



Türkiye'deki Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesine ve Finansmanına Yönelik Çerçeve



ÖZEL SEKTÖRÜ
GELİŞTİRME MERKEZİ
İSTANBUL



İSTANBUL
MENKUL
KIYMETLER
BORSASI

Originally published by the OECD in English under the title:
A Framework for the Development and Financing of Dynamic Small and Medium Sized Enterprises in Turkey
© 2005 OECD

All rights reserved.

© 2007 OECD for this Turkish edition

This translation has been organised in collaboration with the Istanbul Stock Exchange.

The OECD and the Istanbul Stock Exchange do not guarantee the accuracy of the translation and accept no responsibility whatsoever for any consequence of its interpretation or use. In case of any dispute the English version of this document will prevail.

Türkiye'deki Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesine ve Finansmanına Yönelik Çerçeve

Temmuz 2005



OECD Özel Sektörü Geliştirme Merkezi Hakkında ("OECD İstanbul Merkezi")

İstanbulda'ki OECD Özel Sektörü Geliştirme Merkezi, OECD'nin politika diyaloguna, deneyimlerin paylaşılmasına ve ekonomik reformlara ilişkin en iyi uygulamaların geliştirilmesine yönelik yaklaşımı aracılığıyla özel sektörü geliştirme politikalarına ilişkin olarak OECD ile geçiş aşamasında ya da gelişmekte olan ekonomiler arasında kurulabilecek işbirlikleri için bir platform sunmaktadır.

Ocak 1994 tarihinde kurulduğu günden buyana, OECD İstanbul Merkezi Orta Asya, Kafkaslar, Karadeniz, Orta, Doğu ve Güney Doğu Avrupa Ülkeleri ile Moğolistan, Rus Federasyonu ve Orta Doğu ile Kuzey Afrika'dan 5,000'in üzerinde üst düzey yönetici ile politika yapıcınının biraraya getirildiği 150'yi aşkın çalıştay ve çalışma grubu toplantıları düzenlemiştir.

OECD İstanbul Merkezi, Merkezin çalışmalarına katılan herkesi (bağış sahipleri, ortak ülkeler, uluslararası kuruluşlar, sivil toplum örgütleri ve özel sektör katılımcılarını) içeren paydaş odaklı bir yönetim yapısına sahiptir.

OECD İstanbul Merkezinin misyonu, ortak ülkelerimizdeki özel sektör gelişimi aracılığıyla sürdürülebilir bir ekonomik kalkınma sağlamaktır.

Başlıca faaliyet alanları Doğrudan Yabancı Yatırım, İşletmelerin Geliştirilmesi, Mali Sektörün Geliştirilmesi ile Kanun ve Yönetim Kuralıdır.

Merkezin uyguladığı programın hedefleri aşağıda belirtilmiştir:

- Karadeniz, Kafkaslar ve Orta Asya'da gerçekleştirilen piyasa ekonomisi reformlarının desteklenmesi.
- Reform sürecinde olan ülkeler arasında deneyimlerin paylaşılmasının sağlanması.
- Ulusal ve yabancı yatırımların her ikisi için de uygun bir ortam oluşturulmasına yardımcı olacak önerilerde bulunulması.

OECD İstanbul Merkezinin ana sponsor organizasyonu Türkiye Uluslararası İşbirliği Ajansıdır. Buna ek olarak, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası da Merkezin faaliyetlerine destek veren anahtar ortaklardan birisi olmuştur.

GİRİŞ

Günümüz Dünyasında yeni bir işletmenin kurulması ya da mevcut bir işletmenin genişletilmesi çalışmaları sağladığı olanakların yanısıra beraberinde bazı zorlukları da getirmektedir. Yeni teknolojiler ve global piyasalara daha iyi koşullar altında sağlanan erişim iş olanaklarının artmasını sağlamıştır. Aynı zamanda, artan rekabet, kalite konusundaki ısrarcılık ve daha düşük maliyetlerin sağlanması konusunda ortaya çıkan sürekli baskı, ki bunlar mevcut konuların sadece birkaçı, dünya çapındaki işletmelerin karşı karşıya kaldığı başlıca zorlukları temsil etmektedir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler genellikle karmaşık iş yönetimi konularının üstesinden gelebilmelerini sağlayacak yeterli büyüklüğe, finansal kaynaklara ve kapasiteye sahip değildir. KOBİler yeni iş olanaklarının, ihracat ve ekonomiyle ilgili katkıların sağlanması açısından tüm ülkeler için oldukça önemli bir kaynaktır. Bu sektörün büyümesinin sağlanması, politika yapımcılarının üstesinden gelmesinin gerektiği bir zorluk olarak gündemdeki yerini hala korumaktadır.

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) ile Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), özellikle dinamik bir şekilde işletmelerini genişletmenin yollarını arayan küçük ve orta ölçekli işletmeleri ve buna bağlı olarak "dinamik KOBİler" ya da "dKOBİler" terimini olmak üzere, Türkiye'deki mevcut iş destek sistemini incelemek ve gözden geçirmek üzere bir dizi çalıştay ve konsültasyon organize ederek 2002 yılında bir proje başlatmıştır. Türk destek sisteminin tüm bölümlerinin ve temsil niteliği olan dKOBİlerin üst düzey yöneticileri de dahil olmak üzere, ilgili paydaşların aktif katılımını sağlamaya yönelik toplantılar tasarlanmıştır. Bunlara ek olarak, ulusal ve uluslararası uzmanlarla görüşülmüş ve uluslararası platformda bu alanda kaydedilen iyi uygulamalarla karşılaştırmalar yapılmıştır. Bu sürecin ve mevcut durum üzerinde yapılan analizin bir sonucu olarak, Türkiye'deki dKOBİlerin geliştirilmesine ve finansmanına yönelik bir çerçeve önerilmiştir. Bu yayının Türkiye'de süregelen tartışmaları aydınlatmasını ümit ediyoruz. Genel bağlamda bu belge öncelikli olarak KOBİlerle ilgili çalışmalar yürüten politika yapımcılarına yönelik olarak hazırlanmış olmasına rağmen, okunması akademik personel, öğrenciler ve özel sektör temsilcileri için de faydalı olabilir.

Rapor, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası ile OECD İstanbul Özel Sektörü Geliştirme Merkezinin sorumluluğu altında yayınlanmaktadır. ISE'e bu önemli projede bizimle kurdukları etkin işbirliği için en içten teşekkürlerimi sunarım.



Rainer Geiger
Direktör Yardımcısı, OECD Finansal, Mali ve Girişim İşleri Müdürlüğü
OEACD İstanbul Özel Sektörü Geliştirme Merkezi Başkanı

ÖNSÖZ

2002 yılında, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) ile OECD Türkiye'deki genç ve yeni kurulan dinamik işletmeler ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesine ve geliştirilmesine yönelik bir model oluşturmak amacıyla bir projeye başlamıştır.

Gelişerek daha büyük ve daha başarılı işletmelere dönüşmeleri konusunda Türkiye'de daha fazla KOBİ'ye (KOBİler endüstriyel istihdamın %70'ine kadar bir katkı sağlarken, endüstriyel çıktının sadece %30'u oranında bir katkı sağlayabilmektedir) yardımcı olmanın yollarını bulmak istedik. Ancak, bunun da ötesinde, kurulan firmaların gelecekte sürdürülebilir bir ekonomik kalkınmanın sağlanabileceği ortamı yaratmaya yönelik yenilikçi girişimlerde bulunmasını sağlamak üzere, Türkiye'de dinamik ve yenilikçi girişimciliği harekete geçirmenin yollarını keşfetmek ve planlamak istedik.

Hem Türkiye'deki hem de üretim kapasitesinde önemli büyüme kaydeden diğer ülkelerdeki başarı hikayelerine baktık. Türkiye'nin genç girişimcileri ile projeye değerli deneyim ve uzmanlıklarını katan birçok ulusal ve uluslararası uzmanla sayısız toplantı ve çalıştaylar düzenledik.

Bu yayının, politika yapımcıları arasında süregelen politika tartışmalarına ve pratik uygulama yollarını göstererek politika geliştirme sürecine katkıda bulunacağını ve işletmelerinin geliştirilmesi konusuna ilgi duyan girişimciler, akademik personel ve öğrenciler tarafından inceleneceğini ümit ediyoruz.

Düzenlediğimiz çeşitli toplantılarda, Avrupa-Asya Menkul Kıymet Borsası Federasyonu (FEAS) üyelerinin katılımı önemli oranda sağlanmıştır, bu nedenle bölgedeki birçok ülke benzer sorunlarla mücadele ettiğinden, bu yayının Türkiye sınırları dışında FEAS üyesi ülkeler tarafından da kullanılacağını ümit ediyoruz. Herşeyin ötesinde, bu raporda yapılan analiz ve değerlendirmeler dinamik KOBİ sahipleri ile yöneticilerinin karşı karşıya kaldığı anahtar konuların ve politika yapımcılarının karşılaştığı zorlukların anlaşılabilmesi açısından çok değerli bilgiler sunmaktadır. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası adına, OECD'ye bu projede bizimle kurdukları yapıcı işbirliğinden dolayı teşekkür etmek istiyorum.



Osman Birsen
Yönetim Kurulu Başkanı, İstanbul Menkul Kıymetler
Borsası
Başkan, FEAS

TEŞEKKÜR

Bu çerçeve kılavuzu, OECD ile İstanbul Menkul Kıymetler Borsası tarafından OECD İstanbul Özel Sektörü Geliştirme Merkezi çerçevesinde yürütülen “İşletme Geliştirme ve Finans” başlıklı projeyi tamamlayıcı bir çalışma olarak yayınlanmaktadır. Uzatılmış süre boyunca, proje Türkiye ve OECD'ye üye diğer ülkeler ile geçiş sürecinde ve gelişmekte olan sayısız ülkeden alınan kapsamlı ve pratik örnek vaka deneyimlerini bir araya getirmiş ve bu örnekler İstanbul'da düzenlenen bir dizi toplantıda tartışılarak gözden geçirilmiştir. Bu inceleme çalışması, uluslararası platformdan ve Türkiye'den elde edilen deneyimlerin analizi ve ilgili uygulayıcılarla yapılan çalışmalarla tamamlanmıştır. İleri düzeyde politika geliştirmeye yönelik öneriler ile eylem teklifleriyle sonuçlanmıştır.

Okumakta olduğunuz yayın, Türkiye ve diğer ülkelerdeki politika yapıcılarına bu önemli konuda daha detaylı tartışmalar yapabilmeleri için önemli bir olanak sunmaktadır.

Bu raporun yazarları bu projeye ilgili olarak OECD/İMKB'ye danışmanlık yapan Paul Bradstock ve OECD'den (Finans Departmanından) John Thompson'dur. Yayınımız Türkiye, uluslararası kuruluşlar ve özel sektör temsilcileri de dahil olmak üzere OECD'ye üye ülkelerden gelen uzmanlarla yapılan toplantılar sonucunda hazırlanmıştır. Yayının hazırlanmasında Engin Göksu (OECD), Declan Murphy (OECD), Martin Forst (OECD), Aril Seren (İMKB), Sayın Huseyin Erkan (İMKB), Murat Bolat (İMKB), Cigdem Celikbilek, (İMKB), Sayın Johan Mekkes (Kuzey Hollanda Yatırım Geliştirme Ajansı), Dr. Peter Heydebreck (Inno AG), Sayın William O'Brien (Enterprise Ireland), Sayın Olavi Ankö (Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Finlandiya), Sayın Diarmuid O'Conghaile (Ulusal Rekabet Kurumu, Forfas), Sayın Jorn Volker Koch (Türkiye Avrupa Komisyonu Temsilciliği), Sayın Cemil Arikan (Sabancı Üniversitesi, Türkiye), Dr. Halil Sariaslan (Türkiye Sermaye Piyasası Kurulu), Sayın Ferdi Miskbay (Türkiye Teknolojik Gelişim Kurumu), Sayın Faruk Eczacıbaşı (Eczacıbaşı Holding), Sayın Mehmet Sami (Ata Yatırım), Sayın Naci Akin (TOBB), Sayın Tuğrul Tekbulut (Logo İş Çözümleri), Dr. Emre Alkin (Türk İhracatçılar Meclisi, TIM), Sayın Zeynep Tura (Tangram Yönetim Danışmanlığı), Sayın Demir Yener (Yener Global Finans), Dr. Dilek Cetindamar (Sabancı Üniversitesi, Türkiye) ve KOSGEB'in katkılarından faydalanılmıştır. Yayının son düzenlemeleri ve basım hazırlıkları Geraldine Daly ve Georgiana Pop (OECD) tarafından gerçekleştirilmiştir.

Proje süreci boyunca sayısız toplantı yapılmış ve tek tek belirtilmesi imkansız sayıda katılımcıdan oldukça değerli katkılar alınmıştır. Söz konusu katılımcıların katkıları bu belgeye yansıtılmıştır; yazarlarımız aldıkları gönüllü yardım ve önerilerden dolayı kendilerine teşekkürlerini sunmak istemektedir.

İÇERİK

GİRİŞ	3
ÖNSÖZ	4
TEŞEKKÜR	5
ÖZET SONUÇLAR VE ÖNERİLER	10
1. Yönetmelik ve Kanun	10
2. Eğitim	10
3. Yeni KOBİlerin Kuruluş Aşaması	11
4. Bilgi Akışları	11
5. Teknoloji	11
6. Finansal Çerçeve	11
7. Kurulum Aşamasında (Başlangıçta) Sağlanan Finansman	12
8. Risk Sermayesi	12
BÖLÜM 1 – ARKA PLAN	14
1. Tanımlar	14
1.1. Yenilik	14
1.2. Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (dKOBİler)	14
1.3. Girişimcilik	14
2. Hedefler	15
3. Gerekçe	15
4. Türkiye’de dKOBİlere yönelik olarak uygulanan mevcut destek sisteminin Yapısı	17
4.1. KOSGEB	17
4.1.1. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri	18
4.1.2. Teknoparklar	18
4.1.3. KOBINET	19
4.2. TIGV	19
4.3. TUBİTAK	20
4.3.1. TUBİTAK TİDEB	20
4.3.2. TUBİTAK USAMP	21
4.4. Halk Bankası ve KGF (Kredi Garanti Fonu)	21
5. Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere (dKOBİler) Yönelik Türkiye Destek Sistemine İlişkin Yorumlar	23
BÖLÜM 2- ÇERÇEVE	27
1. Yönetmelik ve Kanun	28
1.1. KOBİlerin Hükümetteki Sesi	29
1.2. Şirkete Özgü Politikalar	30
1.2.1. Kayıt (Tescil) Yapılmasının ve Formel Sektörün Teşvik Edilmesi	30
1.2.2. Yönetişim	31
1.2.3. İflas Hali	32

1.2.4. Azınlık Hissedarların Korunması	32
1.2.5. <i>Fikri Mülkiyet (IP)</i>	33
1.3. Devlet Yardımları	35
1.4. Altyapı	36
2. Kültür ve Yetenek	36
2.1. Girişimcilik	36
2.2. Eğitim ve Öğretim	38
2.3. Yenilik	40
2.4. Teknoloji	41
3. dKOBİ'lere Yönelik Destekler ve Hizmetler	41
3.1. İş Dostu Yönetim ve Yönetmelik	42
3.2. dKOBİ'lerin İş ve Düzenleyici Desteklerine Yönelik bir Çerçeve	44
3.3. Bilgiye Erişim	45
3.4. Eğitim ve Sanayi Arabirimi	46
3.4.1. Teknoloji Transferi	46
3.4.2. Girişimcilik Merkezleri	48
3.5. İş İnkübasyonu	48
3.5.1. Yenilik Merkezleri, Bilim Parkları ve Teknopoller	52
3.6. Danışmanlar, Kılavuzlar ve Profesyonel Hizmetler	54
3.7. Ağlar ve Kümeler	54
4. Finansman	56
4.1. Genel Gözlemler	56
4.1.1. Genel Finansal Reform	56
4.1.2. Finans Kaynaklarının ve "Finans Basamaklarının" Çeşitliliği	58
4.2. Yüksek Büyüme Potansiyeline Sahip İşletmeler için Resmi Destek Programlarının Tasarlanması	58
4.3. "Finans Basamakları" ile birlikte Öz sermaye Finansmanına Erişim	59
4.3.1. Başlangıç Aşaması Finansmanı	61
4.3.2. İş Melekleri	62
4.3.3. Risk Sermayesi	65
4.4. Türkiye'deki Risk Sermayesinden Beklentiler	66
4.4.1. Risk Sermayesine Yatırım için Verimli Araçların Geliştirilmesi	67
4.4.2. Kurumsal Tasarrufların Teşvik Edilmesi	67
4.4.3. KOBİ'lerde Öz sermaye Yatırımını Teşvik Etmek için Mali Teşvikleri Tanıtmak	69
4.4.4. Yabancı Risk Sermayesini Çekmek	69
4.5. Çıkış Araçları	69
REFERANSLAR	75
LİNKLER	77

TABLES

<i>Tablo 1.</i> KOBİ Kategorileri	14
<i>Tablo 2.</i> Seçilen Ülkelerdeki KOBİlerin Özellikleri	16
<i>Tablo 3.</i> TTGV Programları.....	20
<i>Tablo 4.</i> TUBİTAK-TİDEB Sanayi AR&GE Destekleri Programı	21
<i>Tablo 5.</i> Halk Bankası Kredilerinin Dağılımı	22
<i>Tablo 6.</i> KOBİ Teşvik Belgesinin Yıllara Göre Dağılımı	22
<i>Tablo 7.</i> Kredi Teminatına İlişkin Şart ve Koşullar.....	22
<i>Tablo 8.</i> Türkiye'deki Özel Sektör Temsilcilerinin Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Desteklenmesine Yönelik Sistemde Tespit Ettikleri Zayıf Noktalar	24
<i>Tablo 9.</i> dKOBİlerin Desteklenmesine ve Teşvikine Yönelik Çerçevenin Anahtar Bileşenleri	28
<i>Tablo 10.</i> Diyalogun Yapısı	30

<i>Tablo 11. İnkübatör Tipleri</i>	51
<i>Tablo 12. KOBİ'ler için Dış Finans Kaynakları</i>	58
<i>Tablo 13. Yeni Yüksek Büyüme Kapasiteli İşletmeler için Farazi Öz Sermaye Döngüsü</i>	60
<i>Tablo 14. Risk Sermayesi Finansman Aşamaları</i>	65
<i>Tablo 15. Risk Sermayesi için Tipik Fon Kaynakları</i>	66
<i>Tablo 16. OECD Ülkelerindeki Kurumsal Yatırımcıların Finansal Varlıkları</i>	68
<i>Tablo 17. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) için KOBİ ve Teknolojiye İlişkin Piyasa Koşulları</i>	70
<i>Tablo 18. Türkiye'ye Yönelik Tekliflerin Şematik Özeti</i>	78

