetlerinin artması sonucunda bir çok rakip firmanın piyasayı terk etmek zorunda kalmasıdır.

Belli bir dalda yaratılan toplam kâr kapitalistler arasında işletmelerin makinalaşma düzeyine göre dağılmaktadır (Gouverneur, 1997, S. 119). Sermayedarlar rekabet gücü sağlamak ve kârlılıklarını artırmak üzere üretim maliyetlerini düşürmek amacıyla yeni makina ve fabrikalara yatırım yapmaktadırlar. Yüksek makinalaşma düzeyindeki işletmeler piyasa dolayısıyla diğerlerinden daha çok kâr elde ederler. Bu sayede piyasada elde edilen aşırı kârlar diğer rakiplerin zamanla piyasayı terk etmek zorunda kalmalarına yol açacaktır. Bu bakımdan aynı üretim dalındaki rakip firmalara göre daha etkin olan işletmeler uzun dönemde daha az etkin olan rakiplerini eleme ve her daldaki üretimin ve istihdamın daha büyük kısmını yoğunlaştırma eğilimindedirler (Gouverneur, 1997, S. 127). Ölçek avantajı (daha büyük üretim ve satış hacmi) ve etkinlik (daha düşük birim değer) küçük işletmelerle olan farkın daha da açılmasına yol açmaktadır. Makinalaşma düzeyi

yükseldikçe işletmenin ortalama kârı getirebilmesi için gerekli yapısal sermaye bileşimi de büyüyecektir. Bu ortalama kârı getirmeye yetkin yeni bir işletme açabilmek için gerekli ortalama sermaye aynı oranda büyür (Salama/Valier, 1974, S. 70). Böylece her sanayi kesiminde işletmelerin ortalama büyüklüğünün de arttığı sonucu çıkmaktadır. Demek ki sermayenin – marjinal işletmelerin tasfiyesi yoluyla – yoğunlaşması rekabetin zorunlu sonucudur.

Bu noktada şunu özellikle belirtmek gerekir. Elbette rekabete dayalı sınai üretim giderek daha çok teknoloji gerektirdikçe işletmelerin boyutları da büyümektedir. Ancak bu büyüme eğilimini, “iktidar isteğiyle, bir imparatorluk kurma arzusu ile, iş dünyasına uygulanan bir Napolyon kompleksiyle” (Galbraith/Salinger, 1998, S. 72) açıklamak doğru değildir. Piyasaya egemen olan büyük firmaların küçük firmalar karşısında üstünlükleri ölçek ekonomilerine, finansal kaynaklara ayrıcalıklı ulaşım imkanlarına, büyük çapta satınalma güçlerine ve hepsinden önemlisi teknolojik üstünlüğe dayalı *mutlak maliyet avantajına* dayanmaktadır. Rekabet ve kâr etme zorunluluğunun karşılıklı etkileşimi ortalama kâr haddine düşme yönünde baskı yapar. Şirketler büyüdükçe ve rekabet arttıkça özellikle katma değeri, teknoloji payı yüksek ürünlerde maliyetler de yükselmekte ve eski kârlılık kalmamakta, pazar çok sayıda şirkete dar gelmektedir. Yani kapitalizmde piyasaların oligopolistik yoğunlaşmaya doğru evrilmeleri kaçınılmazdır. Başka türlü ifade edersek, dinamik rekabetçi kapitalizm oligopol biçiminde kendisini inkar etmektedir. Ancak bu durumda söz konusu olan rekabetin azalması değil, bir yandan rakiplerin azalması, öte yandan rekabetin artması/keskinleşmesidir<sup>1</sup>. Tekelleşmeyle birlikte azalan rekabet değil, rakiplerdir (Güvenç, 1998, S. 138).

KOBİ'lerin bizatihi küçük ölçekli üretim gerçekleştirmeleri bir dizi olumsuzluk barındırır. Bundan kurtulmanın yolu ya diğer küçük firmalarla işbirliğine gitmek (clustering) ya da daha büyük firmalara fason üretim (subcontracting) gerçekleştirmek olabilir. Sermayenin merkezileşmesi ve yoğunlaşmasının yanısıra büyük işletmeler ya da tekeller bağımsız hukuki varlığı olan küçük işletmeleri taşeron uygulaması yoluyla da denetleyebilirler. Bu egemenlik durumu büyük işletmenin küçük taşeron işletmeye üretim normlarını (teknik, kalite, fiyat vb.) empoze etme gücünden kaynaklanır. Bu bakımdan büyük firma küçük taşeron işletmenin *reel* mülkiyetine sahip olmaktadır. Buna taşeronlaştırma yoluyla yoğunlaşma denmektedir (Gouverneur, 1997, S. 194). Büyük şirketler, hukuki bakımdan kendilerinden bağımsız birçok yavru şirkete

---

<sup>1</sup> Standard&Poors'un 1957'den beri ilk 500'ünde yer alan şirketlerden yaklaşık 70'i, yani sadece %15'i bugün hâlâ varlığını sürdürmektedir (Capital, 2003, S. 172). 80 yıl önce 65 olan şirket ömrünün, 1995'de 20, 2003'de ise 15'in altına düştüğü iddia edilmektedir.

("subsidiary") sahiptir: bunlar hukuki olarak bağımsız iken, genellikle finans, sözleşme, iş hacmi ve politik iyi niyet bakımından büyük şirkete çok büyük ölçüde bağımlı olan küçük işletmelerdir" (Harrison, 1996, S.86-7)

Oligopolistik kârların rekabet sürecinde tekil sermayeler pahasına elde edilmesi, aynı zamanda küçük ölçekli firmalardan büyük firmalara kârların yeniden paylaştırılmasına ve bu anlamda bir kaynak transferine yol açmaktadır. Bu açıdan *kısa dönemde* etkin büyük işletmelerin marjinal işletmelerin yaşamasında çıkarı vardır. Marjinal işletmelerin desteklerle ayakta kalması büyük işletmelere kâr transferinin sürekliliğini sağlamaktadır. Bu tespitler ışığında küçük üreticiliğin, küçük ölçekli işletmeciliğin sisteme içkin olarak istikrarsız ve geçici bir konum işgal ettiğini ileri sürmek mümkündür. Küçük sermayedarlar geçimlik üreticilerle "gerçek" sermayedarlar arasında bir yerde bulunmakta ve üretim araçlarının mülkiyetini kaybederek işçileşme ve yoksullaşma ile tüccar veya sermayedar olma arasında gidip gelmektedirler<sup>2</sup>. KOBİ'ler aynı zamanda ya taşeron olarak ya da ithalat ve/veya ihracat yapan büyük firmalardan gelecek siparişlere bağımlı olarak pazardaki dalgalanmalara karşı bir tür *tampon* işlevi görmektedirler.

