BÜYÜYEN EKONOMİK GÜÇ KOBİ'LER

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde işsizliğin azaltılması ve yeni istihdam alanlarının yaratılmasında oynadıkları rol, dengeli ekonomik ve sosyal kalkınmaya yaptıkları olumlu katkılarıyla, ekonominin can damarını KOBİ'ler oluşturuyor. TÜİK'in 2013 yılı verilerine göre, ihracatın %62,6'sı, ithalatın da %38,5'i KOBİ'ler tarafından gerçekleştiriliyor.



Büyüme gücüne ve isteğine sahip, yenilikçi, uluslararası alanda rekabetçi KOBİ'ler, bugün küresel ekonominin en önemli büyüme motorları olarak değerlendiriliyor. Ekonomik kriz sırasında, büyük şirketler ölçek küçültme programları yürütürken, KOBİ'ler istihdam yaratabilen az sayıda firma arasında yer almaya devam ediyor. KOBİ'ler Avrupa Birliği'nde (AB) olduğu gibi, Türk ekonomisinin de temel taşlarını oluşturuyor. AB, rekabetçilik yolunun KOBİ'lerden geçtiğini biliyor. Bunun için girişimciliğin teşvik edilmesi ve uygun iş ortamlarının sağlanması çok önemli. KOBİ'ler, Türkiye'deki ekonomik büyümeye yakıt sağlamaktan esneklik yaratmaya; Türkiye ile AB arasında köprü kurma hedefinden istihdamın desteklenmesine kadar birçok alanda çok önemli bir rol üstleniyor.

TÜRKİYE VE AB'DE KOBİ TANIMI

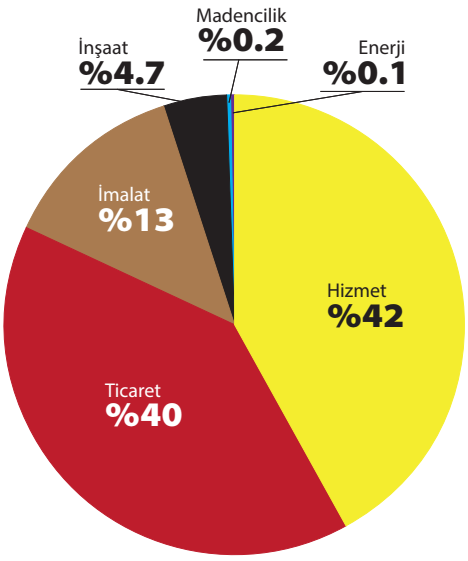
Türkiye'de KOBİ tanımına ilişkin yönetmelikte 2012 yılının Kasım ayında yapılan değişiklikle bu işletmeler yeniden tanımlandı. Buna göre 1-249 arasında çalışanı olan ve yıllık net satış hâsılatı veya mali bilanço büyüklüğü 40 milyon lirayı aşmayan işletmeler KOBİ tanımına giriyor. 10'dan az kişi çalıştıran, yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 1 milyon lirayı aşmayan işletmeler mikro, 50'den az kişi çalış-

KOBİ'lerin **müşteri sayısı** 2 milyonu aştı









KOBİ'lerin sektörlere göre dağılımı



KOBİ Kredileri 2013'te %30 Büyüdü (Milyar TL)

Yıllar	Toplam Krediler	KOBİ Kredileri	Yıllık Büyüme (%)
2008	367.4	84.6	10,6
2009	392.6	83.2	-1.6
2010	525.8	125.4	50.7
2011	628.8	162.8	29.8
2012	794.7	199.7	22.7
2013	1009	262.9	31.6

tırıp net satış hasılatı veya mali bilançosu 8 milyonu aşmayanlar küçük, 250 kişiden az çalışanı olan ve satış hasılatı veya mali bilançosu 40 milyon lirayı aşmayanlar orta büyüklükte işletme sayılıyor.

AB'de, KOBİ'ler 250 kişinin altında insan çalıştıran, yıllık ciroları 50 milyon euronun üzerinde olmayan (ve/veya yıllık toplam bilançoları 43 milyon euronun üzerinde olmayan) firmalar olarak tanımlanıyor. Bu tanım doğrultusunda, AB genelindeki 23 milyon KOBİ tüm şirketlerin %99'unu temsil ediyor ve yaklaşık 75 milyon kişiye istihdam sağlıyor.

AB genelinde KOBİ'ler toplam istihdamın %67'sini oluşturuyor. Bunun %29'unu mikro işletmeler, %21'ni küçük işletmeler, %17'sini ise orta boy işletmeler gerçekleştiriyor. Yeni iş imkânı yaratmada KOBİ'lerin payı %80 civarında. Özellikle ekonomik kriz döneminde istihdam kaybının en az olduğu işletmeler yine KOBİ'ler.