BOXES

<i>Kutu 1. KOBİlerin İş Olanakları Yaratılmasındaki Rolü</i>	15
<i>Kutu 2. Küçük İşletmeler Kredi Teminat Planı, Birleşik Krallık</i>	23
<i>Kutu 3. Özel Özsermayenin Türkiye'de Az Oranda Yayılmasının Nedenleri</i>	25
<i>Kutu 4. ABD Başkanının Küçük İşletme Gündemi</i>	29
<i>Kutu 5. Birleşik Krallık'daki Küçük İşletmeler Servisi</i>	29
<i>Kutu 6. Kayıt-dışı Kısır Döngüsü</i>	31
<i>Kutu 7. Güney Doğu Avrupa için Kurumsal Yönetişim Beyaz Kitabı</i>	31
<i>Kutu 8. IASB Başkanının Bildirisi Haziran 2004</i>	32
<i>Kutu 9. BK'da Yasal Olarak Tanımlanan Fikri Mülkiyet Hakları</i>	33
<i>Kutu 10. Almanya'da Fikri Mülkiyet Hakları Veri Tabanlarına Erişim</i>	34
<i>Kutu 11. SMART Ödülü İngiltere</i>	35
<i>Kutu 12. Küçük İşletme Yatırım Şirketi Programı (SBIC)</i>	36
<i>Kutu 13. Genç Girişim, İngiltere</i>	37
<i>Kutu 14. Sosyal, Kültürel ve Politik Çevre açısından Türkiye'deki Girişimciliğin Özeti –Sabancı Üniversitesi</i>	38
<i>Kutu 15. Yönetim Eğitimi</i>	39
<i>Kutu 16. Bilgi Transferi Ortaklıkları, Birleşik Krallık</i>	39
<i>Kutu 17. Üniversite Mali Sıkıntı Fonu, Birleşik Krallık</i>	40
<i>Kutu 18. Küçük Ülkeler Örneği</i>	41
<i>Kutu 19. İş Planı</i>	42
<i>Kutu 20. CONNECT Kılavuzluk Ağı</i>	43
<i>Kutu 21. Steinbeis Vakfı, Almanya</i>	46
<i>Kutu 22. Uluslararası Lisans İdarecileri Topluluğu</i>	47
<i>Kutu 23. Geçici Girişimsel Pozisyonlar Programı (TOP), Hollanda</i>	48
<i>Kutu 24. Ulusal İş İnkübasyonu Birliği (NBIA), ABD</i>	49
<i>Kutu 25. Ulusal ve Uluslararası İş İnkübasyonu Birlikleri</i>	49
<i>Kutu 26. GorillaPark</i>	52
<i>Kutu 27. Oxiflex, BK</i>	52
<i>Kutu 28. Avrupa'daki Yenilik Merkezleri Örnekleri</i>	53
<i>Kutu 29. SEEDA Girişim Merkezleri</i>	54
<i>Kutu 30. Oxfordshire, Birleşik Krallıktaki Motor sporu</i>	55
<i>Kutu 31. Küçük İşletmelerde Yenileşme ve Araştırma (SBIR), ABD.</i>	61
<i>Kutu 32. Oxfordshire Yatırım Fırsatı Ağı (OION), İngiltere</i>	63
<i>Kutu 33. Sınırlı Sorumluluk Ortaklıkları (LLPs), İngiltere</i>	67

KISALTMALAR LİSTESİ

CMB	Sermaye Piyasası Kurulu
dSME	Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler
EBRD	Avrupa Yeniden Yapılanma ve Kalkınma Bankası
EIF	Avrupa Yatırım Fonu
EU	Avrupa Birliği
EUREKA	Piyasa Odaklı Sanayi AR&GE Pan-Avrupa Ağı.
EICC	Türkiye Avrupa Bilgi Merkezleri
ISE	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
ITP	TTGV Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
KGF	Kredi Garanti Fonu A.Ş.
KOBI-NET	KOBİlere yönelik KOSGEB ve Avrupa Bilgi Merkezleri arası bilgi ağı
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
M&A	Şirket Birleşmeleri & Satınalmaları
MEKSA	Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
SBIC	Küçük İşletme Yatırım Şirketi (ABD)
SBIR	Küçük İşletmelerde Yenileşme ve Araştırma (USA)
SBS	Küçük İşletmeler Servisi (BK)
SMART	Küçük İşletmeler Araştırma ve Teknoloji Erdem Ödülü (BK)
SME	Küçük ve Orta Ölçekli İşletme (KOBİ)
SPO	Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı
TAEK	Türkiye Atom Enerjisi Kurumu
TDP	TTGV Teknoloji Geliştirme Programı
TDZ	Teknoloji Geliştirme Bölgesi
TESK	Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYOV	Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
TTGV	Türkiye Teknoloji Geliştirme Kurumu
TUBITAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik araştırma Kurumu
TUBITAK-TIDEB	TUBİTAK Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı
TUSIAD	Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği
UFT	Dış Ticaret Müsteşarlığı
USAMP	Üniversite-Sanayi Ortak Araştırma Merkezleri Programı
VC	Risk Sermayesi
YASED	Türkiye Uluslararası Yatırımcılar Derneği
YOK	Türkiye Yüksek Öğrenim Kurulu

ÖZET SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Türkiye, geçmişte makroekonomik ve politik çevrede yaşanan istikrarsızlıklar nedeniyle oldukça düşük bir temelden başlamasına rağmen, işletme kültürünün faydalarını elde etme ve dinamik küçük ve orta ölçekli işletme sektörünü canlandırma konusunda hızlı hareket etmektedir. 2004 yılında, Türkiye İkinci OECD Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerden (KOBİler) sorumlu Bakanlar Konferansına ev sahipliği yapmış ve bu konferansın sonucu olarak Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) KOBİlere yönelik bir Strateji ve Eylem Planı hazırlamıştır. OECD'nin Ekonomik Anketinde (Ekim 2004) Türkiye'deki ekonomik durum tanımlanıp incelenmiş ve aynı yıl içinde OECD Türkiye'deki KOBİlere ilişkin Konu ve Politikaların detaylı olarak ele alındığı bir çalışma yayınlamıştır.

İkinci bir adım olarak, bu raporla Türkiye'deki KOBİ sektörünün önemli bir alt birimi olan dinamik küçük ve orta ölçekli işletmelerin (dKOBİler) geliştirilmesine ve finansmanına yönelik pratik bir çerçeve oluşturulmaya çalışılmaktadır. Rapor iki bölümden oluşmaktadır; Bölüm 1'de Türkiye'deki dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin içinde bulunduğu ortam açıklanmış ve Türkiye'de girişimcilik sektörünü geliştirmeye yönelik olarak yürütülen mevcut faaliyetlerle ilgili bilgiler verilmiştir; Bölüm 2'de, Türkiye'deki KOBİleri geliştirmeye yönelik destek sistemleri ve politikalar dikkate alınarak ve Türkiye'deki sistemin nasıl geliştirilebileceğine örnek teşkil edebilecek diğer ülkelerdeki iyi uygulamalardan alıntılar yapılarak hazırlanan çerçeve açıklanmıştır.

Rapor genelinde, Türkiye'deki sistemin belirli alanlarda nasıl geliştirilebileceğine ve çerçeveye göre bu sistemin diğerlerine nasıl adapte edilebileceğine ilişkin önerilere yer verilmiştir.

İyi yönetim ve kaliteli bilgiye erişim hakkı, çerçevenin geliştirilmesinde ortaya çıkan anahtar ilkelere. Hükümet, yenilik ve girişim kavramlarına uygun yapılar oluşturmalıdır. Dikkate alınması gereken hususlar ile yapılması gereken çalışmalarla ilgili öneriler aşağıda verilmiştir:

1. Yönetmelik ve Kanun

1. Kurumsal yapılar ile özel sektör organizasyonlarının KOBİlerin çıkarlarını etkin bir şekilde temsil edebilecek şekilde geliştirilmesini teşvik etmek (örneğin; bir Küçük Ölçekli İşletme Şampiyonunun¹ seçilmesi).
2. KOBİlerin resmi ekonomiye entegrasyonunu teşvik etmek.
3. KOBİlerin uluslararası standartlara uygun güvenilir muhasebe prosedürlerini izlemelerini sağlamak.
4. Aciz Hali Kanunları ile çalışanları, tedarikçileri ve müşterileri korurken, dürüstlük kuralını ihlal eden girişimlere çok sert uygulamalarda bulunmamak.
5. Azınlık konumundaki hissedarlar da dahil olmak üzere, KOBİlere yönelik sağlam yönetim uygulamalarının geliştirilmesini teşvik etmek.
6. Fikri mülkiyet haklarına ilişkin kanun ve prosedürleri gözden geçirmek ve KOBİlerin Fikri Mülkiyet Hakları (FMH) veri tabanlarına erişimini kolaylaştırmak.

2. Eğitim

7. Yenilik ve girişimcilik kavramlarına yönelik eğitim ve öğretim sistemleri geliştirmek.
8. Üniversiteleri müfredatlarına öğrenciler, mevcut girişimciler ve potansiyel girişimler için girişimcilik dersleri eklemeleri yönünde teşvik etmek.

Özet Sonuçlar ve Öneriler

9. Üniversitelerle birlikte girişimcilik birlikleri geliştirmek.
10. Akademisyenlerin akademik kariyerlerini yaparken KOBİlere hizmet vermelerine izin vermek.
11. KOBİlerde üniversite öğrencilerine stajyerlik olanakları sunulmasını teşvik etmek.

3. Yeni KOBİlerin Kuruluş Aşaması

12. Şirket kuruluş/büyültme sürecini kolaylaştırmak ve hızlandırmak; Ticaret/Sanayi Odalarının bu süreci teşvik etmesini ve yönlendirmesini sağlamak.
13. Yenilikçi küçük ölçekli şirketlerin kurulması için iş planını gerekli (zorunlu) bir araç olarak göstermek ve profesyonel birimlere, fonlara, kredi ve diğer kaynaklara erişimi desteklemek.
14. İş planlama aşamasında uygulanabilecek iş fikirlerinin korunmasına yönelik bir program hazırlamak.
15. İş planlamasıyla ilgili konularda girişimciye yardımcı olmak amacıyla, güvenilir ve uygun fiyatlarda danışmanlar bulmak. KOBİlerde yenilik ve girişimcilik konusuna yoğunlaşan danışman ve yöneticiler için uygun fiyatlarda üniversite düzeyinde kurslar düzenlemek.
16. Yıllık bazda güvenilir temel şirket ve mali yapı verilerini elde etmek amacıyla, bağımsız olarak denetlenen hesapları düzenlemek.
17. Şirketin cari hesap, maaş hesabı ve kredi kartı hesabı gibi banka aracılığıyla yapılan (küçük kasa hesabındaki küçük kalemlerin dışındaki) finansal işlemlerini düzenlemek.

4. Bilgi Akışları

18. KOBİlerin bilgiye erişim olanaklarını iyileştirmek.
19. Destek birimleri ile KOBİlerin arasındaki bilgi akışını gösteren bir harita oluşturmak.
20. KOBİlerin tek bir noktadan bilgiye erişimini sağlamak ve bu çalışmalarını koordine etmek, örneğin; Sanayi ve Ticaret Odalarının özel bir bölümünden gönderilen e-bültenler aracılığıyla.
21. Bilgiye (ve temel finansal muhasebe ve e-ticaret) erişim için iş yerlerinde bilgisayar ve internet kullanımını teşvik etmek.

5. Teknoloji

22. Teknolojiye erişim olanaklarını iyileştirmek.
23. Araştırma personelinin kendileri de dahil olmak üzere girişimcilerin araştırmalara erişim olanaklarını artırmak amacıyla, devlet finansmanlı araştırma ve geliştirme çalışmalarından kaynaklanan sahiplik ve fikri mülkiyet haklarını tanımlayan yönetmelikleri gözden geçirmek.
24. Türkiye Büyükelçiliklerine, konsolosluklarına ve ithalat/ihracat birliklerine uzmanlar atayarak, ilgili teknolojilerin uluslararası bağlamda gözlemlenmesine yönelik bir sistem kurmak. Yenilikçi işletmelerle pozitif bağlar kurulmasını sağlamak.

6. Finansal Çerçeve

25. KOBİlerin finanse edilmesine yönelik uygun ve kapsamlı bir çerçeve oluşturmak.
26. Uygulanmakta olan genel mali reform çalışmalarının amaçları kapsamında net olarak belirtildiği gibi, KOBİlere finansman sağlamak amacıyla resmi mali sistemin kapasitesini artırmak. Özellikle bankacılık sistemi, hükümet ve kurulu işletmelere borç verme şeklinde işleyen çalışma şeklini arada kalan piyasaya destek verme şeklinde değiştirmesi konusunda teşvik edilmelidir.
27. Resmi piyasaya girebilmeleri için Türk girişimcilerin daha şeffaf bir yapıda faaliyet göstermelerini teşvik etmek. Bu şekilde, resmi piyasaların kullanılması sonucunda elde edilmesi olası pozitif teşvikler ve somut faydalar vurgulanmalıdır.

Özet Sonuçlar ve Öneriler

28. "Risk paylaşımı" ilkesinin gözetilmesi. Resmi fonları sadece işletmeler, üniversiteler ya da uluslararası organizasyonlarla kurulan ortaklıklarda kullanmak. Firmanın geliştirilmesi sürecindeki ilk aşamalar tamamlandıktan sonra, hükümet fonlarını sadece özel yatırımcılar finansman sağlamak istediğinde vermek.
29. Düşük maliyetli finansmana erişim sağlayan ancak yatırımcıların düşük oranlarda bir kazanç sağlamasıyla sonuçlanan politikalar konusunda dikkatli olmak. Projeler, rekabete dayalı bir piyasada kazanç sağlayabilme kapasitelerine göre seçilmelidir.

7. Kurulum (Başlangıç) Aşamasında Sağlanan Finansman

30. Kurulum aşamasındaki işletmelere finansman sağlanmasını kolaylaştıracak politikalar uygulamak.
31. Girişimcileri resmi programlar, özel yatırımcılar ve bankacılar aracılığıyla sağlanan finansman seçenekleri konusunda bilinçlendirmek.
32. Finansman sağlayanların faaliyetlerini, danışmanlık hizmeti verenlerin ve diğer destek programlarının faaliyetleriyle koordine etmek.
33. Kamu sektöründeki varlıkların, özel sektör yatırımcılarıyla ortaklık kuran KOBİlere özsermaye yatırımı yapmalarını sağlayacak özel kamu fonları oluşturmak.
34. Özellikle altyapı desteği sunarak, iş melekleri ağlarının geliştirilmesini kolaylaştırmak.

8. Risk Sermayesi

35. Risk sermayesi için finansman sağlama koşullarının kolaylaştırılmasına yönelik politikalar uygulamak.
36. Gerekli yatırım araçlarını geliştirmek. Risk sermayesi yatırımlarına ilişkin mevcut yasal formların iyileştirilmesinin gerekip gerekmediği konusunu değerlendirmek.
37. Kurumsal sermayeye erişimi kolaylaştırmak. Genel Mali Reformun bir parçası olarak kurumsal tasarrufları artırmak. Kurumsal yatırımcılara ilişkin mevcut yönetmeliklerin, risk sermayesine yapılacak yatırımların önünde bir engel teşkil edip etmediği konusunu değerlendirmek. Kurumsal yatırımcılara ilişkin yönetmelikleri, sözkonusu yatırım temkinli yönetime uygun olduğu takdirde risk sermayesine yatırım yapılabilmesini sağlayacak şekilde uyarlamak.
38. Risk sermayesine yatırım yapılmasını kolaylaştırmak amacıyla tasarlanan özel araçlar kullanmak. Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları ve Mutemetliklerine ilişkin mevcut yapıların iyileştirilmesinin gerekip gerekmediği konusunu değerlendirmek.
39. Yabancı Risk (Riziko) Sermaye firmalarının yatırım koşullarını kolaylaştırmak.
40. Çıkış araçları geliştirmek. Ana borsa kurulu ve küçük şirketlerden sorumlu özel kurullarda hisselerin kote edilmesine ilişkin kuralları gözden geçirmek. Büyüyen şirketler için özel bir kurul geliştirmeye yönelik programlar hazırlamak. Türk KOBİlerinin diğer piyasalarda kote etme olasılıklarını kolaylaştırmak. Büyüme potansiyeli olan şirketler için özel bir kurulun geliştirilmesine yönelik programlar uygulamak. Türk KOBİlerinin diğer piyasalarda kote etme olanaklarını kolaylaştırmak.
41. Ticari satışlara mani olan engeller olup olmadığını belirlemek amacıyla, Füzyon (Birleşme) & İktisap ile ilgili yönetmelikleri gözden geçirmek. Politikaların yabancı firmaların yerli firmaları devralmasını zorlaştırıp zorlaştırmadığını tespit etmek amacıyla yönetmelikleri incelemek.
42. Hükümet, yatırımcılar ve ticari faaliyetlerde bulunanlarla görüşmek ve bunları risk sermayesi piyasalarının sağladığı faydalar ve bu piyasaların nasıl işlediği konusunda bilgilendirmek amacıyla, tek bir ulusal Risk Sermayesi Kurumu kurmak.

NOT

1. Birleşmiş Milletler Küçük Ölçekli İşletmeler İdaresi, küçük ölçekli işletme şampiyonunu "küçük ölçekli işletmeleri profesyonel görev ve sorumluluklarının üstünde ve ötesinde destekleyen birey" şeklinde tanımlamaktadır. Bu tanımda şunlar yer alır: "küçük ölçekli işletmeler için gönüllü olarak zaman ayrılması ve hizmet verilmesi ve yasama sürecinde küçük işletmelerle ilgili davaların savunulması." Ayrıca, bu belgenin Bölüm 2, Kısım 1.1'ine bakınız.

Bölüm I
ARKA PLAN

1. Tanımlar

1.1. Yenilik

Avrupa Birliği'nin (AB) tanımına göre, "Yenilik"² başarılı üretimden, ekonomik ve sosyal alanlarda yapılan yeniliklerin özümseme ve sindirilmesinden oluşur.

Yeniliğin ekonomi açısından önemi, şirketlerin yeni piyasaları fethetmelerine ve rekabeti önlemelerine yardım etmesidir. Yenilik, bilimsel bir araştırmadan ortaya çıkan bir keşiften üretim prosedürlerinin uyarlanması, yeni piyasalara adım atılması, organizasyonla ilgili yeni yaklaşımların kullanılması ve/ya da yeni pazarlama kavramları geliştirilmesine kadar oldukça farklı şekillerde ortaya çıkabilir.

1.2. Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (dKOBİler)

AB, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri (KOBİler)³ Tablo 1'e göre kategorize etmektedir

Tablo 1. KOBİ Kategorileri

İşletme Kategorisi	Kafa Sayısı	Ciro Milyon Euro	Ya da Bilanço Milyon Euro
Orta Ölçekli	<250	<50	<43
Küçük	<50	<10	<10
Mikro	<10	<2	<2

Bu belgenin amaçları doğrultusunda, dinamik küçük ve orta ölçekli işletmeler (dKOBİ), KOBİlerin bir alt bölümü olarak tanımlanmıştır: 5 ile 50 arasında çalışanları vardır, ciroları 10 milyon Euro'nun altındadır ve pozitif yönde büyüme istekleri vardır. Büyüme sağlamak ve rekabet ortamında avantaj kazanmak amacıyla, aktif bir şekilde özümseyebilecekleri yenilikler ararlar. Bir dKOBİ, diğer mikro ve küçük ölçekli işletmelerden bunu yöneten girişimcinin planlarına ve büyüme kapasitesine göre ayrılır. Yeniliğin sadece imalat sektörünü değil, daha geniş ekonomik ve sosyal alanları da kapsadığını unutmayınız. Bir dKOBİ, imalat ve üretim sektöründe bulunabileceği gibi hizmet, turizm, perakende ve diğer hizmet sektörlerinde de yer alabilir. Günümüzde, bir dKOBİ'nin teknoloji ya da yenilik metodlarını kullanması muhtemelen ürün ya da hizmetini piyasaya sunduğu zaman olacaktır.

