

9. ULUSLARARASI METALURJİ VE MALZEME KONGRESİ

METALURJİ SEKTÖRÜNDE KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN DURUMU, SORUNLARI VE GELECEĞİ PANELİ

Panel Başkanı: Prof. Dr. Feridun DİKEÇ

İTÜ Metalurji Mühendisliği Bölümü

Panelistler

Murat ANAYURT –KOSGEB BAŞKANLIĞI

Yaylalı GÜNAY-DÖKTAŞ

Prof. Dr. Yılmaz TAPTIK- İTÜ Metalurji Mühendisliği Bölümü

Y. Ziya KAYIR – Metalurji Mühendisleri Odası

Arifhan YARKIN-DTM (Dış Ticaret müsteşarlığı)

Haziran 1997-İstanbul

BAŞKAN- Metalurji sektöründe küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin durumu, sorunları ve geleceği konularının tartışmaya açılması düşünülmüştür. Bu konuda, 5 değerli arkadaşımıza, birbirine bağlantılı veya bağlantısız ama, özellikle küçük ve orta işletmelerin sorunlarını dile getirecek ana ve alt konulardan oluşan konuşmaları kendilerine hazırlattırılmıştır. Özellikle bu arada, bu 5 arkadaşımıza şimdiden yaptıkları bu hizmet için özellikle çok teşekkür etmek istiyorum. Özellikle yine salonumuzu dolduran siz değerli konuklarımıza ve dinleyenlerimize de böyle bir panele iştirakin çok yüksek olması dolayısıyla da ayaklarınıza sağlık diyorum ve teşekkür ediyorum.

Bilindiği gibi sanayileşme olgusu, dünyada 1950'lerden sonra, şöyle bir felsefeyle geliyordu. Daha büyük, daha fazla ve o zaman ki, üretim ve üretim felsefesinde sanayide, KOBİ'ler sanki devre dışı kalıyorlarmış gibi bir hava esiyordu. Ancak, 1970'li yıllar içerisinde, bilhassa petrol krizi ve enerji fiyatlarındaki müthiş yükselmeler ve imalat sanayiindeki daralma veya daha doğrusu tüketimdeki daralmalar dolayısıyla meydana gelen ekonomik durağanlaşma, hatta gerileme olayına bakıldığı zaman görülmüştür ki, bu dönemi aslında tüm dünyadaki ekonomik birimlerde, aslında bilhassa imalat sanayiinde yoğunlaşan KOBİ'lerin esnek, çabuk adaptasyonu yapan firmalar olarak bu ekonomik darboğazı ülkelerin ve ekonomik toplulukların daha rahat geçmesini aslında sağladıkları görülmüş ve 1980'li yıllardan itibaren küçük lafı artık bir küçültücü laf değil, güzellik manasına gelen, hatta ekonomiyi ve imalat sanayiini yeniden kalkındırabilen bir sektör olarak bütün dünya tarafından nazar altına alınmış ve gerçekten de 80'li yıllardan sonra bütün dünyada olmak üzere ve ülkemizde de tabii ki bilhassa 90'dan sonra KOBİ'lere fevkalade farklı bir gözle bakılarak organizasyonlar, devlet açısından bakışlar gibi pek çok aktivitenin ve faaliyetin olduğunu görüyoruz.

Gerçekten de imalat sanayii, bilindiği gibi ekonominin en önemli lokomotif sektörü olduğu için bizim sektörümüz yani, metalurji sektörü diye isimlendirdiğimiz metal ana sanayii veya

metal eşya sanayiine baktığımız zaman da, imalat sanayii içerisindeki payı oldukça yüksektir. Gerek işletme sayısı bakımından, gerek istihdam bakımından, gerekse katma değer bakımından. O bakımdan bu panelin seçilmesinde, yani metalurjik işyerlerine dönük KOBİ'lerin hem imalat sanayiindeki durumu, hem ekonomideki durumları, hem de özellikle bugünkü durumlarının dünya ölçeğindeki mukayeseleri varsa sevapları yoksa günahları gibi veya gelecekte özellikle ekonomimize ve imalat sanayiimize yapacakları ve yapmaları gereken aktiviteleri nasıl yerine getirmeleri gerektiği üzerinde bugünkü panelde üzerinde duracağımız konular olacak.

Panelistler arkadaşlarımdan kendi konuları üzerinde 15'er dakikalık öncelikle bir görüşme rica edeceğiz. Bu konuşmalar bittikten sonra, salondaki siz değerli izleyenlerimizin soruları olabildiği gibi, özellikle katkılarını bekleyeceğiz. Bu katkılar ve soruların cevapları şeklinde gelişen tartışma sonrasında, gerekirse tekrar panelist arkadaşlarımıza son toparlama için bir ikinci tur belki imkanımız doğabilir diye düşünüyorum.

Birinci konuşmacı olarak, Sayın Murat Anayurt'u önce takdim etmek istiyorum. Murat Anayurt'un konusu, Türk metalurji sektöründe KOBİ'lerin tanımı, KOSGEB'in, KOBİ'lerle olan yasal, idari, teknik açıdan ilişkisi ile başlayan ve bu konu içinde KOSGEB'le, KOBİ'ler arasındaki özellikle ilişkilerin yanında, KOBİ'lerin tanıtılmasına yönelik bir görüşme hazırladılar.

Murat Anayurt, 1981 yılında ODTÜ'den metalurji mühendisi olarak mezun oldu. Oldukça uzun bir süre döküm sektöründe, Erkunt, Burçelik, Ankara Çelik döküm sanayilerinde çalıştı. 86 yılında KOSGEB dökümhane geliştirme merkezinde göreve başladı. Çelik döküm uzmanı, teknik danışmanlık başkanlığı gibi görevler gördükten sonra, 1992 yılından itibaren Ankara'daki Dökümhane Geliştirme Merkez Müdürlüğü görevini yürütmektedir.

Sayın Anayurt lütfen konuşmanıza başlayabilir misiniz?

MURAT ANAYURT - Değerli hocalarım, değerli meslektaşlarım ve değerli konuklar, konuşmama başlamadan önce hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Bilindiği gibi dünyadaki gelişmelere paralel olarak, her geçen yıl, artan bir şekilde Türkiye'de de KOBİ'lerden, küçük ve orta ölçekli sanayilerden daha çok bahsedilmeye başlandı. KOBİ'ler, ekonomik dalgalanmalardan, büyük işletmelere göre daha az etkilenirler, değişime daha hızlı adapte olabilirler, bu yüzden hızlı gelişmeye daha açıktırlar. İstihdam açısından da ekonomiye olumlu katkıda bulunurlar. Bu 3 özelliği, KOBİ'lerin, ekonomiye katkıları açısından en önemli özellikleri bana göre.

Metalurji işletmeleri deyince, aslında ilk önce akla büyük işletmeler geliyor. Ancak, dünyada olduğu gibi Türkiye'de de yine her geçen gün artan bir şekilde çok sayıda küçük ve orta ölçekli metalurji işletmeleri de mevcut. Biraz sonra bunlarla ilgili küçük bir araştırma yaptım, sayılar da vereceğim.

Önce KOBİ tanımından başlamak istiyorum. Değişik kurumlarda, değişik tanımlar var. Bunun detayına girmeye gerek olduğunu sanmıyorum ama, KOSGEB'in tanımı, küçük işletmeler, 1 ila 49 işçi çalıştıran işletmeler. Orta işletmeler, 50 ila 149 işçi çalıştıran işletmeler. Büyük işletmeler ise, 150'nin üstünde işçi çalıştıran işletmeler. Tabii, kesin sınırlarla bunları belirlemenin ne derece doğru olacağını, siz de takdir edersiniz. Ancak, genel tanım KOSGEB'e göre bu.

Küçük ve orta ölçekli metalurji işletmeleri deyince, hangi işletmeleri bu grup içine alalım diye bir çalışma yaptım. DİE, TOBB ve KOSGEB'in kayıtlarını inceledim. DİE kayıtlarının bu çalışma için yeterli olmadığını düşündüm. Bizim KOSGEB'in envanteri de henüz yeni başlamış, sadece 15 bine ulaşabilmiş ve sadece büyük illerde ve KOSGEB'in merkezinin olduğu illerde yapılabilmiş bir envanter. Ancak, önümüzdeki yıllarda bu envanterin en tutarlı sonuçları vereceğine ben de inanıyorum ama, şu anda ben TOBB'un kayıtlarını kullanarak bir araştırma yaptım.

Metalurji işletmeleri deyince, önce 37 grubundaki metal ana sanayinin tamamını metalurji işletmeleri olarak kabul ettim. Bir de 38 grubundaki metal eşya makine ve teçhizat sanayii içerisinde kısmen biraz sonra sayacağım işletmeleri, metalurji işletmeleri olarak kabul ettim. 37 grubu içindeki metal ana sanayiinde, çubuklama profil konusunda 37301 diye başlayıp giden grupta, yuvarlak çelik çubuklar, profil malzemeler, lamalar, çelik teller. 371400 küsurla devam edenler de saclarda sıcak soğuk çekilmiş saclar, saclar, sac profil, galvanizli saclar. 500'lü grupta, çelik borular, dikişli dikişsiz, spiral kenetli boru, boru bağlantıları, basınca dayanıklı çelik, sac boru, dökümde sifero, çelik ve pig, dövme malzemeleri 701'li grupta. 200'lü grupta, çelik granül spesbiya bilya, özel çelikler. Yine metal ana sanayiinde, demir çelik dışında, 37200'le başlayan bakır ve bakır ürünleri, pirinç ve pirinç ürünleri, alüminyum ve alüminyum ürünleri, çinko ve çinko ürünleri, kurşun ve kurşun ürünleri, antimuan, kadmiyum, kalay, gümüş, altın v.s. bu grubu aldım. Metal eşya sanayiinde 381'li grupta ise, el aletleri, kesici ve delici uçlar, kalıp ve mastar, yaylar, metal yapı malzemeleri, metal tel ve halat, çivi, raptiye, zincirler, radyatörler, sıhhi tesisat armatürleri, ısı işlem, kaplama.

Bu konularda çalışan firmaları, metalurji işletmeleri olarak aldım. Tabii bunların içinde 150'den az işçisi olan işletmeleri aldığımız zaman, kayıtlardaki toplam 23.068 işletmeden, 1990'ının küçük ve orta ölçekli metalurji işletmeleri olduğunu gördüm. Bu da yaklaşık yüzde 8.5'lük bir orana tekabül ediyor.

Çalışan sayıları içerisinde aynı şeyleri yaptığımız zaman, yüzde 6'luk bir grup, 1371 çalışandan 71.140 çalışanın bu işletmelerde çalıştığını saptadım. Bu da yüzde 6'luk bir orana tekabül ediyor.

DİE'nin kayıtlarına göre ise, bu rakamları aldığımız zaman, tabii TOBB'un kayıtları sadece özel sektörü içeriyor. DİE'nün sayıları, tüm sanayi dallarını, devlet işletmelerini de içeriyor. DİE'nin kayıtlarına göre, firma sayıları açısından, KOBİ'lerin yüzde 2.1, çalışan sayıları açısından yüzde 2.5, katma değer açısından da yüzde 2.9'luk bir paya sahip olduğunu tespit ettim. Yani, genel olarak metalurjinin sanayi içerisinde, küçük ve orta ölçekte metalurjinin, tabii bundan büyük ölçekte metalurjiyi ayırmak gerekiyor. Onun da çok ciddi bir paya sahip olduğunu biliyoruz. Fakat, KOBİ'lerin yüzde 2.5 civarında bir pay aldığını saptamış bulunuyorum.

KOSGEB'in KOBİ'ler ile ilişkileri ve KOSGEB'in hizmetleri konusunda da bir şeyler söylemek istiyorum. KOSGEB bilindiği gibi, 12 Nisan 1990 tarihli, 3264 nolu Kanun ile kuruldu, 1990 yılında. Ancak, daha önce 1983 yılında kurulan bir KÜSGED var. Bu 1983 yılında BM Kalkınma Teşkilatının desteğiyle kurulan bir KÜSGED vardı. KÜSGED bir projeydi. 1991 yılında bu yukarıda söylediğim kanunla, sürekli bir kurum haline getirildi. KOSGEB'de yaklaşık 350 personel var. Bunlardan 100 tanesi, 250 tanesi merkezlerde yaklaşık olarak. KOSGEB'imizde toplam 43 hizmet merkezi var. Bu hizmet merkezleri, 8 türde merkezler.

KOSGEB'in amacını isterseniz, doğrudan doğruya kanundaki. Kanununun 1.maddesi, KOSGEB'in amaç ve kuruluşu. "Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında, küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin payını ve etkinliğini arttırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek. Sanayide entegrasyonu, ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, KOSGEB kurulmuştur. Kuruluş, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili bir kamu kuruluşu olup, tüzel kişiliğe haiz ve bütün işlemlerinde özel hukuk hükümlerine tabiidir. Amaç ve kuruluşu böyle.

Biraz önce söylediğim gibi, 8 tür merkez var. Bunların bazılarının metalurjiyle yakından ilişkisi var. 8 tür merkezin en yaygın olanı, danışmanlık ve kalite geliştirme merkezleri. Toplam 13 değişik yerde var. 13 değişik ilde. En yaygın merkezlerimiz bunlar. 3 tane ihtisas merkezimiz var. Bunlardan bir tanesi, Ankara'daki dökümhane geliştirme ihtisas merkezi. Diğerleri ağaç işleri ve plastik, Ankara ve Bursa'da. Bir tane pazar araştırma merkezimiz var, İstanbul'da. Muhtelif yerlerde ortak kullanım atölyeleri var. 4 tane teknoloji merkezimiz var üniversite bünyelerinde. ODTÜ'de, İstanbul'da İTÜ'de, Trabzon'da ve Ankara Üniversitesinde, teknoloji merkezlerimiz var. Küçük ve orta ölçekli sanayi eğitim merkezlerimiz var. 1990'dan önce biliyorsunuz SEGEM vardı. SEGEM de 1990'daki kanunla KÜSGED'le birleştirilerek KOSGEB bünyesine alındı. Yine 9 tane yatırım geliştirme merkezlerimiz var. Bunlar Şanlıurfa, Zonguldak, Malatya, Erzurum, Maraş, Bartın, Çorum ve Sinop'ta. Bir de 2 tane irtibat bürosu var, Antakya ve İskenderun'da.

Metalurjiyle bağımlı olarak devam etmek istiyorum. Öncelikle KOSGEB'de 350 personel içinde, 33 tane metalurji mühendisi arkadaşımız var. Bunlardan eğer yanlış saymadıysam, yarım fazlası yönetim görevinde. Bu en yaygın dediğimiz danışmanlık kalite geliştirme merkezlerindeki merkez müdürü arkadaşların birçoğu metalurjist. Yine en yaygın dediğim, en çok personelin istihdam edildiği danışmanlık kalite geliştirme merkezlerinde önemli ölçüde, çok önemli ölçüde metalurji sektörüne hizmet vermekte. Çünkü, bu merkezlerde metal analiz laboratuvarlarımız var. 1992 yılında bu merkezlere son derece modern cihazlar alındı. Spektrometre, çekme cihazı, mikroskop, metalogep laboratuvarı için sertlik cihazları. Tahribatsız muayene cihazları, ultrasonik test cihazı olsun, manyetik parçacık test cihazı olsun, röntgen cihazları olsun ve akla gelen diğer metal analizle ilgili laboratuvarlar, bu KOSGEB'in daha önce de söylediğim gibi, en çok personelin istihdam edildiği danışmanlık kalite geliştirme merkezlerinde mevcut ve bunlar, yanlış hatırlamıyorsam, 7 bin civarında sanayiciye geçtiğimiz yıl hizmet verdi, bu laboratuvarlar, sadece laboratuvar hizmeti olarak, danışmanlık haricinde. Bu laboratuvar hizmetlerinin çok önemli bir kısmı, metalurji sektörüne verilen laboratuvar işlemleri.

İkinci konuşmamda yine KOSGEB'in küçük orta ölçekli sanayiye bakış açısını KOSGEB'in faaliyet programını okuyarak devam etmek istiyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN - İkinci konuşmacımız, özellikle KOBİ'lere devletin bakış açısını da ortaya çıkaracak şekilde ve bilhassa son yıllarda dünya globalizasyonu dolayısıyla devlet teşviklerinin de başka kanallardan devreye girmesini sağlam üzere, özellikle Dış Ticaret Müsteşarlığımıza çok büyük görevler düşmüştür ve bu konuda oldukça iyi organizasyonlar da yapılmaya başlanmıştır. Bu konuda, özellikle KOBİ'lere dönük olarak Hazine Dış Ticaret Müsteşarlığımızın hangi olayları takip ettiğini, ne şekilde yaklaşımlar yaptığını belirtmek üzere Sayın Arifhan Yarkın beyefendi ikinci konuşmayı yapacaklar.

Sayın Arifhan Yarkın Bey, 1969 yılında doğup, 1992 yılında ODTÜ Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. 1994 yılından beri, Hazine Dış Ticaret Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü'nde uzman yardımcısı olarak göreve başladı ve halen aynı müsteşarlığın İhracat Genel Müdürlüğü Devlet Yardımları Dairesi'nde uzman yardımcısı olarak görevine devam etmektedir. Şimdi kendisinden devletin hangi yardımları yapacağını, uzman gözüyle dinleyelim.

Buyurun Sayın Yarkın.

ARİFHAN YARKIN - Sayın Başkan, sayın konuşmacılarımız, saygıdeğer katılımcılar, teşekkür ederek başlamak istiyorum konuşmama.

Kısaca özetlemek gerekirse, ilk başta bir konuşmamın özetini yapmak istiyorum.

80-94 döneminde uygulanan teşvikleri özellikle ihracata yönelik teşviklere değineceğim ilk başta. Bunların kısa bir değerlendirmesini, irdelemesini yaptıktan sonra, Avrupa'daki ihracata yönelik teşvikleri kısaca bir ana başlıklarla geçeceğiz. Ondan sonra 94 dönemi sonrasındaki 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu kararına istinaden yürürlüğe giren devlet yardımları kararlarına değineceğim ve son zamanlarda bu kararlarda yapmaya çalıştığımız değişiklikleri de anlatmaya çalışacağım.

80-94 dönemindeki, niye 80-94 diye ayırıyorum. Çünkü, 94 sonunda Dünya Ticaret Örgütü'nü kuran anlaşmaya taraf olmamızdan dolayı, birtakım teşvikler artık yasak teşvikler halini almış durumdaydı. Bu dönemde, 80-94 dönemindeki teşviklere baktığımız zaman, yoğun olarak bunlar ihracat performansına dayalı prim ödemesi nitelikli teşvikler olarak karşımıza çıkıyor. Örnekler vermek gerekirse, DEH primi ödemesi, KKDP ödemesi, enerji desteği, navlun ödemesi, mahsup uygulamaları gibi uygulamalar çıkıyor karşımıza.