TÜİK VERİLERİYLE KOBİ'LER

Güçlü bir girişimcilik kültürünün mevcut olduğu Türkiye'de firmaların %99'unu KOBİ'ler oluşturuyor. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, esnaf ve sanatkârların da ağırlıklı olarak içinde yer aldığı 2 milyon 600 bin KOBİ faaliyet gösteriyor. KOBİ'lerde ekonomik faaliyetlerin istatistiki sınıflamasına (NACE Rev.2) göre, girişimlerin %40,8'i toptan ve perakende ticaret, %16,4'ü ulaştırma ve depolama, %12,8'i imalat sanayinde faaliyet gösteriyor. KOBİ'ler, toplam girişim sayısının %99,9'unu, istihdamın %76'sını, maaş ve ücretlerin %53'ünü, cironun %63'ünü, faktör maliyetiyle katma değerin (FMKD) %53,3'ünü ve maddi mallara ilişkin brüt yatırımın %53,7'sini oluşturuyor.

TÜİK'in 2013 yılı Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri'ne göre, ihracatın %62,6'sı, ithalatın da %38,5'i KOBİ'ler tarafından gerçekleştiriliyor.

Girişimlerde, Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması'na göre 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin %90,8'i internet erişimine sahip. Bu oran KOBİ'lerde ise %90,5 oldu.

Araştırma kapsamındaki girişimlerin bilgisayar kullanım oranı %92, web sayfası sahiplik oranı %53,8, internete geniş bant bağlantı ile erişim oranı %90,6 iken, en yaygın kullanılan internet bağlantı türü %86,4 ile DSL bağlantı oldu.

Ekonomideki bu ağırlıklarına karşılık KOBİ'ler banka kredilerinden sadece %25 pay alıyor. KOBİ'ler içinde kredi müşterisi olanların sayısı 2,5 milyon dolayında bulunuyor. Gelişmiş ülkelerde bu oran %40-50 seviyesinde.

KOBİ'lerin **Güçlü Yönleri**	
Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlayıp, düşük yatırım maliyetiyle istihdam yaratıyor.	Emek yoğun teknolojilerle çalışarak ve genelde düşük vasıflı eleman istihdamıyla işsizliğin aşağı çekilmesine katkı sağlıyor.
Büyük sanayi işletmelerinin destekleyicisi ve tamamlayıcısı konumunda.	Esnek yapıları sayesinde ekonomik kriz ve dalgalanmalardan daha az etkileniyor.
Talep değişiklikleri ve çeşitliliklerine daha kolay uyum gösterebiliyor.	Teknolojik yenilikleri almaya esnek yapıları nedeniyle daha yatkın.
Bölgeler arası dengeli kalkınmada önemli bir rol oynuyor.	Ekonominin ve toplumsal yapının denge ve istikrar unsuru konumunda.
Bireysel tasarrufları teşvik ediyor.	Gelir dağılımındaki dengesizlikleri azaltıyor.

KOBİ'lerin **Zayıf Yönleri**	
Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) bünyesindeki KOBİ yapılanmalarında sorunlar var, bu konudaki mevzuat engelleyici.	Pazar ve sektör bilgileri yetersiz. Dolayısıyla KOBİ'ler genel olarak yaptıkları ürünün iç pazardaki talebini, rakiplerini, bunların pazar payını, talebin yıllara göre trendini bilmeden imalat yapıyor.
Teknik bilgileri yetersiz, teknoloji düzeyleri genellikle düşük kalıyor.	Pazarlama ve tanıtım konusunda altyapı ve bilgi eksiklikleri var.
Standartlara uygun üretim yapmadıkları için ihracat potansiyelleri düşük.	Küçük ölçekli ve dağınık olmalarından dolayı verimlilikleri düşük kalıyor.
Rekabet güçleri düşük.	Öz kaynakları yetersiz, mali dalgalanmalara bağlı olarak zaman içinde erozyona uğramış.

KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI ZORLUKLAR

KOBİ'ler, kendi ulusal bölgelerinde birçok yeni zorlukla karşılaşıyor. Uluslararası üretimin yayılmasıyla, iç içe geçmiş çok taraflı ve bölgesel ticari anlaşmaların sayısının artması küresel ekonomik coğrafyayı değiştiriyor. Piyasa kuralları hızlı bir biçimde değişirken, şirketler de rekabet güçlerini koruyabilmek için bu değişime uyum sağlamak zorunda kalıyor.

Öncelikle büyük şirketlere hizmet verme eğiliminde olan ticari bankalar, yüksek sabit maliyet, KOBİ'lere ve pazara ilişkin bilgi eksikliği, yetersiz teminatlar, kredi riskinin klasik mali analiz yöntemleriyle değerlendirilmesine ilişkin zorluklar nedeniyle KOBİ'lere finansman sağlama konusunda çekince yaşayabiliyor.

Türkiye'de KOBİ'lerin dağılımı büyük bir coğrafi dengesizlik gösteriyor. KOBİ'lerin %65 gibi büyük bir oranı Marmara bölgesi ve İzmir'de yer alırken, sadece %20'si Doğu bölgelerinde faaliyet gösteriyor. Gıda işleme, tekstil ve perakendecilik gibi sektörlerde Türk KOBİ'lerinin verimliliği benzer gelir düzeyindeki ülkelerden daha düşük görünürken, Türk KOBİ'lerin, bir diğer sorunu da ihracat ve yatırım konusunda yeterince etkin olamamaları.