1.3. Girişimcilik

ABD'deki⁴ Girişimciliğe ilişkin Ulusal Görüşe göre "girişimci, kendi işini kurma ve büyütme sürecinde olan bireydir". Girişimcilik ise bilmek kadar uygulamayı da içeren bir kavramdır; kişinin şahsi ve finansal risk alabilmesini, teknoloji ya da işlemlerde ortaya çıkan yenilikleri kullanabilmesini, pazarlama ve işini piyasanın izin verdiği ölçüde büyütme yönelik çalışmalara kendini adayabilmesini de kapsar. AB'ye göre "Girişimcilik, bir bireyin ya da grubun yeni bir fikri ya da olanağı tespit edip başarılı bir şekilde kullanabilmesini sağlayan kafa yapısı ve süreçtir."⁵

Girişimcilik yerel, bölgesel ve ulusal ekonomiler üzerinde pozitif etkisi olan bir iş olanağı yaratma motorudur. Yeni ekonomik trendler, sürekli olarak yeni fikir ve deneyim akışı sağlayan dKOBİlerin piyasaya hakim olmasının genel bağlamda ekonominin yapısını güçlendiren bir kaynak olduğunu göstermektedir.

2. Hedefler

Basit bir model çerçevesinde düşünecek olursak – küçük ölçekli özel işletmeler, bireysel girişimcilerin gayret ve girişimleri sonucunda doğar. Girişimciliğe değer veren destekleyici bir ulusal çerçeve iş dostu bir ortam ile çeşitli devlet politikaları sunar ve işletmelerin büyüme sürecine özel sektör katılımını artırmak için riski azaltmak amacıyla destek verir. Birçok işletme kendi kendine gelişmeye devam eder ve iş olanakları ile zenginlik yaratarak ekonomiye katkı sağlar. Bir kaç tanesi ise büyümeye devam eder ve sonuç olarak kamuda tanınan firmaların listesine girebilir. Alternatif olarak, diğer şirketler bu işletmeleri devralabilir. Her durumda, işletme kurma süreci ulusal ekonomiye önemli oranda katkı sağlar. Bu özelden kamuya geçiş sürecinin son aşamasında menkul kıymetler borsasının oynadığı rolün önemi oldukça açıktır. Bir işletmenin büyüme sürecinde tırmanacağı en yüksek nokta yatırım merdivenin zirvesidir. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, Türk ekonomisinin (ve menkul kıymetler borsasının) sağlığının ekonomiye giren ve büyüyen yeni işletmelerin kalitesine ve sayısına bağlı olduğunu öngörmüştür. OECD'yle birlikte, Türkiye'deki dKOBİlerin teşvikine yönelik bir çerçeve oluşturan bu belgenin hazırlanmasına yol açan bir müzakere başlatmıştır. Bu belge, iki amaca hizmet etmek amacıyla hazırlanmıştır:

- Türkiye'deki ekonomik politikayı etkilemek, ve
- Avrupa-Asya ya da başka bir yerdeki gelişmekte ve geçiş sürecinde olan ekonomilere yönelik bir örnek teşkil etmek.

Öncelikle Türkiye'deki politika yapıcılar için hazırlanmış olan bu belgenin, aynı zamanda Avrupa-Asya Menkul Kıymetler Borsası Federasyonunun üyeleri ile geçiş ekonomilerindeki diğer ekonomik politika yapıcılar ile özel sektör gruplarının da ilgisini çekeceğini düşünüyoruz.

3. Gerekçe

dKOBİler, sanayileşmiş ulusların ekonomilerinde önemli bir role sahiptir. Bu, gelişmekte olan ve geçiş sürecindeki ekonomiler için de geçerlidir. dKOBİler, sadece üretilen ürün ve hizmetler açısından değil, yaratılan iş olanakları açısından da oldukça önemlidir. dKOBİler, teknoloji ve bilgi odaklı ekonomilerin geliştirilmesinde kilit bir rol oynar. Ayrıca, yeniliğin piyasaya taşınması sürecinde de hayati önem taşır. dKOBİler yeni ekonomik büyümelerin sağlanması, uluslararası rekabet gücünün artırılması ve yeni iş olanaklarının yaratılması açısından önemli bir yoldur⁶.

Kutu 1: KOBİlerin İş Olanakları Yaratılmasındaki Rolü⁷

2004 seçiminin ardından yaptığı ilk basın toplantısında Başkan Bush'un da ifade ettiği gibi:

"...Amerika'daki yeni iş olanaklarının %70'i küçük ölçekli işletmeler tarafından yaratılmaktadır. Bunu biliyorum. Bu yüzden de, son dört yıl boyunca en agresif, girişimci yanlısı küçük ölçekli işletme politikalarından birini destekledim... buna göre yeni dönemde de, vergi indirimlerinin küçük işletmelerimizi güçlendirmeye devam etmesini sağlayacağız. Büyüme motorunun küçük ölçekli işletme sektöründe olduğunu bildiğimden dolayı, yasal reform ve düzenleyici reformları uygulamaya devam edeceğiz."

OECD'nin Türkiye'de 2002 yılında gerçekleştirdiği KOBİ Genel Görünüm çalışmasına göre, KOBİler firmaların %99.5'ini, istihdamın %61.1'ini ve katma değerın %27.3'ünü teşkil etmektedir. Bununla birlikte, ulusal ekonomi açısından taşıdığı öneme rağmen, KOBİ sektörü ileri gelişim sürecinde yatırım ve büyüme finansmanı bulma ve ihracat piyasasında başarılı olma konusunda zorluklarla karşı karşıya kalmaya devam etmektedir. Uluslararası KOBİ Performansı, Tablo 2'de, diğer ülkelerle karşılaştırıldığında bu zayıflıkların seviyesi gösterilmektedir.

Türkiye'ye yönelik zorluklar Tablo 2'de açıklanmıştır; özellikle KOBİlere yönelik yatırım ve kredi konularında gösterilen zayıf performansın küçük ihracat payıyla iki katına çıkmış olması, kısmen kalifiye ve eğitilmiş işgücü eksikliğinden ve yenilik ve girişimcilik kültürünün olmamasından kaynaklanabilir. Bu zorluklarla nasıl mücadele edilebileceği düşünüldüğünde, KOBİ sektörünün daha detaylı bölümlere ayrılması faydalı olacaktır. AB tanımında bölümlere ayırma işleminin orta ölçekli, küçük ölçekli ve mikro firmalar şeklinde büyüklüğe göre yapılması önerilmesine rağmen, bu belgede ele alınan sektör

1. Arka Plan

Tablo 2. Seçilen Ülkelerdeki KOBİlerin Özellikleri

KOBİlerin Toplamdaki Payı	ABD	Japonya	BK	Güney Kore	Türkiye
İşletmeler	97.2	99.4	96.0	97.8	98.8
İstihdam	50.4	81.4	36.0	61.9	45.6
Üretim	36.2	52.0	25.1	34.5	37.7
İhracat	32.0	38.0	22.7	20.2	8.0
Yatırımlar	38.0	40.0	29.5	35.7	6.5
Uzatılan Krediler	42.7	50.0	27.2	46.8	3.5

Kaynak: TUSIAD, Türkiye'de Girişimcilik, Aralık 2002

Daha çok amacına göre bölümlere ayrılmıştır. dKOBİlerin tipik karakteristik özelliklerini ortaya koyan en önemli etken yeniliği özümseme ve büyüme istekleridir. İşletmenin büyüklüğü (mikto, küçük ya da orta ölçekli); gelişme aşaması, örneğin; kurulu ve büyüme aşamasında olan bir işletme mi yoksa henüz kuruluş aşamasında mı, ürün ya da hizmet sunuyor mu ve yenilik, teknoloji esaslı bir işletme mi yoksa usulüne uygun hareket eden ya da sadece geleneksel işletme yapısını koruyan bir işletme mi gibi faktörler de dKOBİlerin özellikleri arasında düşünülebilir. KOBİlerle ilgili birçok konunun genel politika çözümleri olmasına rağmen, dKOBİlerin Tablo 2'de de belirtilen ihracat piyasalarında finansman ve başarıya ulaşabilme, araştırma tabanıyla etkileşim içinde olabilme becerisi ve kalifiye personel alımı gibi zayıf oldukları alanlarda karşı karşıya kaldıkları zorluklar özellikle büyük önem taşımaktadır.

Türkiye Devlet İstatistik Enstitüsünün 1998-200 verilerine göre, imalat firmalarının %29.4'ü (95/97'de %24.6), hizmet firmalarının ise %38.5'i (95/97'de %48.2) yenilikçi olarak sınıflandırılmıştır.⁸ Yenilikçi bir firmayı oluşturan etkenlerle ilgili farklı tanımlar sözkonusu olduğundan, uluslararası bir karşılaştırma yapılması çok da kolay olmamaktadır. Bununla birlikte, yapılan bu anketler yeniliğin önündeki en büyük engelin yatırımlara erişim konusunda karşılaşılan zorluklar olduğunu göstermektedir. Türkiye Başbakanlık, Devlet Planlama Teşkilatına göre⁹ *"Mevcut uygulamalar ile politika ve programlar AB ve gelişmiş ülkelerin normlarıyla karşılaştırıldığında, Türkiye'nin KOBİ destek sisteminin işletmelerin ihtiyaçlarını karşılayabilecek kapasiteye sahip olmadığı ve yetersiz kaynaklar ile yetersiz kurumsal kapasitenin KOBİlerin geliştirilmesi ve desteklenmesi çalışmalarının önünde önemli bir engel teşkil ettiği görülmektedir."*

Türkiye'deki ilgili taraflarla görüşmeler yapıldıktan, uluslararası uzmanlara ve iyi uygulama örneklerine başvurulduktan sonra, Türkiye'deki dKOBİlerin geliştirilmesine ve finansmanına ilişkin bir çerçeve hazırlanmıştır. Proje süresi boyunca, Türkiye'nin KOBİ destek sisteminde oldukça önemli birçok gelişme kaydedilmiştir. Aslında, bu dönem Türkiye'de yaşanan hızlandırılmış değişim zamanlarından birisi olmuştur. Bu değişim kısmen Avrupa Birliği, Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası gibi kurumlarla yapılan uluslararası etkileşimler sonucunda ortaya çıkmıştır. Sayısız rapor ve öneri yayınlanmıştır. Yayınlanan belgeler arasında, Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı tarafından yayınlanan KOBİ Strateji ve Eylem Planı (Ocak 2004) ve OECD tarafından yayınlanan ve Haziran 2004 tarihinde KOBİlerin desteklenmesi ve teşvik edilmesiyle ilgili konuların ele alındığı KOBİlere ilişkin Bakanlar Konferansıyla aynı döneme gelen Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere ilişkin Konu ve Politikalar Raporu yer almaktadır.

Diğer ülkelerde gerçekleştirilen uygulamalar esas alınarak imalat sektöründeki KOBİlere destek sunmak amacıyla birçok çalışma yapılmış olmasına rağmen; hizmet, turizm ve perakende satış gibi diğer sektörlerdeki iş olanakları yaratma ve ekonomik büyüme sağlama potansiyeli olan yenilikçi işletmelere daha az ilgi gösterilmiştir.

Zayıf olunan genel alanlara yönelik politika değişiklikleri memnuniyetle karşılanırsa da, özellikle girişimciler ile yenilikçi işletmelerin olmak üzere tüm aktörlerin kafasını karıştıran kullanışsız ve karmaşık prosedürlerle sonuçlanabilecek parça parça çok sayıda politikanın ortaya çıkması tehlikesi de sözkonusudur. Bununla birlikte, bu belgede, ekonomik kalkınma açısından taşıdığı büyük önemden dolayı dinamik küçük işletme sektörüne yönelik belirli politikalara ihtiyaç duyulduğu savunulmaktadır. İdeal olanı, bu belgede sunulan çerçevenin entegre bir bütün olarak uygulanmasıdır.

1. Arka Plan

4. Türkiye’de Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere (dKOBİler) yönelik olarak uygulanan mevcut destek sisteminin Yapısı

Türkiye, özellikle imalat sektörü olmak üzere dKOBİlere yönelik, KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), TTGV (Türkiye Teknoloji Geliştirme Kurumu), TUBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu), Sanayi ve Ticaret Odaları, KGF (Kredi Garanti Fonu) ve Halk Bankasının da içinde yer aldığı bir iş destek altyapısı kurmuştur.

Bir Ticaret Odasına üye olunması zorunludur. Şirket kurulumu ve tescili, Ticaret Odalarında yapılmaktadır. Türkiye’nin her şehrinde bir Ticaret Odası ve bir Sanayi Odası mevcuttur. Daha küçük olan şehirlerin bazılarında, odalar birleştirilmiştir. Odalar, iş ve işletmeleri profesyonel komiteler ile belirli sektörleri temsil eden komiteler aracılığıyla temsil eder. TOBB, ulusal Odalar ve Borsalar Birliğidir. TOBB, 1.2 milyon şirketi temsil eden 363 odadan oluşurken, TISK-Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonunun 2.7 milyondan fazla üyesi vardır.

Abigem İş Geliştirme Merkezleri ve İzmir’deki Yenilik Aktarım Merkezi gibi AB destekli pilot birimler açılmıştır. Yenilik Aktarım Merkezi, farklı destek birimleri arasındaki işbirliğinin bir örneğidir; bu bağlamda İzmir’de kurulan işbirliğinin ortakları Ege Üniversitesi Bilim ve Teknoloji Merkezi, Ege Sanayi Odası, İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi ve KOSGEB’dir.

Bunlara ek olarak, Türkiye Küçük İşletmelere yönelik Sözleşmeyi imzalayan AB’ye aday bir ülkedir. Bu, Türkiye’nin Sözleşmenin uygulanmasıyla ilgili adımları atmaya başladığı anlamına gelmektedir.¹⁰

4.1. KOSGEB

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, KOBİ Geliştirme Organizasyonu KOSGEB, 1990 yılında kurulmuştur ve Türkiye’deki KOBİlere danışmanlık hizmetleri sunmakta ve teknoloji tedarikçiliği yapmaktadır. KOSGEB, bazıları ikraz, diğerleri ise onaylanan projelerin maliyetinin bir kısmını karşılamak üzere verilen faizsiz geri ödemeli krediler şeklinde olmak üzere KOBİlere çok çeşitli şekillerde (20’den fazla büyük program çerçevesinde) destek sunmaktadır. 2003 yılında, KOSGEB’in genel harcaması \$18 milyonu ikraz yardımları, \$67 milyonu krediler için olmak üzere yaklaşık \$85 milyona ulaşmıştır. 8, 18 ya da 24 aylık olan geri ödeme dönemleri, 4-6 aylık ödeme tatilini de içermiştir. Kredilere uygulanan tipik faiz oranları, bankalarla imzalanan protokollere bağlı olarak yaklaşık WPI (Toptan Fiyat İndeksi) + (3 ile 5 arası)%’dir. Ayrıca, KOSGEB “sıfır faiz oranı” ile 6 aylık geri ödeme dönemi koşullarında en fazla \$100,000’e kadar İhracat Kredisi Desteği vermektedir. Yaklaşık 10,000 KOBİ’nin KOSGEB’in Desteklerinden faydalanmış olduğu söylenmektedir.¹¹

KOSGEB, 2003 yılında kurulan Sanayi ve Ticaret Bakanlığı R&D Destek Programında da faaliyet göstermektedir. KOSGEB, Türkiye’nin 81 ilinden 22’sinde aktiftir ve 26 İşletme Geliştirme Merkezi, 10 Teknoloji Geliştirme Merkezi (TEKMER) ve sanayi sektörüne uluslararası standartlarda malzeme testi hizmeti vermek amacıyla 10 laboratuvar işletmektedir.

Ocak 2003 tarihinde, KOSGEB hizmetlerini geliştirmek amacıyla “sürekli değişim” ilkesini esas alarak kapsamlı bir yeniden yapılanma çalışmasına başlamıştır. KOSGEB, bu süreçte aşağıda belirtilenlerin gerçekleştirildiğini bildirmektedir:

- Mevcut KOSGEB desteklerinin verim ve etkinliği analiz edilmiştir.
- Gelişmiş ülkelerdeki eşdeğer organizasyonların KOBİlere hizmet vermek üzere gerçekleştirdiği en iyi uygulamalar incelenmiştir.
- Türkiye’de bulunan 600 KOBİ bağlantılı organizasyonun önerileri dikkate alınmıştır.

Sonuç olarak, KOSGEB KOBİlere yönelik olarak aşağıda belirtilen işlevlerin sorumluluğunu üstlenmiştir:

- Teknolojik becerilerini geliştirmek.
- Eğitimi, bilgiye erişim ve kullanım olanaklarını iyileştirmek.
- Uygun finansal mekanizmalar sunmak.
- Yönetim altyapılarını iyileştirmek.

1. Arka Plan

Bunları gerçekleştirmek amacıyla, KOSGEB aşağıda belirtilenleri içeren bir hizmet politikası hazırlamıştır:

- KOBİlere modern teknolojileri kullanarak yüksek kalitede düşük fiyatlarda mal ve hizmet üretmeleri için yardımcı olmak amacıyla, kaliteli ve her koşulda hazır hizmetler sunmak.
- KOBİlere global piyasada rekabet ederken karşı karşıya kalabilecekleri engellerin üstesinden gelebilmeleri için yardım etmek.
- 20'den fazla programdan oluşan destek programlarının sayısını büyük oranda artırmak.
- Bürokratik prosedürleri azaltmak ve basitleştirmek.
- Ayrıca, küçük işletmelere ihtiyaç duydukları kaliteli bilgiyi internet üzerinden sağlamak amacıyla bu raporun ilerleyen bölümlerinde açıklanan Avrupa Bilgi Merkezi (EICC) ve KOBİ-Net kurulmuştur. KOSGEB tarafından yönetilen diğer belirli programlar aşağıda açıklanmıştır:

4.1.1. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri

Teknoloji Geliştirme Bölgesi, Türk Kanununda ticari yeniliklerin bölgenin ekonomik gelişimine katkıda bulunduğu bir alan (ya da Teknopark) olarak tanımlanmıştır. Teknoloji Geliştirme Bölgesinde, bir üniversitenin ya da R&D Merkezinin (ya da teknoloji, yazılım geliştiren ya da ticari ürün ya da hizmete teknolojik bir yenilik kazandıran yüksek teknoloji donanımlı yenilikçi şirketlerden oluşan bir kurumun) akademik, ekonomik ve sosyal yapılarının hepsi birbiriyle yakın işbirliği içinde işlevlerini yürütür. Bir Teknoloji Geliştirme Bölgesinin kurulmasının ön koşulu, sözkonusu alan üzerinde ya da kurulacak alanın yakınında olan bir yerde bir üniversite ya da yüksek teknoloji enstitüsü ya da bir R&D (araştırma & Geliştirme) Merkezinin olmasıdır. Diğer bir koşul ise, sözkonusu alan üzerinde yeterli sayıda endüstriyel kuruluşun olması ya da yakın bir yere kurulacak olmasıdır.

Bir Teknoloji Geliştirme Bölgesinde, yenilik yapmak için verilen teşvikler aşağıda belirtilenleri içerir:

- Üniversite personeli tarafından kazanılan ve bölgedeki işe tahsis edilen gelir tüm kesintilerden muaftır (gelir vergisi ve Üniversite Fonu gibi);
- Üniversite personeli, üniversitenin yönetim kurulunun onay vermesi koşuluyla, yürüttükleri işlerin sonuçlarını ticari amaçlar doğrultusunda kullanan işletmelerden hisse alabilir ve bu tür işletmelerin yönetiminde yer alabilir.

