



VERGİ DENETMENLERİ DERNEĞİ

www.vdd.org.tr

KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE RİSK SERMAYESİ

Hazırlayanlar

Yrd. Doç. Dr. Ali ÇİMAT
Eski Vergi Denetmeni

Atakan LAÇİNEL
(Mba)

VERGİ RAPORU DERGİSİNİN ÜCRETSİZ EKİDİR

VERGİ DENETMENLERİ DERNEĞİ
EĞİTİM YAYINLARI SERİSİ

KOBİ'LERİN FİNANSMAN
SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE
RİSK SERMAYESİ

HAZIRLAYANLAR

Yrd. Doç. Dr. Ali ÇİMAT
Eski Vergi Denetmeni

Atakan LAÇİNEL
(Mba)

ANKARA
2002

Baskı : Şafak Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti.
Tel: (312) 229 57 84 ANKARA

ÖNSÖZ

Sanayi devrimi sonrasında piyasalara hakim olan büyük işletmeler, 1973 petrol krizinden sonra yerini "küçük güzeldir" anlayışına bırakmış ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemi her geçen gün artarak gerek ülkemizde, gerekse dünyada küçük ve orta ölçekli işletmeler, istihdamın artan ümidi haline gelmiştir.

Ekonomilerin belkemiği haline gelmiş olan küçük ve orta ölçekli işletmeler yapıları yüzünden birtakım sorunlar yaşamaktadırlar. Bu sorunların temeli ise, finansman alanındaki yetersizliklerden kaynaklanmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman alanındaki sorunlarının çözümünde modern finansman teknikleri etkin olmaktadır. Bu tekniklerden risk sermayesi, şirket mülkiyetinin belli bir yüzdesi karşılığı girişimci ile risk sermayedarı arasında bir çeşit ortaklık doğuran bir finansman türüdür. Finansal destek yanında yönetimsel ve teknik yardım sağlaması, bu sistemin en büyük özelliğidir.

Bu çalışmada modern finansman yöntemlerinden risk sermayesi, KOBİ'lerle ilişkilendirilerek ülkemiz açısından finansal sorunların çözümüne yeni bir bakış getirilmeye çalışılmıştır.

Yrd.Doç. Dr. Ali Çımat
Atakan Laçinel (Mba)

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	3
İÇİNDEKİLER.....	5
TABLO LİSTESİ	11
KISALTMALAR.....	13
GİRİŞ.....	15

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER VE EKONOMİDEKİ YERİ

I- KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME OLGUSU	17
A- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tanımı	18
B- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Toplumsal ve Ekonomik İşlevleri.....	20
C-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Özellikleri	21
II- KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN DÜNYA EKONOMİSİNDEKİ YERİ	23
A- Çeşitli Ülkelerdeki Mevcut Durum ve Uygulamalar	23
B- Avrupa Birliğinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler	35
1- Topluluk İçinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Artan Önemi	35
2- Avrupa Birliği'nde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Çalışmalar ve Programlar	37
3- Avrupa Birliği'nde Sanayi'nin Teşviki Kapsamında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler	41
III- TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER	42
A- Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Önemi ve Ekonomideki Yeri.....	42

B- Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin	
Yasal Çerçevesi	44
C- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Planlı Dönem	
Çerçevesinde Değerlendirilmesi.....	45
D- Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri	
Destekleyen Kurum ve Kuruluşlar	48
E- Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerini	
Korunması	52
F- Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin	
Avrupa Birliği İle Uyum Sürecinde Alması Gereken	
Önlemler.....	54
IV- KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN	
SORUNLARI	56
A- Kuruluş Aşamasındaki Sorunlar	56
1- Yatırım Konusunun Seçimi.....	56
2- Yapılabilirlik Çalışmalarının Hazırlanması.....	57
3- Yasal Eksiklikler	58
4- Pazar İle Olan İlişkilerin Tanımlanması	58
B- İşletme Dönemindeki Sorunlar	58
1- Zayıf Sermaye Yapıları	58
2- Personel Durumu	58
3- Yönetim İle İlgili Sorunlar	59
4- Kalite Düşüklüğü ve Pahalıya Üretim	
Ucuza Satma.....	59
5- Pazar ve Pazarlama.....	59
6- Teknoloji ve Bilgi Akımı	60
7- Düşük Kapasite	60
8- Finansman Sorunu	61

a- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunlarının Değerlendirilmesi.....	61
b- Sermaye-Özkaynak Yetersizliğinden Kaynaklanan Finansman Sorunları	62
c- Enflasyon-Vergi Oranlarının Yüksekliğinden Kaynaklanan Finansman Sorunları	63
d- Finansal Kuruluşların Çalışma Yöntemlerinden Kaynaklanan Finansman Sorunları	64
e- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Yaklaşımından Kaynaklanan Finansman Sorunu.....	67
f- Para ve Sermaye Piyasalarından Kaynaklanan Finansman Sorunları	69
g- Yeni Finansal Araçların Kullanımına Yönelik İlgisizlikten Kaynaklanan Finansal Sorunlar	71
C- Gümrük Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Sorunları	72

İKİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNUNUN ÇÖZÜMÜNDE KULLANILABİLECEK MODERN FİNANSMAN ARAÇLARI VE RİSK SERMAYESİ

I- MODERN FİNANSMAN ARAÇLARI	76
A- Leasing (Finansal Kiralama).....	76
B- Factoring	81
C- Forfaiting	85
D- Franchising.....	88
E- Kredi Garanti Fonu	91

II- RİSK SERMAYESİ	93
A- Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Yapısı	
Tarafları ve İşleyişi	94
B- Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Tarafları	95
C- Risk Sermayesi Finansman Yönteminin İşleyişi	96
D- Risk Sermayesi Yönteminin Özellikleri.....	101
E- Risk Sermayesi Yöntemin Başarı Koşulları	104
1- Gerekli Niteliklere Sahip Risk Sermayesi	
Yatırım Ortaklıklarının Oluşturulması	104
2- Tatminkar Karlılık Potansiyeli Taşıyan Yatırım	
Önerilerinin ve Bu Önerileri Sunacak	
Girişimcilerin Yeterliliği	106
3- Girişimciler İle Risk Sermayesi Şirketleri Arasında	
Katalizör Kuruluşların Varlığı.....	107
4- Genel Siyasal ve Ekonomik Koşulların Uygunluğu....	108
5- Riskli Girişimlere Yönelebilecek Tasarrufların	
Mevcudiyeti	109
6- Yatırımların Nakde Dönüştürülmesine Uygun	
Ortam	109
7- Özendirici Mevzuat Düzenlemeleri	111
F- Dünyada Risk Sermayesi Uygulamaları.....	112
1- Amerika Birleşik Devletleri	112
2- İngiltere	114
3- Japonya.....	115
4- Türkiye	117

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE RİSK SERMAYESİ, KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER AÇISINDAN UYGULANABİLİRLİĞİ

I- MEVCUT HUKUKİ DURUMU İLE TÜRKİYE'DE RİSK SERMAYESİ	121
A- Sermaye Piyasası Kanununda Risk Sermayesi	121
B- Risk Sermayesi Hakkında Mevzuat.....	122
C- Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı'na İlişkin Sermaye Piyasası Tebliği.....	127
D- Risk Sermayesi Yatırım Fonu'na İlişkin Düzenlemeler	131
E- Mevcut Düzenlemeye Yönelik Eleştiriler	132
II- RİSK SERMAYESİ, KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER ARASINDAKİ İLİŞKİ	135
A- Atıl Tasarrufların Bu Tür Yeni Girişimcilere Etkin Biçimde Aktarılmasını Kolaylaştırma	135
B- Küçük İşletmeler Aracılığıyla Yeni Teknolojilerin Denenmesi ve Uygulamaya Konulmasını Kolaylaştırma.....	136
C- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Sağlam Finansal Yapı ve Sağlıklı Büyüme İmkânına Kavuşturma	138
D- Yabancı Kaynak Teminine İlişkin Sorunlardan Kurtulma	139
E- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik ve Teknik Destek Sağlama	140
III- TÜRKİYE'DE RİSK SERMAYESİNDEN BEKLENEN YARARLAR VE UYGULAMA OLANAKLARI	140

IV- TÜRKİYE'DE RİSK SERMAYESİNİN KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMANI İÇİN UYGULANMASINDA KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE BEKLENEN FAYDALAR	143
V- RİSK SERMAYESİ YÖNTEMİNİN TÜRKİYE'DE UYGULANABİLİRLİĞİ ÜZERİNE GENEL BİR DEĞERLENDİRME	146
VI- RİSK SERMAYESİ FİNANSMAN MODELİ İÇİN ÜLKEMİZDE Kİ MEVCUT ALTYAPI EKSİKLİKLERİ VE ÖNERİLER...	149
SONUÇ.....	153
KAYNAKÇA.....	158

TABLÖLAR

1- Türkiye'de Farklı Kuruluşların KOBİ Tanımları	19
2- OECD Bünyesinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sınıflandırılması	19
3- Küçük ve Orta Boyutlu İşletmelerin Sınıflandırılması	25
4- İngiltere de Sektörlere Göre KOBİ Tanımları	27
5- Japonya da Sektörlere Göre KOBİ Tanımları.....	28
6- Çeşitli Ülkelerde Çalıştırılan İşçi Sayısına Göre KOBİ Tanımları	30
7- Bazı Ülke Ekonomilerinde KOBİ'lerin Yeri.....	33
8- Farklı Ülkelerde Küçük İşletmeler İle İlgili Ekonomik Göstergeler.....	34
9- Türkiye'de KOBİ'lerin Ölçeksel Dağılımı.....	43
10-Çalışanların ve İşyerlerinin İşyeri Büyüklüğüne Göre Dağılımı	43
11-KOBİ'lerin Kuruluş Sermayesini Temin Şekli.....	62
12-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Kredi Almada Karşılaştıkları Zorluklar.....	66
13-Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. İstatistikleri	93

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
AT	: Avrupa Topluluğu
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
GB	: Gümrük Birliği
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GVK	: Gelir Vergisi Kanunu
İGEME	: İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi
KGf	: Kredi Garanti Fonu
KHK	: Kanun Hükmünde Kararname
KİT	: Kamu İktisadi Teşebbüsleri
KOBİ	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KÜSGEM	: Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi
KÜSGET	: Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı
KVK	: Kurumlar Vergisi Kanunu
MEKSA	: Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı
RSYF	: Risk Sermayesi Yatırım Fonu
RSYO	: Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı
RSYŞ	: Risk Sermayesi Yatırım Şirketi
SEGEM	: Sınai Eğitim ve Geliştirme Merkezi
SPK	: Sermaye Piyasası Kanunu/Kurulu
SSK	: Sosyal Sigortalar Kurumu
TDA	: Teşebbüsü Destekleme Ajansı
THB	: Türkiye Halk Bankası
TKB	: Türkiye Kalkınma Bankası
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TSE	: Türk Standartları Enstitüsü
TTK	: Türk Ticaret Kanunu
TÜSİAD	: Türkiye Sanayicileri ve İşadamları Derneği

GİRİŞ

Küçük ve esnek yapıları ile küçük ve orta ölçekli işletmeler değişen piyasa şartları ve teknolojik yeniliklere kolay uyum gösterebilirler. Bu durum, küreselleşen dünya ekonomisinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemini giderek artırmıştır. Hemen hemen tüm ülkelerde küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomiye katkıları, yüzde doksanları varan rakamlarla ifade edilmektedir. Özellikle, istihdam açısından küçük ve orta ölçekli işletmeler ekonomilerde yeri doldurulmayacak kadar bir paya sahiptir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yapıları gereği karşılaştıkları bir takım sorunları vardır. Bu sorunlar, işletmenin kuruluşundan gelişimine kadar her alanda karşımıza çıkmakla beraber hemen hepsinin temelinde, finansal yetersizlikler bulunmaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman sorunlarının çözümünde ise günümüz modern finansman teknikleri kullanılmaktadır. Bu tekniklerden risk sermayesi, her ne kadar tarihte örneklerine rastlansa da yeni bir mekanizmadır. ABD de doğan ve 1980'lerden sonra kimlik kazanan risk sermayesinin önemi her geçen gün artmaktadır.

Bu tekniğin en önemli özelliği, yeni ve gelişme potansiyeli olan çoğunlukla yüksek teknolojiye dayalı, girişimcilere şirket mülkiyetinin belli bir yüzdesi karşılığı finansman sağlanmasıdır. Risk sermayesinin amacı; gelişme potansiyeli olan ve rekabet üstünlüğüne sahip işletmelere kaynak sağlamak, gerektiğinde yönetim ve teknoloji açısından yardımcı olmaktır. Bunu yaparken ekonomik değer artışı sağlayarak ellerindeki menkul kıymetlerin değerini artırmak ve elden çıkararak yüksek getiri sağlamaktır.

Çalışmamızın birinci bölümünde; küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımı, Dünya ve Türkiye ekonomisindeki yeri, Avrupa

Birliği'ne geçiş sürecinin küçük ve orta ölçekli işletmelere etkileri ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunları ve özellikle finansal sorunları üzerinde durularak bunlar tek tek açıklanmaya çalışılmıştır.

İkinci bölümde finansal sorunların mnde kullanılan modern finansman teknikleri kısaca açıklanmış, özellikle risk sermayesinin tanımı, tarafları, işleyişi ve dünyadaki uygulamaları üzerinde durulmuştur.

Son bölümde; risk sermayesinin ülkemizdeki yeri, kanunlar, düzenlemeler ve ilgili tebliğler belirtilerek bu sistemin küçük ve orta ölçekli işletmelerde uygulanmasında beklenen yararlar , alt yapı eksiklikleri ve bu eksikliklerin m için getirilen öneriler sunulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER VE EKONOMİDEKİ YERİ

I-KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME OLGUSU

Küçük ve orta ölçekli işletmeler geçmişte de günümüzdeki kadar önemli bir yere sahip olmuştur. Siyasi, dini ve sosyal faaliyetleri olan Lonca'lar küçük ve orta ölçekli işletmelerin yönetiminde önemli roller oynamışlardır.

1789 Fransız ihtilali ve Buhar Makinesi'nin keşfi ile yaşanan sanayi devrimi küçük ve orta ölçekli işletmelerin zayıflamasına ve çoğalan büyük şirketlerle rekabet edememesine neden olmuştur. Bunun sonucu küçük işletmeler kapanmaya, buralarda çalışan kişilerde fabrikalarda işçi olmaya başlamıştır.(1)

Ülkemizde geçmişten günümüze küçük ve orta ölçekli işletmeler her zaman önemini korumuştur. Özellikle el emeğine dayalı alanlarda (ayakkabı, dokumacılık, işlemecilik v.b.) küçük işletmeler ön planda olmuştur.

Ancak Avrupa'nın hızla makineleşmesi seri üretim ve otomasyonuna karşı , basit tekniklere dayanan Osmanlı iş hayatının rekabet etmesi mümkün değildi. Bu nedenle 1864 yılında " Islahı Sanayi Komisyonu" kurularak batılı işletmelerle rekabet edebilmek için kuvvetlendirici önlemler alınmış, 1885 yılında İzmir Ticaret Odaları, 1891 yılında İzmir Ticaret Borsası kurularak esnafın ve sanatkarların bir araya toplanması sağlanmaya çalışılmışsa da ekonomik yapıda ki çöküş etkin bir planlamaya fırsat vermemiştir.(2)

1960'lı yılların sonlarında ürün, beğeni ve standartlardaki değişimler ile hızla artan yeni talepler, üretimde esnekliğin önemini ortaya koymuştur. Bu gelişme esnek üretim özellikleriyle yeni taleplere hızlı bir şekilde cevap verebilen KOBİ' lerin lehine ol-

muştur. Dünya ekonomisindeki her zaman yenilikler yapma, tüketici isteğini karşılamada en başarılı olanların büyük firmalar olduğu görüşü bu yıllarda yıkılmıştır. Böylece Dünya' da "ölçek ekonomileri" kavramı, önemini kaybetmeye başlamıştır.(3)

A-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tanımı

Küçük ve orta ölçekli işletme kavramının kabul görmüş standart bir tanımı yoktur. Her ülkeye, ülkelerin ekonomik durumlarına, hatta aynı ülkedeki farklı sektörlerle göre tanımlarda değişiklikler olabilmektedir.

Küçük işletmeler genellikle az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile faaliyette bulunan ayrıca çabuk karar verme imkanına sahip düşük düzeyde yönetim gideri ile çalışan, ucuz bir üretim gerçekleştiren ekonomik teşebbüslerdir.

Sınıflama ve ortak bir KOBİ tanımı yapılmasında, hemen hemen tüm ülkelerde kullanılan kriterlerin nicelik ve nitelik yönünden ayrımı aşağıda verilmektedir.(4)

a-Nicelik Yönünden Tanımlama Kriterleri

- İşçi Sayısı
- Sermaye
- Aktifler Toplamı
- Kar
- Toplam çevirici güç miktarı

b-Nitelik Yönünden Tanımlama Kriterleri

- Girişimcinin işletmede fiilen çalışması
- İş bölümü ve uzmanlaşma derecesi
- Sermayenin sınırlı oluşu, finansal yetersizlik .
- Yönetim tekniklerinin uygulanmaması veya yetersizlik.

Bu kriterlerin sayısı daha da artırılabilmesine rağmen, hiçbir kriter tek başına yeterli olmamaktadır. Çoğunlukla uygulanan sınıflama kriteri işçi sayısına ve sermaye temeline dayanmaktadır.(5)

Türkiye’de KOBİ’ ler konusunda farklı tanımlamalar bulunmaktadır. En belirgin ölçüt, işletmelerin istihdam ettikleri işçi sayısıdır. (Tablo 1)

Tablo 1- Türkiye’de Farklı Kuruluşlarca KOBİ Tanımları

KURULUŞ ADI	KÜÇÜK İŞLETME	ORTA BÖYÜK İŞLETME
KOSGEB	1-50	51-150
İSTANBUL SANAYİ ODASI	1-19	20-99
HALKBANK	1-100	101-250
DEVLET İST. ENST.	1-49	50-99
İSTANBUL TİC. OD.	5-10	-, -
EGE BÖLGESİ SAN. OD.	5-50	50-99
ANKARA SANAYİ ODASI	10-30	30-299

Kaynak:YÜCEL, Hayrettin.Uluslar arası Pazarlara açılmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Rolü,İGEM, Kasım, 2000

OECD Bünyesinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin sınıflandırılmasına göre küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyük çoğunluğu 100 işçiden daha az işçi çalıştırmaktadır. Sadece %2 veya 3’ü 100-500 işçi çalıştıran işletmeler sınıfındadır.(6)

Tablo 2- OECD Bünyesinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sınıflandırılması.

MİKRO İŞLETMELER	1-4	İşçi Çalıştıran
ÇOK KÜÇÜK İŞLETMELER	5-19	İşçi Çalıştıran
KÜÇÜK İŞLETMELER	20-29	İşçi Çalıştıran
ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER	100-500	İşçi Çalıştıran

Kaynak:KÜÇÜKÇOLAK, R.Ali, KOBİ’lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü,İMKB, İstanbul, Ekim,1997

Burada önemli olan, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yasal yönden tanımının ne olduğundan çok bu işletmelere ihtiyaçları olan yasal çerçevenin oluşturulması, yetki ve sorumluluk sınırlarının KOBİ' lere destek verecek kurum ve kuruluşlar yönünden belirlenmesidir.(7)

B-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Toplumsal ve Ekonomik İşlevleri

KOBİ'ler istihdam ettikleri işgücünden, gerçekleştirdikleri yatırımlara, sağladıkları katma değere ve ödedikleri vergilere kadar pek çok işlevleri ile her ekonomide önemli bir yere sahiptirler.Çünkü KOBİ'ler yalnızca bağımsız ekonomik birimler olarak mal ve hizmet üreten işletmeler değil aynı zamanda büyük işletmelerin kullandıkları mamul ya da yarı mamul girdileri üreterek büyük işletmelerin gelişimini de tamamlarlar.(8)

Bu genel özelliklerinin yanı sıra KOBİ' ler :

-Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlanmaktadır,

-Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkanı sağlamaktadır,

-Yapıları itibariyle ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedir,

-Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine ne daha kolay uyum gösterebilmektedir,

-Teknolojik yeniliklere daha yatkındır,

-Bölgeler arası dengeli kalkınmayı sağlar,

-Gelir dağılımındaki çarpıklıkları asgariye indirir,

-Ferdî tasarrufları teşvik eder, yönlendirir ve hareketlendirir,

-Büyük sanayi işletmelerinin vazgeçilmez destekleyicisi ve tamamlayıcısıdır,

- Politik ve sosyal sistemlerin denge ve istikrar unsurudur,
- Demokratik toplumun ve liberal ekonominin ana si-gortalarından biridir.(9)

C-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Özellikleri

KOBİ' lerin tanımlanmasından doğan karmaşa, özelliklerinin ortaya konması açısından yaşanmaktadır. (10) Genellikle tek kişi (ya da aile) tarafından yönetilerek , bölgesel pazarlara hizmet veren KOBİ' lerin genel özellikleri nitelik ve nicelik olarak iki ayrı şekilde incelenebilmektedir. Bu özellikleri KOBİ'leri büyük iş-letmelerden ayıran farkları ortaya koymaktadır.(11)

Nitel Özellikleri

- Girişimcinin işletmede fiilen çalışması
- İşletmeyle özdeşleşme ve tüm riski üstlenme
- İşletme bölümü ve uzmanlaşma derecesinin yetersizliği
- Sermayenin işletme sahipleri tarafından sağlanması
- Sermayenin sınırlılığı, finansal yetersizlik
- Bağımsız yönetim
- Yönetim tekniklerinin uygulanamaması ya da yetersiz uy-gulanması
- Bağımsız mülkiyet
- Pazar payının ve etkinliğinin küçük olması
- Makine ve ekipman kullanımı düşük
- İşletmenin pazarlık gücü ve alış iskontoları düşüktür.(12)

KOBİ'lerin genel olarak nitel özellikler taşımasına rağmen, küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımlanmasında en çok baş-vurulan özellikler nicel ölçütlerdir. KOBİ' lerin nicel özellikleri, özellikle devlet tarafından bu işletmelere yönelik çeşitli teşvik politikalarının uygulanmasında, devletin tarafsızlığını ve ob-

jektifliğini koruyabilmek için nicel ölçütlere gerek duyulmaktadır.
(13)

Nicel Özellikleri

- İşletmede istihdam edilen personel sayısı
- Öz sermaye ve toplam sermaye
- Aktifler toplamı
- Kâr
- Kullanılan enerji miktarı ve maliyeti
- Ciro
- Makine parkı
- Kapasite
- Ödenen toplam ücretler ve aylıklar
- Ödenen vergi tutarı
- Sektörlerdeki pazar payı
- Katma değer

KOBİ' lerin genel olarak fiziki durumunu anlatan nicel ölçütlerin sayısını artırmak ya da eksiltmek mümkündür. Fakat önemli olan KOBİ olgusunun en iyi ifade edebilecek olan nicel ölçütlerin seçilmesi ve incelemenin bu ölçütlerin üzerinden yapılması gerekmektedir. Zira ölçütlerin çoğalması pratikte çok boyutlu bir çalışma gerektirecek ve uygulanabilirliği zorlaştıracaktır.

Özellikle küreselleşme sürecinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin öneminin hızla arttığını ve bunların bazı özelliklerinden dolayı gözde kuruluşlar haline geldiğini görüyoruz. Gelişmiş batı topluluklarında bu nitelikteki işyerlerinin stratejik öneme sahip olduğu gözlenmiştir. (14)

Bu nedenle çalışmamızın bu bölümünde KOBİ' lerin Dünya

ve Türkiye ekonomisi üzerindeki yerini ayrıntılı olarak incelemenin daha faydalı olacağı kanaatindeyiz.

II- KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN DÜNYA EKONOMİSİNDEKİ YERİ

A- Çeşitli Ülkelerdeki Mevcut Durum ve Uygulamalar

Sanayi devriminden sonra bazı endüstrilerde büyük gelişmeler yaşanmıştır. Bu teknolojik gelişmelerle, seri üretilmeye geçilmiş ve böylece KOBİ' lerin ekonomideki yeri giderek zayıflamıştır.(15)

1973 yılındaki petrol krizine kadar büyük işletmeler ekonomilere hakim bir durumda bulunmuştur. Bu süreç içerisinde yaşanan yapısal krizlerin bir sonucu olarak bir çok büyük ölçekli firma kapanmış ya da kapanma aşamasına gelmiştir. Bu durum, bu tarihten sonra gerek istihdam, gerekse iktisat politikaları ile küçük işletmelere olan ilgiyi artırmıştır.(16)

1980'li yılların başından itibaren "Küçük Güzeldir" görüşü iyice yaygınlık kazanmış ve KOBİ' ler artan işsizlik oranları karşısında ekonomide "istihdam politikalarının artan ümidi" haline gelmiştir.

Küreselleşme sürecinde her türlü ekonomik değişikliğe kolaylıkla uyum gösterebilen KOBİ' lerin yeri ve önemi tüm dünyada artmıştır. Örneğin; Almanya'da 100' den az işçi istihdam eden işletmeler, işletmeler toplamının %85'ini ; Japonya' da 300'den daha az işçi istihdam eden işletmeler, toplamın %99'unu; Fransa ve Şili'de 9'dan az işçi istihdam eden işletmeler toplamının %99'unu ; Japonya' da 100'den az işçi istihdam eden işletmeler toplamın %34'ünü oluşturmaktadır. Bazı dünya ülkelerinde KOBİ'lerin durumu şöyle özetlenebilir:

ABD: ABD'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere ilişkin resmi bir tanım bulunmazken, bağımsız bir şekilde faaliyette bulunan

ve faaliyette bulunduğu alanda egemen olmayan işletmeler küçük işletmeler olarak adlandırılır.

Genel olarak bu işletmelerin belirlenmesinde ilk kriter işçi sayısı, ikincil olarak da işletmenin satış tutarı esas alınır. (17)

Bu ülkede küçük işletmelerin işçi sayısı işletmenin faaliyet alanı ve yerine göre değişebilmektedir. Genel sınır 100 den 500'e kadar çıkabilmektedir. Aynı şekilde orta ölçekli işletmeler içinde sınır 1000 işçi olmasına rağmen bazen 1500'e kadar kabul edilebilir bir sınır konulabilmektedir.

Ülkede küçük işletmelerin faaliyetleri ile 1920'li yıllardan bu yana S B A (Small Business Administration-Küçük İşletmeler Teşkilatı) teşkilatı ilgilenmektedir.(18)

ALMANYA : Federal istatistik bürosunun verilerine göre Almanya'da 2.5 milyon KOBİ bulunmakta ve bunlar toplam istihdamın % 60' ını karşılamaktadır. Özellikle Almanya da ki KOBİ' ler ülke dışından ve Doğu Almanya'dan gelen işçileri istihdam etmişlerdir.(19)

Bu ülkede de belirli bir KOBİ tanımlaması yoktur. Tanımlama için istihdam, sermaye ve satış tutarı gibi kriterler esas alınmıştır. Bu ülkede istihdam ve satış tutarı kriterleri sektörlere göre değişiklikler göstermektedirler.(Tablo 13)

Tablo 3- Küçük ve Orta Boyutlu İşletmelerin Sınıflandırılması

SEKTÖR	ÇALIŞAN SAYISI	YILLIK SATIŞ TUTARI
A-İMALAT SEKTÖRÜ		
Küçük İşletme	1-49	2 Milyon DM kadar
Orta İşletme	50-250	2.Milyon DM-25 Milyon DM
B-TOPTAN TİCARET		
Küçük İşletme	1-9	1 Milyon DM'a kadar
Orta İşletme	10-99	1.Milyon DM-10.Milyon DM
C-PERAKENDE TİCARET		
Küçük İşletme	1-2	500 bin DM'a kadar
Orta İşletme	3-49	500.Bin DM-10.Milyon DM
D-ULAŞTIRMA, HABERLEŞME VE HİZMET		
Küçük İşletme	1-2	100 bin DM'a kadar
Orta İşletme	3-49	100.Bin DM-2 Milyon DM

Kaynak: AKGEMCİ.Tahir,Kobi'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, Kosgeb, Ankara, 2001, s.9

FRANSA : Fransa'da KOBİ'ler ekonominin %65.8'ni oluşturmaktadırlar. Bu ülkede kriter, çalışan işçi sayısı olarak alınır. Buna göre 500'e kadar işçi çalıştıran işletmeler KOBİ kapsamında yer alır. (20)

Bunun yanı sıra KOBİ'lerin tanımlanmasındaki nitel ölçütler ise;

- İşletme sahibi ile işletme arasındaki kader birliği ve ,
- İşletme sahibinin, işletmenin tüm teknik, ekonomik ve sosyal sorumluluklarını üstlenmesi olarak kabul edilir.

Ayrıca bunların yanı sıra Fransa "Ekonomi ve Sosyal Komitesi" yukarıda belirtilen ayrıma ek olarak bir de satış tutarı sınırı getirmiştir. Buna göre yıllık satış tutarı 50 milyon FF' nı aşmayan

işletmeler küçük ve orta ölçekli işletmeler sınıfındadır. Bazı devlet yardımlarında sınır 100 milyon FF'na kadar genişletilebilmektedir.

Bunun yanı sıra en çok 10 işçi çalıştıran işyerleri 'esnaf işletmesi' ya da 'zanaatkar işletmesi' olarak belirlenmiştir. (21)

İTALYA : İtalya' da resmi bir KOBİ tanımı yoktur. Uygulamada esas alınan kriterler ise, çalışan sayısı ve sabit sermaye yatırım tutarıdır. Bu kriterlerden hareketle, en çok 500 işçi çalıştıran ve sermayesi 300 milyon Liret'i geçmeyen işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır.

İtalyan Sanayiinde tabanı çok küçük boy işletmeler oluşturur. Bu işletmeler benzer ülkelere göre çok küçük boyutlu işletmelerdir. (22)

BELÇİKA : Bu ülkede KOBİ'lerin sınıflandırılmasında, işletme sahibinin bütün yetkileri elinde toplayıp toplamadığı ve nicel olarak da çalışan sayısı baz alınırken, KOBİ'lerin vergilendirilmesinde işletmelerin satış tutarı da dikkate alınmaktadır.

DANİMARKA : Bu ülkede de çalışan sayısı tanımlama da baz alınmıştır. Buna göre, 6-20 işçi çalıştıran işletmeler küçük boy, 21-75 işçi çalıştıran işletmeler ise orta boy olarak tanımlanmaktadır.

OECD ve AB uygulamalarında bu ülke için 1-50 çalışan sayısı kriteri kullanılmaktadır.

İNGİLTERE : Bu ülkede tüm sermaye şirketleri büyük boy olarak kabul edilirken, tüm şahıs şirketleri de küçük boy olarak kabul edilmiştir.(23)

Küçük Sanayi İşletmeleri Araştırma Komitesi (Committee of Inquiry on Small Firms) tarafından sektörlere göre tablo 1.4 deki tanımlar yapılmıştır.

Tablo 4- İngiltere' de Sektörlere Göre KOBİ Tanımları

SEKTÖR	TANIM
-İmalat Sanayi	200 işçiden az
-İnşaat Sektörü	25 işçiden az
-Madencilik Sektörü	25 işçiden az
-Perakende Ticaret	Yıllık satış 50 bin Pound'dan az
-Toptan Ticaret	Yıllık satış 200 bin Pound'dan az

Kaynak: AKGEMCI, KOBİ'lerin Temel sorunları ve Sağlanan Destekler,2001,s.10

HOLLANDA : Bu ülkede de genel bir KOBİ tanımlaması bulunmamaktadır. Nicel olarak çalışan sayısı, nitel olarak ise işletme örgütünün basitliği ile işletme sahibinin işletmecilik işlevlerini üzerine alması ölçüt olarak alınır. (24)

İRLANDA : Ülkede sadece küçük işletmeler ile ilgili bir tanımlama yapılmıştır. Buna göre, en çok 50 çalışanı olan ve sabit kıymetleri en fazla 200 bin Pound olan işletmeler küçük boy işletmelerdir.

Bu ülkedeki çok küçük işletmeler, ülkedeki işletmelerin %37 sini karşılarken çalışan sayısı 3-9 arasındadır. Orta işletmeler ise mevcut işletmelerin %8 lik bölümünü oluşturmaktadırlar. (25)

JAPONYA : Japonya'da da KOBİ kriterleri istihdam edilen personel ve yatırım sermayesi tutarıdır. Bu kriterler sektörlere göre değişiklik gösterebilmektedir. (Tablo 1.5)

Tablo 5- Japonya'da Sektörlere Göre KOBİ Tanımları.

Ölçüt	Yatırılan Sermaye	İstihdam Edilen İşçi Sayısı
Sektör	(Milyon Yen)	
Sanayi	100 milyonun altında	ve/veya 300 personel altında
Ticaret	30 milyonun altında	ve/veya 100 personel altında
Hizmet	10 milyonun altında	ve/veya 50 personel altında

Kaynak: AKGEMCİ. KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, 2001.,s.12

Japonya'da endüstriyel istihdamın %55'i küçük işletmelere aittir ve bu işyerlerinin toplam endüstriye katkısı %34'tür.(26)

PASİFİK ÜLKELERİ :(Singapur, Tayvan, Tayland)

Bütün değerlendirmeler de bu ülkelerde küçük işyerlerinin ekonomiyeye katkılarının yüksekliği göze çarpmaktadır.

Tayvan'da küçük işyerleri toplam işyerlerinin % 96'sına, Tayland' ta %95'ine, Singapur'da %91'ine varmaktadır. İstihdam da ise KOBİ'ler Tayvan'da %42, Tayland' ta %45, Singapur'da ise %35' lik bir paya sahiptir.

Bu ülkelerden özellikle Tayvan'daki KOBİ'ler, ihracatlarının büyük bir bölümünü yabancı şirketler adına ve onların markası ile satmaktadır. Bu açıdan farklılıklar gösteren bir sistemi vardır. (27)

GÜNEY KORE : Diğer ülkelerden farklı olarak Güney Kore de üretim fabrika ve fabrika dışı olarak ayrılır. Buna göre 5 kişiden fazla işçi çalıştıran işletmeler fabrika olarak tanımlanır.

Buna göre 300 işçiden daha az işçi çalıştıran işletmeler KOBİ kapsamına girmektedir. 300' ün üzeri ise büyük işletme olarak tanımlanır.(28)

ORTA VE GÜNEY AMERİKA ÜLKELERİ: (Meksika, Şili, Brezilya ve Arjantin)

Meksika' da KOBİ kapsamında işçi sayısı ve yatırılan sermaye miktarı göz önüne alınmaktadır.

Brezilyada sadece işçi sayısına göre bir ayırım yapılırken, hiç işçi çalıştırmayan, sadece işletme sahibi ve aile bireylerinin çalıştığı işletmeler çok küçük işletmeler kapsamına alınmaktadır.

Şili' de 1-10 arası işçi çalıştıran işletmeler "ev ve el sanatları", 11-800 işçi çalıştıranlar ise küçük işletmeler olarak tanımlanır.

Arjantin' de ise 10'un altında işçi çalıştıran işletmeler küçük sanayi olarak kabul edilmektedir. (29)

ARAP ÜLKELERİ : Irak, Ürdün, Kuveyt, Suudi Arabistan ve Suriye'de 1-49 işçi çalıştıran sanayi kuruluşları küçük sanayi kabul edilirken, Mısır'da 10 ile 100 arası işçi çalıştıran ve makine parkı değeri 500 bin Mısır Pound' unu aşmayan işletmeler küçük sanayi kapsamındadır. (30)

Görüldüğü gibi tüm Dünya ülkelerinde (Japonya dışında) belirlenmiş bir tanım olmamasına rağmen genel kriterler ortaktır. Özellikle de istihdam edilen işçi sayısı hemen hemen tüm ülkelerde baz alınan bir kriter olmuştur.

Şu ana kadar yaptığımız ülke tanımlarını tablo 1.6'da bir arada görmemiz mümkün olacak ve ayrıca değinilmemiş ülkeler hakkında bu tablo incelenerek fikir edinilebilecektir.

KOBİ' lerin Dünya ekonomisinde önem kazanması nedeniyle, dünya ülkelerinde çeşitli kuruluşların KOBİ' ler üzerindeki çalışmalarları hız kazanmıştır. Bunun başlıca nedenleri;

-KOBİ' lerin ekonomik ve sosyal öneminin anlaşılmasına başlanması,

-Büyük ve küçük işletmelerin birbirlerine bağımlı olması

-Büyük işletmelerin çoğunun temelde küçük işletmelerden gelmeleri,

-Bazılarının ekonomiyi etkileyecek kadar büyümeleri ve rekabeti ortadan kaldırma endişesi sayılabilir.