Bu tespitlerden hareketle yukarıda ifade edilen yaklaşımların önermelerinin gerçekçiliği oldukça kuşkulu bir hal alır. KOBİ'lerin iddia edildiği gibi piyasa ekonomilerinde rekabetin yerleşmesi ve sürdürülmesinde oynayabilecekleri rol oldukça sınırlıdır. KOBİ'lerin ekonomideki ağırlıklarının artması, piyasalarda tekelleşmeyi engellemek bir yana tekelleşmenin artmasında da adeta hem bir aktarma kayışı hem de bir tür ayıklama mekanizması olarak işlemektedir. Kapitalist ekonomilerde tekelleşme kaçınılmazdır. Çünkü daha fazla kârlılık arayışı ve rekabetin işleyişi küçük firmalara da şu kuralı dayatır: "ayakta kalmak istiyorsanız büyüyün".

<sup>2</sup> Kapitalist gelişimde küçük sermayelerin bu çelişkili konumunu R. Luxemburg oldukça iyi bir şekilde ifade etmektedir: (...) Kapitalist orta büyüklükte işletmelerin tarihinin doğrudan, aşamalı bir biçimde çöküşe gittiği anlayışı tamamiyle yanlıştır. Burada gelişimin gerçek gidişatı tamamiyle diyalektik olup sürekli iki karşıt uç arasında hareket etmektedir. Tıpkı işçi sınıfı gibi kapitalist orta tabaka da, onu yükselten ve alçaltan iki karşıt eğilimin etkisi altında bulunmaktadır. Bu durumda onu aşağı çeken eğilim, sermayenin ortalama büyüklükteki katmanlarının boyutlarını dönemsel olarak aşan ve böylece onları mükerrer olarak dünya rekabet arazisinin dışına fırlatan üretim ölçeğinin sürekli olarak yükselmesidir. Onu yukarı çeken eğilim ise mevcut sermayenin dönemsel olarak değerini yitirmesine bağlı olarak belli belli bir süre için gerekli asgari sermaye miktarının değerine oranla üretim ölçeğini yeniden düşürmesidir. Bu aynı zamanda kapitalist üretimin yeni alanlara girmesiyle de temsil edilmektedir. Ortalama büyüklükte bir işletmenin büyük sermaye ile mücadelesi, daha zayıf olan tarafın taburlarının doğrudan ve nicel olarak gittikçe eridiği bir düzenli çarpışma olarak değil, daha ziyade büyük sanayi tarafından bir kez daha aşağı indirilmek üzere, yeniden serpilken küçük işletmelerin dönemsel olarak aşağı seviyeye inisi olarak düşünülmelidir. Her iki eğilim de kapitalist orta tabakaların isteklerine uygun düşmektedir. Ancak sonunda aşağı çeken eğilim galip gelmek zorundadır (R. Luxemburg, Sosyal Reform mu Devrim mi?, 1993, S. 56).

Elbette KOBİ'lerin belli bir ekonomideki işgücü fazlasını massetme kapasiteleri olabilir, ancak buradan onların yeni istihdam yarattıklarını savlamak mümkün değildir. Bu olasılık ekonominin kârlılık koşullarına göre değişir. Örneğin ilerde somutlanacağı üzere taşeronluk ilişkilerinin niteliği görece ileri teknoloji kullanımını gerektiriyorsa söz konusu işletmede istihdam yaratma potansiyeli oldukça sınırlı olacaktır. Benzer şekilde KOBİ'lerin teknolojik gelişmenin ana kaynağı oldukları yönlü iddia da pek gerçekçi gözükmemektedir. Teknoloji geliştirme kapasitesi, keza kârlılık koşullarına göre biçimlendirilen üretimin büyük firmalar önderliğinde örgütlenmesine göre değişecektir. Schmitz'in ifadesiyle teknoloji seçimi sorunsalı açısından, uygun teknolojiler geçersiz oldukları için değil, birikimi yabancı şirketlerle ilişki içinde sağlamak isteyen egemen çıkar gruplarının istemlerini yansıtmadığı için sistematik olarak gözardı edilmektedir (H. Schmitz, *Kalkınma İktisadı*, S. 282).

Bir çok araştırmanın bulguladığı gibi küçük firmaların bazı dallarda – geçiçi de olsa - eğer bir rekabet üstünlüğünden söz edilebilirse, bu teknolojiden ziyade pazarlamaya dayanmaktadır. KOBİ'lerin büyük firmaların ürün çeşitlendirme stratejilerinin önemli bir unsuru olmalarında bu özellikleri belirleyici rol oynamaktadır (Duarte, 2004, S.5). Halbuki asıl, belirleyici rekabet gücünü yaratan teknoloji yenilik kapasitesidir. Bir çok araştırma KOBİ'lerle büyük firmalar arasındaki yenilik yapma gücü karşılaştırıldığında genellikle büyük firmaların daha yenilikçi olduklarını ortaya koymaktadır. Özellikle gerekli sermaye yetersizliği bu firmaların yenilik yapma kapasitelerinin önündeki temel engeli oluşturmaktadır.

Esnek uzmanlaşmaya örnek olarak gösterilen İtalya'daki sanayi bölgelerinde çoğunlukla önde gelen firmaların hem pazara erişim hem de stratejik açıdan önemli işlevleri (AR-GE, pazarlama, lojistik vb.) denetledikleri ve yerel üretim sisteminin giderek hiyerarşik bir yapıya büründüğü bulgulanmıştır (Humphrey, 2001, S.5). Bir çok vakada bu dönüşümün temel nedeninin pazarlara giriş için gerekli yatırım maliyetlerinin (hem üretim maliyeti hem de satış maliyeti anlamında) oldukça yüksek olduğu saptanmıştır. Bu etken aynı zamanda bir çok Gelişmekte Olan Ülke (GOÜ) sanayi bölgelerinin ağırlıklı olarak iç pazara dönük üretim yaptıkları olgusunu destekler niteliktedir. İhracata dayalı üretim yapan bazı sanayi bölgelerinde ise yabancı firmalar sayesinde dış pazara eklemelenilmeye çalışıldığı gözlenmektedir. Burada bir dış pazar bağlantısı kurmaktan daha önemlisi bu pazarlarda başka ülkelerin KOBİ'lerinin de devreye girmesiyle artan rekabetin getirdiği zorluklardır. Örneğin esnek uzmanlaşma yaklaşımının GOÜ'de de olumlu sonuçlar vereceği görüşünü savunan Schmitz'in son dönem çalışmalarında bu sonuçlar açıkça ortaya konmaktadır. Schmitz'in bu çalışmalarından birinde (aktaran Humphrey, 2001, S.9) ABD pazarında Çin'li üreticilerin 90'lı yıllardan itibaren

Brezilyalı ayakkabı üreticileriyle sıkı fiyat rekabetine giriştikleri ve Brezilyalı üreticilerin daha katma değeri yüksek ürünlere yönelmeyi (ürün tasarımı ve marka pazarlaması alanında) ertelemelerinde ABD pazarındaki büyük alıcı firmalarla kurdukları güçlü bağların rolü olduğuna işaret edilmektedir. Daha da kötüsü bu uluslararası bağlantıyı sağlayan büyük yerli firmalar Brezilyalı üreticilerin dünya ayakkabı pazarındaki konumunu ve tasarım yeteneklerini güçlendirme yönünde bir destekleme stratejisi izlememişlerdir. Bunun en önemli nedeni olarak Schmitz, bu sanayi bölgelerinin ürünlerini sattıkları büyük ihracatçı firmaların, tasarım ve pazarlama alanına yoğunlaşırlarsa, sanayi bölgesinden temin ettikleri çıktının %40'ını, kendi çıktılarının ise %80'ini sattıkları uluslararası firmaların asıl odaklandıkları tasarım ve pazarlama alanlarına tecavüz etmiş olacakları kaygısını belirtmektedir.

