

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER (KOBİ'LER)

• Neslihan İÇTEN İNCE •

Vergi Denetmeni

I - GİRİŞ

Vergiler ve vergi teşvikleri, ekonomik ve sosyal politika araçlarının en önemlileri arasındadır. Diğer ülkelere bakıldığında, genel olarak eğilimin, teşvik uygulamalarının artık eski önemini kaybetmesi ve oldukça sınırlandırılması yönünde ise de, özellikle bölgesel teşviklerin hâlâ geniş ölçüde yer bulduğu ve küçük işletmelerin desteklendiği görülmektedir.

Özellikle taşıdığı avantajlardan dolayı ekonomik büyümeyi sağlayan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler) gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde desteklenmekte ve teşvik edilmektedir. Çünkü, KOBİ'ler ülke ekonomisi için çok büyük önem taşımaktadırlar. Küçük işletmeler, değişen konjonktüre daha kolay adapte olabilmekte ve yenilikleri daha kolay hayata geçirebilmektedirler. İşletmeler büyüdükçe bürokrasi ve hiyerarşik yapı da büyümekte, bu durum da yenilik ve yaratıcılığa yönelme sürecini uzatmaktadır. Bunun yanı sıra, KOBİ'ler daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlamakta, daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkanı yaratmakta, teknolojik yeniliklere daha yatkın olmakta, bölgeler arası dengeli kalkınmayı sağlamakta ve ferdi tasarrufları teşvik etmektedirler.

KOBİ'lerin çok etkin olmayışının altında yatan sebeplerden birisi mevcut ekonomik ortamda "fırsat eşitliği"ne sahip olamayışları olsa gerek... Ekonomide, KOBİ'ler ve büyük işletmeler arasındaki, "fırsat eşitsizliği"ni görmemek mümkün değildir. Birçok alandaki temsil kabiliyetleri dikkate alındığında büyük işletmeler, KOBİ'lere nazaran ezici bir üstünlüğe sahip konumdadırlar. Aynı zamanda "rekabet" ilkesine de ay-

kırı olan "fırsat eşitsizliği"nin "eşitlik" haline getirilmesi, bu alandaki "haksız rekabet"i ortadan kaldıracaktır. Oluşturulacak bu ortam, KOBİ'leri örgütlenmede daha etkin hale getirecektir. Bu alanda atılabilecek ilk adım, her iki tarafı da temsil eden organizasyonlar arasında işbirliğinin sağlanması şeklinde olabilir.

II.GENEL OLARAK KOBİ KAVRAMI VE MEVZUATI

KOBİ'ler, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye ekonomisinin de dinamik ve sürükleyici unsurlarından biri olup, ülkemizin sosyo ekonomik gelişmesi açısından çok büyük öneme sahiptirler. Genel olarak KOBİ'ler, az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olarak ifade edilebilir.

1.Türkiye'de KOBİ'lerin Kapsam ve Tanımları

KOBİ'lere ilişkin literatür tarandığında, KOBİ kavramı üzerinde herkes tarafından kabul edilen kesin bir tanım ve ölçütün mevcut olmadığı ve KOBİ tanımının ülkeden ülkeye ve hatta bir ülkenin çeşitli kurumları ve uzmanları arasında dahi değiştiği görülmektedir. Çünkü KOBİ'ler tedarik, üretim, pazarlama, finansman, personel ve yönetim gibi temel işletmecilik fonksiyonlarına ek olarak, istihdam ettikleri personel sayısı, satış hacmi, makine parkı değeri, kullandıkları enerji miktarı, kapasite düzeyi, yarattıkları katma değer, kar haddi ve piyasa payı gibi ölçülebilen özellikleri açısından da büyük farklılık göstermektedirler.

Ekonomik anlamda KOBİ'ler, her ülkenin ekonomik yapısındaki farklılığa göre değişiklik göstermekle kalmaz; o ülkenin bölgeleri arasındaki farklılık

lara göre de değişiklik gösterirler. Örneğin, Almanya, İngiltere gibi gelişmiş ülkelerde yer alan küçük boy işletmeler; bizim ve bizim gibi gelişmekte olan ülkelere de orta boy işletmeler olarak karşımıza çıkarlar. Konuya bölgesel farklılıklar açısından baktığımızda; İtalya'nın endüstri sisteminde görülen kuzey-güney ayrımı gibi bizim ülkemizde de küçük ve orta boy işletmeler bölgelere, hatta şehirlerin gelişmişliğine göre farklılıklar ortaya koymaktadırlar. Marmara ve Ege Bölgesi'ndeki küçük işletmeler, Doğu ve Güney Doğu Anadolu'da orta boy işletmeler; İstanbul'daki çok küçük işletmeler de, bir çok şehrimizde küçük işletmeler olarak karşımıza çıkarlar. Ülkemizde küçük boy işletme denildiği zaman, genellikle; bir ustanın denetiminde, kalifiye ve vasıfsız işçilerin çalıştırıldığı küçük atelyeler akla gelir. Bu işletmeler, imalat yaptıkları gibi; sadece onarım ve bakım yapan bir denetim özelliği arz ederler. Orta boy işletmeler ise; daha gelişmiş bir teknoloji ile üretimde bulunan, sektördeki yerini sağlamlaştırmış, profesyonel yönetici kadrosuna sahip ve rekabet güçleri daha yüksek olan işletmeler olarak karşımıza çıkar.

Ekonomik sistemde faaliyet gösteren KOBİ'ler; ticaret, hizmet ve imalat işletmeleri olarak üç grupta incelenebilir:

-Ticaret sektöründe yer alan işletmeler, ekonomik malların toptan ve perakende satışı gibi konularla ilgilenen, dağıtım zincirinde yer alan araçlar niteliğindedir ve mamullerin alıcılara ulaşmasını sağlarlar. Çok fazla sermaye ve işgücü gerektirmemesi nedeniyle, yaygın olarak bu tür işletmelere rastlanır.

-Hizmet sektöründe de KOBİ'ler yaygın olarak faaliyet göstermektedir. Hizmet işletmelerinin çoğu, konularında mesleki eğitim görmüş profesyonel kişiler veya teknik elemanları istihdam etmektedirler.

-İmalat sektöründe yer alan KOBİ'ler ise, yığın üretim sisteminde üretimin gerçekleştirilmesine, çoğunlukla ara mamul üreterek katkıda bulunurlar. Çok sayıda parçanın bir araya getirilmesiyle oluşan TV, buzdolabı gibi ürünlerin küçük parçalarının çoğunu KOBİ'ler üretmektedir.

Bugün ülkemizde farklı ölçütlere göre düzen-

lenmiş çok sayıda KOBİ tanımı bulunmakla birlikte bazı kuruluşların benimsedikleri KOBİ tanımları aşağıdaki gibidir.*

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)

3624 sayılı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkındaki Kanun'un 2. maddesinde; İmalat sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük, 51-150 arasında işçi çalıştıran sanayi işletmeleri orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmıştır.

Halk Bankası

Çalışan sayısı 1-150 arası ve sabit yatırım tutarı 100 Milyar TL'yi aşmayan işletmeler küçük, çalışan sayısı 1-250 arası ve sabit yatırım tutarı 400 Milyar TL'yi aşmayan işletmeler ise orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmıştır.

DİE ve DPT (Devlet İstatistik Enstitüsü ve Devlet Planlama Teşkilatı)

Çalışan sayısı 1-9 arası işçi çalıştıran işletmeler çok küçük, çalışan sayısı 10-49 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük, 50-99 arası işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmıştır.

TOSYÖV (Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı)

Çalışan sayısı 1-5 arası işçi çalıştıran işletmeler çok küçük, çalışan sayısı 5-100 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük, 100-200 arası işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmıştır.

EXIMBANK (Türkiye İhracat Kredi Bankası)

İmalat sanayiinde faaliyet gösteren 1-200 arası işçi çalıştıran işyerleri küçük ve orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmıştır.

Hazine Müsteşarlığı

İmalat sanayiinde faaliyet gösteren 1-9 arası işçi çalıştıran işyerleri çok küçük, 10-49 arası işçi çalıştıran işyerleri küçük, 50-250 arası işçi çalıştıran işyerleri orta ölçekli ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, demirbaşlar vb. toplamının net tutarı 400 milyar TL'yi aşmayan işletmeler olarak tanımlanmıştır.

DTM (Dış Ticaret Müsteşarlığı)

İmalat sanayiinde faaliyet gösteren, 1-200 arası işçi çalıştıran, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı TL'yi aşmayan işletmeler olarak tanımlanmıştır.