Tablo 6- Çeşitli Ülkelerde Çalıştırılan İşçi Sayısına Göre KOBİ Tanımları

ÜLKE	ÇOK KÜÇÜK ÖLÇEKLİ İŞLETME	KÜÇÜK ÖLÇEKLİ İŞLETME	ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME	GENEL KOS KOBİ TANIMI
JAPONYA	-	-	-	1-300
AVUSTRALYA	-	-	-1-100	
BELÇİKA	1-9	10-99	100-500	1-500
KANADA	-	-	-	1-100
DANİMARKA	-	60-20	21-75	6-75
FRANSA	-	1-50	51-500	1-500
ALMANYA	-	1-50	51-500	1-500
İRLANDA	-	-	-	1-500
İTALYA	11-50	51-100	101-500	11-500
HOLLANDA	-	-	-	1-99
İSVEÇ	-	-	-	1-500
İNGİLTERE	-	-	-	1-200
ABD	-	1-100	100-500	1-500
İSPANYA	-	1-50	51-250	1-250
YUNANİSTAN	-	-	-	1-50
PORTEKİZ	-	-	-	1-50
İSVİÇRE	-	1-49	50-499	1-499
YENİ ZELANDA	-	1-49	50-499	1-499
AVRUPA BİRLİĞİ	1-9	10-49	50-250	1-250
MISIR	-	10-100	-	10-100
GÜNEY KORE	-	1-99	100-299	1-300
OECD	0- 19	20-99	100-199	1-499
MEKSİKA	1-4	5-49	50-175	1-175
BREZİLYA	1-10	11-49	50-99	1-99
ARAP ÜLKELERİ	-	1-49	-	1-49
HİNDİSTAN	-	-	-	1-49
KOLOMBİYA	-	1-49	50-99	1-99
ROMANYA	0-9	10-49	50-249	1-249

Kaynak: YÜCEL, Uluslar arası Pazarlara Açılmada KOBİ'lerin Rolü, Kasım 2000, s.9

KOBİ' lerin ekonomik ve toplumsal kalkınmada oynadıkları rol, ülkelerin ekonomik ve sosyal yapısını yansıtacak şekilde farklılık gösterebilir. Fakat genel olarak KOBİ'lerin ekonomiye katkılarını dört ana başlıkta toplamak mümkündür. (31)

- Firmaların birbirlerine bağlı çalışmaları,
- Rekabetin devamı,
- Yeni buluşların ortaya konması,
- İstihdam sağlanması.

Firmaların Birbirine Bağlı Çalışması : Büyük ölçekli firmaların faaliyetlerini daha verimli olarak sürdürmelerinde KOBİ' ler önemli yararlar sağlamaktadır.

KOBİ' ler yalnızca bağımsız ekonomik birimler olarak mal ve hizmet üreten işletmeler değil, aynı zamanda büyük işletmelerin kullandıkları mamul yada yarı mamul girdileri üreterek büyük işletmelerin gelişimini de tamamlarlar. Böylece büyük firmalar için ekonomide bir yan sanayi oluşturarak büyük işletmelerle ortak bir yaşam kurarlar. Japonya gibi bazı ülkelerde sözü edilen bu ortak yaşam öylesine gelişmiştir ki neredeyse ekonominin temel özelliği olmuştur.

Kısacası KOBİ' ler bir yandan kendi içlerinde ve de büyük firmalar ile rekabet halindeyken, diğer yandan da büyük işletmeleri tamamlayarak üretkenliği artırmaktadırlar.(32)

Rekabetin Devamı : KOBİ'ler ürettikleri mal ve hizmetlerle ekonomilerde ki fiyat dengesinin oluşturulmasında önemli görevler üstlenmektedirler.

Yeterli sayıda KOBİ'nin bulunmadığı sektörlerde tekeleşme eğilimi oluşacağı için KOBİ'ler bu durumda dengeleyici unsur olmaktadır. Kendi içlerindeki rekabetini bir sonucu olarak hem ekonomik gelişmeyi sağlamakta hem de tüketiciyi korumaktadırlar.

Örneğin; Ülkemizde otomotiv yan sanayimizde 3000 nin üzerinde firmanın faaliyet göstermesi ve oluşturdıkları rekabet ortamı bu sektör için tekeleşme tehlikesini ortadan kaldırmaktadır.(33)

Yeni Buluşların Uygulamaya Konması : KOBİ'ler mal ve hizmet talebindeki çeşitliliğe ve değişikliğe daha çabuk adapte olabilmekte, ekonomik dalgalanmalara büyük ölçekli işyerlerine oranla daha kolay uyum sağlamakta, teknolojik yenilik ve değişikliklere karşı kendini yenileyebilmektedir. Bu durum sermaye yoğun şirketlerin büyük yatırımlarla oluşturdıkları teknolojilerini uzun yıllar kullanmak zorunda kalmaları ile açıklanabilir.

"İngiliz Endüstri Konfederasyonu" (Confederation of British Industry) tarafından yapılan bir araştırmaya göre, mukayese edildiğinde küçük işyerleri ekonomik iyileşmeye daha hızlı ayak uydurarak değişen iş şartları ve gelişen teknolojilere adapte olmakta ve kapasitelerini daha etkin bir şekilde kullanarak varlıklarını devam ettirebilmektedirler. (34)

Kısacası KOBİ'ler esnek yapıları ile yeni buluşlar ve teknolojik yeniliklerin kaynağını oluşturmaktadır. Yazılı ve görsel basında izlediğimiz ilginç buluşların büyük bir bölümünün altında KOBİ'lerin olduğunu görmekteyiz. (35)

İstihdam sağlanması : KOBİ'ler esnek yapıları ile hemen hemen tüm ülkelerde ekonominin temelini oluşturmuşlardır. KOBİ'lerin ülkelere göre tanımları ve ülke ekonomilerine katkıları açısından bakıldığında en önemli kriterin ya da işlevin istihdam açısından oluştuğu görülmektedir.

Tablo 7 incelendiğinde tüm Dünya ülkelerinde KOBİ'lerin yerinin istihdam ve GSMH' ya etki açısından büyüklüğü daha net görülebilecektir.

Tablo incelenmesinden anlaşılabileceği gibi OECD ülkelerinde

işletmeler içinde KOBİ'lerin %99, istihdam oranına %66, GSMH' ya katkısının ise % 45 olduğu görülmektedir. Rakamlar incelendiğinde KOBİ'lerin istihdam alanındaki yeri daha iyi anlaşılabilir. (36)

Gerçekten de Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin dünya ekonomisinde ilgi odağı olmalarının ilk ve en önemli nedeni istihdam sağlama etkileridir. (36)

Tablo 7- Bazı Ülke Ekonomilerinde KOBİ'lerin yeri

YÜZDELER	YILLAR	1-19	20-99	100-499	500 üstü
ABD	1990	25.1	18.8	13.4	42.7
JAPONYA	1998	23.6	48.5	14.1	12.9
ALMANYA	1998	16.7	27.5	17.3	38.4
FRANSA	1990	28.8	20.4	16.4	34.4
İTALYA	1990	51.1	22.4	10.0	16.05
İNGİLTERE	1991	33.0	16.1	17.2	33.8
KANADA	1989	4.2	36.2	35.6	23.9
BELÇİKA	1991	19.0	32.0	21.0	28.0
DANİMARKA	1990	31.3	32.9	16.2	19.5
YUNANİSTAN	1988	42.6	21.5	64.2	35.8
İRLANDA	1989	4.6	36.7	36.7	14.4
PORTEKİZ	1990	17.0	36.4	22.0	24.4
İSVEÇ	1992	38.5	18.4	15.9	27.2
İSPANYA	1990	43.2	26.6	12.4	17.8

Kaynak :KÜÇÜKÇOLAK,KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü,1997 s.8

Tablo 8- Farklı Ülkelerde Küçük İşletmeler İle İlgili Ekonomik Göstergeler

%	ABD	ALM	HİN	JAP	İNG	KOR	FR	İTL	TR
Küçük İşletme/									
Topl.İşl.	97.2	99.8	98.6	96.0	98.8	99.9	97.0	98.8	98.6
Küçük İşletme /İstihdam	50.4	64.0	63.2	81.4	36.0	59.4	49.4	56.0	47.6
Küçük İşletme/									
Yat.Payı	38.0	44.0	27.8	40.0	29.5	35.7	45.0	36.9	26.5
Küçük İşl./Üretim Payı	36.2	49.0	50.0	52.0	25.1	34.5	54.0	53.0	37.7
Küçük İşl./İhracat Payı	32.0	31.1	40.0	38.0	22.2	20.2	23.0	—	8.0
Küçük.İşl./Ver.Krd.									
Payı	42.7	35.0	15.3	50.0	27.2	46.8	48.0	—	3.4

Kaynak:AKGEMCİ.KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler,2001,s17

Yapılan bazı araştırmalarda KOBİ'lerin en önemli ekonomik katkılarından olan istihdamın büyük işyerlerine oranla daha önemli farklar taşıdığı ileri sürülmektedir. (37)

Buna göre hiç iş tecrübesi olmayan işgücünü istihdam ederek işsizlik oranını düşürmekte ve bu kişilere iş tecrübesi kazandırarak kalifiye elaman haline getirmektedir. Genellikle bu işçiler düzensiz saatlerde çalışabilmekte, örgütlenmemekte, sınırlı sosyal yardımları karşılık daha düşük ücretler almaktadırlar.

-KOBİ'lerin çalışanların yaş sınırlarında da esneklikler bulunduğu ve 20 yaş altı 60 yaş üstü çalışan sayısı KOBİ'ler de %16 iken büyük işletmelerde %6,6'dır.

-Ayrıca KOBİ'ler istihdam alanında bu önemli katkılarının yanı sıra eğitimsiz personelin yetiştirilmesi konusunda ise eğitim işlevini yerine getiren önemli bir okul olma özelliğini de taşırlar

Bu başlıkta incelendiği gibi hızla küreselleşme sürecine girmiş olan tüm Dünya ülkelerinin ekonomilerinde KOBİ'lerin yeri oldukça önemlidir. Tüm araştırmalar ve rakamlar, bu görüşü haklı çıkarmaktadır.

Kısacası, ileri derecede gelişmiş tüm endüstri toplumlarının hemen birçoğunda ekonomik yapı, küçük ve orta ölçekli işletmelere dayanmaktadır.

B- Avrupa Birliği'nde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler

1- Topluluk İçinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Artan Önemi

Sanayi Devrimi sonrası sanayileşmenin vazgeçilmez unsuru olan büyük firmalar ideolojisi ve bunun ayrılmaz unsuru olan "ölçek ekonomileri" kavramı piyasalara hakimken; 1980'den sonra alternatif bir ekonomi olarak "küçük güzeldir" sözü benimsenmeye başlamıştır. Hem değişen ekonomilere kolay uyum sağlayabilen esnek ekonomik yapıları hem de istihdam alanındaki politikaları sebebiyle Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler topluluğun ilgisini çekmeye başlamıştır.(38)

A.T.'da KOBİ'lerin önemi fark edildikten sonra 1973'te " Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve El Sanatları" adı altında uygulamalar başlatılmıştır.

1983 yılı KOBİ yılı ilan edilmiş ve KOBİ' lerle ilgili aktif bir uygulamaya geçilmiştir.

1985'te Lüksemburg' ta A.B.' nin sosyal ve ekonomik durumu değerlendirilmiş ve KOBİ'ler ile ilgili tespit edilecek politikalara açıklık getirilmiştir.(39) Yine aynı yıl KOBİ'ler le ilgili tüm birimler toplanarak 1986'da Lahey'de yapılan toplantının temelini oluşturan kararları almışlardır.

1986'da toplanan komisyon kendi içinde 40 kişilik bir grup

oluşturarak "Task Force" u (Küçük ve Orta Boy İşletmeler Özel Hizmet Grubu) kurdu. (40)

Haziran 1986'da çalışmalarına başlayan Task Force'un amaçları;

-Komisyon ile birlikte KOBİ'ler ile ilgili tüm faaliyetleri koordine etmek,

-Avrupa Birliği ve ulusal politikaların yaklaştırılması ve daha iyi bir konuma kavuşturulması,

-KOBİ'leri temsil eden örgütler arasında ilişkilerin sağlanması,

-A.B. düzeyinde KOBİ'lerin sorunlarının çözüm gayesiyle bir mekanizmanın oluşturulması; şeklinde belirlenmiştir. (41)

A.B.'ne dahil ülkelerde 1983'ten sonra hız kazanan KOBİ araştırmalarında KOBİ'lerin sosyal, ekonomik ve teknolojik yeniliklere uyum sağlamadaki önemi incelenmiş ve büyüme, istihdam, sanayileşme ve uzun vadede kalkınma açısından çok önemli bir yere sahip oldukları anlaşılmıştır. Bu nedenle KOBİ'lerin rekabet güçlerini, teknolojik düzeylerini artırıcı yönde teşvik önlemleri AB tarafından alınırken, üye ülkelerde de bu konuya önem verilmesi istenmiştir.

Son yıllardır her geçen gün KOBİ'lerin önemini daha da iyi anlayan AB 'de topluluk İç Pazarına ilişkin Beyaz Kitap (White Paper ya da Cockfiled Plan) üye ülkeler arasındaki ticaret engellerinin kaldırılmasını öngörmekte ve bu konuda küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunlarına özel olarak dikkat çekmektedir.(42)

Söz konusu "Beyaz Kitap" ta KOBİ'lerin destekleme politikalarını iki başlık altında toplayıp KOBİ'ler için "Bütünleşmiş Program" çerçevesinde somutlaştırmış ve böylece hedeflerini belirlemiştir:(43)

i- Potansiyel Kaynakların Kısa Vade de KOBİ' ler Açısından Yararlanılabilir Hale Getirilmesi

-Direk finansal destek (Yapısal Fonlar ve Diğer Yardım) araçları.

-KOBİ'lere yönelik vergilerin ve diğer harçların azaltılması ve böylece finansal olarak dolaylı destek araçlarının uygulanması yönündedir.

ii- Orta Vade de Rekabeti Artırmak İçin Tek Pazar Dinamizminin Kullanılması amacıyla Ortaya Konulan Önlemler:

-Firmalar arası, sınır ötesi ilişkileri geliştirmeye yönelik işbirliği,

-İş ortaklığı araçlarının geliştirilmesi

-KOBİ'lerin hizmet kalite ve performanslarının yükseltilmesi için istihdam imkanlarının geliştirilmesi ve desteklenmesi.

2- Avrupa Birliği'nde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Çalışmalar ve Programlar

AB genel politika ve planları çerçevesinde küçük ve orta ölçekli işletmeleri geliştirme ve destekleme amacıyla bilgilendirme, yönlendirme, iş birliği kurumlarına yardımcı olmak gibi temel konularda geliştirilen ve uygulanmakta olan programlara ilişkin bilgiler aşağıda verilmektedir.(44)

1- Finansman Programları

a- Başlangıç Sermayesinin Temini Programı (SEED CAPITAL)

AB'de işletmelerin kurulmasının teşvik edilmesi ile işe yeni başlayan ve planları gelişme ve yenilikler ile sonuçlanabilecek yenilikçi işletmelere öz sermaye sağlayarak yaşama şanslarını artırmayı amaçlamaktadır.

b – Risk Sermayesi Temin Programı (EUROTECH)

Yüksek teknolojlili işletmeler için risk sermayesini hedefleyen ve sınır ötesi yüksek teknolojlili projeler geliştiren işletmelere Avrupa risk sermayesi şirketleri tarafından yatırım yapılmasını amaçlar.

2-Pazar Erişim Programları

a – Kamu İhaleleri İçin Bilgilendirme Programı (ETD)

Kamu ihalelerine erişmekte güçlük çeken işletmeler için elektronik ihale günlüğü oluşturan bir programdır.

b - Avrupa Pazarı Programı (EUROMARKETING)

İşletme yöneticilerine AB pazarında yer edinmelerini sağlayarak pazarlama strateji esaslarını öğretmeyi amaçlayan bir programdır.

3-Eğitim ve Danışmanlık Programları

a – İş Pazara Hazırlama Programı (EUROMANAGEMENT)

Pazardaki rekabet güçlerini artırmak isteyen işletmelerin yöneticilerinin eğitiminin desteklenmesi ve bir ağ kurularak bilgilerin yaygınlaştırılmasını öngören bir programdır.

b- Standardizasyon, Belgeleme, Kalite ve Güvenlik Programı (EURO)

Tek Pazar uygulamasında işletmelerin bu pazardan elde edecekleri yararı en üst düzeye çıkarmak için standardizasyon, belgeleme ve kalite temini kavramlarının benimsenmesini amaçlamaktadır.

c - İş ve Yenilik Merkezleri Programı (BIC)

İşletmelerin kuruluşuna ve gelişmelerine, girişimcilik becerilerine ve yenilikçi projelerden yararlanmaları için iş ve yenilik merkezlerinin kuruluşunun özendirilmesini amaçlayan bir programdır.

4-Çevre Denetim Programı (EKO)

Sanayi kuruluşlarının yüksek bir koruma düzeyine ve uygun ölçüt ve standartlara göre bir çevre (ekoloji) politikası uygulamalarını amaçlayan bir programdır.

5-İşletmeler Arası Sınır Ötesi İş Birliği Programları

a – INTERPRISE: İşletme yöneticileri arasında doğrudan teması özendirmeye yönelik bir programdır.

b - EUROPARENARIAT: Gelişmişlik düzeyi düşük, gerilemekte olan ve tarım bölgelerindeki işletmeler ile diğer üye ve üye olmayan ülkelerdeki işletmeler arasında ilişki kurulması ve işbirliği anlaşması yapılmasının teşvik edilmesini öngören bir programdır.

c - İşletmeler Arası İşbirliği Ağı (BC-NET): Avrupa' da ki işletmeler ve potansiyel sınır ötesi işbirliği ortakları arasında temas sağlanması amacıyla üye ve programa kabul edilen ülkelerde bilgi iletişimine yönelik "ulusal merkezlerin" kurulmasını öngörmektedir. Türkiye'de bu görevi TOBB ve KOSGEB yürütmektedir.

d - Taşeronluk İlişkileri Programı (SUBCONTRACTING): Motorlu kara taşıtları, elektronik, havacılık-uzay, inşaat, tekstil ve giyim gibi iş kollarında taşeronluk ilişkilerinin gittikçe artan önemi sebebiyle sınır ötesi ülkelerden uzman taşeron işletmelerin araştırılması ve işbirliği ortaklıklarının kurulmasına yardımcı olmayı amaçlayan bir programdır.

e - İşletmeleri Yaklaştırma Hizmetleri (BRE) : AB üyesi devletlerde aracılık ve birçok üçüncü ülkede kurulan ulusal merkezler ağı yardımıyla işbirliği esasına dayanan programdır. Türkiye' de ulusal merkez görevini KOSGEB ve TOBB yürütmektedir.

6-Küçük ve Orta Boy İşletmeler Bilgilendirme Programı (EIC- EURO INFO CENTER)

Avrupa Bilgi Merkezi (EIC) ağı ile işletmelerin AB'ye ilişkin bilgilere erişimini kolaylaştırma ve işletme yöneticileri için bilgi sağlama, AB politikaları, AR-GE programları, mali araçlar, şirketler hukuku, teknik standartlar, kamu ihaleleri, projelerin finansmanı, işbirliği ortaklarının aranması hakkında yardım ve bilgi sağlanmaktadır.

7-Teknolojiye Erişim ve Teknoloji Transfer Programları

a – AR-GE Denetim Programı (EUROMANAGEMENT) : İşletmelerin teknik bilgilerinin analiz edildiği ve danışmanlık hizmetinin verildiği bir programdır.

b - Teknolojinin Finansmanı ve Uluslararası Yatırım Formları Programı (SPRINT) : Yenilikçi projeler yürüten ve başka ülkelerden finansman veya finansör bulmak isteyen ve yatırım olanakları arayan işletmelerin bir araya getirilmesini amaçlamaktadır.

c - Teknoloji Araştırmalarında İşbirliği Programı (CRAFT): Teknolojik Araştırma yapma konusunda üniversiteler, işletmeler ve sanayi kuruluş gruplarına mali destek sağlamayı amaçlayan programdır.

8-Avrupa ile Akdeniz Ülkeleri Arası Ekonomik ve Sosyal İlişkileri

Geliştirme Programı (MEDA)

AB ile üye olmayan Akdeniz bölgesindeki ülkeler arasındaki farkı azaltmayı öngören bir programdır.

9-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesine Yönelik Programlar

a - Gençlerin İlk Mesleki Eğitim ve Hareketliliği Programı (PETRA)

b - Sürekli ve İleri Mesleki Eğitim Programı (FORCE)

c - Kadın İşgücü Nitelik Artırma Programı (NOW)

d - Dezavantajlı Grupların İstihdam Piyasasına Girmelerine Yardım Programı (HORIZON)

e - Yeni Teknolojilerin Öğretilmesi Programı (EUROTECNET)

3- Avrupa Birliğinde Sanayinin Teşviki Kapsamında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler

AB devletlerinin küçük ve orta ölçekli işletmeler için yaptıkları yardımların yanı sıra bazı kurumlar da bu teşviki sürdürmektedir. Bu kuruluşları şu şekilde sıralayabiliriz.(45)

a - Yardım Yapan Kuruluşlar :

1-Avrupa Sosyal Fonu (ESF) : Yeni iş alanları sağlayıp, işsizliğin engellenmesinde yardımcı olmak için meslek eğitime yönelik kaynak sağlamaktadır.

2-Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu (ERDF) : Topluluk kaynaklarını yoksul bölgelere kanallize etmektedir.

3-Avrupa Tarımsal Yön verme ve Garanti Fonu (EAGGF): Tarımsal ürünlerin pazarlanması için gerekli kaynağı sağlamaktadır.

4-Entegre Akdeniz Programları (IMP) : Turizm, balıkçılık, esnaf ve küçük sanayide modernizasyon, eğitim, yeni iş yeri açma gibi konularda kaynak sağlamaktadır.

b - Kredi Sağlayan Kurumlar :

1-Avrupa Yatırım Bankası (EIB) : Küçük işletmelere kredi faiz oranı çok düşük kaynak sağlamaktadır.

2-Yeni Topluluk Aracı (NCI) : KOBİ'lere finansal destek vermektedir.

3-Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (ECSC) : Kömür-Çelik

sektörünün gerilemesinden dolayı zarar gören bölgelere finansal kaynak sağlamaktadır.

c - Devlet Yardımları : Rekabet unsurunda küçük işletmelerin zarar görmemesini amaçlar.

III- TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞ- LETMELER

A- Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Önemi ve Ekonomideki Yeri

KOBİ'lerin ülkemiz açısından da diğer ülke ekonomilerinde olduğu gibi ne kadar önemli yeri olduğunu anlamak için işyeri sayısı, istihdam edilen işçi sayısı ve katma değer oranlarına bakmak yeterlidir. (Tablo 1.9)

Tablo incelendiğinde 1992 yılının verilerine göre tüm işletmelerin %99,55'inin KOBİ'ler olduğunu görmekteyiz. Toplam istihdamın %61.1'i ve katma değerinde %27,3'ü KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmektedir.

Görüldüğü gibi KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki payı oldukça büyüktür. Bu payın büyük oluşuna etki yapan çok sayıda faktör mevcuttur. Bir yandan gelişme halindeki esasen toplam işyeri içinde küçük işyerleri yapısal faktörlerden dolayı yüksek olduğundan Türkiye'nin de bu yapısal faktörlerin etkisinde kalması kaçınılmazdır. Ayrıca ülkemizde çalışma yasalarından doğan bazı düzenlemeler küçük işyerlerinin sayısını artırıcı yönde etki yapmaktadır.(46)

Tablo 9- Türkiye’de KOBİ’lerin Ölçeksel Dağılımı

Sanayi Ölçeği	İşletme Sayısı	İşletme Payı (%)	Çalışan Sayısı	Çalışan Payı	Katma Değer (Trilyon TL)	Katma Değer Payı
Küçük Ölçekli Sanayi(1-49)	194,546	98,4	721,469	47,1	37,9	14,1
Orta Ölçekli Sanayi (50-199)	2,247	1,1	213,675	14,0	35,6	13,2
KOS (1-199)	196,793	99,55	935,144	61,1	73,5	27,3
Büyük Sanayi (200+)	982	0,45	595,601	38,9	194,9	72,7
Toplam İmalat Sanayi	197,775	100,00	1,530,745	100,00	268,4	100,00

Kaynak: AKGEMCİ.KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler,2001.,s.17

Türkiye’de Küçük İşyerlerinin istihdama katkılarından daha küçük bir üretim payı katkıları söz konusudur. Bu %10’luk düşüşün sebebi verimliliğin düşük oluşu, teknolojik farklılıklar, Küçük İşyerlerinin bakım, tamirat ve parça yapımı gibi daha emek yoğun işlerde faaliyet gösteriyor olmalarından kaynaklanmış olabilir.

Tablo 10- Çalışanların ve İşyerlerinin İşyeri Büyüklüğüne Göre Dağılımı

İŞYERİ BÜYÜKLÜĞÜ	İŞÇİ ORANI (%)	İŞÇİ SAYISI	İŞYERİ ORANI (%)	İŞYERİ SAYISI
1-9 İşçi çalıştırın	25.25	986.044	87.47	394.786
10-24 İşçi çalıştırın	12.83	500.904	7.45	33.622
25-49 İşçi çalıştırın	10.18	397.636	2.57	11.603
50-99 İşçi çalıştırın	10.46	408.388	1.32	5.939
100-249 İşçi çalıştırın	14.13	551.791	0.8	3.633
250-499 İşçi çalıştırın	10.1	394.504	0.25	1.144
500-999 İşçi çalıştırın	5.36	209.122	0.1	432
1000-4999 İşçi çalıştırın	7.83	305.508	0.04	186
5000+	1.8	70.149		7
GENEL TOPLAM	100	3.905.118	100	451.352

Kaynak: KÜÇÜKÇOLAK,KOBİ’lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü, 1997, s.14

B- Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yasal Çerçevesi

Osmanlı İmparatorluğu’nun son dönemlerinin uzun savaşlarla dolu olması ve Cumhuriyetin kuruluş yıllarındaki zorluklar ülkemizin sanayisinin gelişmesine engel olmuştur. Cumhuriyetin ilanından sonra Atatürk önderliğinde büyük bir sanayileşme atığına başlanmıştır.

Bu şartlar altında 1923’te İzmir Birinci İktisat Kongresi düzenlenmiş ve ülkenin ekonomik politikaları, stratejileri belirlenmiştir.

1924 yılında "Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu" yürürlüğe girmiştir.(47)

1927 yılında "Teşvik-i Sanayi Kanunu" çıkarılmıştır.

1933 yılında esnaf, sanatkâr ve küçük sanayicinin kredi ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla "Türkiye Halk Bankası" kurulmuştur.

1943 yılında "Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf Odaları ve Ticaret Borsaları Kanunu" yürürlüğe girmiştir.

1949 yılında ise "Esnaf Dernekleri ve Birlikleri Kanunu" çıkarılmıştır.(48)

1957 yılında "Sanayi Sicil Kanunu" çıkarılarak yürürlüğe girmiştir.

1961’de Gelir Kanunu, 1964 tarihinde ise Esnaf ve Küçük Sanatkâr Kanunu ile değişik tanımlamalar ve sınırlamalar getirilerek kısmen KOBİ’lerin çerçevesi çizilmiştir.

1977 tarihinde "Çırak, Kalfa ve Ustalık Kanunu", 1986 tarihinde "Çıraklık ve Mesleki Eğitim Kanunu" ile KOBİ'lere destek verecek gerekli düzenlemeler yapılmıştır. Bunların yanı sıra 1990 yılında 3624 sayılı kanun ile Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme İdaresi Başkanlığı" (KOSGEB) kurulmuştur.(49)

C- Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Planlı Dönem Çerçevesinde Değerlendirilmesi

Türkiye ekonomisinde çeşitli aşamalardan geçen KOBİ’lerin 1963 yılında başlayan beş yıllık kalkınma dönemlerinde geçirdiği aşamalar bu bölümde incelenecektir.

1963-1967 dönemi I. Beş Yıllık Kalkınma Planı

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planında küçük sanayicilerin sorunları ile ilgilenecek bir merkezi örgütün kurulması öngörülmüştür. 1964 yılında Esnaf ve Sanatkarlar Yasası çıkarılmıştır.

1967 yılında Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nca "Küçük Sanayi Siteleri" uygulaması başlatılmıştır.(50)

1968-1972 dönemi II. Beş Yıllık Kalkınma Planı

Bu dönemde I. Beş Yıllık Kalkınma döneminde yer alan politikalar ve önlemler tekrar edilmiştir. Bu birinci beş yıllık dönemde öngörülen hedeflere ulaşamadığının bir kanıtıdır.

Bu dönemde Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi (KÜSGEM) kurulmuştur. Bu merkez bu günkü KÜSGET’in çekirdeğini oluşturmuştur.(51)

1973-1977 dönemi III. Beş Yıllık Kalkınma Planı

Küçük sanayi ve el sanatları ile ilgili merkezi bir kuruluş gerçekleştirilemediği gibi özellikle el sanatları konusunda bir çok bakanlığın ayrı ayrı çalışmalar yapmaya başlaması yeni koordinasyon ihtiyacını doğurmuştur.(52)

Bu dönemin hedefleri, sanayi ve el sanatları üretiminin geliştirilmesi ana ilkesinde toplanmıştır. Buna göre; üretim ile sanayinin geliştirilmesi, dış pazarlama sipariş yoluyla iş yapımının artırılması, dış talebin karşılanması amacıyla gerekli organizasyonun kurulması, eğitim, teknolojik yol gösterme hizmetlerinin etkinleştirilmesi gibi faktörler belirlenmiştir.

1978-1983 dönemi IV. Beş Yıllık Kalkınma Planı

İlk kez küçük sanayi kesimi ile esnaf ve sanatkârlar kesimi arasında bir ayırım yapılmıştır. Organize sanayi sitelerine ağırlık verilmiştir.(53)

Bu dönemde küçük sanayi siteleri için açılan krediler sonucu 18.300 işyerini kapsayan 70 site kurulmuş, 22.127 işyerini kapsayan 62 site inşaat halinde ve 25 projede ihaleye hazır duruma getirilmiştir.

Ayrıca bu dönemde KÜSGEM'in yerine "Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı" (KÜSGET) kurulmuştur.(1983)

1985-1989 dönemi V. Beş Yıllık Kalkınma Planı

Bu dönemde de ilke ve politikalar "esnaf, Sanatkârlar ve Küçük Sanayi" başlığı altında toplanmıştır. Buna göre 507 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Kanununu yeniden düzenleyen 62 sayılı K.H.K. uyarınca bu işletmelerde istihdamın artırılması, kalite kontrolün temini amacıyla gerekli organizasyonun sağlanacağı, küçük sanayi sitelerinin yaygınlaştırılacağı, küçük işletmelerin ihtiyaç duyduğu nitelikli insan gücünün yetiştirileceği, küçük sanayinin orta ve büyük sanayinin yan hizmetlerini görmede daha etkili bir hale gelmesi için gerekli teşvik politikalarının uygulanacağı belirtilmiştir.(54)

1990-1994 dönemi VI. Beş Yıllık Kalkınma Planı

Bu dönemdeki ilke ve politikalar aşağıdaki gibi sıralanmıştır. (55)

-Ülke ekonomisine önemli ölçüde katkı sağlayan küçük teşebbüsler olarak esnaf, sanatkârlar ve küçük sanayinin desteklenmesine ilişkin politikalar geliştirilecektir.

-Küçük sanayinin geliştirilmesi amacıyla mevzuatta düzenlemeler yapılarak küçük sanayi mamullerinin iç ve dış pi-

yasada rekabet gücüne kavuşturulması ile ilgili çalışmalar tamamlanacaktır.

- Küçük sanayi sitelerinin yapımı, küçük sanayi potansiyeli bulunan yerleşim merkezlerinde yoğunlaştırılacak, bunun entegre olması ve yan sanayi sistemi içinde geliştirilmesi için gerekli teşvikler sağlanacaktır. Yeniden değerlendirme müessesesi yaygınlaştırılacaktır.

-Küçük sanayide kalitenin yükseltilmesi ve kontrolü ile ilgili düzenleme çalışmaları, AT'na giriş süreci de dikkate alınarak uluslar arası standartlarda ve rekabet düzeyi yüksek mal ve hizmet üretimi sağlayacak şekilde yaygınlaştırılacaktır.

-Küçük ve orta ölçekli teşebbüslerin kapasite kullanım imkanlarıyla iç ve dış pazarlama potansiyelinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar öncelikli olarak yapılacak, bu amaçla işletmelerin birlikler halinde teşkilatlanmaları desteklenecektir.

-Küçük işletmeler için başta finans yönetimi olmak üzere müteşebbislik eğitim programları uygulanacaktır.

-Küçük sanayi sitelerinde bir yandan çıracılık ve iş başı eğitim imkânları geliştirilirken diğer yandan ihtiyaç duyulan vasıflı insan gücünün eğitilmesine önem verilecektir.

-Üniversite, araştırma kurumları ve küçük sanayi işbirliği geliştirilerek desteklenecek, teknoloji yoğun küçük işletmelerin teknoparklar çerçevesinde teşviki sağlanacaktır.

-Küçük sanayinin gelişmesine yönelik araştırma ve geliştirme faaliyetlerine ağırlık verilecektir.

- Küçük işletmelere verilmekte olan ucuz krediler imkanlar ölçüsünde artırılacak, proje bazındaki kredi taleplerinin ipotek karşılığı olmadan değerlendirilmesini sağlayacak bir sistemin geliştirilmesine çalışılacak.

1996-2000 dönemi VII. Beş Yıllık Kalkınma Planı

Bu dönemdeki küçük sanayi ilke ve politikalar şöyle olmuştur:(56)

Küçük ve orta ölçekli işletmeler dış pazarların talep ettiği ürünleri de üretmeye yöneltilecek, uluslar arası standart ve kalitede mal üretebilmek için aynı alanda faaliyet gösteren işletmelerin çok ortaklı ihracat şirketi oluşturmaları desteklenecektir.

Rekabet gücünün artırılmasına yönelik olarak küçük ve orta ölçekli işletmelerde teknoloji seviyesinin geliştirilmesi, kalitenin yükseltilmesi, verimliliğin artırılması, etkin bir ana-yan sanayi bütünleşmesine gidilmesi, ekonomik verimlilik ilkeleri çerçevesinde özendirilecek yan sanayinin gelişmesine özel önem verilecektir.

KOSGEB tarafından yeni girişimcileri, teknolojik gelişmeler ve yönetim teknikleri konusunda eğitmek, hazırlayacakları projelere finansman sağlamak ve danışmanlık hizmetleri ile desteklemek üzere bir program hazırlanacaktır.

T.S.E. – I.S.O. 9000 kalite sistemi belgelendirilmesinin KOBİ'ler arasında da yaygınlaştırılmasına çalışılacaktır.

Görüldüğü gibi genellikle Beş Yıllık Kalkınma Planlarında politika, hedef ve ilkeler birbirinin tekrarı olmuştur. Büyük bir bölümde KOBİ'ler için yapılması hedeflenenler uygulamaya konulamamıştır. Örneğin KÜSGEM II. Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde kurulmuş fakat yurt geneline yaygınlaştırılamamıştır. (57)

D- Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Destekleyen Kurum ve Kuruluşlar

Bu bölümde KOBİ'lerle ilgili kurum ve kuruluşların işlevleri tek tek başlıklar halinde kısaca açıklanacaktır.

1. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı :

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın kuruluş yasasında KOBİ'lerle ilgili olarak ; Organize Sanayi Bölgeleri ve Küçük Sanayi Siteleri imar planlarına uygun olarak planlamak, imar planları hazırlatmak, inşaat ve diğer faaliyetleri kontrol etmek, KOBİ'lere teşkilatlanma, eğitim, tedavi, tanıtma ve pazarlama, teknik ve ekonomik konularda hizmet vermek, varlıklarını korumak, geliştirmek, hukuki ve yönetsel düzenlemeleri yapmak gibi görev ve sorumlulukları vardır.(58)

2. Türkiye Halk Bankası

Türkiye Halk Bankası 1938 yılında KOBİ'lerin finansman bankası olarak kurulmuştur. Zamanla görev alanı genişlemiş orta ve uzun vadeli proje kredileri vermek, küçük ve orta ölçekli sanayi kuruluşlarının gelişmesini ve büyük sanayiye geçmesini sağlamak üzere danışmanlık hizmeti yapmak, proje ve teknik bilgi akışı ile desteklemek işlevlerini de üstlenmiştir.

Türkiye Halk Bankası ayrıca Türk – Alman Teknik Danışmanlık Projesi çerçevesinde hedef bölgelerdeki metal, ağaç işleri ve imalat sanayilerin verimliliklerini artırmak, üretimlerini genişletmek ve kalitelerini yükseltmek amacıyla kurs ve serninerler düzenlemekte, danışmanlık hizmeti vermekte, sergiler açmakta, fuarlara katılmakta ve kitapçıklar yayınlamaktadır.