Yukardaki saptamalardan hareketle şu ara sonuçları çıkarırsak mümkündür:

1- KOBİ'lere yönelik çoğu araştırmada sermaye birikiminin doğası hiç tartışılmamaktadır ve KOBİ'ler sanki kapitalizmin "aşırılıkları"ndan küçük kalarak kaçınılabirlermiş gibi değerlendirilmektedir (Castel-Branco, 2003, S.3). Halbuki kapitalist sermaye birikiminin doğası rekabette öne geçme ile rekabetten kaçınma diyalektiğine dayalıdır: teknik yenilik, şirket birleşme ve satınalmaları, ürün farklılaştırma, ölçek ve alan ekonomilerinin birlikteliği vb. Kısaca büyümek oyunun kuralıdır.

2- Tekil başarı hikayelerini KOBİ'lerin geneline yaygınlaştırmak mümkün değildir. KOBİ'lerin başarısında kendi çabalarından çok, büyük firmalarla kurdukları tedarikçi ağı, taşeron vb. ilişkiler belirleyici rol oynamış olabilir.

3- Mesele KOBİ'lerin öyle ya da böyle teşvik edilmelerinden çok, büyüme ve yeniden yapılanma yeteneklerinin olup olmadığıdır. Başka türlü bir ifadeyle ölçekten daha önemli olan, sektörel ya da sektörler arası üretim organizasyonunun rekabet gücü kazanmak ve maliyet etkinliği sağlamak bakımından büyük ölçek temelinde yapılanmayı gerektirmesidir.

4- Gerek sanayileşmiş gerekse de gelişmekte olan ülkelerde firmaların oldukça güçlü olan büyüme eğilimine günümüz kapitalizmi koşullarında bir de uluslararası boyut eklenmiş durumdadır. Yani uluslararası nitelikte olan Z firmasına ait A işletmesinin küçük olması önemli değildir. Z firması küçük müdür, Z firması bir KOBİ niteliğinde midir, asıl önemli olan budur (Castel-Branco, 2003, S.7).

5- İhracata dayalı örgütlenen sanayi bölgeleri bir yandan katma değer açısından kritik önem taşıyan üretim sürecinin tasarım aşamasında çoğunlukla zayıf kalmaktadır, öte yandan az sayıdaki büyük yerli firma ile kurulan güçlü ticaret bağları, yeni pazarlar ve teknoloji edinimi konusunda bir üst aşamaya geçmenin önünde engel oluşturmaktadır.

Bu saptamalar KOBİ'lerin konumunu değerlendirirken *genel* eğilimleri dikkate almak bakımından önemli olmakla birlikte, günümüz kapitalizmin özgüllükleri içinde KOBİ'lerin rolünü kavramak bakımından yeterli değildir. 80'li yıllardan bugüne kapitalist ekonomilerdeki hangi etkenlerin KOBİ'lere dayalı ekonomik gelişme ve kalkınma anlayışının tekrar ivme kazanmasında belirleyici olduğu sorusunu da cevaplamak gerekir. Bu soruyu cevaplamak için öncelikle dünya kapitalizminde 70'lerden beri yaşanan resesyon eğilimleriyle küçük ölçekli sanayi arasındaki bağın kurulması, sonra da "sipariş al, uluslararası üretim organizasyonlarıyla üret ve sevk et" ilkesine dayanan *uluslararası taşeronluk* olgusunu ele almak gerekmektedir.

70'li yıllardan itibaren dünya kapitalizminde yaşanan kriz eğilimleri, kârlılıkları gerileyen uluslararası firmaları üretim maliyetlerini düşürmek amacıyla üretim organizasyonlarının ve emek süreçlerinin yeniden yapılandırılmasına sevk etmiştir. Üretim sürecinde ortaya çıkan bir dizi maliyetin dışsallaştırılması amacıyla üretimin bazı GOÜ'e kaydırılmasından, yalın üretime kadar çeşitli tedbirler alınmıştır. Burada nihai amaç firmaların sabit ve değişken sermaye paylarını azaltarak kârlılığını yeniden yukarı çekmektir. Yeni teknolojilerin de katkısıyla üretim sürecinin belli aşamaları ademi merkezi ve özerk parçalara ayrılmakta, öte yandan bu parçalar merkezi bir denetime tâbi tutulmaktadır. Üretim sürecinin her bir aşamasının hangi ülkede/bölgede gerçekleştirileceği, söz konusu işlevin sermayenin değerlendirilme koşulları bakımından sabit ve değişken sermaye arasındaki oranların en elverişli dağılımına göre belirlenmektedir. Sabit sermaye maliyetlerini kısmanın önemli bir yolu dikey bütünleşmeye karşı bir eğilim olarak üretim sürecinin küçük işletmeler temelinde parçalanmasıdır (vertical disintegration)<sup>3</sup>. Değişken sermaye maliyetlerini kısmanın yolu ise işçilik maliyetlerinin kısılmasından ve emek üzerindeki denetimin artırılmasından geçmektedir.

Büyük, tekelci firmaların işletme büyüklüğünü azaltarak (outsourcing) tedarikçi, küçük firma ağlarına üretimlerini kaydırmaları, günümüzde ekonomik gelişmenin motoru olarak KOBİ'lerin yeniden ön plana çıkmalarının arkasında yatan temel etken olduğunu göstermektedir. Başka bir ifadeyle KOBİ'lerin

<sup>3</sup> Bu mekanizmanın işleyişinin geniş bir açıklaması için bak. D. Harvey, *Limits of Capital*, 1984, S.129-133.

80'lerden itibaren aslan ya da kaplan olarak nitelendirilmesi ve bir "cazibe merkezi" olarak algılanmasının arkasında ana sanayi firmaları ile yan sanayi firmaları arasındaki ulusal ve uluslararası işbölümünün yeni bir biçime büründüğü ve bununla birlikte yoğunlaşma sürecinin arttığı tarihsel koşullar yatmaktadır.