Girişimciliğin desteklenmesi, personel eğitimi, ekonomik ve hızlı iş kurma süreçlerinin geliştirilmesi, daha elverişli yasaların ve vergilendirme kanunlarının çıkarılması, KOBİ'lerin teknolojik ve yeniliğe yönelik kapasitelerinin artırılması, KOBİ'lerin yabancı pazarlarda daha fazla temsil edilmesi gibi konular hükümetin KOBİ'lere yönelik oluşturduğu stratejinin öncelikleri arasında yer alıyor. Fakat iş ortamındaki birçok iyileştirmeye ve bu iyileştirmelerin ekonomik büyümeye olan katkısına rağmen, yeni iş kurmaya ilişkin resmi oranlar, özellikle şehir dışı alanlarda ve civarında çok düşük seviyelerde kalmaya devam ediyor. Bunun en büyük nedenlerinden biri de KOBİ'lerin kredi erişiminde yaşadıkları zorluklar.

KOBİ'lerin kredi erişimi 2000'li yılların başlarından bu yana ciddi bir şekilde artmış olsa da, bu erişim daha çok ülkenin kalkınmış bölgeleriyle sınırlı kalıyor. Bazı bireysel bankaların şube ağını genişletmesine ve birtakım bağışçı destek programlarının uygulamaya konulmasına rağmen, genel olarak krediler kısa veya orta vadeli oluyor. Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin ancak onda birinin bankaların kredi sistemine girdiği gözlemleniyor. Diğer yandan Türkiye'de çoğu KOBİ ihtiyaç duyduğu rekabete sahip değil. KOBİ'lerin gelişmesi için sanayi envanteri olmak üzere birçok hazırlığa da ihtiyaç duyuluyor. Çünkü hâlâ kaç tane firmanın hangi sektörde hangi kapasiteyle çalıştığı bilinmiyor. Böyle bir durumda gerçekçi bir sanayi stratejisinin oluşturulması da zor görülüyor.

Geçtiğimiz 10 yıl Türk KOBİ'leri için önemli fırsatlar dönemi oldu. Türk finans sektörünün KOBİ kredi portföyünü büyütmüş olması, uluslararası firmaların Türkiye'nin sanayi alanlarına ve Türk şirketlerinin Avrupa pazarlarına girmeleriyle uluslararası standartların yayılmasını teşvik etmiş olmaları bu fırsatlardan bazıları. Türkiye'deki KOBİ'lerin, mikro finans hizmetlerinden küme oluşumuna kadar farklı yenilikçi stratejiler ve çözümlere yönelmesi de bu alanda yaşanan bir diğer önemli gelişme.

KGF'den "Mikro KOBİ'lere **Mikrokredi"**

Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Lütfü Yücelik, KOBİ'lerin finansmana ulaşmasında önemli bir rol üstlenen Kredi Garanti Fonu'yla (KGF) ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi.

"KOBİ'ler ülke ekonomilerinde önemli bir role sahip olmakla birlikte yapısal özellikleri nedeniyle birçok sorunla karşı karşıya kalmaktadır. Bu sorunların başında gelen; uygun koşullu finansmana erişim sorunudur. Bu sorunlar KOBİ'lerin yapısal sorunlarından kaynaklandığı gibi, kısmen de olsa kredi kuruluşlarının çalışma esaslarından da kaynaklanabilmektedir. İşte bu noktada KOBİ'lerin finansmana erişiminde en önemli anahtar işlevini KGF görmektedir. KGF'nin faaliyete başlamasıyla birlikte KOBİ'lerimizin finansmana ulaşmada sıkıntılarının giderileceğine ve KGF'nin üyelerimize vereceği desteğin önümüzdeki yıllarda da artarak devam edeceğine inancımız tamdır. KGF, 'Mikro KOBİ`lere Mikrokrediler' portföy garantisi programı çerçevesinde KOBİ`lerin ihtiyaçları doğrultusunda kullanacağı toplam 148 bin 500 liraya kadar olan kredilerine kredi değerlendirmesi yapmadan bir iş günü içinde %80 oranında kefalet sağlamaktadır. Bu kefaletten faydalanmak için KOBİ`lerin banka şubelerine kredi başvurusunda bulunması yeterlidir."



Türkiye, Gümrük Birliği anlaşmasını imzalamasının ardından, KOBİ'ler için Strateji ve Eylem Planı'nı kabul etti. Türkiye'nin Avrupa Girişim Ağı'na (European Enterprise Network) dâhil olması da, girişimciler ile şirketler açısında oldukça etkili ve somut çözümler üretilmesinde etkili oldu. Ağ sayesinde şirketler, bölgesel hizmetlerden daha kolay faydalanabiliyor.

REKABETÇİLİĞİ ARTIRMAK

KOBİ'lerin rekabet gücünü geliştirmek için öncelikle araştırma ve inovasyon alanında çok sağlam bir eylem planı şart. Bu eylem planı kapsamında, iş çevresinde yapısal değişiklikleri gerçekleştirecek, kaynakların yeniden tahsisini kolaylaştıracak, ekonomik yenilikleri, eğitim ve öğretim politikalarını, araştırma ve inovasyon alanlarını koordine edecek düzenlemeler öncelik taşıyor.