Bu uygulamaları irdelediğimiz takdirde, karşımıza çıkan problemler şunlar: İhracata hazır olsun olmasın, az veya çok ihracat yapsın. Büyük, küçük her tür firmaya teşvik veriliyor. İhracat kârlı olsun olmasın, destek veriliyor. Bir ihracat sözleşmesine dayanmayan teşvikler faaliyet bazlı değil genel amaçlı olmak üzere. Uluslararası pazarlar konusunda bilgilendirici ve karşılaşılan sorunları giderici bir özellikleri olmamıştır bu teşviklerin. Bölgesel ve sektörel özelliği kaydetmemişlerdir.

Tabii bu teşvikler, o zaman neden uygulandı gibi bir soru gelebilir akla. Genelde dünyadaki örnekleri incelendiği vakit, birçok dışa açılmaya çalışan ülkenin kısa dönemli 5 senelik, 4 senelik dönemlerde, bu tip teşvikleri ilk başta sanayicilerin, ihracatı yönlendirmek için kullandığı görülüyor. Ancak, bu tedbirler çok uzun süre yürürlükte kaldığı takdirde, bu sefer, amacından sapıp daha çok biraz daha rekabetten uzaklaştırıyor firmaları.

Avrupa ülkelerindeki, son dönemdeki teşvikler incelendiği vakitte ise, karşımıza çıkan görüntü şu: Kamu özel sektör girişimine sağlanan destekler var. Yararlanan şirketler büyük ölçekli değil, genelde KOBİ niteliğindeki küçük firmalar. Bu desteklerin geneldeki amacı, firmaların yurtdışı pazarlara doğru şekilde girmesi ve kalıcı bir yer edinmesi. Bütün firmaların değil, ihracata hazır olan firmaların desteklenmesi. Firmaların ihracata yönlendirilmesi ya da ihracatı onlar adına yapacak kuruluşların örgütlenmesi. Sadece ihracat değil, küreselleşme sürecinde ticaretin arttırılması olarak amacın tespit edilmesi. Yardımın özellikle bu önemli bir konu. Özel sektör veya özel sektör niteliğindeki kurumlar aracılığıyla sağlanması. Yardımlardan yararlanacak firmaların daha kapsamlı tutularak hedef kitlenin doğru

belirlenmesi. Her değişik programın farklı ihtiyaçlara göre biçimlendirilmesi ve faaliyet bazı programlara yönelmesi. Programın ihraç pazarları hakkında bilgilendirici ve karşılan sorunları giderici olmasına dikkat ediliyor.

Bu noktada, 94 sonrasında demin bahsettiğim, 96/6401 sayılı Bakanlar Kurulu kararına istinaden Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yürürlüğe konan devlet yardımları kararları var. Bunlar 6 adet karar.

Bu kararları şöyle kısaca özetlersek, isim olarak. ARGE yardımı, çevre yardımı, yurtdışındaki fuarlara katılım yardımı, yurtiçi ihtisas fuarlarının desteklenmesine ilişkin karar, yurtdışı ofis mağaza işletme yardımı ve pazar araştırması yardımı olarak 6 adet karar çıktı. Bunlar, 1.6.1995 tarihinde yayınlandı ve yürürlüğe girdi. Bu kararlarla amaçlanan, ihracat yapan herhangi bir işletmenin belli oranda desteklenmesi değil, bir faaliyeti gerçekleştiren, araştırma geliştirme desteği çerçevesinde araştırma geliştirme yapan firmalara, pazar araştırması yapan firmalara, çevreye yönelik, çevre mevzuatından doğan maliyet artışlarının desteklenmesine yönelik, 6 adet karar çıkartıldı.

Bu kararlar kapsamında, ARGE yardımı kapsamında, iki tür yardım sağlanıyor Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından. Bunlardan bir tanesi, hibe şeklinde, ARGE projelerine verilen destek. Bu destek, yüzde 50'ye çıkabiliyor. Uygulaması genelde son günlerde en başarılı, daha doğrusu 95'ten bu yana en başarılı olan karar bu. Yürütücü kuruluş, Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından belirlenmiş TÜBİTAK. Firmalar, projelerini hazırlayıp TÜBİTAK'a sunuyorlar. TÜBİTAK projeyi, Hakem Kurulu'nda inceledikten sonra, bir ARGE projesi olduğuna karar verirse, destek kapsamına alınıyor ve 6 aylık dönemler halinde harcamaları destekleniyor.

Çevre yardımı kapsamında, firmaların çevre koruma mevzuatlarının neden olduğu maliyet artışlarının belli bir kısmı karşılanmaya çalışılıyor. Bunda firmanın ürününe yaptırılması gereken, çevreye uygulamak için yurtdışında veyahut da yurtiçinde yaptırılması gereken testlerin belli bir miktarı, ürünün ambalajına bir logo, çevreye uygunluğunu gösterir bir tescil alması gerektiği zaman yaptırması gereken işlemlerden doğan masrafların belli bir kısmı karşılanmakta.

Yurtdışındaki fuarlara katılım. Yurtdışında düzenlenen ihtisas fuarlarına bireysel veyahut da millî katılımlarda ulaşım, nakliye giderlerinin belirli bir miktarı. Oradaki stand kirasının belli bir miktarı desteklenmekte.

Yurtiçi ihtisas fuarlarında ise, yurtiçinde düzenlenen ihtisas fuarlarını düzenleyen organizatör kuruluşların tanıtım, potansiyel alıcıların ülkeye getirilmesi, konferans, ödüllü yarışma gibi masraflarının belirli bir kısmı karşılanıyor.

Yurtdışı ofis, mağaza işletme yardımı kapsamında. Yurtdışında ofis, mağaza açan firmaların, demirbaş, kira, tanıtım giderlerinin belirli bir miktarı desteklenmekte.

Pazar araştırması yardımı kapsamında ise, bu karar özellikle KOBİ'lere yönelik olarak hazırlanmıştır. Firmaların yurtdışında yapacakları pazar araştırması amaçlı faaliyetlerinin desteklenmesi.

Bu kararların yürürlüğe girdiği tarihten itibaren en yoğun talebin geldiği yardım, ARGE yardımı. Bunda demin de anlattığım gibi, 2 çeşit destek var. Biri, hibe şeklinde, diğeri sermaye desteği şeklinde. Sermaye desteğini, TTGV aracılığıyla, Türk Teknoloji Geliştirme

Vakfı aracılığıyla kullanırılıyor. Bu destekse, hibe şeklinde değil, geri ödemesi olan bir destek ve yüzde 50'ye kadar firmaların ARGE projelerinde ihtiyaç duydukları sermaye desteği sağlanıyor.

Bu desteklerden bahsettik. Yürürlüğe girdiğinden beri ne oldu ne yapıldı? ARGE desteği kapsamında, TÜBİTAK'la, TTGV ile işbirliği yapıldı ve konuya hakim kuruluşların görevlendirilmesi sağlandı. Diğer yardımlarda, İhracatçı Birlikleri aracılığıyla, ilk incelemenin İhracatçı Birlikleri tarafından yapılması, ihracatçıya daha yakın kişiler tarafından problemlerin tespit edilmesi ve bize iletilmesi sağlandı. Yürütülen bütün bu aşağı yukarı 2 senelik dönemde yapılan incelemeler sonucunda, bazı kararlarda değişiklik yapılması ihtiyacı duyuldu. Bu kararlar, özellikle çevre yardımı, yurtdışı ofis, mağaza, pazar araştırması yardımlarında hem kapsam, hem destek ve nitelik değişikliği yapılması için kararlar hazırlandı. Para Kredi Koordinasyon Kurulu'na sevk edildi; fakat henüz Para Kredi Koordinasyon Kurulu tarafından uygun görülerek yürürlüğe girmedi.

Yapılan değişiklikler nedir diye soracak olursanız? Çevre ve pazar araştırması. Pazar araştırması zaten KOBİ'lere yönelikti. Özellikle çevre kararı, testlerden veyahut da logolardan çıkartılarak ISO 9 bin, ISO 14 bin C işareti ve uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgelerinin alınmasına yönelik belgelendirme masraflarının desteklenmesi kapsamına getirildi.

Pazar araştırması desteği, daha çok tam anlamıyla bir pazar araştırmasına destek verilecek şekilde düzenlendi ve buna ek olarak İktisadi Kalkınma Vakfı aracılığıyla Türkiye'nin katıldığı Europartnerıyıt, Metpartnerıyıt ve Enterprise gibi programlara katılacak KOBİ'lere destek sağlanması amaçlandı.

Yurtdışı ofis, mağazaların kapsamı sadece KOBİ'lere yönelik olarak değiştirilmedi, ancak, gene müsteşarlığımız tarafından KOBİ'leri bir araya getirerek, dış ticarete açılmalarını sağlamak amacıyla yayınlanan 96/39 sayılı tebliğ kapsamında dış ticaret şirketlerine ilişkin tebliğ kapsamında oluşturulacak şirketlere, daha yüksek oranlarda bir fizibilite etüdüne bağlı olmak üzere yurtdışında açacakları ofislere destek sağlanması amaçlandı.

Bunların dışında, bu şu anda yürürlükte olan ve Para Kredi Koordinasyon Kurulu'na sevk edilen kararların dışında, gene KOBİ'lere yönelik olarak ilk defa hazırlanan ve sevk edilen 2 adet daha kararımız var. Bunlardan bir tanesi eğitim kararı yardımı. KOBİ'lerin elemanlarını eğitmek, danışmanlık almak için yapacakları masrafların yüzde 50'ye kadar olan bir kısmı desteklenmesi amaçlanıyor bu karar tasarısıyla. Bu kararın yürütülmesinde de KOSGEB'le işbirliği yapılacak. Sorunlara, işletmelere daha yakın bir kurumumuz olarak.

Pazar araştırması yardımında, yine KOSGEB'le, İGM ile yürütmeye devam edilecek. Yol açma, istihdam yardımı diye bir kararımız var. Bu daha çok küçük işletmelerimize, 1-50 arası işçi çalıştıran işletmelerimize yönelik olarak hazırlanmış bir karar tasarısı. Bu karar tasarısı kapsamında, bünyesinde üniversite mezunu mühendis, işletmeci, ekonomist bulundurmayan işletmelerin, işe alacakları üniversite mezunu, işte uzmanların ilk 6 aylık maaşının devlet tarafından yüzde 70'inin karşılanması amaçlanmakta. Bu işletmelerin, bu tip insanları istihdam ederek ne kadar verim alacaklarını görmelerini sağlamak amacıyla hazırlanmış bir karar tasarısı. Bunun dışında da gene müsteşarlığımız tarafından hazırlanan; ancak, işletmelerimize değil, gerçek kişilere yönelik olarak hazırlanmış, patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tescili belgelerinin alınması sırasında doğacak masrafların desteklenmesine ilişkin bir karar tasarımız var.

Bunlar sadece işletmelerimize sağlanan destekler. Bunun dışında demin de bahsettiğim sektörel dış ticaret şirketleri uygulaması da gene müsteşarlığımız tarafından yürütülmekte. Ona kısaca değineceğim ve keseceğim.

BAŞKAN - Tabii biz şimdi sektör olarak devletten gelecek olan böyle yardımlara hazır olduğumuz için sizi kesmiyorum devam edin.

ARİFHAN YARKIN - Sektörel dış ticaret şirketleri ise, KOBİ'lerin daha organize olarak dış ticarete açılmalarını sağlamak amacıyla, yaratılmış bir şirket statüsü. Normal yörelerde, yani kalkınmada öncelikli yörelerin dışındaki yörelerde, aynı sektörde faaliyet gösteren 10 KOBİ'nin bir araya gelerek kuracakları bir anonim şirkete müsteşarlığımız tarafından yapılan inceleme sonucunda, belirli kriterleri var, 10 milyar sermayesi olacak, her bir ortağın payı yüzde 10'u geçmeyecek gibi inceleme sonucunda, sektörel dış ticaret şirketi statüsü veriliyor. Bununla amaçlanan kurulan bu şirketlerin ortaklarına aktif pazarlama yapmasını sağlamak. Böylece, ihracat işlemlerinde, dış ticaret işlemlerinde bilgili eleman istihdamının birim maliyetini düşürmek, firma başına olan maliyetini düşürmek ve bu firmaları yurtdışına açmak. Şu ana kadar 19 tane firma sektörel dış ticaret şirketi statüsü aldı. Bunların 11 tanesi tekstil, konfeksiyon sektöründen, geri kalan 7 tanesi diğer sektörlerde dağılıyor. 2 tane otomotiv yan sanayi var. Bir tane, şimdi iş makineleri üzerinde kurulma aşamasında olan firma var. Plastik işleme, halı ipliği, halı makineleri gibi sektörlerle dağılmış durumda sektörel dış ticaret şirketleri.

Sonuç olarak müsteşarlığımızın bu desteklerle veyahut da bu şirket statüsüyle amaçladığı, KOBİ'lerin uluslararası pazarlarda rekabet edecek ürün geliştirmelerini, kaliteli eleman istihdam etmelerini, elemanlarının eğitimlerine ağırlık vermelerine, bir an önce dış pazarlara açılıp, oradaki uluslararası pazarlarda ürünlerini pazarlamalarına olanak sağlayacak destekler.

Şimdilik bu kadar, soru olursa...

BAŞKAN - Teşekkür ederim Sayın Yarkın. Dolaylı olarak galiba bir de böyle bir şirketin kurulmasından sonra, galiba KDV geri ödemeleri açısından da bir avantajları oluyor gibi duyumlar alıyoruz. Acaba o konuda bir şey söyleyebilir misiniz? Bir iki dakika yani.

ARİFHAN YARKIN - Sektörel dış ticaret şirket statüsünü alan firmalar, direkt olarak bir teşvikten yararlanmıyor. Ayrıcalıklı olarak yararlanmıyor. Ama, sektörel dış ticaret statüsünün sağladığı bir itibar mekanizması gibi de diyebiliriz. Yani, bir firma tek başına belki ihracat rakamı, belki cirosu ufak görünebilir ama, 10 tanesi bir araya geldiği zaman, hem üretim kapasitelerini aynı yönde topladıkları zaman gelecek talebe göre istenilen büyüklüklere ulaşabiliyorlar. Bunun yanında sizin dediğiniz gibi, dahilinde işleme rejimi belgeleri kapsamında, gümrük muafiyetli ithalat sırasında birtakım avantajlar sağlanıyor. Gene Eximbank kredilerinden yararlanırken, kredi oranlarında birtakım olanaklardan faydalanıyor.

BAŞKAN - Yani devlet bu tip şirketlerin oluşmasını teşvik ediyor.

Peki çok teşekkür ederim efendim.

Efendim müsaadenizle, üçüncü Sayın konuşmacıya geçmek istiyorum. Bu konuşmada, Türk metalurji sektöründeki KOBİ'lerin yan sanayi şeklinde olanlarının, özellikle ana sanayilerle ve normal olarak imalat sanayi içerisindeki durumları ve bunların yan ve ana sanayi ilişkileri,

fiyatları, üretimleri, yatırımları ve var ise, mümkünse, bunların ARGE, çevre çalışmalarının bugünkü halleri ve neler olacağı hakkında Sayın Yaylalı Günay arkadaşımızdan rica ettik.

Yaylalı Günay Beyi kısaca tanıtmam gerekirse, hepimizin çok iyi tanıdığı bir meslektaşımızdır. Kendisi 1968 ODTÜ'den metalurji yüksek mühendisi olarak, ODTÜ'nün ilk metalurji mühendislerinden biridir. Kendisini bildiğim kadarıyla hep döküm sektöründe çalıştı. Hatta yedek subaylığını da Gölcük dökümhanelerinde yaptı. İlk yayını da galiba orada yaptı. Daha sonra elektrometal fabrikalarında uzun seneler çalıştı ve Döktaş bugün Türkiye'mizin en yüksek üretim kapasitesine sahip dökümcülük sektörümüzün en önemli fabrikalarının birinde sırayla gelerek en üst kademeye kadar çıktı. Şu anda oranın genel müdürlüğünü yürütmektedir. Aynı zamanda kendisi hem TAYSAD'ın, hem de Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği'nin Yönetim Kurulu üyelikleri vardır. O bakımdan özellikle küçük ve orta, aynı zamanda büyük tabii sanayii de yakından tanıyan ve ilişkileri fevkalade iyi bilen bir arkadaşımızdır.

Buyurun Sayın Yaylalı.

YAYLALI GÜNAY - Hoş geldiniz, sağ olun Sayın Başkan.

Küçük ve orta boy metalurjik işletmelerde, büyük işletmeler nasıl destek olur? Soru bu. Soru bu şekilde sorulunca, devam edebilmek için bazı açıklamalar ve tariflerin yapılması gerekiyor. İlk önce, Türk sanayinin gelişmesine bakalım. Tarih içinde nereden nereye gelmiş, nasıl gelişmiş Türk sanayii? Anadolu'da sanayi, aile işletmeciliği olarak başlamış ve genelde el sanatları olarak devam etmiş. Lonca ve ahi teşkilatlarıyla, belirli bir düzeyde üretim tutturulmuş, sanat babadan oğla geçmiştir.

1836 Balta Limanı Antlaşmasıyla, yerli sanayi rekabet gücünü maalesef ithalata karşı kaybetmiş, kendini yeniden toparlaması, 20. Yüzyılın ortalarını bulmuştur. Ticaret ve sanayi birikiminin oluşması, küçük aile işletmelerinin tekrar canlanmasını sağlamış, döviz tahsislerindeki zorluk, birçok ürünün kalitesine bakılmaksızın kopya veya benzerlerinin yapılmasına neden olmuştur. 1950'lerin ithal ikamesi modeli, küçük işletmelerin kalitesizlik ve verimsizliklerini halka ödeterek, büyümelerine yardımcı olmuştur. Bu bir gerçektir. O günün birçok küçük işletmesi, sınıf değiştirerek, bugünün büyük işletmesi haline gelmişlerdir.

İşletmelerin yaşadığı ortamı tarif edelim. 1980'lerde dünyada esen liberalizm ve globalizm dalgası, Türkiye'ye de gelmekte gecikmemiştir. Dışa kapalı ekonomiden, serbest ticaret, serbest üretim dönemine dönülmesi, birçok ana kavramın değişmesine neden olmuştur. Artık ticaret ve üretim sınırların neredeyse ortadan kalktığı bir dünyada yapılmaya başlanmıştır. Dünyanın iki ayrı yöresinde üretim yapan iki şirket, birbirinin pazarlarında rekabet edip, birbirlerinden kıyasıya pazar payı kapmaya çalışıyorlar. Ulusal ve uluslararası şirketlerin rekabet ortamı artık tüm dünyadır. Oyun oynanacak sahayı da bu şekilde tarif ettikten sonra, desteklenecek KOBİ'lerin tarifini yapalım.