GOÜ'de KOBİ'leri kalkınma hedefleri bakımından değerlendirmede ikinci bir boyut, bu ülkelerdeki firmaların ve sanayi bölgelerinin uluslararası işbölümü içindeki özgül konumlarının ne olduğudur. Dünya ekonomisiyle bütünleşme hangi *işlevsel* temelde, ne tür bir uzmanlaşma temelinde gerçekleşecektir sorusu burada belirleyici rol oynamaktadır. Bu bütünleşme sürecinde KOBİ'lerin işlevi de bir çok GOÜ'deki büyük yerel firmalar gibi uluslararası sermayelerle bağımlılık ilişkisi içinde tanımlanmaktadır. Bu bağımlılık ilişkisi bir çok büyük yerel firmanın yanısıra KOBİ'lerin de uluslararası ağlara ve teknoloji bilgisine (know-how) erişebilmede bir çok sorunla karşılaşmalarının da altında yatmaktadır. Firmalar arası güç asimetrisinin hüküm sürmesi, gerek ülke içinde gerekse de ülkeler arasında birbirinden soyutlanmış adacık çözümlere yol açmaktadır. Ayrıca uluslararası ağa girmek, giderek daha fazla ara girdinin ilgili firmanın başka bir işletmesinden tedariki nedeniyle yerel sanayinin içsel bağıntılarının (spill-over effect) oldukça sınırlı kalmasına yol açmaktadır (Dörr/Kassel, 1999, S. 14).

KOBİ'lere dayalı kalkınma yaklaşımının barındırdığı bir dizi çelişkiyi (Castel-Branco, 2003, S. 4) ortaya koyduğumuz bu saptamalardan günümüz özgül koşullarını da dikkate alarak şu sonuçları çıkarırsak mümkündür:

1- KOBİ'ler bir yandan tanım gereği az sayıda çalışan istihdam etmekte, öte yandan kitlesel işsizliğe çözüm gibi sunulmaktalar. Bir an bu işletmelerin uluslararası üretim zincirlerindeki bağlantıları dolayısıyla ve yoğun rekabet karşısında daha ileri teknoloji kullandıklarından günümüzde daha sermaye yoğun faaliyette buldukları, dolayısıyla daha az çalışan istihdam edecekleri varsayımını bir kenara bıraksak bile, tanımları itibarıyla KOBİ'lerin az sayıda çalışan istihdam etmeleri, onların istihdamı geliştirme, yerel talebe ve pazar koşullarına uyum sağlayabilme ve sermaye yoğunluğuna bağlı olarak işgücünün nitelik gereksinimleri nedeniyle emek piyasası esnekliği hedefleriyle açık bir çelişki arz edecektir. KOBİ'lerin iş yaratmada oldukça sınırlı etkileri olduğu, büyük firmaların ise daha fazla istihdam kaynağı oldukları bir çok araştırmada yer almaktadır (R. Kappel, 2005, S.6).

2- KOBİ'ler bir yandan yerel pazarlara yakınlıkları, öte yandan değişen pazar ve rekabet koşullarına uyum bakımından - özellikle de uluslararası iktisadi bütünleşmenin giderek yoğunlaştığı bir dönemde - oldukça esnek tepki verebildikleri iddia edilmektedir. Oysa tam da küçük ölçekli üretim nedeniyle yüksek maliyetlerle çalışma KOBİ'lerin rekabet gücünü azaltıcı yönde etkide

bulunmaktadır. KOBİ'lerin kalite, teslimat hızı ve güvenilirliğini gerçekleştirme büyük önem verirken "esneklik" (piyasaya yeni ürün sunma ve piyasada meydana gelen değişimlere karşı daha hızlı cevap verebilme) bakımından önemli zaafılar içerdikleri bir çok çalışmada ortaya konmaktadır (KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, 2004, S. 589).

3- Evet kriz ve yeniden yapılanma çabaları küçük firmalara olan ilginin yeniden canlanmasına yol açmıştır, ancak bu çabaların önemli bir unsuru olan ademimerkezileşme eğilimlerinin KOBİ'ler aracılığıyla belli bir ekonomide, özellikle de GOÜ'de teknolojik ilerlemenin itici gücü olacağı iddiası oldukça kuşkuludur (Lyberaki/Smyth, 1990, S. 134). Azgelişmiş ülkelerde yapılan ampirik çalışmalar KOBİ'lerin teknolojik değişim ve değer zincirinde bir üst aşamaya geçmek bakımından pek da başarılı bir performans göstermediklerini ortaya koymaktadır (Lall, 2000, S. 12).

KOBİ'leri kalkınma hedeflerine katkıları bakımından değerlendirirken göz önünde bulundurulması gereken unsurlar ve çıkardığımız sonuçlar, aşağıda 80 sonrası Türkiye ekonomisi deneyimi çerçevesinde sınanmaktadır.

### **Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri: 1980-2005 Deneyimi**

1980 sonrası dönem, Türkiye'nin sanayileşme stratejisini piyasa mekanizmasına terk ettiği, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu emek ve kaynak yoğun sektörlerde (gıda, içki, tütün; dokuma, giyim eşyası, deri; orman ürünleri; metal eşya) işgücü piyasalarını esnekleştirerek yeniden düzenlediği bir dönem olarak tanımlanmaktadır (Köse/Öncü, 2000, S. 84). Özellikle KOBİ'lerin yeni sanayi mekanlarında (Adıyaman, Denizli, Gaziantep, Edirne vb.) yayılması olgusu "Anadolu Kaplanları" ifadesinde karşılığını bulmuş, bu yeni oluşum Türkiye'de sanayileşmenin dinamikleri olarak gösterilerek, geleneksel sanayi kentlerine alternatif yeni mekânlar olarak öne çıkarılmıştır<sup>4</sup>. Özellikle 1990'lı yıllardan sonra Türkiye'nin AB'ye girme çabaları KOBİ'lerin öneminin daha da artmasına yol açmıştır. Türkiye'de KOBİ'lerin geliştirilip Avrupa Birliği ülkeleri seviyesine getirilmesi ve rekabet etme güçlerinin artırılması için bazı destek ve teşvikler verilmiş, bu konudaki çalışmalar hızlandırılmıştır.

<sup>4</sup> Türkiye'de ilk "Anadolu Kaplanları" nitelendirmesini kendisinin yaptığı belirten gazeteci Şeref Oğuz, yere göğe koyamadığı KOBİ'lerin geldiği durumu şöyle özetliyor: "1997'de kârlarının %70'ten fazlasının faaliyet dışı gelirden, yani repo ve faizden oluştuğu ortaya çıktı (...) İhracatın %46.4'ünü gerçekleştiren KOBİ'ler cirolarının yarısı kadar borçlu artık. İşletmelerin %95'ini oluşturuyorlar ama kredi kaynaklarının %4'üne reva görüyorlardı. Buna rağmen mucize başarmışlardı. Fakat "zayıflatılmış" bu yapılarıyla Anadolu Kaplanları, muhtemel bir krizde değil kurtarıcı olmak, bir fiskelik kağıt kaplanlara dönüştürüldüler (Milliyet, 29.9.1998).