Gelişmiş ekonomik yeterlilik için, ticarette açıklık, güçlendirilmiş tek pazar ve rekabet, belirleyici unsurlar olarak ön plana çıkıyor. Özellikle hizmet sektöründe, endüstri ağlarının sürekli liberalleşmesi ve ürün pazarlarına yönelik reformlar çok önemli. Uygulamaya konulacak politikaların bilgi ve yetenek üzerine kurulması gerekiyor. KOBİ'lerin ekonomik performanslarının gözlemlenmesi için, 1992 yılında Avrupa KOBİ Gözlemevi kuruldu. Bu gözlemevi sayesinde, politikacılardan, araştırmacılara, ekonomistlerden KOBİ yöneticilerine kadar herkesin işine yarayacak çok önemli bilgiler toplanıyor. AB'nin KOBİ'lere yönelik yapısal fonları 27 milyar euroya ulaşıyor. 7. Çerçeve Programı kapsamında ayrılan 54 milyar euronun %15'i KOBİ'ler için kullanıldı. Avrupa Yatırım Bankası 2011-2012 yılları için KOBİ'lere 30 milyar euro kaynak ayırdı. Bunun 1 milyarı mezzanine finansmanı, 50 milyon eurosu ise mikrofinans için ayrıldı.

2014 KOBİ'LERİN YILI OLACAK

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK), bankaların küçük işletmelere verdiği krediler için ayıracakları karşılık-



ların oranını yarım puan düşürdü. Bankacılar 2014'te küçük ve orta ölçekli işletmelere daha fazla kredi verileceğini söylerken, "Bu yıl kredilerde %30'luk bir büyüme bekliyoruz. 2014 KOBİ'lerin yılı olacak" yorumunu yapıyor. Türkiye'deki toplam işletmelerin %99'unu oluşturan KOBİ'lerin kredilerden aldığı pay ise son derece yetersiz. Yakın bir zamana kadar bankacıların büyük bir bölümü tarafından "riskli müşteri" olarak değerlendirilen KOBİ'ler son beş yılda bankaların gözdesi haline geldi. Hazine faizlerinde yaşanan sert düşüş ve bankalar arasındaki güçlü rekabet işletmelerin krediye hem daha uygun fiyatla hem de daha çabuk ulaşmasını sağladı. Bu değişim BDDK verilerine de yansıdı. 2008 yılında 80 milyar lira olan KOBİ kredileri aradan geçen zaman diliminde %227 artışla 262 milyar liraya ulaştı.



KREDİ KULLANAN KOBİ SAYISI HIZLA ARTIYOR

TÜİK verilerine göre Türkiye'de 2 milyon 600 işletme faaliyet gösteriyor. Bunların çok önemli bir bölümü "mikro işletme" olarak tanımlanan ve çalışan sayısı 1-9 kişi arasında değişen işletmeler. Yıllık cirosu 1 milyon liranın altında olan bu işletmelerin sayısı 2 milyon 500 bin. 20-50 kişinin çalıştığı ve yıllık cirosu 1 ile 8 milyon arasında olan işletmeler ise "küçük ölçekli" işletmeler olarak tanımlanıyor. Bu şirketlerin sayısı da 46 bin civarında. Yıllık cirosu 8 ile 40 milyon arasında değişen şirketler "orta ölçekli" olarak tanımlanıyor. Türkiye'de 19 bin 500 şirket bu kategoriye girerken geri kalan işletmeler 'büyük ölçekli' olarak tanımlanıyor. BDDK verilerine göre küçük ve orta ölçekli işletmeler bankaların yeni gözdesi. Bankaların saldırgan bir pazarlama stratejisi izlemesi sayesinde KOBİ müşterilerinin sayısı hızla arttı. 2007 sonunda 1 milyon 350 bin olan müşteri sayısı kısa zamanda 2 milyon 50 bine yükseldi. Bu verileri değerlendiren bankacılar Türkiye'deki işletmelerin çok önemli bir bölümünün hâlâ bankalarla çalışmadığına işaret ederek, "Bu noktada hâl gidilecek uzun bir mesafe olduğuna inanıyoruz" yorumunu yaptı.

KUYAP, **KOBİ işveren ve çalışanlarını** eğitecek

AB ve TOBB tarafından finanse edilen ve Samsun'un yanı sıra Türkiye'nin 15 ilinde şubat ayından itibaren uygulamaya konulan KOBİ Çalışan ve İşverenlerinin Küresel Ekonomideki Değişimlere Uyum Yeteneğinin Artırılması Projesi (KUYAP) kapsamında düzenlenecek olan toplam 15 Eğitim İhtiyaç Analizi Çalıştayı'nın ikincisi, Samsun Ticaret ve Sanayi Odası (STSO) ev sahipliğinde yapıldı.