Büyük ve küçük işletme kavramı, rölatiftir. 10 bin nüfuslu bir ilçede, 100 kişi çalıştıran bir şirket, o ortama göre büyük ve zengin bir işletmedir, patrandur. Ama, uluslararası kriterlere göre küçük işletme sayılır. Altın ve mücevherat imal eden bir firmada, 20-30 kişi çalışıyor olabilir. Ama, cirosu, orta boy bir metalurji işletmesinden fazladır. Bu KOBİ midir, küçük işletme midir? Bu tanımlara bağlı olarak, hangi büyük işletmenin, hangi küçük orta işletmeye ne destek vereceği tespiti zordur. Bu nedenle, metalurji sektöründe, büyük işletmelerin yardımcı olabileceği KOBİ tanımı için ana metalurji sanayiine yan sanayi olarak çalışan ham

ve yardımcı malzeme veren, yedek parça yapan, servis veren, taşeron olarak çalışan ve küçük ebatlı metalurji işletmeleri ve diğer endüstri dallarına hizmet eden işletmeler düşünülmelidir.

Bu rekabetçi dünyada varolmayı hak edecek ve büyük işletmelerin desteklemesi gereken işletmeleri de böyle tarif ettik. Ortamı da tespit etmiştik. Tekrar edelim ortamı, aşırı rekabetçi, yenilikçi, sürekli kendini yenileyen, bilginin yaratıldığı, yaratıcı girişimciliğinin olağan olduğu, hizmetin esas olduğu ve müşterinin çok nazlı olduğu yeni bir yaşam tarzı. Bu dünyada yaşamak istiyorsanız, bu yeni kurallara uyacaksınız.

Şimdi kısa başlıklarla, söz konusu KOBİ'lerin problemlerin göz atalım. Bunların sermaye yapıları zayıf, finansman yükleri fazla. Malî yönetimleri yetersiz. Yöneticiler kifayetsiz. Patron anlayışıyla yönetiliyorlar. Pazarlama, satış ve satın alma politikaları yetersiz. Kalite ve servis anlayışları, maalesef eksik. Teknoloji ve marka üretmiyorlar. Eğitimin önem ve gerekliliğine yeterince inanmamışlar. KOBİ'lerin dünya çapındaki başarısızlık nedenleri, çeşitli uzmanlar ve kuruluşlarca incelenmekte ve ekonominin çarklarından biri olan bu kurumun güçlendirilmesi için metotlar geliştirilmektedir. Bu çalışmalardan birinin öncüsü olan Michael Gerver, çalışmalarını Girişimcilik Tutkusu adı altında Türkçe olarak yayımlamıştır. Kitabın orijinali var burada. Kitapta problemler açıklanmakta, çözümler verilmektedir. KOBİ'lerin başarısızlık nedeni olarak aşağıdaki hususlara kitapta parmak basılmaktadır. Yönetim sistemlerinin zayıflığı, vizyon, amaç ve ilke eksikliği, finansal planlama ve gözden geçirmenin yetersizliği, bireylerin özel becerilerine aşırı bağımlılık, stratejik işlerden ziyade, iş sahipleri ve yöneticilerin teknik işlerle uğraşmakta ısrar etmeleri, pazar dağılımında ve stratejilerdeki yanlışlıklar. Firmanın amaçlarını belirlemede ve iletişim kurmada yetersizlikler. Rekabet ve pazar bilgisinden yoksunluk. Sermaye yetersizliği. Standart kalite geliştirme programlarının olmayışı.

Bu noktada kendi kendimize bir soru soralım. Büyük işletmelerin, küçük işletmeler için her şeyi gören ve bilen birer büyük ağabey midir? Öyle mi olmaları gerekir acaba? KOBİ'lere destek deyince, herkes büyük işletmelerin veya devletin kredi ve para desteğini düşünüyor. Genelde beklenti bu.

Şimdi bir başka soru. Acaba her şey parasal destekle çözülüyor mu? KOBİ'lerin beklediklerinden, istediklerinden fazlasıyla parayı, şöyle veya böyle temin edip versek, önceden tarif ettiğimiz metalürji KOBİ'lerinde, kalite, ihracat, ticaret kültürü, müşteriye koşulsuz hizmet gibi gerekli beklentilerde, acaba ilerleme olacak mı? Önümüzdeki bin yılın galiba, KOBİ'lerdir diye yazan kitaplarında yazan Peter Zaker'a katılamıyorum ben. En azından bizim sektöre hizmet veren ülkemiz KOBİ'leri için geçerli değil bu. Ekonomik ölçüğe gelmemiş, sanayi kültürü oluşmamış, bilgi toplumuna uyamamış, eğitime, ARGE'ye inanmamış kuruluşların başarı şansı, önümüzdeki bin yılda değil, 10 yılda bile olmayacağı düşüncesindeyim. Başarı, ayakta kalabilme, çalıştırılan işçi sayısı veya ciro ile ilgili olmaması gerekir. Yeni dünyada müşteri mutluluğunu esas alan işletmeler başarılı oluyorlar. Müşterinin sesini ve prosesin sesini çok iyi dinleyerek, bunları, ürünlerinin, servislerinin, maliyetlerini iyileştirmesi için kullanabilen işletmeler, 21. Yüzyıla yükselmeyi hak ediyorlar. Bu ana kavramı anlayamayan veya hazmedemeyen şirketler, ister küçük olsun, ister büyük olsun, global rekabetçi ortamda, yerlerini rakiplerine bırakacaklardır. AB'ne girerek, tüm sanayini rekabetçi ortama açan İspanya bize örnektir. Girişinden 5 yıl sonra İspanya KOBİ'lerinin yüzde 50'si kapanmıştır. Global rekabetin esaslarını uygulayan KOBİ'ler ise, ayakta kalmışlardır. Bunlar, sonraki yıllarda büyüyerek, dünya çapında rekabet edebilen büyük işletmeler haline gelmişlerdir. Bu firmalar, nasıl ayakta kaldılar?

Bir, büyüdüler ve ekonomik ölçeğe ulaştılar.

İki, yabancı ortak ile anlaşarak, teknoloji ve sermaye transfer ettiler.

Üç, büyük firmalarla işbirliği yapıp, yan sanayi olarak hizmet vermeye başladılar.

Dört, en önemlisi, ürün çeşitlemesi yapıp, kendi markalarını yarattılar.

Küçük işletmelerin, büyüklerden alabileceği en büyük destek eğitimidir. Bugün için en hızlı aşınmaya uğrayan emtia bilgisidir. 1950'lerde 14 yılda bir ikiye katlanan bilgi portföyü, asrın sonunda bir yıla kadar düşmüştür. Yenilikleri süratle öğrenip uygulamayan insanlar, yarıştan kopacak, yetersiz bilgili insan kaynaklarıyla çalışan işletmeler ise, çok kısa sürede rekabet gücünü kaybedecektir.

Bugün en hayati husus, öğrenebilmeyi öğrenmek olmuştur. Öğrenmek ise, ancak arzu ve niyet ile olabilmektedir. Yeni düzende, ömür boyu istihdam garantisi verilmiyor ama, sürekli yenilikler öğretilerek, ömür boyu istihdam edilebilme yeteneği kazandırılıyor.

Türk sanayicisi, düşük işçilik ücretini, rekabet üstünlüğü olarak, 21. Yüzyıla girerken artık değerlendiremeyecektir. İnsan kaynaklarına gerekli bilgiyi aktarıp, yeni teknolojiyi uygulayamadığı, iş mükemmelliğine ulaşmak için çaba vermediği takdirde, maliyette işçilik girdisini asgari düzeye indirmiş, üstün ARGE'si ile yeni ürünler geliştirmiş uluslararası küçük işletmeler karşısında, bizim KOBİ'lerimiz, rekabet gücünü kaybedeceklerdir. Üstelik, ülke olarak istediğiniz kadar milliyetçi olun. Yerli malı, yurdun malı gibi nostaljik sloganlarla, sanayimizi korumaya çalışalım.

Eğer yerli sanayimizi, gümrük duvarlarıyla korumaya kalkarsak, etkisi ne olur? İlk önce, teknolojik olarak gelişemezsiniz. İkincisi, benzer gümrük engelleri, sizin yurtdışına sattığınız ürünler için de geçerli olmaya başlar. Oysa, belirli bir yere gelmiştir. Tekstil, demir çelik, otomotiv, çimento, lastik, cam ve yan sanayi üretim kapasiteleri, Türk pazarının satın alabileceğinden fazladır. Bu dönemde Türkiye ihracat yapmaya mecburdur. Büyük sanayinin, eğitim, insan kaynaklarının rejenerasyonu, kalite sistemlerinin kurulması, sanayi kültürünün aşılması gibi küçük sanayiye verebileceği destekler yanında, bu firmaların ihracatlarına destek olması da söz konusudur.

Dünya pazarı, silah pazarı hariç, bir alıcılar piyasasıdır. Her türlü rekabet ortamının hüküm sürdüğü bir pazarda, küçük işletmelerin pazar bulması çok zordur. Olanaksızdır demiyorum, çok zordur. Ürünün siparişinin alınması, yeni anlayışa göre ana firmayla beraberce ürünün geliştirilmesi, sevkiyatlarının aksamadan yapılması, ihracat evrakları, krediler, servis sisteminin kurulması gibi ekspertiz işlerinin küçük işletmeler tarafından başarılabilmesi çok zor olacaktır. Sektörel bazda bazı KOBİ'ler, ihracat işlerini birleştirmektedirler. Metalurji sektöründe bu gibi oluşum olmamasına rağmen, bazı ana işletmeler, yan sanayilerine destek vererek, kendi üzerlerinden KOBİ ürünlerini ihraç edebilmektedirler.

1996 yılının meşhur sloganı, ihracat hedefimiz, KOBİ'ler geleceğimiz sözüne pek umut bağlayamıyorum maalesef. İhracatın içinde 20 yıldır çalışan biri olarak, bu işin ne kadar meşakkatli olduğunu biliyorum. Küçük işletmelerin umut edildiği gibi tek başlarına süreklilik arz eden ihracatçı olamayacakları düşüncesini hâlâ koruyorum ve donatımsız taka ile okyanusların geçilemeyeceğini söylüyorum. İhracat için büyük sanayicinin desteği de yeterli olmayabilir. Bugün Türkiye'nin ihracatta yeni yeni karşılamağa başladığı bir husus, yabancı

alıcıların, ihracatçılardan çalışanlarının tüm sosyal haklarını ödeyip ödemedikleriyle ilgili belgelerini ve üretim esnasında ekolojik çevreyi kirletmediklerini belgelemelerini istemektedirler. Ayrıca, bu hususların, yan sanayicileri tarafından da uygulanmasını belirtmektedirler. Kısa bir süre sonra bu hususlara uyulmaması halinde, ihracatımız zorlanmaya başlayacaktır.

Doğulu zihniyet ile, ekonomik damping, siyasal damping, sosyal damping adı altında belirli bir süre daha fazla fiyat kırarak, bu engeli aşabiliriz. Fakat, çok kısa bir süre sonra, bu ülkelerdeki sivil toplum örgütlerinin baskısıyla, Türkiye'den ürün alınmaması gündeme gelecektir. Bu engeli aşabilmek için büyük sanayicinin bu şartları yerine getirmeyen KOBİ'lerle çalışmamasının yanında, KOBİ yöneticilerinin konuya daha bilinçli olarak yaklaşmaları gerekmektedir. Oyunun kurallarını, sizin koyma hakkınız yoksa, oyunun oynandığı sahanın kurallarına uymak mecburiyetindediniz. KOBİ'lerin en güçlü oldukları husus, proseslerini çok ustaca yönetmeleridir. Birçok işletme patentini daha almadığı, kendi yarattıkları teknikleriyle zor işlemleri basitleştirmişlerdir. Bunun sonucu olarak KOBİ'ler kısa serili ve zor ürünlerin üretiminde, büyük bir esneklik, fleksibilite kazanmışlardır. Ürünler, başkaları tarafından kopya edilebilirler, fakat, kolay taklit edilemeyen ise, üretimdeki süreçlerdir. Bu nedenle, KOBİ'lerin süreçlerdeki yaratıcılıkları desteklenmelidir. KOBİ ve büyük işletmelerin birbirine desteği tek yönlü değildir. Süreçlerdeki bu yaratıcılıklar ve üretimdeki esneklik sağlayan teknikler, büyük işletmelerin, KOBİ'lerden öğrenebileceği hususlardır. Büyük işletmelere yan sanayi olarak çalışan, servis veren KOBİ'lerin kalite ve maliyet yapıları, ana işletmelerin yakından takip ettikleri bir özelliktir. Meşhur slogan, ana sanayinin ürettiği ürünün kalitesi, yan sanayinin kalitesinden üstün olamaz. Aynı sözü, rekabet gücü vaktinde teslimat performansı ve maliyetler için de söyleyebiliriz. Bu nedenle, birçok ana sanayi, yardımcı sanayilerinde kalite teknikleri, proses yönetimi, sanayi kültürü, iş mükemmelliği teknikleri ve verimliliğin artırılması gibi birçok konuda destek vermek için kendini sorumlu hissetmektedir.

Başından beri bahsettiğimiz, tüm desteklerin etkin olabilmesi için, ilk önce KOBİ patronu, işbirliğine hazır olmalıdır. Gelişmeyi, iyileşmeyi arzu etmelidir. Değişim gereğine inanmalı, yenilikleri hazmetmelidir. Kendi üstün yönlerini, yeni bilgilerle pekiştirerek, acımasız, global rekabet ortamında kendine yaşam olanağı yaratabilmelidir.

Son söz ile konuşmayı bitirmenin patent sahibi başkasına aittir, fakat ben hoşgörüye sığınarak, birkaç son söz ile sözlerimi bitirmek istiyorum.

Kendine yardım etmek istemeyene, başkasının yararı olmaz. Menfaati olmadan kimse kimseye elma şekeri vermez. Her şeyin küçüğü güzeldir diye de bir kural yoktur.

Teşekkür ederim. (Alkışlar)

BAŞKAN - Ben teşekkür ederim Sayın Yayla Günay.

Biz ne güzel devlet teşviklerini alabiliriz derken, Yayla Günay alamazsınız diye bir sav ortaya getirdi. Şimdi tabii, çok doğru alamayabiliriz; ama, almamız gerektiği, yalnız devletten değil, bu global pazardan, Türkiye'nin KOBİ'lerinin de pay alması gerekiyor. Buna da hepimiz inanıyoruz.

O halde bu konuşmalardan ortaya çıkan önemli iki konu var gibi gözüküyordu. Gerçekten konuşmalarda da öyle oldu. Bunlardan bir tanesi, Yaylalı Beyin dediği büyük ana sanayinin

kalitesi, KOBİ'nin kalitesiyle ölçülüyor. Demek ki, kalite, önemli bir olgu, KOBİ'ler için. İkincisi, ihracata doğru dönmek gerektiği zaman da, çevre önemli bir olgu. O halde, iyi seçmişiz, şimdi konuşmayı yapmak üzere Sayın Yılmaz Taptık, bize KOBİ'lerdeki kalite ve çevre konusunun bugünkü durumu ve ne olması gerektiği hakkındaki konuşmayı sunacaklar.

Sayın Taptık, 1954 Ankara doğumlu. 1978 yılında İTÜ Metalurji Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. 79 yılında mastırını tamamlayarak yüksek mühendis oldu ve aynı yıl asistan olarak akademik hayata atıldı. 84 yılında yardımcı doçent, 90 yılında doçent ve 96 yılında da profesör unvanlarını kazandı. Halen, İTÜ Metalurji Mühendisliği Bölümü'nde öğretim üyeliği görevini sürdürmektedir.

Buyurun Yılmaz Taptık.

YILMAZ TAPTİK - Sayın Başkan, değerli kongre delegelerim, her şeyden önce KOBİ'lerle ilgili bu oturumda yer almaktan duyduğum mutluluğu sizlere aktararak, konuşmama başlamak istiyorum.

Başlangıçtan beri yapılan konuşmalara, büyük ölçüde katılıyorum. Özellikle Sayın Yaylalı Günay'ın belirttiği bazı konulara fazlasıyla katıldığımı söylemek istiyorum. Ancak, ayrıldığım da bazı noktalar var. Bunları da açıklığa getirmek istiyorum.

İlk önce Sayın Murat Anayurt'un, daha doğrusu, metalurji sektörünün boyutu, kaç tane işletme vardır, ne boyuttadırlar, buna bir bakmak istiyorum, sebebi şu: ISO 14 bin ve ISO 9 bin olguları, bir zorunluluk ve sorumluluk halini almış durumda. Peki bu sorumluluk ve zorunluluğu kimden bekleyeceğiz? Yani, KOBİ'leri tanımlamak lazım. Bunun çok önemli olup olmadığı üzerinde durmak mümkün. Bence çok önemli. Aslında Türkiye'de bununla ilgili çok fazla da belirginlik yok. DİE 1-49'u küçük işletme, orta boyu ise, 50-199, ISO 1-20'yi küçük işletme, 20-99'u orta boy, Halk Bankası 1-100'ü, 101-250'yi orta boyutta işletme ve işin aslında belki de doğru parçası olarak kabul etmemiz gereken KOSGEB ile 1-50, 51-150 rakamlarını orta ölçekli işletme şeklinde tanımlamaya gidiyor.

Ben KOSGEB'in tanımının doğru olmasını arzu ediyorum Türkiye için. Aslında bunun için de Sayın Yaylalı Günay'ın da belirttiği gibi, dünya ölçüsünde tanımlanmış bir değer yok. Örneğin, bu çok önemli bir karmaşaya yol açıyor, o açıdan belirtmek istiyorum. Şurada bir rakamım var, enteresan. Almanya'daki rakam, 500 çalışan ve yıllık 100 milyon DM'lık bir üst sınırla cirosu olan işletme şeklinde tanımlıyor. Ondan sonra da dönüyor, bizim Türkiye'de de yayımlanan birtakım kitaplarda bakıyoruz, burada diyor ki yazar, ismini vermek istemiyorum, ABD'de küçük orta ölçeklinin ihracattaki payı, yüzde 32, Almanya'da yüzde 31, Türkiye'de ise, yüzde 8. Kiminle kimi mukayese ediyoruz? Almanya'nın 500'lük işletmesiyle, Türkiye'nin 150'lik işletmesini mi mukayese ediyoruz? Aynı sonuçları mı bekliyoruz? Bir kere burada çok büyük bir çelişkimiz var.

İkinci çelişki bunun arkasından otomatikman geliyor. Biz madem öyle bu denli daha küçüğüz, ISO 9 bin ile ISO 14 bini de bu insanlardan istiyoruz. Kimlerden istiyoruz? Ben şöyle bir bütün bu dağılımlar, Türkiye'deki istatistiki değerler pek iyi değil, ama, ISO'nun son yıllardaki istatistiki değerleri oldukça iyi, onlardan vardığım bir sonucu, size söylemeye çalışayım ISO'dan çıkan bir sonucu. 1.19 toplam işyeri sayısının yüzde 96'sını oluşturuyor. 19.100 yüzde 2,3'ünü yani KOBİ'ler dediğimiz yüzde 96'luk bölüm, 1 ila 20 kişi. ISO 9 bin ile ISO 14 binin toplam 20 tane maddesi var. Her bir maddeyi bir kişinin sorumluluğuna

vermeye kalksanız, demek ki, bunu becerecek insan sayısı bile yok bu işletmelerde. Yani, nereye götüreceğiz, kimden istiyoruz?