2.Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı

Küçük Ölçekli İşletmeler:

- 50'den az işçi çalıştıran,
 - Yıllık satış cirosu _ 10 milyonu geçmeyen,
 - Bağımsızlık kriterine uygun olan işletmeler.
- (Bağımsız işletmeler, sermayesinin ya da hisse senetlerinin % 25 veya daha fazlası bir işletme tarafından üstlenilmemiş olan veya sermayesi, "küçük ve orta büyüklükteki işletme" tanımı dışındaki işletmelerden meydana gelmemiş olan işletmelerdir. Ancak bu şart iki durumda aşılabacaktır:

-Eğer işletmenin sermaye sahipleri, kamu yatırım ortaklıkları, risk sermayesi şirketleri veya kurumsal yatırımcılar ise,

-Eğer işletme sermayesi kime ait olduğu belirlenemeyecek kadar küçük hisselerle bölünmüş ise ve eğer işletme sermayesinin % 25 veya daha fazlasının tek bir işletme tarafından üstlenilmemiş olduğunu ve ya sermayesinin KOBİ tanımı dışındaki işletmelerden meydana gelmemiş olduğunu yasal olarak belirtirse.)

Orta Ölçekli İşletmeler:

- 250'den az işçi çalıştıran,
- Yıllık satış cirosu _ 50 milyonu geçmeyen,
- Bağımsızlık kriterine uygun olan işletmeler.

Mikro işletmeleri küçük ve orta büyüklükteki işletmelerden ayırmak gerektiğinde, bunlar 10'dan az işçi çalıştıran işletmeler olarak tanımlanmaktadır. AB komisyonu yukarıdaki tanıma göre, içinde KOBİ, orta büyüklükte işletme, küçük işletme ve mikro işletme terimleri geçen tüm AB mevzuatını uyumlandırmıştır.

Avrupa Birliği'nde ve gelişmiş ülkelerde istikrarlı bir büyüme için KOBİ'lerin sağladığı katkılar şunlardır; (Bu katkılar ABD, Kanada ve diğer gelişmiş ülkeler için de geçerlidir.)

-İstihdam yaratma etkileri,

-Ekonomide meydana gelen konjonktürel dalgalanmalara, büyük işletmelere göre daha az duyarlı olabilmeleri,

-Bölgeler arası ekonomik ve sosyal dengesizlikleri ortadan kaldırıcı bir rol oynayabilmeleri,

-Teknolojik gelişmelere kolayca uyum sağlayabilmeleri,

-Mesleki eğitim alanında okul işlevi görebilmeleri,

-Üretim faktörlerindeki mülkiyetin topluma yaygınlaştırılmasını sağlayabilmeleri şeklinde sıralanmaktadır.

3.KOBİ Mevzuatı

KOBİ mevzuatı aşağıdaki karar ile karara ilişkin uygulama tebliği ve genelge ile düzenlenmiştir.

-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar (Karar Sayısı:2000/1822)

-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No.2001/1)

-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar ve Tebliğ Hükümlerini Uygulamasına İlişkin Genelge (Genelge No.2003/1)

Haziran 2000'de, Avrupa Komisyonu, Feira Zirvesi'nde küçük işletmeleri teşvik etmek ve birçok alanda desteklemek amacıyla Avrupa Birliği Küçük İşletmeler Sözleşmesi'ni onaylamıştır. Sözleşme, üye ülkelerde politika oluşturanların gözünde Avrupa ekonomisinin gelişmesinde kritik rol oynayan KOBİ'lerin önemini vurgulamayı, KOBİ politikası oluşturan mercilerin, kuruluşların KOBİ'lerin gelişmesi ve başarısına yönelik gerekli faktörleri dikkate almalarını sağlamayı amaçlamaktadır. Komisyon, Zirvede belirlenen hedeflere ulaşabilmek amacıyla AB İşletmeler 4. Çok Yıllı Programı'nı geliştirmiştir. 2001-2005 yıllarını kapsayan Program, Aralık-2000'de yürürlüğe girmiştir. AB'nin, diğer birlik politikalarının kapsamadığı KOBİ'lere özgü eylemleri için, yasal ve mali çerçeveyi oluşturmaktadır.

Türkiye 6 Ocak 2003'ten itibaren 4. Çok Yıllı Program'a katılmıştır. Çok Yıllı Program'da KOBİ Genel Politikaları şu şekilde belirlenmiştir:

- KOBİ'lerde istihdam geliştirme önlemleri alınması,
- Bürokratik, mali ve sosyal engellerin azaltılması, basitleştirilmesi, çalışma ortamlarının iyileştirilmesi, yeni işletme kurmanın teşvik edilmesi,
- İş yönetimi kalitesinin yükseltilmesi,
- Ar-Ge (yenilikçilik) çalışmalarının desteklenmesi,
- Finans/kredi kaynaklarının geliştirilmesi,
- KOBİ'lerin iç pazara entegrasyonu ve uluslararası pazarlama açılımının desteklenmesi,

Diğer önlemler:

- Bilgi çağına uyum sağlanması,
- Kamu ihalelerine katılımın desteklenmesi,
- İşletme kültürünün geliştirilmesi.

Çok Yıllı Program'ın öncelikli hedefleri şöyledir:

- KOBİ'lere yönelik yasal ve bürokratik düzenlemelerin sadeleştirilmesi,
- Enformasyon şebekeleri ile KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılımının teşvik edilmesi,
- KOBİ'lerin rekabet gücünün artırılması, AR-GE, yenilikçilik ve eğitim olanaklarının geliştirilmesi,
- Girişimci ruhunun teşviki ve özel hedef kitlelerin belirlenerek desteklenmesi.

III.KOBİ'LERİN OLUMLU VE OLUMSUZ YÖNLERİ İLE EKONOMİK VE TOPLUMSAL BOYUTU

Sanayi devrimi sonrasında uzmanlaşmanın yaygınlaşması, ürün çeşitliliğinin artması, ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabetin ön plana çıkması, hemen bütün dünyada büyük ölçekli sanayi işletmelerinin kurulmasını beraberinde getirmiştir. Ancak dünya ticaretinde büyük ölçekli işletmeler ön plana çıkmasına rağmen küçük sanayi işletmeleri de sürekli olarak sistemde varlıklarını sürdürmüş olup, küçük sanayi işletmelerinin olumlu ve olumsuz yönlerine aşağıda ayrı ayrı yer verilmiştir.

1.KOBİ'lerin Olumlu Yönleri

Küreselleşme süreci ile giderek yoğunlaşan ve bilgi ekonomisine dayalı bir kavram haline gelen rekabet, ekonomide ağırlıklı bir yere sahip olan KOBİ'lerin yapısal özelliklerinin daha iyi algılanmasını sağlayarak, rekabet edebilme niteliklerinin güçlendirilmesine yönelik politikaların izlenmesi ihtiyacını ortaya çıkarmıştır.

KOBİ'ler,

-Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlamaktadır.

-Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkanı yaratmaktadır.

-Emek yoğun teknolojilerle çalışarak ve genelde düşük vasıflı eleman istihdam ederek işsizliğin aşağı çekilmesine katkıda bulunmaktadır.

-Esnek yapıları itibarıyla ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedir.

-Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum gösterebilmektedir.

-Teknolojik yenilikleri almaya esnek yapıları nedeniyle daha yatkındır.

-Bölgelerarası dengeli kalkınmayı sağlar.

-Gelir dağılımındaki dengesizlikleri azaltır.

-Bireysel tasarrufları teşvik eder.

-Büyük sanayi işletmelerinin destekleyicisi ve tamamlayıcısıdır. Aslında büyük sanayi işletmelerinin hemen tamamı, üretim faaliyetlerinde kullandıkları bütün hammadde ve yan mamülleri kendi bünyelerinde üretmeyip, KOBİ'lerden sağladıklarından dolayı bu iki kuruluş arasında sürekli bir alışveriş ilişkisi bulunmakta ve iki kuruluşu vazgeçilmez bir bağımlılık ilişkisi içinde bulundurmaktadır.

-Ekonominin ve sosyal sistemlerin denge ve istikrar unsurudur.

İncelendiği zaman bu katkıların tamamının ekonomik yapının istikrarlı bir biçimde büyümesine sebep olacağı görülecektir.

2.KOBİ'lerin Olumsuz Yönleri

KOBİ'lerin,

-Çok küçük ölçekli ve dağınık yapıda olmalarından dolayı verimlilikleri düşüktür.

-Pazar ve sektör bilgileri yetersizdir.

-Teknik bilgileri yetersizdir.

-Teknoloji düzeyleri genellikle düşüktür.

-Yönetim ve organizasyonda zaafiyetleri vardır.

-Pazarlama ve tanıtım konusunda altyapı ve bilgi eksiklikleri vardır.