Özel Kredi Fonu'nda desteklenen işletmelere ise kuruluşundan pazarlama aşamasına kadar doğabilecek her türlü sorun için yurt içi ve dışında danışmanlık hizmetleri ve işletmecilik eğitimi sağlanmaktadır.

Türkiye Halk Bankası'nın KOBİ'ler için sağladığı hizmetlerin en önemlisi de "Kredi Garanti Fonu" dur. Bankalardan kredi almak için teminatı olmayan ya da yeterli bulunmayan KOBİ'lere kredi almalarını sağlamak amacıyla Kredi Garanti Fonu İşletme

ve Araştırma Ticaret A.ř. (KGF) kurulmuştur. Bu konuda KOSGEB ile işbirliği yapılmıştır.(59)

3. KÜSGET (K     Sanayi Geliştirme Teşkilatı)

K  SGET 1983 yılında ; istihdam sağlamak, verimliliği artırmak, eğitim programları d  zenlemek, m  teşebbisliği geliştirmek, geri kalmış b  lgeleri geliştirmek, gelir sağlamaya katkıda bulunmak, k     sanayi ve b     sanayi yan sanayi olabilecek birimler haline getirmek gibi ama  larla kurulmuştur. Bug  ne kadar istenen     de faydalı olamamışsa da   nemli adımlar atmıştır.(60)

4. KOSGEB (K     ve Orta    ekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme   daresi Başkanlığı)

12/04/1999 tarih ve 3624 sayılı "K     ve Orta    ekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme   daresi Başkanlığı" kurulması hakkındaki kanunla KOSGEB kurulmuştur. Daha   nce kurulmuş olan SEG  M (Sınai Eğitim ve Geliştirme Merkezi) ve K  SGET'in (K     Sanayi Geliştirme Teşkilatı) b  t  n g  rev ve yetkileri KOSGEB'e devredilmiştir.(61)

Teşkilatın kuruluş amacı ; "  lkenin ekonomik ve sosyal ihtiya  larının karşılanmasında k     ve orta    ekli sanayi işletmelerinin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet g    lerini ve d  zeylerini y  kseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun bi  imde ger  ekleştirmek" olarak belirtilmiştir.

KOSGEB'in bir kısmı faaliyete ge  miş bir kısmının ise kuruluş aşamaları halen devam eden Hizmet Merkezleri şunlardır:(62)

- Danışmanlık ve Kalite Geliştirme Merkezleri (DKGM)
-   htisas Merkezleri (  M)
- Pazar Araştırma Merkezleri (PAM)
- Bilgi   letişim Merkezleri (B  M)

- Yatırım Yönlendirme Merkezleri (YÖM)

5. İGEME (İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi)

İGEME, Türkiye ihracatının geliştirilmesi ve sağlıklı bir yapıya kavuşturulması amacıyla 1960 yılında kurulmuştur. Genellikle araştırma ve geliştirme faaliyetleri üzerinde yoğunlaşmakta ve uzmanlığa dönük hizmetler sunmaktadır.(63)

6. Türkiye Vakıflar Bankası

Vakıfbank KOBİ'lere finansman desteği sağlamak, gümrük birliğine uyum süreçlerinde verimlilik ve rekabet güçlerini arttırmalarını sağlamak amacıyla bilgi, enformasyon ve finansman desteği vermeyi amaçlamıştır. Bu amaçla banka sayesinde "KOBİ Araştırma ve Danışmanlık Birim Müdürlüğü" kurulmuştur.

7. TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği)

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ; Ticaret Odaları, Sanayi Odaları, Deniz Ticaret Odaları, Ticaret Borsaları gibi kurumların en üst kuruluşudur.

Birlik ve KOSGEB 10 Temmuz 1992 tarihinde Roma'da imzalanan sözleşme ile Genel Müdürlüğün işbirliği Ağı, BC-NET Ulusal Merkezleri olarak çalışmaya başlamış bulunmaktadır.

Sözü edilen bu programlarda küçük ve orta boy işletmelerin rekabet gücünü artırmak, sanayi içindeki durumlarını güçlendirmek, yeni teknolojilerin geliştirilmesi, transferi ve teşviki amacıyla Topluluk üyesi ve sisteme dahil Topluluk dışı ülkelerde mali ticari ve teknik işbirliği kanalları ve bilgileri oluşturmayı hedeflemektedir.(64)Yeterli finansman kaynakları, uygun yatırım imkanları, ileri teknolojiye uygun ekipman, yüksek kaliteli mal üretmek için eğitim ve danışmanlık Avrupa Birliği ile entegrasyonu sağlayabilecek yaygın eğitim ve müspet bir kamuoyu ve siyasi desteğin sağlanmasını amaç edinmiştir.(65) Sayılan

kurum ve kuruluşlar dışında aşağıdaki kuruluşlarda, KOBİ'lere çeşitli alanlarda destek veren kuruluşlar arasında gösterilebilir:

- Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)
- Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kanunu (TÜBİTAK)
- Avrupa Küçük İşletmeler Konseyi (ECSB)
- Danışmanlık Hizmetleri Avrupa Komitesi (CESCE)
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Dünya Birliği (WASME)
- İlgili Vakıflar: Türk Pazarlama Vakfı, MEKSA Vakfı (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı), Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, İKV (İktisadi Kalkınma Vakfı)
- Eximbank

E- Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Korunması

Küreselleşen Dünya'da Türkiye'nin de çağdaş gelişmelere uyum sağlayabilmesi için en önemli şans KOBİ'lerin teşvikidir. KOBİ'lerin teşviki ihracata yönelik istihdamın da artırılmasıyla ülkenin refah seviyesinin yükselmesi kaçınılmazdır.

Ülke kalkınmasında bu kadar önem arz eden KOBİ'lerin bazı istisna ve uygulamalarla korunması gerekmektedir. Ülkemizde halen yürürlükte olan yatırımların teşviki çerçevesinde sağlanan teşvikler; Devlet Yardımları, Gümrük Vergisi İstisnası, Yatırım İndirimi, Makine ve Teçhizat Alımında Katma Değer Vergisi İstisnası, Vergi, Resim ve Harç İstisnası, Enerji Desteği, Arsa Tahsisi, Fon'dan Kredi Tahsisi ve Kaynak Kullanımını Destekleme Fon Kesintisi İstisnasından oluşmaktadır. Yatırım teşvik belgesi kapsamında sağlanan destek unsurları genel olarak yatırım konusu makine ve teçhizata yönelik olmaktadır.

a – İş Yasasındaki İstisnalar;1475 Sayılı 5. madde istisnaları şunlardır:

- 1 – Deniz ve hava taşıma işleri,
- 2 – Tarım işleri,
- 3 – Evlerde yapılan el sanatları işleri,
- 4 – Ev hizmetleri,
- 5 – Esnaf ve küçük zanaatkâr tanımına uygun olarak 3 kişi ve daha az kişinin çalıştığı iş yerleri,
- 6 – 18 yaşını bitirmemiş çıraklar,
- 7 – Aile ekonomisi sınırı içinde kalan tarımla ilgili her çeşit yapı işleri,
- 8 – Konutların kapıcılık hizmetleri,
- 9 – Profesyonel sporcular,
- 10 – Yardımseverler derneği merkez ve taşra atölyelerinde çalışanlar,
- 11 – Rehabilitasyon edilenler,

Bu istisnaların tümü tarım ve küçük işletmeleri korumak amacıyla yapılmıştır.(66)

KOBİ'lerin korunması açısından yapılan bazı fon uygulamaları vardır. Bunlardan özellikle yedi tanesi endüstri ilişkileri sistemi açısından önemlidir. Dört fon genel nitelikte, üç fon da 10'dan az işçi çalıştıranları kapsam dışında bırakmaktadır. (67)

- 1 – Genel Fonlar:
 - a – Savunma Sanayi Destekleme Fonu
 - b – Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu
 - c – Çıraklık, Mesleki ve Teknik Eğitim Geliştirme ve Yaygınlaştırma Fonu

- d – Çevre Kirliliğini Önleme Fonu
- 2 – Büyüklüğe Göre Değişen Fonlar
- a – Spor Tesisleri
- b – Konut Fonu
- c – Zorunlu Tasarruf Fonu

Genellikle fonlar işletmeler için ağır vergi yükü getirmekte ve girişimcilikle birlikte istihdam eğilimini de yavaşlatmaktadır. 1996 yılında GB'ne dahil olunmasıyla birlikte Konut Fonu uygulaması kaldırılmıştır.

Bu uygulamaların dışında GB'ne dahil olunmasıyla birlikte pek çok yeni istisna ve gelişmeler olmuştur. Bu konu ile ilgili açıklamalar ilgili başlıkta açıklanacaktır.

F- Türkiye'de KOBİ'lerin Avrupa Birliği İle Uyum Sürecinde Alınması Gereken Önlemler

Gümrük Birliği ile Türk Şirketleri uluslar arası arenaya çıkmaktadır. Bu geçiş döneminde stratejik hedefi olan, değişen koşullara uyum gösterebilen, rekabet gücünü sürekli artıran ve çağdaş kalite standartlarını yakalayan şirketler ayakta kalabilecektir. Bu nedenlerle KOBİ'lerin bu uyum sürecini en verimli şekilde değerlendirerek AB standartlarını yakalamaları gerekmektedir.

6 Mart 1995 tarihli Türkiye – AB Ortaklık Konseyi Kararının 8. maddesine göre Türkiye'nin, tüm teknik mevzuatını beş yıllık geçiş döneminin sonunda AT ile uyumlu hale getirmiş olması gerekmektedir.

Teknik mevzuatın uyumu sonucu Türkiye'de uyulması zorunlu hale gelecek olan AT şartlarına göre üretim yapmak KOBİ'ler için ek maliyet getirecektir. Bunun yanı sıra ithalatın serbestleşmesi ve üçüncü ülkelere Ortak Gümrük Tarifesinin

uygulanmasıyla ortaya çıkacak rekabet karşısında kalitenin yükseltilmesi zorunluluğu maliyetlerin artmasında etkili olacaktır. (68)

Bu durumda KOBİ'lerin bu uyum sürecini en iyi şekilde atlatma ve AB'inde başarılı birer işletme olabilmeleri için bazı tedbirler almaları gerekmektedir. Bu tedbirleri 3 başlıkta toplamamız mümkündür:(69)

1.- Makro Tedbirler

Öncelikle AB ile entegrasyonun sağlanabilmesi için makro ekonomik alanda düzenlemeler yapılması gerekir.

"Ülkemiz sanayinin Dünya ve AT sanayi standartlarına ulaşabilmesi için; Mevzuat, vergi ve teşvik sistemleri açısından Türkiye ile bu ülkeler arasındaki farklılıkların giderilmesi gerekmektedir. Yeniden yapılanmanın sağlanması şarttır. Ekonomimizin yapısal bozukluklarının düzeltilmemesi ; Türkiye'nin, Avrupa ülkeleri için sadece tüketici bir Pazar olması sonucunu doğurabilir. Bu nedenle, yüksek enflasyon, KİT zararları, bütçe açıkları gibi yapısal sorunlar çözüme kavuşturulmalıdır.(70)

2.- Sektörel Tedbirler

Özellikle KOBİ'lerin yoğun olduğu sektörlerde firma birleşmeleri, vergi, SSK ödentileri ve benzeri yöntemlerle yapılacak düzenlemelerle bu sektörler desteklenmelidir. Özellikle dokuma, giyim, ayakkabı gibi sektörlerde faaliyet gösteren firmaların birleştirilerek rekabet güçleri artırılmalıdır.

İmalat sanayinde KOBİ'lerin büyük işletmelerle kurdukları yan sanayi ilişkileri geliştirilmelidir. Böylece büyük bir firmanın yan sanayi olan KOBİ'lerin güçlü bir ekonomiye kavuşmaları sağlanmalıdır.

Bunların dışında her türlü sektörde KOBİ'lerin üretim, pa-

zarflama, ekonomi, ar-ge ve benzeri konularda eğitim programları dñzenlenerek bilgilendirme çalışmaları artırılmalıdır.

3.- Mikro (İşletme İçi) Tedbirler

KOBİ işletmelerinin AB'ne geçiş aşamasında pazarlara en iyi şekilde uyum sağlamaları ve zarar gñrmeden entegre olabilmeleri firmaların teknolojilerini, Pazar bilgilerini, finansman, muhasebe gibi tñm birimleri AB standartlarına gñre uygulamalarda bulunmaları gerekmektedir.(71)

Bu tedbirlerin alınabilmesi için en önemli husus bilgilendirme ve eğitimidir. Bunu sağlayacak olan bilgi iletişim sistemleri açısından Tñrkiye oldukça gelişmiş bir konumdadır. Kısacası İnternet, konferanslar, paneller, gazete ve dergiler gibi yöntemlerle ilgili sektörler, kurum ve kuruluşlar bilgilendirilmelidir.

IV-KñK VE ORTA ÖLÇEKLİ İşLETMELERİN SORUNLARI

Orta ve kñk işletmelerimiz kendi kaynakları ile varlıklarını sñrdñrmeye çalışırken kendi ilerinden ya da evre şartlarından doğan pek çok sorunla karşılaşmaktadırlar. Sınırlı imkanlar, mali kaynak, girdi teminindeki zorluklar, kalite, standart, pazarlama, kalifiye eleman gñlñđñ, ar-ge eksikliği gibi kuruluştan mevzuata kadar pek çok sorunlarla karşılaşmaktadırlar.

Genellikle işletme sorunları işletme içi ve işletme dışı olarak nitelendirilse de biz burada bu sorunları "Kuruluş Aşamasındaki Sorunlar" ve "İşletme Dönemindeki Sorunlar" olarak iki blñmde inceleyeceğiz.

A-Kuruluş Aşamasındaki Sorunlar

1- Yatırım Konusunun Seçimi

ñlkemizde 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 yapılırken baş-
vurulacak 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, Bakanlıklar, Bankalar, Üniversiteler, TOBB ve TÜSİAD gibi kuruluşlar bu konuda yatırımcılara bilgi sağlayabilmektedir.(72)

Burada önemli olan diğer bir konuda piyasa araştırması yapılırken sadece günümüz şartlarının değil, gelecekte piyasanın durumu konusunda araştırma yapılması da büyük önem arz etmektedir. Kısa süreli piyasa araştırmaları işletmelerin gelecekteki durumlarını da zora sokmaktadır.

2-Yapılabilirlik Çalışmalarının Hazırlanması

Ülkemizde yapılabilirlik çalışmalarının düzenli ve yararlı bir şekilde işlememesinin sebepleri çeşitlidir. Bunlardan birincisi; bu konuda yeterli ve yetmişmiş işgücünün bulunmamasıdır. İkinci en önemli konu ise devletin bu konudaki eksiklikleridir. Devlet kendisine onay için sunulmuş bir projeyi incelerken kârlılık kriterini göz önünde bulundurmaz. Zira kârlılık o proje için sermayesini ortaya koyan girişimcinin sorunudur. Devlet yapılabilirlik projelerini onaylarken, yatırımın emek ya da sermaye yoğun oluşu, ihracata yönelik olup olmadığı, geri kalmış bölgelerin kalkınmasına yapacağı katkı gibi kriterleri göz önünde bulundurur. (73) Bu da yapılabilirlik etütlerinin sadece devletten onay almak için yapılmasının yanlışlığını ortaya koymaktadır.

3- Yasal Eksiklikler

KOBİ'lerin Türkiye'deki çalışma mevzuatı, mesleki yasalar ve mahalli idarelerden kaynaklanan çok çeşitli sorunlar 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 olmuştur.(74)

4-Pazarla Olan İlişkilerin Tanımlanması

KOBİ'lerin pazarla ilgili sorunlarının temelinde mal ve hizmet alış-verişinde karşılıklı düzenlemelerin yetersiz oluşu yatmaktadır. KOBİ'ler bu aksaklıkları gidermek için yeterli araştırma yapacak kişiler için kaynak ayıramamakta ya da bu araştırma için nitelikli eleman bulamamaktadır.

B- İşletme Dönemindeki Sorunlar

1- Zayıf Sermaye Yapıları

KOBİ'ler büyük işletmelere oranla zayıf bir sermaye yapısına sahiptir. Bu nedenle kaynak bulmakta güçlük çekerler ve bu konuda bir fon oluşturmaları da oldukça zordur.

2-Personel Durumu

KOBİ'lerde yapılan işlerin alınan siparişlere göre değişmesi personelin çok yönlü işlerde kullanılmasını gerektirmektedir. Çok yönlü nitelikli personel bulmak ise oldukça güçtür. Alınan personelin her türlü bölümde çalıştırılabilmesi için eğitilmesi gerekmekte bu da maliyeti yükselttiği için KOBİ'ler bunu başaramamaktadır.

Nitelikli yönetici personel alımları da büyük şirketler verdikleri yüksek ücret ve kariyer imkanı ile KOBİ'leri geride bırakmaktadır. Genellikle iyi yetişmiş elemanlar KOBİ'lerde işe başlasa bile en kısa sürede büyük şirketlere transfer olmaktadır.

3- Yönetimle İlgili Sorunlar

KOBİ'lerde en önemli sorunların başında yönetimle ilgili olanlar gelmektedir. KOBİ'lerin yapılarının gereği olarak hem işletme sahibi hem de yöneticilik aynı kişi üzerinde toplanmaktadır. Bunun bazı avantajlarının yanı sıra bazı dezavantajları da vardır. Bazı kararların hızlı bir şekilde alınması olumlu sonuçlar doğururken, yönetim, muhasebe, personel yönetimi, pazarlama vb. konularda kararlar vermesi gereken yönetici her zaman bu konuların tümüne vakıf olamamaktadır. Genellikle işletme sahipleri gerekli eğitimi almamış pratikten yetişmiş kişilerdir.

KOBİ'lerin büyük bir çoğunluğu yönetimindeki sorunlara rağmen yönetimi profesyonel kişilere bırakmakta çekinmektedirler. Bu nedenle bunun faturasını ağır olarak ödemektedirler.

4- Kalite Düşüklüğü ve Pahalıya Üretim, Ucuza Satma

KOBİ'ler kendilerine gerekli olan hammadde büyük işletmelerden daha pahalıya olarak ve elverişsiz ödeme şartları ile temin etmektedirler. Küçük işletmeler büyük miktarda girdi kullanmadıkları için iskontodan yararlanamamaktadırlar. Girdi temini küçük partiler halinde yapıldığı için genelde peşin veya büyük vade farkıyla yapılmakta, buna karşılık ürün vadeli satılmaktadır. Bu durumda girdi maliyetleri yükselmekte ve ödemeler dengesi bozulmaktadır.

KOBİ'ler Gümrük Birliği'ne kalite ve standardizasyon konusunda önemli zorluklar yaşamaktadırlar. Eski teknolojilerin kullanılması, KOBİ'lerin dış pazarlardaki rekabet gücünü azaltmaktadır. Bugün CE işareti, ISO 9000 standartları, yüksek maliyetli ve detaylı çalışmaları gerekmektedir.(75)

5- 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 ihtiyaçların uygun üretim yapılması ve pazarlama tekniklerinin yeterince benimsenip uygulanmaması işletmelerin pazarlama sorunlarını meydana getirmektedir.(76) KOBİ'ler için büyük ölçekli firmalar karşısında rekabette modern pazarlama anlayış ve uygulama eksikliklerinin mevcudiyeti somut bir gerçektir.

KOBİ'lerin Gümrük Birliği sürecinde uluslar arası pazarlara açılmada en önemli sorunlarından biri de dil sorunudur. Ülkelerarası ithalat ve ihracatın artması teknoloji transferinin hızlanması için lisan bilen pazarlama konusunda uzman elemanlara ihtiyaçları vardır.(77)

6- Teknoloji ve Bilgi Akımı

Günümüzde otomasyon ve bilgisayarların hayatın her aşamasına girmiş olması nedeniyle her geçen gün gelişen teknolojik yeniliklere ayak uydurmak zayıf sermaye yapısı olan KOBİ'ler için oldukça güçlenmiştir. Tabi bu da gelişen ve değişen bilgilere ulaşamam ve geç ulaşma gibi bazı sorunları da beraberinde getirmektedir.

Ülkemizde KOBİ'lerin bilgi almasına yönelik bilgi işlem sistemi yetersizdir. Bu alanda TOBB, Vakıfbank, KOSGEB gibi kuruluşlar çalışmalar yapmakta ve Gümrük Birliği'nden sonra KOBİ'ler için uluslar arası bilgi erişim sistemleri olan BC.NET, EFC, BFAI' ya ulaşmalarını sağlamaktadırlar.*

7- Düşük Kapasite

Özellikle sanayi kesiminde faaliyet gösteren KOBİ'ler personel, mali sorunlar, talep yetersizliği, hammadde yetersizliği, enerji gibi bazı nedenlerle tam kapasiteyle üretim yapamamaktadırlar.

8- Finansman Sorunu

Finansman sorunu KOBİ'lerin tüm diğer sorunlarının ana kaynağı gibi görünmektedir. Sürekli finansman sorunu çeken KOBİ'ler sermaye piyasalarından yararlanamamakta ve gerekli kredileri kullanamamaktadır.

GSMH' da %65, istihdam da %56,3 paya sahip olan KOBİ'ler kredilerde %4 gibi bir paya sahiptir. Bu oran bile KOBİ'lerin kredilerden yararlanamadıklarını açıkça göstermektedir.

a- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunlarının Değerlendirilmesi

Tüm sorunların temelinde KOBİ'lerin finansman alanında çektikleri sıkıntılar yatmaktadır. KOBİ'lerin finansman alanındaki çektikleri sıkıntılar ölçek ayrımı yapılmaksızın tüm firmaları az ya da çok ilgilendirmektedir.

KOBİ'lerin finansman alanındaki sorunları firmaların kuruluş aşamasında başlamaktadır. Yetersiz fizibilite etütleri, yanlış hesaplanan sermaye/öz kaynak ilişkisi, daha firmalar piyasaya girerken finansal problemlerle karşılaşma riskini oluşturmaktadır.

Finansman sorunun KOBİ'lerin en önemli sorunlarının başında gelmesinin ülkemizdeki sebepleri arasında bankacılık sisteminin daha çok büyük ölçekli firmalara yönelik yapılanması, ekonomik istikrarsızlık, devletin teşvik politikası ve KOBİ'lerin kendi yapısından kaynaklanan olumsuzluklar şeklinde sıralanabilir. Ülkemizde sermaye piyasasının istenilen düzeyde ve kapsamda henüz gelişmemiş olması, KOBİ'lerin hisse senedi veya tahvil yoluyla fon temin etme olanaklarını yok ederken onları banka sektörüne ve kanuni olmayan piyasalara zorunlu bırakmaktadır. Bankalardan kredi sağlamaya çalışan KOBİ'ler fizibilite raporu hazırlamadıkları, muhasebe kayıtlarını düzenli tutmadıkları için bankalarla aralarında bu açıdan da sorunlar doğmaktadır.

Genel olarak KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunları şu alt başlıklarda inceleyebiliriz;

-Sermaye –Özkaynak yetersizliğinden kaynaklanan finansman sorunları.

-Enflasyon-Vergi oranlarının yüksekliğinden kaynaklanan finansman sorunları.

-Finansman kuruluşlarının çalışma yöntemlerinden kaynaklanan finansman sorunları .

-KOBİ'lerin yönetim yaklaşımından kaynaklanan finansman sorunları,

-Para ve Sermaye piyasalarından kaynaklanan finansman sorunları,

-Modern finansman araçlarının kullanımına yönelik ilgisizlikten kaynaklanan finansman sorunları,

b- Sermaye –Özkaynak Yetersizliğinden Kaynaklanan Finansman Sorunları

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde kuruluş aşamasında gerekli olan finansman, ülkemizde genellikle kişisel tasarruflar sonucu oluşan sınırlı seviyede özkaynaklar ile yakın akraba ve çevreden alınan borçlarla sağlanmaktadır. Bu konuyu ayrıntılı olarak yapılan anketin sonuçlarını inceleyerek görmemiz mümkündür. (78)

Tablo 11- KOBİ'lerin Kuruluş Sermayesini Temin Şekli

KUR.SER.TEM.ŞEKLİ İÇİNDE	TERCİH SAYISI	TOPLAM %
Özsermaye ile	63	69,2
Banka Kredisi Alarak	18	19,8
Ortak Alarak	6	6,6
Diğer	4	4,4
TOPLAM	91	100

Bu tablodan çıkan sonuç KOBİ'lerimizin hâlâ ortak alma konusunda çekimser davrandıklarını, banka kredilerinin yetersiz ve pahalı olması nedeniyle kullanılmadığını göstermektedir. "Diğer" şikkını işaretleyenler bu işi babalarından devraldıklarını ve aile işletmesi niteliğinde olduğunu vurgulamışlardır.

Genel olarak özsermaye dağıtılmamış kâr, yedek akçeler gibi işletme tarafından oluşturulan değerlerin yanı sıra sermaye artışı, ortak alımı gibi işletme dışı değerleri de kapsamaktadır.(79)

Küçük ve orta ölçekli işletmeler genelde kuruluş yeri seçiminde, pazar payının ve üretim kapasitesinin tespitindeki veri eksikliğinden dolayı daha başlangıç aşamasında sabit varlık yatırımlarına ait tutar hesaplamasında hesap hatasının oluşmasına neden olmaktadır. Ayrıca, sabit sermaye yatırım miktarı olarak alındığı için işletmenin kuruluşundan hemen sonra işletme nakit ihtiyacı içine düşerek, çalışma sermayesine gereksinim duymaktadır. (80)

Küçük ve orta ölçekli işletmeler tüm girdilerini peşin ödemelerle karşılarken, ürünlerini belirli vadelerle satmaktadırlar. Ekonomik istikrarsızlık, enflasyon gibi unsurlar bu tahsilatları güçleştirmekte ve firma nakit sıkıntısı içine girmektedir. Bu şartlar altında işletme ya pahalı finans kaynaklarına başvuracak ya da sermayesi eriyecektir. Konjonktürel dalgalanmaların yaşandığı dönemde özkaynağın finansman yöntemi olarak seçilmesi imkansızdır.

c- Enflasyon-Vergi Oranlarının Yüksekliğinden Kaynaklanan Finansman Sorunları

Enflasyonun reel satın alma gücünü azaltması ve talebi düşürmesi doğrultusunda KOBİ'lerin sermaye birikimlerini olumsuz etkiler.

Ülkemizdeki yüksek enflasyon oranı ve vergi oranı bu bağ-

lamda fiktif kârların vergilendirilmesi tüm iş dünyasında olduğu gibi küçük ve orta ölçekli işletmelerinde finansman ihtiyacının ortaya çıkmasına veya ihtiyaç miktarının artmasına neden olmaktadır.

24 Ocak 1980 kararlarıyla, serbest piyasa modeli içinde ihracata dayalı bir kalkınma sürecine giren ülkemizde, özellikle 1981-1988 yıllarında ihracatı artırmak amacıyla önemli teşvik tedbirleri uygulanmıştır. Vergi iadesi, ek vergi iadesi ve pirim gibi devlet teşvikleri ihracatı olumlu yönde etkilemiştir. 1988 yılında GATT' la yapılan sübvansiyon anlaşmasına bağlı olarak, nakit teşvikler kaldırılmıştır.

Ülkemizde Gelir Vergisi %25 ile %55 arasında değişmektedir. Kısıtlı imkanlara sahip Küçük ve orta ölçekli işletmelerin, vergi dilimlerinin alt kısımlarının birbirlerine yakın olmasından dolayı zorlandıkları bir gerçektir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kurumlar vergi oranlarının düşürülmesi ve gelir vergisi dilimlerinin arasındaki miktarların artırılması, maliyetlerin azalması ve oto finansman sağlayabilmesi açısından olumlu sonuçlar doğuracaktır.

Bu durum, vergi ve teşvik mevzuatımızda alınan önlemlerle düzeltilmek istenmektedir. Ancak ülkemizde küçük ve orta ölçekli işletmelerin bilgi eksikliği yaşamaları bu imkanlardan yeterince yararlanamamalarına yol açmaktadır. Bu ise fiktif kârların vergi yolu ile işletmeden çıkması sonucu finansman ihtiyacının oluşmasına neden olmaktadır. (81)

d- Finansman Kuruluşlarının Çalışma Yöntemlerinden Kaynaklanan Finansman Sorunları

Kâr marjları düşük olan Küçük ve orta ölçekli işletmelerin gerek yatırım gerekse işletme sermayesi oluşturmada uzmanlaşmış bankaların, hem yetersiz hem de kaynaklarının ih-

tiyaca cevap vermemelerinden dolayı bu kaynaktan yararlanamayan sanayici, genel banka sistemine ve kredilerine başvurduğu anda da birtakım bürokratik uygulamalar, ödeyemeyeceği kadar yüksek faiz oranları ve ödeme koşulları ile karşılaşabilmektedir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin bankacılık sisteminden kullandıkları kredilerin, toplam kredi içindeki payı çok fazla değildir. Uzmanlar küçük ve orta ölçekli işletmelerin esnek garanti anlaşmaları adı altında uygun oranlarla orta ve uzun vadeli kredilerin verilmesi amacıyla özel, kamu ve yarı kamu finans kurumlarının oluşturulmasını önermektedirler. Sanayi alanında küçük ve orta ölçekli işletmelere az maliyetli kredi imkanlarının sağlanması son derece önem taşımaktadır. Türkiye’de Küçük ve orta ölçekli işletmelerin gerekli kredi olanaklarına yeterince düşük maliyetle sahip olabilmeleri sağlanabilmelidir. Bu konuda en büyük görevde devlete düşmektedir. (82)

Yetersiz sermaye sahibi firmaların üretimlerinde zaman zaman duraklamalar olabilmektedir. Zaten bankacılık sisteminde de bu tür firmalara kredi arzı yetersiz kalmaktadır.

Kredi arzı yeterli olduğunda da bankalar tarafından istenen garantiler bu tip işletmelerin kapasitesini aşmakta ve faizler çok yüksek olmaktadır. Bu durum küçük işletmelerin finansal sorunlarının çözümünde bankaların yetersiz kaldığı sonucunu vermektedir.

TOBB tarafından 1-99 işçi çalıştıran 512 küçük ve orta ölçekli işletme arasında yapılan araştırmada sorunlara aşağıdaki sonuçları vermiştir.

Tablo 12- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Kredi Almada Karşılaştıkları Zorluklar

Karşılaştıkları Zorluklar		Yüzde
Faizlerin Yüksekliği	(1)	18,6
Kredi Azlığı	(2)	1,0
Teminat Gösterme Zorunluluğu	(3)	2,9
Bürokratik İşlemlerin Fazlalığı	(4)	5,9
KAMBİNASYONLAR		
(1+2)		5,9
(1+3)		13,7
(1+4)		12,7
(1+2+3)		6,9
(1+2+4)		9,8
(1+2+3+4)		10,8
Diğerleri		11,8
Toplam		100

Kaynak; Sarıaslan H, Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, TOBB, 1996,s.42

Teminat gösterme zorluğu ve kombinasyonlar içerisinde teminat gösterme zorluğunu içeren durumlar toplandığında firmaların %45,1'nin teminat zorlukları içerisinde bulundukları gözlenmektedir. Yine firmaların %99,2 sinin faizleri yüksek bulunduğu ortaya çıkmaktadır.

Ülkemizde küçük ve orta ölçekli işletmelerin kredi alırken karşılaştıkları zorluklar ise gayrimenkul ipotekleri ve kefalet bulma, diğer sebeplere göre daha önemli konumdadır. Bu kesim genellikle yatırımlarını özsermaye ile finanse etmektedir.

Bu veriler kendi sermayesi veya ipotek olarak verebileceği gayri menkulleri olmayan girişimcilerin yatırım sahasına çıkmalarını neredeyse imkansız kılmaktadır. Oysa teknoloji geliştiren firmaların ellerinde genellikle tasarımı henüz tamamlanmamış bir ürünün prototipi bulunmaktadır. Bu tasarımı yapılmakta olan ürün gelecek için büyük bir karlılık vaat etse bile bankalar açısından bir güvence oluşturmamaktadır. İpotek ve kefalet istenmesi firmaların gelecekte elde edebilecekleri başarılarına değil sadece varlıklarına güvenilerek kredi verildiğini göstermektedir. Teknoloji geliştiren işletmeler ise görünürde fazla bir varlığa sahip olmamalarına rağmen gelecek için büyük bir karlılık vaat etmektedirler.

e- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Yaklaşımından Kaynaklanan Finansman Sorunu

Küçük ve orta ölçekli işletmeler de yapıları itibarı ile uzun vadedeli planlama yapılmamakta ve genelde bir planlama uzmanı da istihdam edilmeyebilmektedir. Planlamayı genelde işletme sahibi ve ortaklar yapmaktadır. Burada, işletme sahibi veya ortakların örgütsel planları hazırlarken temel istatistiki metotlara değil de, sezgiye dayalı planlama yoluna gitmeleri önemli bir dezavantajdır. İşletme sahibi ve ortakların yeterli eğitim almamış olmaları, genellikle usta-çırak ilişkisine dayanan üretim bilgisi ile işletme faaliyetine yön verebilen geleneksel yönetici; finansman, pazarlama, planlama, muhasebe yönetimi, araştırma-geliştirme, personel yönetimi ve karar almada zorlanmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletme sahipleri , ortak ve/veya yöneticileri planlama aşamasında, aşağıdaki çeşitli sorunlar ile karşı karşıya kalabilmektedirler.

-Amaç veya amaçlar dizisinin belirlenememesi,

-Amaçlara ulaşmayı kolaylaştırıcı veya sınırlayıcı faktörlerin yeterince analiz edilmemesi,

- Alternatif planlar geliştirilmemesi,
- Alternatif planların karşılaştırılmasında yetersiz kalınması,
- En uygun seçeneğin belirlenmesinde bilimsel ilkelerden çok şahsi yetenek veya deneyimlere güvenilmesi,
- Planların uygulanmasında astların göz ardı edilmesi veya tam katılımlarının sağlanamaması.

Planlama aşamasındaki noksanlık küçük ve orta ölçekli işletmelerin maliyetlerini artırmakta ve yapılan hatalar sonucu finansman ihtiyaçları da artmaktadır.(83) Küçük ve orta ölçekli işletmelerde, muhafazakâr, geleneksel bir finanslama anlayışının, hakim olması ve artan işletme fonksiyonları arasında dengeli bir ilişkinin kurulmaması sonucu ham ve yardımcı madde temini ve satın alınmasında güçlüklerle neden olmakta, stok bulundurma maliyetlerinin artış ve azalışına sebep olurken bu durum işletmelerde;

a-Atıl kapasitenin oluşmasına ve üretimde sabit girdilerin birim maliyete etkisi yanında zorunlu nakit çıkışlarının doğmasına,

b-Ülkemizde küçük ve orta ölçekli işletmelerin yoğunluğunun emek yoğun işletmeler olması nedeniyle işçi sayısının devamlı değişmesine, üretimde sapmalara ve işçilik maliyetlerinde dolaysız işçilik maliyetlerinin yükselmesine ve bu işletmelerde finansman ihtiyacının artmasına neden olmaktadır.

Profesyonel yönetim anlayışının olmayışı, yönetim, satış ve genel işletme masraflarının artmasına neden olmaktadır.

Üretim düzeyinde meydana gelen sapmalar, birim maliyetlerdeki artış ve yeterli stok düzeyinin korunması için gereken finansman ihtiyacı, günümüz piyasa şartlarının bir gereği olarak yeter düzeyde vadeli satışın yapılabilme imkanını da etkilerken

özellikle kısa vadeli finansman ihtiyacını artırabilmektedir. Bu durum ülkemizde küçük ve orta ölçekli işletmelerin günlük yaşamını etkilerken, uzun vadeli bir finansal planlamanın yapılmasına imkan tanımamaktadır.(84)

f- Para ve Sermaye Piyasalarından Kaynaklanan Finansman Sorunları.