Peki, o zaman nasıl bir sonuca varmak lazım? KOBİ'leri hakikaten ortadan mı kaldıralım, onlara hiç yardımcı olmayalım mı, ne gibi sorunları var? Temelde bütün dünya, aslında KOBİ'lerin üzerine gidiyor, hem de onları özel bir şekilde galiba biraz Sayın Yaylalı Günay'ın söylediğinde, her şeyin küçüğü güzeldir, değildir. Biraz itina gerektirir her şeyin küçüğü diyerek, onlara biraz daha destek vermeye çalışıyor. Çok modeller var. Örneğin Portekiz, İspanya, Almanya bununla uğraşılıyor. Onlarda da aynı şekilde.

Ortak sorunları tanımlanmış. Sayın Yaylalı'nın söylediği bütün sorunlara katılıyorum. Artı bunların arasında ön plana çıkanlar var.

Personel ve organizasyon problemi. Genellikle hepsi küçük aile şirketi. Bu organizasyon diye bir kavramı tanımıyorlar zaten. Yani, işletmede bir tane patron var. Teknik veyahut ticari her türlü işin tek sorumlusu o. Diğerleri de çalışan kişiler. Peki bu kişiler neyi yapacaklar? ISO 9 binin 14 maddesini yahut, ISO 14 binin, 20 tane maddesini veya ISO 14 binin 6 tane maddesinin altından kalkmaya çalışacaklar. Hangi bilgiyle?

Bir istatistik var. Onu bir gazeteden dün gece son birtakım şeyler okurken buldum. Hangi düzeydeki kişilerin bunu. Çalışanların yaklaşık yüzde 45'i düz işçi, kalanlar ise şöyle dağılıyor: yüzde 1.6 mühendis, yüzde 7.1 ustabaşı, yüzde 12.6 usta, yüzde 27.4 kalifiye işçi, KOBİ'lerdeki yaklaşık çalışanların standardı. Dolayısıyla bir kere personel problemi var. ISO 9 binin maddeleriyle, ISO 14 binin maddelerini yerine getirecek personel konusunda büyük bir sıkıntı içindeler. Organizasyon problemi var. Yani, tanımlanmış ilişkiler yok. Tanımlanmış ilişkiler olmadığı zaman, bir sistemi oluşturamazsınız. Bugüne kadar gerçekten son yıllarda, bu işi biraz daha gönülden veyahut kafayı takmış olarak yaptığım için, piyasada dolaştığım işletmelerde, bu konuda bir şeyler yapmaya çalışan insanlarda, ilk önce sorduğum olay, organizasyonunuz var mı, bizim öyle bir şeyimiz yok, yapmamız da mümkün değil, diye yaklaşıyorlar. Bu işletmeler, Türkiye'nin büyük işletmelerine, üretim yapıyorlar. Onun için bu noktada, bence bir önem kazanıyor, KOBİ'ler. Ne işlevleri var, KOBİ'lerin? Ona bir bakalım.

Bir veya birkaç büyük sanayi işletmesiyle entegre bir düzen içerisinde üretim yapan, genelde yan sanayi işletmesi durumunda çalışan işletmeler var. Bağımsız olarak birbirleriyle veya büyük işletmelerle rekabet içinde üretim yapan işletmeler şeklinde çalışabiliyorlar. Bütün bu çerçevede içerisinde, ilk önce bir kafa değişikliğine ihtiyaçları var. Yani, organizasyon olmadan, ISO 9 bin ve 14 bin olmaz. Yönetim anlayışı sağlanmadan, bu açıdan Sayın Yaylalı Güney'e katılıyorum. Bunu aşmak isteyenler ayakta kalacak, aşamayanlar ayakta kalamayacak. Bu gerçekten doğru bir yaklaşım. Çünkü, bütün dünyada kalite konusunda yapılan çalışmalar, şunu göstermiş ki, hataların ve problemlerin, ancak yüzde 30'u üretim sürecinde oluşan yanlışlıklardan kaynaklanıyor. Temelde büyük kısmı, yüzde 70'lik oranı, başlangıçta organizasyonel ve personelden kaynaklanan yaklaşımlar, yönetimden kaynaklanan hatalardan kaynaklanıyor.

İkinci bir konu var, kalite güvencesi el kitabı. Türkiye'de bu çok meşhur oldu, bu son 4-5 senedir. Bütün kalite güvence sistemi oluşturan şirketler, şirketlere kalite güvence kitapları yazıyor. Elbette, bir sistem varsa, o sistemle para kazanacak mutlaka da insanlar var. Ama, işin enteresan tarafı, yurtdışındaki ülkelere bakarsanız, KOBİ'ler kalite ve güvenceleri kitapları hazır yazılmış olarak satılıyor. Nasıl mı yapıyor? Örneğin Kaplamacılar Derneği, ortak, bir dernek olarak, bir kuruluşla anlaşılıyor ve belirli boyuttaki küçük orta ölçekli

kaplamacıların kullanabileceği master bir kitap yazıyorlar. Yazılan bu kitap, işletmelere dağıtılıyor. Ondan sonra, bu konuyu düzenlemek isteyenler, hatta, bu son yıllarda o kadar ileri düzeye geçmiş durumda ki, artık elektronik kitap yardımıyla, bu işi çözmeye çalışıyorlar. Dolayısıyla Türkiye’de bazı şeyler, para kazanma noktasından kurtarılarak, hizmet noktasına getirilmesi durumunda.

Ben çözüm olarak ne öneriyorum, nasıl bir yaklaşım sağlanmalı, ISO 14. Bir kere ilk önce 1-20 kişi, gerçekten kalite güvence sistemini yapabilir mi? Yapması için temel noktaları ortaya koyuyorum. Sonra yapıp yapamayacağı konusundaki yoruma geçmek istiyorum.

Bir, standart dokümantasyon sağlanması lazım. Standart dokümantasyonu sağladığı zaman, ISO 9 binin 20 maddesi ki, geçelim, ISO 9001 alma durumları oldukça sınırlı olabilir bu işletmenin, ISO 9002 alsınlar, 18 tane maddeyi, alt başlıkları itibariyle prosedürleri ve formlarına kadar indirerseniz, ortalama asgari müşterekte çıkacak form sayısı, 500 civarındadır. 500 tane formu, işletmede çalışan 20 kişiye böldüğünüz zaman, kişi başına 25 tane form doldurması gerekiyor. Böyle bir yapı mümkün. O zaman demek ki, standart dokümantasyonda veyahut bu boyuttaki işletmelerden, kalite güvence gereklerini yerine getirmeleri için farklı bir model geliştirmeye ihtiyaç var.

İkincisi, eğitim ve motivasyon, bu konuda Sayın Yaylalı Günay’a katılıyorum. Bence büyük ölçekli işletmelerin, küçük ölçekli işletmelere verebileceği en büyük katkı, gerekirse zorunlu olarak yan sanayilerini eğitime tabi tutarak, beyin yıkama seansları oluşturmak suretiyle, onları farklı bir yönetim anlayışına, farklı bir yaşama geçirmeleri konusunda verebilecekleri destektir. Bu olmadığı takdirde, bu sorunun aşılmasını ben mümkün görmüyorum.

Üçüncü sorun, doğru girdiler. Türkiye için çok önemli bir problem. Bilmiyorum sanayii sizler belki birçoğunuz benden daha iyi yakından biliyorsunuz ama, yaklaşık bundan 3 yıl kadar önce, herkes biliyor. Rusya’daki BDT’nin dağılmasıyla birlikte, birden bire ortaya inanılmaz bir metal akışı çıktı. Bütün ülkelerden Sovyet Rusya’nın dağılmış olduğu bütün ülkelere Türkiye’ye alüminyumlar geliyor, çelikler, bakırlar geliyor, inanılmaz şekilde yağıyor ve piyasaya bunlar standart ürünlerin yaklaşık olarak yüzde 30, yüzde 40 hatta yüzde 50 fiyat altında girmeye başladı. Tabii gayet doğal olarak, sanayici kendi ürününü ucuz getirmek için de bu ürünlerin de üstüne atladı. Atlanılan ürünlerin içerisinde benim şahit olduğum, bakır ve alüminyum örnekleri var, özellikle alüminyum örnekleri çok acıklıydı. Etial 150-160 kalitesine denk gelebilecek, basınç döküm alaşımları, Türkiye’ye yaklaşık yüzde 50 ucuzlukla geldi, yalnız içinde kaçırıldıkları çok önemli ufak bir nokta vardı, içindeki demir miktarı, yüzde 1’in çok üzerindeydi. Fakat, bütün basınç döküm üreticileri, bunu kaptılar, üretimde kullandılar, bütün makinelerini, kalıplarını haşat ettiler, ortaya koydular.

Böyle bir sonucun ISO 9 binde yaşanmaması gerekiyor. Ticari kaygının olmaması gerekiyor. 1-20 kişilik işletmede, ticari kaygı var. O zaman doğru girdi nasıl sağlanacak. Bu doğru girdinin öneminin insanlara anlatılması lazım.

Kalite tekniklerinin darboğazları aşmaya yönelik olarak kullanımının öğretilmesi lazım. Kalite aslında, ISO 9 binle elde edilebilecek bir kavram değil. Gerçekten bunu söyleyeyim. ISO 9 bin mükemmel bir dokümantasyon sistemidir. Ama, mutlak size kalite üretmenizi sağlamaz, sadece onu kanıtlamakta bir araçtır. Kaliteyi ancak, bu konuyu bilen yaptığı işi bilen kişiler, kendi teknik bilgileriyle üretebilirler.

Son olarak ise, sağlam ürün ve doğru proses tasarımı olgusu geliyor. Bu çok önemli bir kavram. Sizin 20 kişilik bir işletmeniz var, büyük oranda da iş yapıyorsunuz. Aslında anlayışınız da çok mümkün, kalite üretmek istiyorsunuz. Elinizde 4 tane SNS tezgahı var, parçaları işliyorsunuz. Ama, tezgahları bundan 20 yıl önce dağılan bir fabrikadan almışsınız, çok ince iş yapmak istiyorsunuz, hatta proses yeterlilik, istatistiki proses kontrolü yapmak istiyorsunuz, başlıyorsunuz bunu yapmaya ama, bir türlü üretemiyorsunuz. Neden? Temel noktalar var. Elinizdeki aletler, kalite üretmek için yeterli mi, değil mi? Başlangıçta, bunu kontrol etmeniz lazım. Bu noktadan sonra, istatistiki proses kontrolü yapabilirsiniz tesadüfi veyahut güncel olarak değişen olaylar karşısında, kalite bozulmalarını tespit edebilmek için. Eğer, sizin proses yeterlilik indeksiniz, makinenizin birin altındaysa, 0.5 mertebesindeyse ki, bu kadar uzun yıl çalışmış olan cihazlarda genellikle böyledir. Bu makinayla kalite üretmek, gerçekten özel başarı isteyen bir olgu olarak karşımıza çıkar.

Peki bunun karşılığında neler yapılmalı? Biraz da ISO 9 binden sonra, ISO 14 binle ilgili olarak bahsedeyim.

ISO 14 bin olgusuyla, ISO 9 bin olgusu aslında birbirinden biraz ayrılıyor. Son yıllarda Avrupa'da birbirine paralel 2 tane üçgenin üst üste çakıştırılması, hatta ikisinin paralelde istendiği bir yöne doğru gidiliyor. Fakat, bu bizim için çok aldatıcı olmasın, Sayın Yaylalı Günay'ın verdiği örnekler katılıyorum. Doğrudan söyledikleri, ama işin bir farklı tarafı da var, hâlâ daha Avrupa kendi oluşturduğu AB bünyesinde, kendi fiyatlarını ayarlanabilmiş durumda değil. Bir geçiş döneminde. Bunun için kendi fiyatlarını, örneğin bir Almanya, kendi üretim maliyetlerini düşürmek için, Türkiye'ye gelmek durumunda. Eğer, Türkiye'de kendi istediği işi öngördüğü düzeyde yapabileceği işletmeyi buluyor ise, kaliteye biraz daha ağırlıklı bakıyor ama, ISO 9 bini bir kenara itiyor. Çünkü, ISO 14 bin onu rahatsız eden bir olay değil. ISO 9 bin onu rahatsız ediyor, çünkü ürününün üzerine biniyor. Öbür taraftan ISO 14 bin sadece global dünya çevresi açısından rahatsız ediyor ama, yakın çevre açısından rahatsız etmiyor, bir süre daha idare edebileceğini düşünüyor. Ama, ben ikisini birbirinden ayırmıyorum kesinlikle. İkisinin de birlikte olması gerektiğine çok inanan bir kişiyim. Ama, maalesef, ben birkaç tane örneği, değişik yerlerden aldım, okumak istiyorum. Bu kavramlar, bizim ülkemizdeki insanlara anlatılıyor. O zaman neden ISO 9 bin veya ISO 14 bin öcüler haline dönüşüyor göresiniz diye bir iki tane kısa şeyi okumak istiyorum sizlere. İsim de vermek istemiyorum.

“ISO 9 bin maddelerinin çoğu, yönetimle ilgilidir ve prosedürle tanımlanan faaliyetlerin standarda uygun olması yeterlidir.” Ne kadar güzel bir yaklaşım. Yani, siz bilginiz olmasa da ISO 9 bin çerçevesinde dökümcülük yapabilirsiniz. Kalite üretebilirsiniz. Halbuki ISO 14 bin maddelerinin birçoğunda, bilimsel ve mühendislik metotlarına gereksinim bulunmaktadır. Kalitede bulunmuyor, ISO 14 binde bulunuyor. Yani, tek başına ISO 14 bin standardına bağlı kalamazsınız. Dolayısıyla ISO 9 bin denetçilerinin aksine, ISO 14 bin denetçilerinin hem standardı, hem tam anlamıyla hakim olmaları, hem de o alan ve konuyla ilgili bilimsel ve teknik bilgi ve mesleki tecrübe sahibi olmaları gerekmektedir, şeklinde yaklaşımlar var. Daha birçok şey okumak mümkün, ama, ben sonuç olarak kısa bir vurgu yaptıktan sonra, yavaş yavaş toparlamak istiyorum.

Gerek ISO 9 bin, gerekse ISO 14 bin bizler için çok önemli. İster 1-20 kişilik işletme olsun, ister, daha büyük boyutta, 50-150 boyutlarında işletme olsun, ISO 9 bin ve ISO 14 bin tüm bunlar için gerekli. Bunları kazanmak temel hedefimiz olmalı. Türkiye'de bu açıdan 2 tane yaklaşım var. Bunlardan bir tanesi KOSGEB, diğeri ise, DPT İhracatı veyahut diğer destekleriyle ilgili kanunlar çerçevesinde ortaya çıkan olaylar. Bunları eğer, gerçek ticari ve

teknik sorumluluklar çerçevesinde doğru olarak belirler ve modelleri doğru olarak kurarsak, bir iki örnek daha vermek istiyorum. Biri hoşuma giden, bir tanesinin de akıbetini öğrenmek istediğim, bu gerçekten önemli. KOSGEB’i çok takdir etmekle birlikte, küçük de bir eleştirinin belki kaynağını oluşturacak. Yanılmıyorsam KOSGEB, 1993 ya da 94 yılında Türkiye’de, KOBİ’lerde kalite güvence sistemlerinin kurulması için bir model oluşturarak, ilk önce kendisine danışmanlık edebilecek kişilerin isimlerini belirledi, ondan sonra bu danışmanlar yardımıyla, yaklaşık 300 tane işletmede, bu kalite güvence sistemlerinin kurulması için, dış danışmanlar yardımıyla bir organizasyon oluşturdu. Ben soru sormak istiyorum. Bilemiyorum, sonucu benim için merak ediyorum. 4 yıl geçti, acaba bunların arasından kalite güvence sistemi alan var mı? Bu birinci sorum. İkincisi, duyduğum bir şey beni çok memnun etti. O da, tasarı halinde DPT’den gelmiş olan özellikle mühendis istihdamına yönelik olarak yapılacak harcamalara DPT’nin destek olmasını, çünkü, dünyada kitaplarda şu yazıyor. “İşletmenin boyutu önemli değil, işletmenin knowhow’ı ve teknik bilgisi, o işletmede çalışan personelin niteliğiyle orantılıdır.” Isıl işlem konusundan bir örnek verebilirim. Kitaptan, literatürden alınmış. “4 ila 6 kişi çalışan bir ısıl işlem işletmesinde, bir tane mühendis, eğer bu sayı 12 kişinin üzerine çıkarsa, biri yüksek mühendis olmak üzere 2 tane mühendis çalıştırılmasında fayda vardır” diyor. Biz acaba bu koşulları sağlayabiliyor muyuz ki, ISO 9 bin konusuna gereken önemi verdiğimizizi söyleyebilelim?

Son olarak bir tek cümle söylemek istiyorum. Son günün sloganının çerçevesinde, hani diyorlar ya, imaj hiçbir şeydir, susuzluk her şeydir. Ben diyorum ki, ISO 14 bin ya da ISO 9 bin hiçbir şeydir, esas önemli olan her şey kalitedir. (Alkışlar)

BAŞKAN - Teşekkür ederim, Sayın Taptık. Sorunuzu acele ettiniz, soruları ben size soran var mı diyecektim. Neyse o soru baki. Cevabını şimdi almalıyım. İkinci oturumda alabiliriz, daha iyi olur.

Bir de DPT dediniz, DTM, yani değil mi, Dış Ticaret Müsteşarlığı, çünkü, eskiden beri DPT veriyordu, bu teşvikleri de, tabii haklı olarak, ama şimdi herhalde bu kanalda oldu, onu demek istediniz.

Son konuşmayı yapmak üzere, aslında görüldüğü gibi, 5 konuşmacının hemen hemen hiçbirisi KOBİ’ci değil. Yaylalı Bey de değil tabii ki yani. Diğerleri zaten bürokrat. Aslında beşinci konuşmayı, bütün bu hücumlardan veya sevimli sözlerden sonra, burada bir küçük veya orta boy metalürji işletmesi sahibi veya çalışanını aslında görmek isterdik. Fakat, orada da bizim sektörümüzün demin Murat Anayurt’un da açıklamaya çalıştığı gibi, gerek metal anasanayii, gerekse metal eşya sanayii gibi çok geniş bir yelpazede olduğunu görüyoruz. Yani, hangi sektörden ısıl işlemci mi, dökümcü mü, dövmece mi, talaşçı imalat, kaynak konstrüksiyon gibi, hangi sektörden seçeceğimizi tabii burada biraz politik olabilir. O bakımdan dedik ki, sektörümüzü temsil etme yeteneğine sahip olan odamız olduğuna göre ve bütün meslektaşlarımızın veya sektörümüzün çalışanlarının bulunduğu o sektörü oda kanalıyla daima el altında bulunduran ve de KOSGEB’le çalışması açısından da Sayın Yönetim Kurulu Başkanımız Yusuf Ziya Kayır Beyi, bu göreve davet ettik. Sağ olsunlar, kırmadılar bizi.

