

## YORUM

*Adnan NAS*  
adnann@global.com.tr

# Bu Şirket Ölçekleriyle İşimiz Zor

Avrupa'da ve ABD'de toparlanma süresi beklentilerin ötesinde uzuyor, özellikle Avrupa'da daha da uzayacak gibi. Çünkü Avrupa'da sorun sadece ekonomi ile ilgili olmaktan çıkıp, sosyal, kültürel ve siyasal boyutlarıyla bir sistem krizi haline dönüşme potansiyeli taşıyor. Türkiye ise kısa vadede kendi açısından da işleri güçleştirecek, fakat uzun vadede dünya düzeninde yeniden ve daha iyi konumlanmasına izin verecek fırsat dönemini uzatacak bu durumdan yararlanabilecek bir stratejik hazırlık ve kararlılık içinde görünmüyor. Aksine şimdilik yaptıklarını ve eriştiği konumu yeterli bulan, gündemdeki öncelik sıralamasını ise olurluna ya da tesadüflere bırakan bir kayıtsızlık içinde görünüyor. Evet, son on yılda eskisinden daha sağlıklı ve umutlu olmamızı sağlayacak çok şey yapıldı; ama henüz sadece krizden az etkilenmiş ve başkalarına oranla daha az sıkıntılı olmak dışında kalıcı bir avantaj elde etmiş sayılmayız. Ekonominin temelleri açısından bizi başkalarının önüne geçirecek köklü bir değişim için gideceğimiz epeyce bir yol var.

### Ölçekler değişmiyor, servet artıyor

Bu durumun teknik ayrıntılarına ve izlenecek yol haritasına geçtiğimiz iki üç yılda sık sık değiniyorum. Bugün konuya başka bir açıdan yaklaşmak ve ekonominin kurumsal cephesinde yani şirketler kesiminde üzerinde pek de durulmayan altyapı ve iş yapma tarzı ile ilgili bazı zaafılar üzerinde durmak istiyorum.

Biliyorsunuz, üç milyonu bulduğu söylenen firmalarımızın yüzde 99'undan fazlası yani neredeyse tümü küçük ve orta ölçekli. Hatta bunların ezici çoğunluğu da dünya standartlarında on kişinin altında istihdam kapasitesi olan mikro işletmeler. Küreselleşen piyasalara ve rekabete ayak uydurabilmeleri için bu firmaların ortalama ölçeklerini ciddi bir şekilde yükseltmesi şart. Oysa çok az sayıda istisnalar bir yana bırakılırsa, zaman içinde bu ölçek kısıtında önemli bir değişiklik ortaya çıkmadı. Hatta dağınık da olsa zaman zaman geliştirilen ortaklıkları, birleşmeleri özendirici mevzuat düzenlemeleri de işe yaramadı.

İşin tuhaf tarafı, işletmelerin cılız yapıları değişmeden kalırken kişisel zenginliklerin, lüks konut talebinin ve gösteriş harcamalarının sürekli artması. Bu eğilim, yakından tanıdığımız başarılı firma sahiplerinin kendilerini tümüyle şirketlerine adanmaları ve şirket karlarını dağıtmayarak yeniden yatırıma veya sermayeye dönüştürmeleri gerçeğiyle de çelişiyor.

### Özkaynak bağımlılığı

Çelişkinin muhtemel bir açıklaması firmalarımızın özkaynak bağımlılığı. Kimi zaman finansmana

erişemedikleri, çoğu zaman da bundan kaçındıkları için şirketler özkaynakların izin verdiği ölçüde büyüyorlar. Öte yandan önemli sayıda firmanın da, kısmen yapısal nitelikteki kayıtdışılık nedeniyle ellerinde biriken fonları kişisel güvence aracı olarak gayrimenkule yatırdıkları söylenebilir. Gayrimenkul kazancı vergilenmesindeki muafiyet hükümlerinin de bunu kolaylaştırdığı açık. Özal döneminde olduğu gibi, kişisel servetteki gereksiz şişkinliklerin şirket sermayesine dönüştürülmesi için özendirici kuralları yeniden düşünmekte yarar var.

Tabii evlerimize gösterdiğimiz özenin çok daha azını sokaklarımızdan esirgeyen bir toplum olarak, kişisel lüksüne ve rahatına gösterdiği özeni şirketine göstermeyen bir kesim sermayedarımızın bulunduğu da unutulmamalı. Ne de olsa rekabet baskısıyla tanışarak şirket yapılarını güçlendirme ihtiyacı duymamız son yirmi otuz yılın konusu. Yine de cılız işletme-zengin patron çelişkinin halen yaygınlığını koruyor olması iyi bir işaret değil.

### KOBİ A.Ş.'ye ne oldu?

Genellikle KOBİ gibi genel bir kategori altında adlandırdığımız bu çok sayıda ve farklı ölçeklerdeki işletmenin ölçek dezavantajının sürmesinde bir de ortaklık kültürü eksikliğinin payı unutulmamalı. Ancak bu konuda yavaş yavaş bir zihniyet değişikliği yaşandığı gözleniyor. Bunun bir ortaklık isteğinden mi, yoksa daha çok işin devri ve rekabetten kaçış ile mi ilgili bulunduğunu ise zaman gösterecek.

Özkaynak bağımlılığı ya da borçtan kaçınma eğilimi ise, kaldıraç kullanımının yönetimini yapacak nitelikli profesyonel eksikliğiyle de ilgili. Şirketlerimizin çoğu, nitelikli işgücünü çalıştıracak ve cezbedecek kurumsal kalitede değil.

Ülkede girişim sermayesi arzının son derece yetersiz olması da başka bir faktör. Geçmişteki yüksek enflasyon engelinin büyük ölçüde ortadan kalkmasına rağmen, küresel girişim sermayesinden aldığımız pay da çok küçük. Bu da hem girişimcilerimizdeki ortaklık hevesinin henüz yetersiz olduğuna, hem de Türkiye piyasasının bu fonlar için riskli sayıldığına işaret ediyor olmalı. Bu arada kendi ticaret ve sanayi odalarımızın da yapabileceklerini yaptıklarını söylemek zor; gerek danışmanlık, gerek girişim sermayesi bağlamında. Sahi bir zamanlar bir KOBİ A.Ş. vardı; one ne olduğunu pek duymadık. Bölgesel ya da küresel güç olmak, bu ölçeklerle kolay değil de!..