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de KOBİ’ler işletmelerin büyük bir kısmını oluşturmaktadırlar. Türkiye’de sicile kayıtlı 2.8 milyon küçük işletme vardır. Kayıtsız kesimle birlikte bu rakamın 4 milyona ulaştığı tahmin edilmektedir (Demirbilek, 2003, S. 127). Türkiye’de işletmelerin büyük çoğunluğunu oluşturan KOBİ’ler arasında 1-9 arası işçi çalıştıran mikroölçekli işletmeler toplam işletmeler içinde % 94.70 ile birinci sırada bulunmaktadır. Büyük işletme grubuna giren işletmeler ise işyeri içindeki oran dikkate alındığında oldukça düşük bir paya (%0.44) sahip iken en yüksek istihdam oranına (%36.18) sahiptir.

İmalat sanayi üretim yapısının en temel özelliklerinden biri işletmelerin küçüklüğüdür (Şenses, 1989, S. 34). İmalat sanayiinde yer alan KOBİ’lerin (1-150 işçi çalıştıran işletmeler) sayısı 208.183’tür (DPT, 2004, S.10). 1970, 1980, 1985 yıllarında yapılan "Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı"na bakıldığında, imalat sanayiinde faaliyet gösteren işyeri sayısı içinde küçük işletmelerin oranı 1970 yılında %97.3, 1980 yılında %95.3 ve 1985 yılında %94.5’tir. 1995-97 arasında KOBİ’lerin imalat sanayiindeki toplam işletmeler içindeki oranın yaklaşık %99.5 olarak gerçekleşmiştir.

*İflas eden/kapanan firmaların* sayısına baktığımızda, Türkiye’nin en eski ticaret odası olan Ankara Ticaret Odası’nın (ATO) kendi üyelerinden hareketle yaptığı araştırmaya göre şirketlerin ortalama ömrü 12 yıl olarak bulunmuştur (Vatan, 30.11.2005). Aynı çalışmada 1923-2005 yılları arasında 166.436 yeni kurulan şirkete karşın 40.755 şirketin kapandığı saptanmıştır. Şirketlerin yalnızca %1.8’i 40 yıldan uzun bir süre ayakta kalabilmiştir. Özellikle kriz yıllarında şirketlerin kapanma oranlarının arttığı görülmektedir. Buna göre kapanan şirketlerin açılan şirketlere oranı – 80 sonrası kriz yılları dikkate alırsa - 1986 yılında %4.4, 1989 yılında %38.5, 1990’da %49.2, 1991’de %45.2, 1994’de %30.5, 1999’da %31.4, 2001’de %21.9 olarak gerçekleşmiştir. 2004 yılında ise Türkiye ekonomisi tarihinin en üst seviyesine %98.1’e varmıştır. Türkiye’de 13 ilde 653 küçük işletmede yapılan bir araştırmada ise iki nesil devam eden işletme sayısının %20 civarında olduğu bulgulanmıştır (Referans, 3.5.2005). Bir başka araştırmaya göre Türkiye’deki şirketlerin ortalama yaşı sadece 8 yıl düzeyindedir (Capital, 1999, S. 77). KOBİ niteliğinde olup, KOSGEB’e kayıtlı 7000 şirketin %67’si de son 18 yılda kurulmuştur. Erol Taymaz tarafından yapılan başka bir araştırma ise Türkiye’de kurulan imalat sanayi firmalarının %48’inin ilk 5 yıl içinde kapandığını ve sadece %52’sinin ayakta kalmayı başarabildiğini ortaya koymaktadır (Capital, 2000, S. 153). DİE verilerinden hareketle Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV)’nın gerçekleştirdiği başka bir çalışmada da 1995-2005 arasında kapanan şirketlerin sayısının daha hızlı arttığı vurgulanmıştır (TEPAV, 2006).

İmalat sanayiinde çalışan ortalamasının 1970 sayımına göre %60.9'u büyük işyerlerine, %39.1'i küçük işyerlerine; 1980 sayımında ise, %61.7'si büyük, %38.3'ü küçük işyerlerine aittir. KOBİ'lerin imalat sanayiinde istihdamdan aldıkları pay mikro-ölçekli işletmelerde (1-9 kişi) 1980 yılında %38.29 iken, 1997 yılında %32.39'a düşmüştür. Öte yandan 1-250 büyüklük grubunu KOBİ olarak tanımlarsak, KOBİ'lerin istihdamdaki payları 1980'de %36.8'den 1997'de %46.01'e çıkmıştır. Bu verilerden hareketle KOBİ'lerin istihdama katkılarının oldukça sınırlı olduğunu söylemek mümkündür. Öte yandan hükümetin yetkili ağızlarından Türkiye'de kayıt altında yaklaşık 57.000 KOBİ'nun bulunduğu iddiası (Referans, 19.12.2006) KOBİ'lerin kayıtdışı üretim ve istihdamın kaynağı oldukları<sup>5</sup> yönündeki görüşleri doğrular niteliktedir. İhracata dayalı sanayileşme ya da dış piyasaya dayalı sermaye birikimi stratejisi içinde uluslararası piyasalara üretim yapan firmalar rekabet sürecinde fiyatları düşürebilmek için özellikle işçilik maliyetlerini düşürmeye yönelmişler ve ücret esnekliği esas itibarıyla fason ilişkiler üzerinden sağlanmıştır (Toksöz/Türcan Özşuca, 2002, S.32).

Türkiye'de büyük işletmeler sendikalaşma ve formel işgücü kullanımı gibi nedenlerle KOBİ'lerden %200'ü aşan oranda daha fazla ücret ödemektedirler. İhracata yönelik faaliyet gösteren büyük işletmeler maliyetlerini düşürmek amacıyla KOBİ'lere fason üretim yaptırabilmektedir. DİE'nin imalat sayiinde işyeri büyüklüklerine göre fason imalat ilişkisini açıkladığı rapora göre 1985-1992 döneminde fason üretim artmıştır (DİE, 1996) 1992 yılında imalat sanayii, özel sektörde büyüklük gruplarına göre fason ilişki açısından incelendiğinde 1-9 kişi çalışan işyerlerinin %33'ünün, 25 ve daha fazla kişi çalışan işyerlerinin %53'ünün fason ilişki içinde olduğu saptanmıştır<sup>6</sup>. Fason üretim yapan işyerlerinde ücretler daha düşük, çalışma süreleri daha uzun ve sermaye yoğunluğu daha azdır. Türk-İş'e bağlı Belediye-İş sendikası tarafından ILO verileri dikkate alınarak yapılan araştırmaya göre Türkiye'de haftalık ortalama çalışma süresi 51.5 saat ile OECD üyesi ülkelerdeki çalışma saatlerinin oldukça üzerindedir (Milliyet, 25.12.2005). İş kazalarında ise Türkiye Avrupa'da birinci, dünyada ise üçüncü konumdadır. Türk-

---

<sup>5</sup> Kayıtdışı ekonominin ve istihdamın 90'lardan günümüze sadece gelişmekte olan ülkelerde değil, ABD başta olmak üzere bir çok OECD ülkesinde de artışı söz konusudur (Radikal, 2.3.2003). Türkiye'de 6.918.000 sigortalının %48.7'si 30'un altında işçi istihdam eden küçük işyerlerinde çalışmaktadır (Referans, 18.8.2006). İşverenler sendika iş güvencesi ve zorunlu istihdamdan kaçınmak için küçük işyerlerini kullandığının önemli bir kanıtı olarak görülebilir.