Kendisinden rica ettik, Yusuf Ziya Beyin. Dedik ki, sen KOBİ’ler namına, yani kendini onlar yerine koyarak, onların sorunları, nedir bu sorunlar? İşte finansman, üretim, kalite, çevre, pazarlama gibi aklımıza gelen her şeyi onlar namına konuşarak, hem bugünkü mevcut durumlarını, hem de ileride başlarına gelebilecek olan konuların neler olabilmesi gerektiğini ve onların nasıl çözülebileceğini ortaya çıkaran bir konuşma yapmasını rica ettik.

Sayın Yusuf Ziya Kayır Bey de, 1975 yılında İTÜ Metalurji Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Daha sonra Hava Kuvvetleri İkmal Bakım Merkezi'nde Eskişehir'de proje mühendisi olarak yedek subaylığını yaptı. Karadeniz Bakır İşletmeleri'nde çalıştı. O da biraz dökümde, o Döksan'da çalıştı. Sonra TEK'in fizik kimya metalurji laboratuvarlarında kalite kontrol araştırma mühendisi olarak görev yaptı. Devlet Yatırım Bankası'nda ve Türk Eximbank'ta KİT'lerin yatırım projelerinin değerlendirilmesi konusunda, proje değerlendirme uzmanı olarak ve Halk Bank'ta özellikle KOBİ'lerin yatırımlarının değerlendirilmesi ve kredilendirilmesi konularında, proje değerlendirme uzmanı olarak çalıştı. 1993 yılında da KOSGEB'de görev aldı, halen aynı görevdedir ve aynı zamanda başta da söylediğim gibi, kendisi Metalurji Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Başkanı'dır.

Buyurun Sayın Kayır.

YUSUF ZİYA KAYIR - Teşekkür ederim Sayın Başkan, sayın konuklar, değerli meslektaşlarım, görüyorsunuz, benim görevim zor bir görev. Ama, KOBİ'lerle ilgili konularda, çalışmış olmam, özellikle Halk Bankası'nda ve KOSGEB'de çalışıyor olmam, bu konuda birkaç şey söylememe imkan verecek sanırım.

Ben önce şunu vurgulamak istiyorum. Büyük işletmelerin, ülkemizin kalkınmasında bir önemi var. Onlar, belli sektörlerde, belli gelişmelere ulaşmış düzeydeler. Biz, KOBİ'leri ele alırken, onların bir potansiyeli var, bu potansiyeli, ülkemizin kalkınmasında, büyük işletmelerin potansiyeliyle birlikte ülkemizin kalkınmasında kullanmayı amaçlamalıyız. Bunun güzel örnekleri var. Mesela, tekstil sektöründe EGS, büyük şirketlerle, büyük işletmelerle, küçük işletmelerin, bir araya gelerek oluşturduğu, yeni bu sektörel dış ticaret şirketi, yeni bir model. Arif Beyin bahsettiği modelin en iyi örneklerinden birisi. Çok kısa süre içerisinde ihracat birincisi oldu. Daha önceki birincileri geçti. Yani, büyük işletmelerin bazı imkanları var. Küçük işletmelerin de bazı imkanları var. Onlar bazı şeyleri, büyük işletmelere göre, daha iyi yapabiliyorlar veya büyük işletmeler, birçok hizmeti, küçük işletmelerden alıyorlar. O nedenle, onların yaptıkları işin kalitesi de, bir ölçüde küçük işletmelerin kalitesine sıkı sıkıya bağlı.

Bu açıdan KOBİ'lerin önemi büyük ülkemizin kalkınmasında. Yani, onlar işletme sayısı olarak çok büyük bir üstünlükleri var. Ama, diğer şeylerde de bu istihdamdaki paylarına baktığımızda, ürettikleri katmadeğere baktığımızda, almaları gereken konulara geldiğimizde de, bunlarla orantılı olmayan, çok düşük bir destek görmekteler.

Biz, KOBİ'lere başka türlü başkasını da bilmeliyiz. Sadece büyük işletmelerde yetişmiş, çalışmış insanlar, onların önemini fark edemeyebiliyorlar. Buna Yaylalı Günay Bey alınmasın, Yılmaz Bey alınmasınlar. Yılmaz Bey kalitesi sistemlerinden söz etti. 1-20 kişinin çalıştığı bir yerde, mesela ISO 9 bin sistemlerini nasıl kuracağız dedi. Bu işletmenin içerisinde, orta boy işletmeler var. O orta boy işletmelerde, bu sistemleri kurabilmek mümkün. Onların bu konudaki gelişmeleri, zaten daha küçük olan küçük boy işletmelerde de olumlu etkileşimler yaratacaktır. Türkiye'de KOBİ'ler çok önemli şeyleri üretmektedirler. Önemlidirler. Önemi kavranılıp, desteklendiği takdirde, Türkiye'de bugünkü kalkınma olanağımızı artırma potansiyeline sahiptirler. Bu açıdan KOBİ'lere bakmak lazım. Onları bir de büyük işletmeler, onların ağabeyi şeklinde düşünmemek lazım. KOBİ'ler ve büyük işletmeler, karşılıklı, bir masada eşit koşullarda değerlendirmek lazım. Çünkü, onların büyük işletmelerin üstünlükleri olduğu gibi, küçük işletmelerin de üstün olduğu noktalar var. Belki büyük işletmelerin maliyetlerdeki rekabet güçlerini, küçük işletmeler, arttırabilecektir.

Bu konuşmadan, başlangıçtan sonra, bana verilen konu, metalurji sektöründeki KOBİ'lerin üretimi, planlaması, tasarım, teknolojik düzeyleri, katma değer üretimleri, kalite durumları, pazar ve ihracat açısından durumlarının değerlendirilmesi idi. Bu konuda, verilen süre içerisinde, küçük işletmelerin durumlarını size aktarmaya çalışacağım.

Dünyada, bilgi ve teknoloji üretiminin geliştiğini ve gelişmiş ülkelerin bu üstünlüklerinden yararlanarak, ayrıca örgütlenme düzeylerini yükselterek, rekabet koşullarını geliştirdiklerini çünkü konuşmamda ifade etmişim. Bu dünyada olduğunu, ticari blokların oluştuğunu, bu bloklardan biri, NAFTA, diğeri Japonya, Doğu Asya ülkeleri ve Pasifik ülkeleri, üçüncüsü de AB. Bu bloklaşmaların da, ülkemizin sanayisini çok etkilediğini söylemişim. Dünya Ticaret Örgütü ve Ticarete Teknik Engeller Anlaşması, ülkemizdeki rekabet ortamını arttırmakta. Sanayimizi ciddi sorunlarla karşı karşıya getirmekte. Sanayimizin sorunları, toplumun tüm kategorilerini etkileyen sorunlar yumağı haline gelmektedir.

Bu ana çerçevede, yani, dünyadaki genel duruma baktığımızda, ülkemizin bu rekabet ortamında, büyük ve küçük işletmelerin bir olarak piyasaya çıkmasında, güç birliğinin önemini fark etmiş olacağız.

Ben KOBİ'lerin üretim durumu konusunda birkaç şey söylemek istiyorum. Bu Ticarete Teknik Engeller Antlaşması, AB ile Gümrük Birliği, ülkemizi ilgilendiren iki önemli ticari uygulama. Türkiye, AB'nin, ABD, İsviçre, EFTA ülkeleri ve Japonya'dan sonra, dördüncü büyük pazarı. Ama, AB'ye ihracat yapan ülkeler içerisinde, 13. Sırada yer alıyor. Gümrük Birliği'ne girişimizin birinci yılı sonunda, Türkiye'de, ithalatta bir artış yaşandı. İhracatta daha düşük oranda bir artış yaşandı. Bu ithalattaki artış, Gümrük Birliği uygulaması nedeniyle, ithalattaki artış, Türkiye'de iç talebi de etkiledi. İç talebin de sınırlanmasına neden oldu. Bu nedenle, daha Gümrük Birliği öncesi duruma göre, Gümrük Birliği'ne geçtikten sonra, ülkemizde biraz daha ithalat artışı nedeniyle, birazcık daha kötü bir koşul oldu. İç talebin düşmesine neden oldu ithalat.

KOBİ'ler şu şekilde üretim yapıyorlar. KOBİ'lerin yüzde 31'i sürekli ve genel piyasa için üretim yapıyor. Yüzde 24.5'i de sipariş ve fason olarak üretim yapıyor. Çoğunluk olan yüzde 44'i ise, her iki biçimde, hem sipariş, hem fason olarak üretim yapıyor. Üretim süreci içerisindeki işletmelerin, kapasite kullanım oranlarını ve tam kapasitede çalışmalarını engelleyen nedenler, sektörlere göre büyük farklar göstermiyor. Kapasite kullanım sorunu olan işletmelerin yüzde 21'i talep yetersizliğini, yüzde 7'si nitelikli işgücü bulamamayı, yüzde 6'sı da finansman sıkıntısını, kapasite kullanımını etkileyen temel neden olarak belirtmişler. Bu araştırma, TOBB tarafından Prof. Dr. Sayın Halil Karaaslan'a yaptırılmış bir araştırma, 1996 yılında yaptırılmış bir araştırmanın sonucu. Bu araştırma ile ilgili bilgi verirsem. 512 işletmede, yüzyüze yapılan görüşmelerle uygulanan, yapısal anketlerle elde edilen sonuçlara göre, 20 ildeki 512 işletme üzerinde yapılmış bir araştırma.

KOBİ'lerin bir diğer sorunu, planlama ve tasarım. KOBİ'lerde genellikle, planlama ve tasarım konusunda, sorunları ilk bakışta gözükmemekte. Bunun nedenlerinden birisi, profesyonel yönetici istihdam edememelerinden de kaynaklanıyor. Tabii ölçek boyutları nedeniyle, bu ekonomik olmayabiliyor. Bu TOBB'un araştırmasına göre, işletmelerin yüzde 54'üne varan bir kısmı, çeşitli yönetim kademelerinde, yöneticiyi istihdam ettiklerini ifade ederken, kalan yüzde 46'sı da işletmelerinde, profesyonel yönetici istihdam etmediklerini belirtmiş. Profesyonel yönetici istihdam eden işletmeler içinde yer alan sadece yüzde 13'ü, her yönetim kademesinde profesyonel yönetici istihdam ettiklerini belirtmişler. KOBİ'lerde uzmanlık alanına göre, yönetici istihdamı, henüz ulaşılamayan bir aşama. KOBİ'lerdeki bu profesyonel

yönetici istihdamındaki eksiklikler, bilgi teminindeki güçlükler, yaşanan ekonomik istikrarsızlık, planlama ve tasarım konusunda ihtiyaç olan elemanları çoğunlukla istihdam edememesine neden oluyor. Bu ihtiyaç duyduğu hizmetleri de, çeşitli nedenlerle de dışarıdan alamıyor KOBİ'ler. Bu nedenle de çok azı, planlama yapabiliyorlar. Özgün tasarım yerine kopyacılık, başvuru tek yol oluyor. Ama, kopyacılık bile çok ciddi mühendislik hizmetine ihtiyaç duymakta.

KOBİ'lerin tasarım konusunda mühendislik hizmeti ihtiyacı, oldukça yüksektir. Bu ihtiyaca cevap verecek yapılanmaların oluşturulması lazımdır. Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracat Genel Müdürlüğü tarafından düşünülen mühendis istihdamının teşvik edilmesi konusundaki destek, KOBİ'ler için çok iyi bir destek olacaktır. Onların potansiyelini meydana çıkarıcı, kısa sürede meydana çıkarıcı bir destek olabilecektir. Değerlendirecek bilginin elde olmamasına karşın, işletmelerin yüzde 92'si, teknolojik gelişmeleri, yurtiçi ve yurtdışı fuarlara katılarak, konularıyla ilgili yayınları ve diğer firmaların gelişmelerini izleyerek yaptıklarını ifade etmişlerdir. Ayrıca mevcut işletmelerin yüzde 73'ü, 5 yıl içinde, ürünlerinde kalite, biçim ve ambalaj ve benzeri yenilikleri yaptıklarını ifade etmişlerdir. Metal sektöründeki işletmelerin yüzde 60' mevcut teknolojileriyle, Gümrük Birliği sürecinde sıkıntıya girmeyeceklerini ifade etmişlerdir.

KOBİ'lerin katma değer üretme konusunda, istatistiklere bakacak olursak, 92 yılı rakamlarıyla, ana metal sanayinin, katma değer üretimi, 15.7 trilyon TL'dir. İmalat sanayiinde yaratılan toplam katma değer ise, 268 trilyon TL'dir. 1992 yılında imalat sanayi toplam katma değerinin yaklaşık yüzde 6'sı, ana metal sanayi tarafından yaratılmıştır. Ana metal sanayindeki, 2.210 işletmenin, 2.160'ı, küçük ve orta ölçekli işletmelere aittir. Bu sektörde KOBİ'ler, istihdamın yüzde 28.3'ünü üretilen katma değer de yaklaşık yüzde 20'sini gerçekleştirmişlerdir.

İmalat sanayimizde KOBİ'lerin ürettiği ürünlerin, yüzde 70.3'ünün kalite güvencesi yoktur. Bu oran, ana metal sanayi içerisinde yüzde 44'tür. Kalite güvencesinin olmaması, Gümrük Birliği sürecinde, KOBİ'lerin en önemli bir diğer sorunudur.

Pazar ve ihracat durumuna geldiğimizde, bu araştırmada, işletmelerin yüzde 64'ü, ülke pazarını hedeflediklerini ifade etmişlerdir, TOBB araştırmasında. İşletmelerin yöneldiği pazarın türü, ne olursa olsun, işletmelerin yüzde 71'i, şu andaki pazarlarını, yani, satışlarının yeterli olmadığına inandıklarını ifade etmişlerdir. İşletmelerin yüzde 65'i de, kendi imkanlarına göre, piyasa araştırması yaptıklarını ifade etmişler. Yüzde 35'i de bu konuda bir piyasa araştırması yapmadıklarını ifade etmişlerdir. Metal sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin, hemen hemen yüzde 50'si ihracat yaptığını ifade etmektedir.

İthalattaki artış ve büyüme hızındaki düşüşler, KOBİ'lerin pazarını daralmaktadır. KOBİ'lerin fuar ve sergilere katılımlarının teşvik edilmesi ve desteklenmesi, özellikle dış piyasaya yönelik piyasa araştırması ve satış artırma faaliyetlerine ilişkin harcamalarına destek verilmesi, ayrıca profesyonel yönetici ve pazarlama uzmanları istihdamının teşvik edilmesi, pazarlama sorunlarının çözümüne katkıda bulunacaktır.

KOBİ'lerin geleceğine ilişkin beklentileri de isterseniz ikinci kısımda vereyim.

KOBİ'lerin birtakım sorunları var, ama, bu sorunların, bazı çözümleri de var. Bu konuda, yapılması gereken özellikle KOBİ'lere teknoloji desteği konusunda, finansman kolaylığı, mühendislik hizmeti konusunda, onların mühendis çalıştırabilmesinin teşvik edilmesi, ihracat

konusunda pazar araştırması yapılabilmesi gibi destekler, KOBİ'lerin ürünlerinin, dış pazara çıkmasında dikkat çekici değişiklikler getirecektir. KOBİ'lerin de bu ülkenin istihdamındaki paylarını, katma değerdeki paylarını dikkate alarak, onların da bazı desteklerden yararlanması gerektiğini herkes desteklemesi gerekiyor. Çünkü, bu destekler, çoğu kere KOBİ'lerin sadece basında, medyada duyduğu bazı hoş şeyler olarak kalabiliyor. KOBİ'ler bu tür desteklerden bahsedilmesine rağmen, çoğu kere bunlardan hiç veya çok az yararlanabiliyor.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN - İsterseniz soru cevaplarımıza geçelim. Katkılarınızı alalım ve arkasından da tekrar sayın panelistlerimizden eksik gördükleri veya soruların cevaplarında eksik gördükleri taraflar olursa, onları da kendilerinden ikişer üçer dakikalık bir sunuşla takip etmek istiyorum.

Bir şey daha ilave edeyim. Salonumuz oldukça azaldı. Yüzde 54 akademisyenler var, şu anda salonda. Yüzde 10 civarında, büyük sanayi işletmeciler var. Gerileri de bürokrat falan. Küçük orta işletmeci burada var mı? Teşekkür ederim. Hele şükür bir tane var. Herhalde sizin de bu 5 kişi bir şeyler konuşacak.

UĞUR DENİZCİ (Metalurji mühendisi) -- Ben 1971 yılında ODTÜ'den mezun oldum. Önce böyle bir panel organize ettiğiniz için teşekkür ederim. Ama, bir küçük ve orta işletmecinin, şu konuşmacılar arasında bulunmaması, çok büyük bir zaaf. Çünkü, onlar hakkında konuşuyorsunuz ama, onlar yok. Bu enteresan. KOBİ'ler hakkında konuşurken, KOBİ'yi çok iyi tanımak lazım. KOBİ'nin içinden gelmek lazım. Ben 26 yıllık metalurji yüksek mühendisiyim. Kendi firmamı kurdum, 1978 yılında, profesyonel yöneticilikten sonra ve 7 seneden beri sahip olduğum işletme, Hollanda'ya ve İngiltere'ye, üretiminin yüzde 95'ini satmaktadır. Beni üzen bir şey oldu. Konuşmacılar, KOBİ işletmecilerini küçümsedikçe genç mühendis arkadaşlarımız salonu terk etti. Onları cesaretlendirmemiz gerekir. Onları cesaretlendirmedikimiz takdirde, biz kimlerle bu sanayii kuracağız, o da ayrı mesele. Büyük sermaye mi gelip kuracak? O ayrı mesele. Ben sadece konuşmaları dinlerken, bazı notlar aldım.

Müsaade ederseniz bu katkıları yapayım.

Küçükler ne yapar? Küçükler, müşteriye anında hizmet verir. Yani, müşteri telefonu açtığı zaman, doğrudan doğruya bir numaralı kişiyle konuşma hakkına sahiptir ve problemini doğrudan doğruya en yetkili kişiye aktarmaya sahiptir ki, bu müşteri memnuniyetinin maksimum noktaya ulaştığı andır.