Teknoloji Geliştirme Bölgesiyle ilgili diğer Teşvikler şöyledir:

- Devlet, Bakanlıkta bu amaç için uygun görülen değeri aşmayacak şekilde arazi ve altyapı gibi alanın fiziksel yapısıyla ilgili masraflara katkıda bulunabilir.
- Alanı yöneten şirket hertürlü vergi ve harçlardan muaftır.
- Alanın içinde bir su arıtma tesisi var ise, kullanılan su için ücret ödenmez.
- Yazılım üreten şirketlerin kazandığı gelir, çalışmalara başlanılmasından sonraki beş yıl boyunca gelir ya da kurum vergilerine tabi tutulmaz. Hükümet, bu süreyi seçilen teknoloji ve ürünler için on yıla kadar uzatabilir. Şuan sözkonusu süre 31 Aralık, 2013 yarihine kadar uzatılmıştır.
- R&D personelinin, araştırmacıların ve yazılım geliştiricilerin maaşları, bölgenin kurulmasından sonraki on yıl boyunca gelir vergisinden muaf tutulur.
- Bölgede bulunan birey ya da şirketlere verile tüm destek ve bağışlar vergiden muaftır.

4.1.2. Teknoparklar

Teknopark, Teknoloji Geliştirme Bölgesinin spesifik bir örneğidir. Teknoparklar genellikle bir üniversite kampüsünün içinde daha küçük bir alan üzerine yenilikçi işletmelerin büyümesini teşvik etmek amacıyla kurulur. Bir Teknoparkın sahipleri, ki bu bir üniversite olabilir, kiracı şirketlere danışmanlık yapmayı ve teknik konularda hizmet sunmayı teklif edebilir. Danışmanlık hizmetleri teknoloji, üretim yönetimi, pazarlama, yasal konular ve muhasebe gibi uzamanlık isteyen alanlarda destek verilmesini içerirken; teknik hizmetler sekreterlik işleri ve iletişim, fotokopi, bilgisayar ve çeşitli fosalama ve raporlama sistemleri, yazılım paketleri, kütüphane, laboratuvar ve atölye tesisleri, görüntüleme alanları, patent katalogları, veritabanlarına ve uluslararası bilgi bankalarına erişim gibi hizmetleri içerir.

1. Arka Plan

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu, Teknoparklarda sağlık hizmetleri ile sosyal hizmetler verilmesini de içermektedir. Buna ek olarak, bu kanuna göre kurulan teknoparklar aşağıda belirtilenlerden de faydalanmaktadır:

- Kalkınma çalışmaları konusunda öncelik tanınan bölgelere uygulanan teşvikler,
- Ekipman, laboratuvar gereçleri ile R&D için gereken atölye araçları ve ham maddelerin alım ya da ithalatına ilişkin teşvikler,
- R&D faaliyetleri sonucunda elde edilen gelire uygulanan gelir, kurum ya da gümrük vergileri konusunda sağlanan vergi indirimleri ya da muafiyetleri. Teknoparklar aynı zamanda düşük kredi, başış ve destek oranlarından da faydalanabilmektedir.

Türkiye’de kurulu olan 16 Teknoloji Geliştirme Bölgesinden 4’ü işlev göstermektedir. Beklemede olan 4 uygulama daha sözkonusudur ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı 20-25 tanesinin birden işleve geçirilmesini amaçlamaktadır. Bu bölgelerin iki tanesi, Gebze ve Eskişehir’de bulunan “organiza sanayi bölgelerinin” içinde kurulmuştur. Geriye kalanlar, üniversitelerin içindedir. Bakanlığın istatistiklerine göre, bu bölgelerde 1473 R&D çalışanını istihdam eden 166 yenilikçi firma vardır. Bu 166 firmanın 85’i Bilişim Teknolojileri, 33’ü savunma, 22’si elektronik, geriye kalanı ise diğer alanlarda faaliyet göstermektedir. Bakanlık, 2005 yılı için bölgelerin fiziksel altyapısının yapımına kaynak (yaklaşık 2 milyon Amerikan Doları) tahsis etmiştir.

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununun uygulamaya geçirilmesinden buyana nispeten kısa bir süre geçmiş olmasına rağmen, yeni bölgelerin kurulması ve işleve geçirilmesi konusunda bazı sorunlar olduğu gözlemlenmektedir. TUBİTAK – MAM Teknoloji Serbest Bölge ve Teknoloji Geliştirme Bölgesini işleten şirket olan Marmara Teknokent A.Ş.’nin Genel Müdürü, 21 Mayıs 2004 tarihinde yapılan bir basın görüşmesinde Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin karşı karşıya kaldığı sorunlarla ilgili görüşlerini dile getirmiş ve operatörlerin işlevlerini yerine getirebilmeleri bağlamında sözkonusu olan kısıtlamaların finansman eksikliğine neden olduğuna dikkat çekmiştir. Kanunun şirket sözleşmeleriyle ilgili çok sıkı kuralları olduğunu ve bu nedenle de operatörlerin sadece kira geliri olarak gelişimle ilgili planlar yapamadıklarını ileri sürmüştür.

Bakanlık, 2004 yılı iş planının bir parçası olan ilgili bazı projeleri web sitesinde sıralamıştır. Bunlara, işin 2004 yılında tamamlanmasını sağlamak amacıyla mevcut Teknoloji Geliştirme Bölgeleriyle ilgili olarak yapılan işlerin izlenmesine yönelik bir proje de dahildir. AB’den finansman almak üzere sunulan ve onaylandığı taktirde Temmuz 2005 tarihinde başlatılacak olan diğer bir projede ise, bu bölgelerin etkinliğinin sürekli olarak izlenmesi, gözlemlenmesi ve değerlendirilmesi amacıyla Mart 2006 tarihine kadar bir sistem (bir IT altyapısı dahil) kurulması öngörülmektedir.

4.1.3. KOBİ-NET

KOSGEB, KOBİ-NET’i KOBİlere yönelik bir bilgi ağı olarak kurmuştur; KOBİ-NET şüana kadar 12,000 işletmenin üye olmasını sağlayan bir iç ağı şeklinde işlev göstermektedir. Birlikler, denerkler, bankalar, vakıflar ve odalar gibi yirmi kuruluş KOBİ-NET aracılığıyla bilgi sağlamaktadır. Şuan bir KOSGEB Avrupa Bilgi Merkezi hizmeti olarak işlev gösteren KOBİ-NET, DG Enterprise, EU tarafından geliştirilen program ve standartlarla ilgili bilgiler de sağlamaktadır.

4.2. TTGV

TTGV, Türkiye Teknoloji Geliştirme Kurumu, özel ve kamu sektörlerinin birlikte kurduğu bağımsız, kar amacı gütmeyen bir organizasyondur. TTGV, işletmelere maksimum \$2M olmak üzere proje maliyetinin en fazla %50’sini karşılayacak faizsiz geri ödemeli krediler şeklinde R&D desteği verilmesine yönelik ulusal ve yabancı fonları (Dünya Bankası) yönetmektedir. Başlıca üç program finanse edilmiştir: Teknoloji Geliştirme Programı 1991-1998 (TGP); Endüstriyel Teknoloji Projesi 1999-2004 (ETP) ve AR&GE Programı 1995 – Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM). Tablo 3’de, başlangıç yılı olan 1991’den buyana ulaşılan kümülatif pozisyon gösterilmiştir. Ayrıca, Tablo 3’de kurulduğu tarihten Eylül 2004 tarihine kadar TTGV tarafından sağlanan destekler özetlenmiştir.

TTGV’nin belirttiği başarılar arasında aşağıda belirtilenler yer almaktadır:

- Dört Teknoloji Hizmetleri Merkezinin kurulması.
- Uluslararası Finansal İşbirliği tarafından kurulan İş Girişim & Türkiye Özel Finansman Fonu olmak üzere iki risk sermayesi fonu ile ortaklık.

1. Arka Plan

- TTGV'nin sanayi ve üniversiteler arasında güçlü etkileşim bağları kurmak amacıyla inkübatörler/yenilik merkezleri kurmayı planladığı iki teknoparka- Ankara'da bulunan Bilkent Cyberpark ve İstanbul'da yer alan İTÜ Arı Teknokent- teknik ve finansal destek verilmesi.
- 1250'den fazla KOBİ'ye eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin verilmesi de dahil olmak üzere teknik destek hizmetleri sunmaya yönelik bir programın uygulanması.
- 2004 yılında yeni kurulan işletmelere yönelik pilot program, TTGV Girişim Fonunun başlatılması.
- Özsermaye fonlarının kurulması ve yönetimiyle ilgili deneyim kazanılması.

Tablo 3. TTGV Programları

15.09.2004 itibariyle	TDP	UFT	ITP	TOPLAM
Uygulanan Proje Sayısı	272	309	653	1234
Desteklenen Proje Sayısı	84	82	242	408
Tamamlanan	84	73	125	157
Devam eden	0	0	110	0
Sona erdirilen	0	3	0	3
Şirket tarafından geri çekilen	0	6	7	6
Tahsis edilen Miktar (M\$)	45	30	72	147
Harcanan Miktar (M\$)	39	19	36	94

Kaynak: TTGV

TTGV, mevcut destek programlarını genişletmeyi ve yüksek büyüme potansiyeline sahip, işlerinde teknoloji geliştirme ve yenilik kavramlarını esas alan (dKOBİler) işletmelerin gelişimini desteklemek amacıyla yeni programlar hazırlamayı planladıklarını bildirmektedir. Buna göre, TTGV prototip düzeydeki ürünlerin, fikri mülkiyetlerin ve yeniliklerin ticarileştirilmesine ve üniversitelerde yapılanlar da dahil olmak üzere yürütülen kurumsal araştırmalar sonucunda yeni işletmelerin kurulabilmesine yardımcı olacak yeni destek programları oluşturacaktır. TTGV, rekabet öncesi konsorsiyumların ve kapsamlı tedarik zinciri yapılarının geliştirilmesine yardımcı olmak da dahil olmak üzere, işletmeler arasında teknoloji geliştirme ve yenilik konularında kurulan işbirliklerini artırmak amacıyla yeni destek programları geliştirecektir. TTGV desteklerini, işletmelerin büyümeleriyle birlikte kapasite ve becerileri de gelişirken TTGV desteklerini almaya devam edecekleri tamamlayıcı ve sürekli bir bütün olarak organize etmeyi planlamaktadır. TTGV'nin hizmetleri, bölgesel uzantıları TUBİTAK-TİDEB (aşağıya bakınız) ve KOSGEB gibi tamamlayıcı nitelikteki diğer destek organizasyonlarıyla kurulan işbirliklerine dahil edebilecek şekilde geliştirilecektir.

4.3. TUBİTAK / TİDEB

Başbakanlık'ın altında işlev görev TUBİTAK, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırmalar Kurumu (1983), "Sanayi AR&GE Destekleri Programı" adı altında çıkarılan Hükümet Kararnamesinin sonucu olarak endüstriyel AR&GE projelerine destek vermek amacıyla 1995 yılında Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığını (TİDEB) kurmuştur. TİDEB, destek programlarının Ulusal Bilim ve Teknoloji Politikasına uygun olarak kullanılması yoluyla bir endüstriyel AR&GE kültürü oluşturup yaymak ve endüstriyel AR&GE yetisini güçlendirmek misyonuyla kurulmuştur. Başkanlık aynı zamanda: Türkiye'de Piyasa Odaklı Endüstriyel AR&GE için Pan-Avrupa Ağı- EUREKA¹² (EUREKA Sanayi AR&GE Ağı Desteği) programını ve üniversite-sanayi ortak araştırma merkezleri programını (USAMP) uygular: ve, komisyonculuk ve teknoloji programları gibi yeniliklerle ilgili bilinç uyandırmaya yönelik faaliyetleri (TTGV ve TUSİAD'la birlikte) yürütür. Hükümete AR&GE vergi muafiyet programı ile AR&GE yatırım teşviklerinin uygulanması konusunda yardımcı olur. TİDEB, ayrıca, teknoloji geliştirme kapasitesini artırmak için destekleyici çalışmalar planlar ve üniversiteler ile sanayi arasındaki işbirliğini artırmak amacıyla politikalar tasarlar.

4.3.1. TUBİTAK-TİDEB

TUBİTAK-TİDEB, Hükümetin 1 Haziran 1995 tarihli Kararnamesine göre endüstriyel R&D projelerine parasal destek vermek amacıyla Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) ile birlikte çalışmaktadır. TUBİTAK-TİDEB hakem kuruluş (uygulayıcı birim) olarak hizmet verirken, UFT firmalara R&D giderlerinin en fazla %60'ı kadar tahahuk eden finansmanlar sağlar.

1. Arka Plan

DEB, endüstriyel kuruluşların yeni ürünler, gelişmiş üretim metotları ve yenilikçi teknolojiler geliştirmek amacıyla gerçekleştirdiği araştırma projelerini izler ve değerlendirir.

TUBİTAK-TİDEB ve UFT tarafından yürütülen Sanayi AR&GE Destekleri Programı, 1995 yılında 121'iken 2003 yılında 418'e (2004 yılında 500 olması bekleniyor) yükselen proje uygulamalarının sayısındaki artışa da yansdığı gibi çok fazla ilgili görmüştür. Ayrıca, desteklenen şirket sayısı 1995 yılında 23'iken 2004 yılında 1225'e yükselmiştir; desteklenen projelerin toplam bütçesi \$1.2 milyarı geçmiştir. Tablo 4'de mevcut durum özetlenmiştir.

Tablo 4. TUBİTAK-TİDEB Sanayi AR&GE Destekleri Programı

	Toplam (1995- 2004)
Projelerin tahmini bütçesi	\$1,2 Milyar
Teklif edilen projeler	2833
KOBİler tarafından teklif edilen projelerin %'si	56%
Katılan şirketler	1225
Katılan KOBİ şirketleri	79%
Değerlendirilen projeler	2483
Onaylanan projeler	2078
Tamamlanan projeler	1076
Projelerin ortalama süresi	21 ay
Destekler	\$178 M
KOBİlere verilen destekler	30%

Eylül 2004 itibariyle

4.3.2. Üniversite-Sanayi Ortak Araştırma Merkezleri (TUBİTAK-USAMP)

Bu program, 1996 yılında TUBİTAK-TİDEB tarafından üniversite-sanayi işbirliğini başlatmak ve geliştirmek, sanayinin ihtiyaçlarını karşılayan araştırmalara öncelik vermek amacıyla başlatılmıştır. TUBİTAK ve katılımcı firmalar, merkezleri birlikte finanse etmektedir. Şuan çalışmakta olan altı merkez vardır.

Programın amaçları aşağıda belirtilmiştir:

- Sanayicilerin benimsediği araştırma alanlarındaki kaynakları, üniversiteler ile sanayi arasındaki işbirliğini teşvik etmek amacıyla kullanmak
- Üniversitelerde yürütülen araştırmaları endüstriyel ve teknolojik gelişmelere doğru yönlendirmek ve böylece bu alanlarda bilgi birikimi sağlamak
- Mezunları endüstriyel araştırma konusunda eğitmek.
- Merkezde daha çok master ve doktora öğrencilerini istihdam ederek üniversitenin araştırma potansiyelini artırmak, ve
- Sanayiler ile diğer kaynaklardan aldığı fonlarla kendi kendine yeten merkezler kurarak üniversiteler ile sanayi arasındaki işbirliğinin sürdürülebilirliğini sağlamak.

4.4. Halk Bankası ve KGF (Kredi Garanti Fonu)

Halk Bankası, düşük faiz oranlarında ve işletmelerin büyüklüğünü dikkate alan koşullarda kredi sağlayarak KOBİlere destek veren en önde gelen devlet bankası olmuştur. Kadın ve genç girişimcilere yönelik uygun koşullar sunmaktadır. Halk Bankası, Almanya KFW Teşvik Fonu gibi uluslararası fonlardan ve Dünya Bankası tarafından belirli amaçlar için tahsis edilen fonlardan da krediler sağlamaktadır.

Halk Bankası, 1991 yılında kurulan ancak ilk teminatını 1 Haziran 1994 tarihinde veren Kredi Garanti Fonu (KGF) tarafından verilen teminatlara ilişkin garanti yükümlülük fonuna sahiptir. KGF,

1. Arka Plan

Tablo 5. Halk Bankası Kredilerinin Dağılımı

Yıl	Fon Numarası	Milyon Euro	Sanayi Numarası	Milyon Euro
1999		686	26074	172
2000		742	26849	153
2001	37492	560	14191	26
2002	33567	19	18873	72

Kaynak: Halk Bankası (Uyarlanmıştır)

İşletmelere kredinin büyüklüğüne göre %70 ya da %80'e varan teminatlar sunan 6 kamu ve yarı-kamu kurumundan oluşan hissedarlara (TOBB, TESK, TOSYOY, MEKSA, KOSGEB & HALKBANK) sahip bir anonim şirkettir.

**Tablo 6. KOBİ Teşvik Belgesinin Yıllara Göre Dağılımı
(Nisan 2003 tarihli Türkiye Hazinesi Verilerine göre uyarlanmıştır)**

Yıl	KOBİler	Yatırım Kredileri Milyon Euro	İşletme Sermayesi Kredileri Milyon Euro	Toplam Krediler Milyon Euro	Sabit Yatırım	İstihdam
1997	1,550	92	18	110	176	14,974
1998	1,171	54	13	67	114	12,117
1999	1,695	58	38	96	131	10,222
2000	1,229	38	26	64	85	5,587
2001	246	4	3	7	14	674
2002	390	14	6	20	46	1,498
2003	147	6	2	8	20	517

Tablo 5 ve 6'da, KOBİlere yönelik kredi ve yatırımlarda (2000 yılı öncesi geçerli olan oldukça düşük bir orandan) 2001 yılından bugüne kadar önemli bir oranda düşüş olduğu gösterilmektedir. Bu düşüş, 2001 ekonomik krizinin şiddetli etkisinin göstergesidir.

Halk Bankası daha fazla ticari alana yayılmıştır ve kısa vadede özelleştirilmesi planlanmaktadır. Bankanın şimdilerde original hedefleri doğrultusunda çalıştığı şüphelidir. Ayrıca, KGF kredi teminatlarını sadece başlangıçta Halk Bankası ile işbirliği kurarak Tablo 7'de belirtilen şart ve koşullar çerçevesinde vermektedir.

Tablo 7. Kredi Teminatına İlişkin Şart ve Koşullar

TOBB ya da TESK'e üye olunması
250'den az çalışanın olması
Maksimum 200,000 Euro'ya kadar %80 teminat
200,000 Euro'dan maksimum 400,000 Euro'ya kadar 70% teminat
Maksimum 8 yıl vade
Ücret 3% pa
Nakit olmayan krediler için %2 pa'ya indirilir.

Bununla Birlikte, KGF kısa süre (Kasım 2004) önce Çok Yıllı Program – KOBİ Teminat Kredisi'nden faydalanmak amacıyla Avrupa Yatırım Fonu (AYF) ile bir anlaşma yapmıştır. AYF ve KGF, 100'den az çalışanı olan KOBİlere verilen 3 yıllık ya da daha uzun süreli yatırım kredilerine ilişkin riski paylaşacaktır. Bu anlaşma ile, 2006 yılı sona ermeden önce yatırım için 14 Milyon Euro'luk kredi sağlanması beklenmektedir.

1. Arka Plan

Bu anlaşmanın, KOBİlerin diğer ülkelerdeki iyi uygulamaları benimseyen özel bankacılık sektörü aracılığıyla kredi teminatlarına ve bankacılık hizmetlerine erişim olanaklarını artırması da beklenmektedir.