Toplantının açılışında konuşan TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve STSO Yönetim Kurulu Başkanı Salih Zeki Murzioğlu, ekonominin bel kemiğinin özel sektör olduğunu, KOBİ'lerin bu anlamda sürekli becerilerini artırma ve yenileme gayreti içinde olmasının sürdürülebilirliği sağlayacağını dile getirdi. KUYAP'ın bu anlamda faydalı olacağını vurgulayan Murzioğlu, KOBİ'leri yeni değişimlere uyarlayarak gelişmenin sürdürülebilir hale getirilmesi gerektiğini ifade etti. Murzioğlu şöyle konuştu:

"Geleceğe kendimizi hazırlamalıyız ve buna uyum sağlamalıyız. Günümüzde piyasalara, müşterilere, tedarikçilere ulaşmak artık daha kolay. Bu yeni rekabet düzenine ayak uyduran ülkeler ayakta kalıyor. Para kazanmanın şekli ve kuralı değişiyor. İş bağlayarak değil, iyi iş yaparak para kazanma dönemi. Hayatta kalabilmek için işi herkesten daha iyi yapmak gerekiyor. Her girişimci ve çalışan bu gelişmelerin neresinde olduğunu kendine sormak zorunda. Bu amaca hizmet edecek olan projemizin beklentilerimizi karşılayacağı inancındayım."



"BAŞARMAK İÇİN ZİHİNLERİN DEĞİŞMESİ GEREKİYOR"

KUYAP Projesi Takım Lideri Alberto Gomez de yaptığı konuşmada, yerel düzeydeki iş ve rekabet ortamının küresel gelişmelerden doğrudan etkilendiğini vurgulayarak, şunları söyledi:

"AB üyelik süreci iş yapma alışkanlıklarımızı değiştirecek. KOBİ'lerin varlıklarını devam ettirmeleri ve büyümeleri küresel eğitimleri takip etmelerine ve değişimi başarı ile yönetmelerine bağlıdır. KOBİ'lerimiz finansmana erişim, üretim ve pazarlamadaki başarılarının yanında insan kaynağını da rekabet gücü olarak görmelidir. Rekabet etmek artık güçleşti. Bugünkü başarı yarınki başarıyı garantilemiyor. Artık yarın neler yapılabilir diye çalışmalarıyapıyoruz. Ortamın sabit kalmadığını biliyor ve teknoloji çağında her şeyden kolayca haberdar olabiliyoruz. Günümüzde rekabet gücünü sağlayan ürün değil. Daha iyi şeyler yapmak ve başarmak için zihinlerin değişmesi gerekiyor. KUYAP ile mevcut ulusal ve uluslararası destek programlarının bir adım ötesine geçiyor ve KOBİ'lere, uyum yeteneklerini artırmaya yönelik yeni iş geliştirme programları sunuyoruz."



Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, KOBİ'lerin enerji, kira ve sigorta priminin yüzde 75'inin bir yıl boyunca kamu tarafından karşılanacağını söyledi.

REKABET İÇİN ULUSLARARASILAŞMA

X. KOBİ ZİRVESİ

Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) işbirliğinde İstanbul'da gerçekleştirilen X. KOBİ Zirvesi, "Rekabet Gücü İçin Uluslararasılaşma ve Bilgi Deneyimi" ana temasıyla yapıldı.

KOBİ Zirvesi'nin açılış konuşmasını yapan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, KOBİ'lerin Türkiye'nin ekonomik ve sosyal dinamosu olduğuna dikkat çekerek, "KOBİ'ler Türkiye'nin en önemli gücüdür. Bu, sadece Türkiye için değil, bugün pek çok gelişmiş ülkenin dinamosu KOBİ'lerdir.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, üretimin %65'ini, ihracatın %62'sini, istihdamın %76'sını KOBİ'lerin yaptığını anımsatarak, Kredi Garanti Fonu'nun KOBİ'lere, TÜBİTAK ve KOSGEB kredileri için teminat vereceğini, böylece KOBİ'lerin aylarca bekleme sorununun ortadan kalkacağını söyledi.

KOBİ'ler güçlüyse ülke ekonomisi güçlüdür" dedi.

Tüm politikalarını KOBİ'lerin yapısının güçlenmesi, kurumsallaşması ve sürdürülebilir büyümelerinin sağlanması üzerine kurduklarını belirten Bakan Işık, KOBİ'lerin en önemli özelliklerinden birinin de girişimci yapıları olduğunu vurguladı.

2014 KOBİ DESTEKLERİ

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, KOSGEB, Kalkınma Ajansları ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji müdürlüklerinin



Son 10 yıldır girişimcilere ve KOBİ'lere yönelik Türkiye'nin en geniş katılımlı sivil toplum platformlarından biri olan X. KOBİ Zirvesi İstanbul'da yapıldı.

işbirliği yaparak girişimcinin ayağına gidip devletin verdiği destekleri anlatmasının yanı sıra, KOBİ'lerin krediye ulaşmasını da kolaylaştıracaklarını söyledi. TÜBİTAK ve KOSGEB kredisi alacak KOBİ'lere kimi zaman 4-5 ay ödeme yapılamadığını anlatan Bakan Işık, konuşmasına şöyle devam etti:

"Kredi Garanti Fonu'yla (KGF) anlaşma imzaladık. KGF teminatı verecek, TÜBİTAK ve KOSGEB de peşin ödeme yapabilecek. Türkiye'de teknolojiyi destekleyen risk sermayesine TÜBİTAK olarak katkı veriyoruz. Sadece 2014 için Bakanlığımızın büyük kısmı hibe olmak üzere doğrudan vereceği destek miktarı 1 milyar 576 milyon lira ama bu kadar potansiyel taşıyan bir ülkenin KOBİ'leri bu paraları kullanmıyor. Aslında bu paralar yetmemeli."