-Ürettikleri ürün ve hizmetlerin kalitesi genellikle düşüktür.

-Standartlara uygun üretim yapmadıklarından ihracat potansiyelleri düşüktür.

-Sektörel Dış Ticaret Şirketleri bünyesinde yapılanmalarında problemler olup, bu konudaki mevzuat karmaşıktır.

-Rekabet güçleri düşüktür.

-Özsermayeleri yetersiz olup, kronik enflasyona bağlı olarak erozyona uğramıştır.

-Girişimleri hemen hiç desteklenmemektedir.

-Yeterince kurumsallaşamamaları, sermaye piyasalarından kaynak temin etmelerine imkan vermemektedir.

Ayrıca KOBİ'ler,

-Teşvik mevzuatının karmaşık ve çelişkili olmasının da etkisiyle mevzuatı iyi bilmemektedirler.

-Kredi temininde güçlük çekmektedirler.

-Teşviklerden ve diğer finansman araçlarından yeterli ölçüde yararlanamamaktadırlar.

-Kalifiye eleman sıkıntısı çekmektedirler.

-Yurtiçi ve yurtdışı teknik ve ticari gelişmeleri izleyememektedirler.

-Doğru yere, doğru sektöre uygun şekilde yatırım politikaları üretememektedirler.

-Vergiler ile SSK ve BAĞ-KUR primlerinden kaçınmak için yaygın olarak kayıt dışı çalışmaktadırlar ve bu durum haksız rekabete yol açmaktadır.

-KOBİ'lere hizmet veren kurumlar koordineli çalışmamaktadır.

3.Ekonomik ve Toplumsal Kalkınmada KOBİ'lerin Önemi

1970'lerde yaşanan petrol krizine kadar büyük işletmeler ölçek ekonomilerinden en iyi bir biçimde yararlanan etkin işletmeler olarak görüldüklerinden KOBİ'ler de kaynakların etkin kullanımını engelleyen işletmeler olarak değerlendiriliyor ve ihmal ediliyorlardı. Ayrıca, aynı dönemde KOBİ'ler kredi riski yüksek olan işletmeler olarak bilindiklerinden kredi piyasasında da rağbet görmüyorlardı. 1970'lerin petrol krizi bütün işletmelerle birlikte büyük ölçekli işletmeleri de sıkıntıya uğrattığında, bu işletmelerin hantal yapısının değişen ekonomik ortama kolayca uyum sağlayamamaları dikkatleri bu sıkıntıları ucuz atlatan KOBİ'lere çevirmiştir.

Gerek ülkemizde, gerekse dünya ekonomilerinde KOBİ'ler yaşanan önemli krizlerden fazlaca etkilenmemiş ve hatta bu krizlerin atlatılmasında önemli roller üstlenmişlerdir. KOBİ'ler sadece geri kalmış ülkelerde yaygın değildir. Bizim gibi gelişmekte olan ülkelerle, sanayisini tamamlamış gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'ler, sayı, istihdam ve katma değer olarak karşılaştırılırsa, gelişmiş ekonomilerde de KOBİ'lerin önemli bir yeri olduğu görülür.

KOBİ'lerin, sadece ekonomik hayatta değil, sosyal hayatta da önemli rolleri vardır. KOBİ'ler, ülkede geniş bir alana yayıldıkları için bölgesel gelişmişlik farklarını gidermede, mülkiyeti geniş bir alana yaymada, istihdam olanağı meydana getirip, bunu sürdürmede ve demokratik hayatı canlı tutmada önemli bir güçtür. KOBİ girişimcilerinin mülkiyet tutkuları, başarılı olma arzuları, cesaretli adımları ve yatırım yapma istekleri siyasi istikrarın temel mekanizmalarındandır. Başarılı girişimciler, potansiyel girişimcileri etkileyecek, onların da ekonomiye girmelerine neden olacak ve demokratik bir ortamda, psikolojik tatmin gittikçe artacaktır. Güçlü KOBİ'ler, büyük işletmeleri de olumlu yönde etkileyecek ve sosyal yönden bir rahatlama olacaktır.

KOBİ'lerin birer mesleki okul niteliği taşımaları ve üretebilme yetenekleri, bölgesel gelişmede ve göçleri önlemede önemli bir rol oynar. Gelip-geçici, dö-

nemsel veya mevsimlik krizlerden en az etkilenme özellikleri, toplumsal barışın korunmasına ve bunaların aşılmasına da katkıda bulunabilir. Tüketicilerin günlük, sürekli ihtiyaçlarını karşılamaları, toplumun tüm kesimleri ile direkt ilişki kurabilmeleri, tüketicilerin isteklerine ve yeniliklere hızla uyum sağlayabilmeleri KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal hayatta istikrar unsuru olmalarının göstergeleridir.

Ulusal ekonomimizde, özellikle istihdam yönünden, önemli bir yere sahip bulunan KOBİ'lerin sisteme olan katkıları şu şekilde sıralanabilir:

1. Bölge sanayisinin gelişmesine başlangıç oluşturmak,
2. Bölge sanayisinin tamir ve bakım yönünden sorunlarını çözmek,
3. Özel beceri ve teknik isteyen kimi malları üretmek,
4. İkincil (tali) kontrol yoluyla büyük sanayi işletmelerine yardımcı olmak.

Türkiye açısından genel bir değerlendirme yapıldığında; KOBİ'lerin gerek sosyal gerekse ekonomik yapıda önemli bir yer işgal ettiği şu üç göstergeye bakılarak söylenebilir. Bunlar:

- İşyeri sayısı; imalat sanayiinde faaliyet gösteren işletmelerin % 99.5'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır.
- Çalıştırılan kişi sayısı; imalat sanayiinde çalışanların % 61.1'i KOBİ'lerce istihdam edilmektedir.
- Katma değer; yaratılan toplam katma değerde KOBİ'lerin payı % 27.3'dür.

KOBİ'lerin ülkemiz açısından taşıdıkları önem özetle şu şekilde sıralanabilir:

1. Emek yoğun teknoloji ile çalışma ve kaynak kullanımında etkili olma özelliğine bağlı olarak ülke çapında istihdam yaratmaya ve işsizliğin azaltılmasına katkıda bulunmak.
2. Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kısa bir sürede, daha kolay bir şekilde uyum sağlamak.
3. Büyük ölçekli işletmelerin kullandıkları hammadde, yardımcı malzeme, işletme malzemesi veya yarı mamul gibi girdileri üreterek onların gelişimini ta-

mamlama ve böylece ekonomide "yan sanayi" oluşturmak.

4. Büyük ölçekli işletmelerin ürettiği aynı mal ve hizmetleri üretip, onları rekabetçi ortama çekerek ekonomide canlılık kazandırmak.

5. Esneklik ve yenilikleri teşvik etmek.

6. Emek yoğun olmaları nedeniyle bölgesel istihdam olanaklarının artırılmasına önemli katkıda bulunarak küçük şehirlerden büyük şehir merkezlerine insan göçünün engellenmesine ve bölgenin kendi potansiyeli içinde kalkınmasına temel oluşturmak.

7. Gelir dağılımını olumlu yönde etkileyerek, sermayenin büyük sanayi işletmelerinde ve az kişinin elinde toplanmasını önleyerek toplumda gelirin gerek fonksiyonel gerekse bölgesel düzeyde dağılımını olumlu yönde etkilemek.

Bununla birlikte, "Küçük" olmakla birlikte, "esnek" bir yapıya sahip olmaları, KOBİ'leri bulundukları ekonomilerde önemli hale getirmektedir. Ekonomideki her türlü olumsuz şarta rağmen KOBİ'ler, bu özellikleri dolayısıyla söz konusu olumsuzluklardan bir şekilde sıyrılabilme gücüne sahiptirler. Tabii ki "Bu başarıyı zarar görmeden elde edebilmektedirler" demek doğru olmayacaktır. Çünkü bu başarı, olumsuz şartlar içinde elde edilmektedir. Bu olumsuzlukları ise şöyle sıralayabiliriz:

-KOBİ'ler, hem kendi içinde hem de dışarıda uygun bir örgütlenme yapısı içerisinde değildir.

-Karşı karşıya bulundukları hukuki, bürokratik, idari, teknolojik, ticari ve mali sorunlar gelişmelerini engelleyici niteliktedir.

-Faaliyette bulundukları piyasalar, büyümelerine ne imkan sağlayacak özellikte değildir.