Kutu 2. Küçük İşletmeler Kredi Teminat Planı, Birleşik Krallık.¹⁵

Küçük İşletmeler Kredi Teminat Planı, Küçük İşletmeler Servisi, SBS (BK Hükümetinin küçük işletmelerin desteklenmesinden sorumlu birimi) tarafından yürütülmektedir. Uygun iş teklifleri olan ancak teminat eksikliğinden dolayı kredi almayı başaramayan küçük firmalar için banka ve finansal kuruluşlardan kredi alınmasını sağlar.

2-10 yıl süreli, £5,000 ile £100,000 arası (söz konusu işletme iki yıldan daha uzun bir süredir ticaret yapıyorsa, £250,000) krediler verilmektedir. SBS, kredinin %70'i için teminat (söz konusu işletme iki yıldan daha uzun bir süredir ticaret yapıyorsa, %85'i) vermektedir. Teminatın karşılığında, krediyi alan işletme SBS'ye her yıl kredi bakiyesinin %2'si tutarında bir prim öder. Krediyi ilgili ticari konular, krediyi alan ile krediyi veren arasında görüşülmesi gereken konulardır. Krediyi almaya hak kazanması için, söz konusu işletmenin yıllık cirosu £3 milyondan (imalat firmasıysa, £5 milyon) fazla olmayan bir BK şirketi olması gerekmektedir. Bazı kısıtlamalar olmasına rağmen, iş alanlarının birçoğu için kredi alınması mümkündür. İhracatla uğraşan uygun firmalara da kredi verilmektedir, ancak alınan krediler ürünlerin ya da ihracat işlerinin maliyetini azaltmak için kullanılamaz. Başvurular doğrudan, Plan'a katılan kredi verenlerden birisine yapılır.

5. Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere (dKOBİler) Yönelik Türkiye Destek Sistemine İlişkin Yorumlar

Önceki bölümde, dinamik küçük ve orta ölçekli işletmelerin (dKOBİler) desteklenmesine ilişkin çalışmaların sorumluluğunun, birçok iyi uygulamayı hayata geçiren KOSGEB, TTGV ve TUBITAK'a verildiğini belirtmiştik. Bununla birlikte, bu programların özellikle imalat sektöründe faaliyet gösterenlerin dışındaki küçük işletmelere ne ölçüde nüfuz ettiği ve genel etkinliği, dışarıdan birimlerce gereğince değerlendirilmelidir. Ayrıca, sağlıklı modern bir ekonomiye kavuşmak için, dinamizm ve yeniliğin sadece imalat sektörüyle sınırlı olmadığı hizmet, perakende ve turizm sektörlerinde de aynı ölçüde önemli olduğu unutulmamalıdır. Bu sektörler genellikle KOSGEB, vs. tarafından sunulan iş desteklerinin kapsamına alınmamaktadır. Bu programların sektörler nispeten az nüfuz etmesi, kısmen destek planlarının yeni olmasından ve sektör genelinde tamamlanan proje sayısının nispeten düşük olmasından kaynaklanıyor olabilir. Ayrıca, oldukça ağır bir bürokrasi anlayışı ile destek uygulama ve süreçlerinin tamamen şeffaf olması konusunda isteksizlik söz konusudur.

Bu durum, programların etkinliğini ölçmek amacıyla veri toplanması ve analizi arasındaki boşluk nedeniyle daha da kötüye gitmektedir. DPT'nin Türkiye Eylem Planında, KOBİlere ilişkin bir istatistiksel veritabanının geliştirilmesine, tanımların AB normalarıyla uyumlaştırılmasına ve yine bu normlara uygun veriler toplanmasına duyulan ihtiyaç vurgulanmaktadır. Türkiye'nin, hizmet sunumundan bağımsız etkin bir izleme ve değerlendirme sistemi kurması da gerekmektedir.

KOBİleri desteklemeye yönelik programlarını hazırlarken, Türkiye'nin şu belirtilen soruları yanıtlayabilmesi gerekecektir: sanayi ve vergi mükellefleri arasında geçerli olan anlayışlar nelerdir, programlar ne ölçüde etkilidir, büyük eksiklikler nerededir, programlar genel olarak bilinmekte midir yoksa sadece birkaç kişiyle mi sınırlı, sunulan desteklerin kuralları çok mu sıkı ya da çok fazla kontrol altında mı tutuluyor, girişimcilere yeterli düzeyde hareket özgürlüğü sağlarken resmi ekonomideki işlerini büyültmeleri konusunda onları teşvik etmek için de yeterli çalışmalar yapıldı mı?

Son on yıllık dönemler içinde, Türkiye'de KOBİlere yönelik bankacılık hizmetlerinin büyük oranda Halk Bankası tarafından sunulduğu gözlemlenmektedir. Yüksek enflasyon dönemi boyunca, özel bankacılık sektörü fonu daha güvenli bir işletme olmak amacıyla KOBİ sektörüne yönelik hizmetler vermek yerine Devlete ve ilgili varlıklara kredi vermiştir. Bununla birlikte, şimdilerde ekonomi daha istikrarlı bir hal almaya başladığına göre, özel bankaların KOBİlere özellikle de yenilikçi ve dinamik işletmelere sunulacak hizmetlerin de iyi işlerin kurulmasını sağlayabileceğini görmesi gerekmektedir; bunun gerçekleşmeye başladığının kanıtı vardır.

1. Arka Plan

OECD ile İstanbul Menkul Kıymetler Borsasının dinamik küçük ölçekli işletme sektörünün temsilcileriyle yaptıkları detaylı görüşmelerde, KOBİleri desteklemeye yönelik mevcut sistemin Tablo 8'de açıklanan zayıf noktaları tespit edilmiştir.

Tablo 8. Türkiye'deki Özel Sektör Temsilcilerinin Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Desteklenmesine Yönelik Sistemde Tespit Ettikleri Zayıf Noktalar

Yetersiz destek mekanizmaları	Katı uygunluk kriterleri. KOBİlerin büyük çoğunluğu mevcut destek mekanizmalarının kapsamı dışında kalmaktadır.
Mevcut olmayan destek mekanizmalarıyla ilgili bilgiler	Farklı destek kuruluşlarıyla ilgili çok bilgi olmasına rağmen, bu bilgilere sadece kişisel kontaklar aracılığıyla ya da çoğu kişiye oldukça yavaş ve güvenilir bir bağlantı sunan İnternet aracılığıyla ulaşılabilmektedir.
Hakkında bilgi edinilen desteklerden bile faydalanılamaması	Sözkonusu faydaya nasıl başvurulacağı konusunda yeterli bilgi sahibi olunmaması. İş fikirlerinin çalınacağından korkulması. Danışmanlık hizmetlerinden faydalanılamaması (danışmanlık hizmetlerinin maliyetinin işletmenin büyüklüğüne göre değişmesinden dolayı).
Banka kredisi alınamaması	Şeffaf olunmaması. Zayıf muhasebe ve denetim. Yüksek riskli primler. Yetersiz tamamlayıcılar. Tarafgirlik. Bankaların KOBİlere nakit akışı sağlama konusundaki isteksizliği.
Özsermaye finansmanı alınamaması	Şeffaflığın olmaması. Özel özsermaye fonlarının az sayıda olması. Risk sermayesi fonlarının sayısının az olması. Menkul kıymetler borsası KOBİ piyasalarından haberdar olunmaması. Kurumsal tasarruf miktarlarının düşük olması. Sermaye oluşturulamayacak kadar yüksek vergilendirme oranları Yüksek kurum vergileri. Yüksek kar payı vergileri. Şeffaflık kurallarına aykırı hareket ederek vergi kaçırılması ile yüksek ceza uygulamalarını beraberinde getiren sermaye birikimi yapılması arasındaki seçim.

Dünya Bankasına¹⁴ göre, Türkiye'nin özsermaye yatırımlarından (kar payları ve sermaye kazançları) elde edilen gelirlere iki kez vergi uygulanmasını önleyecek bir vergi entegrasyon yapısı yoktur. Sözkonusu çift vergi uygulamalarının önlenmesi açısından vergi entegrasyon yapıları oldukça önemlidir. %33'lük bir kurum vergisi oranı ile %45'lik bir şahsi vergi oranı düşünüldüğünde, özsermaye yatırımlardan dağıtılan gelire %63'e varan bir toplam vergi oranı uygulandığı ortaya çıkmaktadır.

Üniversiteler özellikle Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Teknoparklar ve Teknoloji İnkübatörlerindeki yenilikçilik ve girişimcilik çalışmalarına katılmaları yönünde teşvik edilmektedir. Bununla birlikte, çalışmaların içinde bulunduğumuz bu ilk dönemlerde, bu projelerin mülkiyet konuları yenilik hedeflerinin önüne geçme eğilimi göstermektedir. Bu talihsiz bir durum olmasına rağmen, olağandışı değildir. Avrupa'daki birçok bilim parkı ve Yenilik Merkezi, uygulamada ticari bir kapasiteye ulaşıncaya kadar "gayrimenkul" iş hedeflerinin ekonomik kalkınma amaçlarının önüne geçirilmesinin, ancak bunun ardından yeniliğe öncelik verilerek geliştirilmesi gerektiğini ortaya çıkarmıştır.

Destek sorunlarının doğrudan müdahaleyle çözülmesine yönelik anlaşılır bir baskı sözkonusudur, örneğin; krediler için Türkiye'de uygulanan kompleks sertifikasyon sistemi. Uzun vadede özel sektörün güçlü bir hizmet sunumu kapasite ulaştırılmasının KOBİlere rekabete dayalı tedarik ve iş hizmetlerinde yeni bir ekonomik sektörün oluşturulması yönünde çifte fayda sağlayacağı unutulmamalıdır.

Son zamanlarda hazırlanan tüm raporlar, büyük bir büyüme potansiyeline sahip olduğu şüphe götürmeyen Türkiye'de bir ekonomik büyüme ortamının oluşturulmasında anahtar etkenin istikrarın sağlanması olduğunu göstermektedir. OECD¹⁵'ye göre, Türkiye'deki ekonomik büyüme süreci üç sert engelin kapanına sıkışmıştır: politik ve makroekonomik istikrara duyulan güvenin azlığı, zayıf yönetim ve hükümet tarafından finanse edilen hizmetlerde yaşanan sıkıntılar ve (cezalı vergileri engellemek amacıyla ortaya çıkan) iş yükü ile tüm istihdam oranının neredeyse yarısının formel sistemin dışında olması.

OECD/IMKB görüşmelerinde, iyi yönetim ve kaliteli bilgilere hızlı ulaşım olmak üzere iki anahtar ilke ortaya konulmuştur. Bu ilkeler, dKOBİlerin desteklenmesiyle ilgili tüm çerçeveler açısından dikkate alınması gereken temel hususlardır.

1. Arka Plan

Şeffaflık ve iyi şirket yönetimi, dünyanın ticari ve finansal piyasalarında tam anlamıyla etkileşim gösterebilecek sağlıklı ve rekabet kapasitesine sahip bir ekonominin temel taşları olarak kabul edilmektedir. Dünya piyasaları ve global yatırımcılar, büyüme isteği olan ve finansal ve diğer desteklere ihtiyaç duyan işletmelerin adil ve şeffaf koşullar altında faaliyet göstermelerini beklemektedir. Aile işletmelerinin yapısı ve özel özsermayenin ve resmi finansal piyasalar aracılığıyla faaliyet göstermenin faydaları konusunda yanlış algılamalar ve belirsizlikler olması, kontrolü elden bırakma konusunda isteksizliğe yol açmıştır. İyi yönetimle ilgili bilgi eksikliği sorunun daha da kötüye gitmesine neden olmaktadır. Özel özsermayenin KOBİler açısından rolü Bölüm 11'de detaylı olarak ele alınmıştır; bununla birlikte, bir finansman şirketinin üst düzey yöneticisinin (Aşağıda verilen Kutu 3) yorumları, Türkiye'de özel özsermayenin piyasalara tam anlamıyla nüfuz edememesinin nedenlerini aydınlatmaktadır.

Kutu 3. Özel Özsermayenin Türkiye'de Az Oranda Yayılmasının Nedenleri

"Etkin şirket yönetiminin, yönetim bilgi sistemlerinin ve yönetim muhasebesi standartlarının eksikliği. Sahiplik ve yönetim kavramlarının birbirine karıştırılması.

Vergi, bankacılık ve yönetim konularında farklı muhasebe defterlerinin tutulması.

Belirli endüstrilerde, önemli oranlardaki satışların kayıt altına alınmaması.

Yüksek enflasyon, fiyat iniş-çıkışları, defterlerin iyi tutulmaması ve şirketler arası işlemlerden dolayı şirketlerin geçmiş performanslarını değerlendirmenin güç olması."

Türk küçük ve orta ölçekli işletmelerinin resmi sisteme girmek istememeleri de büyük bir sorun teşkil etmektedir. Bunun nedeni, politik ve makroekonomik istikrarsızlığın geçmişi, yüksek efektif vergi oranlarının uygulandığı istikrarsız ve tahmin edilemeyen kurum vergisi sistemi, tam zamanlı çalışanların sosyal güvenliği ile resmi sistemin telafi edici faydalar sağlayacağına yönelik güvensizlik gibi faktörlerdir.

Resmi sistem içinde açık ve şeffaf koşullar altında faaliyet gösterilmesinin sağlayacağı faydaları net bir şekilde ortaya koymak için, ilgili bilgilerin ve önerilerin işletmelere kolayca sunulmasına ilişkin önemli bileşenin sağlanması gerekmektedir. Türkiye'deki birimlerin ve aracı organizasyonların geçmişte, KOBİlerin ihtiyaç duydukları tavsiye ve danışmanlık hizmetlerine ve kaliteli bilgi akışına uygun fiyatlarda hızlı ve kolay ulaşımlarını sağlayacak çalışmalarda bulunup bulunmadıkları çok da net bir konu değildir.

DPT'nin 2004 yılı KOBİ Stratejisi ve Eylem Planında, Türkiye'nin KOBİlere yönelik destek sisteminin 10 strateji alanında geliştirilmesinin gerektiği ortaya konulmuştur. Bir sonraki bölümde yer alan dinamik küçük işletmelere yönelik destek çerçevesi, diğer ülkelerdeki iyi uygulamalar dikkate alınarak detaylı olarak açıklanmıştır. Bu çerçeve ile, DPT'nin KOBİ Eylem Planında ele alınan konuları tamamlayıcı bilgiler vermek amaçlanmıştır.

NOTLAR

2. Komisyonun Konseye, Avrupa Parlamentosuna, Avrupa Ekonomik ve Sosyal Komitesine ve Bölgeler Komitesine gönderdiği yazı,
http://europa.eu.int/comm/regional_policy/innovation/pdf/library/lisbon_strategy.pdf
3. http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm
4. <http://publicforuminstitute.org/nde/>
5. EM5765/03 COM(03) 27 – Avrupa Komisyonu Yeşil Kitap: Avrupa'da Girişimcilik
6. Daha detaylı bir analiz için "Yüksel Büyüme Potansiyeli olan KOBİler ve İstihdam", OECD, 2002'ye bakınız. Burada verilen sonuçlar, büyümekte olan şirket nüfusunun yaklaşık %8-10'unun yüksek büyüme potansiyeli olan şirketler şeklinde karakterize edildiğini göstermektedir.
7. Kaynak ABD Ulusal Girişimcilik Diyalogu (NDE) Haberler 12/11/2004
8. Kaynak www.die.gov.tr/ - 27/01/2004 tarihinde yayınlanan, Hizmet Sektöründe Teknolojik Yenileşme Anketinin Sonuçları ve 2003 yılının üçüncü çeyreğinde uygulanan ve 6/01/2004 tarihinde yayınlanan, İmalat Sanayisinde Teknolojik Yenileşme Anketinin Sonuçları.
9. KOBİ Strateji ve Eylem Planı, Türkiye Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, Ocak 2004.
10. "Sözleşme Uygulama Raporu 2003"
<http://europa.eu.int/comm/enterprise/enlargemtn/charter/index.htm> ve Küçük İşletmelere Yönelik Avrupa Sözleşmesine http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/index.htm bakınız.
11. www.kosgeb.gov.tr
12. www.eureka.be
13. www.dti.gov.uk
14. Dünya Bankası, Ülke Çalışması Bölüm 4 Teminat Piyasalarının Geliştirilmesi syf. 53-54
15. OECD Ekonomik Anket - Türkiye 2004

Bölüm 2

ÇERÇEVE

Bu bölümde, dinamik küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesine ve geliştirilmesine yönelik bir çerçeve açıklanmıştır. Çerçeve hazırlanırken, Türkiye'nin mevcut deneyimlerinden ve diğer ülkelerdeki iyi uygulamalardan faydalanılmıştır. Tablo 19'da, çerçevenin anahtar bileşenleri verilmiştir. Bölümün 1'den 4'e kadar olan kısımlarında, bu tabloda verilen sıra izlenmiştir. İyi uygulama örnekleri, kutularda açıklanmıştır.

Tablo 9. dKOBİlerin Desteklenmesine ve Teşvikine Yönelik Çerçevenin Anahtar Bileşenleri

Politikalar	Uygulamalar
Yönetmelik ve Kanunlar	KOBİlerin Hükümetteki Sesi
Şirkete Özgü Politikalar	Güçlü resmi sektör yönetimi Acizlik (İflas) hükümleri Azınlık Hissedarların korunması Fikri Mülkiyetin net bir şekilde tanımlanması
Devlet Yardımları	Özel/kamu ortaklıkları
Altyapı	Rekabetçi tedarikler
Kültürü ve Yetenek	Girişimciliğe değer verilir Eğitim ve Öğretim Yenilik Stratejisi Teknoloji Stratejisi
Destek ve Hizmetler	İş Dostu İdare Bilgi Erişimi
Eğitim ve Sanayi Arabirimi	Teknoloji transferi İş inkübasyonu Danışmanlar, Müşavirlik & Profesyonel Hizmetler Ağlar ve Kümeler
Finans ve Vergilendirme	Finansman Merdiveni İş Melekleri Risk Sermayesi Sermaye Kurumsal Tasarruflar Çıkış Araçları

IMKB/OECD seminer ve toplantıları sonucunda, iyi yönetim ve kaliteli bilgiye erişim hakkı olmak üzere iki anahtar ilke ortaya konulmuştur. Bu ilkelerin birincisi, Türkiye'nin büyük düzensiz ve gayri resmi ekonomisinden kaynaklanan sorunlarla bağlantılı iken, ikincisi dikkatleri girişimciler ile idare arasındaki ilişkilerin niteliğine çekmektedir. Çerçevenin şirkete özgü politikalar bölümünde yapılan açıklamalara bakınız. See the discussion in the Company Specific section of the overall framework below. Asıl amaç, dKOBİlerin büyüyüp başarılı olabileceği açık ve şeffaf bir iş ortamının oluşturulmasını sağlamaktır. Bu, yürütme (kanun) gücüyle başarılabilir, ancak bunu gerçekleştirebilmenin en iyi yolu eğitim & bilinçlendirme süreci ile uygun teşviklerdir.

1. Yönetmelik ve Kanunlar

Dinamik KOBİler, iş olanaklarının yaratılması ve ekonomik kalkınmanın sağlanması sürecinde önde gelen bir rol oynar. Ulusal politika birçok açıdan dKOBİlerin gelişimi önünde engel teşkil etmektedir. Girişimciliğe ve dKOBİlerin kurulup geliştirilmesine uygun bir ortam oluşturmak amacıyla birbirini destekleyen politikalara ihtiyaç duyulmaktadır.