ISO 9 bin mümkün müdür? Tabii mümkün olmasın. ISO 9 bin neticede, bir dokümantasyondur ve bütün yaptığınız işlerin, belirli bir kayıt altına alınmasıdır. Eğer başarılıysanız, zaten ISO 9 bini doğal olarak uyguluyorsunuz demektir. Ama, organizasyon şart. Zaten o küçük işletmeler, kendi çaplarında hep organizasyonlarını yaparlar, ancak büyük işletmelerdeki 5 kişinin, 10 kişinin yaptığı hep 1 kişi yapar. Dinamik işletmeciliğin avantajları vardır. Büyük işletmeler hantaldır. Çabuk karar veremezler. Verdiğiniz sorulara doğru dürüst zamanında yetkili ve etkili kişi cevap vermez, ya yetkili değildir, ya etkili değildir, cevabı veren kişi. Ayrıca dinazor örneklerini hiç unutmamak lazım. Biliyorsunuz, dinazorlar, tarih sahnesinden kuyruklarının vahşi hayvanlar tarafından ısırıldığını ancak 15 dk. Sonra beyinlerine gittikleri için tarih sahnesinden yok olmuşlardır. O da çok önemli. Ama, küçük işletmede patronun doğrudan doğruya canı yanar. Canı yandığı zaman, hemen önleyici faaliyeti başlatır ve gerekeni yapar. Ama, büyük işletmede bunu yaptırtamazsınız, o

uyanıncaya kadar, müşteri gitmiştir zaten. Ya modeli varsa dökümcülük yapıyorsanız modelini alıp gitmiştir o başının çaresine bakıyordur.

Fakat, büyüklerin kalite anlayışına geelim. Büyüklerin kalite anlayışı, acaba 5 önce böyle miydi? 5 yıl önceki Türkiye'ye bir bakarsanız, Türkiye'deki büyük işletmecilerin verdikleri sanayi ürünlerinin kalitesi, neydi? Bu ayrı bir soru. Şu anda tabii ki ISO 9 bin olaylarına ve kalite yöntemlerine çok çok adapte ettiler kendilerini. Çünkü, ceplerinde para vardı, hemen bu işlere adapte edip, kendilerine bir kalite belgesi alabildiler. Ama, küçük işletmeci, önce parasını kazanması, yatırımını yapması, ondan sonra profesyonel yöneticilerini koyması, organizasyonunu yapması ve ondan sonra kaliteli üretimle ilgili bütün o dokümantasyonları yapması gerekiyor. Zaten kaliteli üretmiyorsa, yaşama şansı hiç yoktur.

Diğer şekilde bakarsanız, büyük işletmeler, Doğu Bloğundaki bütün o büyük işletmeleri düşünün, Doğu Bloğunda perde indiğinde ne oldu? Küçük dinamik işletmeleri olmadığı için, o küçük müteşebbisler olmadığı için, bütün o Doğu Bloğundaki işletmelerin hepsi hantaldır ve hâlâ daha doğru dürtüst işletmeye alınamamıştır. Alınmaları da mümkün değildir. Çünkü, parçalanmaları mümkün değil bir kere.

Gelelim, Avrupa ve ABD'deki talebe. Bugün, Avrupa'da ve Amerika'da, bütün dinamik işletmeler, küçük işletmelerdir. Küçük, babadan oğla nakledilmiş, o küçük beğenmediğimiz işletmelerdir. O işletmeler bugün, mesela dökümcülük sektöründe baktığınız zaman, döküm parça bulamazlar. Çünkü, o adamlar bin tane parçaya ihtiyacı vardır. O büyük işletmeler, o bin taneyi onlara dökmez, dökerse çok pahalıya döker. Ama, bizim için bin tane büyük olduğu için bizim için onlar çok ideal müşteri potansiyelidir. Daima biz onlara cevap verdiğimiz için de, bizi hep el üstünde tutarlar. Onlar zaten yine büyük sanayilerimize gelemezler, kapıdan içeriye bile almazlar.

BAŞKAN - Sayın Denizci, yalnız ben bir şey rica edeyim sizden. Biz bu paneli yaparken, yalnız şu anda sizi dinleyenler olursa, sanki bu panel, hatırımızda kalan bir şeyi de ters yapmayalım. Bu panelin amacı, Türkiye'de ve dünyada küçük ve orta sanayinin bir olgu olduğunu ve çok önemli olduğunu, sözlerimize öyle başladık, ama bunun da çok güllük gülistanlık olmadığını hepimiz biliyoruz. Böyle olmasına rağmen, bu işin çok iyi olabilmesi için, devlet teşviklerinin, KOSGEB teşkilatlarının olduğunu, oradan başlayarak, ama, sorunların da var olduğunu biliyoruz. Yoksa, katiyetle ben burada kimseye yani KOBİ'ler tu kaka, bunların gitsin gelsin diye bir hava çıktığını ben hiç zannetmiyorum. Bilakis, üretimde sayı olarak yüzde 96'yı bulan bir işletme sayısı, istihdam da yüzde 67'yi bulan bir istihdam sayısı, ama, ihracatta hâlâ yüzde 8, kredilerde hâlâ yüzde 3 sağlıyorsa, o zaman bir yanlışlığı var demektir. Bu panelin de zaten amacı, bu yanlışları bir kere ortaya koymak, ama, en azından bu yanlışların içinde küçük ve orta işletmelerin kendi yapısal durumlarında bazı eksiklikler varsa da onu gayet tabii koyacaklar. Yani, bu hiçbir zaman, onlar tu kaka, öyle bir manaya taşırsak, yanlış olur onu demek istiyorum. Ama siz yine de buyurun devam edin.

UĞUR DENİZCİ - Ben kimseye tu kaka demiyorum. Arzu ediyorsanız, benim kişisel tecrübelerimi dinlersiniz, arzu etmezseniz dinlemezsiniz.

BAŞKAN - Panel yanlış manada yönlendirilmiş olmasın.

UĞUR DENİZCİ -- Hayır, ben KOBİ'lerin tartışıldığı bir ortamda, bir KOBİ temsilcisi bulunmadığı için, onların adına konuşuyorum. Ama, isterseniz konuşmam.

BAŞKAN - Bal gibi konuşun. O hiç problem değil. Yalnız ...

UĞUR DENİZCİ - Müsaade edin, biz konuşalım. Çünkü, ben sabırla dinledim. Ben biraz şimdi konuşayım ama, arzu etmiyorsanız, mademki....

Bakın ne kadar güzel bir noktaya dokunuldu, yüzde 3 krediler, neden biliyor musunuz? Büyükler o kredileri bırakmaz ki küçüklere. Mümkün mü o krediye sizin ulaşmanız. Hiçbir zaman için ulaşamazsınız. Devlet teşekkülündeki müsteşarlığın kapısından içeri giremezsiniz. Girdiğiniz zaman, etkili yetkili kişiyle konuşamazsınız ki, onun için küçükler zor durumdadır. Bakmayın buradaki konuşmalar böyledir ama, hiçbir zaman için gerçek böyle değildir. Gerçekte, çünkü küçük müşteriyiz biz. Küçük müşteri devletin nezdinde de küçük, bankanın nezdinde de küçüktür, her yerde küçüktür. Onun için kimse sizinle ilgilenmez. Onun için küçük işletme sahiplerinin, cesaretle bu işleri alıp götürdükleri zaman, onların belirli şekilde alkışlanması gerekiyor.

Şimdi hangi şablona koyup da siz küçük işletmelere bakıyorsunuz o önemli. Siz bir büyük işletmenin şablonuna küçük işletmeyi oturtmaya kalkarsanız olmaz ki. Mümkün değil. Onun yapısı başka, onun iskeleti başka, onun çalışma düzeni başka. Büyüğünün ki başka. Profesyonel yöneticiler olacak, imalat müdürü olacak, kalite kontrol müdürü olacak, şu olacak, bu olacak. Mümkün değil onlar. Yani, o görevleri, 3 kişinin görevini 1 kişi yapıyor. Olay, oradan kaynaklanıyor. Ama, ihracatsa ihracat yapılabilir. Ben bunu söylüyorum. Cesaret sahibi olmak lazım. Koşturmak lazım. Firmayı kuracaksınız, 7 kişiyle de kuracaksınız. Genç arkadaşlarıma söylüyorum, çok bakir bir ülke, bu ülkede her şeyi yapmak mümkün. Her şeyi büyüklerden beklemenin hiç anlamı yok. Yapmak istedikten sonra mümkün. Kaliteyi de sağlamak mümkün. Belirli bir boyuta geldiği zaman, bugün benim firmam, 20 yıllık bir firma, ben hariç 3 tane mühendis var.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN - Ben teşekkür ediyorum, sağ olun efendim.

Buyurun Sayın Yılmaz.

FEVZİ YILMAZ (Sakarya Üniv.) - Ben kendimi KOBİ mensubu kabul ediyorum. Niye? Çünkü, KOBİ'lere danışmanlık yapıyorum. Yakın geçmişte, TÜBİTAK Teşvik Fonu'ndan teşvik sağladım. O nedenle, görüş ve bazı sitemlerimi özellikle Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda görevli arkadaşlara iletmek istiyorum.

Görüşlerim şu: 1980'li yıllar, büyük işletmeler için altın yıllar olmuştur. Fabrikayı kurarken teşvik almışlardır, enerjiyi uygun, ucuz şartlarla almışlardır, ihracat yaparken yine teşvik almışlardır. KDV, bir sürü istisnalar, muafiyetler almışlardır. Büyük işletmeler 1980'li yıllarda, altın çağlarını yaşadılar. 1990'lardan sonra ne zaman ki Gümrük Birliği'ne girdik, Avrupa kapıları açıldı. Serbest rekabet ve uluslararası boyut ülkemize geldi, küçükler hatırlandı. KOBİ'ler gündeme geldi ve bu gelen gündem sonucu kongremizde bu panel organize edildi, bu panelin organize edilmesi beni çok mutlu etti. Edenlere ve katkıda bulunan değerli konuşmacılara şahsım adına teşekkür ediyorum.

Teşviklerle ilgili bir konu atlandı. Özellikle ben her ne kadar KOBİ mensubu fazla arkadaşımız burada yoksa da, onu özellikle çok önemli bir boyut olduğunu söyleyerek hatırlatmak istiyorum. Halk Bankası, yüzde 20-30 faizli KOBİ kredilerini, teşviklerini, işte

KDV muafiyeti, ihracat kolaylığı v.s gibi KOBİ teşviki de 20-30 milyar mertebelerinde KOBİ'lere sağlıyor. Bunlar uygulamaya alındı. Bu bir katkı oldu.

Sitemim de şöyle: Ben 20 çalışanı olan bir KOBİ'ye TÜBİTAK projesi sundum. KOBİ daha önce sızdırmaz elemanlar ürettiyordu ve bu sızdırmaz elemanlar asbestliydi. Çevre ve insan sağlığı açısından da çok zararlı. Asbestsiz malzeme üretimi ve uygulamaya aktarılması ve kalite geliştirilmesi, ARGE konusunda ikna ettim KOBİ mensubunu, yönetici arkadaşı, hiç mühendis çalıştırmayan bu KOBİ, bir mühendisi, benim ısrarımla aldı. Biz bütün ümitleri, planlamaları, yüzde 50 teşvik alınacak, hibe şeklinde Hazine, Merkez Bankası vasıtasıyla teşvik edecek diye planladık. Ocak sonunda raporları, projeleri, mütevazı yaptığımız masrafları sunduk TÜBİTAK'a. TÜBİTAK'ta o evrak eksik, bu evrak eksik, 1.5-2 ay kaybettik. Sonra, evrak Hazineye nihayet gitti. Hazineye 1 ay bekledi. Hep benim telefonlarımla, ısrarlarımla, evraklar devamlı aktive edildi. Sonra Hazededen aylar sonra, İstanbul'daki Merkez Bankası'na yazı geldi. 1 ay geçti, Merkez Bankası'na yazı gelmiş, ama, para gelmemiş. Aradan inanır mısınız, KOBİ'lerin kaderi bu. Yani, sıkıntısı bu, bunu söylemeliyiz, rahatça konuşmalıyız. Aradan 5, 6 ay geçmiş oluyor. İşte enflasyonu biliyorsunuz, dolar, kur farklarını biliyorsunuz. Şimdi KOBİ ne yapsın? KOBİ mensubu yönetici arkadaş bana diyor ki, ben bu işten vazgeçeyim mi hocam diyor? Yani, şimdi diyor ben bu kadar söylediniz, yaptınız, biz paramızı alamıyoruz. Allah'tan sonraki günlerde KOSGEB'den bir ilave destek geleceğini duydu. KOSGEB, TÜBİTAK'ın desteklediği projelerin yüzde 20'si kadarını, ilave bir destek olarak tekrar bir hazırlık yapmış ve KOSGEB de devreye girmiş. O zaman bizim sanayicimiz biraz seviniyor tabii, destek miktarı, işte yüzde 30'dan, yüzde 50'ye çıkacak diye. Çünkü, yüzde 50 deniyor ama, yüzde 50 üst limit. Bizimkisi, biz yüzde 50 beklerken, yüzde 25'i zor yakaladık. Rakamlarda o da, henüz de para cebine girmedi. Şimdi yeni dönem bitti 6 ay. Tekrar benim yatırım yapmam ARGE masrafı yapmam ve tekrar talep etmem lazım. Ama, ilkini alamadık ki.

Gerçekten KOBİ'ler, evet güzel söylüyoruz, yazıyoruz, çiziyoruz, kanunlar çıkıyor ama, KOBİ mensuplarının bu işi yürütmesi, hocalarıyla bile birlikte olsa bile, bu işi yürütmesi, çünkü, boyutlar küçük. Dediği gibi arkadaşımızın, kolay erişilmiyor birtakım yerlere. Zor oluyor. KOBİ'lerin bu sıkıntısı yaşanıyor. Ben yaşayan bir kişi olarak bu bilgileri heyete, dinleyenlere sunmak istedim. Bu işlerin gerçekten uzun soluklu ve zor bir olay olduğunu, büyüklere 80'li yıllarda sağlananın, küçüklere 90'lı yıllarda aynı süreçle, aynı hızla, aynı verimlilikle sağlanamadığını özellikle hatırlatmak istiyorum. Hazine temsilcisi arkadaşımızın bu görüşlerimi, yukarıya iletmesini ve gerçekten bizim de üniversite mensubu olarak, KOBİ'lere proje yaptırıyorsak, mahçubiyet içinde kaldığımızı da bilmelerini istiyorum. Bir iş karar verildiyse, kanun çıktıysa, hızlı yürüsün evraklar. Ben kendimi KOBİ mensubu gibi hissederek, yani 2 KOBİ mensubu var kabulüyle bu görüşlerimi iletme istedim.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN - Ben teşekkür ediyorum. Başka soru veya katkısı olacak olan var mı?

Buyurun Sayın

..... - Ben bu konuşma çerçevesinde, hâlâ KOBİ tanımı nedir onu anlamış değilim. Türkiye'deki kabuller nedir? Hazine Dış Ticaret neyi kabul ediyor? Bence istihdam edilen işçi sayısı, KOBİ tanımlaması için yeterli bir büyüklük değil. Öncelikle bunun doğru ortaya konulması gerekir kanısındayım. Bu konuda görüşlerini rica edeceğim...

BAŞKAN - Buyurun Erdal Bey.

ERDAL - Sayın Yaylalı Günay Bey için. TESK organizasyonu, Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Başkan Yardımcısı Sayın Suat Yalkın başkanlığında, Almanya'daki Gevardeh Enstitüsü var. 350 tane buna benzer şekilde, MEKSA Vakfının organizasyonu Meslek Standartları Kurumu kuruluyor. Bu konuda KOBİ'lerin her kademedeki elemanı için eğitim verecek bir kuruluş bu. Ayrıca MEKSA Vakfına ait iki tane kuruluş var. Biri METEM, Ankara'da OSTİM sitesinde var. Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi. 7-8 adet var Türkiye'de bildiğim kadarıyla. Bir de ayrıca İşletmeler Üstü Eğitim Merkezi. Bunlar da eğitim vermek amacıyla, TESK için il ve ilçelerde büyük bir patlama var, bu konuda talep olduğu için. Esnaf ve sanatkarlara eğitim vermeleri için. Bu konuda da ayrıntılı bilgi almak isteyenler, TESK'nun ... Sesi diye bir dergisi var; Ondan faydalanabilirler.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN - Biz teşekkür ederiz. Başka efendim, katkı, soru.

Buyurun efendim.

SORU- Ben de KOBİ'leri yan sanayi olarak kullanan büyük bir kuruluştan burada temsilci olarak bulunuyorum. FMC Nurol Savunma Sanayii'nden. Biz Ankara'da genellikle OSTİM sanayi sitesindeki, küçük sanayi işletmeleriyle çalışıyoruz. Benim gözlemlediğim KOBİ'lerin en büyük sorunlarından biri, özellikle OSTİM gibi bir sanayi sitesinde, pazar sorunu, insanların sürekli yapacakları bir işleri yok. Genelde bir yan sanayi olarak çalışıyorlar. Kendileri bir ürün pazara sunmuyorlar. İş gelirse iş yapıyorlar, yoksa işte bir hafta yapıyorlar, sonra iş olmuyor, yapmıyorlar. KOBİ'lerin burada herhalde ben Ankara ve OSTİM için söylüyorum. Önemli sorunlarından birinin, bir organizasyonla hepsinin güçlerini bir araya getirerek, bu sonuçta, iş gelince iş yapmak yerine, bir ürün dizayn edip, bunun tasarımlarını gerçekleştirip piyasaya son bir ürün olarak sunacak bir organizasyon içinde yer almaları. Bunu nasıl bir organizasyon olur? KOSGEB bunu destekleyebilir. Öyle bir şey sorunları var. Yani, son ürün olarak piyasaya ürün sunmuyorlar. İş gelirse iş yapıyorlar, yoksa işte bir hafta yatıyorlar, bir iş geliyor yapıyorlar. Tabii iş alırken sorunları da var. Devlet ihaleleri, formalitesi fazla. Birbirlerine çok fiyat kırıyorlar. Olmadık fiyatlarla iş alıp sonunda zarar edip iş yapalım derken, daha bir olan sermayelerini de götürebiliyorlar. Bu mesela bizim savunma sanayi ile çalışmaya başladıklarında, her işi yaparız mantığıyla işi alıyorlar, ama iş başlayınca görüyorlar ki, bir sürü yerde bir sürü yanlışlar yapılmış. Malzemenin sertifikasını, problemi oluyor. Tabii bu karşılıklı iki firmanın eğitimiyle belirli bir yere geldi. Şu an işte kalite, uygunluk sertifikası kullandıkları ham malzemeleri alırken sertifikalı alma, belirli sertifikaları verebilme, bir standartlara geldiler ama, genelde şu an bir iş sıkıntısı olduğundan piyasada, her işin üstüne atlayıp, yapıp yapamayacağını baştan çok tartmadan, işi alıp, sonunda yapamadıklarında büyük zararlara da uğrayabiliyorlar.

Ben de bu şekilde bir katkı koymak istedim.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN - Ben teşekkür ederim. Yani siz öneri olarak başka bir organizasyonla devamlı iş yapan hale gelmelerinde, bir ön adım atılmasını istiyor gibisiniz.