Finansman kuruluşlarının çalışma yöntemlerinden kaynaklanan finansman sorunu başlığı altında değinildiği gibi küçük ve orta ölçekli işletmeler kredilerde miktar, vade, faiz oranı ve teminat açısından ölçekleri nedeni ile uygun olmayan kredi koşullarına muhatap olmaktadırlar. Ticari bankalar kredilendirme için yüksek oranlarda ipotek yada kefalet biçiminde teminat istemektedirler. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin küçük bir kısmı bu teminat ya da kefaleti karşılaya bilse bile kredi miktarının düşük olması nedeni ile kredi işlem maliyetleri yüksek olmakta dolayısıyla krediden sağlanan fayda bu maliyetleri karşılamada yeterli olmamaktadır. Tüm bu olumsuzluklara bankaların küçük ve orta ölçekli işletmelere kredi vermekteki isteksizliği de eklenince küçük ve orta ölçekli işletmeler kredilerden yeterince yararlanamamaktadır. Ülkemizde verilen krediler toplamı içinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin aldığı pay ancak %4-5 civarında olmaktadır. Bu, % 4-5'lik kredileri de Halk bankası'nın fonları oluşturmaktadır. Tüm küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman ihtiyacını bu fonların karşılaması mümkün değildir. (85)

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kredi kullanmasına engel teşkil eden bir faktörde makro ekonomik sorunların ve ekonomik istikrarsızlığın oluşturduğu yüksek enflasyon ve faizlerdir. Hazinesin yüksek faiz oranları ile fon toplaması, bankaların kaynak bulmaları için faizleri yükseltmelerine neden olmaktadır. Bu durum bankalardaki kaynak maliyetinin 'tasarruf mevduat sigorta

pirimi', 'kaynak kullanımı destekleme fonu kesimi', 'damga vergisi', 'banka ve sigorta muamele vergisi', yönetim giderleri, kâr marjı gibi nedenlerle kredinin borç alana maliyeti yükselmektedir. Bu durum mali dengeleri bankacılık aleyhine bozmaktadır. Bankacılık aleyhine bozulan sistem, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yüksek enflasyon ve faiz yükü altında ezilmesine ve öz sermayelerinin erimesine neden olmaktadır. (86) Tüm bu güçlükler küçük ve orta ölçekli işletmeleri para piyasası kurum ve kuruluşları karşısında olumsuz bir konuma getirmektedir. Bu nedenle küçük ve orta ölçekli işletmelerin faaliyetlerini genellikle özkaynakları ile finanse etmeye çalışmaktadırlar.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin sahip ve yöneticilerinin geleneksel yönetim anlayışı ve sermaye piyasası kanununun olumsuz tutumu nedeniyle küçük ve orta ölçekli işletmeler sermaye piyasasında yeterince faydalanamamaktadırlar.

2499 sayılı Sermaye piyasası kanunu küçük ve orta ölçekli işletmelere piyasalardan fon sağlama imkanını vermemektedir. Çünkü ülkemizde hisse senedi ve tahvil ihraç etmek için SPK koyduğu kotasyon şartlarını küçük ve orta ölçekli işletmelerin karşılaması mümkün değildir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler için en uygun finansman kaynağı olan bu yöntem böylece kullanılamaz duruma getirilmektedir. (87) Sermaye piyasası kanununda yapılacak fon teminine yönelik düzenlemeler küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman olanaklarını artıracaktır. Bu bağlamda yapılacak düzenleme için ABD ve İngiltere gibi dünya ülkelerinde küçük ve orta ölçekli işletmelere ait menkul kıymetlerin ihraç edildiği, alınıp satıldığı OTC (Over-The Counter Market) adı verilen ikincil ya da üçüncül bir menkul kıymet borsasının açılması gerekmektedir.

g- Yeni Finansal Araçların Kullanımına Yönelik İlgisizlikten Kaynaklanan Finansal Sorunlar

Son yıllarda döviz kurları ve faiz oranlarındaki değişkenlerin artmasına bağlı olarak ortaya çıkan riskleri gidermek için ulusal ve uluslararası finansal piyasalarda yeni finansal ürünler kullanılmaya başlanmıştır. Gelişmiş ekonomilere sahip dünya ülkelerinde küçük ve orta büyüklükteki işletmeler dahil olmak üzere bütün firmalar finansman ihtiyaçlarını, Leasing, Factoring, forfaiting, Franchising, kredi garanti fonu uygulaması ve son bölümde detaylı olarak inceleyeceğimiz risk sermayesi yatırım ortaklığı ile karşılamaktadır.

Bu finansal teknikler; kıt kaynakların dağılımında ekonominin dengelerini bozmayan, işletmelerin kolayca kullanılabilecekleri, finansman ihtiyaçlarını verimli, güvenli bir şekilde karşılayabilecekleri yöntemlerdir. Ancak, ülkemiz KOBİ'leri, bu finansal enstrümanların olumlu finansal etkilerinden, henüz yeterli düzey ve miktarda faydalandıkları söylenemez. Bu olumsuzluk yapılan bir araştırmanın sonucuna göre; "KOBİ yöneticilerinin, özellikle finansman sorunlarına çözüm olabilecek bu tekniklerden ya hiç haberdar olmadıkları ya da bu tür tekniklerin nasıl kullanılacağı hususundaki bilgi yetersizliğinden kaynaklandığını ifade etmektedir." (88) Bu durum, KOBİ'lerin sahip/yöneticilerinin yeni finansman tekniklerini bilme ve uygulama konusunda çok yetersiz olduklarını bu konudaki bilgilendirilmeleri gerektiği sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

Sonuç olarak yukarıdaki açıklamalarda belirtildiği gibi, genel olarak finansal sistemimiz ve özel olarak da bu sistemin oluştuğu para (kredilendirme mekanizması) ve sermaye piyasası kurum ve kuruluşları gerek mevzuat gerekse işletme riskleri nedeniyle KOBİ'ler aleyhine işleyen bir süreci yaşamaktadır. Bu işletmelerden beklenen ve istenen fonksiyonların yerine getirilmesi isteniyor ise, bu işletmelerin finansal sorunlarını çözücü yeni fi-

nans teknik ve yöntemlerinin gerek mevzuat gerekse fiziki çevre olarak yerine getirilmesi gerekmektedir. Bunun için; para (kredilendirme) mekanizmasının KOBİ'ler lehine iyileştirilmesine (teminat-kefalet gibi olguların hafifletilmesine) çalışılmalı, bölgesel ve il düzeyinde OTC formunda piyasaların oluşturulması, bu işletmelere doğrudan finans desteği sağlayacak özel (risk sermayesi şirketi gibi) kuruluşlarının özendirilmesi gerekmektedir.

Son yıllarda piyasa ekonomisi içinde, fırsat eşitliğini ekonominin tüm birimlerine yayacak finansal bir yapının geliştirilmesi yolunda çalışmalar yapılmaktadır. Bu çalışmalar da öncelikle mevzuat düzenlemesi yapılarak, para piyasası kurumlarından Halk bank, Vakıf bank gibi kamu kuruluşlarında kredilendirme kolaylıkları sağlanmıştır. Ayrıca sermaye piyasalarında kurulacak risk sermaye şirketleri aracılığı ile finansman sağlanması yolundaki çalışmalar devam etmektedir. Modern finansman araçları detaylı olarak ikinci bölümde ele alınacaktır.

C- Gümrük Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Sorunları

Batı Avrupa ülkeleri geçirdikleri yıkıcı savaşlardan özellikle 2. Dünya Savaşı'ndan sonra ABD ve Sovyetler Birliği gibi ülkeler karşısında siyasi ve ekonomik güç birliği sağlamak için 1957'de Roma Anlaşması ile Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu kurmuştur. 6 Avrupa ülkesi ile başlamış olan bu topluluğa Türkiye 1959 yılında başvuruda bulunmuştur. Tam üyelik başvurumuz kabul edilmemişse de 1 Ocak 1996'da Ab ile Gümrük Birliği Anlaşması imzalanmıştır. Bu anlaşma gereği uyum sürecinde Türkiye pek çok alanda düzenlemeler ve yenilikler yaşamak durumunda kalmıştır.(89)

Gümrük Birliği gereğince oluşan ortak pazarda KOBİ'lerimizin çok zorlanacağı açıktır. Özellikle kalite konusunda pek çok ye-

nilik yapmak zorunda kalan KOBİ'ler için en önemli sorunların başında finansman gelmektedir. Fakat rekabet unsuru nedeniyle KOBİ'lerin yok olacağını söylemek de doğru değildir. Roma Anlaşması uyarınca KOBİ'lere devlet müdahalesi yasaklanmış olmasına rağmen özel muamele, mali ve teknik yardımlarla gerekli tedbirler alınmaktadır. Ayrıca GB ile birlikte AB yardımları söz konusudur. Bu bağlamda kasım 1996 tarihinden bu yana AB kapsamındaki fon ve hibe yardımlarının Türkiye'deki KOBİ'lere aktarılması söz konusudur. Bunun yanında DPT tarafından AB komisyonu için hazırlanan KOBİ eylem planı bir çok proje ve teklifi içermektedir. 1996-2000 yılları arasındaki 5 yıllık süre içerisinde KOBİ'lerin rekabet gücünü artırmaya yönelik planda yer alan 71 proje, finansman, üretim, üretim teknolojileri, kalifiye işgücü, ihracatın artırılması, mevzuatın uyumlaştırılması gibi hususları içermektedir. Bu planın toplam finansmanı 2 Milyar 190 Milyon 325 Bin ECU'dur. (90)

Bu durumda yapılan bu yardımlarla beraber KOBİ'lerin GB'ne geçiş için bazı tedbirlerin alınması gerekmektedir: (91)

- KOBİ'lerin verimliliklerini artırmaları için planlama, hizmet içi eğitim, danışmanlık hizmetlerine ağırlık verilmelidir.

- İhracat teşvikleri uygulanmalıdır.

- Uluslar arası Pazar araştırmaları yapılarak KOBİ'lere sunulmalıdır.

-KOBİ'lerin yabancı firmalarla görüşmeleri, ortak yatırım yapımları, teknoloji transferi, temsilcilik, bayilik gibi olguların oluşturulması teşvik edilmelidir

-Yeni kurulacak olan KOBİ'lerin ileri teknolojiye dayalı yatırımlara sahip, ihracatta şansı olan, optimum ölçekli işletmeler olması sağlanmalıdır.

-AB normlarına uygun kalite ve güvenlik sistemleri iş-

letmelerde oluşturulmalıdır.

-KOBİ'lerin ürün bazında uzmanlaşmayan sanayi olarak düzenli üretim yapmaları sağlanmalıdır.

-Europartneriat, Medpartneriat, Euroinvest, Medinvest, Europeaterprise, Medenterprise programları ile BC Business Cooperation Network gibi ulusal bilgi iletişim sistemlerine katılım sağlanmalıdır. BC-NET ve BRE ortaklaşa işbirliğini geliştirmeyi amaçlayan bilgi ağı olup 1993' ten buyana Türkiye'de mevcuttur. Bu sistemi TOBB ve KOSGEB yönetmektedir.

GB kapsamındaki rekabet unsuru sadece AB ülkelerinden değil aynı zamanda üçüncü ülkelerden de kaynaklanmaktadır. GB'ne üye ülkelerde gümrük vergileri sıfırlanırken 3. ülkelere ortak gümrük tarifesi uygulanması söz konusudur. Bu nedenle devletten alınan teşviklerle korunan işletmeler tedbirlerini almalıdırlar.

KOBİ'lerin ihracat organizasyonlarına getirilen bir düzenleme ile 5 ile 200 arasında işçi istihdam eden ve aynı alanda faaliyet gösteren en az 20 KOBİ'nin bir araya gelerek ödenmiş sermayesi ile ihtiyatları toplamı asgari 20 Milyar TL. olmak üzere anonim şirket şeklinde kurulmuş olan şirketlere 3.10.1994 tarihli ve 22070 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan ihracat 94/10 ve 18.05.1995 tarihli 95/4 sayılı tebliğler ile aynı üretim dalında faaliyet gösteren KOBİ'lerin oluşturdukları şirketlere, Sektörel Dış Ticaret Şirketler unvanı verilmesi modeli geliştirilmiş, bu şekilde imalatçı ihracatçıların ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına açılmaları, dış ticarete uzmanlaşmaları ve bu surette daha etkin faaliyet göstermelerini temin etmek amaçlanmıştır. (92)

İhracat sorunu dışında Gümrük Birliği ile rekabet unsuru da önemli bir sorun olmuştur. AB, Türkiye'nin dış ticaretinde en

büyük ortağıdır. 1992 yılı itibariyle AB'ne yapılan ihracat, toplam ihracatın %52'sidir. Kamuoyunda, Gümrük Birliği ile üretimde verimliliğin artacağı, sanayinin rekabet gücü kazanacağı, ileri teknoloji sağlanacağı, sermaye hareketlerinin olumlu olacağı anlaşılmıştır. Ama sanayi verimliliği ve envanterin olmaması, değerlendirmeyi engellemektedir. Bu bağlamda GB ile ciddi uyum sorunları yaşanacağı bir gerçektir. Rekabet gücünün kazanılması için teşvikler üzerinde durulmalıdır. (93)

Tüm bu sorunların KOBİ'lerin hepsi için geçerli olacağını düşünmek doğru değildir. KOBİ'lerin genelde emek-yoğun çalışması geri teknoloji nedeniyle bir sorun gibi görünse de, ülkemizde işgücünün ucuz olması bir avantaj olacaktır. Aynı zamanda KOBİ'lerin yapıları gereği gelişmelere çabuk uyum göstereceği unutulmamalıdır. Tabi burada önemli olan bu değişimin planlı bir şekilde düzenlenmesi ve uygulamaya geçirilmesi için KOBİ'lerin mali sorunlarının çözülmesidir.

1996 – 2000 yıllarını içeren VII. Beş Yıllık Kalkınma Planı çerçevesinde Dışa Açılma ve Dünyaya Entegrasyon (AB'ne uyum) Projesi hazırlanmıştır. Bu proje kapsamında şirketler hukuku, piyasalarda rekabetin korunması, KİT'ler, Devlet İhaleleri, Sınai ve Fikri Milliyet Hakları, Tüketicinin korunması, vergi mevzuatı, sınai mevzuat ve standartlar, taşımacılık, dış ticaret mevzuatı gibi konularda yeni yasal düzenlemeler gerekmektedir. Bu yasal düzenlemelerdeki gecikmeler ülke sanayisini ve özellikle KOBİ'leri olumsuz yönde etkilemektedir. Ayrıca AB kapsamında rekabet için kalitede ISO-9000 serisi standartlarının yakalanması ve mallarda CE işaretinin bulunması gerekmektedir. (94)

İKİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNUNUN ÇÖZÜMÜNDE KULLANILABİLECEK MODERN FİNANSMAN ARAÇLARI VE RİSK SERMAYESİ

I-MODERN FİNANSMAN ARAÇLARI

KOBİ'lerin ekonomideki temel işlevlerine inanan, rekabetçi piyasa ekonomisinin temel ilkeleri ile uyumlu, bu işletmelerin kuruluşundan gelişimine kadar her aşamada sistematik bütünlük gösteren ve ucuz kredi verme yerine uygun piyasa koşulları çerçevesinde finansal kaynaklara ulaşma imkanı veren finansal yaklaşım ve modellerin uygulamaya konulması bir zorunluluk olmaktadır.

Bu bölümde özellikle son yıllarda büyük gelişme gösteren ancak KOBİ'lerimize yeterince ulaşmamış olan, Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Kredi Garanti Fonu gibi alternatif finansman araçları üzerinde durulacaktır.

A-Leasing (Finansal Kiralama)

Leasing'in kelime anlamı 'kiralama'dır. Leasing ya da finansal kiralama, mülkiyeti leasing şirketine kalmak kaydıyla bir yatırım malının belirli bir kira karşılığında kullanım hakkını yapılan sözleşmeyle belli bir süreyle kiracıya devreden modern bir finansman yöntemidir. Yapılan sözleşme dahilinde süre bitiminde yatırım malını mülkiyetinin tamamen kiracıya geçmesi de söz konusudur. (1)

Leasing'in kökeni 18.yy.A.Smith'e kadar gider. Asıl senedin kaynağı kullanımındadır. Mülkiyette değil.

Yatırımların leasing yöntemi ile finansman'ına 1930'lu yıllarda ABD ekonomik bunalım sonrası yaşanan finansman güçlüklerini gidermek amacıyla başlamıştır. Leasing'in yaygınlaşmasına II

Dünya Savaşı sonrasında yaşanan teknolojik gelişmeler işletmelerde yenilenme ve modernleştirme hareketlerini ortaya çıkarmıştır. (2)

Avrupa'da 1950'lere doğru çıkmış ve 1970'lerde yaygınlaşmaya başlamıştır. Kısıtlı sermaye ile büyük yatırımların yapılmasına yardımcı olduğu için önemli projelerin hayata geçirilmesini sağlamıştır. Leasing'in gelişmesine Dünya Bankası'nın katkısı büyüktür. Leasing'den yaygın bir şekilde yararlanılması bu alanda uzmanlaşmış özel finansman kurumlarının doğmasına yol açmış ve bir finansal kiralama sanayi oluşmuştur.

Son yıllarda dünya genelinde leasing uygulaması en çok Güney Kore de yaygınlaşmıştır. Leasing uygulaması olan ülkelerde kiralama ile sağlanan varlıklar, toplam sabit varlık yatırımları içinde çok önemli tutarlara ulaşmaktadır. Bu oran ABD'de %20, Fransa'da %10, İngiltere'de %12, Almanya'da %5, Japonya'da %5, Avustralya'da %3 tür. (3)

Finansal Kiralama Kanunu'na göre ' Finansal Kiralama Sözleşmesi' kiralayanın (lessor), kiracının(lessee) talebi ve tercihi üzerine üçüncü kişilerden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü yararı sağlama üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartı ile kira karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşmedir. (4)

Buna göre leasing işlemi şu sırayla yapılır;

-Kiracı ihtiyacı olan yatırım malını ya da ekipmanı seçer ve karar verir, kararını verdikten sonra kiralama şirketine başvurur.

-Kiralama şirketi gerekli araştırmalar yapar, leasing sözleşmesi yapılır.

-Satıcı firma ile gerekli anlaşma yapılır (bakın ve satış sonrası hizmetler de dahil) ve gerekli yatırım malı ya da ekipman kiracıya teslim edilir.

-Kiracı yapılan sözleşmeler dahilinde belirtilen şartlar ve süreyle kira öder, kira sona erdiğinde süresi yapılan anlaşmaya bağlı olarak leasing sona erer. (5)

Leasing türleri;

1.-Faaliyet Kiralaması (Operating Leasing)(Daha Kısa Vadedeli):Kira konusu malın ekonomik ömrünü kapsamayan kısa süreli kiralama türüdür. Bu kiralama kiracıya sözleşmeyi iptal imkanı verdiği için teknolojik açıdan modası geçmiş makine ve teçhizatı geriye verebilme imkanı sağlayan esnek bir leasing türüdür. Bu leasing türüne göre makinelerin tamir ve bakım gibi masraflarını satıcı firma karşılar. Ancak ödemeler leasing masrafına tayan edilebiliyor. (6) Burada sözleşme belirli bir süreyi kapsadığı halde, önceden belirtilen süreler için ihbar yapılarak feshedilebilmektedir.

2-Finansal Kiralama (Financial/Capital Leasing) (Sermaye Kiralaması): Leasing'e konu olan malın ekonomik ömrünün daha önemli kısmını kapsar. Yasal olarak malın mülkiyetinin kiraya verende kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanan varlık üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı varlığın fiili sahibi haline getiren uzun süreli leasing türüdür. Kiralama sonunda sembolik bir fiyatla kiraya konu olan varlığın kiracıya devredilmesi mümkündür. (7)

a-Doğrudan Leasing: Aracı leasing kuruluşunun olmadığı, imalatçı ile kiralayanın aynı olduğu leasingtir.

b- Dolaylı Leasing: Kiracı firma talep ediyor, aracı firma ithalatı yapıyor ve imalatçı malını ihracata bindiriyor.

c- Kaldıraçlı Leasing: Büyük proje ve yatırımlarda kullanılır. Kiracı, leasing taksitlerini ödeyebilmek için ayrıca bankadan kredi alıyor.

ç-Yurtiçi Leasing: Normal leasing'den tek farkı yurt içi olmasıdır.

d-Yurtdışı Leasing: Kiracı ile kiraya verenin ayrı ülkelerde olması bilinen leasing'dir.

e-Satış ve Geri Kiralama: Firmaların finansman ihtiyaçlarının olduğu dönemlerde, sahip oldukları malı finansal kiralama yapan bir kuruluşa satması ve aynı malı belli bir kira karşılığında kiralamasıdır. (8)

f- Taşınır-Taşınmaz Kiralama: Taşınabilir mallara yapılan kiralama, otomobil vb., taşınmaz kiralama gayri menkullere yapılan kiralama.

g-Ferdileştirilmiş (Tek ya da Toplu) Kiralama: Tek bir kişinin başvurduğu ferdi kiralama. Birden fazla kişinin ortak bir girişim için başvurduğu kiralama topluluk kiralaması denir.

ğ- Birinci El veya İkinci El Kiralama: Kiralama kullanılmamış bir mal için yapılıyor ise birinci el, kullanılmış mallar için yapılıyor ise ikinci el kiralama. (9)

Leasing'in Kiracıya Sağladığı Avantajlar;

-%100 finansman sağlar. Yatırım projesinin tümünü finanse eder. Sermaye birikimi yeterli düzeyde olmayan ülkelerde yatırıma yönelik finansman ihtiyacı sorununun bir çözümüdür.

-İşletmelerin özkaynağı tükenmez. Finansman kaynaklarının etkin ve esnek kullanımını sağlar ve bu kaynakları üretime kanalize ederek sermaye birikimine katkıda bulunur.

-İşletmelerin nakit akışlarına uygun ödeme planı yapıldığı için, kira konusu ekipmanın sağladığı gelir işletmeye nakit akım avantajı sağlamaktadır.

-İstikrarlı bir finansman yöntemidir. Kira sözleşmesi, sözleşme süresince fes edilemez ve ekonomik gelişmelerden dolayı meydana gelebilecek faiz değişiklikleri sözleşmeyi etkilemez.

-Kiracıyı enflasyona karşı korur. Leasing'de ekipmanlar cari

fiyatlara göre satın alınır ve kiralalar kiracının gelecekteki gelirine uygun olarak belirlenir. Enflasyonu önlemeye yönelik politikalar ile birlikte, yatırımlar ve işsizlik üzerindeki olumsuz etkileri giderici yatırım olanağı sağlar.

-Leasing ile sağlanan mal kiracının mülkiyetinde olmadığı için kiracının bilançosunda görünmeyecektir. Burada kiracının öz-kaynak/ borç oranı yüksek olacağından kiracının kredibilitesini yükseltecektir.

-Kira ödemeleri vergi matrahından düşülme olanağı sağlar. Tüm ödemelerin tamamı gider olarak gösterilebilir. Bu kiracıya vergi avantajı sağlar.

-Leasing bir ülkeye dış borçlanmaya gerek olmaksızın finansman temin olanağı sağlar.

-Leasing işlemlerini formalitesi azdır. Malın mülkiyeti leasing şirketine ait olmasından dolayı, banka kredi işlemlerine göre daha basit ve daha kısa sürede tamamlanır.

-Teşvik avantajı sağlar. Kiracı ve kiralayan Yatırım Teşvik Belgesi'ne bağlanmış yatırımlar için DPT'ye müracaat eder. Kiracının Teşvik Belgesi kiralayana devredilir. Teşvik belgesinde mevcut avantajlardan yararlanan Leasing firması bunu kiracıya düşük kira bedeli olarak yansıtır.

-Leasing yöntemi sayesinde yatırımcı özkaynakları ile yatırım mallarını, finanse ederek nakit sıkıntısı veya kredi ile finansmana girip teminat, yüksek faiz gibi sorunlardan kurtulmuş olur. (10)

-Esnek finansman imkanı sağladığı için, küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişmesine büyük katkı sağlar. Küçük firmaların özellikle enflasyonist ve sıkı para politikası izlendiği dönemlerde nakit ihtiyacını ortadan kaldırıyor. (11)

Ülkemizde 1985 yılında Finansal Kiralama Kanunu çı-

karılarak uygulamaya konmuştur. Bu kanundan sonra gelişen ve artan leasing şirketlerinin, KOBİ'lerin finansal sorunlarını çözmeye yeterli derecede katkı sağlamadıkları görülmektedir. Şöyle ki ülkemizde süregelen enflasyonist ortamın doğurduğu belirsizlik nedeniyle leasing şirketleri kiralanan malın bedelini şirketin karlarını da kapsayacak şekilde iki yılda tahsil etmektedirler. Kiralama Kanunun öngördüğü asgari 4 yıllık sürenin kalan 2 yılında da sembolik kiralara almaktadırlar. Nakit ve teminat sıkıntısı geçen KOBİ'ler, yeni yatırımları ve mevcut yatırımlarını modernize etmek için en uygun finansman tekniği olan leasing'den yararlanamamaktadırlar.

Günümüz şartlarında rekabet edebilmek için teknik donanımlarını yenilemekten başka çıkar yol bulamayan KOBİ'lere, Türkiye Halk Bankası, Vakıflar Bankası ve Kalkınma Bankasına bağlı olarak faaliyette bulunan leasing şirketlerinin finansal yapıları güçlendirilerek destek verilmesi gerekmektedir. Ayrıca muhtemel kaynağını Mali protokol çerçevesinde Avrupa Yatırım Bankası'ndan alınacak olan fonların oluşturacağını düşündüğümüz bu kaynakların leasing şirketi vasıtasıyla yalnızca KOBİ'lere kullanılacağına güvenceye alınması gerekir.

B-Factoring

Yüksek miktarlarda kredili satış yapan firmaların, bu satıştan doğan alacaklarını 'faktor' veya 'factoring' şirketi olarak adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan modern bir finansal faaliyettir. (12) Kısaca alacak hakkının satışıyla firmalara fon sağlayan bir finans yöntemidir.

'Factoring' ilk olarak 1300'lü yıllarda Anglo-Sakson ülkelerinde yapılmıştır. Yün kumaş ihraç eden İngiliz ihracatçılar, alıcıların ödemelerinde güvence vererek alacaklarını 'factor' adı verilen finans kuruluşlarına satıyorlardı. 1830'larda Amerika'nın

tekstil ithalatında bu yöntem uygulanmıştır. İngiltere'deki tekstil atölyelerini temsil eden 'factor' ler malları satmış ve faturaları alıcılardan tahsil ederek atölye sahiplerine paralarını öde-mişlerdir.

Dünyada 1973 yılının sonunda ortaya çıkan petrol krizinden sonra önemli gelişme göstermiştir. Birçok firmanın satış ola-naklarını hızla artırma çabasına girmesi 'factoring' işlemlerinin artmasına ve gelişmesine neden olmuştur. (13)

Ülkemizde factoring ile ilgili çalışmalar 1988 yılında başlamış, 1990 yılından itibaren iç piyasalarda yaygın olarak kullanılmaya başlamıştır.

Factoring işlemi, kredili satış yapan firmanın factor kuruluşu müracaatı ile başlar. Factor kuruluşu müracaat eden firma; he-saplarının son durumunu, daimi müşterilerinin isim ve ad-reslerini, bunların çalıştıkları bankaları, bu müşterilere önceki yıllarda yapılan ortalama satış tutarlarını, satışa konu olan maş çeşitlerini bildirir. Factor kuruluşu bu bilgilerle borçluların ödeme gücü hakkında araştırmalar yapar ve olumlu sonuçlara ulaştığı takdirde tüm alacaklarını tamamen veya kısmen satın almaya karar verir.

Kredili satışlarda müşterilerden alınan alacak senetleri ve bunların devri konusunu düzenleyen form satıcı firma tarafından düzenlenerek factora verilir. Devir formu iki taraf arasında im-zalanarak devir gerçekleşir. Satıcı sattığı mallardan doğan ala-cağını vadesinde ya da vadesinden önce factor kuruluşundan tahsil eder. (14))Yapılan anlaşma gereği meydana gelen fa-liyetler hem satıcıyı hem de factoru bağlar.

Factoring işleyişini detaylı olarak şu alt başlıklar altında in-celeyebiliriz;

a-Alacak Yönetimi: Factor, işletmelerin yüksek miktarlardaki

kredili satışlarından doğan risklerini üstlenerek alacaklarını garanti altına alır. Alacak yönetimi ile, borçlunun iflas ettiği ya da konkordato ilan ettiği gün ödeme güçlüğüne düşmesi halinde ise vadeden itibaren 90 gün (hangisi daha önce olursa) alacak işlemeye tam olarak ödenir.

b-Tahsilat Yöntemi: Alacak yöntemi ile garanti altına alınan kredili satışlar satıcının işletmesini geliştirmesine yönelik gerekli olan projeler oluşturmaya olanak tanır.

c-Nakit Yönetimi: Satış anında kesilen fatura ve yükleme belgesinin birer örneği satıcı firma factora gönderir. Anlaşma limitleri dahilinde ise factor faturanın % 80 dolayındaki bölümünü satıcı firmaya nakit olarak derhal, kalanını da tahsil ettikten sonra ödeyerek satıcı firmanın nakit ihtiyacını karşılar. Nakit yönetimi ile alacakların nakde dönüşü hızlanır. Bunun sonucunda satıcı firmanın büyümesi için gerekli olan nakit herhangi bir dış kaynağa gerek olmadan, tamamen işletmenin en önemli cari aktifi olan, alacaklardan sağlamış olur. (15)

Factoring Uygulamasının Taraflar Açısından Sağladığı Faydalar.

a-Satıcı Firma Açısından

-Satıcı firmanın kredili satışlarının muhasebeleştirilmesi işini factor üstlenmektedir. Aynı ayrı kişilere yapılan bütün kredili satışlar, sanki tek bir kimseye yapılmış gibi, factorun hesabına kaydedilir ve muhasebe kayıtları factor tarafından tutulur. (16) Alacak takibi ile ilgili kayıtlar azalmakta böylece daha az muhasebe işlemi yapılmaktadır.

-Satıcı firma alacaklarını factor'e devrederek, bunların tahsil edilmeme riskinden kurtulur.

-Factoring tarafından sağlanan finansman satıcı firmanın kısa vadeli finansman ihtiyacını sürekli spontane şekilde kendiliğinden finanse edecektir.

-Factor firmanın geniş bir müşteri potansiyeline ve kredi değerliliği yüksek portföye sahip olması satıcı firma için yeni pazarların ortaya çıkmasına neden olur. Yeterli düzeyde dış pazar araştırması yapamayan küçük ve orta ölçekli işletmeler için factor ihracat yapma imkanı sağlar.

b-Factor Firma Açısından

-Belli bir alanda tam uzmanlığa sahip olan factor firma diğer finans kuruluşlarına göre uzmanlığının sağladığı avantajla rekabet üstünlüğü elde eder.

-Factor, müşterileri olan satıcı firmalarla genelde uzun vadeli bir çalışma içerisinde bulunduğundan, şirketler kısa vadeli fon ihtiyacı için daha az formalite gerektiren ve daha az esnek olan factoring firmasına başvurulacaktır. Böylece factoring firmasının diğer finans kuruluşları karşısında bir tercih üstünlüğü bulunacaktır.

-Factoring firmasının piyasa temel faiz oranının üzerinde faiz uygulaması karlılığı artırıcı olmaktadır.

c-Müşteriler Açısından

-Factoring işlemi yapan bir satıcının müşterisi factor firması ile zaman içerisinde bir diyaloga girecektir. Müşterinin mevcut factor firmasının mevcut bilgi potansiyelinde yararlanma imkanı olabilecektir.

-Müşterinin satıcı firmaya olan borçlarının değişik firmalara ciro ya da temlik edilmesinin muhtemel iletişim kopuklukları asgariye inecektir. Satıcı firma alacaklarını factor'e devretmekte ve bunu faturada müşterisine duyurmaktadır. Müşteri için borcun ödemesinin nereye yapılacağı konusu açık olmaktadır. (17)

Factoring özellikle büyük firmalara karşı pazarlık gücü az olan, satış imkanlarını kaybetmek istemediğinden dolayı tahsilat

güçlüğü çeken KOBİ'ler için nakit akışı açısından son derece uygun bir finansman aracıdır.

İhracat işlemlerinde sağladığı tahsilat kolaylığı ve nakit akışını hızlandıran yapısıyla factoring, finansal problemleri nedeni ile ihracat işlemlerindeki muhtemel riskleri göze alamayan KOBİ'lere yurt dışına taşıyabilecek güvenli bur yol konumundadır.

C-Forfaiting

Forfaiting, mal ve hizmetlerin ihracatından doğan ve gelecekte tahsil edilecek orta vadeli ve uygulamada bir banka tarafından garanti edilmiş senetli ya da senetsiz bir alacağın vadeden önce satılarak tahsil edilmesidir. Alacağın, satıcısına 'forfaitist', devralan kuruluşa 'forfaiteur' denilmektedir. (18) Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilse de uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih edilmektedir. (19)

'Forfaiting; İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra 1950-1960 yıllarında geliştirilmiş bir dış ticaret finansman tekniğidir. Söz konusu yıllarda özellikle yatırım, mallarında satıcı pazarlarının giderek alıcı pazarları şekline dönüşmesi, Batı ve Doğu ülkeleri arasında ticaretin yeniden doğuşu, dış ticaret engellerini ve döviz kontrollerinin hafifletilmesi, dış ticarete serbestleşme eğilimlerinin güçlenmesi, gelişmekte olan ülkelerde dış alımların ve yatırım malları taleplerini artması forfaiting'in gelişmesine zemin hazırlamıştır. (20)

Forfaiting de önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılmakta, fiyat ve ödeme planı saptanmaktadır. İthalatçı malları teslim almakta, banka garantisini de sağladıktan sonra borç senetlerini banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletmektedir. Bu işlemde ithal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenmektedir.

Poliçeler ihracatçı firma tarafından hazırlanmakta, ithalatçı firma tarafından kabul edilmekte ve garantör banka tarafından garanti edilmektedir. Garantör ile ithalatçı firma arasında tazminat anlaşması bulunmakta bu durum farfater'i ilgilendirmektedir. Forfaiting piyasasında poliçeler 'rücusuz' olarak üç kez ciro edilebilmektedir. (21)

1.-Forfaiting'in Mali Özellikleri

-Forfaiting'e konu olan alacaklar genellikle 5 yıl vadeli ve ödemeler alışlar aylık eşit taksitler şeklinde yapılmaktadır. Ödemeler genellikle ABD doları, B.Alman markı, ve İsviçre Frankı cinsinden yapılmaktadır.

-İthalatçının ihracatçıya verdiği senet ya da poliçeler forfaiter tarafından vadelerine göre belirlenen oranda iskonto edildikten sonra ihracatçıya nakit olarak ödenmektedir. Euro-para piyasasındaki faiz oranlarına göre iskonto oranları yapılmaktadır.

-Forfaiting yapan firma alacaklarının ödenmemesi riskine karşı bir bankanın güvencesini isteyebilir. Böylece forfaiter ayrıca sahibi olduğu ödeme araçlarını ikincil piyasada pazarlanmasını kolaylaştırmaktadır.

2-Forfaiting'in Teknik Özellikleri ve Maliyeti

-Ticari riskin karşılanması özellikle banka avalı ya da güvencesi sağlama durumundaki ithalatçı için önemlidir. İhracatçı için herhangi bir maliyet unsuru söz konusu değildir.

-İhracatçı tarafından ülke riski çerçevesinde, politik risk ve transfer zorluklarıyla ilgili olarak % 5 ile 3.5 arasında değişen bir bedel ödenir. (22)

3-Factoring ve Forfaiting'in Arasındaki Farklar.

-Factoring genellikle tüketim malı satışından doğan kısa süreli alacak (3-6 ay) hakkının satışını konu edinirken, forfaiting 6

ay ile 7 yıl arasındaki yatırım mallarının satışından doğan alacakların satışını kapsamaktadır.

-Factoringde ihracatçı ticari ve politik riski üstlenmeye devam ederken, forfaiting'de söz konusu riskler finans kuruluşuna (forfaiter) yansıtılmaktadır.

-Forfaitinge konu olan senetler için ikincil pazar oluşmakta ve senetler söz konusu pazarlarda alınıp satılabilmektedir.

-Forfaiterler bütün riskleri üstlendiklerinden , forfaiting işleminde, işletme riski yanında ülke riski de önem taşımaktadır.

4- Forfaiting Uygulamasının Taraflar Açısından Sağladığı Faydalar

İhracatçı açısından avantajları

-Ekonomik ve politik tüm riskler forfaiter'a yansıtılmaktadır.

-İhracattan doğan alacak haklarının, belgelerin forfaiter'a iskonto oranı üzerinden devri esasına dayandığından, bu finansman şeklinin maliyeti ihracatçı açısından önceden belli olmakta, böylece ihracatçı uzun vadeli faaliyet planı yapabilmektedir.

-İhracatçı firma, vadeli satışlarını anında paraya çevire bildiğinden , kredili satışlarının finansmanı için kaynak araması gerekmemektedir.

-İthalatçının likidite durumunu iyileştirmekte, yani kaynaklar elde etmesini sağlamakta ve senedin ödenmemesi durumunda müracaat hakkının bulunmaması, ihracatçı firmayı şarta bağlı bir borçtan kurtarmaktadır.

-Alıcının kredi değerliliğinin saptanması, alacağın tahsili yüklerinden kurtulmaktadır.