2. Çerçeve

Bunlar, istikrarlı bir makroekonomik ortamın sağlanması için mali ve parasal politikalar ile bir işletmenin faaliyet gösterdiği ekonomik çerçevenin belirlenmesine yönelik yapısal politikaları içerir.¹⁶

Kutu 4. ABD Başkanının Küçük İşletme Gündemi¹⁷

Her yeni işletme, daha iyi bir ürün ya da işlem fikriyle kurulur. Bu fikirler sadece kendine güvenen girişimciler ekonomik risk almak istediğinde gerçeğe dönüşmektedir. Yeniliğe neden olduklarından, küçük işletmeler Amerikan ekonomisinin kalbidir – yeni firmalar, daha iyi iş yapmayı amaçlayan bir önerme üzerine kurulur. Yenilikçi küçük işletmeler için, yeterli performans hiç bir zaman yeterince iyi değildir ve mükemmellik her zaman peşinden koşmaları gereken bir olgudur. Bu dinamik şirketler, iş olanaklarının yaratılması sürecini de yönetir. Aslında, ekonomimizdeki net yeni iş sayısının üçte ikisini küçük ve genç şirketler yaratmaktadır; bu şirketler tüm özel sektör çalışanlarının yarısını istihdam etmektedir. Girişimcilik, azınlıklar ve kadınlar da dahil olmak üzere birçok Amerikalı için zenginliğe giden yol olmuştur.

Hükümetin rolü zenginlik değil, girişimcilerin ilerleyebileceği bir ortam yaratmaktır. Başkan, Amerika'daki 25 milyon küçük işletmeye yardım etmek için düşük vergi uygulamaları ile net, mantıklı yönetmeliklerin gerekli olduğunu düşünmektedir. Küçük işletmelerin çalışanlarının kaliteli sağlık hizmetlerine ve güvenilir emeklilik koşullarına erişiminin sağlanması, Başkanın eş değer öneme sahip olduğunu düşündüğü konulardan biridir. Ayrıca, Federal hükümetle iş yapan küçük işletmeler için, sözleşme süreci adil, şeffaf ve kolay olmalıdır.¹⁸

1.1. KOBİlerin Hükümetteki Sesi

Büyük şirketlerin hükümetlerle etkileşim içinde olması, yasaların bazı durumlarda küçük işletmelerin başarısının önüne engeller koyabiliyor olmasından dolayı küçük işletmelerin ihtiyaçlarını ve ilgi alanlarını hükümete bildirebilmesinden daha kolaydır. Bazı hükümetler, bu sorunu ortadan kaldırmak amacıyla özellikle küçük işletmeleri temsil edecek ve çıkarlarını koruyacak birimler kurmuştur. Örneğin, ABD'deki Küçük İşletmeler İdaresinin misyonu **“küçük işletmelere yardım ederek, danışmanlık yaparak ve çıkarlarını koruyarak ulusal ekonomiyi güçlendirmek....Amerika'nın küçük işletmelerinin başarılı olması için gereken ortamı hazırlamak ve küçük işletmelerin başarısına göre performansı ölçmek”**tir. Küçük İşletmeler İdaresinin Başkan Bush tarafından atanan Yönetici ve Yönetici Yardımcısının her ikisi de girişimci geçmişine sahiptir. Aynı şekilde, BK'daki Küçük İşletmeler Servisinin yönetiminden iş sektöründen alınan bir Üst düzey Yönetici sorumludur.

Kutu 5: Birleşik Krallık'daki Küçük İşletmeler Servisi

Misyon Açıklaması

Küçük İşletmeler Servisi (SBS), Sanayi ve Ticaret Departmanına bağlı bir birimdir. Çok basit bir vizyonumuz var – o da BK'nın bir işletmenin kurulması ve büyütülmesi açısından dünyadaki en iyi yer olmasını sağlamaktır. Bu vizyonu gerçekleştirmek amacıyla, hükümetin diğer tüm departmanlarıyla birlikte çalışmaktayız.

Amaçlarımız:

İşletmelere değer veren ve gelişimini destekleyen, işletmelerin kurulmasına ve kapasiteleri büyüdükçe kendilerinin de büyümesine yardımcı olan bir kültürün savunucusu olmak.

Hükümetin sunduğu destek hizmetlerinin (finansman alımı dahil) erişilebilir, uygun ve kaliteli olmasını sağlamak. Etnik ve azınlık gruplarının, kadın girişimcilerin ve BK'nın iş sektörüne katkıda bulunma potansiyeline sahip diğer girişimcilerin iş kurabilmelerini sağlamak amacıyla gerekli çalışmaları yapmak. Yöneticimiz, Küçük İşletmelerden sorumlu Parlamenter Devlet Müsteşarlığıyla yakın işbirliği içindedir.

Küçük İşletmeler Servisi'nin Strateji Kurulu, Bakanlara hedeflerimiz ve performansımızla ilgili önerilerde bulunmakta ve Servisimizin Yönetim Ekibini desteklemektedir.

Küçük İşletmeler Konseyi (SBC)....., küçük işletmelerin kaygılarıyla ilgili önerilerde bulunur ve hükümet politikalarının bu kaygılar üzerindeki etkilerini açıklayan raporlar hazırlar.

2. Çerçeve

Tablo 10 Diyaloğun yapısıyla ilgili anahtar hususlar.

Tablo 10. Diyaloğun Yapısı

Etkin olmayanlar	Etkin olanlar
Bireysel durumlar	kümeler
Geçici şikayetler	Kapsamlı Vizyon
İşletim Düzeyi	Strateji
Yapılacaklar Listesi	Öncelikler
Anekdöt kanıtlar	Veri ve analizler
İmtiyazlar	Paylaşılan

Kaynak: Kenneth Lanza, Europe Direktörü, USAID, Güney Doğu Avrupa'da Girişimcilik ve İstihdam konulu konferans sırasında, Bükreş 2004.

Türkiye'nin genellikle Tablo 10'nun sol tarafında çalıştığı algılanmaktadır. Türkiye'deki KOBİlerin durumunun geliştirilip iyileştirilmesi, bir iş şampiyonunun üstlendiği rolün bir parçasıdır.

Bakanlara erişimi olan ve KOSGEB gibi KOBİlerden sorumlu bir departman tarafından desteklenen bir iş şampiyonunun sorumlulukları arasında KOBİlere yönelik ortamı etkin bir şekilde oluşturup geliştirerek dengeyi düzeltmek de yer alır.

KOBİlere yönelik bir iş şampiyonu aşağıda belirtilen özelliklere sahip olmalıdır:

- Devlet bakanlarına kolay erişebilmesi.
- Girişimcilik ve KOBİlerin iş başarısı konusunda deneyim sahibi olduğunu gösterebilmesi.
- KOBİ sektörünü anlayabilmesi ve bu sektörle ilgilenmesi.
- KOBİ topluluğuna saygı duyması.
- KOBİlere destek veren bir birimi yönetiyor olması (KOSGEB gibi).
- KOBİlerin içinde buldukları durumun tercümanı olabilmesi ve bu durumun gelişmesini sağlayabilmesi.

1.2. Şirkete Özgü Politikalar

Kayıt (Tescil) Yaptırılmasının ve Formel Sektörün Teşvik Edilmesi

Zorlayıcı bürokrasi, düzenleyici ve idari yükler, kompleks kurum vergilendirme sistemi ile sosyal güvenlik rejimleri, işletmeleri negative yönde etkilemektedir. Aslında bütün bu faktörler, işletmeleri bu tür yüklerden kurtulmak amacıyla informal sektöre yönelme eğilimine sokabilmektedir. Bu durumun örneği, tarım hariç özel sektör istihdamının %37'sinin kayıt dışı olduğu Türkiye'de görülmektedir¹⁹. Bu durum, sadece formel ve enformel sektörler arasında rekabetçi dengesizliklere neden olmakla kalmayıp, aynı zamanda düşük katma değerli, düşük maaşlı bir ekonomiyi desteklemektedir. Kayıt işlemlerinin maliyeti, birçok küçük işletmenin düşük verimli sektöre yerleşmesine neden olan kayıtdışı faaliyetlere neden olmaktadır.

Kanunlar kayıtdışı işletmeleri formel ekonomiye dahil etme çalışmalarında önemli bir rol oynamasına rağmen, birey ve işletmelere kayıt yaptırmanın örneğin devlet yardımlarına, teknoloji ve ihracatla ilgili iş desteklerine, kaliteli bilgi ve ağlara erişim açısından ve ticari çıkarlar ile fikri mülkiyet haklarının korunması için yargı sistemine başvururken sağladığı faydaların gösterilmesi oldukça önemlidir. Örneğin, kayıt yaptırmayan işletmelere yönelik olarak düşük kurum vergisi oranlarının uygulandığı bir genel af çıkarılması etkili olabilir.

Araştırmalarına yanıt olarak İstanbul Menkul Kıymetler Borsasına gönderilen resmi bir yazışmada, Türkiye Maliye Bakanlığı, 2002 yılında kurum vergisi oranının toplam vergi gelirinin %9.5'i olduğunu ve 585,981 şirketin kurum vergisi mükellefi olduğunu doğrulamıştır. Aşağıda, bu toplam kurum vergisi gelirinin Türk şirketleri tarafından ödenen yüzdeleri aşağıda verilmiştir:

- İlık 10, %33.2 (buradakiler, en büyük 10 Türk kurum vergisi mükellefidir)
- İlık 100, 55.6%

2. Çerçeve

- İlk 500, 70.4%
- İlk 1000, 75.52%

Kutu 6. Kayıt-dışı Kısır Döngüsü²⁰

Vergilerini tamamen ödeyen işletmeler, vergi kaçırıcı ve bu yüzden de doğrudan masrafları daha düşük olan işletmelerle rekabet etmektedir. Etkin bir vergi disiplini yoksun olan bir ekonomide, yakalanmadan vergi kaçırma başarısını elde etmek işletme başarısının başlıca belirleyicisi olup, idareyi gerçek üretken faaliyetten saptırmıştır.

Enformelite üretkenliği bir çok açıdan engeller. İşletmenin, mülkiyet hakları ve sözleşmelerin uygulanması çerçevesinde çalışması gerekir, fakat bu genellikle enformel ekonomide mevcut değildir. Avrupa Birliğine katılan ülkelerde de *"enformelite öyle bir zarar verici boyuta ulaşır ki –bunlar küçük ölçekli kalma gereksinimini, geleceğin getirileri konusunda belirsizliği, güvenlik ağlarının boşluğu, formel kredi kanallarına dokunamamayı ve daha genel anlamda özel sektör için mevcut çok çeşitli KOBİ yardım programlarını içerir"* (Belev, 2003).

Düşük vergi alındıkları, vergi oranlarının artması yönünde baskıya yol açar. Bu da sırasıyla, faaliyetlerin enformel sektöre kaymasını ve bir kısır döngüye yol açmasını teşvik eder. *"Yüksek vergi ve yönetmelik yüklerinden oluşan kısır döngü gölge ekonominin büyümesine ve yüksek vergi oranlarına yol açan kamu finansmanına ek bir baskıya ve dolayısıyla vergi kaçırma teşviklerinin artmasına ve gölge ekonomide kaçmalara ve benzerine neden olur"* (Enste, 2003); *"Enformel ekonomi –kamu malları ve hizmetlerinden faydalanırken vergi ve sosyal yardımları kaçırıcı- bütçe açığını artırır ve yasal faaliyetler için ağır bir yük getiren yüksek vergi ve sosyal yardım oranlarına derhal etki eder."* (Marc and Kudatgobilik, 2003); *"kara borsa faaliyetleri...sabit kamu giderlerinin daha yüksek vergi oranını zorunlu kılacağı anlamına gelen ceteris paribus, vergi matrahını [düşürür]... kimse, herkesin dolandırıcılığa başvurduğunu bile bile vergilerini ödemeye devam eden "sokaktaki son enayi" olmak istemez"* (Pedersen, 1999).

Küçük ölçekli firmalardan oluşan kuruluşların çoğunun toplam vergi gelirinin %2.5'inden daha azını üretmesi bunun en açık göstergesidir ve bu gösterge, küçük ve orta ölçekli işletmeler için yalnızca bir kereliğine tüm işletmeleri formel mali sisteme dahil etme amacıyla düşük para cezaları vererek vergi oranının azaltılabileceği ortaya koymuştur.

1.2.2. Yönetişim

Açık, dürüst ve şeffaf işletme yönetimlerine küresel rekabetçi bir ortamda daha sık rastlanmaktadır.

Kutu 7. Güney Doğu Avrupa için Kurumsal Yönetişim Beyaz Kağıdı²¹

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü ve Dünya Bankası ortak çabaları ile ulusal politika yapıcılarını, düzenleyicileri ve piyasa katılımcılarının bir araya gelerek kurumsal yönetim politikaları ve reformları hakkında deneyimlerini paylaşabilecekleri ve tartışabilecekleri Kurumsal Yönetişim Yuvarlak Masa Toplantılarını oluşturmuş ve desteklemiştir. Bugün, bu toplantılar Rusya, Asya, Avrasya, Latin Amerika ve Güney doğu Avrupa'da yapılmaktadır.

Yuvarlak masa toplantıları hem genel anlamda kurumsal yönetim konularını hem de belli bölgeler için duyulan kaygıları ele alır. Her bir yuvarlak masa toplantısı, kurumsal yönetim üzerine bölgesel bir beyaz kağıt yada karşılaştırmalı bir çalışma hazırlamak için bir çerçeve olarak OECD Kurumsal Yönetişim İlkelerini uygular. Bu toplantılar bilinçlenmenin artmasına, reforma ihtiyaç duyulan alanların belirlenmesine ve bahsedilen reform için sağlam bölgesel koalisyonların yapılmasına yardımcı olmuştur. Ayrıca özellikle uygulama alanlarında kapasite gelişimine de katkıda bulunur.

Güney Doğu Avrupa Kurumsal Yönetişim Yuvarlak Masa Toplantıları bölgedeki piyasa katılımcılarından ve hükümetlerden güçlü ve üst düzey destek almıştır. Bu toplantılarda büyüyen tartışmalardan birisi de Güney Doğu Avrupa için Kurumsal Yönetişim Beyaz Kağıdıdır. Beyaz Kağıt, kurumsal yönetim uygulamalarını iyileştirmek için bu bölgeye özel tavsiyeler içerir ve Güney Doğu Avrupa'daki kurumsal çerçeveyi destekler.

2. Çerçeve

Dünya genelinde bazı büyük şirketler son zamanlarda kamu araştırmalarına alınmış ve bazı yönlerden uygun bulunmamıştır. Büyüme hedefi olan dinamik işletmeler ve dinamik KOBİ'ler rekabet, işbirliği ve yatırım için yakın zamanda kesişecektir. Uluslararası raporlama standartlarını ve tavırlarını benimseyerek ve geliştirerek hükümetler işletmelerini uluslararası platformda rekabet etmeleri için gerekli olacak özellikler ile donatmaktadır.

Güçlü muhasebe ve denetim uygulamaları ile çok fazla başarı kaydedilmiştir. Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu halihazırda KOBİ'ler için uygun standartlar sorununa yönelmiştir.

Kutu 8. IASB Başkanının Bildirisi Haziran 2004²²

“Bir çok ülkede, çoğu işletme hatta işletmelerin tamamı bu ülkede genel kabul gören muhasebe ilkelerine uygun mali bildirimler hazırlamak için bir yasal yükümlülüğe sahiptir. Bu mali bildirimler genellikle bir hükümet kuruluşu tarafından doldurulur ve alacaklılar, tedarikçiler, çalışanlar, hükümet ve diğerleri de kullanabilir. Bu işletmelerin büyük çoğunluğu – “küçük” veya “orta ölçekli” nasıl tanımlarsa tanımlansın- küçük ya da orta ölçekli işletmelerdir. Çok az sayıda ülke bu kuruluşların, uluslararası sermaye piyasasında kullanılmak üzere geliştirilen IASB'nin bütün koşullarına uygun mali bildirimler hazırlamasını istemektedir. Sonuç olarak IASB standartlarının KOBİ'ler tarafından kullanılmasını sağlamak için basitleştirmenin yollarını aramaktadır. Aynı zamanda, bu standartların altını çizen temel konseptlere uymasına dikkat edecektir.”

Bu konseptler, bağımsız olarak denetlenen temel şirket verilerinin yıllık bazda raporlanmasını içerir. Bunlar şirket işlemleri ve şirketin işletme sermayesi ile yapılan tüm işlemler için maaş bordroları dahil banka hesaplarının zorunlu kullanımı ile kolaylaştırılabilir. Bkz. Bölüm 3.2.

1.2.3. İflas Hali

Dinamik ve hızlı büyüyen bir ekonomide başarısızlıklar yaşamak çok doğaldır. Örneğin daha önce bir girişimci tarafından planlanan fakat tüm çabalara rağmen piyasaya vaadedilenleri gerçekleştiremeyen yeni bir teknolojinin uygulanması ve /veya bir pazarlama avantajı sağlayan başka bir teknolojinin kontrol etmesi ile mazur görülebilir hatalar meydana gelebilir. Bir başarısızlığın sonuçları özellikle başarısızlıklara toleransı olmayan ve sorumlu kişilerin sosyal yaşamında izler bırakan ve statü kaybıyla yüksek bedeller ödeten bir toplum içinde girişimciliğe ciddi bir engel teşkil edebilir. Başarılı bir işletmeyi oluşturmak ve yönetmek bir yetenektir fakat bunda koşulların ve şansın da etkisi vardır. Girişimciler çeşitli kuruluşların verdiği kurslarda ya da başkaları için çalışarak iş becerilerini öğrenebilirler fakat asıl gereken yeteneklerini en sonunda kendi işlerinde geliştirirler. Bazı yatırımcılar bir kez başarısızlığı yaşayan bir girişimcinin ikinci sefer başarılı olma ihtimalinin daha yüksek olduğunu söylemiştir. Her durumda, iflasa ilişkin yönetmeliklere tedarikçiler ve müşteriler gibi yoksun tarafları korumak için duyulan gereksinimin yanı sıra başarısızlıkları kontrolleri dışındaki şartların sonucunda oluşmuş girişimciler için ortaya çıkacak sonuçların da etkisini azaltmalıdır.

1.2.4. Azınlık Hissedarların Korunması

Dinamik KOBİ'lere yapılan yatırımlar özel öz sermayeye ve formel risk sermayesine yapılan yatırımlar dahil olmak üzere sıklıkla adi ve dönüştürülebilir imtiyazlı hisselerin bir karışımı olarak azınlık hissedarlığı şeklinde yapılır. Buradaki asıl konu yatırımcıların tam veya çoğunluk mülkiyete sahip olmayı tercih etmemesidir. Yine de, danışmak, doğru ve düzenli bilgi almak, öncelikli satın alma anlaşmalarından faydalanmak, kurul üyelerini aday göstermek vs için azınlık hissedarlarının hakları dinamik KOBİ'lere yatırım yapıp yapmama kararını verirken ciddi bir belirleyici olacaktır. Azınlık hissedarlarının zayıf korunması dinamik ve yenilikçi firmalara yapılacak yatırımların önünde bir engel olacaktır. Türkiye Sermaye Piyasası Kurulu (CMB) temelde halka açık anonim şirketlerine hitaben 2003 yılında kurumsal yönetim hakkında rehber ilkeler yayınlamıştır, bunlar ayrıca diğer işletmelerin de izlemesi için belli standartlar getirmiştir. Fakat bu dinamik KOBİ'lerdeki azınlık hissedarlarını destekleyecek ve teşvik edecek hakları (yukarıda sıralanan) vurgulamamaktadır.