-- Sorunlarından biri o. Sürekli bir iş akışı yok. Bir fabrika bir ürün üretiyor, bir iş akışı var, ama, küçük işletme için öyle bir. Bir dökümhane belki belli alanlarda daha farklıdır ama, bir dökümhane için de aynı şey. Yani, sürekli bir iş akışı olmuyor.

BAŞKAN - Bunu aynı zamanda KOSGEB'e de sorabiliriz. Konuşmasında cevap da verebilir. Peki teşekkür ederim.

-- ISO 9 bin olayı, şu an çok moda ve yaygın bir olay. Sayın Taptık Beyin söylediği gibi, ISO 9 binin 20 maddesi ve çok büyük bir dokümantasyon zorunluluğu ve ama, 20 kişilik bir işletmede böyle ISO 9 bin belgesi alma şeyinde. Orada da işte bir iki kişi kalite el kitapları parayla hazırlatıyor ve sonunda bu belgeyi almak, ama, o belgeyi alacak gerçekten de iki kişinin sırtında bir yük. O belgeyi alacak altyapı aslında yok firmada. Ama, öyle bir belge alması da bayağı bir kendi için avantaj görüyor. Sırf belge almak için, belge alınıyor. Sonuçta, ISO 9 binin gereklerini yerine getirebilecek bir altyapı yok firmada ama, sonuçta bu ara bir şey bulunması lazım yani. ISO 9 bin, illa 9 bin belgesi bir 20 kişilik işletme için daha farklı bir modelle, belki bu kadar ISO 9 binin tüm bu firmaya getirdiği yükleri azaltan, başka bir ara formülle firmaların bu ISO 9 bin yerine başka bir belgeyle, onu bilemiyorum ama nasıl bir formül bulunur. ISO 9 bin şu an küçük işletmeler için...

BAŞKAN - Peki ben teşekkür ederim. Onu soru olarak Yılmaz Beye şey yapalım.

Sizin spesifik olarak, yani, konuşmalarınızdan ortaya çıkanlardan, panelistlerden spesifik olarak, sorular parçalayabilir misiniz? Yani, cevap şeklinde değil de, hayır hayır bu konuşmalarınızı, spesifik olarak istediğiniz bir cevap var mı panelistlerden? Varsa onları almaya çalışacağım da o bakımdan. Yoksa önemli değil yani. Çünkü, genel konuştuğunuz için cevabı yani birisi versin vermesin meselesi bakımından.

-- O zaman, önce Hazine Müsteşarlığı'ndan başlamamız lazım. Teşvik verdiklerini söyledikleri, mesela Enerji Teşviği derler, biz yaklaşık 7 seneden beri, enerji teşvik...

BAŞKAN - Uzun değil değil mi?

-- Hayır hayır. Ama bazı gerçeklerin bilinmesi faydalıdır. Eğer bunları bilmiyorsanız, bilinmiyorsa, mesela hükümet başkanı der ki, ben enerji teşviki verdim filan der, yok böyle bir şey. Verilmiyor. Çünkü, devlet hiyerarşisi içinde kopukluk vardır. TEK Müsteşarlığın verdiği onayı tanımaz ve vermez. 7 seneden beri vermez. Onu küçüğe vermez. Büyük alır onu. Mesela bununla ilgili bir önlem alabilirler mi veyahut da ne yapmak gerekir?

Yani, ISO 9 bin çalışmalarına geliyor. 20 kişilik bir işletmede ciddi bir sorun. Alınmaz. Doğrudur. Hemfikirim. Ama, burada konuştuğumuz, KOBİ'ler. Orta işletmeler, dikkat ederseniz, 150 kişilerden filan bahsediyoruz. 150 kişi de almak mecburiyeti vardır ve alınsın.

Bir şey söyleyeceğim. 1970 yıllarında, ben sanayiye girdiğim zaman, biz sanayide parçayı yapmaya, benzetmeye çalışıyorduk. 80'li yıllarda onu daha çok üretmeye çalıştık. 90'lı yıllarda kaliteyi sağlamaya çalıştık. Bu bir aşamadır. Bırakın ISO 9 bini parayla satın alsın o kalite kitabını. Zararı yok. O konuda biraz hoşgörülü davranın. Ama, zaten onu sertifikayı veren kuruluşun sorumluluğunda, 6 ayda bir gelip denetleyecek onu, 6 ayda bir denetlediği zaman da, eğer ki, aksi yönde bir çalışma varsa, iptal etme yetkisi, yine kuruluştadır. Doğru. Şimdi hal böyleyse, ISO 9 bin çalışmaları, KOBİ'lerde, belki bir şablon olarak verilmeli mi,

verilmemeli mi? En azından kaliteyle tanışmaları açısından. Ben tabii kendi fikrimi söylüyorum.

Mühendisler Odası'na söylüyorum. Mühendisler Odası ciddi bir problemimiz var. Metalurji mühendisliği eğitimi almış, çok zor şartlarda, hocalarımızın eğittiği öğrenciler, mühendisler, piyasada yok. Hiçbiri yok. Mühendislerimizin yüzde 30'u piyasada var. Diğerleri çok değişik işletmelerde çalışıyorlar. Hiçbir şekilde metalurjiyle ilgilenmiyorlar ve biz bu arkadaşlarımızı maalesef kendi bünyelerimize alamıyoruz. Şartlar bu. Eğitimle ilgili olabilir, şartlarla ilgili olabilir ama, gerçek bu. Ben 26 yıldan beri bu işi yaptığıma göre, ben işte şu anda iki tane metalurji mühendisi bir arkadaşım, bir tane de maden mühendisi arkadaşı çalıştırıyorum. Çünkü, metalurji mühendisi bulamadığım için. Bu sadece bilgilerinize bu da odalarımıza bir bilgi.

KOSGEB'e teşekkür ediyorum. Çünkü, cansiperane biraz şövalye vari çalışıyorlar ama, onlar da işte kendi ellerinden geldiğince bizlere ulaşmaya çalışıyorlar. Ben onlara huzurlarınızda teşekkür ediyorum.

BAŞKAN - Teşekkür ediyorum. Başka soru var mı? Yok olduğunu görüyorum. İsterseniz, soruları da veya katkıları da sizin yapacağınız karşı cevaplar veya ilavelerle düşünerek, vaktinizi de iyi değerlendirmek üzere 5'er dakikalık son bir tur yapalım. Ne dersiniz acaba?

O zaman yine başlangıç sıramıza bağlı olarak. Sayın Anayurt'tan başlayarak devam edelim.

Buyurun Sayın Anayurt.

MURAT ANAYURT - Ben başta Sayın Uğur Denizci Beye teşekkür etmek istiyorum. Katkılarından dolayı. Tümüyle katılıyorum. Gerçekten bu masada bir KOBİ'lerden birisinin bulunması kesinlikle gerekirdi.

Benim söyleyeceğim birçok şeyi Uğur Bey söyledi. Özellikle Yılmaz Beyin birkaç kere 1-20 çalıştıran firmaları, KOBİ olarak bahsetti. Yani, 1-20'yi örnek vererek hareket etti. Sanırım konuşmacılardan da bir iki kişi, yine 1-20 dedi. KOBİ deyince 1-20 değildir, 1-150'dir.

Kalite çalışmalarına gelince, rakam olarak tam bilemiyorum. 300 değil galiba, 140-150 geçen sene. 300'ünde belki görüşmeler yapıldı ama, 140 firmada, bu geçtiğimiz 94-95 yıllarında, 140 firmada, KOSGEB'in girişimiyle, kalite güvence sistemi kurma çalışmaları yapıldı. Bunların kaç tanesinde belge alındı, şu anda bilemiyorum. Onu başkanlıktan arkadaşlar yanımızda olsaydı belki alabilirdim rakam olarak ama, ben bizim dökümhane geliştirme ihtisas merkezinde, bizim kanalımızla yapılan 10 çalışmadan 3 tanesinin belge aldığını biliyorum. Diğer 7 tanesinin de önümüzdeki aylarda veya önümüzdeki yıllarda belge alacağına inanıyorum. Tabii ki, büyük sanayiler kadar hızlı bir şekilde belge almaları mümkün değildir. Zaten kalite güvence sisteminin çok uzun bir mazisi de yoktur. O yüzden, önümüzdeki yıllarda çok sayıda, KOBİ'nin belge alacağına inanıyorum.

Yine KOSGEB'in sadece bu geçen yıllarda 140 ama, önümüzdeki yıllara yayılan bu yıl ve önümüzdeki yıllara yayılan, yine ASO ile TAYSAD'la olsun, muhtelif kuruluşlarla ortak şekilde, rakam olarak yine şu anda veremeyeceğim. Belki 150-200 civarında tekrar kalite güvence sistemi kurma çalışmaları olacak. Bu rakamlar, ikisini toplarsanız, 300-350 gibi rakamlar, sanırım, Türkiye küçük orta ölçekli sanayicileri için az rakam değildir. Yani, bu kadar firmada, çalışma yapılıyor. Ama, belge almada belki Yılmaz Beyin dediği gibi,

gecikmeler söz konusu olabilir. Belki büyük sanayici kadar çok sayıda firma belge alamayabilir ama, bu çalışmaların başlamış olması bile, bence sevindiricidir. Bu rakamların haricinde, kalite güvence sistemi kurma şeklinde değil de, kalite bilinci uyandırma şeklinde yine rakam veremeyeceğim ama, bunların çok üstünde firmalara eğitimler verildi. KALDER'le işbirliği içinde, çok sayıda sanayici, kalite konusunda eğitildi. Bilinç uyandırıldı. Bunun da önemli bir gelişme olduğuna inanıyorum.

Aslında ikinci bölümde ben, KOSGEB programı, yani 1997 ve 1998 programından bahsedecektim ama, fazlada zamanımı aşmak istemiyorum.

BAŞKAN - Bir iki dakika daha devam edin, müjdelers varsa eğer.

MURAT ANAYURT - O zaman ana başlıklarıyla şey yapayım. KOSGEB'in küçük sanayiciye bakışı olarak görebilirsiniz.

Bilgi temini, KOSGEB, BİSİNER, BİRE ve İAS gibi uluslararası önem ve etkinliği olan bilgi ağlarının, Türkiye'deki temas noktasıdır. Müteşebbisliğin geliştirilmesi konusunda, teknoloji merkezlerinde yeni bir ürün veya teknolojiyi geliştirmeye yönelik bir fikre sahip olan müteşebbislere imkanlar sağlanmaktadır. Buralardan çok güzel sonuçlar elde edilmiştir.

Danışmanlığı geçiyorum.

Kalite geliştirme ve danışmanlık kalite geliştirme merkezlerinin rutin hizmetleri.

Modernizasyon ve teknoloji geliştirme konusunda, finansal kiralama yöntemiyle KOS'ların tezgah ve ekipmanların yenilenerek modernize edilmesi çok düşük rakamlarla da olsa yapılmaktadır. İleride daha yüksek rakamlarla yapılacağını umuyoruz. Ülkemizde özel sektörün sağlıklı gelişimine katkı sağlamak, özelleştirmenin etkin bir biçimde gerçekleştirilmesini sağlayarak, sosyal ekonomik etkilerini en aza indirmek ve özelleştirme sonucu açığa çıkacak işgücünü yönlendirmek amacıyla, işgücü uyum projesi vardır. Proje kapsamında iş geliştirme merkezleri kurulması, müteşebbislik eğitim programları düzenlenmesi, üniversiteden mezuniyet sonrasında ciddi boyutlarda işsizlik problemi yaşayan öğrencilerin kendi işlerini kurmalarının desteklenmesine yönelik çalışmaları var KOSGEB'in. Eğitim zaten SEGEM zamanından bu yana sürekli devam eden bir şey.

Pazarlama, Hazine Dış Ticaretten arkadaşımız bahsetti. Yurtdışına şu ana kadar 1986'lardan beri çok sayıda küçük sanayici götürüldü. Bunların oradaki masraflarının yarısı karşılandı. Hâlâ daha bu işlem devam etmekte. Bu sayede yine şu anda rakamları yok, çok sayıda firmanın ihracat yaptığını biliyorum.

Yine bir başka konuya o arada girmek istiyorum. Ben Ankara'da doküman geliştirme ihtisas merkezindeyim. Sincan'daki dökümcüler sitesindeyim. Hiç mühendis çalıştırmadan, sanırım 30-35 kişilik bir kadrosuyla mühendisi olmadan, ürününün tamamını, ayda 70-80 ton gibi 100 tonlara varan rakamlarda yurtdışına ihraç eden firmalar biliyorum. Bu sadece bir örnektir. Yine aynı firma, yine toplam rakamı bilemiyorum ama, çevresindeki 5 firmadan ürünleri alarak, yine onları belirli bir kalite süzgecinden geçirerek, bizim merkezimizdeki laboratuvarlar vasıtasıyla, yurtdışına ihraç etmektedir.

Bunda söylemek istediğim şudur: Orta ölçekli sanayi yeterince destek bulduğu zaman ki, bizim laboratuvar desteğimizin önemli bir destek olduğuna inanıyorum. Yurtdışına çok rahat ihracat imkanı bulabiliyor. Üretimini yüzde 100'ünü, yurtdışına ihraç edebiliyor.

Yine ARGE hizmetleri, Fevzi Bey bahsetti. Bu programda var. TÜBİTAK tarafından verilen ARGE teşvikine ek olarak.

BAŞKAN - Sayın Anayurt, isterseniz, teşviklere siz hiç girmeyin. Onu zaten Sayın Yarkın bize anlatır.

MURAT ANAYURT - Başlık olarak bahsetmek istedim. Evet, yine başka projeler. Ayakkabı, konfeksiyonu geçiyorum. TAYSAD, KOSGEB, Otomotiv yan sanayii geliştirme, KOS'larda bilgi teknolojinin yaygınlaştırılması, KOS'larda kalite güvence sisteminin kurulması, C'ye danışmanlık, laboratuvarların akreditasyonu, bunlar bu yılın programında olan şeyler.

Gümrük Birliği ile ilgili hizmetler içerisinde, kalite düzeylerinin yükseltmek, finansman, darboğazlarını giderici mekanizmaları harekete geçirmek, teknoloji düzeylerini yükseltmek, eğitim imkanlarını desteklemek, ihracat imkanlarını geliştirmeyi, bu işletmenin rekabet güçlerini arttırarak, GSMH'daki paylarını yükseltmeyi amaçlamıştır KOSGEB.

Yine bu çerçevede, sanırım, Hazine Dış Ticaret Başkanlığı'nda olacak, bir KOBİ eylem planı çıkarılmıştır, çok geniş bir çalışmayla. Onların da detayına burada girmek mümkün değil.

BAŞKAN - KOSGEB dediğiniz gibi, bütün kollarda parasal yardım yapabiliyor mu KOBİ'lere? Bu saydığımız bütün konular, KOSGEB'in parasal gücü içerisinde onlara bir nakdi yardım programı getiriyor mu?

MURAT ANAYURT - Örneğin pazarlamada, yurtdışına fuarlara firmalar götürüldüğü zaman, doğrudan doğruya parasal yardım.

BAŞKAN - Bütün saydığımız bu değerlerin, KOSGEB'in ana para haznesinde böyle bir imkan var mı? Yani KOSGEB doğrudan doğruya para ödeme imkanına sahip mi? Galiba değil.

MURAT ANAYURT - KOSGEB doğrudan para ödemiyor. Ancak, örneğin danışma, kalite güvence sisteminde danışmana verilecek ücreti, KOSGEB ödüyor. Yurtdışı fuarlarda gibi.

BAŞKAN - Veya teknoloji geliştirme merkezlerinde yapılan çalışmalardaki danışman ücretlerinin bir kısmını.

Teşekkür ederim.

ARİFHAN YARKIN - İlk başta Fevzi Beyin sorusu, TÜBİTAK, soru demeyeyim de, bir sitem dediniz galiba ona.

Gerek desteğin doğru hesaplanması, gerek ödemenin yapılması, daha doğrusu destek oranının hesaplanması, TÜBİTAK tarafından yapılıyor. Bu oranın doğru tespit edilmesi için, bilgi ve belgelerin de tamam olması gerekiyor. Bilgi ve belgelerin tamamlanmasında da bir gecikme olduğu zaman, TÜBİTAK'ın yapabileceği herhangi bir şey yok. Ama, en son işte şu an başvurusu yapılan incelenen, 441 proje var. 200 tane firma tarafından verilmiş bu projeler.

Ortalamada bakıldığı zaman, firmanın eksiksiz olarak bilgi ve belgelerini TÜBİTAK'a teslim ettiği tarihten sonraki 45 gün içinde ödeme yapılıyor.

Bazı aksaklıklar olabiliyor. O da şuradan kaynaklanıyor. Biliyorsunuz, burada sürekli Hazine Dış Ticaret Müsteşarlığı olarak anılıyor. Alışkanlık herhalde, geçmişten kalma, 94 senesinde, Hazine Müsteşarlığı ayrı oldu, Dış Ticaret Müsteşarlığı ayrı oldu. Benim bahsettiğim bu kararlar, çıktıktan sonra, bunların kaynağı, Destekleme Fiyat İstikrar Fonu olarak belirlenmişti. Destekleme Fiyat İstikrar Fonunun yönetimi de, Hazine Müsteşarlığı'na. Ödemedeki gecikme, şundan kaynaklanıyor. Siz TÜBİTAK'a veriyorsunuz, TÜBİTAK incelemeyi yapıyor, şu oranda, şu miktarda desteklenecektir diye bize bildiriyor. Biz en nihai bir inceleme yapıyoruz. Bunun incelemesi de, en yoğun olduğumuz dönemde 1 haftadır, yani 5 iş günüdür. 5. İşgününde mutlaka ödeme emri gider, Merkez Bankası'na. Hazine Müsteşarlığı KİT Genel Müdürlüğü'ne bilgi verilir. Ben işte Dış Ticaret Müsteşarlığına. Biz aynı binanın içinde iki ayrı müsteşarlığımız.

KİT Genel Müdürlüğü, ne zaman fondan, bütçeden parayı Merkez Bankası'na aktarırsa, ödeme o zaman yapılıyor. Aksama burada çıkabiliyor.

Burada aşağı yukarı, şu ana kadar yapılan ödemelerin hepsinde, 45 günlük bir dönem içinde tamamlanıyor. Belki özel bir durumdan dolayı, yani, 6 ay geçmiş oluyor dediniz. Orada biraz bilmiyorum yani, özel bir şey olmuş olabilir. Bir belge bir şey eksiktir. Artı bahsettiğim devlet yardımlarının hepsi, bir faaliyetin gerçekleştirilmesine dayalı demiştik. Gönül isterdi ki, önceden ödeme yapalım, önceden

Olay faaliyet, bu ARGE faaliyeti olabilir. Bu ara katılım olabilir, pazar araştırması olabilir. Firma bunu gerçekleştirdikten sonra, bilgi ve belgelerini sunar, destekten faydalanılır. Bizim için önemli olan ilk başta faaliyetin gerçekleştirilmiş olması.