-İhracatçı, kredili satış öncesinde bankanın alacak hakkını alma taahhüdünü sağladığından, faiz ile diğer koşullarda bi-

lindiğinden, ithalatçıya kendi maliyetini ve kur riskini içeren fiyatlar önerebilmektedir.

-Forfaiting genel olarak, basit ve hızlı bir uygulama olup, ayrıca bir kredi sigortasına ve fazla belgeye de gereksinim duyulmamaktadır.

-İhracatçının likiditesi, alacak hakkının devri ile artmakta, bu da finansman olanağı sağlamaktadır.

Forfaiting, ithalatçıya kredili ithalat olanağı sağlarken forfaiter'a da senetlerin tahsili için banka garantisi sağlamaktadır.

Forfaiting işleminin başlıca dezavantajı, sağlanan tüm avantajlara ve risklerin üstlenilmesine bağlı olarak maliyetlerin nispeten artmasıdır. (23)

D-Franchising

Kelime anlamı; satış, dağıtım, isim hakkının verilmesi gibi anlamlara gelmektedir. Buna göre; verici açısından bir dağıtım ve pazarlama yöntemi, alıcı açısından da yatırım seçimi ve iş kurma biçimidir. (24)

Franchising işleminde en az iki kişi vardır. (1) Gelişmiş bir üretim, işletme ve pazarlama sistemine, ticari isme ve tescilli bir ticari markaya sahip olan herhangi bir işletme sahibi tacir franchisor (franchise veren), (2) bu olanaktan yararlanan söz konusu sistem dahilinde üretilen veya satılan mal ve hizmetlerin dağıtımını bağımsız bir işletme sahibi tacir sıfatıyla yaparak; bunun karşılığında bu sistemi kendisine kullandıran sistem sahibi franchise'e belirlenen bir ücret ödeyerek franchisee (franchise alan) kişi.

Kısaca; Franchising "tekel durumundaki bir üreticinin bir diğer üretici ya da tacire mallarını bir il, bölge yada ülke gibi belirli bir yörede üretme veya pazarlama hakkını resmi ruhsatla veren bir düzenleme" olarak tanımlanabilir.

Bu noktadan hareketle taraflarının amaçları doğrultusunda, franchise vericisi açısından franchising; bir dağıtım ve pazarlama yöntemi seçimi olmakta buna karşılık franchise alıcısı açısından da; yatırım seçimi ve işletme kurma biçimi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri' nde 1950' lerden beri uygulanmakta olan franchising sistemi, Türkiye'de 1985 yılında Amerikan Mc.Donald's ile ilk kez uygulama alanı bulmuştur. Sonraki yıllarda gelen Wendy's, Kentucky Fried Chicken ve Pizza Hat franchisin sisteminin fast-food alanındaki ilk temsilcileri olmuşlardır. (25)

Franchisor'ın Yükümlülükleri

-Bir iş sistemini franchise zinciri haline getirmeden önce, makul bir süre boyunca ve en azından bir örnek işletmede işini başarıyla yürütmüş olmalıdır.

-Zincirin isim, marka ve diğer ayırt edici özelliklerinin sahibi olmalı veya yasal olarak kullanım hakkına sahip olmalıdır.

-Anlaşma süresince Bireysel Franchisee'ye başlangıçtaki eğitim ve sürekli ticari ve/veya teknik desteği vermelidir.

Franchisee'nin Yükümlülükleri

-Franchise işletmenin gelişmesi ve franchise sisteminin ortak kimliği ve saygınlığının korunması için azami gayret göstermelidir.

-Franchisor'ı verimli yönetim için, Franchisee'nin performansının ve mali durumunun belirlenmesini kolaylaştıracak doğrulanabilir işletme bilgilerini vermelidir. Franchisor'ın talebi üzerine, Franchisor'ın ve/veya temsilcinin, bireysel Franchisee'nin işletme kayıtlarından makul zamanlarda araştırma ve çalışmasına izin vermelidir.

-Anlaşma süresince ve bitiminden sonra Franchisor'ın verdiği know-how'u üçüncü şahısları açmamalıdır.

Her İki Tarafın Yükümlülükleri

-Taraflar birbirleri ile ilişkilerinde dürüst davranmalıdır.

-Francihisor anlaşmasının her ihlalinde Bireysel Francihisee'sini yazılı olarak ikaz etmeli ve kusurun giderilmesi için makul süre tanımalıdır.

-Taraflar şikayet, tasa ve anlaşmazlıklarını samimiyet ve iyi niyet ile; dürüst ve makul temas, doğrudan temas ve müzakere ile çözmelidir. (26)

Bu gün ülkemizde franchising sistemi içinde çalışan zincirlerin sayısı 150'yi bulmuş, işletmelerin sayısı ise 2000'e ulaşmıştır.

Ülkemizde franchising 90'lı yıllarda bir anlamda ağır aksak başlamıştır. Eğitim yetersizliği, yatırımların sabırsızca geri dönüşünün telaşı birçok firmayı açtıkları yerleri kapatmaya zorlamıştır. Bir kısım zincirler ise işlerini başka yatırımcılara devretmişlerdir. Devretmeye zorlayan nedenler ise; kimi az kâr ettiğinden, kimi fazla kâr ettiğinden devretmiştir. İki durumda da arzulanan, işe sonuna kadar sarılacak kişinin bulunamaması, tecrübe eksikliği vb.. Ancak yine de master franchiseeler insan kaynakları seçimlerini doğru uygulayamamaları, bölgesel araştırmalara önem vermeyişleri ve franchising sistemini iyi etüt edememiş olmaları onları işlerini devretmeye zorlamıştır. (27)

Yeni bir işletme veya kurulu bir işletmeyi gerek ulusal gerekse uluslararası sosyal, ekonomik ve politik koşullar ve bu koşullarda meydana gelen sürekli değişmelere uyumlu kılarak başarıya erdirmek ferdi yatırımcılar açısından çok güçtür.

KOBİ'lerin bu güçlükleri çözmeleri, özellikle büyük işletmelerin sağladığı olanaklardan yararlanarak daha kolay olmaktadır.

Franchising Sisteminin Sağladığı Avantajlar

-Piyasada tanınmış ve yerleşmiş bir firmanın ismi ile işe başlamak, yatırımcı için sıfırdan başlamaktan daha kolay ve avantajlı olmaktadır.

-Franchisor, marka, işletme ve isim hakkı yanında franchise'ye eğitim, reklam, tanıtım, malzeme, promosyon gibi konularda da destek sağlamaktadır.

-Dünya piyasalarındaki yoğun rekabet göz önüne alındığında, bu sistem ile yatırım yapmak, yatırımcılar için daha kolay ve risksiz olmaktadır.

-Franchisee tanınmış bir marka, isim ya da işletme hakkını alırken, ek olarak ulusal ve uluslararası bir standart da elde etmektedir.

-Ülke ekonomisi açısından franchising sisteminin avantajı, sistem sayesinde ülkeye yeni ürün ve hizmetler yanında yeni teknolojiler ve iş organizasyonlarının gelmesidir.

-Yatırımcı franchisor'un şöhretinden yararlanmakta, böylece avantaj elde etmektedir.

-Yeni iş alanlarının açılması, istihdam alanlarının genişletilmesi sonucunu doğurmaktadır. Bu da ülke ekonomisi için önemli bir avantaj olmaktadır. (28)

E-Kredi Garanti Fonu

Kredi Garanti Fonu teminat kurumudur. Bir kredi değildir. Bu uygulamada Kredi Garanti Fonu A.Ş. bankadan kredi almak isteyen, fakat bankanın istediği teminatı miktar ve cinsi itibarıyla gösteremeyen KOBİ'lere kefil olmaktadır.

KGF A.Ş. ile Türkiye Halk Bankası arasındaki anlaşma gereğince KGF teminatı THB'sı kredileri için kullanılabilir. Esnaf-sanatkarların ve KOBİ'lerin kullanımına sunulan tüm THB kredileri için KGF teminatından yararlanılması mümkündür.

KGF teminatından KOBİ niteliğine sahip olan küçük ve orta boy işletmeler ile genç girişimciler yararlanabilir.

İstihdam kapasitesi açısından bu yararlanma, en fazla 200 işçi çalıştıran KOBİ'ler ile sınırlıdır. 400.000.-DM karşılığı TL'yi geçmemek kaydıyla kredinin %80 oranındadır.

Esnaf/sanatkarlar veya tacir/sanayiciler niteliğinde olan KOBİ'ler durumlarına uygun olarak ya TESK'e bağlı bir Esnaf/Sanatkarlar Odasına veya TOBB'a bağlı bir Ticaret/Sanayi odasına kayıtlı olmak zorundadırlar.

Başvuruda bulunanların yapılabilir bir projeleri olmalı, muhasebeleri düzgün tutulmalı, işletmeleri güven vermelidir.

Ülkemizin her tarafında KOBİ'ler KGF teminatından yararlanabilirler. Bunun için THB'nın bütün şubelerine veya KGF'nun Merkez veya Bölge Bürolarına başvurmak yeterlidir.

KGF'nun vereceği teminat, THB'nın KOBİ'lere yönelik en çok 5 yıla kadar vadeli tüm kredi programları için kullanılabilir. Bu vade yatırım kredilerinde 8 yıla kadar çıkmaktadır.

KGF A.Ş.'nin teminat verebilmesi için, işletmenin THB'na kredi için başvurmuş olması ve bu talebin kredilendirilebilir olduğunun THB tarafından teyit edilmesi gerekmektedir.

Banka yazılı talebini, yaptığı inceleme raporları (mali analiz, fizibilite, piyasa istihbaratları) ile birlikte KGF'na gönderecektir. Bunun için talep sahibinin bir başvuru formu doldurması yeterlidir. (29)

KGF A.Ş. vermiş olduğu teminatlar karşılığında kredinin vadesine ve türüne göre, teminat bakiye üzerinden %2-4 arasında değişen yıllık bir komisyon alacaktır. Bu oran genç girişimci kredilerinde % 2 dir.

Tablo13-Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. İstatistikleri

Gelen Garanti Talepleri	22.1 Trilyon TL	1822 Adet
Üstlenilen Garanti	9.8 Trilyon TL	905 Adet
Mevcut Garanti	8.1 Trilyon TL	570 Adet

Kefalet Kuruluşlarının Ülkemizde tek örneği olan KGF A.Ş. Federal Almanya Hükümeti ile T.C.Hükümeti arasında imzalanan 'KOBİ'ler için Bir KGF Kurulmasına Yardım' konulu proje anlaşması gereğince 1991'de kurulmuştur. KGF A.Ş.; kurucu ortakları TOSYÖV,MEKSA,TESK,TOBB' dur. 1995 yılında ortak olan KOSGEB ve THB'nın katkılarıyla işlerlik kazandırılmıştır. 1995'den Ekim 2001 tarihine kadar gerçekleştirilen KGF teminat üsteki tablomuzda ayrıntılı olarak verilmiştir. KGF, kamuya yararlı ve Kurumlar Vergisi Kanunu'nun m.7.b-24 gereğince kurumlar vergisinden muaf bir anonim şirkettir. (30)

KGF'nun kuruluş amacı, yapılabilir bir projesi olup da, sırf teminat yetersizliği nedeniyle banka kredisi alamayan KOBİ'lere, bu teminat sıkıntısını aşmalarında yardımcı olmaktır.

II-RISK SERMAYESİ (VENTURE CAPITAL)

Risk Sermayesi, değişik ülkelerin, sosyal, kültürel, yasal ve finansal yapılarındaki farklılıklar nedeniyle, değişik şekillerde tanımlanabilmektedir. Risk sermayesi finansman yöntemi, toplumda ortaya çıkan değişik fikirlerin, yeniliklerin realizasyonunu sağlamaktadır. En önemli niteliklerinden biri ise, en son teknolojik yeniliklere yönelmesi ve sadece bu tip projelerin finansmanını sağlamaya yönelmesidir. Bilindiği gibi laboratuardan fabrikaya geçiş, aslında çok riskli, ama yanı zamanda büyük kar potansiyeli taşıyan bir olaydır. Bu tür yatırımlar riskli olduklarından, yapılan yatırımlar risk sermayesi olarak nitelendirilmiştir. Diğer bir deyişle, gerçekleşmesi umuduyla, bir buluşa (veya icada) yatırılan

paraya, sermayeye risk sermayesi denilmektedir. (31)

Basit bir şekilde 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. (32)

A- Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Yapısı Tarafları ve İşleyişi

Risk sermayesi aslında bir ortaklık türüdür. Ortaklardan biri, bilimdeki gelişmeleri izleyen ve bu gelişmelerden para kazanacak malların üretilebileceğine inanan girişimciler veya yenilikçi fikir veya buluş sahipleri(mucit) dir. Diğer de, girişimcinin fikirlerini dikkate alıp onu sermaye ile destekleyen risk sermayedara (Venture Capitalist) dir. Sermayedar, girişimcilere destek veren ve bundan heyecan duyan varlıklı bir kişi olabileceği gibi, bu işi meslek edinmiş profesyonel risk sermayesi şirketleri de olabilir. Genellikle kişisel risk sermayedarlarına "macera girişimcisi" veya "meslek" ismi verilmektedir. (33) Risk sermaye şirketleri (Venture Capital Co.) limited ortaklık, anonim ortaklık, kapalı uçlu fonlar, bağımsız küçük işletme yatırım şirketleri vb. biçimlerde olabilmektedir. (34)

Risk sermayesi şirketleri, profesyonel kuruluşlar olup, projeyi değerlendirme aşamasından, yatırım kararının alınması ve girişimcilerin finansmanına kadarki süreçte deneyim ve bilgi bi-

rikimlerini katarak, bekledikleri sermaye kazancını maksimize etmeyi amaçlarlar.

Risk sermayesi şirketi, şirket veya şahıs olup, çok büyük bir güce sahiptir. Bu güç, hangi girişimcinin ve hangi projenin destekleneceği kararını verme yetkisidir. Örneğin ABD'lerinde bir risk sermayesi şirketi, bir yıl içinde, 1200 başvurudan sadece 6 tanesini destekleme kararı almıştır. (35)

B- Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Tarafları

Risk sermayesinde taraflar;

-Yeni işletmeler, genç yatırımcılar, genç sanayiciler, küçük ve orta ölçekli işletmelerde yeteneklerini daha iyi gösterebileceklerine inanan girişimciler ile,

-Yeni finansal kurumlar, yüksek teknoloji yatırım fonları, risk sermayesi şirketleri, ortak yatırım ve plasman fonları, küçük işletmeler yatırım ortaklıkları, profesyonel bireysel risk sermayedarları, yatırım bankaları, büyük şirketlerin risk sermayesi yan kuruluşları vb.dir. (36)

Ancak risk sermayesi şirketleri, destekleme kararı aldıkları projelerin finansmanında değişik kaynaklardan elde ettikleri fonları kullanmaktadırlar. Bu nedenle yukarıda sayılan taraflara fon sağlayanların da eklenmesi yerinde olacaktır.

Risk sermayesi finansman yönteminde genel olarak üç taraf bulunmaktadır.

1-Fon Sağlayanlar: Bunlar, girişimcilerin finansmanında kullanılmak üzere, tasarruflarını risk sermayesi şirketlerinin çıkardığı katılma belgelerine yatıran kişi veya kuruluşlardır. Bu kaynaklar; bankalar, özel sigorta kuruluşları, sosyal sigorta kurumları, bireysel, kamu desteği sağlamak amacıyla oluşturulmuş çeşitli kuruluşlardır.

2-Risk Sermayesi Şirketi: Yukarıda belirtilen kişi ve kuruluşlardan elde ettiği finansman kaynaklarıyla yatırım fonları oluşturup, kendisine başvuranlar arasında uygun bulduğu girişimcilerin hisse senetlerini alarak, onlara özkaynak biçiminde fon sağlayan profesyonel kuruluşlardır.

3-Finanse Edilen Girişimci: Risk sermayesi finansmanından yararlanarak öz sermaye tarzında fon elde eden taraftır. Sadece fikir sahibi olan bir girişimci veya yenilikçi bir fikir veya buluş sahibi (mucit) olabileceği gibi, faaliyete yeni geçmiş veya çalışan bir işletme de olabilir. (37)

C-Risk Sermayesi Finansman Yönteminin İşleyişi

Risk sermayesi finansman yönteminin işleyişinde, yatırım için gerekli sermayenin oluşturulması, sermayenin yatırılması ve yatırımdan çıkışı olmak üzere üç aşama vardır.

1-Yatırım İçin Gerekli Sermayenin Oluşturulması (Fon Toplama Aşaması) : Risk sermayesi finansman yönteminin işleyişindeki ilk aşama risk sermayesi şirketinin, çeşitli kaynaklardan katılma belgeleri karşılığında fon toplamasıdır. Risk sermaye şirketleri, belirtilen kaynaklardan sağladıkları fonlar için, herhangi bir getiri taahhüdünde bulunmamaktadırlar. (38) İşlem temelde bir fon kullanım sözleşmesine dayanır. Sözleşmeler genellikle sürekli fonlar şeklindedir, ancak belirsiz süreli fon kullanımlarına da rastlanmaktadır. Bu sözleşmede; fon kullanım süresi, risk sermayesi şirketinin alacağı komisyon ve fonların yatırıldığı hisselerin belirli bir süre sonunda satılması neticesinde elde edilen gelirin nasıl bölüşüleceği belirlenir. Fon kullanım süresi genellikle 2 ile 10 yıl arasında değişmektedir. (39) Risk sermayesi şirketinin komisyonu %2 civarında olmaktadır. Satıştan elde edilen gelir ise; %80'i fonu oluşturanlara %20'si risk sermayesi şirketine kalacak şekilde bölüşülmektedir. (40)

2-Sermayenin Yatırılması (Toplanan Fonların Kullanımı): Bu aşamada fonlar genellikle yüksek risk ve aynı zamanda yüksek kar potansiyeli olan girişimcilere yöneltilecektir. Fonların kullanımında en önemli unsur, bu fonları kullanacak olan girişimcilerdir. Risk sermayesi şirketlerinin başlıca finansman yöntemi desteklenecek girişimcinin kullanacağı şirketin hisse senetlerini satın almaktır. (41) Risk sermayesi şirketinin, girişimci şirketten ne kadar ve hangi fiyattan hisse senedi alacağı, karşılıklı görüşmeler ile pazarlık sonucu belirlenir. Böylece risk sermayesi şirketi, girişimci ile ortak olmakta, aslında dönüşü olmayan bir yola girmektedir. Yapmış olduğu riskli yatırımları başkasına devrederek, bu yatırımın riskinden kurtulması kolay değildir. Risk sermayesi şirketinin tek alternatifi; finanse ettiği girişimcinin başarıya ulaşması ve böylelikle satın almış olduğu hisse senetlerinin değerinin artmasıdır. Zaten, risk sermayesi şirketinin kârlılığı, esas olarak girişimci şirketlerin hisse senetlerine yapılan ödeme ile gene aynı şirketin hisse senetlerinin borsada satılması sonucu elde edilecek kazanç arasındaki farktan oluşur. Bu nedenle, risk sermayesi şirketi tarafından yatırımın finansmanı için başvuran işletme yöneticilerinin veya girişimcilerin değerlendirilmesi çok önemlidir. Gelen yatırım önerilerinin %90-95'i bu safhada elenmektedir. (42)

Risk sermayesi şirketinin girişime ortaklığı pasif bir ortaklık değildir. Çünkü hisse senetlerini satın alarak ortak olduğu girişimin başarısı, risk sermayesi şirketinin riskini azaltmakta; kazancını artırmaktadır. Bir başka deyişle, her risk sermaye şirketinin amacı, günün birinde finanse ettiği şirketin hisselerini borsada çok büyük bir kârla satabilmektedir. Bu nedenle hisse senetlerini satın aldığı girişimin yönetimine aktif olarak katılır. Risk sermayesi şirketi girişimci şirkete verebileceği her türlü desteği vermekle kendini yükümlü sayar. Bu destek, genellikle

yönetim, finans ve pazarlama gibi aslında bir teknik adam olan girişimcinin yabancılık çekebileceği konulardır. (43)

Risk sermayesi şirketleri, girişimci şirkete yapacağı desteği çeşitli aşamalarda gerçekleştirmektedir. Risk sermayesi şirketlerinin riski azaltmak amacıyla farklılaştırılmış portföy oluşturmaları, bu şirketleri farklı gelişim aşamalarında bulunan şirketlere yatırım yapmaya yönlendirmektedir. Uygulamada görülen çeşitli yatırım aşamaları (veya tipleri) aşağıdaki biçimde sınıflandırılabilir. (44)

"Çekirdek Sermayesi (Seed Capital): Fikir aşamasının finansmanı şeklinde özetlenebilir. Yeni bir ürün veya hizmetin çıkarılması için çekirdek sermayenin sağlanmasıdır. Bu finansman yöntemi, ancak işletmeye ait projenin daha önce karşılaşılmamış ihtiyaç duyulur yeni ürün/ hizmet ve hızla büyüebilme kapasitesi olan bir pazara sahip olması halinde gerçekleştirilmektedir.

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 girişimcini fikriyle ilgili hazırlanmış iş planı titizlikle incelenmelidir. Pazar 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 Gata Financing): Bu aşamada firma belli bir büyüklüğe ulaşmıştır. Pazarı 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 kâr ürününün üstünlüğünü 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 finansman 6 ay ile 1 yıl içerisinde halka açılmayı ümit eden şirketlere aktarılmaktadır. Eğer şirket hisse senetlerinin arzı için iyi bir ya-

pıdaysa, 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 ençok kullanılan yöntemlerden biridir. Bu yatırımlar az risk taşımakta ve kazançlı olması sebebiyle tercih edilmektedir." (45)

3-Yatırımdan Çıkış (Yatırımı Nakde Çevirme): Risk sermayesi finansman yönteminin son aşamasıdır. Yatırımın risk sermayesi şirketi tarafından nakde çevrilmesi, likidite edilmesidir. Bu aşamadan söz edebilmek için desteklenen işletmenin teknolojik ve ekonomik gelişmesini tamamlamış ve piyasada belli bir büyüklüğe ulaşmış olması gerekir. Risk sermayesi şirketinin, girişimci işletmeye ait hisseleri halka arz ederek veya başkasına devrederek yatırımını likidite etmesine yatırımdan çıkış, likiditasyon yolları ise yatırımdan çıkış yolları olarak anılır. (46)

Yatırımdan çıkış aşaması; halka arz, bir başka büyük işletme tarafından satın alınması, girişimci işletmenin kendisi tarafından satın alınma, risk sermayesi şirketinin sahibi olduğu payların bir başkası tarafından (3. Şahıs) satın alınması yollarından birine başvurularak gerçekleştirilmektedir. (47)

Bununla birlikte risk sermayesi şirketinin ortaklık paylarını, kâr edecek biçimde paraya dönüştürmesi genelde iki biçimde olur.

1-Hisse senetlerinin borsada yatırımcılara satılması

2-İşletmenin bir bütün olarak satılması

Daha yaygın olan birinci yöntemde küçük ve yeni girişimciler halka açık hale getirilmektedir. Bu yönetime başvurulabilmesi, o

Ülkede oldukça gelişmiş bir sermaye piyasasının bulunmasını gerektirir. Fakat bu işletmeler için halka açılma zor kotasyon şartları sebebiyle her zaman mümkün olamamaktadır. Bu nedenle bu işletmelerin borsaya girmeleri, organize menkul kıymet borsaları dışında faaliyette bulunan TP (Tezgah şt Piyasalar Over the Counter Market) da gerçekleşmektedir. Bazı ülkelerde bu tür hisse senetlerinin satışı için uzmanlaşmış borsalar mevcuttur. Bunlara rnek olarak; Kanada Vancouver Borsası, Amerika Denver Borsası sayılabilir. İngiltere’de bu tip hisse senetlerinin satışı USM (Unlisted Securities Market; Kote Olmayan Menkul Kıymetler Borsası) da gerçekleşmektedir. (48)

Likiditasyonda daha az kullanılan ikinci yöntem ise işletmenin bir bütün olarak satılmasıdır. Ele geçirme (acquisitions) veya birleşme (merger) adı verilen bu yöntem, henüz nakit akımlarının tam olarak netleşmediği ve piyasanın tam olarak oluşmadığı bir işletmenin belli bir aşamaya geldikten sonra risk sermaye şirketinin bu şirkete ait paylarını başka bir büyük işletmeye satması durumunu ifade etmektedir. (49) Bu yöntemin büyük işletmeler / holdingler açısından en çekici yn, uzun boylu araştırma geliştirme yatırımı yapmadan yepyeni ürünler üreten bir şirketi bünyelerine almalarıdır. Başka şahıslara satışlarda bütün olarak satılma olarak değerlendirilmektedir.

Bütün bu aşamaların sonucunda, hisse senetlerinin satışı yoluyla elde edilen meblağ (sermaye kazancı) risk sermayesi şirketine fon sağlayanlar ile risk sermayesi şirketi arasında paylaşılacaktır.

D-Risk Sermayesi Yönteminin zellikleri

Risk sermayesi finansman yönteminin başlıca özelliklerini ve bu bağlamda finansal sisteme katkılarını maddeler halinde aşağıdaki gibi özetleyebiliriz.

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

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

3-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. Çünkü bu tür işletmeler, gelecek vadeden projelerine bile maliyet yüksekliği ve aşırı ölçüde teminat istenmesi gibi nedenlerle bankalardan fon temin edememektedir. Pay senedine doğrudan yatırım yapacak olanlar da bu tür işletmelerin pay senetlerini almaya yanaşmamaktadır.

Halbuki risk sermayesi yatırım ortaklığının aradığı garanti, girişimcinin yetenekleri ve projenin başarı potansiyelidir. Güvence ve teminata değil, başarılı olacağı düşünülen projeye fon sağlamaktır. Yatırım ortaklığı projenin başarı kazanarak işletme değerinin istenen seviyeye çıkması sonucunda elde edeceği sermaye kazancıyla ilgilidir. Böyle bir projeye sahip olan küçük ve orta ölçekli işletme girişimcisi, geri ödeme (borç, anapara ve faizi) ve teminat yükü altına girmeksizin fon sağlamış olur.

4-Risk sermayesi yatırım ortaklarının yüklendiği risk yüksektir. Ancak yatırım pay senetlerine direkt olarak değil, risk sermayesi yatırım ortaklığı aracılığı ile yapılması, bu yatırımın riskini aza indirecektir.

İlk önce yatırım yapılacak girişim (pay senetleri) konusunda

ortaklığın yatırım alanları ve proje değerlendirme alanında yeterli bilgi ve tecrübeye sahip uzmanlarının yapacağı incelemeler sonucunda karar verilmektedir. Böylece tek tek yatırımcının yeni bir projeye ortak olmasına göre risk düşürülmüş olacaktır. Ayrıca yatırım ortaklığı fonları birçok projeye dağıtarak bir yatırım portföyü oluşturmaktadır. Bazı girişimler başarısız olsa bile, bunların ortaya çıkaracağı zarar, portföydeki yatırımların çok daha fazlasının sağlayacağı kazançla fazlasıyla telafi edilebilir. Bu da riski azaltan başka bir faktördür.

Yatırım ortaklığı, sadece fikir veya başlangıç aşamasındaki girişimlere değil, büyüme ve gelişme aşamasındaki işletmelere de fon sağlayabilmektedir. Bu tür işletmelerin risk başlangıç aşamasındakilere göre daha düşüktür. Böylece değişik gelişme aşamalarındaki gelişmelerden oluşturulan portföy de yatırımcıların riskinin azalmasına katkıda bulunacaktır.

5-Risk sermayesi yatırım ortaklığının girişime olan ortaklığı aktif niteliktedir. Girişimin sermayesine katılıp, işletmenin gelişip büyüyerek pay senetlerinin değer kazanmasını pasif bir ilgiyle izlemez. Fizibilite çalışmalarına ve işletmenin örgütlenmesine katkıda bulunur. Çalışmaya başlayan işletmenin üretim, finans ve pazarlama gibi temel işlevlerinin başarılı bir biçimde yönetilmesi yönünde teknik ve yönetsel destek sağlar. Böylece belirsizliğin yüksek, değişimin hızlı olduğu bir ortamda hayata başlayacak olan girişime tecrübeli ve bilgili uzmanlarla destek verilerek başarısızlık riski azaltılmakta, bu imkanı bilen yeni girişimci adaylarının girişimde bulunma hususundaki cesaretleri de dolaylı olarak artırılmış olmaktadır.

6-Risk sermayesi yatırım ortaklığı, girişimin gelişmesini sağlamaya yönelik olarak yönetime aktif bir ortak biçiminde katkıda bulunmakla birlikte, amacının işletmenin kontrolünü ele geçirmek değildir. İşletme belli bir başarı düzeyine ulaştıktan sonra or-

taklıktan ayrılacaktır. Bağımsızlık arzuları güçlü olan küçük girişimciler için bu tip bir ortak, özel kişileri doğrudan ortaklığı ve yönetimi paylaşımına göre daha tercihe şayandır.

7-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 imkanını daraltmaz. Bu durum, özellikle girişimin piyasaya girdiği başlangıç döneminde nakit sıkıntısı ve ödeme güçlüğüne düşme ihtimalini büyük ölçüde azaltarak işletme başarısına çok önemli bir katkı sağlayacaktır. (50)

E-Risk Sermayesi Yönteminin Başarı Koşulları

Dünya'da risk sermayesi finansman yöntemi özellikle ABD'de başarıya ulaşmıştır. Ayrıca birçok Avrupa ülkesinde belirli seviyede yaygınlık kazanmış, özellikle İngiltere'de de finansman sistemi içinde belirli bir yer elde etmiştir. Ülkemizde de belli bir uygulama yaygınlığı ve başarısı göstere bilmesi için belirli ekonomik koşulların oluşması ve oluşturulmasıyla mümkün olabilir. Bu doğrultuda 06.07.1993 tarih ve 21829 mükerrer sayılı resmi gazetede risk sermayesi şirketlerine ilişkin esaslar tebliği yayımlanmış ve işin yasal altyapısı oluşturulmuş olmasına rağmen, yöntemin uygulamasıyla ilgili ciddi bir gelişme sağlanamamıştır. Bu bölümde yöntemin uygulamaya geçirilmesi ve belirli bir başarıya ulaşabilmesi için kaçınılmaz olan koşullar üzerinde durulacaktır.

1- Gerekli Niteliklere Sahip Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Oluşturulması

Yöntemin başarıya ulaşabilmesi için gerekli olan ilk koşul risk sermayesi yatırımı ile uğraşacak kuruluşun yeterli niteliklere sahip olmasıdır. Bu nitelikler:

-Yatırım ortaklığı, ilk önce kendisine risk sermayesi için baş-

vuran girişimcilerin projelerini sağlıklı biçimde değerlendirebilecek yönetici ve personel donanımına sahip olmalıdır. Tasarruf sahipleri girişimcilerin önerilerinin, yatırım ortaklığı tarafından gerekli şekilde değerlendirildiğinden emin olmaları halinde tasarruflarını bu tür yatırımlara aktarma konusunda büyük güven duyacaklardır.

Bu tür yatırım ortaklıklarının performansı, büyük ölçüde yöneticilerin; yeni bir girişimin büyüme potansiyelini değerlendirme ve girişimin başarılı olmasını sağlamaya dönük yeteneklerine bağlıdır. Bu yetenek ise sadece finans uzmanlığını değil sektörlerin tanınması ve piyasa araştırması gibi hususlardaki tecrübeyi de gerektirir.

-Risk sermayesi yatırım ortaklığı girişimcinin projesinin değerlendirilmesinde standartlaştırılmış ölçütlere sahip olmalıdır. Bu ölçütleri kısaca şöyle ifade edebiliriz Doğru bir iş planına sahip olmak, pazarı sağlıklı ve yeterli bir biçimde incelemiş olmak, iç ve dış rakiplerini incelemiş ve değerlendirmiş olmak, yatırımını aynı iş kolundaki benzerlerinden farklı kılabilecek teknolojik avantajlara sahip olmak.

Girişimciye yönetsel, teknik, hukuki ve mali danışmanlık desteği sağlayabilecek bir kadroya sahip olmalıdır. (51)

Yatırım aşamasına geçip faaliyete başlamış yeni girişimcilerin başarılı olma olasılığı dünya ortalaması olarak %20-40 arasındadır. Bunun temel nedeni olarak bu işletmelerin ihtiyaç sıralamasında birinci olarak paraya yer vermeleri olduğu belirlenmiştir. Bu girişim hiç şüphesiz yeterli finansal kaynak olmadan başarıya ulaşamaz Ama başarısı için gerekli diğer unsurların farkında olmadan, ümidini sadece paraya bağlayan bir girişimcinin başarısızlığını önleyecek hiçbir önlem de ön-
görülemez.

2- Tatminkar Karlılık Potansiyeli Taşıyan Yatırım Önerilerinin ve Bu Önerileri Sunacak Girişimcilerin Yetliliği

Yöntemin işleyebilmesi ve başarılı sonuçlara ulaşabilmesi için yatırım ortaklıklarına; üzerinde durularak değerlendirme çalışması yapmaya değer nitelikte yeterli miktarda proje başvurusu yapılması gerekir. Bunun sağlanabilmesi için; (52)

Ülke eğitim imkanlarının (ekonomik, sosyal ve teknik) gelişmiş ve bu imkanlardan yararlananların belirli bir düzeye ulaşmış olması gerekir. Sadece ticari kar peşinde koşarak bununla yetinmenin ötesinde; üretken, daha riskli ama daha fazla maddi ve manevi tatmin sağlayabilecek işlere yönelebilecek nitelikte girişimcilerin bulunması ve ortaklık kültürü ile birlikte iş yapabilme anlayışının belirli bir düzeye ulaşması gibi gereklilikler söz konusudur.

Teorik çerçevede girişimcinin başarılı olmasını etkileyen faktörler üzerinde çok çeşitli çalışmalar vardır. Biz burada sadece uygulamada risk sermayesi şirketlerinin genellikle üzerinde durdukları pratik kriterlere kısaca değineceğiz. Risk sermayesi şirketleri aşağıda belirteceğimiz kriterlerden hiç olmazsa birkaçını girişimcide görmek isteyeceklerdir. Söz konusu kriterleri şöyle sıralayabiliriz: Dürüstlük, başarma arzusu, enerji, entelektüel seviye, bilgi düzeyi, yönetme kabiliyeti, girişimcilik.

Dürüstlük ile yazılı ve sözlü beyanlarında doğruluk, sorumluluk bilincine sahip olma ve adil davranma kastedilmektedir. Girişimcinin kendisini işletmeye ve işletmenin geleceğine adanmış olması başarma arzusunun en önemli göstergesidir. Enerji hem zihinsel, hem fiziksel açıdan önemlidir. Girişimin yarıda kalmasını engeller. Entelektüellik; düşüncede mantıklı olmak, karmaşık durumları anlayabilmek, muhakeme yeteneğine sahip

olmak ve rasyonel olmak gibi özellikleri içerir. Bilgi düzeyi ile eğitimi ile ilgili alanda uzmanlık ve başarı kazanmış olmak kastedilmektedir. Yönetme kabiliyeti çalışanları ve yönetim ekibini motive etmeyi, girişimin vizyonunu çalışanlara anlatabilmeyi ve emirlerinin yerine getirileceğinden emin olacağı bir örgüt yapısı oluşturmayı kapsar. Ayrıca girişimcinin bulunduğu sektörde rekabet durumu, piyasa yapısı, sektörün geleceği ve makro ekonomik gelişmeler hakkında doğru tespitler yapabilmesi ve bunları kararlarında kullanabilmesi gerekir. Girişimcinin üretici olması; problemleri çözebilme ve herhangi bir konuda daha önce denenmemiş çözümleri üretebilme anlamına gelir. (53) Girişimcilik, genellikle doğuştan gelen bir yeti olmakla birlikte, çevresel şartların etkisiyle de geliştirilebilmektedir. Girişimci olmak, hayalcilik değildir. Aksi halde üretici fikirler iş hayatına ulaşamaz.

3- Girişimcilerle Risk Sermayesi Şirketleri Arasında Katalizör Kuruluşların Varlığı

Bir ülkede risk sermayesi kuruluşlarının az olması ancak bunlara yapılan başvuruların fazla olması sistemin çalışmasını tıkatacaktır. Çünkü risk sermayesi kuruluşlarının bu kadar çok talep arasında eleme yapmaları, başarı potansiyeli olanakları daha ayrıntılı inceleme ve değerlendirmeye tabi tutumları iş yüklerini artıracak, dolayısıyla sistemin işleyiş hızını düşürecektir.