Bakan Işık, binlerce KOBİ'yi ilgilendiren Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı kapsamında KOBİ'lere makine teçhizatı, kredi faizi ve işletme desteği vereceklerini açıkladı.

Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı'nın en temel hedef kitlesinin KOBİ'ler olduğuna dikkat çeken Bakan Işık, KOBİ'lere üç noktada destek vereceklerini belirterek, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı kapsamında KOBİ'lere makine teçhizatı, kredi faizi ve işletme desteği vereceğiz. Bir girişimcinin, bir şirketin bu üç noktada mutlaka sıkıntıları olur. Bunu öyle bir mantıkla yaptık ki, küçük ölçekli işletmelere daha fazla destek, orta ölçekli işletmelere biraz daha az ama bu noktada en az desteğe ihtiyaç duyan büyük ölçeklilere daha az destek vereceğiz. Eğer bir girişimcimiz, firmamız yüksek teknolojili ürün üretmek istiyorsa ve bununla ilgili makine teçhizatına ihtiyacı varsa, ithal ettiği makine teçhizatının %40'nı biz karşılıyoruz. Eğer bu makine teçhizatını yerli alırsa, bedelinin %50'sine kadarını biz karşılıyoruz. Bunun üst limiti, küçük ölçekli işletmelerde 5 milyon, orta ölçekli işletmelerde 4 milyon, büyük ölçekli işletmelerde 2 milyon lira. Ayrıca küçük ve orta ölçekli işletmelere 18 milyona liraya kadar kredi faizi desteği var.

Küçük ölçeklilerde krediyle aldığı makine teçhizatının kredi faizini biz ödeyeceğiz. Orta ölçekli işletmelerde %50 destekleyeceğiz. Büyük ölçekli firmalara kredi faiz desteği veremeyeceğiz. Onların kendilerini çevirme kabiliyeti daha fazla. Üçüncü desteğimiz de bu tip firmaların 'can suyu' diyeceğimiz işletme giderleri çok önemli. Burada diyoruz ki, 'Korkma, bir yıllık kira bedelinin %75'ini biz karşılayacağız. Bir yıl boyunca kullandığın enerjinin %75'i kadar destek vereceğiz. Bir yıl boyunca çalıştırdığınız personelin tamamına brüt asgari ücretin %75'i kadarına destek vereceğiz.' Bu işletmelerde Ar-Ge kültürü oluşsun diye de, çalıştırılan Ar-Ge personelinin brüt asgari ücret tutarındaki kısmını 2023'e kadar destekleyeceğiz. Bunun için 100 milyon liraya yakın kaynak ayırdık. Eğer bir ürün teknolojik ise bununla ilgili kamu ihalesine giren yerli bir üreticinin teklifi, bir yabancıya göre %15 pahalı olsa dahi kamu onu almak zorunda. Bir şirket ya da girişimci teknolojik bir ürün üretmiş ve kamu ihalesine girecek fakat karşısına İş Bitirme Belgesi duvarı çıkıyor. Bu şirketler eğer bir teknolojik ürün üretmişse ve kamuda ihaleye girecekse onun İş Bitirme Belgesi'ni Bakanlık olarak biz vereceğiz. Bir buluş, bir patent, bir ürün

geliştirildiyse bu ürünün satışından elde edilen gelirin kurumlar vergisinin %50'sinden devlet olarak vazgeçiyoruz. Savunma sanayinde ciddi bir sıçrama yapan off-set uygulamasını Kamu İhale Kanunu'nda istisna maddesine aldık."

KÜTÜKCÜ: "ÖLÇEK BÜYÜTME TEŞVİK EDİLMELİ"

X. KOBİ Zirvesi'nin ikinci gün açılış konuşmasını yapan TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Konya Sanayi Odası (KSO) Yönetim Kurulu Başkanı Memiş Kütükcü, "Girişimciliği teşvik edip, özellikle genç girişimcilerimizin girişimlerini büyütmelerine destek verirken diğer yandan mevcut KOBİ'lerimizin ölçek büyütmesinin yolunu açmalıyız. Bunun için de, işletmelerin yeni teşvik mekanizmalarına ihtiyaçları var" dedi.

X. KOBİ Zirvesi'nde Konya sanayisinde yaşanan gelişmelerle ilgili bilgi veren Kütükcü, Konya'nın Türkiye'de öne çıkan önemli bir sanayi merkezi olduğuna dikkat çekerek, "Konya olarak, artık sanayinin yükünü kaldıramaz hale gelen Marmara Havzası'nın yükünü paylaşmak istiyoruz. Türkiye, doğusuyla batısıyla, kuzeyiyle güneyiyle kalkınmış bir ülke haline gelsin istiyoruz. Bu topyekûn kalkınmayı hep birlikte yapabiliriz " ifadelerini kullandı.