IV.KOBİ'LERİN TEMEL SORUNLARI VE KOBİ'LERE SAĞLANAN DESTEKLER

1.KOBİ'lerin Temel Sorunları

Küçük ve orta boy işletmeler kendi kaynakları ile varlıklarını sürdürmeye çalışırken kendi içlerinden ya da çevre şartlarından doğan pek çok sorunla karşılaşmaktadırlar. KOBİ'lerle ilgili olarak işletmelerin kendilerinden kaynaklanmayan düzenleyici rol üst-

lenmiş kurumlardan, yani sistemden gelen sorunları şöyle sıralanabilir:

- Ekonomik ve politik belirsizlikler,
- Alt yapı sorunları,
- Danışmanlık sorunları,
- Üretim sorunları,
- Pazarlama sorunları,
- Finansman sorunları,
- Yasal eksiklikler,
- Yönetim ve personel sorunları,
- Vergi sorunları.

KOBİ'lerin yönetim anlayışından ya da yeterli bilgi olmaması nedeniyle, işletmenin doğrudan kendisinden kaynaklanan sorunlar ise aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Üretim sorunu,
- Pazarlama sorunu,
- Yönetim sorunu,
- Finansman sorunu.

Görüldüğü gibi bazı sorunlar hem sistemden hem de işletmeden kaynaklanmaktadır. KOBİ'lerde ortaya çıkan söz konusu sorunlardan bazılarının açıklamalarına aşağıda yer verilmiştir.

1.1.Üretim Sorunu (Yatırım Konusunun Seçimi Sorunu)

Ülkemizde yapılacak olan yatırımların konusunun seçimi üzerinde işletme sahiplerinin bilinçli hareket ettiklerini söylemek oldukça zordur. Genellikle yatırım konusunu seçmek için, piyasanın araştırılması yerine eş dost tavsiyesi, yakın çevrenin takibi ya da düşünülen yatırım konusundaki rakiplerin izlenmesi gibi yollar seçilmektedir. Bu durum kurulan işletmelerin verimini düşürmekte kısa sürede kapanma aşamasına getirmektedir.

Oysa ülkemizde bu konuda araştırma yapılabilen başvurulacak çeşitli kuruluşlar mevcuttur. Bu kuruluşlarla yapılacak işbirliği işletmelerin sağlıklı bir şekilde piyasaya girmelerini sağlayabilir. Örneğin Devlet Planlama Teşkilatı, Devlet İstatistik Enstitüsü, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Üniversiteler, TOBB gi-

bi kuruluşlar bu konuda yatırımcılara bilgi sağlayabilmektedir.

1.2.Finansman Sorunları

KOBİ'lerin karşılaştıkları finansman sorunları, bir taraftan işletmenin yapısından ve sahibinin tercihlerinden, diğer taraftan da işletme sahibinin finansal yönetim konusunda yeterli bilgi ve tecrübeye sahip olmamasından kaynaklanmaktadır. Sistemden kaynaklanan finansal sorunları ise KOBİ'lerin kendi olanakları ile çözemeyeceği, devletin düzenleme ve desteğine gereksinim duyulan türden sorunlardır. Bu sorunların çözümlenmesi için devletin teşvik ve kredi düzenlemelerini ve olanaklarını açık biçimde ortaya koyması gerekmektedir.

KOBİ'lerin finansman işlevine ilişkin üstünlük ve sakıncalarını maddeler halinde aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür.

<u>Üstünlükleri</u>	<u>Sakıncalar</u>
Bağımsızlık.	Yetersiz finansman bilgisi.
Sübvansiyonlar.	Sermaye piyasasına girememe.
	Yeni ortak alımında her iki tarafta da tereddütler.
	Otofinansman imkanlarının kısıtlı olması.
	Genelde kredi almada teminat sorunu.
	İşletme sahibinin kişisel varlıkları ile de sorumlu tutulması.
	Kredi hacminin düşük, kredi maliyetinin yüksek olması.

1.3.Yasal Eksiklikler

KOBİ'lerin Türkiye'deki çalışma mevzuatı, mesleki yasalar ve mahalli idarelerden kaynaklanan çok çeşitli sorunları bulunmaktadır. KOBİ'lerle ilgilenen kamu kuruluşları arasında, tam bir işbirliği ve koordinasyon sağlanamaması kavram kargaşasına yol açmakta bu da işlerin uzamasına dolayısıyla zaman ve para kaybına neden olmaktadır.

1.4.Yönetim ve Personel Sorunları

KOBİ'lerin özellikleri arasında yer alan girişimci ile yönetici aynı kişi olmamalıdır. Girişimci ile yöneticinin aynı kişi olması ve işletmede profesyonel bir

yöneticinin bulunmaması, işletmenin geleceğini büyük ölçüde işletme sahibinin başarısına bağlı hale getirmektedir. KOBİ niteliğindeki bir işletme sahibinin başarısını ise, temelde üç unsur belirlemektedir: Kendi kişiliği, organize ettiği ve biçimlediği işletme ve bir yandan kendi mal ve hizmetlerini sattığı, diğer yandan da kendisine mal ve hizmet sağladığı çevre. Bu tür işletmelerde, işletme sahiplerinin gerekli yöneticilik yeteneklerine ve girişimcilik ruhuna sahip olmamaları, yönetimde zaafıya yol açmaktadır. Diğer taraftan, KOBİ'ler büyük oranda finansman kaynaklarının yetersizliği nedeniyle yeterli bilgi ve beceriye sahip eleman istihdam edememekte, mevcut çalışan elemanların eğitimi konusunda da sıkıntılarla karşılaşmaktadırlar.

KOBİ'lerin yönetim işlevine ilişkin üstünlük ve sakıncalarını maddeler halinde aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz.

Üstünlükleri

Karar oluşumunda birlik.

Karar yetkisi merkezileştirilmiştir.

İşletme faaliyetlerine doğrudan katılma.

Kararların hızlı alınması.

Esneklik.

Yönetimde bürokratik yapı yok.

Sakıncalar

Sahip yöneticinin yönetim işlerini tek başına üstlenmesi dolayısıyla aşırı yorulması.

Aileye ilişkin konuların da yönetime yansması.

İşletme sahibindeki yetersizliklerin ve sorunların doğrudan yönetime yansması.

Yönetimde halef problemi (İşletmenin başına kim geçecek?)

Faaliyetlerde, özellikle yönetsel faaliyetlerde yetersiz delegasyon.

İşletme sahibinin işletmecilik konusunda yetersiz eğitimi ve çok meşgul olduğundan bu açığın kapanmasının güçlüğü.

Kişisel amaçlar konması mümkün.

Yönetimde politik oyunlar ve güç çatışması yok.

Stratejik yönetime yeterince yer verilememesi.

Planlama metodlarından yeterince yararlanamama.

Yetersiz enformasyon seviyesi.

İşletme sahibindeki değerler sisteminde önceliklerin değişmesi halinde, sonuçların işletme başarısına doğrudan yansması.

1.5.Vergi Sorunları

Öncelikle, KOBİ'lerin muhatap oldukları vergi türleri sayı olarak oldukça fazladır. Ekonomik ve toplumsal kalkınmada büyük öneme sahip olan KOBİ'ler üzerindeki vergi yükünün hafifletilmesi kuruluş amacını gerçekleştirmeye noktasında vergisel sorunları giderecektir.

1.6.Pazar ve Pazarlama

Günümüzde, yeni ve geliştirilmiş teknolojileri kullanabilen veya adapte edebilen işletmelerde genellikle, üretim sorunları önemli ölçüde çözümlenebilmiş ve işletmelerin sorunları ve politikaları daha çok ürün ve hizmetlerin pazarlanmasına çevrilmiştir.

Ülkemizde, pazar ihtiyaçlarına uygun üretim yapılmaması ve pazarlama tekniklerinin yeterince benimsenip uygulanmaması işletmelerin pazarlama sorunlarını meydana getirmektedir. KOBİ'ler için büyük ölçekli firmalar karşısında rekabette modern pazarlama anlayış ve uygulama eksikliklerinin mevcudiyedi somut bir gerçektir.

Kobi'lerin karşılaştıkları pazarlama sorunları şu şekilde gruplandırılabilir:

-KOBİ'lerin pazar oluşturmak için kullanabilecekleri kaynaklar oldukça sınırlı düzeydedir.

-KOBİ'lerin kalifiye pazarlama elemanlarını istihdam etme şansları oldukça azdır.

-KOBİ'lerin hedef pazar araştırması yapma, yeni pazar bulma ve bunları değerlendirme yetenekleri düşüktür.

-KOBİ'lerin piyasalarda oluşan fiyatları etkileme şansları hemen hemen yok gibidir.

2.KOBİ'lere Sağlanan Destekler

KOBİ'lere özel politika tasarlama ve uygulama çalışmalarına katılan çok sayıda kamu kuruluşu vardır.

-Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı (DPT), uzun vadeli kalkınma programlarının yanı sıra KOBİ'lere yönelik politikaları içeren yıllık programlar hazırlamaktadır. DPT, bu politikaları mümkün olduğu kadar etkili bir biçimde uygulamak amacıyla kamu kuruluşları ve özel kuruluşlar arasında bir koordinasyon görevi yürütmektedir. DPT ayrıca politika denetimlerini yürütmekte ve gerekli gördüğü takdirde düzeltmeler yapmaktadır.

-Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, KOBİ politikalarının tanımlanmasında birincil kurumdur ve politikaları ilgili kurumu olan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) aracılığıyla uygulamaktadır. KOBİ politikalarını yürütmekle görevli KOSGEB, KOBİ'lerin büyüme ve gelişmelerini desteklemek amacıyla gerekli kalkınma ve destek programlarını KOBİ'lerin teknolojik kapasitelerini geliştirmek, eğitim ve bilgi seviyelerini yükseltmek, uygun finansal mekanizmaları sağlamak ve yönetim altyapılarını geliştirmek suretiyle yürütmektedir.

-Hazine Müsteşarlığı, KOBİ yatırımlarına verilen devlet yardımlarından sorumluyken; Dış Ticaret Müsteşarlığı KOBİ'lerin kurulmasını teşvik eden programların yürütülmesine yardımcı olmaktadır.

-Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) gibi iş dünyası örgütleri de bu politikaların yürütülmesinde önemli bir rol oynamaktadır.

-Mali kuruluşlar KOBİ'lere kredi ve garanti sağlayarak destek vermektedir. Bunların arasında Halk Bankası, Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği (TESKOMB) ve Kredi Garanti Fonu Araştırma ve İşletme A.Ş. (KGF) vardır. Diğer kurumlar teknoloji, bilimsel ve teknik araştırma vb. alanlarda KOBİ'lere destek ve hizmet sağlamaktadır.

Diğer taraftan, KOBİ'lerin, toplam banka kredilerinden aldığı pay tam olarak bilinmemektedir. BDDK'nın '2002 Yıllık Rapor'unda bankacılık sektöründe kredilerin büyüklük dağılımı verilmiştir. Buna göre TL 50 milyardan küçük kredilerin toplam kredilerden aldığı pay % 20,1 olarak belirtilmiştir. Kredi müşterilerinin % 99,76'si, TL 50 milyardan küçük kredi kullanmıştır. Ancak kredi rakamlarına tüketici kredileri ile kredi kartları da dahildir. Toplam krediler içerisinde kredi kartlarının % 8,8, tüketici kredilerinin % 6,2 payı vardır. Kredi kartları ile tüketici kredilerinin payını % 20,1'den düştüğümüzde geriye % 5,1 kalmaktadır. KOBİ'ler bireysel kredi de kullandıklarından tüketici kredisi rakamlarında KOBİ'lerin de payı vardır, ancak bunun boyutu belli değildir. Tüketici kredilerinin meslek gruplarına göre dağılımına bakarak bir tahmin yaparsak, KOBİ'ler için % 1-3 civarında pay da buradan gelebilir. Sonuç olarak KOBİ'lerin toplam kredilerden aldığı pay yaklaşık % 6-8 olarak ortaya çıkmaktadır. Bu oran ABD'de % 43, Almanya'da % 35, Hindistan'da % 15, Japonya'da % 50, İngiltere'de % 27, Güney Kore'de % 47, Fransa'da % 48 civarındadır. Türkiye'de KOBİ-banka kredi ilişkilerinin zayıf olduğu anlaşılmakta; KOBİ kredilerinin şu anki payı, ancak 3-5 katına çıktığı takdirde diğer ülkelerin düzeyine ulaşabilmektedir. Kayıtsız çalışan KOBİ'lerin çokluğu, bilanço ve diğer muhasebe kayıtlarının düzensizliği, KOBİ'lerin kredi için istenen yüklü teminatları temin edememeleri, çok sayıda ve dağınık yapıda olan KOBİ'lere yönelik kredilerin istihbarat maliyetinin yüksek oluşu, geleneksel yapılarının kredi verecek bankalar için KOBİ'leri yerinde ziyaret etme gereği doğurması, bunun için bankaların şube ağlarının ve kalifiye personelinin yetersiz oluşu, KOBİ'lerin borçlanmasını genellikle "müşterilerinin veya mal aldıkları tüccar ve sanayicilerin kendilerine tanıdıkları vadeli ödemeler" ile gerçekleştirmesi gibi nedenlerle bankalar KOBİ kredilerine istenen ölçüde yönelmemişlerdir. Ancak bu alanda önemli bir kredi potansiyeli bulunması ve riskin çok sayıda işletmeye dağılması nedeniyle bankalar KOBİ'lere kredi vermeye isteklidirler. Bu durumda mevcut sorunları hafifletecek, yeni enstrümanlar geliştirilmesi KOBİ'lere ulaşabil-

mek için farklı kredi politikaları izlenmesi gerekecektir.

Aşağıdaki tabloda KOBİ'lere verdikleri desteklere göre destek sağlayan kamu ve sivil kurum ve kuruluşlar sınıflandırılmıştır.

KOBİ'lere Yönelik Destekler

FİNANSMAN DESTEKLERİ	EĞİTİM DESTEKLERİ
Halk Bankası	İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)
Eximbank (ihracat kredisi)	TOSYÖV
TKB	İGEME
Dünya Bankası	KOSGEB
Kredi Garanti Fonu (KGF)	
(garanti ve kefalet şeklinde)	Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)
YATIRIM DESTEKLERİ	DANIŞMANLIK DESTEKLERİ
Hazine Müsteşarlığı	KOSGEB
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	Hollanda Yönetim İşbirliği Programı (NMCP)
KOSGEB	TOSYÖV
Halk Bankası	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)
TKB	Milli Prodüktivite Merkezi
TSKB	Halk Bankası
PAZAR DESTEKLERİ	İHRACAT DESTEKLERİ
TOBB	Türk Standartları Enstitüsü (TSE)
KOSGEB	İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME)
İstanbul Ticaret Odası (İTO)	Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM)
İKV	KOSGEB
BİLGİ DESTEKLERİ	AR-GE DESTEKLERİ
TOBB	TTGV
KOSGEB	Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kur. (TÜBİTAK)
Halk Bankası	İGEME
Avrupa Birliği	KOSGEB
İKV	DTM
İGEME	Hazine Müsteşarlığı
TESK	Türk Patent Enstitüsü (TPE)
YARIM KALMIŞ YATIRIMLARIN EKONOMİYE	
KAZANDIRILMASI	İŞBİRLİĞİ DESTEKLERİ
Hazine Müsteşarlığı	KOSGEB
T. Vakıflar Bankası	İKV
TKB	Serbest Bölgelere Destekler
ORTAK KULLANIM ATÖLYELERİ DESTEĞİ	FUAR KATILIM DESTEKLERİ
KOSGEB	İGEME Fuar Destekleri
Bölgesel Kalkınma Enstitüsü (BKE)	Devlet Yardımları
İSTİHDAM DESTEKLERİ	ELEKTRİK ENERJİSİ DESTEĞİ
KOSGEB	Hazine Müsteşarlığı
DTM	TEAŞ
İGEME	TEDAŞ

V.KOBİ'LERİN FİNANSMAN KAYNAKLARINDA YENİ YAKLAŞIMLAR

1.Finansman Kaynakları Açısından Yeni Araçların Kullanılması

KOBİ'lerin piyasaya kolay uyum sağlayacak bir yapısal özellik göstermeleri, ülkemizde işlerliği son yıllarda oluşan bazı finansal araçların kullanılmasında da KOBİ'leri ön plana çıkarmaktadır. KOBİ'lerin yararlanabileceği önemli finansman kolaylıklarının başında leasing gelmektedir. Leasing, orta vadeli kredi ve özkaynakların kullanılmasına bir alternatif oluşturması yanında aynı zamanda bir nakit sağlama aracı olarak görülmektedir. Leasing aracılığıyla, hemen her türlü makine, donanım ve yatırım malı kiralanabilir. Factoring ise KOBİ'ler için başvurulacak diğer bir alternatif finansman aracı niteliğindedir. Factoring, KOBİ'ler açısından zaman ve eleman tasarrufu sağlayabilir, alacakların ödenmeme riskini ortadan kaldırır, kredili satıştan doğan alacağı vadesinden önce tahsil etme olanağı sağlar, alıcının kredi değerliliğini uzman kuruluş tarafından saptanmasını sağlar ve factoring şirketinin sahip olduğu pazarlama imkanlarından yararlanabilir.