Bu nedenle yatırım projelerini hayata geçirmek veya büyüme arzularını gerçekleştirmek isteyen girişimcilerin hiç olmazsa bir kısmının doğrudan risk sermayesi kurumuna başvurmadan önce, aradaki yardımcı bir kuruluşun süzgecinden geçirilmesi yararlı olabilir. Örneğin İngiltere'de "Venture Capital Report" adlı bir dergi böyle bir işlevi üstlenmiş bulunmaktadır. Bu dergi finansman talebinde bulunan girişimcilerin gönderdikleri iş planlarını inceleyerek uygun bulduklarını yayınlamakta, böylece bu dergiye abone olan risk sermayesi şirketleri ön elemenden ge-

çirilmiş yeni yatırım düşünceleri hakkında bilgi sahibi ol-
maktadırlar. (54) Girişimciler önerilerinin yayımlanması için der-
giye bir ücret ödemekte, ayrıca eğer bu yolla proje fikirlerine
herhangi bir risk sermayesi şirketinden destek sağlayabilirlerse,
elde ettikleri finansal destekle orantılı olarak dergiye ilave bir
ödemede bulunmaktadırlar. Anlaşılacağı gibi belirtilen dergi, bir
arka kurum olarak katalizör işlevi görmektedir.

4-Genel Siyasal ve Ekonomik Koşulların Uygunluğu

Risk sermayesi finansman yönteminin ülkede bir gelişme or-
tamı bulabilmesi, o ülkedeki siyasal ve ekonomik istikrara ve el-
verişli koşullara da büyük ölçüde bağlıdır.

Ülkemizde uzun süredir kamu açıkları büyük meblağlara ulaşmış
bulunmakta, bu nedenle hazine ülkedeki tasarrufları büyük ço-
ğunluğunu risksiz ve yüksek getirili hazine bonoları ile adeta silip sü-
pürmektedir. Böyle bir ortamda, ancak uzun vadede kazanç vaat
eden riski yüksek yatırımlara fon sağlamaya yönelik bir finansman
modelinin yaşama ve gelişme imkanı bulması çok zor olacaktır. Bu
nedenle kabul finansmanının sağlıklı bir yapıya kavuşturularak, dev-
letin piyasadaki tasarrufları emmesinin önlenmesi risk sermayesi fi-
nansman yönteminin geliştirilebilmesi açısından çok önemlidir. Bu
gerçekleştirildiğinde tasarruflar için risksiz ve yüksek getirili bir ka-
zanç kapısı kapatılmış olacaktır. Ayrıca ticari bankalar için de kolay
kazanç kapısı kapanmış olacak, mevduata yüksek faizler vermeleri
imkanı ortadan kalkacaktır. Bu durumda oluşabilecek uzun vadeli
mevduatın bir kısmını risk sermayesi şirketlerine yatırımları mümkün
olabilir. Böylece ülkede risk sermayesi finansmanına yönelebilecek
tasarruf potansiyeli artabilecektir.

Bir ülkede siyasal ve ekonomik istikrarın sağlanmış olması,
aynı zamanda o ülkeye uluslararası risk sermayesi fonlarının
yöneldiği için de önemli bir koşuldur.

Modelin uygulama ve gelişme alanı bulabilmesi bakımından ekonominin büyüme eğiliminde olması ve yenilikleri hayata geçirme heyecanı ve gayreti taşıyan bir girişimci gurubun varlığı da diğer bir gerekliliktir. (55)

Başka bir ifadeyle ülkenin yeni ürün ve yöntemler bulmaya, teknoloji geliştirmeye yönelmiş bir ekonomik yapıya kavuşmuş olması risk sermayesi sektörünün gelişmesi için temel gerekliliktir.

5- Riskli Girişimlere Yönelebilecek Tasarrufların Mevcudiyeti

Risk sermayesi finansman yönteminin gelişebilmesi, özellikle başlangıçta sistemin tanınabilmesi ve yerleşebilmesi açısından, uzun dönemli kar vaatlerine uygun, beklemeye tahammüllü yatırım sermayesi kaynaklarına ihtiyaç vardır. Yöntemin gelişme ortamı bulabilmesi, yatırımcıların yatırdıkları fonlardan cazip kar elde edebilecek kadar bekleyebilmelerini gerektirmektedir. Yatırımcıların yatırımlarını kısa sürede çözme mantalitesine sahip olduğu hallerde hem sistemin işlemesi zorlaşır hem de kendileri yeterli bir kazanç elde edemezler.

Bu gereklilik önemli ölçüde bu biçimde yatırılabilir fona sahip olan kurumsal yatırımcıların mevcudiyetini zorunlu kılar. Bu tür yatırımcıların öncelikli ve devamlı olarak sektöre kaynak aktarmaması halinde, sadece küçük ferdi yatırımcıların kaynaklarıyla belirttiğimiz özelliklere sahip bir finansman yönteminin işlerliğe kavuşturulması oldukça zor, hatta imkansızdır.

6-Yatırımların Nakde Dönüştürülmesine Uygun Ortam

Risk sermayesi kuruluşunun elindeki hisse senetlerini veya risk sermayesi kuruluşuna fon yatıranların ellerindeki katılım paylarını rahatlıkla satarak nakde dönüştürebilmesini sağlayacak ölçüde gelişmiş bir menkul kıymet piyasasının ülkede var olması

risk sermayesi sisteminin gelişebilmesinin en önemli koşullarından biridir. Çünkü risk sermayesi kuruluşu girişimlere ortak olacak biçimde kaynak sağlarken, girişimin başarılı olup yeterli karlılığa ulaşmasını ve böylece elindeki girişime ait ortaklık paylarını en elverişli şartlarla satmayı amaçlar. Böylece hem girişime yatırdığı kaynağı önemli bir fazlalıkla geri alacak hem de yeni girişimlere katkıda bulunmasına imkan verecek biçimde fonlar geri dönmüş olacaktır.

Yatırım likidasyonu çeşitli yöntemlerle gerçekleştirilebilir. Bu yöntemler; menkul kıymetler piyasasında halka satış, üçüncü kişilere satış, başka bir işletme tarafından satın alınma, girişimci firmanın pay senetlerini kendisinin satın alması olarak ifade edebiliriz. Risk sermayesi kuruluşlarının girişimlerdeki hisselerinin satışının menkul kıymetler borsası ile yapılması en elverişli ve karlı olan seçenek olarak bilinir.

Risk sermayesi ile desteklenen girişimler genellikle başlangıç aşamasındaki, risk ve kar olasılığı yüksek, aynı zamanda küçük ve orta ölçekli işletmelerdir. Bu durum dikkate alındığında ülkede menkul kıymetler borsasının gelişmiş olması yeterli değildir. Risk sermayesi ile finanse edilmiş girişimlerdeki pay senetlerinin satışına uygun biçimde organize edilmiş, giriş ve kotasyon şartları küçük ve orta ölçekli işletmelerin özellikleri göz önüne alınarak belirlenmiş yan piyasalara ihtiyaç vardır.

Bazı küçük işletmeler kuruluş formalitelerinin ve maliyetlerinin yüksekliği, vs. gibi nedenlerle anonim şirket yapısını seçmekte kaçınma eğiliminde olabilir. Risk sermayesi fonlarından yararlanmanın anonim şirket statüsüne bağlanmış olması bu tür girişimcilerin risk sermayesi fonlarından yararlanmasını önleyecektir. Buna rağmen anonim şirket statüsünü seçmekten kaçınan girişimcilerin risk sermayesi fonlarından yararlanmasını sağlamak üzere paylı limited şirket modeli düşünülebilir. Paylı li-

mitted şirkette ortaklığı katılanlar, paylarını menkul kıymetler borsasında satabileceklerdir. (56)

7-Özendirici Mevzuat Düzenlemeleri

Birçok ülkede risk sermayesi uygulamasını yaygınlaştırmak amacıyla çeşitli özendirici mevzuat düzenlemelerine başvurulmaktadır. Bunlar:

-Vergi düzenlemeleri; menkul kıymet alım satımları dolayısıyla doğan sermaye kazancı vergi oranının değiştirilmesi risk sermayesi sektörüne hem arz hem de talep yönünden etkili olmaktadır.

Sermaye kazanç vergisinin yüksek olduğu dönemlerde, risk sermayesi sektörüne yatırım yapacak olanların istekleri azalmaktadır. Böyle durumlarda yatırımcılar kısa vadeli ve daha düşük riskli yatırımlara yönelirler.

Risk sermayesi şirketleri de genç girişimleri destekleme ve uzun vadeli yatırımlardan kaçınıp, var olan girişimleri satın almaya veya kısa vadede nakde dönüştürebilecekleri yatırımlara yönelirler. Öte yandan vergi oranlarının azalışı, işletmelerde çalışmakta olan cesaretli elemanları girişimci olmaya teşvik eder.

-Emek piyasasındaki düzenlemeler de risk sermayesi sektörünün büyümesini etkiler. Örneği Almanya'da işçiler işten çıkarılmaya karşı sıkı bir biçimde korunmaktadır. Bu durum başlangıç aşamasındaki girişimler için maliyetleri artırıcı bir etki doğuracak ve risk sermayesi fonlarına talebi azaltacaktır.

-Katılım intifa Senedi Kullanımını Yaygınlaştırma: Bu menkul kıymet; kardan pay alma, tasfiye bakiyesinden yararlanma hakkı vermesine karşılık oy kullanma ve genel kurul kararlarına itiraz gibi hakları içermeyen bir menkul kıymet türüdür. Küçük işletmeler, kendilerine fon sağlayanların yönetime müdahale etmelerini istemedikleri için bu menkul kıymetlerle öz kaynak sağlamayı tercih edebilirler.

-Fikri mülkiyet haklarını ve icatları korumadaki önlem ve düzenlemelerin derecesi, ileri teknoloji sektörlerine ve erken aşama yatırımlarına yönelik risk sermayesi piyasasının gelişme olasılığını ciddi biçimde etkiler. Bu önlemler ne derece ciddi ve sıkı ise söz konusu sektörlerde risk sermayesi yatırımları o derece artabilecektir.

F-Dünyada Risk Sermayesi Uygulamaları

Dünyada eski bir geçmişi olan risk sermayesi, ABD’nde kurumlaşmasını müteakiben, risk sermayesi alanında faaliyet gösteren kuruluşlar, öncelikle ABD’nde, daha sonra İngiltere ve Japonya’da yoğunlaşmış ve geniş bir uygulama alanına sahip olmuştur.

1- Amerika Birleşik Devletleri

Günümüzdeki anlamı ile kurumlaşmış risk sermayesi olgusunun kaynağı, ABD dir. Bu bakımdan, bu alanda yaşanan gelişmeler ve konu ile ilgili olarak yapılan çalışmaların ilk ve büyük bir bölümü ABD’nde gerçekleşmiştir.

ABD’nden İkinci Dünya Savaşından önce risk sermayesi yatırımları, biçimsel olmayan bir şekilde, yatırım uzmanları olan zenginler, yatırım gurupları veya aileler tarafından yürütülmüştür. Risk sermayesi finansman modelinin ilk resmi uygulaması, 1946 yılında Amerika Araştırma ve Geliştirme Şirketi (American Research and ile başlamıştır.

ABD’nde, ARDC ile kurumlaşan risk sermayesi olgusu, 1953 yılında bankalar ve diğer yatırım kuruluşları, küçük ve orta ölçekli işletmelerin uzun vadeli fon sağlamada yardımcı olacak Küçük İşletmeler İdaresi (Small Business Administration –"SBA"lar) kurulmuştur. (57) 1958 yılında yürürlüğe giren, Küçük İşletme Yatırım Kanunu (The Small Business Investment Company Act of 1958) ile büyüme potansiyeli olan küçük işletmelere girişim

sermayesi desteği sağlayan K İşletme Yatırım şirketleri (Small Business Investment Companies-SBIC'ler) kurulmuştur. Ancak K İşletme Yatırım Kanunu'na göre, kurulmuş olan bu şirketlerin, kuruluş izninin verilmesi ve faaliyetlerinin denetimi K İşletmeler İdaresine (Small Business Administration-SBA) verilmiştir. (58)SBA tarafından kuruluş izni verilen K İşletme Yatırım şirketleri , iki biçimde sınıflandırılırlar.

-Bağımsız şirketler: Kişiler tarafından SBA koşullarına göre örgütlenmiş olan bağımsız k işletme yatırım şirketleridir.

-Bağımlı şirketler: Başka finansal ya da finansal olmayan kuruluşlar tarafından yine SBA koşullarına göre örgütlenen ve ana firmanın yönetim politikasına göre yönetilen bağımlı k işletme yatırım şirketleridir. (59)

Bir Amerikan Risk şirketi, fonlarını genelde üç kaynaktan toplamaktadır. Bunlar; Türkçe'ye "Teşebbüsü Destekleme Ajan-sı" olarak geçen SBA, emeklilerin sigorta fonları, bankaların yatırım portföylerinin yüksek risk-yüksek kazanç bölümleri ve özel sektör ilave edilebilir fon kaynaklarıdır. Bu kaynaklar, risk sermayesi şirketlerinin finansmanındaki göreceli katkıları sabit kalmayıp zaman içinde değişmektedir. Bu değişkenliğin ana sebebi zaman içerisinde devletin çıkarmış olduğu yasalarıdır. ABD'nde yaşanan krizlere rağmen SBA ve SBA tarafından finanse edilen SBIC şirketleri sayesinde sektör büyük tecrübe edinmiştir. Bir ok SBIC, SBA'dan bağımsız özel bir risk sermayesi şirketine dönüşmüştür. Bu gelişmeler yanında, yüksek teknoloji boyutundaki hızlı değişim sermaye ihtiyacını doğurmuş, bu durum ise, risk sermayesi şirketlerinin yapı değişimi yanında risk sermayesi finansman anlayışında da önemli gelişme ve değişime sebep olduğu görülmüştür. (60) Bu gelişmeler, risk sermayesi şirketlerinin bir araya gelerek yatırım havuzu kurumları, bu da yetmeyince anonim ortaklıklar haline gelerek borsaya kaydolmaları ve halka

açılmaları şeklinde özetlenebilir. Bu yöntemle her biri 15 ile 800 Milyon USD arasında sermaye toplayan risk sermaye şirketleri yatırımlarını da çeşitlendirerek risklerini azaltmakta bu suretle 3-5 projeyi finanse eden 'klasik risk sermayesi şirketlerinden farklı olarak 30'dan fazla projeyi finanse edebilmektedir.

2-İngiltere

Avrupa ülkeleri arasında, İngiltere, risk sermayesi açısından en gelişmiş ülke olarak göze çarpmaktadır. Ancak bu gelişme 1980'den sonra olmasına karşın, bu konuda ilk çalışmalar 1945 yılında Bank of England önderliğinde çeşitli finansal kuruluşların işbirliği ile kurulan 3 I(investors in industry) adlı finansal kuruluşa kadar uzanmaktadır. 3 i tam anlamı ile bir girişim sermaye şirketi değildir. Fonların; ya küçük ve yeni kurulan işletmelerin başlangıç aşamasındaki yatırımları finanse eden destek kuruluşu, ya da kimi zaman, 1979'da Rodine şirketi örneğinde olduğu gibi, bir girişim sermaye şirketi olarak yeni işletmeleri ortaklık biçiminde finanse etmek için kullanılmaktadır. İngiltere risk sermaye sektöründe yer alan risk sermayedarlarını veya risk kuruluşlarını 3 grupta incelemek mümkündür. Bunlar;

-Özel bağımsız risk sermayedarları,

-Banka (the Bank of England) ve diğer finansal kurumlara bağlı risk sermayesi kuruluşları ve sanayi yatırımcıları

-Diğer küçük risk sermayedarları,

Bunların dışında risk sermayesi olarak oluşturulmuş, İş Başlatma Programı (Business Start-up Scheme-BSS) ve İş Geliştirme Programı (Business Expansion Scheme-BES) gibi kamu fonları vardır.

1982 yılında uygulamaya konan BSS'in amacı, 5 yıldan genç ve borsada kote edilmemiş teşebbüslerin hisselerini satın alan özel yatırımcılara vergi kolaylıkları getirmektir. Beş yıldan genç

olma sınırı 1982 yılında kaldırılmış ve 1983 yılında program BES olarak-genellikle işe başlama, genişletme, satın alma, araştırma-geliştirme gibi alanlara tahsis edilmek üzere yeniden düzenlenmiştir. BES dışında, küçük ama ileri teknoloji üreten işletmeleri desteklemek amacıyla 1981'de mevcut iki kamu kuruluşu Ulusal Araştırma ve Geliştirme Şirketi "The National Research and Development Corporation" ile Ulusal Girişim Kurulu "The National Enterprise Board" birleştirilerek İngiliz Teknoloji Grubu (British Technology Group-BTG) oluşturulmuştur. (61)

1983 yılında kurulan İngiliz Risk Sermayesi Derneği (British Venture Capital Association-BVCA), girişimci ile girişim sermayesi şirketi arasındaki iletişimi "Venture Capital Report" adlı dergi ile kurmakta, sektörü destekleyici, geliştirici faaliyetlerde bulunmaktadır. Bu dergi aracılığı ile finansman talebinde bulunan girişimcilerin gönderdikleri iş planlarını inceleyerek uygun bulduklarını yayınlamaktadır. Böylece iş planları dergiye abone olan risk sermayesi şirketlerinin dikkatine, ön elemeden geçirilerek sunulmuş olmaktadır. (62)

3- Japonya

Japon risk sermaye sektörü ABD ile mukayese edildiğinde, Japonya'nın daha emekleme aşamasında olduğu görülmektedir. ABD'nin deneyimlerini takip eden Japonya, risk sermayesi finansman modelini de kendi ekonomik sistemine uyumlaştırma çalışmaları yapmıştır. Ancak bu çalışmalar İngiltere kadar başarılı sonuçlar vermemiştir. Çünkü Japonya'da finansal sistem, büyük kurum ve kuruluşlara dayanmaktadır. Bu kuruluşlar teknolojik gelişmeleri izlemek bir yana, yeni teknoloji yatırımlarına kendileri girişmişlerdir. Böylece teknolojik gelişmede bir boşluk oluşmamıştır. Diğer yandan geleneksel Japon kültürünün işletmelere yansımalarının bir sonucu olarak; çalışanlara ömür boyu iş garantisinin verilmesi ve çalışanların da çalıştıkları işletmelere

ömrünün sonuna kadar hizmet etmeyi bir fazilet olarak görmeleri, yetenekli girişimcilerin ortaya çıkmasını engelleyen bir faktör olmuştur. Bu ekonomik ve kültürel engeller haricinde ek olarak Japonya'da Anti-Monopol Kanunu'nda risk sermayesi şirketlerine, finanse ettikleri işletmelerin yönetim kurullarında yönetici bulundurmalarını yasaklamaktadır. (63)

Bu engelleyici faktörlere karşın, Japonya'da ki risk sermaye finansman modeli önemli bir gelişme kaydetmiştir. Bu konuda ilk çalışmalar, 1963 yılına kadar uzamaktadır. 1963 yılında hazırlanan Japon Küçük İşletme Yatırım Kanunu'ndan (ki bu kanunun ABD'de 1958 yılında kabul edilen Küçük İşletme Yatırım Kanunu'ndan alındığı belirtilmektedir.) çerçevesinde Tokyo, Nagoya ve Osaka'da olmak üzere üç tane Küçük İşletme Yatırım Şirketi (SBIC) kuruldu. Ancak ABD'ndeki SBIC'ler, SBA'dan düşük faizle borç alan kuruluşlar olmasına karşın, Japon SBIC'leri 28 belirlenmiş alanda faaliyette bulunan küçük işletmelere doğrudan hisse senedi ya da hisse senedine dönüştürülebilir tahvil karşılığında özkaynak finansmanı sağlamak amacıyla Uluslararası Ticaret Bakanlığı tarafından kurulmuşlardır. Yarı kamusal olan Japon SBIC'lerin yatırımlarını yönlendiren pek çok kural konulmuştur. Örneğin bu şirketler finanse ettikleri işletmelerin hisselerinin % 15'inden azını % 50'sinden fazlasını alamazlar. Bu nedenle başarılı fonksiyonlarına rağmen, bu kuruluşların yatırımları sınırlı kalmıştır.

Japon risk sermayesi finansman modeli için önemli adımlar şunlardır; Birincisi Japon Uluslararası Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (MITI)'nin 1974. yılında Risk Sermaye Merkezi (VEC-Venture Enterprise Center) adlı bir vakfın kurulmasıdır. VEC küçük işletmeler kurma fikrinin benimsenmesi, mevcutların gelişim ve finansman desteğinin sağlanması konularında çalışmaktadır. VEC, gerektiğinde KOBİ'lerin bankalardan kredi al-

masına yardımcı olmakta, kredinin %80'ine kefalet verebilmektedir. İkincisi ise, OTC piyasaların Tokyo'da kurulmuş olmasıdır. Bu piyasadaki sayının artırılmasını sağlamak amacıyla, Uluslar Arası Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (MITI), Maliye Bakanlığına başvurarak OTC piyasalara giriş şartlarının kolaylaştırılmasını önermiş; Maliye Bakanlığı Menkul Kıymetler Borsa Konseyi'nin de onayını alarak bu yönde önemli adımlar atılmıştır. Ayrıca Amerikan NASDAQ sisteminin benzeri olan SDAJ (Securities Dealers Association of Japan) faaliyete geçmiştir. SDAJ sisteminde, borsaya en son dahil olan şirketler ile borsadaki son durum tüm borsa komisyoncularının bilgisayar terminallerine iletilmektedir. Şu anda Japon risk sermayesi şirketlerinin çok büyük bir bölümü dev finans şirketlerinin kolları olarak çalışmaktadırlar ve ABD'de olduğu gibi bağımsız değildirler. Japon risk sermaye şirketlerinde göze çarpan bir olgu da, yeni ve başlangıç yatırımlarında bulunmayıp, kurulmuş ve faal olan küçük işletmeleri tercih etmeleridir.

4-Türkiye

Ülkemizde 1963 yılından bu yana KOBİ'lerle, bilim ve teknolojinin geliştirilmesine yönelik bir takım politikalar ve tedbirler öngörülmüş olmasına karşın, finansal bir çözüm olarak risk sermayesi 1986 yılında ortaya atılmıştır. 1986 yılında ilk olarak KOBİ'lere destek vermek amacıyla TDA (Teşebbüs Destekleme Ajansı) kurulmuş olup, risk sermayesi uygulayamamıştır. 1991'de bu projenin bir parçası olarak Teknoloji Geliştirme Vakfı kurulmuş, Türk Standartları enstitüsü için 100 Milyon USD kredi sağlanmıştır. 1992 yılı hükümet programında risk sermayesine "Teşvik Politikası", " Para, Banka ve Sermaye Piyasası" ile " Sektörsel Gelişmeler" bölümlerinde yer verilmiştir. Programda özellikle KOBİ'ler için özkaynak finansmanı şeklindeki risk sermayesi bir alternatif olarak yer almıştır. 1992 yı-

linda Tansu Çiller'in kamuoyuna sunduğu programda devlet bankalarının yeni projelere finansman yatırımlarına öncülük etmesi hususunu içermekteydi. Bu model T. Halk Bankası aracılığı ile gerçekleştirilecekti, KOBİ'lerin finansmanı için 500 Milyar TL'lik bir kaynak ayıran Hazine, bunu T.Halk Bankası aracılığı ile kullandırmayı planlamış, ancak bu proje gerçekleşmemiştir. Risk sermayesinin Türkiye'e oluşturulmasına Dünya Bankası ve IFC (International Finance Corporation) destek vermiştir. T.Halk bankası ve KOSGEB işbirliği risk sermayesinin uygulanabilmesi açısından önemli bir adım olmuştur. (64)

1993 yılında SPK Kanunu'na dayandırılarak çıkarılan seri VIII, 21 sayılı " Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği" ile konu yasal düzenlemeye kavuşmuştur. Ancak tebliğin üzerinden 3 yıl geçmesine rağmen ancak 1996 yılında bir banka iştiraki şeklinde risk sermayesi yatırım ortaklığı kurulabilmiştir. 1998 yılında söz konusu tebliğde değişikliğe gidilerek, kurulacak şirketlerin kuruluş sermayesi 500 Milyar TL'ye çıkarılmış ve yatırım alanlarında esneklik getirilmiştir.

Ülkemizde tek risk sermayesi yatırımı yapan, Vakıf Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. 1996 yılında Vakıf Bankası'nın bir yan kuruluşu olarak kurulmuştur. Bankadan bağımsız özerk bir yapıda yönetilmektedir. Şirketin kayıtlı sermaye tavanı 2 Trilyon TL ve ödenmiş sermayesi 250 Milyar TL'dir.

Şirket 2000 yılı içinde borsaya kote olmuştur. Portföyünde üç şirket yer almaktadır. Şirketin ilk yatırımı, Teknoplazma A.Ş. dir. Fiziksel buharlaşma yöntemi ile çalışan bir kaplama reaktörünü Türkiye de ilk kez tasarlamış ve üretmiştir. Vakıf risk A.Ş. sözleşmede yazılı süre sonunda (5 yıl) hisseleri ya firmaya geri satarak ya da şirket borsaya kote olursa borsa'da satarak ortaklıktan ayrılacaktır.

İkinci yatırımı ise, Ege Serbest Bölgesinde faaliyete başlayan İnova Biyoteknoloji A.Ş. dir. Hepatit A, hepatit B, HIV,vs. gibi hastalıklar ile hamileliğin hızlı bir şekilde teşhis edilmesinde kullanılan tanı kitleri için gereken nanopartikül, antijen ve antikorların üretilmesi, üretilen nanopartiküller ile antijen ve antikorların konjüksiyon yolu ile birleştirilerek tanı kitleri üretilmesini gerçekleştirecektir.

Üçüncü yatırımları ise, bir internet servis sağlayıcısını bünyesinde bulunduran Ortadoğu Yazılım Hizmetleri A.Ş.'dir. ODTÜ içinde faaliyet gösteren şirket Türkiye'nin ilk internet servis sağlayıcısı TR-NET' i kurmuştur.

Ülkemizdeki diğer risk sermayesi yatırımları; 1995 yılında Sparx Asset Management Türkiye'de yatırım yapmak üzere ofis açmıştır. Sparx, Türkiye'de 7 şirkette toplam 40 Milyon USD tutarında yatırım yapmıştır. Yaptığı yatırımlardan (Ünal Tarım ve Arat Tekstil) ikinci yılın sonunda halka arz yoluyla önemli oranlarda kar sağlayarak çıkarken, Aba ambalaja yaptığı yatırım başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Halihazırda GSD, Tekstil bank, Rantleasing, Eka Elektronik ve bir bioteknoloji firmasına yatırımları bulunmaktadır.

Fiba Holding'in bir PE (Private Eguity) fonu olarak kurduğu Girişim Holding sadece bir yatırım yapmış ve Gima'nın çoğunluk hissesini Dedeman Holding'den almıştır.

1997 yılında Merill Lynch Termo Teknik adlı ısı ekipmanları üreten kuruluşa yatırım yapmış ve hisselerini iki katı fazla fiyata İngiliz Caradon firmasına satmıştır. Son olarak İş Bankası, yüksek gelişme Potansiyeline sahip olup finansal desteğe ihtiyaç duyan orta ölçekli teknoloji şirketlerine sermaye yatırımı yapmak üzere "Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı" kurma kararı almıştır. Şirketin kayıtlı sermayesi 200 Trilyon TL başlangıç sermayesi ise 20 Trilyon TL olarak belirlenmiştir.

Risk sermayesinin, ülkemiz de finansman tekniği olarak kullanılmaya başlamasından bu güne kadar geçirdiği aşamalar, oluşturulan altyapı, altyapı sorunları, KOBİ'ler açısından uygulanabilirliğinin değerlendirilmesi gibi hususlar üçüncü bölümde ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE RİSK SERMAYESİ, KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER AÇISINDAN UYGULANABİLİRLİĞİ I-MEVCUT HUKUKİ DURUMU İLE TÜRKİYE'DE RİSK SERMAYESİ

A-Sermaye Piyasası Kanununda Risk Sermayesi

Dünyadaki risk sermayesi finansman modeline ilişkin gelişmelere paralel olarak ülkemizde de bu olgunun gelişimi ile ilgili faaliyetine izin verilen ortaklıklara ilişkin yasal düzenleme SPK ve Tebliği ile yapılmış, zaman zaman da şirket kuruluşları açısından Türk Ticaret Kanunu (TTK) vergilendirme bakımından ise, vergi mevzuatına (GVK-KVK) atıfta bulunulmuştur.

Türk Hukuku'na girişi, 28.7.1981 tarihi ve 2499 sayılı SPK'nda önemli değişiklik yapan 29.04.1992 tarih 3794 sayılı Kanun'larla olmuştur. 3794 sayılı Kanunu'nun 18 . maddesiyle, Sermaye Piyasası Kurulu'nun görev ve yetkilerini belirleyen 22 . madde değiştirilmiş ve bu maddenin (c) fıkrasıyla; risk yatırım fonları, risk sermayesi yatırım ortaklıkları ve risk sermayesi yönetim şirketlerini denetleme yetkisi SP.Kurulu'na verilmiştir. Bu düzenleme ile Türkiye'de kurulması öngörülen risk sermayesi sektörü için ; yatırım fonu, yatırım ortaklığı ve yönetim şirketleri olmak üzere üç şirket tipinin kurumlaşması istenmiştir.(1) Öte yandan, gerek Kurumlar Vergisi Kanunu (KVK) ve gerekse Gelir Vergisi Kanunu (GVK) açısından sistem teşvik edilmiştir.

SP.Kurulu'nun 6.07.1993 tarihli Tebliği, 3794 sayılı yasa ile 2499 sayılı SPK'nda değişiklik sonucu oluşturulan risk sermayesi yatırım ortaklıklarının kuruluşlarına, faaliyetlerine, yönetim ve tasfiyelerine ilişkin esasları düzenlenmiştir. Bu tebliğin hazırlanması aşamasında Uluslararası Finans Kurumu (International Finance Corporation IFC) ile SP. Kurulu arasında

düzenlemelere ilişkin yoğun temas, bilgi alışverişi yapılmıştır.
(2)

Türkiye’de risk sermayesinin yasal çerçevesini detaylı olarak ele alırsak mevcut uygulamaları ve yapılması gereken düzenlemeleri tespit etmemiz daha kolay olacaktır.

B- Risk Sermayesi Hakkında Mevzuat

SPK tarafından 06.07.1993 tarihinde resmi gazetede yayınlanan tebliğden sonra 6 Kasım 1998’ de ikinci bir tebliğ hazırlanmıştır. Bu tebliğ risk sermayesi yatırımlarını ve risk sermayesi yatırım ortaklığını tanımlamakta, risk sermayesi yatırım ortaklığının işleyişini yasal olarak açıklamaktadır.

Tebliğ’de risk sermayesi yatırımının, risk sermayesi yatırım ortaklığı ve girişim şirketinin tanımı yapılmıştır. Buna göre:

Risk Sermayesi Yatırımı: Girişim şirketlerinin birinci el piyasalarda ihraç ettiği sermaye piyasası araçlarına yapılan uzun vadeli yatırımlar,

Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı: Kayıtlı sermayeli olarak kurulan ve çıkarılmış sermayelerini esas olarak sermaye ve faiz kazancı olarak risk sermayesi yatırımlarına yönelten halka açık anonim ortaklıklar,

Girişim Şirketleri: Sınai zirai uygulama ve ticari pazar potansiyeli olan araç, gereç, malzeme, hizmet veya yeni ürün, yöntem, sistem ve üretim tekniklerinin meydana getirilmesini veya geliştirilmesini amaçlamaları ya da yönetim, teknik veya sermaye desteği ile bu amaçları gerçekleştirebilecek ortaklıklar olarak(3) tanımlanmaktadır.

Tebliğe göre risk sermayesi yatırım ortaklıkları, halka açık anonim şirket statüsünde ve kayıtlı sermaye esasına göre, ani ve tedrici olmak üzere iki şekilde kurulabilir. Ülkemizde anonim şir-

ketlerin kuruluşuna ait genel hükümler TTK'nun 272.273.274.ve 301 maddelerince düzenlenmiştir.

SPK'nda öngörülen "kayıtlı sermaye sistemi" risk sermayesi yatırım ortaklıklarının kurucu üyelerinin tercihi ve SP.Kurulunun iznine tâbidir. Ancak risk sermayesi kuruluşunun yatırım ortaklığı şeklinde kurulması halinde SPK'nun 36/a maddesi kuruluşu kayıtlı sermaye sistemini zorunlu hale getirmektedir.(4) Ayrıca risk sermayesi kurumlarının, kuruluş statülerine ilişkin genel çerçeve TTK'nun 276'ncı maddesinde ani ve tedrici kuruluş yöntemleri olarak düzenlenmiştir.

Ani usulde kurulacak yatırım ortaklıklarının şu şartları taşıması gereklidir:

- Kayıtlı sermayeli anonim şirket şeklinde kurulması,
- Başlangıç sermayesinin 500 Milyar TL'den az olmaması,
- Hisse senetlerinin nakit karşılığı çıkarılması,
- Ortaklık süresinin 10 yıldan az olmaması,
- Ticaret Unvanında 'Risk Sermayesi Yatırım, Ortaklığı' ibaresinin bulunması,

-Portföy işletmeciliği faaliyetinde bulunmak amacıyla Sermaye Piyasası Kuruluna başvurulması,

Eğer dönüşecek ise taşıması gereken şartlar;

- Kayıtlı sermaye sistemi içinde yer alması,
- Çıkarılmış Sermayesinin en az % 49'unu halka arz edeceğini taahhüt etmiş olması ,
- Ortaklık süresinin 10 yıldan az olmaması,
- Esas sözleşmesinin düzenlenmesi için SPK' ya başvurmuş olması,

Ani ve tedrici kuruluşun uygun görülebilmesi için gereken

ödenmiş ve çıkarılmış sermaye tutarı Maliye Bakanlığı'nca ilan edilen yeniden değerlendirme oranının % 80'inin altında olmamak kaydıyla her yıl sermaye piyasası kurulunca tespit edilerek ilan edilir.

Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığının kurucu ortaklarında aranılan nitelikler:

Müflis olmamaları, ihtilas, zimmet, irtikap, rüşvet, sahtekarlık, emniyeti suiistimal, dolandırıcılık, hırsızlık, kaçakçılık ve sermaye piyasası kanununa muhalefetten dolayı hüküm giymemiş olmaları,

Sermaye Piyasası Kurulu tarafından faaliyet izinleri sürekli veya geçici olarak kaldırılmış veya Borsa üyeliğinden geçici veya sürekli olarak çıkarılmış kuruluşlarda sorumluluğu tespit edilmiş kişilerden olmamaları,

Yabancı uyruklu olmaları halinde 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu uyarınca gerekli izinleri almış olmaları,

Risk sermayesi yatırım ortaklıklarının kuruluşunu izleyen bir yıl içinde faaliyetini yürütebilmesi için gerekli donanım ve personeli temin etmeleri, yatırım portföyünü oluşturmaları ve halka arz edilecek hisse senetlerinin kayda alınması için SPK'ya başvurmaları zorunludur.

Başvuruyu izleyen bir yıl içinde ortaklığın çıkarılmış sermayesinin en az %10'nun üçüncü yıl sonuna kadar %30'unun beşinci yıl sonuna kadar %49'unun halka arz edilmesi gerekmektedir. Ancak sermaye piyasası kurulu hisse senetlerinin ihraç edileceği piyasalarda önemli olumsuzlukların ortaya çıkması halinde bu bir yıllık süreyi uzatabilir. (5)

Yatırım ve faaliyet ile ilgili kısıtlamalar:

-Görev alacak yönetim kurulu üyelerinin dört yıllık üniversite

mezunu olmaları ve çoğunluğunun Türkiye Cumhuriyeti vatan-
daşı olmaları gereklidir.

-Genel müdürün ekonomi, finans, işletme, hukuk veya buna
benzer alanlarda eğitim veren dört yıllık yüksek öğretim ku-
rumlarından mezun olmaları ve konularında en az 5 yıllık tec-
rübeye sahip olmaları gereklidir.

Yatırım ortaklığının faaliyet kapsamı:

-Girişim şirketine adi ve imtiyazlı hisse senetlerini satın almak
suretiyle ortak olunabilir.

-Girişim şirketlerinin ihraç ettiği borçlanma senetlerini satın
alabilir.

-Girişim şirketlerinin yönetimine katılabilir, bu şirketlere da-
nışmanlık hizmeti verebilir.

-Herhangi bir yönetim ve sermaye ilişkisi olmamak kaydıyla
diğer risk sermayesi yatırım ortaklıklarına yatırım yapabilir.

-Portföylerini çeşitlendirmek amacıyla ikinci el piyasalarda
işlem gören sermaye piyasası araçlarına yatırım yapabilir.

-Sermaye piyasası mevzuatı dahilinde borçlanma senedi
ihraç edilebilir.