Bugün bütün dünyanın sanayiye sığındığını dile getiren Kütükçü, "Sanayinin rekabet gücünü artırmalıyız. Türkiye'de son 10 yılda yapılan reformlar elbette ekonomimizi daha sağlam bir hale getirdi. Artık küçük dalgalarla yıkılıp gitmiyoruz. Ancak bazı yapısal sorunlarımız da devam ediyor. Cari açık, büyüme dengesi, ithalata bağımlılık, finansmana erişim, insan kaynağı, teknoloji üretememe, yüksek enerji maliyetleri bu sorunların başında geliyor. Bu sorunlar elbette akşamdan sabaha çözülemez ama çözümsüz de değil. Öncelikli olarak, bütün alanları koordine edecek, kaynakların verimli değerlendirildiği, tasarrufu ve yatırımı özendirici, işletmeleri ölçek büyütmeye teşvik eden, verilen teşviklerin ve desteklerin daha iyi takip edildiği yeni bir büyüme stratejisi gerektiği kanaatindeyim" diye konuştu.



TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve KSO Yönetim Kurulu Başkanı Memiş Kütükcü, "KOBİ'lerimizin ölçek büyütmesinin yolunu açmalıyız" dedi.

ÖZDEBİR: "AŞIRI DEĞERLİ TL İTHALATI ARTIRDI"

X. KOBİ Zirvesi'nde konuşan Ankara Sanayi Odası (ASO) Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, gelişmiş ekonomilerin 2008'den sonra başlayan küresel krizde yavaş yavaş toparlanırken, Türkiye'nin negatif yönde ayrışmaya başladığını belirtti. Türkiye'nin yumuşak karnının cari açık olduğunu dile getiren Özdebir, üretici olmanın zor bir süreç olduğunu belirterek şunları söyledi:



"Girişimcilik ülkemizde çok ama gerçek anlamda yatırım yapacak insan sayımız da az. Bu insanları da rant ekonomisine dönüştürdük. Kıt olan gerçek anlamda yatırım yapacak insan kaynağımızı da iyi yönlendiremedik. Bu kârlarla dünyayla yarış içinde olmamız zorlaştı. İmalat sanayicisinin bir yıllık ortalama kârı 152 bin liradır. Şirketler doğal olarak sermaye biriktiremiyor ve ölçek ekonomisine ulaşamıyor. KOBİ'lere verilen kredilerde bir artış var ama yeterli değil. Teminat sıkıntısı yaşanıyor. KGF kuruldu ama yeterli değil. Ülkemizde bankaların serbest kullanacakları garanti fonları olmalı."



KIVANÇ: "SORUNLARA RADİKAL ÇÖZÜM LAZIM"

Adana Sanayi Odası (ADASO) Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kıvanç, X. KOBİ Zirvesi'nde yaptığı konuşmada, üretim olmadan büyümenin gerçekleşemeyeceğini, üreten ülkenin kalkınacağını dile getirdi. Kıvanç, Türkiye'de şu anda kapasite kullanım oranının %70 olduğunu ve %100 kullanıldığında Türkiye'nin ihracatının 200 milyar dolara çıkacağını vurguladı. Kıvanç, "Birçok değişik teşvik ve desteklerle üretimi ve yatırımları teşvik etmek gerekir. Bugünkü teşvik sistemiyle işler yürümüyor. KOBİ tanımı, üretimle sınırlıyken

Rekabette **fikri mülkiyetin önemi**



Türk Patent Enstitüsü (TPE) Başkanı Prof. Dr. Habip Asan, Sınai Mülkiyet (SM) ile ekonomik performans ve istihdam arasında çok güçlü bir ilişki olduğunu söyledi. Yenilikçi, rekabetçi üretim yapısına geçmek için güçlü bir SM sistemine gerek duyulduğunu vurgulayan Aslan, Türkiye'nin 2023 SM vizyonunu ise şöyle çizdi:

"10 küresel marka. Dünyada Türk tasarımı imajının yerleşmesi. 50 bin yerli patent başvurusu. GSMH'nin %50'sine karşılık gelen fikri ürün portföyü."

2012 yılı rakamlarına göre Türkiye'nin patent ve faydalı model başvurularında dünyada 17'nci, Avrupa'da dokuzuncu sırada olduğunu belirten Asan, marka başvurularında dünyada altıncı, Avrupa'da birinci sırada, tasarım başvurularında dünyada beşinci, Avrupa'da ikinci sırada yer aldığını söyledi.

SM başvurularında önemli bir seviyeye gelindiğini vurgulayan Asan, SM'den yaratılan katma değerin düşük ve inovasyon döngüsünün SM ve ticarileşme aşamasında sorun bulunmasının problem olduğunu vurgulayarak, "Çözüm, doğru politikalarla Türkiye'de daha nitelikli SM yapısına geçmek" dedi.

Ulusal Fikri ve Sınai Mülkiyet Strateji Belgesi'nin tamamlanma aşamasında olduğunu belirten Asan, TBMM gündemindeki Sınai Mülkiyet Kanun Tasarısı'nın getirdiği yenilikleri şöyle anlattı:

"Daha nitelikli bir sinai mülkiyet üretim yapısına geçilecek. Üniversitelerin patent sahibi olmasının önü açılarak patent konusunda potansiyeli harekete geçirilecek. Taklit ürünlerle mücadele daha etkin hale getirilecek. Yöresel ürünlerin coğrafi işaret olarak tescil edilmesi kolaylaştırılıyor."