1.2.5. Fikri Mülkiyet (IP)

Buluşlar, tasarımlar, telif hakları ve markaların korunması dinamik KOBİ sektörünün başarılı bir şekilde büyümesi için önemli taşıyan diğer bir yönetmelik alanıdır. Dinamik KOBİ'lerin başlangıç aşamasında sahip oldukları tek varlık fikri haklarıdır. Bu varlığın somutlaştırılması patentler ve diğer yasal belgelerle devlet müdahalesini gerektirir. Bu "haklar" bir kez oluşturulduğunda, dinamik KOBİ'lerin işletme sermayesi toplamak ve yatırım kazanmak için maddi teminat olarak kullanılabilen varlıkları teşkil eder.

Kutu 9. BK'da Yasal Olarak Tanımlanan Fikri Mülkiyet Hakları				
Koruma	Kapsam	Mülkiyet Hakkı	Koşullar	Süre
Telif Hakkı	Yaratıcı İşler: 2 boyutlu Malzemeler, ses, video, film, Bilgisayar kodu	<ul style="list-style-type: none">• otomatik Olarak ortaya çıkar <ul style="list-style-type: none">• serbesttir• devredilmediği Sürece yaratıcısına aittir		Yazarın ölümünden Sonra 70 yıl
Tasarım Hakkı	3 boyutlu nesnelerin şekil ve konfigürasyonu	<ul style="list-style-type: none">• otomatik olarak ortaya çıkar• serbesttir		5 yıl
Tescilli Tasarım	Bir nesnenin dış görünüşü	<ul style="list-style-type: none">• tescil Edilmelidir• genellikle Başvurudan sonra 6 ay sürer	<ul style="list-style-type: none">• yeni olmalı• kamuya açıklanmamış olmalı	5 yıl, 5 yıl aralıklarla yenilenebilir
Markalar	Mal ve hizmetleri ayırt eden Grafiksel işaretler ya da paketler	<ul style="list-style-type: none">• tescil edilmelidir• genellikle Başvurudan sonra 18 ay sürer	<ul style="list-style-type: none">• kullanımda olabilir	10 yıl, 10 yılda bir Yenilenebilir
Patentler	Romanlar ya da Endüstriyel uygulaması olan işlemler	<ul style="list-style-type: none">• korumanın istendiği ülkede Tescil edilmelidir Genellikle başvurudan sonra 3 yıl sürer	<ul style="list-style-type: none">• yeni olmalı• kamuya açıklanmamış olmalı	20 yıl

Girişimciler işlerini kurma sürecinde özellikle daha başlangıç aşamalarında kendilerini güçsüz hissederler. Bir taraftan işletme yöneticileri ve profesyonel kuruluşlardan bankalara ve yatırımcılara kadar bir çok farklı kişiyle görüşlerini paylaşma ihtiyacı duyar, diğer taraftan bunlar güvenli bir şekilde yayınlanıncaya kadar gizliliğini korumak isterler. Yasal bağlayıcılığı olan bir gizlilik anlaşması gibi bir koruma formu bu ikilemin çözüme kavuşturulmasına yardımcı olabilir.

2. Çerçeve

Fikri Mülkiyetin korunması için çeşitli yasal belgeler oluşturulmuştur. Bunları kullanmak için, bireyler veya şirketlerin öncelikle fikri veya prosesi tanımlaması ve bunun mülkiyetini talep etmesi gerekir. Fikri Mülkiyet sahipliği belli bir süre için kayıtlı sahibine haklar tanıyan mevzuata dayanarak her ülke tarafından düzenlenir. Örneğin, İngiltere’de patentler, telif hakları, tasarım hakları ve markalar tanımlanır ve kanunlarla korunur.

Fikri Mülkiyet Hakları oluşturulduktan sonra, bir çok form satın alınabilir, satılabilir ya da lisans verilebilir. Bu özellikle patentlerin kullanımı ile ilgilidir. Patentler fikri mülkiyet korumasının en yüksek maliyetli ve zaman alan koruma şekli olmasına karşın, en kapsamlı yasal koruma da patentler ile sağlanabilir. Fikri Mülkiyet haklarını korumak için patentlerin kullanılmasına karar vermek esasen teknolojik değişikliklerin hızına, rakiplerin faaliyetlerine, tersine mühendisliğin kolaylığına, politika oluşturmanın esnekliğine ve ihlali takip edebilme yeteneğine dayanır.

Dinamik KOBİ sektöründe ise bu devlet tarafından finanse edilen araştırma ve geliştirme çalışmalardan doğan yeniliğe dayanır, bu da fikri mülkiyet sahipliği sorununu gündeme getirir. Başlangıçta yeniliğe yol açan fikirlerden kimlerin faydalanma hakkına sahip olduğunun netleşmesi esasen ticarileşmeyi geciktirebilecek karmaşık tartışmaların önüne geçecektir. Amerika Birleşik Devletleri’ndeki Baye-Dole Kanunu (1980), Thatcher hükümetinin (1980lerde) İngiltere’de Fikri Mülkiyet Haklarını sömüren devlet tekelini kaldırması ve Fransa’daki Yenilik Allegre Kanunlarının (1999) önemi fazla görülmemelidir. Her birinde bu kanunlar üniversiteleri ve diğer devlet destekli araştırma kuruluşlarını ve bu kuruluşlarda görevli bireyleri fikri mülkiyet haklarını sömürmeleri ve böylece ödül kazanmaları için yetkilendirmiştir.

Hiçbir ülke, bilgi temeline her ne kadar yüksek yatırım yaparsa yapsın, ekonomisini geliştirmek için ihtiyaç duyabileceği tüm Fikri Mülkiyet Haklarını uygulayamaz. Bir çok teknoloji başka yerlerden alınacak ve bir ülkede geliştirilen tersine teknolojiler önemli ölçüde dış piyasalarda uygulanacaktır. Dolayısıyla, uluslar arası Fikri Mülkiyet Hakları normlarına bağlı olarak kazanç sağlanabilecektir. Tüm üye ülkeleri kapsayacak bir tek AB patenti geliştirme yönündeki süregelen çabalara rağmen üzücüdür ki henüz küresel veya AB çapında bir patent ortaya çıkmamıştır.

Bir çok ülkede bireysel patentler hakkında bilgiye erişilebilecek bir patent ofisi bulunur. Bu yapılan çalışmaların kopyalanmasını ve boşuna harcamaları engelleyebilir fakat aynı zamanda faydalı fikirler içinde bir kaynak olabilir – tüm Fikri Mülkiyet Hakları ticari olarak sömürülmemekte ve veri tabanlarında yapılacak bir araştırma yeniliğe özendirilmektedir.

Kutu 10. Almanya’da Fikri Mülkiyet Hakları Veri Tabanlarına Erişim²³

INSTI (Bilimsel ve Teknik Bilgi yoluyla Alman Endüstrisinde yeniliği teşvik edici), Almanya.

INSTI projesi, Eğitim, Bilim, Araştırma ve Teknoloji Federal Bakanlığı (BMBF) tarafından finanse edilmekte olup Institut der Deutschen Wirtschaft Köln tarafından uygulanmaktadır.

Bu projenin temel hedeflerinden birisi, aynı yeni ürün üzerinde bir veya daha fazla şirketin aynı işi yapmasını ve boşuna harcamaları engellemek için patent ve bilim-teknik veri tabanlarının kullanımını arttırmaktır. Veri tabanları ayrıca teknik kalkınma ve belli alanlardaki gelişmeler hakkında güncel bilgilere erişmek, genel patent tablosunu kontrol etmek ve piyasayı analiz etmek için de kullanılabilir.

Yatırımcılar, KOBİ’ler ve bilim adamlarının belli bir patent bilgisine veya patent veri tabanını kullanma eğitimine ihtiyaç duyduklarında INSTI’ye başvurmaları istenir. Ayrıca buradan patent sistemi, markalar, patentlerin maliyetleri ve yeni ürünler için potansiyel yasal korumanın değerlendirilmesi hakkında da bilgi edinebilirler.

Bahsi geçenler ulusal veya uluslar arası piyasaya yeni ürünler getirmek veya iş olanakları ve ortakları aramak isterlerse, INSTI’nin ortaklarından biri olan The Business GmbH tarafından çalıştırılan elektronik veri tabanı “INSTI-Innovationsbörse” kullanabilirler. INSTI Yatırımcılar Kulübü vasıtasıyla diğer yenilikçilik taraftarları ile deneyimlerini paylaşabilirler.

2. Çerçeve

Almanya'da INSTI federal planı patent sistemi hakkındaki bilgiyi arttırarak araştırma ve geliştirme sonuçlarını pazarlanabilen ürünlere dönüştürmeyi hızlandırmayı hedefler. Araştırılabilir bir patent veritabanını çalıştırır ve yeni ürünler için yasal korunma hakkında bilgi ve eğitim verir.

1.3. Devlet Yardımları

Bir çok hükümet, piyasa başarısızlıklarını telafi etmeye, ticaret, endüstri ve diğer alanlarda yeni koşullar oluşturmak için teşvik vermeye ve ekonominin yapılanması için yeni yollar tanıtmaya başlamıştır. Burada altta yatan hedef piyasa koşulları bir sonraki müdahale gereksinimin önüne geçinceye dek belli bir süre için müdahalede bulunmaktır. Müdahale özel sektörün dahil edilmesini amaçlar. Bu amaç en iyi Devletin ya ticari riskleri azalttığı ya da hedef işletmeler için belli hizmetleri satın aldığı kamu / özel sektör ortaklıkları ile gerçekleştirilebilir.

Büyümekte olan işletmelere verilen hibeler söz konusu devlet yardımlarının bir uygulanma biçimidir. Bu hibeler ulusal veya uluslararası bazda kuruluş aşamasındaki işletmeler veya belli sektörlerde hedeflenmiş işletmeler için kullanılabilir.

Fon toplamak veya potansiyel yatırımcılar ile daha fazla katılımcı kazanmak için, KOBİ'ler tekliflerinin güvenilirliğini ve güncelliğini ortaya koymak durumundadır. Örneğin, yalnızca ürünün ya da prosesin teknik açıdan sağlamlığının ve fikri mülkiyetin de yasal açıdan savunulabilir olduğunu gösterilmesi yeterli değildir, ayrıca bahsi geçen ürün ya da proses için hazır ve niceliksel bir piyasa bulunması zorunludur. Bu "durum tespiti" genellikle sınırlı süresi ve mali kaynakları olan KOBİ için ağır bir ek yük olabilecek önemli derecede araştırma, planlama ve idare gerektirir.

İngiltere'deki SMART planı gibi hükümet girişimleri bu konulara iki cepheden yaklaşmıştır. Birincisi geleneksel risk finansmanından düşük seviyede hibe aktarılması ve ikincisi KOBİ'lerin daha fazla fon toplamasını sağlayan dolaylı "güvenilirlik markasının" verilmesidir.

Kutu 11. SMART Ödülü İngiltere

Küçük İşletmeler Araştırma ve Teknoloji Erdem Ödülü (SMART), İngiltere²⁴

İngiltere Küçük İşletmeler Servisi tarafından yürütülen bir plan olan SMART, bireylere ve KOBİ'lere teknolojik açıdan yeni ürünler veya prosesler geliştirmeleri için hibe vermiştir. Hibeler, fizibilite çalışması için verilen 45.000 £ tutarında bir tipik ödül ve bir demonstrasyon projesi için 150.000 £'a kadar çıkabilen ödüllerden oluşmuştur. 450.000 £'a kadar istisnai hibeler de bazı durumlarda verilmiştir. Bu hibelerin alıcıları tekliflerinin hem teknik açıdan yeni olduğunu hem de belli bir piyasa hedefleri olduğunu kanıtlamak zorundadır. Bu şekilde İngiltere hükümeti KOBİ'lerin teknolojinin öncülerinden olmaları ve ticari verimlilik için yenilikler getirmeleri yönünde etkilemiş ve desteklemiştir.

SMART, İngiltere'de çok tanınmış fakat sıkı başvuru sürecine sahip olması ile anılan bir markadır. Bu, SMART ödülü almanın getirdiği doğrudan kaynak gelirlerine ek olarak KOBİ'lerin belli oranda "durum tespiti" yaptıklarını gösterebildikleri için daha sonraki fon kaynaklarına başvurmaya elverişli daha güçlü bir pozisyonda bulunmalarını sağlamıştır.

Diğer bir önemli örnek olarak Amerika'daki risk sermayesi sektörünün küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansmanına aktif dahil edilmesi için federal hükümet tarafından bir araç olarak kullanılan Küçük İşletme Yatırım Şirketi Programı (SBIC) verilebilir.

2. Çerçeve

Kutu 12. Küçük İşletme Yatırım Şirketi Programı (SBIC)²⁵

Bu program Küçük İşletme İdaresi tarafından Amerika'da uygulanır. 1958'de başlatılan bu program küçük ölçekli işletmelere risk semayecilerinden daha düşük oranda öz sermaye finansmanına erişmelerine yardımcı olmayı hedefler. Bu özel yatırım şirketlerine lisans vermek kaydıyla gerçekleştirilir. 15m ABD\$ ve 100m ABD\$ arasındaki fonlar, diğer özel kaynaklardan minimum 5m ABD\$ ile karşılanmak şartıyla federal hükümetten SBIC lisanslı yatırım şirketine uygun oranlarda borç verilir. Kar-güdümlü SBIC daha sonra öz sermayeyi alır ya da yenilikçi KOBİ'lere uzun vadeli krediler ve gerektiğinde ek idare desteği teklif eder. SBIC'in yapacağı başarılı yatırımlardan elde edilen vergi gelirleri programın maliyetinden daha fazlasını karşılar.

1.4. Alt yapı

Ulusal ve uluslararası platformda etkili ulaştırma yollarına erişim şüphesiz ki işletme başarısını belirleyen faktörlerden birisidir. Güvenilir, düzgün ve adil fiyatlandırılan işletme hizmetleri de etkili faktörlerdir. Bir çok ülke bu hizmetlerinin üretimi ve tedarikini özelleştirerek ve tedarikçiler arasında bir rekabeti temin ederek bu destekleyici alt yapıyı gerçekleştirmenin yollarını aramıştır. 21. yüzyılda bilgi teknolojisinin (IT) kolaylaştırdığı bilgi ve iletişim akışı ekonomik büyüme ve küresel işletmeler için en önemli faktör olabilir. Günümüzde bu tüm işletmeler için – ayrıca gelecekte bilgisayar okuryazarlığı olan bir işgücü oluşturmak, bunların Internet erişimlerini ve okullarda müfredat içinde de kullanımını sağlamak için - geniş banda ve düşük maliyetli hesaplamalara erişim gereksinimini vurgular.

Özet

Yönetmelik ve Kanun

1. Kurumsal yapılar ile özel sektör organizasyonlarının KOBİlerin çıkarlarını etkin bir şekilde temsil edebilecek şekilde geliştirilmesini teşvik etmek (örneğin; bir Küçük Ölçekli İşletme Şampiyonunun seçilmesi).
2. KOBİlerin resmi ekonomiye entegrasyonunu teşvik etmek.
3. KOBİlerin uluslararası standartlara uygun güvenilir muhasebe prosedürlerini izlemelerini sağlamak.
4. Aciz Hali Kanunları ile çalışanları, tedarikçileri ve müşterileri korurken, dürüstlük kuralını ihlal eden girişimlere çok sert uygulamalarda bulunmamak.
5. Azınlık konumundaki hissedarlar da dahil olmak üzere, KOBİlere yönelik sağlam yönetim uygulamalarının geliştirilmesini teşvik etmek.
6. Fikri mülkiyet haklarına ilişkin kanun ve prosedürleri gözden geçirmek ve KOBİlerin Fikri Mülkiyet Hakları (FMH) veri tabanlarına erişimini kolaylaştırmak.

2. Kültür ve Yetenek

Bir ülkenin kültürü halkının gizli kalmış yeteneklerinin ne ölçüde dışa vurulduğunu, desteklendiğini veya bastırıldığını belirler. Benzer şekilde bir ekonomideki dinamik KOBİ sektörünün başarısı ülkedeki yaygın kültürün girişimcilik, yenilik ve teknolojiyi ele alış şekline etkilidir. Bunlar ekonomiye dinamizmi çeken anahtar yönlerdir. Bu yönler birbirleriyle ilgili olup bir çok çakışan konuyu gündeme getirir, yine de ekonomide dinamik ve orta ölçekli işletmeler (dKOBİ'ler) oluşturmaya yönelik genel bir stratejinin tüm konuları kapsamasını sağlamak için bu yönlerin birbirinden bağımsız olarak düşünülmesinde bir erdem vardır.

2.1. Girişimcilik

Girişimciler işletmelerini açmak için kişisel riskleri üstlenen kişilerdir –iş fırsatlarını bulur ve kazanç elde etmek için çalışırlar. Girişimciler genellikle geleneksel işletme yöneticileri veya tersi değildir. Girişimciler, yeni fikirleri kavrayan ve uygulayan birincil öncüler olabildikleri gibi mutlaka olmaları da gerekmez. Girişimciler neredeyse bütün işletme kuruluşlarına hız kazandırır. İşletmenin kuruluşunda, başarısızlığın bırakacağı izleri, istihdam güvenliğini kaybetmelerini ve buna bağlı sosyal yardımları ve eğlence zamanı taleplerini içeren riskleri ve zorlukları servet oluşturma ve işletme risklerini büyütmeyle duyacakları tatminden alacakları potansiyel mükafatlara karşı tartarlar. Bazı girişimciler, ilk yatırımlarını satış veya diğer yollarla yapabilecekleri bir şirket kurmakla başlayıp, daha sonra başka bir şirket ve diğerlerini kurar. Bu “seri girişimciler” nadiren bir şirketin uzun vadeli operasyon takımının bir parçası olur, bu iş kurma sürecinde doyuma ulaşır ve aynı deneyimi tekrar etmenin yollarını arar. Seri girişimciler ayrıca yatırım yaptıkları dKOBİ'lerin risk sermaye finansmanını alabilecekleri noktaya ulaşması için öz sermaye finansmanı sağlayan “iş meleklerinin” rolünü üstlenerek diğer kuruluş aşamasındakilerin kişisel servetinin bir kısmına da yatırım yapabilir.

2. Çerçeve

Çoğu toplumlar temsil ettikleri risk alma yönleri nedeniyle girişimcilerden çekinir. Bir girişimcinin işletmesi başarısız olursa, bu müşteriler, yatırımcılar, tedarikçiler ve çalışanlar gibi hissedarlara da zarar verir. Diğer taraftan, başarılı girişimciler daha çok yarattıkları istihdam ve ekonomik servetten ötürü takdir edilir. Bir çok ülkede, işletmelerin büyüdüğü ve olgunlaştığı toplumlara karşı cömert olan çok ünlü hayırsever kişiler olan başarılı girişimci örnekleri vardır. Bu kişiler aynı zamanda bir sonraki kuşaktaki potansiyel girişimciler için güçlü role sahip modellerdir. Bazıları girişimci doğduğuna sonradan olunamayacağına inanır. Bazı bireylerin girişimcilikte usta olmalarını sağlayan doğuştan gelen bir kapasiteye sahipmiş gibi görüldüğü bir gerçektir. Yine de, diğer gizli kalmış yetenekler için insanların içinde çalıştığı toplumun kültürünün de ileride girişimci olup olmayacaklarının belirlenmesinde önemli bir role sahip olduğu tespit edilmiştir.