Faaliyet yasakları ve ortakların uğraşamayacakları işler:

-Ödünç para verme,

-Bankalar kanununda tanımlandığı üzere mevduat toplamak,

-Ticari, sınai ve zirai faaliyetlerde bulunmak ,

-Tebliğde izin verilmiş faaliyetler dışında sermaye piyasası
faaliyetlerinde bulunmak,

-Altın ve kıymetli madenlere yatırım yapmak,

-Menkul kıymet açığa satmak ve ödünç menkul kıymet işlemi
yapmak,

- Herhangi bir amaçla vadeli işlem sözleşmesi yapmak,
- Faaliyetinin gerektirdiği miktar ve değerden fazla gayrimenkul edinmek,

Ortakların yapacakları yatırımlarda şöyle sınırlandırılmıştır:

-Girişim şirketinin ihraç ettiği menkul kıymetler dışında kalan ve ikincil piyasalarda işlem gören menkul kıymetlere portföy değerinin %35 inden fazlasını yatıramaz.

-Tek bir şirketin ihraç etmiş olduğu menkul kıymetlere portföy değerinin %10'undan fazlasını yatıramaz.

-Diğer risk sermayesi yatırım ortaklıklarına portföy değerinin %10'undan fazlasını yatıramaz.

-Tek bir şirketin sermayesi veya oy hakkının %5 inden fazlasına sahip olamaz.

Risk sermayesi yatırım ortaklıkları öz sermaye tutarlarının üç katı kadar kredi kullanıp, borçlanma senedi de ihraç edebilirler.

Risk sermayesi yatırım ortaklıklarının dışarıdan alabilecekleri danışmanlık hizmetleri de tanımlanmıştır. Buna göre; Danışmanlık hizmeti alımı faaliyetleri ile ilgili konularda kullanılmak üzere girişim şirketlerinin seçimine ve yatırımların yönetimine ilişkin olarak uzmanlaşmış kişi ve kuruluşlardan alınacak danışmanlık hizmetleridir.

Yatırım yapan firma ile risk sermayesi yatırım ortaklığı arasında yapılacak sözleşmede girişim şirketinin yönetim konusu başta olmak üzere ortaklığın ve girişim şirketinin hak ve yükümlülükleri bulunur.

Girişim şirketleri sınai, zirai uygulama ve ticari pazar potansiyeli olan araç gereç, malzeme, hizmet veya yeni ürün, yöntem, sistem ve üretim tekniklerinin meydana getirilmesi veya geliştirilmesini amaçlamaları gereklidir.

C- Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı'na İlişkin Sermaye Piyasası Tebliği

SPK'nu, sermaye piyasaları ve bu piyasalarda faaliyet gösteren/gösterecek olan kurum ve finansal araçlar için genel hükümler vaaz etmektedir. Genel hükümler ile ilgili detaylı düzenleme SP.Kurulu'nca yayınlanan Tebliğler vasıtası ile yapılmaktadır. Bu bakımdan, ülkemizde risk sermayesinin hukuki çerçevesini çizmesi açısından önem arz eden, SP.Kurulu'nun 06.07.1993 tarih,VIII seri, No:21 sayılı(6) "Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar" tebliğinde yer alan önemli hususlar; kuruluş, faaliyet, yönetim ilkeleri ve tasfiyeye ilişkin esaslardır. Bu esasları detaylı olarak verirsek;

-Dünyadaki başarılı risk sermayesi yatırımları teknoloji yoğun sektörlerde, hizmet ve sanayi işletmelerinde görülmüştür. Ülkemizdeki düzenlemede yatırım yapılacak sektörler açısından bir sınırlama getirilmemiş olup, yalnızca gelişme potansiyeli taşıma niteliği aranmaktadır.

-Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı yönetiminin oluşturulmasında kamu ya da özel sektör açısından sınırlama yoktur. Ancak, özelleştirmenin siyasi otoritenin ana felsefesi olması nedeniyle, bu ortaklıklarda yönetimde kamu ağırlığı yerine özel kişi ve kuruluşların kontrolü hakim olacaktır. Kamu ise sistemi düzenleyici yönlendirici ve denetleyici bir rol oynayacaktır.

-Dünya genelinde olduğu gibi, ülkemizde de risk sermaye sistemi, daha başından itibaren uzun vadeli, faizsiz ve vergi teşvikli bir finansman kaynağı sağlayacak şekilde düzenlenmiştir.

-Yapılan düzenleme ile fizibiliteden, başlatma, tutundurma ve genişlemeye kadar her aşamada finansman olanağı getirilmiş olup; bütün bu aşamalarda gerek yönetime el koyma gerekse yönetime karışmama şekillerinde finansman serbestliği sağ-

lanmıştır. Yani her aşamada, her türlü finansman esnekliği vardır. Bu özelliği ile bizdeki sistem yeni buluşların yanı sıra, gelişme potansiyeli olan mevcut üretim faaliyetlerinin finansmanına da olanak tanımaktadır. Bu esnekliği sayesinde, risk sermayedarı teknik ve yönetsel bilgisini de, sağladığı finansal kaynağın yanı sıra devreye sokabilecektir. Fizibilite çalışmalarına, kuruluş ve yönetimine katılabilecek, organizasyon konusunda ve diğer yönetsel konularda katkıda bulunabilecektir. Bu da ülkemizin gereksinim duyduğu mevcut iyi yönetilmeyen şirketlerin yeniden yapılanmasını sağlayacak bir olanaaktır.

- Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı yöneticisinin, risk sermayesi sisteminin özüne uygun bir şekilde sermayedarlar karşısında özgür kalabilmesi ve müdahaleye tabi olmaması konusunda yapılan düzenlemeye bazı önlemler konulmuştur. Ancak, bunun sağlanabilmesinin esas güvencesi SPK'ca yürütülecek olan gözetim ve denetim faaliyetleridir. Bu sayede gerçek anlamda bir profesyonel denetim ve kurumsallaşma sağlanacaktır.

-Risk sermayesi sistemine giriş kadar çıkış usulleri de düzenlemede serbesttir. Yani çıkışta şirket evlilik ve ele geçirmelerini her türlü olduğu kadar halka arz, borsada satış ve blok satış gibi yöntemler de kullanılabilecektir. Bunun sermaye piyasalarını geliştirici etkisi olacaktır.

-Yatırım yapılacak girişim şirketlerinin, gelişme potansiyeli olan, ancak iyi yönetilmeyen kamu işletmeleri arasından seçilebilmeleri olanağı vardır. Bu, özelleştirme faaliyetlerinde risk sermayesi sisteminden yararlanılabilesini sağlayan bir husustur.

-Risk sermayesinin yeni bir sektör oluşturması hedeflenmektedir. Bu sektör içindeki RSYO'lar öncü ve merkezi bir

rol oynayacaktır. RSYO'larının faaliyete geçmesi ile birlikte, risk sermayesi yönetim ve danışmanlık şirketleri oluşacak, risk klinikleri, risk ölçme, değerlendirme ve kontrol merkezleri ve birçok risk sermayesi şirketinin bir araya geldiği 'yatırım havuzları' kurulabilecektir. Girişimcilik, bilim, teknoloji ve ihracatı geliştirme konularında faaliyet gösteren kuruluş ve birlikler gelişerek bu sisteme entegre olacaklardır.(7) Bunun beyin gücünü de azaltması beklenebilir. Bu yepyeni sektöre giderek kendi çalışma usullerini ve kurallarını yerleştiren bir çerçeveye kavuşacaktır.

Türkiye'de kurulmuş veya kurulacak olan, yüksek gelişme potansiyeli olan ve menkul kıymetlerinin likiditesi düşük olan girişim şirketlerince birinci el piyasalarda ihraç edilen sermaye piyasası araçlarına yatırım yapılarak gerçekleştirilen, uzun vadeli kaynak aktarım biçimi olarak Tebliğin 3.maddesinde tanımlanmıştır.

Kayıtlı sermaye olarak kurulan, çıkarılmış sermayelerini esas olarak sermaye kazancı elde etmek amacıyla risk sermaye yatırımlarına yönelterek risk sermayesi yatırım faaliyetlerinde bulunan ortaklıklar Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları olarak tanımlanmış ve 4. Maddede kuruluş şartları belirtilmiştir. Bu şartlar;

- Kayıtlı sermaye sisteminde A.Ş. olarak kurulurlar.
- Başlangıç sermayesi 100 Milyar TL , kayıtlı sermayesi 300. Milyar TL, pay bedeli 250. Milyon TL'den az olamaz.
- Hisse senetleri nakit karşılığı çıkartılır ve nama yazılıdır.
- Ortaklık süresi beş yıldan az olamaz
- Esas sözleşmelerinin TTK, SPK ve tebliğ hükümlerine uygun olması, kurucuların tebliğindeki şartları taşıması aranır.
- Yabancı ortakların 6224 sayılı kanun gereği izin almış olması

gerekir. RSYO'ları tedrici usulde veya ani olarak kurulabilirler. Kurucuların hükümlülüklerinin olmaması, SPK'na muhalefetten hüküm giymemiş olmaları, faaliyetlerine sürekli veya geçici ara verilen kuruluşlarda veya müeyyideyi gerektiren olayda sorumluluğu tespit edilmiş bulunan kişilerden olmadıklarının beyanı şartları aranır.

Risk Sermayesi Yatırım Ortaklarının yapamayacakları işleri Tebliğin 18. Maddesi düzenler. Buna göre ortaklar;

-Ortaklar ödünç para verme işleri ile uğraşamazlar.

-Mevduat toplayamazlar.

-Ticari, sınai ve zirai faaliyette bulunamazlar.

-Risk sermayesi yatırımı dışında sermaye piyasası faaliyetinde bulunamazlar. 19. Madde Hükümlerince; RSYO'ların sermayelerinin % 10'undan fazlasına sahip olan hissedarlarının, yönetim kurulu üyelerinin, genel müdür ve birim sorumlularının ayrı ayrı veya birlikte sermayelerinin % 10 veya fazlasına sahip oldukları ortaklıklara yatırım yapabilmeleri için esas sözleşmelerinde hüküm olması gerekir. RSYO'ları yatırımlarını en çok 10 yıl süre ile portföylerinde tutabilirler.

RSYO'ları 20.madde hükümlerince;

-Girişim şirketlerinin yönetimine katılarak bu şirketlere danışmanlık ve yöneticilik hizmeti sunabilirler.

-Diğer RSYO'larına yatırım yapamazlar.

-Yönetim kurulu üyelerinin seçiminde aday gösterme imtiyazı veren hisse senedi ihracı dışında imtiyazlı hisse senedi ihraç edemezler.

-Çıkarılmış sermayelerinin %10'undan fazla taşınır veya taşınmaz mal edinemezler.

-Girişim şirketlerine yatırım tarafların hak ve yükümlölüklerini içeren bir yatırım sözleşmesi çerçevesinde yapılır.

26. madde hükmünce; RSYO yönetim kurulu üyeleri ve diğer personeli ve pay sahipleri, yasal düzenlemeler ve yasal olarak bilgi edinme yetkisine haiz mercilerce talep edilmesi halleri hariç olmak üzere, RSYO'nun yatırım yaptığı veya planladığı projeler konusundaki bilgileri açıklayamazlar ve kullanamazlar.

D-Risk Sermayesi Yatırım Fonu'na İlişkin Düzenlemeler

Sermaye Piyasası Kanununda Risk sermayesi modeli olarak RSYF'nu öngörölmüş fakat gerekli düzenlemeler yapılmamıştır. Zaten 2499 Sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nda Kurul'un görev ve yetkilerini düzenleyen 22.madde de, Kurulun denetim yetkisi yer almaktadır. Düzenleme yetkisinin verilip verilmediğı açık değildir. Ancak halihazırda RSYO düzenlendiğinden, RSYF içinde, Kurulun düzenleme yetkisinin olduğunu kabul etmek yerinde olacaktır.

RSYF; portföyü risk sermayesi yatırımlarından oluşan özel bir yatırım fonu olarak düşünölmüştür. Bu çerçevede yatırım fonları gibi seri: VII, No:2 "Yatırım Fonlarına İlişkin Esaslar Tebliğı'nin hükümlerine dahil olması gerekmektedir. Tebliğın 6. maddesi ile danışmanlık müessesesi yatırım fonlarına da getirilmiştir. Tebliğın 7. maddesi fon kurabilecekleri; Tebliğ ile belirlenmiş esaslara uyan ve Kurulca aranan nitelikleri taşıyan bankalar, aracı kurumlar, sigorta şirketleri ve kanunlarında engel bulunmayan emekli ve yardım sandıkları ile 506 sayılı Kanun'un geçici 20. maddesi uyarınca kurulmuş olan sandıklar olarak saymıştır.

Ancak RSYF'nun; fonların, portföy sıralaması, yönetim ilkeleri portföy değeriemesi gibi hükümlerine uyması mümkün görölmemektedir. RSYO; ikincil piyasası olmayan menkul kıymetlerin değerieme sorunu yüzünden zaten ölü doğmuştur. Ay-

rica fonların kuruluşunda Hazine'nin görüşünü alma mecburiyeti vardır ve çoğunlukla kurucu bir banka olduğundan mali yeterlilik hususu ön plana çıkmaktadır. Halbuki RSYO gibi RSYF'NİNDE kurul tarafından düzenlenmesi halinde izin merciinin belirlenmesi sorun olabilecektir. Yatırım fonları, fon varlığının %10'una kadar kredi alabilmektedir. Oysa ki bir RSYF'nun daha geniş kaynaklara ihtiyacı vardır. Türk yatırım fonlarının mevzuattan kaynaklanan durumu ve ABD'deki yatırım fonlarının aslında bizdeki yatırım ortaklıklarına denk geldiği, ek olarak portföy değerlemesi yapmanın olası olmadığı göz önüne alınırsa tıpkı RSYŞ gibi RSYF'na da gereksinim olmadığı anlaşılabacaktır.

Sonuç olarak Türkiye'de risk sermayesi kurumu olarak RSYO'nun belli bir geçerliliği olabilecektir. Bunun dışında RSYF'nun ve RSYO'nin uygulamaya geçirilmesi bizce mümkün değildir. Asıl sıkıntı kurumsal değil, kaynak ve uzun vadeli yatırımcının olmayışıdır.

E-Mevcut Düzenlemeye Yönelik Eleştiriler

Seri:VI No:14 Yatırım Ortaklıkları Tebliği'nde; yatırım ortaklıklarının alabilecekleri kredilere ve ihraç edebilecekleri borçlanma senetlerine ilişkin 19.madde ile sınırlama getirilmiş olmasına rağmen RSYO ile ilgili borçlanmaya ilişkin herhangi bir sınırlama bulunmamaktadır. Zaten bu tür bir sınırlama RSYO'ları için kaynak temini açısından olumsuz sonuçlar doğuracaktır.

-RSYO Tebliğinde yönetim kurulu üyeleri, genel müdür ve diğer yöneticiler ile pay sahipleri arasında ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarında uygulanacak esasların gerçek sözleşmede belirtilmesi gerektiği belirtilmektedir. RSYO'na özgü durumların açıkça anlatılması gereklidir.

-Tebliğde girişim şirketlerinin Türkiye'de kurulmuş veya kurulacak olmaları şartı yer almaktadır. Bu durumda yabancı ortaklı

şirketler için risk sermayesi yatırımları ile yurt dışına sermaye transferi sağlanması gündeme gelmektedir. Kanunen buna sakinca olmadığı görülmektedir ancak Türk fonları ile yabancı ortaklı şirketlerin finanse edilmesi konusunun, sermaye transferi kapsamında daha detaylı incelenmesi gerekmektedir.

-Yatırım ortaklığı portföyündeki menkul kıymetlerin bir banka veya takas saklama A.Ş. nezdinde saklanması zorunluluğu vardır. Ancak RSYO için bu konuda hüküm yoktur. Bizce RSYO'nun yatırımlarının az likit ve özel nitelikli olduğu göz önüne alındığında portföyün şirket bünyesinde saklanması bir sakınca doğurmayacaktır.

-Risk sermayesi yatırımlarının portföylerinin değerlemesi hususunun; likiditesi olmayan küçük şirketlerin menkul kıymetlerinin söz konusu olduğunu dikkate alınarak açıklığa kavuşturulması gerekmektedir. Ancak ne de olsa RSYO bir RSYF değildir ve ortaklık kârı kesin likiditasyonlar neticesinde oluşacaktır. Bu çerçevede SPK'nin bir RSYO mali tablo düzenleme ilkeleri düzenlemesi yapması gerekmektedir. (Halihazırda yatırım ortaklıklarının da mali tablo düzenine ilişkin özel bir düzenleme yoktur.) Yatırım ortaklıklarının dönem karı kesin satışlar sonucunda oluşurken portföydeki varlıkların rayiç değerleri ile pasifte, özkaynaklar içinde "menkul kıymet değer artışı" olarak gösterilmesi yaygın olan uygulamadır. Sonuç olarak kâr tespiti açısından bir sorun olmayacaktır ama tıpkı yatırım ortaklıkları gibi RSYO'larda, portföy'deki kıymetlerin mali tablolarda yer almayacağı konusunun açıklığa kavuşturulması ve eğer yer alacaksa, değerlendirme ilkelerinin belirlenmesi gerekmektedir.

-Tebliğ'in 25. maddesi ile RSYO'ların kar dağıtımına ilişkin hususların esas sözleşmelerinde serbestçe belirleneceği hükmüne bağlanmıştır. Bu çerçevede hüküm, SPK'nun 15. maddesi dışında kalmaktadır. RSYO'na tanınan serbestilerin neleri içerdiği

SPK tip sözleşmesi ile belirlenerek açıklığa kavuşturulmalıdır. Halihazırda tip sözleşmede konuya ilişkin bir açıklama bulunmamaktadır.

-Tebliğin 18. maddesi ile RSYO'ların ödünç para verme işleri ile uğraşamayacakları hükme bağlanmıştır. Bununla sermaye ortaklığının hedeflendiği açıktır ancak yalnız yeni proje finansmanı ile sınırlanan RSYO'lar için bir handikaptır. Çünkü genişleme, yenileme kredileri risk sermayesi içinde önemli bir yer tutmaktadır. Ödünç para verme işleri ile uğraşacakları Hazine'nin belirliyor olması ve bu durumda eğer kredi verme imkanı tanınırsa Hazine/SPK koordinasyonu gerekeceği ve buna yönelik olarak yeni bir hukuki düzenleme ihtiyacı olacağı ortadadır. Ancak RSYO'ların kredi verme yolu ile klasik bankacılığa kayacakları şüphesi bizce doğru değildir çünkü risk sermayesi yatırımının kriterleri Kanunla belirlenmiş durumdadır.

-RSYO; kamuya aydınlatma, mali tablo düzenleme, bağımsız denetim, mali rapor ve bilgiler yönünden SPK'na tabidir. Ancak halihazırda bir "Risk Sermayesi Muhasebe Standartları Tebliği" çıkartılmamış durumdadır.

-RSYO'nun yönetsel açıdan RSYŞ ile desteklenmesine yönelik olarak tebliğin 21.maddesi ile getirilen imkan; RSYŞ'nin, yatırım planlarına uydukları taktirde doğacak zararlardan sorumlu olmadıkları için sistem içinde zarardan etkilenmeyen bir kurum doğurmuş olmaktadır. RSYŞ'ne ilişkin düzenleme yapılmamıştır. Model olarak RSYŞ'nin ücret karşılığı RSYO'na know-how vermesi, girişimci şirketlerin RSYO tarafından finanse edilmesi düşünülmüştür. Bunun gerekçesi Türkiye'de uzman risk sermayesi yöneticisi olmaması ve yabancı danışman şirketlerin Türkiye'ye gelebilmelerinin sağlanmasıdır. Yine dünyada uygulaması olmayan bu sistemde niye uzman risk sermayesi yöneticilerinin RSYO'da görev almadıklarını anlamak güçtür. Risk

sermayesi tecrübeleri riske girmeden yapılan uygulamaların başarısız olduğunu göstermektedir.

Dünya uygulamasında RSYO yerinde; bankalar, fonlar, SSK, kamu fonları, özel kuruluşlar, emekli sandıkları, RSYŞ yerinde ise risk sermayesi şirketleri yer almaktadır.

RSYO'ların hisse senetlerinin nakit karşılığı ve nama yazılı olması sınırlayıcı bir etkidir. Nama yazılı hisse senetlerinin satılabilirlik özelliği zayıftır. Amaç RSYO ile yatırımcı arasındaki ilişkinin basit olmasıdır. RSYO'nun ortaklarının belirli olması o kadar önemli değildir, asıl olan yönetim kurulu üyelerinin ve danışmanın belirliliğidir. Ayrıca nakit dışında sermaye koymak isteyen bazı kuruluşların muhtemel katkıları dikkate alınmamıştır. Hisse senetlerinin pay bedelinin yüksek olması da tedavülü kısıtlayıcı bir etmendir. Alınıp satılamayan kıymetlere talep olmaz.

Görüldüğü gibi RSYO düzenlemeleri yatırım ortaklıkları baz alınarak yapılmıştır ancak bazı maddelerinin daha tartışılması ve uygulamaya göre revize edilmesi gerekmektedir.

II- RİSK SERMAYESİ, KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞ- LETMELER ARASINDAKİ İLİŞKİ

Çalışmamızın buraya kadar olan bölümünde KOBİ'lerin tanımı, çalışma koşulları ve sorunları açısından incelemeye çalıştık. Finansman sorununun çözümü için geçerli olan modern finansman yöntemlerini ve özellikle risk sermayesini açıklamaya çalıştık. Bu kısımda Risk Sermayesi'nin KOBİ'lere sağlayacağı yararları açıklamaya çalışacağız.

A- Atıl Tasarrufların Bu Tür Yeni Girişimcilere Etkin Bilişimde Aktarılmasını Kolaylaştırma.

KOBİ girişimcilerinin kendi öz sermayeleri genellikle yetersizdir. Yetersiz özkaynaklarına dayalı olarak bankalardan kredi almakta da zorluklarla karşılaşır. KOBİ'ler; SP. Ka-

nunun olumsuz düzenlemeleri, yüksek kotasyon miktarlarını karşılayamamaları gibi ya da geleneksel yönetim anlayışına sahip yöneticilerin tutumu nedeniyle sermaye piyasalarından yeterince faydalanamamaktadırlar.(8) Ülkemizde ortaklık biçimindeki girişimlerin geçmiş dönemlerdeki başarısızlığı ve hem buna bağlı olarak hem de kültürel nedenlerle ortak girişim eğiliminin zayıflığı yeni girişimlerin öz kaynak oluşturmalarındaki bir diğer olumsuzluktur. Tüm bu olumsuzluklar, KOBİ'leri yeni kaynak sağlama seçeneklerine yönlendirmektedir. İşte risk sermayesi, özellikle yenilik peşinde cesaret sahibi, fakat kendi öz kaynağı yeterli olmayan küçük girişimcileri için bir seçenek olarak ortaya çıkmaktadır. Bu tür girişimciler için; anapara ve faiz biçimindeki sabit geri ödeme yükümlülüğü içermeyen bir kaynak olarak risk sermayesi fonları en elverişli ve elde edilebilir bir yatırım kaynağı olabilir. Bu yöntemde tasarrufçular direkt pay senedine yatırımda olduğu ölçüde riskle karşılaşmazlar, çünkü arada uzman bir yatırımcı olarak risk sermayesi yatırım ortaklığı vardır. Bunlar projelerini ciddi bir değerlendirmeye tabi tutarak, başvuranların ancak %1-2'sine ortak olmaktadır. Buna ek olarak yatırım portföylerini sektörel açıdan çeşitlendirerek ve değişik gelişme aşamalarındaki girişimler arasında dağıtarak da kendileri aracılığıyla yatırım yapanların riskini çok düşük düzeylere indirmektedirler.

Görüldüğü gibi Risk Sermayesi yöntemi aracılığıyla gelişmekte olan ülkelerde reel yatırımlara akacak tasarrufların artması, ve daha etkin kullanılması olasılığı yükselmiş olacaktır.

B- Küçük İşletmeler Aracılığıyla Yeni Teknolojilerin Denenmesi ve Uygulamaya Konulmasını Kolaylaştırma

Gelişmekte olan ülkelerde yeni teknik ve ürünlerin hayata geçirilmesinde küçük işletmelerin daha aktif olarak kullanılabilmesi, mevcut finansman teknikleri ile pek mümkün ol-

mamaktadır. Finansal sistemin hakim unsuru olan bankalar, bu tür işletmelerin finanse etmekte isteksiz davranmaktadır. Yüksek faize ilave olarak, bu işletmelerin genellikle karşılayamayacakları ölçüde maddi güvence aramaktadırlar. Bankalar, açtıkları kredilerin geri döneceğinden emin olmaya öncelik verirler. Bu nedenle bu tür finansal kuruluşlar için; projenin uygulanabilirliği, başarı oranı gibi olgulardan çok kurumun gösterebileceği teminatlar önem taşımaktadır. Bu durumda küçük işletmelerin riskli yatırım önerilerine fon temini olasılığı son derece azalmaktadır.

Buna karşılık büyük işletmeler, yenilikleri hayata geçirmeye pek elverişli değildirler. Deneyimler, işletmenin büyüklüğünün; aşırı bürokrasi ve hiyerarşik yapı gibi nedenlerle, bu tür işletmelerin yenilik ve üreticiliğe yönelme sürecini sınırladığını ortaya koymaktadır. Bu durumda gelişmekte olan ülkelerin rekabet gücü yüksek, yenilikçi bir sınai yapıya ulaşabilmek açısından, bu amaca yönelmeye daha elverişli olan küçük işletmelerin yatırım yapmalarını kolaylaştırıcı finansal yöntemlerin gelişmesini sağlamaları gerekmektedir.

Halbuki bu tür işletmeler bankalardan yatırım kredisi alsalar bile, banka kredilerinin bazı özellikleri yeni ve riskli işlerin finansmanına pek elverişli değildir. Yeni ürünlere ait talep tahmini ve gelir-gider tahminlerinin çok net biçimde yapılamayacak olması kredi geri ödeme planlarının sağlıklı biçimde yapılması olasılığını düşürmektedir. Ayrıca kredi faizleri yatırım maliyetini iyice artırmaktadır.

Tüm bu koşullar dikkate alındığında KOBİ'lerin finansal problemlerini çözmek için en uygun finansal yöntemin Risk Sermayesi olduğu görülmektedir.

C- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Sağlam Finansal Yapı ve Sağlıklı Büyüme İmkânına Kavuşturma

Küçük işletmelerin kuruluş aşamaları ile ilgili birinci bölümde verdiğimiz bilgilerde de değindiğimiz gibi bu tür işletmeler genellikle kişisel sermaye ile kurulur ve ortamın o an için gerektirdiği miktar kadar bir sermaye vardır. Bu nedenle değişen piyasa koşulları, herhangi bir aksaklık ya da yenilik için gerekli kaynak yoktur. Faaliyeti süresince sürekli olarak düşük kapasite ile çalışan firmalar, maliyet karlılık arasındaki ilişkide kar paylarını sürekli küçültmek zorunda kalmaktadır.

Türkiye'de ki büyük işletmelerin bir çoğunun tekelci bir konumda olmaları, bağlantılı oldukları holdinglerin aynı zamanda bankaya sahip olmaları gibi nedenlerle düşük bir öz sermaye oranıyla faaliyetlerini sürdürebilmeleri bir ölçüde mümkün olmaktadır. Ama finansal yapılarında öz sermayenin payı bu derece düşük olan küçük işletmelerin rekabetçi bir ortamda ayakta kalmaları pek olası değildir. Ayrıca bu ölçüde düşük özkaynak oranlarıyla bankalardan kredi de alamazlar.

İşletmeler için özkaynağın iki önemli özelliği vardır. Bunlardan biri yatırımların ve faaliyetlerin finanse edilmesi, diğeri ise yatırım nedeniyle ortaya çıkan riskin üstlenilmesidir. Bunlardan birincisi belirli ölçüler dahilinde uzun vadeli yabancı kaynaklar ile (banka kredileri ve tahvil ihracı) ikame edilebilir. Özellikle büyük işletmelerin bu imkânlara ulaşma olasılığı daha yüksektir. Küçük işletmelerin ise yatırım sürecinde yabancı kaynak temini oldukça güçtür. Öte yandan öz kaynakların diğer fonksiyonu olan yatırım riskinin üstlenilmesi, ne büyük ne de küçük işletmelerde başka bir kaynak tarafından yerine getirilemez. Bu nedenle yatırım ve büyüme çabalarının her şekilde belirli ölçüde özkaynaklara dayandırılması gerekir.

Buraya kadar anlatılanların ışığında; gümrük birliği ve globalleşme gibi olguların belirlediği sıkı rekabet ortamına, atılımcı yaklaşımlarla girmek isteyen küçük işletmelerin yüksek bir özkaynak oranına sahip olmaları faaliyetlerini sürdürebilmeleri için gereklidir. Yeterli bir özkaynağa sahip olmayan girişimcilerin başkalarından özkaynak biçiminde fon temin etmesinin en elverişli yolu ise risk sermayesi finansman yöntemidir. Risk sermayesi yatırım ortaklığı olmadıkça, tasarruf sahiplerinin doğrudan bu tip girişimcilere tasarruflarını emanet etmelerini beklemek mantıklı değildir.

D- Yabancı Kaynak Teminine İlişkin Sorunlardan Kurtulma

Risk sermayesi finansman yöntemini kullanarak özkaynak temin edebilen bir işletmenin yabancı kaynak ihtiyacı azalacaktır. Bu durum, ülkemiz küçük işletmelerinin yabancı kaynak temininde karşılaştıkları ve çok şiddetli şikayetlere konu olan bazı sorunlardan büyük ölçüde kurtulmasını sağlayacaktır. Bu sorunları şöyle özetleyebiliriz:

-Ülkemiz Sermaye Piyasası Kanununda gerekli düzenlemeler yapılmadığı için özellikle küçük işletmelerin tahvil ihracı yoluyla yabancı kaynak temini pek mümkün değildir. Bu durumda yabancı kaynak sağlamanın neredeyse tek yolu banka kredileridir.

-Bankacılık sistemimizin etkin biçimde çalışmaması ülkemizdeki banka kredilerinin faiz oranlarını oldukça yükseltmektedir. Bu durum küçük işletmeler için büyük bir sorundur.

-Faiz ve anapara geri ödeme yükümlülüğü söz konusudur. Riskli bir yatırımda özellikle başlangıç yıllarında geri ödeme yükümlülüğü nedeniyle işletmelerin ödeme güçlüğüne düşme ihtimali oldukça yüksektir.

-Ülkemizde bankalar projenin başarı ihtimaline göre değil, teminat gösterebilenlere kredi vermektedir. Kredi kullanmak isteyen bir işletme, icabında satarak fona dönüştürebileceği bir gayri menkulünü teminat olarak göstermek zorunluluğuyla karşı karşıya kalmaktadır.

E- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönetmel ve Teknik Destek Sağlama

Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı bir girişime destek verme kararı aldığında sadece bu girişim için gereken kaynağı verip geriye çekilmez. Bu girişimin başarısının yükselmesi ve sermetlerin değerklerinin yükselmesi için çalışır. Sonuçta aldığı risk fazlasını geriye almak ortaklığın temel amacıdır.

Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı içinde bulunduğı piyasayı iyi tanımak zorundadır. Bunun için konusunda uzman kişilerle çalışır. Riskini aldığı girişime; sahip olduğı bilgi birikimi ve uzmanlarıyla gerektiğinde yönetmel ve teknik destek sağlayarak başarı şansını artırır. Çalıştığı her alan, yatırım ortaklığının tecrübesini artırır. Böylece bir sonraki girişim için oluşabilecek sorunları, piyasa koşullarını daha iyi tahmin edebilir ve aldığı riski azaltmaya çalışır. (9)

III- TÜRKİYE'DE RİSK SERMAYESİNDEN BEKLENEN YARARLAR VE UYGULAMA OLANAKLARI

Ülkemizde risk sermayesi finansman yöntemini uygulamaya konulmasından beklenen yararlar, sanayileşme ve teknolojik gelişme sürecinde tasarrufların sermaye yatırımlarına yönlendirilmesi sorunu karşısında tasarrufların toplumun öncü girişimcileri yönetiminde verimli ve karlı yatırım alanlarına kanallize edilmesi beklenen en önemli yararlardan biridir. Risk sermayesi aracılığı ile ülkemizde yapılacak yatırımların, yeni teknolojilerin üretimine yönelik olacağı kuşkusuz iddia edilemez. Ancak

Batı'daki uygulamalarda görüldüğü gibi girişim sermayesi finansman modeli, ülkelerin teknolojik düzeyine bağlı olarak fonları yüksek teknoloji yoğun olmayan yatırım alanlarına da aktarabilmektedir. Sonuçta bu model aracılığı ile gerçekleştirilecek yatırımlar ülkemizin sanayileşmesine büyük bir katkıda bulunacaktır. Ayrıca yeni teknolojilerin ülkemize transfer edilmesine öncülük ederek mevcut teknolojik düzeyimizin yükselmesine de yardımcı olacaktır.

Menkul kıymetler borsamızın daha etkinleşmesi, yaygınlaşması ve derinleşmesi için risk sermayesi finansman modeli önemli bir destek olacaktır. Bu model aracılığı ile finanse edilen küçük ve orta ölçekli işletmelerin hisse senetlerinin sermaye piyasasına kote edilmesi için yapılacak düzenlemeler sonucu bu işletmelerin hisse senetlerinin ikincil piyasaya girişi ile borsa ülke genelinde yaygınlaşacak ve taşra illeri dahil en uzak kırsal kesimleri kapsayacak kadar genişleyecektir.

Ülkemizde kamu işletmelerinin özelleştirme çalışmalarının başarı kazanmasında ve bu işletmelerin mülkiyetinin geniş halk kesimlerine yaygınlaştırılmasında risk sermayesi finansman modeli oldukça önemli bir araçtır. Özelleştirmede başarılı bir örnek olarak gösterilen İngiltere uygulamasında, bu ülkede uygulamaya konulan risk sermayesi finansman modelinin önemli bir katkısı olmuştur.

Ülkemizde mevcut finansal sistem içinde finansman sorunlarının çözümü mümkün olmayan ve ekonomimizin bel kemiğini oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmelere, piyasa mekanizması işleyişi içinde finansal destek sağlamak için risk sermayesi finansman modeli en önemli araçtır. Önceki konularda da değindiğimiz gibi ülkemizde finansal sistem finansman desteği sağlama açısından küçük ve orta ölçekli işletmelerin aleyhine işlemektedir. ISO tarafından yapılan bir araştırmaya göre,

Ülkemizde küçük işletmelerin mevcut banka sisteminin kredilerinden yararlanma olanaklarının yok denecek kadar az olduğu, hatta ekonomik konjonktürün uygun olduğu dönemlerde bile bu işletmelerin bankalardan kredi sağlayarak büyüme olanaklarının olmadığı ortaya çıkmıştır. Bu nedenle ekonomimizin temelini oluşturan küçük işletmelerin kurulması ve/veya genişleyip büyümelerini desteklemek için risk sermayesi finansman modeli ülkemiz de etkin olarak uygulamaya konulmalıdır. (10)

Bu kapsamda Türkiye'de risk sermayesinin uygulama olanaklarına baktığımızda; Türkiye serbest piyasa mekanizmasının ilke ve kurallarının toplumda yaygınlaştığı bir gelişme çizgisi üzerinde hızla değişmektedir. Karlılık, rekabet, serbest girişimcilik gibi kavramlar her geçen gün daha çok önem kazanmaktadır. Tüketimin çeşitlenmesi, tüketim ve kazanç eğilimlerinin artması, serbest girişimciliği ve yeni mesleklerin ortaya çıkmasını teşvik edecek gelişmelerdir. Bu olumlu gelişmelere rağmen Türkiye'nin risk sermayesi alanında çözümlenmesi gereken pek çok sorunu bulunmaktadır. AR-GE harcamalarının yetersiz oluşu bu sorunların en önemlilerindendir. Türkiye'de AR-GE harcamalarının Milli Gelire oranı %0.15-25 arasındadır. Oysa bu oran Batı'nın gelişmiş ülkelerinde %2'nin üzerindedir. Yurt dışına olan beyin g, Türkiye'nin teknoloji alanında acilen çözmesi gereken bir diğer sorundur.

Serbest girişimcilik konusunda Devlet Bakanlığı'nın yaptığı çalışmalarda şu bulgular tespit edilmiştir.

-Müteşebbislerin kendi işini kurma konusunda bilinlendirilememesi,

-Müteşebbislerin ihtiyaç duyacağı muhtelif işlere ait, teknik açıklamalar, pazar bilgileri, maliyet tahminleri, iş yeri düzeni, işin nasıl yapılacağına ait bilgilerin varlığından ve konularından ihtiyaç sahiplerinin haberdar olmaması,

-Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihtiyaç duyduğu alanlarda gerekli uzmanları nereden ve nasıl bulacağını bilmemesi,

-Müşebbisin yeni bir dizayn geliştirmesi halinde patent güvencesini kullanamaması veya patentin değerini bulamaması,

-Gerektiğinde risk almak durumunda olan müşebbisin eğitim eksikliği ve motive edilmemiş olması,

-Sosyal güvence eksikliği,

-Üniversite ve araştırma ünitelerinde verilen desteklerin yetersizliğidir. (11)

Teknoloji imalatçısı olmayan Türkiye'nin risk sermayesinde başarılı olabilmesi için teknolojik atılım, beyin göçünün önlenmesi, teknoloji transferinin hızlandırılması, AR-GE harcamalarının artırılması mutlaka sağlanmalıdır.