2.Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi (Girişim Sermayesi)

Risk sermayesi kavramı finansal piyasalarda ilk olarak İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra görülmeye başlanmıştır. Dünya ekonomisinin öncüleri olan ABD ve Japonya'da faiz karşılığı kredi veren bankaların yerini ortaklığa dayanan finans kurumları almaktaydı. Günümüzde ABD, İngiltere, Japonya, Kanada ve Almanya'da risk sermayesi modelleri ileri teknolojiyi geliştiren itici bir güç durumunda bulunmaktadır. Bu ülkelerin sahip olduğu ekonomik gücün temelinde teknoloji üretimi bulunmaktadır. Bu teknoloji üretiminin desteklenmesinde risk sermayesinin payı oldukça yüksektir. Dünya bankası ve uluslar arası finansman kuruluşları gelişmekte olan ülkelere de risk sermayesi sistemini önermektedir.

Risk sermayesi (girişim sermayesi) genellikle KOBİ'lerle ilgili bir finansman yöntemidir. Bir yatırım aracı olan Risk Sermayesi; dinamik, yaratıcı ancak fi-

nansal gücü yeterli olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini, hayata geçirebilmelerine olanak sağlayan bir sistemdir. Diğer bir deyişle, gerçekleşmesi umuduyla, bir buluşa (veya icada) yatırılan paraya, sermayeye risk sermayesi denilmektedir.

Başka bir ifade ile risk sermayesini, iyi bir iş kurma fikrine, gerekli girişimcilik yeteneğine ve bilgisine sahip ancak iş kurmak için sermayesi olmayan girişimcilere, fikirlerini gerçeğe dönüştürmek için gerekli finansmanı sağlayan bir alternatif finansman yöntemi olarak ifade etmek mümkündür. Risk sermayedarı tarafından yeni fikirlere ya da teknolojiler üreten gelişme potansiyeli yüksek küçük ve orta ölçekli işletmelere, edinecekleri pay karşılığında yaptıkları öz kaynak benzeri bir yatırım aracıdır. Görüldüğü gibi risk sermayesi hem bir finansman aracı hem de bir yatırım aracı olarak kullanılabilir.

Risk sermayesi ile ilgili kavramlar aşağıdaki gibidir:

Teknoloji: Üretim bilgisinin üretilmesi ve kullanılması becerisidir. Ekonomik büyümenin, rekabetin ve gelişmenin en önemli aracıdır. Teknoloji dinamik bir kavram olup, sistematik üretim girdisi ile birlikte aynı zamanda üretimde kullanılan tüm girdi, araç, gereç ve bunları kullanan insanları kapsar. Günümüzde teknoloji, emek ve sermayenin verimliliğini arttıran üretim girdisi olarak görülmektedir.

Teknolojik Yenilik: Risk sermayesinin temel ölçütü teknolojik yeniliktir. Teknolojik yenilik, yeni bir makine veya ürün olabileceği gibi yeni bir organizasyon, yeni bir pazar veya hammadde de olabilir. Teknolojik yeniliklerin temelinde Ar-Ge çalışmaları vardır.

Teknolojik gelişme ise, yeniliğin fikir olmaktan çıkarılıp ekonomik değer haline dönüştürülene kadar olan faaliyetlerin bütünüdür.

Girişimci (Entrepreneur): Yeni pazar, yeni tedarik ve finansman kaynakları bularak yeni ürün veya üretim teknikleri, örgütlenme biçimleri geliştirerek ekonomik gelişmenin öncülüğünü yapan kişidir.

Risk Sermayedarı (Venture Capitalist) : Risk sermayesi sağlayan kişi ve kuruluşlardır. Risk sermayedarı için yapılacak yatırımda başarılı olabilmenin en

önemli kriteri yönetimidir. Risk sermayedarı iki türlü hareket edebilir;

-Yönetim içinde yer alarak. Sermayedar yatırım yapılan şirketin yönetim kurulunda birebir yer alır. Dolayısıyla bu, sermayedar ve firma arasında yakın ve düzenli görüşmelere yol açar. Risk sermayedarı, teknoloji, şirketin pazarlama stratejisi ve üst yönetim konularında aktif katılım sağlar.

-Yönetimin dışında kalarak. Sermayedar reaktif katılım sergiler. Şirketin bazı kritik kararlarının alınmasında rol oynar. Temsilci ve gözlemci gibi hareket eder. Şirketle olan ilişkiler seyrek ve formal raporlar ile sınırlıdır.

Risk sermayedarları genel olarak;

-Hızlı büyüyen işletmelere finans kaynağı sağlarlar,

-Bu tür işletmelere ait tahvil, hisse senedi ve benzeri kıymetli senetleri satın alırlar ve böylece işletmelere katma değer sağlanmasında destek olurlar,

-Beklentilerini uzun döneme yayarak, yüksek gelir elde edebilmek amacıyla riske katlanırlar.

-Böylece yeni ürünlerin ve hizmetlerin gelişimine yardımcı olurlar.

Risk sermayesi oluşurken optimal bir yatırım ve bu yatırımın incelenmesi hususunda risk sermayesi hissedarları açısından üç genel kontrol mekanizması vardır. Bunlar:

-Alımı-satımı yapılan küçük işletme hisse senetlerinin kullanım şeklinin belirlenmesi,

-Elde edilen kaynak miktarının yönlendirilebileceği yatırım türünün saptanması,

-Sermaye toplama işlevinin yerine getirilmesidir.

Risk sermayesi yatırımının temel ölçütü teknolojik yenilik içermesidir. Günümüzde işletmelerin rekabetteki en önemli araçları teknolojidir. Teknoloji üç türlü yaratılabilir:

-İşletme bünyesindeki Ar-Ge ile proses ve ürün geliştirme,

-Lisans alma veya teknolojiye sahip bir işletme ile ortaklık kurarak teknoloji transferi,

-Varolan teknolojinin kullanımı,

SPK Kanunu'ndaki değişikliklerle hukuk sistemi-mizde, risk sermayesinde üç tip kurum öngörülmüş-tür.

-Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları,

-Risk Sermayesi Yatırım Fonları,

-Risk Sermayesi Yönetim Şirketleri.

Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı Şirketleri ve Küçük İşletme Yatırım Finans Şirketleri, iyi bir iş kurma fikrine ve gerekli girişimcilik yeteneği ve bilgisine sahip, ancak iş kurmak için gerekli sermayesi olmayan girişimcilere veya gelişme potansiyeli yüksek KOBİ'lerle, fikirlerini gerçeğe dönüştürmek için gerekli finansmanı ortaklık yoluyla sağlayarak KOBİ'lerin hem işletme hem de yatırım sermayesi ihtiyaçlarını karşılayan alternatif fonlama yöntemleridir. Ayrıca, KOBİ'lerin sermaye piyasalarına açılmaları için birer araçlardır. Risk sermayesi yatırım ortaklığı şirketlerinin ortaklarından biri, bilimdeki gelişmeleri izleyen ve bu gelişmelerden para kazanacak malların üretilebileceğine inanan girişimciler veya yenilikçi fikir veya buluş sahipleri (mucit)'dir. Diğerleri de, girişimcinin fikirlerini dikkate alıp onu sermaye ile destekleyen risk (Venture Capitalist) sermayedarıdır. Sermayedar, girişimcilere destek veren ve bundan heyecan duyan varlıklı bir kişi olabileceği gibi, bu işi meslek edinmiş profesyonel risk sermayesi şirketleri de olabilir.

Risk sermayesinin en önemli iki amacı şu şekilde açıklanabilir: Yüksek gelişme potansiyeline sahip ve rekabet üstünlüğü olan işletmelere uzun vadeli yatırım yapmaktır. Yatırımcılar genellikle KOBİ niteliğinde olan bu şirketlere belirli bir hisse karşılığında kazanç sağlamak için hisse senetlerine yatırım yaparlar. Bu yatırım süresi ilk yatırım tarihinden itibaren 5-10 yıl sonra likidite edilebilen uzun süreli yatırımlardır. Risk sermayedarının istediği şirkete sermaye yatırıp, uzun yıllar o şirkete bağlı kalmak değildir. İkinci amaç ise, para koyup şirketi bir yere taşıdıktan sonra, paylarını satıp başka projeleri desteklemek, diğer bir deyişle, sürekli risk alarak parasını büyütme-dir.