Asan, Teknoloji Transferi Platformu, Hezarfen Projesi, Üniversitelerde Sınai Mülkiyet Bilgisinin Yaygınlaştırılması Projesi ve 6 Şubat 2014'te TBMM tarafından kabul edilen Patent Vergi Teşviki'ni anımsatarak, "Düzenleme temel olarak Türkiye'de gerçekleştirilen Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri neticesinde ortaya çıkan buluşların lisanlanması (kiralanması), devri veya satışı, üretime tabi tutularak pazarlanması sonucunda gerçekleşen gelirler üzerinden alınan kurumlar vergisi veya gelir vergisinde %50 indirim uygulanmasını kapsıyor" açıklamasında bulundu.

ciddi sorunlar vardı. Bir de tanıma hizmetler sektörü dâhil edildi. Sorunlar daha arttı" dedi.

KOBİ sorunlarının çok sık dile getirilmesine rağmen çözülmemiş olmasının da ilginç olduğunu, şirket kuruluşlarının Kıta Avrupa'sında olduğu gibi ciddi süzgeçten geçirilerek kurulması gerektiğini söyleyen Kıvanç, kurumsallaşmayan KOBİ'lerin sürdürülebilir olamayacağını, bilişim ve istatistiki araçların bu anlamda önemli olduğunu söyledi.

ÇELİKER: "KOBİ'LERE FIRSATLAR"

X. KOBİ Zirvesi'nin "KOBİ'ler İçin Fırsat Yaratan Çözüm Önerileri" konulu oturumunda konuşan Kuzey Kıbrıs Türk Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Salih Çeliker, küreselleşme ve bilgi-iletişim teknolojilerinde meydana gelen gelişmelerle rekabet anlayışının değiştiğini söyledi. Çeliker, söz konusu gelişmelerin KOBİ'lere avantaj sağladığını ve Kuzey Kıbrıs'taki KOBİ'lerin geliştiğini dile getirerek şöyle konuştu:



"KOBİ'nin istihdam ve üretimdeki payı önemli boyutlardadır. KKTC'nin ekonomide başarılı olması KOBİ'lere bağlıdır. Diğer ülkelerde olduğu gibi bizim ülkemizde de KOBİ'lerin finansman zorlukları vardır. Aynı zamanda ada ülkesi olmamızdan kaynaklı kendimize has sıkıntılar da var. Bunun için KOBİ'lerin maliyetlerini düşürücü çalışmalar yapıyoruz." Başarısız olan KOBİ'lerin ekonomiden silinmemesi veya cezalandırılmaması için çalışmalar yaptıklarını ifade eden Çeliker, başarısız girişimciye ikinci şansın verilmesi gerektiğini sözlerine ekledi.

KOBİ'LERE NİTELİKLİ DESTEK

KOSGEB Başkanı Mustafa Kaplan X. KOBİ Zirvesi'nde yaptığı konuşmada, KOBİ ve girişimcileri ilgilendiren her alanda bulunduklarını, katkı sunduklarını, Türkiye'de 3 milyon 470 bin KOBİ'nin faaliyet gösterdiğini, KOBİ'lerin ihtiyaçlarına ve beklentilerine cevap verecek destek programları tasarladıklarını ve kullanıma sunduklarını söyledi.

Kaplan, AB'nin 2014'te başlatacağı KOBİ'lerin Rekabet Edilebilirliği Programı'nı Türkiye'de KOSGEB olarak yürüteceklerini, program kapsamında KOBİ'lerin daha fazla uluslararası faaliyette bulunma fırsatı elde edebileceğini belirterek şöyle konuştu:

"Kolektif aklın tesis edildiği ve küçük sermayelerle büyük işler başarmanın hedeflendiği, ortak hedefleri başarma, ortak sorunlara çözüm bulma yaklaşımıyla iş ve güç birliği yapan KOBİ'lerimize daha nitelikli destek veriyoruz. Elimizdeki tüm maddi kaynakları, işletmelerimizin bu zorlu yollarında yanlarında olmak için maksimum düzeyde seferber ettik. KOBİ'lerimiz, yurt dışındaki iş gezilerine giderken, fuarlara katılım gösterirken, nitelikli eleman istihdam ederken, ekonomimize katkıda bulunmak için atılım yaparken onların hep yanında olmak istedik. KOSGEB artık 81 ilimizde vatandaşlarımıza yerinde hizmet etmektedir."

KOSGEB Başkan Yardımcısı Hüseyin Tüysüz de, KOBİ'lerde biri "ölçek", diğeri "Ar-Ge inovasyon" olmak üzere iki temel sorun bulunduğuna dikkat çekerek, "KOBİ'lerin ticari kesim Ar-Ge harcamalarındaki payı %36,8'dir. Ticari kesim Ar-Ge insan gücünü oluşturan 61 bin 378 Ar-Ge personelinin %54,7'si KOBİ'lerde istihdam edilmektedir. KOBİ'nin üçüncü sorunu finansmandır. Dördüncü sorun bilginin üretilmesi, paylaşılması ve kullanılmasıdır" dedi.