Enerji teşviki dediniz. Bu işte 94'teki Dünya Ticaret Örgütü'ne girmemizden dolayı filan, zaten artık yürürlükte olmayan bir teşvik. Orada da şöyle bir sorun. Yatırımları, döviz kazandırıcı faaliyetleri, teşvik fonudur. O fondan, fon kaynaklı kredi ödemeleri yapılır. Diğerleri yapılır. Fondaki yetersizliklerden, 92'den bu yana uygulanmayan kararda, hâlâ bazı bekleyen ödemeler vardı bildiğim kadarıyla.

Bana sorarsanız enerji teşviki gerekli midir? Bence gereksizdir. Neden gereksizdir. Enerji fiyatları üzerinde en son 95 senesinde yaptığımız bir çalışmada, ben özel olarak uğraşmışım. Ortalama fiyata baktığımız zaman, Türkiye'nin AB'nin ortalamasının altında kalıyor. Nereden fark ediyor? AB'de uygulanan fiyat sistemi, çok kullanana düşük tarife uyguluyor. Bizde herkese aynı tarifeyi uyguluyor. Bu çarpıklığın düzeltilmesi gerekiyor.

Pazar sorunu, efendim Nuro'l'dan birisi değindi. Bu sektörel dış ticaret şirketi statüsü, bu yapılanma bunun için yaratıldı. OSTİM'deki KOBİ'lerle çalışıyorlarmış. Şu anda OSTİM'deki iş makine üreticileri, bir tane kurmak üzere, sektörel dış ticaret şirketi. Hatta, Dubai'de bir ofis mağaza da açmış durumdadır bildiğim kadarıyla. Yavaş yavaş hareketlenme de var.

KOBİ tanımı dendi. Bizim düşüncemiz. Kesin bir tanım gerekmiyor, teşvikler açısından baktığımız zaman. Kitlenizi belirleyip, ona göre biçimlendirip, teşviği oraya yönlendirmek için tanımı da ona göre yapıyorsunuz.

Teşekkür ederim.

YAYLALI GÜNAY - Efendim, şimdi bazı görüşmelerden şu çıkıyor. Teşviklerden ve de bazı düşüncelerden şu ortaya çıkıyor. Yavaş yavaş sanki büyük işletmeler, tu kaka edilmek durumuna geliyor. Tam tersi. Şimdi bütün yeni teşviklere bakıyorsunuz. Hiç bütün çıkartılmış teşvikler, sadece ARGE hariç, diğer kalan bütün teşviklerin hepsi, KOBİ'lere. KOBİ'nin tarifi tartışılabilir tabii, ama, burada bugüne kadar aldıkları büyük işletmelerin yeterlidir. Bugüne kadar soydular herhalde o zihniyet hakim. Şimdi yavaş yavaş başka yönlere gidelim ve öbür taraflardan bunu keselim zihniyeti hakim.

Tabii, alınır mı alınmaz mı teşvikler, alındı mı, alınmadı mı ayrı mesele tabii. Uğur Beyin söylemiş olduğu enerji teşvikini ne KOBİ'ler, ne de büyük işletmeler aldı. Yani, müracaatlarınızı yapıyorsunuz, bekliyor. Şimdi 6 ay- 5 yıl arasında bekleyen teşviklerimiz vardır, hâlâ yeni müracaatlar da kabul edilmiyor. Çünkü, iptal edilmiştir teşvik. Teşvik kağıt üzerinde var, fakat, alınmamıştır çoğu. Uzun yol, navlun primleri derler, onların yüzde 50'sini almışızdır, yüzde 50'sini alamamışızdır, kaynak yoktur derler. Exim kredileri denir, exim kredileri 6 aydır çıkmamaktadır. İhracatta exim kredisi verilir, prefinansman kredisi diye bir kredi verilir, bunu 6 aydır buna teşvik çıkmamaktadır. Çünkü, Ziraat Bankası'nın elindeki fonlar kaldırılmıştır ve kaynak aktarılmamaktadır Eximbank'a.

Bütün bunlara bakarsanız, bir yerde kağıt üzerinde var teşvik, fiiliyatta yok. Bu da tabii çok acı bir gerçek. Şimdi siz bakıyorsunuz Avrupa Birliği'ne. AB diyor ki, sen şu şu teşvikleri al diyorsun sen diyor, sen bunlardan dolayı, bana bir tenzilat yapman lazım. Halbuki o teşvikler kağıt üzerinde var, fiiliyatta yok. Bütün bunlara bakarsanız, bir noktada, KOBİ'siydi, büyük işletmesiydi, şuyuydu, buyuydu, diye ayırıma gitmemek lazım. Bence KOBİ'si de, büyük işletmesi de, bu ülkenin işletmesidir. Niye bir ayırım yapılıyor. Böyle gruplaştırmalar yapılıyor. Heyecanlı şekilde Uğur Bey çıkıp burada konuşuyor. Niye hepimiz buranın işletmecisiyiz. Kundura tamircisi de bir KOBİ'dir, 3 tane yanında çırağı çalıştıran insan da KOBİ'dir. Efendim, 1500, 5 bin tane eleman çalıştıran büyük bir işletme de, bu ülkenin işletmesidir. Başka hiçbir yerin işletmesi değil ki, hep beraber bu ülkeyi kalkındırmak için çalışıyoruz. Ama, herkes tabii bir yerde, bir şeyi kaldırıyor, herkes bir el atıyor. Yürütüyor. Zaten bütün çalışma, bu el atan işletmelerin, kişilerin kalitesini yükseltmek ve rekabet gücünü yükseltmek ve bu hep beraber el atarak da, bunları yurtdışında Türkiye'nin rekabet gücünü yükseltmek.

Biz o KOBİ'dir, bu şeydir diye ayırdığımız takdirde, kendi aramızda veya devlet nezdinde bu ayrıldığı takdirde, o KOBİ'dir desteklenmesi lazım, sen büyüsun, tu kaka veya bundan evvel ancak, büyük işletmelere verilir, küçük işletmeler ya işte bir şeyler almasın, işte kredileri vermeyelim, şunları yapmayalım şeklinde bir şey bundan evvel. Şimdi de tam tersi, bir ekstremden, bir ekstreme gidiyoruz. Türkiye'nin zaten ana problemi bu, siyasal hayatımızda da, kültürel hayatımızda da yaşadığımız bu. Aynı problemleri, herhalde gördüğümüz kadarıyla, ekonomik hayatta da yaşamaya başlıyoruz. Bu bence, çok yanlış bir şey. Hepimiz bir yerde kendi kanaatımızca bir sisteme ayağa kaldırmaya çalışıyoruz. Çünkü, ayağa kaldırılacak olan da Türkiye'dir, başka hiçbir şey değildir.

YILMAZ TAPTIK - Öncelikle ben Mustafa Beyin sorusu, benimle aynı doğrultuda, ben bir şey takıldım. Mustafa Bey de aynı noktaya takılmış. Bu gerçekten çok önemli. Ben niçin bu 1-20 konusunu gündeme getirdim. Onu tekrar bir kez daha açıklamak istiyorum. Doğrudur KOSGEB'in verdiği tanım, doğru mu, yanlış mı onun tartışmasına girmeden, 1-50 sayısındaki işletmeler, küçük işletmeler, 50-150 arasındaki işletmeler, orta boy işletmeler.

Şimdi bakıyorsunuz, ben bunu incelerken, çok dikkatimi çekti. Bu işletmelerin, toplam Türkiye'deki oranı, ne kadardır, diye ISO'da, o farklı boyutla almış ama, toplam bu boyuttaki işletmelerin içerisinde yüzde 96'sı, 1-20 kişilik işletme. 1-20 işletme eğer yüzde 96'yı oluşturuyorsa, demek ki, sorun burada, bu bölgede. Aslında bunlar küçük işletmeler değil, mikro işletmeler. Amipsel bölünme sonucu oluşan. Yani, sorun bu işletmeler, yoksa 20'nin 30'un üzerindeki işletmelerde, hatta 50 civarındaki işletmelerde, kalite güvence sistemlerinin alınması katiyetle bir problem değil. Hiçbir zaman için öyle bir yaklaşım içerisinde değilim. Aslında biraz daha ilerisini kendi adıma da söyleyebilirim. Ben işe özellikle inanmış bir insanım. Belki de üniversite çapında çok farklı bir yaklaşımla böyle bir işin içerisine girip 39 kişilik bir işletmenin bunu başarması için de ki, başardı da, bu işte çaba göstermiş bir insanım. Ama, diyorum ki, burada dile getirmek istediğim oydu. 1-20 kişilik işletmeler, özel bir itina ve yaklaşımla, farklı bir değerlendirmeye ele alınmalı. Hatta buna KOBİ'ler kendileri ses çıkarmalı. Türkiye'de hiç kimse ses çıkarmıyor. Ben çıkardım olsun diye söyledim. Halbuki Almanya'da ses çıkarıyor. Ben örnek vereyim. Önümde. Almanya'da KOBİ'ler o biraz önce tarif edilen 500 kişiye kadar olanlar bir de üstelik, isyan ettiler ISO 9 bine. Nedir dediler ya. Bakın ne diyorlar. Çok az ürün orijinli olması, yüksek dokümantasyon, norm ailesine ait büyük hacim, okunması güç, anlaşılması güç, pahalı uzman bilgileri, sürekli satın alınması gerekir. İkinci bölge, ürün kalitesi hakkında yorumsuz, sertifikalar fazla vurgulanmakta, sertifika alınması çok pahalı. 500 kişiye kadar olan işletmeler, Almanya'da bayrak kaldırıyor. Türkiye'de niye bayrak kaldırmıyor? Kaldırsın ki, bu konuda gerçekten ona da çok inanıyorum, KOSGEB'in hakikaten büyük bir katkısı var. KOSGEB'e bir uyarıda bulunsun. KOSGEB'de bu doğrultuda, bu 1-20 kişilik mi, 1-50 kişilik işletmeler için özel bir formül. O formül de önerdim ben burada. 6 tane başlık var. Aslında 3 tane başlık var. Doğru üretim prosesi ve doğru çıktı. Bunun içinde bir tek tane şey var. Eğer işletmenizde, işi bilen, knowhow'u bilen, tekniği bilen adam çalıştırıyorsanız, o zaman bu sorununuzu hallediyorsunuz veya bunun için gerekli noktalara gidiyorsunuz. KOSGEB'den danışmanlık alabilirsiniz, üniversiteye gelebilirsiniz, danışman tutabilirsiniz veya bir mühendis alırsınız, istihdam edersiniz, bu sonuca varırsınız. Benim kastetmek istediğim bu. Uğur Beyin yaptığını gerçekten takdirle karşılıyorum. 3 tane mühendis istihdam ettikten sonra, ulaştığı başarı çok doğal. Kendi mühendislik gücünü kullanmış. Biraz önce verilen 35 kişiyle, hiç şey etmeden yurtdışına ihracat yapan işletme de bence naçizane bizim ders anlatırken çok verdiğimiz örneklerden bir tanesi, istisnalar kaideyi bozmaz. O bir tesadüf ya da iyi niyet unsuru. 198 bin tane işletmenin içinde 5 tane böyle varsa, o iyi niyet göstergesi olarak kabul ediyorum. Hiçbir şey. Takdir etmek lazım.

Bütün bunların ötesinde, bir konuya katılmam lazım. Aslında KOBİ'lerin büyük bir avantajı var. Haberleşme yolları kısa, dinamik işletmecilik olgusu doğru. İşletmenin içerisinde bir noktadan bir noktaya ulaşması, kaliteyle ilgili. Ama, sonu nihayetinde ISO 9 bin belgesi dediğiniz zaman, standardın içerisinde yazılmış belgelere geliyor. Ya bu belgeleri kabul edeceksiniz, yani 500 tane belgeyi dolduracaksınız ya da yapmıyor diyecekler sizin için. O zaman biz bir model geliştirmek zorundayız. Bu doğrultuda hareket eder, işletmelerimizi ilk önce bu yaklaşımla kalite üretmeye, gerçekten kalite üretmeye yöneltebilirsek, onu ISO 9 bin belgesi haline getirmek, zamanın bir fonksiyonudur. Çünkü, aynı zamanda, o insanlar mühendis istihdam etmeye ve teknolojinin gereklerinden faydalanmaya da zamanla geçeceklerdir.

Teşekkür ederim.

YUSUF ZİYA KAYIR - Bu kısımda ben önce KOBİ'lerin geleceğe ilişkin beklentilerini özetlemek istiyorum kısaca. KOBİ'lerin yüzde 71'i mevcut ekonomik çerçevesinde,

pazarlarını, satışlarını, yeterli görmemektedir. İşletmelerin yüzde 62'si, şimdiki karlılık durumundan memnun değildir. Mevcut olumsuzluklara karşın, işletmelerin mevcut durumunu korumayı en son aşamada hedeflemektedir. Ağırlıklı hedefler, başarmak ve büyütmek için yakın zamanda, yeni pazarlara girme, paylarını artırma, kapasite genişletme, ürün çeşitlendirmesine gitme, dış pazarlara girme ve yeni teknoloji kullanımına geçme biçiminde ifade edilen işletme politikaları olmaktadır. Bu başarıya ve büyüme isteği, KOBİ'lerin sahip olduğu dinamizmin bir göstergesidir.

Şimdi KOBİ'leri temsilen yapacağım konuşmada, çok önemli bazı şeyleri vurgulamak istiyorum. Birincisi, KOBİ'lerin bizim kalkınmada bir aracımızdır. Bu aracı kullanarak, kalkınma ihtiyacımızı karşılayabiliriz. Bu aracı, diğer ülkeler kullanıyorlar. AB'de KOBİ'ler destekleniyor. Ama bizim ülkemizde KOBİ'lere sözde verilen destekler, zaman zaman uygulamada hiç görülemiyor. Mesela, KOBİ kredisi olarak söylenen yüzde 40 faizli kredi için, 10 bin başvuru yapılmış. Bu başvurudan sadece 882 işletme, kredi alabilmiş. Yani, bunlar, bu verilen, basında çok fazlaymış gibi görülen şeylerin, aslında KOBİ'leri kalkındırarak önemli destekler olmadığını, sadece çok medyada çok yer aldığını, o nedenle bizi etkilediğini söylemeliyim. Yani, diğer ülkeler KOBİ'lerini destekliyorsalr, siz desteklemiyorsanız, o zaman rekabet, onlara hak ettikleri rekabet gücünü vermiyorsunuz demektir. Birincisi bu.

İkincisi, Türkiye'de geçen sene Döküm Sempozyumu'nu yaparken, ben de KOSGEB'de çalışıyorum. Bilgi sistemleri imkanıyla, DİE'den döküm ihracat rakamlarımızı çıkartmak istedim. Kendim beceremedim sistemden. Daha sonra DİE'ye başvurudum. Ben ihracat ve ithalat rakamlarımızı öğrenmek istiyordum dedim. Onlar da bana veremedi. Verilen rakamlardan ben bir şey anlamadım. Yani, o zaman ben anlayamadıysam, diğerleri nasıl anlıyorlar, benim metalurji bilgime rağmen anlayamadığım bu ihracat rakamlarını. Yani, bir bilgi sistemi konusunda, iyi bir altyapımız yok, sınıflandırmamız yok. O konularda bazı küçük problemler, bilgi sistemlerini, toplanılan verileri anlaşılabilir hale getirmekte. Peki bu anlaşılabilir şeyler, neye mal olmakta? Siz yatırım kararlarınızı verirken, bir talep analizinden, somut bir şeylerden hareket edememektesiniz. Yani, bu ilk hareket noktanızı yanlış seçtiğiniz için de KOBİ'lerin birçoğu, daha başladıkları yıllarda, birkaç yıl içerisinde, piyasadaki yanlış seçimlerinden dolayı, piyasa dışına çıkmakta.

Bu Türkiye için önemli bir noktadır. Yani, bilgi sisteminiz, bilgi yapınız olmadan, neye ihtiyaç var, neyi üretim konusunu cevaplandırmak da mümkün değildir. O zaman da onu ithalatla karşılamak zorunda kalırsınız. Bu da başkalarını desteklemek anlamına gelmekte. Bunu herkes iyi bilmektedir.

Türkiye'de herkese olduğu gibi, destekler verilmemektedir. Alınmaktadır. KOBİ'lerde çalışanlar, KOBİ yöneticileri, bunu iyi bilirler, onu çoğu kere alamayacaklarını bildikleri için de o konuda zaman kaybetmek de istemezler. Ancak, Türkiye'de yeni bir anlayışla, KOBİ'lere para dışında, bilgi ve bazı hizmetler verilebilmektedir. Bunların da iyi tanıtımı yapılması gerekmektedir. O konudaki eksikliklerimiz giderilirse, özellikle KOBİ'lerin mühendislik desteği konusu çok önemlidir. Ben şunu söyleyerek sözümü bitirmek istiyorum.

KOBİ'lerin sorunları vardır. Sorunlarını da kendileri çözecektir KOBİ'ler. Onu da ancak örgütlenme düzeylerini yükselterek çözebileceklerdir.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN - Efendim, vaktimiz de tam planlanan döneme rast geldi. Salondaki sayın dinleyenlerin azalmasının da burada yardımı oldu. Burada çok soru gelebilirdi. Az soru gelerek bu zamanı değerlendirmiş olduk.

Toplantıyı burada bitirmek istiyorum.

Özellikle tekrar bu paneli Sayın Arkadaşımıza, belki çok sert gibi geldi ama, yani, aslında bu paneli dediğim gibi KOBİ'lerin sorunlarını dile getirebilmek en azından, hatta fuar dolayısıyla burada pek çok metalürji mühendisi KOBİ beklerdik. Hâlâ ama sizden başka yok yani gibi. Ama yine de bilgi toplumu olma durumunda olan bir ülke gidişinde bu tip panellerin yapılması, bunların tahmin ediyorum Metalürji Mühendisleri Odası mecmualarında belki bu konuşmaların yayımlanması, hatta sizin serzenişlerinize de orada yer verilmesi de büyük bir olanak sağlayacaktır.

Bu bakımdan bu panelin yararlı geçip geçmediğini tabii bir başka KOBİ olmadığı için pek yorumu yapamıyorum. Ama, en azından bu panelin hazırlanmasından emeği geçen kıymetli panelist arkadaşlarıma, meslektaşlarıma huzurlarınızda sonsuz şükranlarımı ve onurlarını sunuyorum.

Sizler de çok sıkığımızı biliyoruz ama, bu panelin yapılması lazımdı. Bu olayların dinlenilmesi lazımdı. Herhalde herkes, bu konuşmalardan, bu tartışmalardan bir hisse kapmıştır. Bu hisseleri, ülkemizin ve insanlığımız iyileşmesi, iyiye gitmesi açısından, her türlü yönden ekonomik, sosyal, kültürel ve bilimsel yönden kullanmasında yararlanmasında herhalde lazım olur diye düşünüyorum.

Bu duygularla panelistler başta olmak üzere, hepimize saygılar ve sevgiler sunuyorum.
(Alkışlar)