<sup>6</sup> Fason üretimin en yaygın gözlemlendiği sektör ise tekstildir. Tekstil sektörü içinde de özellikle hazır giyim, örgü ve dokumada fason üretim oranı yüksektir. Eski Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Umud Oran, sektörde 2 milyon istihdama karşılık, kayıtlı işçi sayısının sadece 580 bin olduğunu belirtmiştir (Referans, 9.9.2004). Tekstil sektöründe fason üretim yapan işyerlerinin yaptırılan işyerlerine göre daha küçük olduğu gözlenmektedir.

İş'e bağlı Harb-İş sendikasının araştırmasına göre Türkiye'de meydana gelen iş kazalarının %72'si 50'den daha az işçi çalıştıran işyerlerinde meydana gelmiştir (Radikal, 7.3.2004). Ayrıca fason üretim yapan KOBİ'ler genellikle niteliksiz işgücü istihdam etmekte, bu nedenle üretkenlik de düşük seyretmekte, yeni ürünlerin ve teknolojilerin adaptasyonu ve geliştirilmesi mümkün olmamaktadır.

Türkiye'de KOBİ'lerin *toplam katma değer içindeki oranı* da oldukça düşüktür. Bütün işletmeler arasında yarattığı katma değer %25.97'dir (Güldiken, 2006, S. 146). Halbuki 251 ve üzeri işçi çalıştıran büyük ölçekli işletmelerin yarattığı katma değer %63.96 ile büyük bir paya sahiptir. KOBİ'lerin katma değerden aldıkları pay ise mikro-ölçekli işletmelerde 1980'de %11.56'dan 1997'de %6.48'e düşmüştür. 1-250 büyüklük grubu KOBİ olarak tanımlandığında katma değerden alınan pay 1980'de 28.22'den 1997'de 27.62'ye düşmüştür.

Katma değer içinde ücretler ve çalışanlara ödenen ortalama maaş ve ücretler ve verimlilik ölçütü olarak kullanılabilircek çalışan kişi başına katma değer gibi göstergelerin sürekli olarak büyük sanayide daha yüksek düzeyde gerçekleştiği görülmektedir (Şenses, 1989, S. 43).

KOBİ'lerin toplam *yatırımlar içindeki payları* ise yüzde 6.5'dur (Akgemci, 2001). Ayrıca belirtmek gerekir ki, büyük firmalar için iddia edilen "rantiyeci" davranışlar, kârlarının %70'den fazlasını - tıpkı Türkiye'nin en büyük firmaları gibi - faaliyet dışı gelirlerden elde eden KOBİ'lerde de geçerlidir (Milliyet, 29.9.1998).

Türkiye'nin toplam ihracatının beşte biri 10 firma, %40'ı ise ilk 50 firma tarafından gerçekleştirilmektedir (Milliyet, 1.8.2005). KOBİ'lerin *ihracattaki payı* ise yüzde 10 civarındadır (Referans, 10.6.2005). İhracatta ilk 500 firma toplam ihracatın %67'sini, ikinci 500 firma %8.6'sını, geri kalanını ise 33.000 firma gerçekleştirmiştir (Milliyet, 13.8.2004).

Günümüzde daha büyük ölçekli üretime dayalı uluslararası rekabet karşısında KOBİ niteliği bile tartışmalı bir çok firma dış pazarlara açılmaları yönünde cesaretlendirilirken, 20.000 ihracatçı firmanın Türkiye toplam ihracatının sadece %1'ini gerçekleştiriyor olması (Referans, 20.1.2006) oldukça çarpıcı olsa gerekir<sup>7</sup>.

İhracat artışı ile ortalama işletme büyüklüğü (OİB) arasındaki ilişki daha detaylı incelendiğinde; ihracatın arttığı sektörlerde OİB'nin de arttığı gözlenmektedir. Bir başka deyişle, ihracatın artması KOBİ'lerin istihdam payını

<sup>7</sup> Bu gerçeği dönemin Başbakan Yardımcısı Mesut Yılmaz "ihracatın kârının bir kaç firma tekelden çıkarılması ve KOBİ'lere yayılması gerekir" diyerek ifade etmiştir (Radikal, 7.12.1999).

düşürmektedir. Çünkü ihracat artınca, KOBİ'lerin bir kısmı büyüyerek KOBİ tanımı dışına çıkmaktadır<sup>8</sup>.

*Teknoloji kullanımı ve yenilik yapma* açısından Türkiye'de KOBİ'leri değerlendirecek olursak: DİE verilerine göre teknolojik yenilik yapma ile işletme büyüklüğü arasında doğrusal bir ilişki olduğu tespit edilmiştir (aktaran, Güldiken, 2006, S. 147). DİE'nin yaptığı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetleri Anketi'ne göre imalat sanayiinde faaliyet gösteren ve çalışan sayısı 10-49 kişi olan işyerlerinde teknolojik yenilik faaliyetinde bulunma oranı %20 civarında iken, 250-999 kişi arasında çalışanı olan işyerlerinde bu oran %40, 1000 ve daha fazla çalışanı olan işyeri grubunda ise %60'tır (DPT, 2000, S. 118). Dolayısıyla düşük teknoloji sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'ler ile uluslararası piyasalarda rekabet edebilmek mümkün gözükmemektedir (Güldiken, 2006, S. 150). İleri teknoloji edinimi açısından yabancı sermayeye bel bağlamak da gerçekçi bir alternatif olarak gözükmemektedir. Zira yabancı sermayenin yatırımlarda teknolojik yenilik getirme/kullanma oranı yüzde 34.24 ile oldukça düşük düzeydedir (Referans, 16.7.2005).

KOBİ'lere verilen *destek ve teşvikler* açısından bakıldığında şu tespiti yapmak olasıdır: 90'lılardan sonraki kalkınma planlarında ve teşvik politikalarında KOBİ'lerin önemi sürekli vurgulanmasına karşılık bu politikaların bu kuruluşlara katkıları da tartışmalı bir konudur (Şenses/Taymaz, 2003, S. 459). Yapılan çalışmaların da gösterdiği gibi Türkiye'de KOBİ'lere sağlanan devlet yardımlarının nitelikleri AB üyesi ülkelerdeki destek ve hizmetler karşısında görece olarak yetersiz durumdadır (DPT, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2004, S. 39) ve ileri düzey teknoloji kullanımı konusunda KOBİ'ler başarılı olamamaktadırlar (Güldiken, 2006, S. 145).