IV-TÜRKİYE'DE RİSK SERMAYESİ'NİN KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMANI İÇİN UYGULANMASINDA KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE BEKLENEN FAYDALAR

Ülkemizde, batılı ülkeler gibi küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik ikincil piyasaların bulunmayışı, risk sermayesi şirketlerinin gelişimini engelleyebilecek önemli bir faktördür.

Risk sermayesi yatırımları uzun vadeli bir yatırımdır. Bu yatırımları için uzun vadeli fonlara ihtiyaç vardır. Ülkemizdeki sermaye birikimini dikkate alınca bu tür fonlar genelde bankalar, finansal kuruluşları ve sigorta şirketleri gibi özel ve kamu kuruluşlarının sahip olduğu söylenebilir. Ancak bu güce sahip olan bankalar ve diğer özel kişi ve finans kuruluşlarının bugüne kadar bu konuya gereken ilgiyi göstermedikleri ve çekingen davrandıkları söylenebilir.

Ülkemizde kamunun risksiz, vergiden muaf, yüksek getirili

menkul kıymet ihracı ile bankaların mevduatlara uyguladıkları yüksek faiz oranları aracılığı ile piyasadan tasarrufları emmesi, risk sermayesi finansman modelinde gerek fon tedarikinde gerekse gelişimi ve başarısının önündeki en büyük engellerden birisidir.

Risk sermayesi finansman modelini cazip hale getirecek (öncelikli teşvik edilecek hedef kitlenin veya sektörün seçimi, vergi indirimi gibi) hukuki düzenlemelerdeki eksikliğin önemli engellerden birisi olduğu ifade edilebilir.

Bu çerçevede, yeni bir ekonomik enstrüman olarak risk sermayesi finansman modeli ile ilgili yürütülen kültürel, yasal çalışmaların ülkemizde uygulanmaya konulmasından beklenebilecek muhtemel yararlar genel olarak şu şekilde açıklanabilir:

-Risk sermayesi uygulamalarının yeni buluş ve teknoloji içeren yatırımlara yönelik olarak uygulandığı yaygın kanaat olarak ifade edilse de, yöntemin ilgi alanı yüksek teknolojisi yoğun olan ve olmayan bütün yatırım konularını kapsamaktadır. Bu durum dünya ülkelerindeki risk sermayesi finansman modeli uygulamalarından anlaşılmaktadır. Dolayısıyla bu olgu, finansman sıkıntısı çeken, aktif girişimcilerin yüksek risk ve yüksek getiri sağlayabilecek projelerine destek verebilecek, yarım kalmış başlangıç, büyüme ve diğer aşamalardaki yatırımlara aktivite kazandırabilecek finansmanı sağlayabilecek bir olgu olabileceği gibi, bu gibi yatırımlara yeni teknolojilerin transfer edilmesine öncülük edebilecek, yönetim desteği ve yatırım olgusunun güçleştirilmesi, etkinliğinin artırılmasına da yardımcı olabilecektir.

Doğası gereği risk sermayesi finansman modeli, yeni buluş ve teknolojilerin teşvik ve tedarik gördüğü bir yöntem oluşu se-

bebi ile; AR-GE çalışmalarına ivme kazandırabilecek, yüksek teknoloji araştırma kurumu ve kuruluşlarını destekleyecek; kişisel kabiliyetlerin kendilerini ifade edebileceği; yeni buluş ve teknolojilerin daha sık ortaya çıkmasını teşvik edecek; lisans, patent gibi kişisel haklarında korunmasına imkan ve ortam sağlayabilecek bir olgudur.

Risk sermayesi finansman modeline ait yatırımlar, halihazır finans kuruluşlarının yaptığı gibi kredi plasmanları şeklinde olmaması nedeniyle yüksek risk yüksek getiri potansiyeli taşıyan projelerin veya yarım kalmış yatırımların finanslaşması, mevcut finans kurumlarına olan kredi talebini azaltabileceği gibi bu finans kurumlarının kredilendirme işlemlerindeki gelenekselliğe bir çekidüzen verilmesini de sağlayabilir.

Mevcut finans kurumlarına yapılan yüksek sayıdaki kredi talebi nedeniyle artan faiz oranlarının, bu finanslama yönteminin yaygın bir uygulama alanına sahip olması halinde, düşürülebilme imkanı doğabilir. Kredi faiz oranlarında sağlanabilecek düşüş, işletmelerin maliyetlerinde sağlayabileceği azalmalar sonucu üretimde ve satış işlemlerinde oluşacak gerek fiyat gerekse vade imkanı işletmelerin dinamik hale gelmesini sağlayacaktır.

Risk sermayesi şirketlerini diğer şirketlerden farklı kılan önemli bir husus da, bu finans şirketleri portföylerindeki yatırım yaptıkları şirketin hisse senetlerini karlı hale geldiğinde likidasyonu sağlamak amacıyla satmaktadırlar. Bu ise, ülkemizdeki henüz gelişmekte olan menkul kıymetler borsasının daha etkin bir yapıya ulaşmada risk sermayesi finansman modelinin önemli bir araç olabileceğini ve dünya piyasalarında görüldüğü üzere bu tür menkul kıymetlerin işlem gördüğü ikincil tezgah üstü hisse senedi piyasalarının oluşumunu da hızlandırabilecektir.

Risk sermayesi finansman modeli, ferdi kazancı motive etmesi yanında ferdi ve toplumsal faydayı birleştiren, mülkiyetin tabana yayılmasında etkin bir fonksiyona haiz bir finans yöntemiştir. Bu yönüyle risk sermayesi finansman modeli, küçük tasarruf sahiplerine hitap edebilecek bir fonksiyona sahiptir. Bu bakımdan özellikle ülkemizin gündemini son yıllarda sıkça işgal eden özelleştirme çalışmalarının başarı kazanmasında ve özelleştirilen kamu işletmelerinin mülkiyetinin geniş halk kitlelerine yayılmasında risk sermayesi finansman modeli etkin bir araç olarak kullanılabilir.

Özellikle dünya ülkelerinde küreselleşme süreci ile artan iç ve dış rekabet, endüstriyel ilişkilerde yüklerinden uzaklaşmaya çalışan yeni üretim yapıları içinde işyerlerinin parçalanması, işin ve işyerinin esnekleştirilmesi, yeni üretim ve yönetim tekniklerinin kullanılması gibi eğilimlerin yoğunlaştığı, ekonomik ve sosyal yönden tasvip edilmesi mümkün olmayan "Enformal Ekonomi'ye" (12) doğru bir dönüşüm sürecinin yaşandığı gözlenmektedir.

Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları gibi kuruluşlar aracılığı ile yapılacak bir risk sermayesi uygulaması , formal ekonomiden, enformal ekonomiye ve istihdama yönelik olumsuz eğilimlerin hızını ve genişlemesini kısmi de olsa önleyebilir.

V- RİSK SERMAYESİ YÖNTEMİNİN TÜRKİYE'DE UYGULANABİLİRLİĞİ ÜZERİNE GENEL BİR DEĞERLENDİRME

Genel bir bakış çerçevesinde aşağıdaki değerlendirmelere ulaşmak mümkündür:

-Girişimcilerin önerdiği projeleri değerlendirebilecek nitelikteki yetişmiş personel ülkemizde yeterince bulunabilir. 50 yıllık tecrübesiyle TSKB, 25 yıllık tecrübesiyle TKB gibi kalkınma ban-

kaları bu nitelikte yeterince uzman personel yetiştirmiş bulunmaktadırlar.

-Projeye değerlendirmede gerekli olan uygun ölçütler konusunda da aynı kuruluşlar yeterince bilgi birikimi oluşturmuşlardır.

-Girişimcilere yönetsel, teknik, hukuki ve mali danışmanlık desteği bunabilecek nitelikte eleman konusunda da sıkıntı söz konusu olmayacaktır. Bu alanda da TSKB ve TKB gibi kalkınma bankalarına ilave olarak ilgi alanları küçük ve orta ölçekli işletmelere finansman desteği olan Türkiye Halk Bankası, teknik ve yönetsel destek sağlayan KOSGEB gibi kuruluşlar yeterli tecrübe ve bilgi birikimine sahip kadroların oluşmasını sağlamışlardır.

-Risk sermayesi yatırım ortaklıklarının kuruluşu sırasında yöneticilerin rasyonel ve bağımsız biçimde karar vermesini ve aynı zamanda tasarrufları koruyabilmek için onlara rahat bilgi aktarımına ve bağımsız denetime olanak verecek bir yapılanmaya dikkat etmek gerekmektedir.

-Tatminkar bir karlılık vaat eden yatırım önerilerinin ve bu önerileri sunacak girişimcilerin yeterliliği bir diğer önemli husustur.

Bugünkü ekonomik ortam ve tasarrufların yaklaşımları göz önüne alındığında bu hususta fazla iyimser olma imkanı yoktur. Bununla birlikte ekonomik istikrarın sağlandığı ve geleceğe ilişkin umutların olumlu olduğu ortamlarda Anadolu'nun çeşitli yörelerinde ortaya çıkan küçük ve orta boy girişim patlamalarının da göz ardı edilmemesi gerekir. Ülkemizdeki siyasi ve ekonomik istikrarın oluştuğu, devletin topluma güvendiği bir ortam sağlandığında yeterli girişimci ve projenin ortaya çıkabileceği kanısındayız. Yalnız burada işaret edilmesi gereken bir iki önemli

husus da şudur: Teknik ve ekonomik alanda eğitim veren kurumlarımızın, eğitim programlarını daha üretken ve rasyonel davranabilecek elemanlar yetiştirme yönünde geliştirmeye önem vermeleri gerekmektedir. Diğer bir husus ise ortaklık kültürü ve birlikte iş yapabilme anlayışının geliştirilmesine yönelik çabalara ihtiyacımızın olduğudur.

-Girişimciler ile risk sermaye şirketleri arasında katalizör kuruluşların oluşturulması mümkündür. Kalkınma Bankaları ve KOSGEB'in oluşturduğu birikim bu tür kuruluşların oluşturulmasını sağlayacak düzeydedir.

-Şu anda bu finansman yönteminin uygulamaya geçirilmesi bakımından en büyük sorun siyasal ve ekonomik istikrarsızlık olarak belirtilebilir. Türkiye, sadece bu sektörün gelişmesi için değil, her açıdan sağlıklı bir büyüme ve kalkınma yoluna yeniden girebilmek için; başta devletin yüksek faizli kısa vadeli borçla finansmanı ve bulaşıcı hastalık gibi hızla yaygınlık kazanmış yolsuzluklar olmak üzere kronik ekonomik belalardan kurtulabilecek bir siyasal ve ekonomik yeniden yapılanmayı başarması zorunludur.

-Riskli girişimlere yönelebilecek tasarrufların mevcudiyeti de öncelikle yukarda değindiğimiz siyasi ve ekonomik istikrara bağlıdır. Bu başarıldığında üzerinde önemle durulacak husus ise kurumsal yatırımcıları, özellikle sigorta fonlarını bu sektöre yönlendirebilecek önlemlere başvurmaktır. Şu andaki durumuyla sosyal güvenlik kurumlarının kendileri desteğe muhtaç durumdadır. Ama bugünkü çöküntü durumunun da temel sebebinin fonların yeterli karlılıkla kullanmamaları ve her kamu kurumunu sarmış olan yolsuzluklar olduğu düşünülürse, rasyonel ve etkin çalışmaya başladıklarında hem kendilerinin kurtulacağı hem de risk sermayesi sektörü için ciddi bir kaynak oluşturabileceklerini söylemekte bir sakınca yoktur.

-Yatırımların nakde dönüştürülmesini sağlayabilecek uygun ortam sadece normal menkul kıymetler borsasının geliştirilmesi ve etkin çalışması için sağlanamaz. Bu sektörün geliştiği ülkelerde yapıldığı gibi ülkemizde de kotasyon ve giriş şartları hafifletilmiş, risk sermayesi ile finanse edilmiş şirketlerin menkul kıymetlerinin alım satımına uygun bir menkul kıymetler piyasasına ihtiyaç vardır. İMKB'nin Amerika'da başarıya ulaşmış NASDAQ yetkilileriyle bu amaçla yapmakta olduğu görüşmeler, bu yönde umut vericidir.

-Yukarıda üzerinde durduğumuz çeşitli özendirici mevzuat düzenlemeleri de önemlidir. Özellikle sosyal güvenlik kurumlarının fonlarının bu sektöre yönlendirilmesi ile bu sektöre yönelik emek piyasasının daha esnek koşullara sahip olarak çalışmalarına uygun bir ortam sağlaması özellikle önemlidir. Bu iki konuda adım atılması ise hem ekonomik ortamın istikrara kavuşmasına hem de ekonomik zihniyetimizde radikal değişimlere ihtiyaç göstermektedir.

VI-RISK SERMAYESİ FİNANSMAN MODELİ İÇİN ÜLKEMİZDEKİ MEVCUT ALTYAPI EKSİKLİKLERİ VE ÖNERİLER

Türkiye'de küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman sorunlarının çözümünde Risk Sermayesi yöntemine şiddetle ihtiyaç vardır. Çünkü;

Ülkemizde araştırma-geliştirme için yeterince harcama yapılmamaktadır. Ar-Ge araştırmalarının düzenli ve istenilen seviyede yapılması teknoloji gelişimini yavaşlatmaktadır. Bu açıdan finans sisteminin desteğe ihtiyacı vardır.

Ülkemizde insanların sürekli bir iş garantisi yoktur. İş olanlarda tatminsiz koşullarda çalışmaktadır. Bu nedenle bireylerin iş kurma isteği ve cesareti fazladır. Çalıştığı alanda beklentilerini

karşılayamayan bireyler uygun bir fırsat bulduklarında bağımsız çalışma, iş kurma gibi alanlara sıkça yönelirler. Oysa gelir seviyesi yüksek iş bulma imkanları fazla olan ülkelerde (Japonya gibi) insanlar ömür boyu ihtiyaçlarını karşıladıkları için iş kurma fikrine sıcak bakmazlar. Bu sebepler risk sermayesi finansman modelini ülkemizin sıkça kullanılan finansman yöntemi haline getirmektedir. Çünkü yöntem girişimci şirket potansiyeline önem vermektedir.

Risk sermayesi finansman modeli için ilgili yasal düzenlemeler SPK tarafından en uygun ve en esnek şekilde, ülkemiz koşulları açısından ele alınarak düzenlendiği görülmektedir. Bununla beraber uygulamada ortaya çıkabilecek sorunlar göz önüne alınarak, daha iyileştirici düzenlemelere gidilebilir.

Ülkemizde son yıllarda küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik, teknik hizmet, danışmanlık, eğitim, bilgi aktarma, finansal destek v.b. sağlayan çok sayıda kamusal, yarı kamusal ve özel kuruluşlar oluşturulmuştur. Halk bank, Vakıf bank, Eximbank gibi kurumların yanında, yeni kuruluş olarak sayılabilecek (KOSGEB, TOSYEV gibi) küçük ve orta ölçekli işletmeler için geliştirilmiş ve alanlarında uzmanlaşmış kurumlardır. Bu kurumların yurt genelindeki girişimleri desteklemelerinde daha etkin çalışmalarını gerekmektedir.

Ülkemiz halen Avrupa Birliği'nin Avrupa Yatırım Bankası'nın 12 Akdeniz ülkesi kapsamında uyguladığı finansal destekler programından özellikle risk sermayesi fonları yararlanma hakkına sahiptir.

Vakıflar Bankası; 4 Nisan 1996 yılında 455 sayılı SPK izni ile Vakıf Risk Yatırım Ortaklığı'nı kurmuştur. Bu kuruluş diğer finansman kuruluşlarını da risk sermayesi konusunda etkileyici olmuştur.

Ülkemizde risk sermayesi yatırım ortaklığına, finansman kaynaklarına önemli ölçüde vergi istisnaları getirilmiştir. Gerçek ya da tüzel kişiler için bu alan oldukça çekici hale getirilmeye çalışılmıştır.

Türkiye’de risk sermayesi finansman modelinin kullanılmasında özel sektörün yanında Japonya, ABD, İsveç, Almanya da olduğu gibi devlet doğrudan katılımcı olmalıdır. Bunun için özel sektöre yönelik teşvik edici genel düzenlemeler yanında, kendiside gerekli yasal düzenlemelerle bir risk sermayesi yatırım fonu oluşturabilir. Bu fon özellikle Gap Bölgesi’ndeki yatırımlara, küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik olabilir. Böylece bugüne kadar oluşturulan ve nerelerde kullanıldığı tartışma konusu olan veya başka bir değişle kullanım amaçları herkes tarafından yeterince anlaşılmamış olan fonların içinde bu fon anlamlı bir yer kazanacaktır. Ancak, devletin bu fonları direkt olarak yatırım alanlarına yöneltmek istemesi yerine, bu fonksiyonu risk sermayesi şirketleri aracılığı ile gerçekleştirmeyi tercih etmelidir. Bu şekilde tercih ve uygulama, ülke çapında risk sermayesi şirketlerinin çoğalmasına ve de risk sermayesi yatırımcılarının yönetiminin sağlanmasıyla verimli yatırımlara kanalize edilmesi sağlanabilecektir.

Ancak; Devlet risk sermayesi yatırımına katıldığında, girişimci şirketlerle ortaklık bazında bir yaklaşım getirilmelidir. Bu ortaklıkta devlet payı %50’nin altında kalmalı ve böylece yönetim hususu şirketlerin kendisine bırakılmalıdır. Bu durumda şirketler devlet baskısı olmadan yönetim yapabilmeli ve kararlar alabilmelidir. Bunun aksi durumlarda şirketlerin risk sermayesindeki etkinlikleri azalmaktadır. Bu tür uygulama örnekleri Dünya’da mevcuttur. Baskı altındaki şirketler ödeme güçlüğüne düşmüş dolayısıyla başarısız olmuşlardır.

Ayrıca risk sermayesi fonlarının daha çok devlet bütçesinden

temin edilmesi nedeniyle bürokrasi yoğunluğunun ortaya çıkmamasına dikkat edilmelidir. Her bütçe kısıtlamasında ve devlet fonlarına her yapılan müdahalede risk sermayesi fonları kısıtlanabilir. ABD bu konudaki sorunları Elisa Yasası'yla, Emeklilik Fonları'nın doğrudan risk sermayesi şirketlerinin hisse senetlerini direkt olarak satın alabilme haklarının sağlanmasıyla aşabilmiştir.

Devlet eğer bu uygulamaya girecekse projeler konusunda seçicilik işini üstlenmemelidir. Yapılabilecek en doğru şey bir kamu bankasının bu işi üstlenmesi ve risk sermayesi şirketlerinin hisselerini alarak girişimcilere destek olmasıdır.

Devlet bu yöndeki desteğini GAP Bölgesi'ndeki yatırımlar için olduğu kadar özelleştirme kapsamındaki kuruluşlar için de aynı yaklaşımda bulunmalıdır. Örneği, İngiltere'de başarılı özelleştirme faaliyetlerinde risk sermayesi finansman modelinin büyük pay aldığını araştırmalar ortaya koymuştur.

Mülkiyete ait rekabetin korunması ile ilgili yasanın çıkmış olması teknolojik gelişmeler açısından olumlu bir gelişme olmuştur.

RSYO'ların, hisse senetlerine zengin bir piyasa oluşturmak amacıyla, bazı finans kurumlarına yatırım portföylerine uygun koşulları içeren girişimci şirketlerin hisselerini belli bir oranda kullandırmayı sağlayıcı faal düzenlemelere gidilebilir. Bu amaçla özel borsalar hizmete girebilir.

Risk sermayesi şirketlerinin kaynak sağlamada ve bu kaynakları kullanmada, borçlanma niteliğinde bir finansman şekline kaçınmamaları gerektiğini dünya uygulamaları ortaya koymuştur. Bu nedenle risk sermayesi finansman modelinden yararlanacak girişimlere özkaynak ve şirketin sabit yatırımının belli bir oranı kadar Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu'ndan

teşvik kredisi sistem yerleşinceye kadar belli bir süre kullanılabiliyorsa, risk sermayesi sisteminin anlaşılmasını, benimsenmesini kolaylaştıracak ve talebi de artırıcı yönde etkileyecektir.

Avrupa Birliği'nin bu konudaki risk sermayesi fonlarından yararlanabilme hakkını elde ettiğimiz taktirde, bu risk sermayesi için olumlu bir gelişme olacaktır.

Sonuç olarak, kaynakların daha rasyonel kullanılması, teknolojik katma değeri yüksek yatırımların payını artırması, yabancı sermaye ve teknoloji girişini hızlandırması sermaye piyasasına yeni kurumlar ve araçlar kazandırması açısından risk sermayesi finansman sistemi ideal bir modeldir. Türkiye risk sermayesi finansman modelinden yararlanarak küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunlarını büyük ölçüde çözümüleme şansını yakalayabilir. Başarılı sonuçların alınabilmesi, devletin bu konudaki yapıcı uygulamalarına, desteğine ve de sermaye piyasası aracı olarak değil, makro ekonomik açıdan yatırımları motive eden, yönlendiren bir sanayileşme, finans politikasının da etkin bir aracı olarak değerlendirilebilmelidir.

SONUÇ

Günümüzde Dünya ülkelerinde yaşanan hızlı bir değişim ve küreselleşme olgusu, hayatın her alanına değişik şekillerde yansımış, ekonomide büyük ölçekli ekonomik birimlerin küçülmesi zorunluluğunu da beraberinde getirmiştir. Ayrıca teknolojik değişimlerin hız kazanması ve ürün çeşitlerine olan talebin sıkça değişiklik ve yenilik göstermesi firmaların esnek bir yapıya sahip olmaları gerektiğini göstermiştir. Büyük ölçekli işletmelerin sıkça değişen taleplere kolay uyum gösterebilmesi hantal yapıları nedeniyle pek mümkün olamamaktadır.

Tüm bu gelişmeler küçük ve orta ölçekli işletmelere olan eği-

limi artırmış ve ekonomilerin kurtuluş ümidi haline getirmiştir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin değişikliklere kolay uyum gösterebilen esnek yapısı, bölgesel ihtiyaçlara cevap verebilmesi ve istihdamdan aldıkları pay ülkeleri küçük ve orta ölçekli işletmelerin geliştirilmesi için çalışmalar yapmaya itmiştir.

Dünya'da yaşanan bu eğilimler, Türkiye'yi de ekonomik ve sosyal alanda bütünüyle bir değişime gitmek için zorlamış, Dünya ekonomisine uyum gösterme çabaları hız kazanmıştır. Bu çabalar ışığında küçük ve orta ölçekli işletmeler Türkiye'nin ağırlıklı ekonomik gündemi haline gelmiş , 1996 yılı "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Yılı" olarak ilan edilmiştir. Yapılan araştırmalar göstermektedir ki ülkemizdeki işletmelerin %99'u küçük ve orta büyüklükteki işletmelerden oluşmaktadır.

Ekonomide bu kadar büyük paya sahip bulunan küçük ve orta ölçekli işletmeler genellikle hem işletme sahibi hem de yöneticisi durumunda olan kişilerce (ya da ailelerce) ve çoğunlukla kişisel sermayelerle kurulmaktadır. Yapısal özellikleri gereği küçük ve orta ölçekli işletmeler bir takım sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Genellikle sorunlarının kaynağını finansal problemler oluşturmaktadır. Bu nedenle küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal problemlerinin çözümü için kullanılacak yöntem ve teknikler diğer küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunlarının çözümü için de yardımcı olacaktır.

Hak ettikleri yardım ve desteği aldıklarında, ekonomik kalkınmayı hızlandırıcı bir rol oynayabilecek küçük ve orta ölçekli işletmeler ülkemizde yıllardır ihmal edilmişlerdir. Finansal problemlerinin çözümünde kredi sisteminden faydalanamadıkları ortadadır. Zaten eğer uzun süreli çözümler aranıyorsa bu sorunun kredi sağlanarak çözümlenebileceğini düşünmekte doğru olmaz. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal problemlerinin çözümünde kredi sistemi dışında bir çözüm aramak gerektiğini

söyleyebiliriz. Çünkü küçük ve orta ölçekli işletmeler krediler için istenen ağır teminatları gösterebilecek yapıya sahip değildirler. Tüm bu bilgiler ışığında küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal problemlerini çözmek için yeni imkanlar sağlamak gerektiği ortaya çıkmaktadır.

İşte burada modern finansman teknikleri devreye girmektedir. Üretici projelerini finansal problemleri nedeni ile hayata geçiremeyen girişimciler için risk sermayesi önemli bir finansman kaynağı olarak ortaya çıkmaktadır.

Risk sermayesi ile alışılmış yöntemlerle kaynak sağlamada zorluk çeken ve ekonomik sıkıntılar içerisinde yaşamını sürdürmeye çalışan girişimcilerin ihtiyacı karşılanmaktadır. Böylece yeni fikirlerle dolu küçük girişimcilerin desteklenmesiyle, bu şirketler ekonomiye hareket, rekabet ortamına canlılık getirmektedirler. Daha çok yüksek teknolojiye yönelik yeni fikirleri olan, gelişmeye açık küçük girişimcilere risk sermayesi sağlandığı için bu ürünlerin ticarileştirilmesiyle teknolojik ilerleme sağlanmakta ve rekabet güçleri artırılmaktadır. Yeni iş alanlarının ortaya çıkması istihdam açısından fayda sağlamaktadır.

Risk sermayesi sektörünün gelişimi için bir ekonomide yüksek getiri vaadeden yatırım alanlarının varlığı, riski üstlenebilecek girişimciler ve gelişmiş bir sermaye piyasası gereklidir. Tüm bunların yanında devletin öncü rol üstlenmesi ve bazı istisnalar sağlayarak bu sistemin gelişmesi için gerekli çabayı göstermesi gerekmektedir.

Türkiye’de de tüm Dünya’da önem kazanmış olan ve hızlı gelişen risk sermayesi sistemine gerekli önem verilmelidir. Bunun için öncelikle Dünya’da ki uygulamalar incelenmeli ve sistemin işlemesi için gerekli düzenlemeler yapılmalıdır. Ülkemizde risk sermayesinin geliştirilmesi için kurum ve kuruluşlar yeterlidir.

Fakat sistemin işleyişi için bazı düzenlemeler yapılması gereklidir. Özellikle başarılı olabilmesi için, sermaye piyasasını küçük ve orta ölçekli işletmelerin etkin kullanımına açılması gerekmektedir. Bu yönde yapılacak olan çalışmalar sermaye piyasalarının gelişimini de beraberinde getirecektir.

Ülkemizde küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik olarak uygulanacak olan risk sermayesi finansman modelinin başarılı olabilmesi için öncelikle küçük ve orta ölçekli işletmeler ve risk sermayesi şirketi ilişkisinin gelişimine, gerek bilgi ve teknoloji, gerekse finansal destek sağlayan veya sağlayabilecek kurumlar arasında bir koordinasyonun sağlanmasına, sektörlerin yapıları doğrultusunda birlik sağlanmasına ihtiyaç vardır. Mevcut teşvik sistemi yeniden düzenlenmeli bankalar ve aracı yatırım ortaklıklarının hazineye ait kıymetli kağıtlara yatırım şartları ağırlaştırılırken, bankaların iştirakçilik uygulaması özendirilmelidir.

Sistemin iyi işlemesi halinde ülkenin teknolojik kapasitesi gelişirken uluslararası rekabet gücü de artacaktır. Bu nedenle risk sermayesi şirketlerinin hedefi olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişimi açısından risk sermayesi büyük önem arz etmektedir.

Sonuç olarak risk sermayesi finansman modeli uzun vadede ülkemiz açısından yararlar sağlayabilecektir. Sermaye piyasalarının en gelişmiş ülke olduğu Amerika'da finansal araçlar olarak risk sermayesi şirket ortaklığının önemini ortaya koyan sonuçlar Türkiye için önemli uyarılar taşımaktadır. Özellikle gelişmekte olan piyasalarda yatırımcı güveninin sağlanması konusunda zorluklar yaşandığı dikkate alınırsa; İstanbul Menkul Kıymetler Borsası bünyesinde küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik olarak kurulacak bölgesel pazarlar ile yeni şirketler pazarında yer alacak yatırımcıların güveninin sağlanmasının zorluğu daha da iyi anlaşılacaktır.

Tüm çalışmanın içeriğinde anlaşıldığı üzere küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman sorununun çözümü için en önemli finansman tekniği risk sermayesidir. Bu modern finansman tekniğinin başarılı olabilmesi de sermaye piyasalarının küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından etkin olarak kullanılabilmesiyle gerçekleşebilecektir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- AKGEMİCİ, Tahir. KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, KOSGEB, 2001.
- AKGÜÇ, Öztin. Finansal Yönetim, Genişletilmiş 6. Baskı, İstanbul, 1994.
- AKGÜÇ, Öztin. Finansal Yönetim. İstanbul, 1998.
- BAGRIACIK, Atilla. Dışa Açılma Sürecinde KOBİ'ler. Dünya Yayınları, 44. Baskı, İstanbul, 1989.
- BÜKER, S.R. AŞIKOĞLU, G. Sevil. Finansal Yönetim, Eskişehir, 1994.
- CANBAŞ, Serpil. Küçük İşletmeciliği ve Girişimciliği Teşvik Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları. Modern Finansman Araçlarının Esnaf Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi. TES-AR Yayınları, Yayın No:6, 1992.
- CEYLAN, Ali. Finansal Teknikler, Uludağ Üniversitesi, 2. Baskı, Bursa, 1995.
- ÇONKAR, Kemalettin. Risk Sermayesi Finansman Modeli, Kayseri, 1995.
- DEMİRÖRS, Uğur. Gelişme Süreci İçindeki Küçük Sanayi Sektörü, III. İzmir İktisat Kongresi, 4-7 Haziran 1992, Görüşler, DPT, Ankara, 1993.
- EKİN, Nusret. Küreselleşme ve Gümrük Birliği, İ.Ü. İktisat Fakültesi, Yayın No:1996-32, İstanbul, 1996.
- EKİN, Nusret. Gelişen Ülkelerde ve Türkiye'de Bir İstihdam Politikası Olarak Küçük İşyerlerinin Teşviki, İstanbul, 1993.
- ESER, Uğur. Kader Eser, Türkiye'de Sanayi Sektörünün Yapısı ve Geliştirme Eğilimi ve Özel İmalat Sanayi Sektörleri Ayrımında Nicel Bir Çözümleme, Ankara, 1995.
- KARABIYIK, Lale Erdem. Gümrük Birliğinin Türkiye Ekonomisi Üzerinde Etkilerinin KOBİ'ler Açısından Araştırılması, Bursa, 1997.
- KARATAŞ, Süleyman. Sanayileşme Sürecinde KOBİ'ler, İstanbul, 1991.
- KARLUK, Rıdvan. Türkiye Ekonomisi- Tarihsel Gelişim- Yapısal ve Sosyal Değişim, İstanbul, 1995.
- KÜÇÜKÇOLAK, R. Ali. KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü, İMKB, İstanbul, Ekim 1997.

- MÜFTÜOĞLU, M.Tamer, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri, A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi, Ankara, 1989.
- OKTAY, Mete, Gral nce, Ali Cankavas, Mustafa Tanyeli, Küçük ve Orat lekli İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve m nerileri, TOBB Yayınları, No:Genel 176, Ankara, 1990.
- OLALI, Hasan, Muhammer Doğan, zeyne Doğan, Türkiye'de KOBİ'ler ve Uygulanan Ekonomik, Mali ve Sosyal Politikaların Küçük ve Orta lekli İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi, İZSİAD, İzmir, 1993.
- ÖZDEMİR, Mahmut, Türkiye'de Küçük ve Orta lekli İşletmelerin Sorunları, Yıl:3, Sayı:7, KOSGEB, 1993.
- ÖZGEN, Hüseyin, Selen Doğan, KOBİ'lerin Uluslar arası Pazara Açıl-mada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve m nerileri, Tübitak Matbaası, Ankara, 1997.
- PARASIZ, İker, Kemal Yıldırım, Uluslar arası Finansman- Teori ve Uygulama, Ezgi Kitapevi Yayınları, 1.Baskı, Bursa, 1994.
- SARIASLAN, Halil, Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta lekli İşletmeler, İmalat Sanayi İşletmelerinin Sorunları ve Yeni Stratejiler, Ankara, 1996.
- SARIASLAN, Halil, Orta ve Küçük lekli İşletmelerin Finansman Sorunları, m için Bir Finansal Paket nerisi, TOBB Yayını, Ankara, 1994.
- SARIKAYA, Tasyalı, Birgl, KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri, İTO, İzmir, 1995.
- SAVAŞIR, Rebii, Türkiye ve Avrupa Birliği lkelerinde Küçük ve Orta Boyutlu İşletmeler Açısından İstihdam Politikaları, Ankara, 1999.
- SAYIN, M.Fazlıoğlu, M. Akan, Avrupa Birliğinde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları, KOSGEB Bilgi Merkezi, Ankara, Ocak 1997.
- SEYİDOĞLU, Halil, Uluslar arası İktisat- Teori Politika ve Uygulama, Geliştirilmiş 11. Baskı, İstanbul, 1996.
- TUNCCEL, Kürşat, Risk Sermayesi Finansman Modeli, SPK Yayını, No:37, Ankara, 1996.
- ULUDAĞ, İlhan, Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler ve Risk Sermayesi Şirketler Modeli, İTO Yayını, No:42, 1996.
- YAŞAR, Salim, Gümrük Birliği ve KOBİ'ler, Uzman Görüşüyle Ban-

kacılık, Yıl:3, Aralık 1995.

YÜCEL, Hayrettin, Uluslar arası Pazarlara Açılmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Rolü, İGEM, Kasım 2000,

Resmi ve Diğer Kuruluşlara Ait Yayınlar, Dergiler

ASO Medya, "Enflasyon Muhasebesi Enflasyonu Hızlandırır" Hazırlayan Orhan Morgil, Aylık Yayın Organı, Ağustos 1996.

VII.: Beş Yıllık Kalkınma Planı

Ekonomik Forum, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Yayın Organı, Fuat Miras, Kredi Sistemimiz ve KOBİ'ler, Aylık Dergi, 15 Mart 1997.

Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Yayını, KOBİ'lerin Problemleri ve Çözüm Önerileri, No:1996-1, Erzurum, 1996.

İGEME'den Bakış, Avrupa Birliğinde KOBİ'lere Yönelik Uygulanan Politikalar ve Türkiye' de ki KOBİ'lerin Rekabet Gücünün Artırılması, Yıl:4, Sayı:16, Ekim-Aralık, 2000.

İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Atatürk Üniversitesi, Cilt:11, Sayı:34, 1997.

İTO Yayın, KOBİ Finansman Kaynakları, Yayın No:59, İzmir, 1999.

KTO Dergisi, Nisan, 1996.

MAKALE VE TEZLER

ÇONKAR, Kemalettin, Risk Sermayesi Yönetiminin Küçük ve Orta Boy İşletmeler Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği, " KOBİ Finansman ve Pazarlama Sorunları" Konulu 1. Orta Anadolu Kongresi Tebliği, Nevşehir, 2001.

PARMAKSIZOĞLU, Ömer, Türkiye'de KOBİ'lerin Konumu ve Finansal Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi'nin Uygulanabilirliğinin Değerlendirilmesi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı, Doktora Tezi, 1997.

YİĞİT, Mehmet, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, İ.İ.B.F. 25. Yıl Özel Sayısı, Yıl:1 Sayı:3, Kasım, 1998.

İNTERNET DÖKÜMANLARI

[http:// www.kgf.com.tr/kgfkimdir.htm](http://www.kgf.com.tr/kgfkimdir.htm), 20.05.2001

<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003b/>
10.05.2001-20.10.2001

[http:// www.bianet.org.tr/2001/03/29/haber15.htm](http://www.bianet.org.tr/2001/03/29/haber15.htm), 26.10.2001

[http:// www.ufrad.org.tr/20.05.2001](http://www.ufrad.org.tr/20.05.2001)

KİTAP VE DERGİ İSTEME ADRESİ
Vergi Denetmenleri Derneği Genel Merkezi
Cihan Sokak No: 13/7 Sıhhiye - ANKARA
Tel: (0.312) 231 80 19 • Fax: 231 80 65
PK. 236 Yenışehir - ANKARA

Web Adresi : www.vdd.org.tr
e-mail : vdd@vdd.org.tr
baskan@vdd.org.tr
soru@vdd.org.tr