Risk sermayesi kavramının ortaya çıkmasına ve gelişmesine yol açan ana neden, KOBİ'lere finansal

kaynak sağlayan bankalar ve diğer mali aracı kuruluşların bu tür girişimlere yeterli ve uygun koşullarda fon aktaramamasıdır. Araştırma ve geliştirme faaliyetleri için kaynak ayırmak, genellikle büyük işletmeler tarafından başarılabilecek bir iş olarak görülmektedir. Buna bağlı olarak yeni üretim teknikleri de genellikle büyük işletmelerce ortaya konulabilmektedir. Fakat bu tekniklerin uygulanmaya konularak hayata geçirilmesinde KOBİ'ler önemli bir yere sahiptirler. Risk sermayesi finansman modelinin ortaya çıkıp gelişmesine yol açan temel neden de bu durumdur. Risk sermayesi şirketleri çeşitli şekillerde topladıkları fonları, yaptıkları inceleme ve değerlendirme çalışması sonucunda seçtikleri girişimcilere ve projeye aktarırlar. Ayrıca risk sermayesi şirketleri, bu girişimcilere yönetsel ve teknik destek de sağlamaktadırlar.

Risk sermayesi yatırımı işletmenin herhangi bir aşamasında yapılabilir. Bu aşamalar:

-Proje aşaması,

-İşletmeye alma aşaması,

-Üretim başlangıcı ve piyasaya giriş aşaması,

-Piyasada tutunma aşaması.

Türkiye'de risk sermayesi kavramı son yıllarda KOBİ'ler için bir finansman aracı olarak gündeme getirilmektedir. Risk sermayedarının görevi, teknolojik yeniliği olmayan KOBİ'lere finansman desteği sağlamak değil, yeniliklerle büyüme hedefi olan KOBİ'leri büyük ölçekli işletmeler yapmak veya yeni bir icadı olan bireyleri bir araya getirerek finansman sağlamaktır.

Risk sermayesi şirketlerinin girişimci şirketin finansmanında kullandıkları bazı finansman araçları şunlardır.

-Hisse senetleri,

-Hisse senedine çevrilebilir tahvil,

-İmtiyazlı hisse senetleri ve varant.

Her yatırımın niteliğine göre farklı finansman türleri söz konusudur.

-Çekirdek Sermayesi (Seed Capital): Fikir aşamasının finansmanı şeklinde özetlenebilir. Yeni bir ürün veya hizmetin yaratılması için çekirdek sermaye-

nin sağlanmasıdır. Bu aşamada girişimci bir fikir geliştirmiş, fakat fikrinin hayata geçmesi için ne teknik ne de ticarileştirilmesi için planlama yapmamıştır. Girişimciye ait projenin akıbeti genellikle bir yıllık süre içerisinde belli olmaktadır. Bu süre zarfında sermayedarın rolü girişimciyi finanse etmektir. En riskli yatırım biçimidir, çünkü projenin uygulanabilirliğinin ne olduğu kesin olarak bilinmemektedir. Fakat getirisi menkul kıymet alım satımından çok yüksektir.

Bu yatırım türü oldukça sabır ister. Başlangıç devresinden 2-3 yıl önce başlanır ve likidite edilmesi için ortalama 10-12 yıla ihtiyacı vardır. Bu sebeple bu tür yatırımı profesyonel risk sermayedarları nadiren tercih etmektedirler. Projenin yapılabilirliği bu devrede tartışılır durumda olup başarısız olma ihtimali yüksektir. Yapılan istatistiklere göre risk sermayedarları tarafından ilk bir yıllık süre içinde projelerin % 70'i elenmektedir.

-Başlangıç Finansmanı (Startup capital): Risk sermayesinin genel kullanım alanı bu yatırım biçimidir. Ar-Ge faaliyetlerinin ikinci aşaması olan geliştirme aşamasında bu finanslama yöntemi kullanılmaktadır. Genellikle kuruluş süreci içinde olan yada kısa bir süreden beri faaliyette olan ancak ürününü ticarileştirememiş firmaların finansmanında kullanılır.

Bu aşamada girişimcinin fikriyle ilgili hazırlanmış iş planı titizlikle incelenmelidir. Pazarın büyüklüğü, firmanın büyümesi, pazardan pay alma ve şirket yönetiminin nasıl olacağı konusunda gerçekçi veriler elde edilmelidir. Bu aşamada sermayedar bilgi ve becerisiyle projenin başarısı için girişimciye gerekli her yardımı yapmaktadır. Genellikle başlangıç sermayesi yatırımlarının finansmanı 3-5 yıl sürmektedir.

-Erken Aşama ve Geçit Finansmanı (Early Stage and Gate Financing): Bu aşamada firma belli bir büyüklüğe ulaşmıştır. Pazara sürdüğü malı veya hizmeti mevcut olup, ürünün pazardaki üstünlüğünü sağlayacak bir marka imajı ve önemli bir pazar payı yoktur. İşletme bu aşamada, prototipini geliştirmiş ancak ticari üretimi ve pazarlaması için fona ihtiyaç duymaktadır. Piyasadaki rakipleriyle kıyasıya bir rekabet söz konusu olup, firmanın elde ettiği kar ürününün üstünlü-

ğünü ispatlamaya yetecek kapasitede olmadığı için ek finansmana ihtiyaç vardır. Firmanın risk sermayesi dışında fon bulması içinde bulunduğu şartlarda zordur. Çünkü firmanın bankacılık sisteminden kredi alması için teminatları yetersiz, bununla beraber sermaye piyasasından fon sağlama imkanı yoktur. Bu aşamada firmanın da bir takım yönetsel problemleri vardır. Bu problemler üstesinden risk sermayedarının maddi ve yönetsel desteği ile gelinebilmektedir.

-Köprü Finansman (Bridge Financing): Köprü finansmanı 6 ay ile 1 yıl içerisinde halka açılmayı ümit eden şirketlere aktarılmaktadır. Eğer şirket hisse senetlerinin arzı için iyi bir yapıdaysa, şirketin halka açılana kadar faaliyetlerine devam edebilmesi için ihtiyaç duyduğu finansmanın sağlanmasında kullanılan bir yöntemdir.

-Kuruluşun Kendi Yönetici Kadrosu Tarafından Alınması (Management Buy Out): Bu finansman türü, şirket yönetim kadrosunun işletmeyi elde etmesini mümkün kılmak için sağlanan finansmandır. Günümüzde yenilenen versiyonu ile dünyada en çok kullanılan yöntemlerden biridir. Bu yatırımlar az risk taşımakta ve kazançlı olması sebebiyle tercih edilmektedir.

Yatırım Aşamalarında Zaman Risk Tablosu

Yatırım Tipi	Zaman (yıl)	Risk
Erken aşama finansmanı	7-10	Çok yüksek
	5-10	Çok yüksek
• Tasarım Finansmanı (prototip geliştirilme aşaması)	3-7	Yüksek
• Başlangıç sermayesi (start-up) (iş oluşturma aşaması)		
• Erken geliştirme (zararda veya yeni kazanç sağlamaya başlamış işletmenin geliştirilmesi)		
Geç aşama finansmanı		
• Genişleme sermayesi (kurulmuş, karlı işletmenin sermaye ihtiyacı)	1-3	Orta
• Köprü finansa çıkış öncesi son destekleme finansmanı	1-3	Düşük
Buy-out / Buy-in	1-3	Düşük-Yüksek
Şirket kurtarma finansmanı	3-5	Orta-Yüksek

Kaynak: www.kobinet.org/hizmetler/bilgibankasi/finans/003d.html

Risk sermayesi finansman yönteminin özellikleri aşağıdaki gibidir.

-Girişime ortak olunması, girişimciye fon sağlanması, pay senedi veya benzeri araçların satın alınması yoluyla gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle risk sermayesi yatırım ortaklığı, işletmenin karşılaştığı riskleri girişimciyle birlikte üstlenmiş olmaktadır.

-Bu şekilde sağlanan finansman desteği uzun vadeli. Risk sermayedarı, bağladığı fonu girişimcinin kendine geri ödemesiyle değil, almış olduğu pay senetlerini borsada satarak geri alabilecektir.

-Pay senedi ihraç ederek öz kaynak biçiminde veya bankalardan yabancı kaynak biçiminde fon sağlama imkanı çok az veya zor olan küçük işletmeler açısından önemli bir yatırım kaynağı sağlama alternatifidir.

-Risk sermayesi yatırım ortaklarının yüklendiği risk yüksektir.

-Risk sermayesi yatırım ortaklığının girişime olan ortaklığı aktif niteliktedir.

-Girişimin, kendisine bu biçimde fon sağlayan bir kuruma anapara ve faiz biçiminde bir geri ödeme zorunluluğu olmadığı için, böyle bir finansman biçimi işletmenin faaliyet dönemindeki oto finansman imkânını daraltmaz.