### **Sonuçlar ve Olasılıklar: Avrupa için Türkiye KOBİ'lerin Çin'i mi Olacak?**

90'lı yıllardan itibaren Türkiye'de sanayileşmenin ve buna bağlı olarak KOBİ'lerin kaderini Avrupa Birliği ile entegrasyon süreci çizmektedir. Türkiye, bu

---

<sup>8</sup> Reel devalüasyon, yaygın teşvik ve düşük ücrete dayanan 80 sonrası ihracat politikalarından en çok yararlanan sektörlerden birisi, emek yoğun teknolojiler kullanan KOBİ'lerin ağırlıkta olduğu hazır giyimdi. Hazır giyim sektöründe yaşanan düşük maliyet temelinde hızlı ihracat ve üretim artışı doğal olarak beraberinde istihdam artışını da getirdi. (1980'de 10500, 1990'da 79400, 2000'de 97700 kişi) İstihdam artışının bir kısmı yeni kurulan işyerlerinden kaynaklanırken, önemli bir kısmı da mevcut işyerlerinin büyümesi sonucu sağlandı. Bu süreç hazır giyim sanayiinde ortalama işyeri büyüklüğünü de yukarı çekti (1980, 1990, 2000 yıllarında sırasıyla 37.6, 78.7, 104.3 kişi). Diğer bir deyişle ihracat ve üretim artışı, beraberinde KOBİ'lerin payında bir düşüş getirdi (Taymaz, 2002, S. 44).

süreçte KOBİ'lerin yaygın olduğu emek yoğun sanayilerde rekabetçi üstünlüğe sahiptir. KOBİ'ler ise daha çok büyük işyerlerine yaptıkları fason üretimle dış piyasalara bağlanmaktadır. Bununla birlikte Türkiye'de KOBİ'ler geleneksel üretim yöntemleri ile daha çok Türkiye pazarı için üretim yapmakta, ancak bir çok sektörde yerel pazarlarda da başta AB ülkelerinin firmaları olmak üzere yabancı firmalar ile rekabet etmek zorunda kalmaktadır. Uluslararası üretim zincirlerinin bir parçası olmak stratejisi bağlamında KOBİ'lere yeniden biçilen rol, rekabetçi endüstrilerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin taşıyon olarak çalışması ve giderek uluslararası şirketlere daha da bağımlı hale gelmesidir. Bu süreçte KOBİ'ler, çoğu büyük firmalar gibi sabit sermaye yatırımı yapma, teknoloji konusunda dışarıya bağımlılık, uluslararası rekabet gücünü artıramama sorunlarıyla karşı karşıyadır. Know-How yetersizliği ve düşük teknolojik seviye, yetersiz finansal ortam ve kredi hacmi, Türkiye'de KOBİ'lerin çoğunluğunun ucuz markaya ve düşük işçiliğe dayalı bir rekabet içinde olmasına yol açmaktadır. Son 20 yılda yaşanan bu gelişmelerin en önemli sonuçları şunlardır:

- Ülke ekonomisinin yapısal sorunları ve bunun somut göstergesi olan dış ticaret açığının sık aralıklarla krize dönüşmesinin en ağır bedellerini ödeyen kesimlerin başında KOBİ'ler gelmektedir. Krizler KOBİ'lerin artan mülksüzleşmesine ve büyük sermayenin artan denetimine yol açmaktadır. Daha önceki kriz dönemlerine benzer şekilde KOBİ'ler 2001 krizinden günümüze ağır borç yükü altında bulunmaktadır. Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı'nın ifadesiyle 240.000 KOBİ'nin 75.000'inde sorun vardır (Radikal, 27.8.2006). Ayrıca KOBİ niteliğinde Türk firmalarının teknoloji düzeyi Avrupalı firmalara göre çok düşüktür (DPT, 2004). Sanayide faaliyet gösteren yaklaşık 235 bin KOBİ içinde sadece 1000 adet işletmenin marka yaratabilecek güçte ve rekabet üstünlüğüne sahip olduğu, bu anlamda AB'ne uyum açısından sorun yaşamayacağı; öte yandan geride kalan 234 bin işletmenin AB sürecinde uyum sorunu nedeniyle kapanma tehlikesiyle karşı karşıya bulunduğu ileri sürülmektedir (Referans, 3.2.2006)<sup>9</sup>. Bu bağlamda KOBİ'lerin her geçen gün uluslararası rekabet güçlerini kaybetmekte oldukları ileri sürülebilir. Sektör uzmanları önümüzdeki 5 yıl içinde KOBİ'lerin %30'unun kepenk indirme tehlikesiyle karşı karşıya kalacağı görüşündedirler (Referans, 11.7.2005).

- Çözüm olarak KOBİ'lerin "kümelenilerek" (Clustering) güçlendirilmesi (Referans, 4.1.2006), AB'de yer alan uluslararası işbirliği ağlarına yönlendirilmesi ve tedarik ve perakende zincirleri ile işbirliğine girmelerini sağlamak önerilmektedir

<sup>9</sup> Türkiye'de KOBİ'lerin tasnifine yönelik çalışmalarda nitelendirme şu şekilde yapılmaktadır (Referans, 13.9.2004): "yarışan", "koşan", "yürüyen" ve "yerinde sayan". Yukardaki veriler ve tespitler ışığında Türkiye'de KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun "yürüyen" ve "yerinde sayan" niteliğinde olduğunu söylemek abartıma olmasa gerek.

(Referans, 26.11.2004). Bunun bir çözüm olacağı oldukça kuşkuludur, zira Doğu Avrupa ülkelerinin ve özellikle Çin'in rekabet tehdidi günümüz dünya ekonomisi koşulları da dikkate alındığında önemli boyutlardadır (Referans, 16.2.2005)<sup>10</sup>.

- Türkiye ekonomisinin 80 sonrası deneyimi ışığında KOBİ'ler istihdam yaratma, katma değer, ihracat, yatırımlar ve teknolojik yenilikteki payları bakımından sayısal büyüklükleriyle ters orantılı bir gelişim göstermiş olup, kalkınma hedefleri bakımından kendilerinden beklenen performansın oldukça uzağına düşmüş durumdadırlar.

- KOBİ'lerin 80 sonrası izledikleri gelişim, kanımızca kalkınma hedeflerine yönelik önemli bir işlev gördüklerine değil, bir yanda sermayenin genişleyen ölçekte birikimi, öte yanda sermaye sınıfının hegemonyasını tesis etmek bakımından önemli bir araç olan küçük burjuvazinin üretim ve yeniden üretimi işlevine katkıda bulduklarına işaret etmektedir.

Son 20 yılda yaşanan bu gelişmeler, KOBİ'lerin ülke ekonomisinde ve izlenecek kalkınma stratejisinde bir kaldıraç rolü oynamasını beklemenin gerçekçi olmayacağı yönlü eleştirileri doğrular niteliktedir. KOBİ'lerin desteklenmesinin daha adil, daha demokratik bir kapitalizme yol açacağını düşünenlerin, çalışma koşullarına, sendikal örgütlenmeye, firma ölçeğinden ziyade kapitalist firmaların ve rekabetin doğasına bakmaları, küçük ve ulusal olanın daha demokratik olduğu beklentisini bir kenara bırakıp, tekelci ve uluslararası kapitalizmin dinamiklerini göz önünde bulundurmaları gerekmektedir.