KAYNAKÇA

- AKGEMCİ, Tahir; KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, (www.kosgeb.gov.tr).
- AKKAYA, Göktaş-İÇERLİ, M.Yılmaz; KOBİ'lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli, D.E.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt:3, Sayı:3, 2001, s. 64.
- ARSLAN, Özgür; Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Bazı Finansal Yönetim Uygulamaları, C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt:4, Sayı:1, 2003, s.122.
- BAŞLIGİL, Hüseyin; KOBİ'lerde Yönetim ve Organizasyon, İstanbul 2003, (www.ytukvk.org.tr/arsiv).
- ÇİMAT, Ali-LAÇİNEL, Atakan; KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi, Vergi Denetmenleri Derneği Yayını, Ankara 2002.

EKİNCİ, Mehmet Behzat; Türkiye'de KOBİ'lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunlar", Askon Araştırma Raporları:5, İstanbul 2003.

GÖKTAŞ, Abdülkadir; KOBİ'lerin Rolü, Sorunları ve Bunlara Dönük Destek Politikalarındaki Değişiklikler, Yaklaşım, Sayı:104, Ağustos 2001, s.94-101.

GÜLERMAN, Adnan; Vergi ve İstihdam Politikasında KOBİ'ler, Yaklaşım, Sayı:93, Eylül 2000, s.32-34

MÜFTÜOĞLU, M.Tamer; Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri: Sorunlar*Öneriler, Ankara 1989.

www.odevsitesi.com.

ÖZKAN, Şule-Gündoğdu, Fatma-EMSEN, Selçuk-AKSU, Hayati-BAŞAR, Sinan; KOBİ'lerde Girişimcilik-Yenilikçilik, Türkiye'de Gelişmiş ve Azgelişmiş Bölge Düzeyinde Bir Analiz, Erzurum Nisan-2003, s.5.

ÖZKAN, Şule-GÜNDOĞDU, Fatma-EMSEN, Selçuk-AKSU, Hayati; "Türkiye'de Girişimcilik ve Belirleyicileri: Marmara ve Doğu Anadolu Bölgesi Üzerine Bir Uygulama", Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, Ekim-Aralık 2003, Cilt:58, s.146.

ÖZKAN, Şule-GÜNDOĞDU, Fatma-EMSEN, Selçuk; "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Girişimcilik-Yenilikçilik ve Finansman: Kayseri Üzerine Ampirik Bir Çalışma", Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi, Ekim 2001, s.395.

Risk Sermayesinin Dünya ve Türkiye'deki Uygulamaları, (www.kobinet.org.tr/hizmetler).

SAVAŞIR, Rebii; Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Küçük ve Orta Boyutlu İşletmeler Açısından İstihdam Politikaları, Ankara 1999.

TOKAY, S.Hüseyin; KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Türkiye'de KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları Konusundaki Son Yasal Düzenlemeler, Yaklaşım, Sayı:104, s.42.

Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Mevcut Durum Ve Politikalar, (www.oecd.org.tr).

YILMAZ, Beytullah; Kobi'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: Risk Sermayesi Finansman Modeli, (www.dtm.gov.tr).

YILMAZ, Figen; Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ'LER)", (www.isbank.com.tr).

NOTLAR

1. Özgür ARSLAN, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Bazı Finansal Yönetim Uygulamaları", C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt:4, Sayı:1, 2003, s.122.
2. Mehmet Behzat EKİNCİ, "Türkiye'de KOBİ'lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları", Askon Araştırma Raporları:5, İstanbul 2003, s.46.
3. Hüseyin BAŞLIGİL, "KOBİ'lerde Yönetim ve Organizasyon", İstanbul 2003, (www.ytutkvk.org.tr/arsiv).
4. Şule ÖZKAN, Fatma GÜNDOĞDU, Selçuk EMSEN, Hayati AKSU, Sinan BAŞAR, "KOBİ'lerde Girişimcilik-Yenilikçilik, Türkiye'de Gelişmiş ve Azgelişmiş Bölge Düzeyinde Bir Analiz", Erzurum Nisan-2003, s.5.
5. Rebii SAVAŞIR, "Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Küçük ve Orta Boyutlu İşletmeler Açısından İstihdam Politikaları", Ankara 1999, s.30.
6. (www.odevsitesi.com.tr).
- * Ülkemizde yapılan tanımlarda genelde çalışan sayısı dikkate alınmakta, yani sadece nicel ölçütlere dayanılarak tanımlar oluşturulmaktadır. Aksine nitel ölçütlerinde kapsama alınması ile daha gerçekçi tanım oluşturulacağı kanısındayız.
7. SAVAŞIR, a.g.e., s.18.
8. Figen YILMAZ, "Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ'LER)", (www.isbank.com.tr).
9. Abdülkadir GÖKTAŞ, "KOBİ'lerin Rolü, Sorunları ve Bunlara Dönük Destek Politikalarındaki Değişiklikler", Yaklaşım, Sayı:104, Ağustos 2001, s.94.
10. Şule ÖZKAN, Fatma GÜNDOĞDU, Selçuk EMSEN, Hayati AKSU, "Türkiye'de Girişimcilik ve Belirleyicileri: Marmara ve Doğu Anadolu Bölgesi Üzerine Bir Uygulama", Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, Ekim-Aralık 2003, Cilt:58, s.146.
11. Adnan GÜLERMAN, "Vergi ve İstihdam Politikasında KOBİ'ler", Yaklaşım, Sayı:93, Eylül 2000, s.32.
12. YILMAZ, a.g.e., (www.isbank.com.tr).
13. GÜLERMAN, a.g.m., s.34.
14. YILMAZ, a.g.e., (www.isbank.com.tr).
15. GÜLERMAN, a.g.m., s.32.
16. ÖZKAN, a.g.e., s.5.
17. Tahir AKGEMCI, "KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler", (www.kosgeb.gov.tr).
18. EKİNCİ, a.g.e., s.2.
19. Ali ÇİMAT-Atakan LAÇİNEL, "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi", Vergi Denetmenleri Derneği Yayını, Ankara 2002. s.56.
20. S.Hüseyin TOKAY, "KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Türkiye'de KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları Konusundaki Son Yasal Düzenlemeler-I", Yaklaşım, Sayı:104, s.42.

21. ÇİMAT-LAÇİNEL, a.g.e., s.57.
22. GÖKTAŞ, a.g.m., s.97.
23. TOKAY, a.g.m., s.42.
24. M.Tamer MÜFTÜOĞLU, "Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri:Sorunlar*Öneriler, Ankara 1989. s.51.
25. GÖKTAŞ, a.g.m., s.97.
26. MÜFTÜOĞLU, a.g.e., s.44-45.
27. GÖKTAŞ, a.g.m., s.99.
28. "Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Mevcut Durum Ve Politikalar", (www.oecd.org.tr).
29. YILMAZ, a.g.e., (www.isbank.com.tr).
30. YILMAZ, a.g.e., (www.isbank.com.tr).
31. GÖKTAŞ, a.g.m., s.100.
32. Göktaşı Cenk AKKAYA-M.Yılmaz İÇERLİ, "KOBİ'lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli", D.E.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt:3, Sayı:3, 2001, s. 64.
33. Beytullah YILMAZ, "Kobi'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: "Risk Sermayesi Finansman Modeli", 10.04.2006. (www.dtm.gov.tr).
34. ÇİMAT-LAÇİNEL, a.g.e., s.93.
35. ÇİMAT-LAÇİNEL, a.g.e., s.94.
36. "Risk Sermayesinin Dünya ve Türkiye'deki Uygulamaları", (www.kobinet.org.tr/hizmetler).
37. "Risk Sermayesinin Dünya ve Türkiye'deki Uygulamaları", (www.kobinet.org.tr/hizmetler).
38. ÖZKAN, a.g.e., s.23-24.
39. Şule ÖZKAN, Fatma GÜNDOĞDU, Selçuk EMSEN, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Girişimcilik-Yenilikçilik ve Finansman: Kayseri Üzerine Ampirik Bir Çalışma", Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi, Ekim 2001, s.395.
40. "Risk Sermayesinin Dünya ve Türkiye'deki Uygulamaları", (www.kobinet.org.tr/hizmetler).
41. GÖKTAŞ, a.g.m., s.101.
42. ÇİMAT-LAÇİNEL, a.g.e., s.94.
43. YILMAZ, a.g.m., (www.dtm.gov.tr).
44. AKKAYA-İÇERLİ, a.g.m., s. 64.
45. "Risk Sermayesinin Dünya ve Türkiye'deki Uygulamaları", (www.kobinet.org.tr/hizmetler).
46. ÇİMAT-LAÇİNEL, a.g.e., s.103-104.
47. Hazırlanan bu makale (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler), Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezinden alınarak hazırlanmıştır.