### KAYNAKÇA

- T. Akgemci, KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, KOSGEB, Haziran 2001, [www.kosgeb.gov.tr/Ekler/Dosyalar/Yayin/7%5CTA.pdf](http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/Dosyalar/Yayin/7%5CTA.pdf).
- Capital, "Çok Yaşa", Nisan 1999, S. 74-77 .
- Capital, "Genç Şirketin Yaşam Analizi", Aralık 2000, S. 153-158.
- Capital, "Şirket Ömrü, Mayıs 2003, S. 168-172.
- C. N. Castel-Branco, "A Critique of SME-led Approaches to Economic Development", 2003, [www.sarpn.org.za/documents/d0000701/P780-Castel-Branco\\_052003.pdf](http://www.sarpn.org.za/documents/d0000701/P780-Castel-Branco_052003.pdf).
- M. Demirbilek, "Avrupa Birliği Eşiğinde ve Türkiye'de İstihdam ve İşgücü Piyasaları", TMMOB Sanayi Kongresi 2003 Bildirileri, S. 117-163.

---

<sup>10</sup> Örneğin son yıllarda tekstilde Çin'le rekabete bağlı olarak rekabet gücünün azaldığı belirtilmektedir (Milliyet, 5.4.2005).

- DİE, İmalat Sanayiinde İşyeri Büyüklük Gruplarına Göre Fason İmalat İlişkisi, 1996, [www.die.gov.tr/TURKISH/SONIST/IMALAT/091096.html](http://www.die.gov.tr/TURKISH/SONIST/IMALAT/091096.html).
- G. Dörr/T. Kassel, "Mehr als ein Nullsummenspiel? Die neue Standortkonkurrenz zwischen Ost und West", 1999, [skylla.wz-berlin.de/pdf/1999/ii99-203.pdf](http://skylla.wz-berlin.de/pdf/1999/ii99-203.pdf).
- DPT, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2004, [ekutup.dpt.gov.tr/esnaf/kobi/strateji.pdf](http://ekutup.dpt.gov.tr/esnaf/kobi/strateji.pdf).
- DPT, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara 2000. [ekutup.dpt.gov.tr/sanayi/oik545.pdf](http://ekutup.dpt.gov.tr/sanayi/oik545.pdf).
- N. Duarte, "The Role of SMEs for Development: A Literature Review", 2004, <http://www.ersa.org/ersaconfs/ersa04/PDF/39.pdf>.
- J.K. Galbraith/N. Salinger, Ekonomi Üzerine Hemen Herşey – Pazar Ekonomisi Masalı ve Gerçekler – çev. Ö. Ozankaya, Cem yay., 2. Baskı, İstanbul, 1998.
- J. Gouverneur, Kapitalist Ekonominin Temelleri - Çağdak Kapitalizmin Marksist Ekonomik Tahliline Giriş – çev. F. Başkaya, İmge yay., Ankara, 1997.
- N. Güldiken; Türkiye'de Sanayi-Teknoloji-KOBİ Politikalarına Eleştirel Bir Yaklaşım", Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 7, Sayı 2, 2006, S. 139-156.
- N. Güvenç, Küreselleşme ve Türkiye, BDS yay., İstanbul, 1998.
- B. Harrison: "Küçük Firmalar Miti", Ekonomik Yaklaşım, cilt 7, sayı:20, çev. Kurtar Tanyılmaz, Bahar 1996, S. 77-94.
- D. Harvey, Limits of Capital, University of Chicago Press, 1984.
- J. Humphrey, "Opportunities for SMEs in Developing Countries to Upgrade in a Global Economy", SEED Working Paper, No. 43, ILO, Geneva, 2001, [www.ilo.org/dyn/empent/docs/F1233130367/WP43-2003.pdf](http://www.ilo.org/dyn/empent/docs/F1233130367/WP43-2003.pdf).
- R. Kappel, "Strukturwandel befördern und Wachstum kreieren – Die Rolle von Firmen und Farmen - ", 2005, Deutsches Übersee-Institut, Hamburg, [www.duei.de](http://www.duei.de).
- A.H. Köse/A. Öncü, "İşgücü piyasaları ve uluslararası işbölümünde uzmanlaşmanın mekansal boyutları: 1980 sonrası dönemde Türkiye İmalat Sanayii", Toplum ve Bilim, 86, Güz 2000, S. 72-90.
- S. Lall, "Strengthening SMEs for International Competitiveness", 2000, [www.worldbank.org/wbi/mdf/mdf3/papers/firm/Lall.pdf](http://www.worldbank.org/wbi/mdf/mdf3/papers/firm/Lall.pdf).

- R. Luxemburg, Sosyal Reform mu Devrim mi?. Belge yay., çev. N. Yılmaz, İstanbul, 1993.
- A. Lyberaki/I. Smyth, "Small is Small: The Role and Functions of Small Scale Industries", içinde: M. Dijk/H. Marcussen (eds.): *Industrialization in the Third World: The Need For Alternative Strategies*, London, 1990.
- B. G. Müftüoğlu, "Yeniden yapılanmada KOBİ'ler: Sihirli Değneğin Sihirsizliği", *İktisat Dergisi*, sayı: 435, Mart 2003, S. 16-24.
- P. Salama/J. Valier, *Ekonomi Politik El Kitabı*, çev. B. Özen, Gözlem yay., İstanbul, 1974.
- H. Schmitz, "Azgelişmiş Ülkelerde Sanayileşme Stratejileri: Tarihsel Deneyimden Çıkarılacak Dersler", içinde: *Kalkınma İktisadı –Yükselişi ve Gerilemesi – haz. Fikret Şenses, İletişim yay., İstanbul, S. 255-283.*
- F. Şenses, *Türkiye'de Sanayileşme*, Verso yay., Ankara, 1989.
- F. Şenses/E. Taymaz, "Unutulan Bir Toplumsal Amaç: Sanayileşme Ne Oluyor?Ne Olmalı?", *İktisat Üzerine Yazılar: Oktar Türel'e Armağan, İletişim yayınları, İstanbul, 2003, S. 429-461.*
- E. Taymaz, "KOBİ'ler ve İhracata Dayalı Sanayileşme", *TES-İş Sendikası Dergisi*, no.4, Aralık 2002, S. 41-45.
- TEPAV, *Türkiye Ekonomisinin Yapısal Dönüşümü*, Konya, 28 Nisan 2006, [www.tepav.org](http://www.tepav.org).
- G. Toksöz/Ş. Türcan Özşuca, "Enformel Sektörde İstihdamın ve İşgücünün Özellikleri", *İktisat Dergisi*, 2002, Sayı: 430, S.29-35.