Eğitim sistemi de girişimcilerin toplumun değerli ve saygın üyeleri oldukları mesajını güçlendirmeye hizmet edebilir. Eğitim genel tutumları değiştirmek için önemli bir kanaldır. Avrupa'daki bir çok üniversite ve iş okulları günümüzde derece programlarının bir bölümü olarak girişimcilik dersleri vermekte ve girişimcilik giderek ilk ve orta öğretim müfredatında da yer almaktadır.

İngiltere'deki Genç Girişim gibi planlar *"tüm gençler, bir işletmenin nasıl çalıştığına dair kişisel bir deneyim kazanma , istihdam ve refah kazandırmadaki rolünü anlama ve kendi geleceklerini ve İngiltere'deki rekabetçiliği geliştirme ilhamını elde etme fırsatını yakalayacaktır"* vizyonunu geliştirir.

Kutu 13. Genç Girişim, İngiltere ²⁶

Genç Girişim gençleri, işletmeler aracılığıyla öğrenmeleri için motive etme ve donatma misyonuna sahip bir ulusal eğitim yardım kuruluşudur. Merhum Sir Walter Salomon tarafından Amerika'yı ziyareti sırasında gözlemlediği Amerikan Gençler Başarı Programı temel alınarak 1963 yılında kurulmuştur. Sir Walter sınıftaki eğitimin işte ve ticaretle pratik eğitim ile dengelenmesine duyulan ihtiyacı görmüştür. Genç Girişim 5 ila 25 yaş grubu arasındakiler için altı farklı program sunar. Katılan öğrenciler takımlar halinde yaptıkları ürünleri sattıkları kendi işletmelerini kurmak ve işletmek için çalışır. Öğrenciler iş yapısı ve işlemleri hakkında bilgi edinir ve işletmeler kurucuları tarafından likidite olmadan önce yıllık bir ödül için birbirleriyle rekabet ederler. Genç Girişim şuanda 76.000 üzerinde öğrenciyi, 2.600 okul, kolej ve üniversiteyi, fon desteği veren 2.000 ek işletmeyle 11.000 işletmeden gelen gönüllüleri barındırır.

Genç Başarı²⁷, Avrupa'da genç girişim ilkelerini belirleyen Avrupa Genç Başarı Hareketinin (JA-YE)²⁸ bir üyesi olarak Türkiye'yi temsil eder. Halihazırda bazı yeniden yapılandırma süreçlerinden geçmektedir ve uzun vadede Türkiye'nin karşılaşılabileceği temel mücadelelere katkıda bulunma fırsatına sahiptir.

Türkiye, Global Girişimcilik Gözleminin yürüttüğüne benzer uluslar arası girişimcilik değerlendirmelerine henüz katılmamıştır. Öte yandan 2002 yılında TUSIAD çeşitli alanlarda uluslar arası veriler ile karşılaştırarak Türkiye'deki girişimciliğin kritik bir değerlendirmesini yapmak üzere Sabancı Üniversitesinde bir çalışma başlatmıştır. Bkz. Kutu 13.

2. Çerçeve

Kutu 14. Türkiye'deki Girişimciliğin Özeti²⁹:

Sosyal, Kültürel ve Politik Çevre açısından:

- Girişimcilerin çoğu halkın kendilerini fırsatçı insanlar olarak gördüklerine inanır. Ancak, araştırma sonuçları Türkiye'deki insanların girişimci olmayı istediğini göstermektedir. Ek olarak, Türkiye'deki yöneticiler kendilerini, Güney Afrika ve Meksika'daki yöneticilerden daha girişimci görmektedirler.
- Türk insanları ekonomideki "devletçiliği" takdir etmektedir. KOBİ'lerin kamuya ait olması gerektiğini söyleyen insanların sayısı, bunların özel sektöre ait olması gerektiğini söyleyen insanların sayısından daha fazladır. Benzer bir sonuç, kişinin kendisine ya da topluma olan bireysel sorumluluğu karşısında takındığı tutumda da gözlemlenmektedir.
- Rekabet genel olarak iyi görülse de, rekabetin kötü olduğunu düşünen insanların sayısı, diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye'de en üst seviyededir.
- Türkiye'deki insanlar bir meslek seçerken riskten kaçınmaktadır.
- Riskten kaçınmalarına rağmen, sıkı çalışma ve yenilik açılarından Türk insanları İngiltere, Güney Kore ve Meksika insanlarından daha iyi performans göstermektedir.
- Türkler temel araştırmadan, uzun vadeli pozitif bir ekonomik etki beklememektedir. Türkiye'de ne endüstriler arasındaki ne de üniversiteler ile özel sektör arasındaki işbirliği iyi geliştirilmemiştir.

Teşvikler ve destek mekanizmaları açısından:

- Girişimciliğin gelişmesi için hükümetin herhangi bir stratejisi yoktur.
- Girişimcilik konusunda eğitim çok yeni ve oldukça kısıtlı bir olaydır.
- Girişimciler için destekleyici kurumlar oldukça kısıtlıdır. Mevcut olanlar ise yeterli insan ve sermaye kaynağına sahip değildir.
- Girişimcilere hizmet veren danışmanlık şirketlerinin sayısı oldukça sınırlıdır.
- Girişimciliğin popüler medyadaki payı eksiktir.
- Girişimciler için birkaç ödül vardır fakat bunlar girişimcileri takdir edecek olan kültürel bir değişimi kurmak için yeterli değildir.

Sağlıklı bir Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletme sektörü, kültürün girişim açısından yetkilendirilmesine ve girişimin öneminin toplumun her kesimi tarafından tanınmasına dayalıdır. Kabiliyetli ve girişimci insanlar, toplum tarafından değer görmeye ihtiyaç duyarlar. Toplum girişimcileri geliştirmeyi, onların yeteneklerini bilemeyi ve onları açık ve şeffaf bir şekilde hareket etmeleri için teşvik etmeyi amaçlamalıdır. Girişimci bir kültürü etkileyecek ve geliştirecek politikalar aşağıdakileri içerir:

- Kamu ilişkileri ve medya yoluyla kamu bilincini artırmak,
- Eğitimin başlangıcından itibaren girişimcilik için eğitim ve öğretim
- Spesifik olarak girişimcileri hedef alan teşvikler ve destekler

Eğitim ve Öğretim

Türkiye'nin eğitim ve öğretimin girişimciliğe³⁰ hitap etmesi yönündeki planları, girişimcilik konusunun lise ve üniversite ders programlarına eklenmesini ve erken aşamalarda bilgi teknolojisinin ve uzaktan öğrenmenin kullanılması da dahil olmak üzere pek çok şekilde eğitim şartının girişimciler için desteklenmesini içerir.

Üniversiteler, yenilikçi girişimci bir ekonominin geliştirilmesinde büyük bir rol oynar. Üniversiteler, global bilgi temelli ekonomilerde rekabet edebilen başarılı girişimciler haline gelmeleri büyük bir olasılık olan insanları eğitir. Yenilik ve girişimcilik kavramları, eğitim sisteminin her seviyesinde öğretilbilir ve bütün disiplinlerde birbiriyle ilgili kavramlardır. İş ve akademi arasındaki iyi yönetilmiş etkileşim, öğrenciler, araştırmacılar, yöneticiler ve ilgili olan herkes için faydalıdır.

2. Çerçeve

Stajyerlik programları, parlak öğrencileri endüstrinin zorluklarıyla tanıştırmak ve endüstrinin de potansiyel çalışanlarını doğrudan doğruya tanımasını sağlamak için mükemmel bir yoldur.

Kutu 15. Yönetim Eğitimi

OECD, altı OECD ülkesinde (Kanada, Finlandiya, Almanya, Japonya, Birleşik Krallık ve Birleşik Devletler) yapılan vaka çalışmalarına dayalı olarak hükümet destekli KOBİ yönetim eğitimi planları konusunda araştırma yürütmüştür. KOBİ yönetimi eğitiminde “en iyi uygulama” için aşağıdaki tavsiyeler verilebilir:

Hükümetler program değerlendirme konusuna daha sistematik olarak ilgilenmelidir.

Kuruluş eğitimi ve kurulmuş KOBİ’ler için danışmanlık arasında ayırım yapılması

Mevcut iş ortamında ihtiyaç duyulan esneklik ve takım çalışması gibi yönetim becerilerinin öğretilmesi

Yeni girişimciler veya ihracatçılar gibi spesifik yönetici gruplarına hedef eğitim

Küçük şirket yöneticileri için yerel seviyelerde ve makul zamanlarda eğitim verme

İnternet yoluyla elektronik eğitimden daha fazla yararlanma

Genel eğitim sistemi yoluyla girişimciliği teşvik etme

Kaynak: KOBİ’ler için Yönetim Eğitimi, OECD, 2002

Kutu 16. Bilgi Transferi Ortaklıkları, Birleşik Krallık³¹

Eğitici Şirket Planı (TCS) bir Birleşik Krallık hükümeti programıdır ve şirketler ve yüksek öğretim arasında bağlantı kurmaya yardımcı olur. Bu program, bir BK Yüksek Öğretim kurumundan veya araştırma teşkilatından mezun olan kişilerin, işleri için stratejik önemi olan yenilikçi projeler geliştirmeyi amaçlayan şirketlere yerleştirilmesini kolaylaştırır. Tipik olarak iki ile üç yıl süren bu yerleştirmelerde, bu işi yürüten mezunları onları gönderen kurumun yanı sıra şirket personeli de denetlemektedir.

Gönderen kuruma sağladığı faydalar, personeli tarafından iş farkındalığının geliştirilmesini ve araştırmayı iş ihtiyaçlarıyla ilişkilendirebilme yeteneğinin kazanılmasını içerir. Şirket ayrıca, işin kendisinin sonuçlarının yanı sıra, araştırma kurumlarıyla kurulan ilişkiler yoluyla fayda sağlar. Mezun kişiler için, ticari açıdan ilgili alanlarda yetenek kazanma ve bu yeteneği ispatlama önemli bir albenidir. Tipik olarak yaklaşık %70’sine programı tamamladıktan sonra “ev sahibi” şirkette kalıcı bir pozisyon teklif edilir.

TCS’ye, yüksek öğretim araştırma kurumuna yapılan bağışla fon sağlanır ve ayrıca şirket de masraflara katkıda bulunur. Hükümetin TCS konusundaki harcaması 2000 yılında 18 milyon £ olarak hesaplanmış ve bu miktar çoğunlukla Ticaret ve Sanayi Departmanı ve BK Araştırma Konseyleri yoluyla dağıtılmıştır. Bu finansman sayesinde, yarısından fazlası küçük işlere olmak üzere 2000 yılı içinde 703 mezun yerleştirilmiştir.

2003 yılında TCS, Momenta Ltd. tarafından Ticaret ve Sanayi Departmanı ile yapılan sözleşme çerçevesinde yönetilen Bilgi Transferi Ortaklıkları (KTP) ile değiştirilmiştir. Planın özü aynı kalmıştır.

Yüksek profilli iş ödülleri ve yarışmaları, öncüler, akademisyenleri ve iş ve fon yöneticilerini bir araya getirmek için etkili bir yol olabilir. Bunlar ayrıca kamuda farkındalık yaratır ve girişim için kültür oluşturmaya yardımcı olur. Birleşik Krallık’ta Oxford’da her yıl girişimciler için oldukça başarılı bir fuar düzenlenir. Venturefest’de³², Oxford Üniversitesi’nin Said İş Okulu tarafından büyük bir iş yarışmasını yapılır ve ayrıca bu fuar bu alanda yeniliği ve girişimciliği artırmak için çalışan yerel ve ulusal acenteleri bir araya getirir.

2. Çerçeve

Özet

Eğitim

1. Yenilik ve girişimcilik kavramlarına yönelik eğitim ve öğretim sistemleri geliştirmek.
2. Üniversiteleri müfredatlarına öğrenciler, mevcut girişimciler ve potansiyel girişimler için girişimcilik dersleri eklemeleri yönünde teşvik etmek.
3. Üniversitelerle birlikte girişimcilik birlikleri geliştirmek.
4. Akademisyenlerin akademik kariyerlerini yaparken KOBİlere hizmet vermelerine izin vermek.
5. KOBİlerde üniversite öğrencilerine stajyerlik olanakları sunulmasını teşvik etmek.

Yenilik

Yenilik, verimi ve faydayı artırmak için bir fikir uygulandığında ortaya çıkar. Fikir basit olabilir, örneğin, iş sürecinde bir şeyi yapmanın daha etkili bir yolu. Uç bir örnek verirsek de, bu fikir ticari uygulamaları olan bilimsel bir keşif olabilir. Önemli olan nokta, yeniliğin tüm işlere uygulanabilir olmasıdır ve aslında, bunlar için stratejik bir zorunluluk olmalıdır; yenilik, bir işin rekabete dayalı avantajını koruyan ve artıran ve büyümesini körükleyen süreçtir.

Yenilikçiler yeni fikirleri tanıtan ve uygulayan yaratıcı insanlardır. Toplumlardaki tüm aşamalarda yer alırlar fakat yenilikçi insanların belirli yoğunlaşmaları hem kamu sektöründeki hem de özel sektördeki organizasyonların araştırma ve geliştirme departmanlarında ortaya çıkar. Bunlar zorunlu kaldıklarında risk alan insanlar değildir (girişimciler gibi) ve sistematik bir şekilde işe alınabilir ve yönetilebilirler. Ancak, sistematik yönetim kişisel ilgilerin aranmasına engel olmaz ve dünyanın en dramatik yeniliklerinin bazıları bilimsel araştırma yapmaya sevk eden merak tarafından tetiklenmiştir.

Ulusal bir yenilik stratejisi, hem kamu kurumlarının hem de özel kurumların entegre bir şekilde hareket etmelerini sağlayan çerçeveye yön verir. Bir üst düzey yenilik stratejisi farklı hükümet kurumları ve diğer organizasyonlar ve araçlarının rolünü tanımlar. Yenilik stratejisinin önemli bir rolü bilimsel bir alt yapıyı inşa etmek ve ülkenin bilim tabanındaki yatırımın seviyesini saptamaktır. Ulusal bir yenilik stratejisinin diğer önemli bir parçası da, devlet fonlu laboratuvar ve üniversitelerde yaratılan fikri mülkiyetin ve teknik bilginin nasıl geliştirildiğinin, korunduğunun ve ticari olarak nasıl kullanıldığının tanımlanmasıdır.

Türkiye’de 1980’de kurulan bir birim olan “Bilim ve Teknoloji Kurulu”, bilim, teknoloji ve yenilik konusunda politika oluşturmaktan sorumlu kurumdur. Bu kurulun üyeleri, başbakan ve diğer bakanlar (Savunma, Ekonomi, Eğitim, Sağlık, Orman, Tarım, Sanayi ve Ticaret, Enerji ve Tabii Kaynaklar), YOK (Yüksek Öğretim Kurumu) Başkanı, Devlet Planlama Teşkilatı Başkanı, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarları, TUBITAK başkanı ve yardımcılarının biri, TAEK (Türkiye Atom Enerjisi Kurumu) Başkanı, Türkiye Radyo ve Televizyon Kurumu Genel Müdürü ve Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği Başkanı ve üniversitelerin bir temsilcisidir. Bu kurul, “Ulusal Yenilik Stratejisinin” oluşturulması yönünde bazı kararlar vermiş olsa da, bu kararların uygulamaları çok tutarlı olmamıştır ve çalışma devam etmektedir.

Kutu 17. Üniversite Mali Sıkıntı Fonu, Birleşik Krallık³³

1998 yılında Birleşik Krallık hükümeti, araştırma projelerini gerçekleştirilebilir işlere dönüştürme konusunda üniversitelere yardımcı olmak için Wellcome Trust ve Gatsby Vakfı ile birlikte 45 milyon £ tutarında bir fon toplamıştır. Bu fon şu ana kadar 60 milyon sterline çıkmıştır. Bu fon, üniversitelerin, ticarileşme projelerine teker teker 250.000 sterline kadar yatırım yapmak için kullanılabilen her biri 1 milyon sterlin ile 5 milyon sterlin arasındaki başlangıç fonları oluşturmalarını sağlayarak işlemektedir. Fonlar; kazanan üniversitelerin araştırmanın sonuçlarını potansiyel yeni işlere ve/veya ürünlere dönüştürmek için başlangıç fonu sermayesine hazır erişimini sağlar, BK Risk Sermayesi endüstrisinin hala hizmet vermediği bir alan olan yüksek teknolojinin başlangıç fonundaki faaliyeti çözer; BK üniversitelerini yatırım süreci konusunda eğitir ve mali toplumu üniversitelere yakınlaştırır ve üniversite sektöründeki girişimcilik faaliyetlerine teşvik eder.

2. Çerçeve

Bu kurul, "Ulusal Yenilik Stratejisinin" oluşturulması yönünde bazı kararlar vermiş olsa da, bu kararların uygulamaları çok tutarlı olmamıştır ve çalışma devam etmektedir.

Bir girişimcinin yenilik yaratma veya kullanma kapasitesi, işe aldığı insanların yeteneğine dayalıdır. Eğitim ve öğretim de bu konudaki önemli noktalardır ve yukarıdaki paragrafta tartışılanların hepsi yenilik konusuna eşit olarak uygulanır. Yüksek öğretim kurumlarının yenilik için bir ortam geliştirebilmesini ve destekleyebilmesini sağlamanın bir yönü, ticari potansiyeli olan fikirlere fon sağlanması için kullanılabilen finansmanın tedarik edilmesidir. Birleşik Krallıkta Üniversite Mali Sıkıntı Fonu, bu tür finansal kaynakların nasıl toplandığını, yönetildiğini ve yönlendirildiğini gösteren uygulamalı bir örnek sunmaktadır.

2.4 Teknoloji

Ulusal bir teknoloji stratejisi ayrı olarak tanımlanabilir. Bu, ekonomi için hangi teknolojilerin önemli olduğunu ve yeni teknolojiler geliştirmek ve uygulamak için akademik araştırma departmanlarının ve endüstrinin birbirini nasıl etkileyebileceğini tanımlar. Bu strateji, Türk girişimi için kuvvetler ve fırsatlar hakkında ve teknolojilerin uluslararası piyasalarda Türk rekabetini nasıl artırabildiğinin konusunda derin bir bilgi verir.

Kutu 18. Küçük Ülkeler Örneği³⁴

Genellikle lider örneklerin politikasını benimsemiş olan küçük ülkeler (Finlandiya, İrlanda ve İsrail gibi) sayesinde daha çok bilgi edinilebilir. Örneğin, Finlandiya teknoloji ve yenilik politikalarını TEKES'in iki yarı özerk hükümet acentesine (ulusal bir teknoloji acentesi ve Sitra the Finnish ulusal araştırma ve geliştirme fonu) dağıtmıştır. Bunlar 80'lerin başından beri çalışmaktadır ve Finlandiya yenilik ve teknoloji konusunda uluslararası lig tablolarının zaman zaman en üst sıralarına doğru değerlendirilmiştir. TEKES, gelecek için uluslararası bir teknoloji mülkiyeti oluşturulmasına yardım ederek, yeni teknolojilere stratejik fon sağlamanın yanı sıra bilim ve teknolojiye direkt fon sağlamaktadır. Sitra, özellikle Finlandiya'daki bilim parklarında yerleşik olan teknoloji transfer şirketleriyle çalışarak, ortaya çıkan IP portföyünden yararlanmak için, sermaye kazançlarını yeniden kullanılabilir hale getirir.

Teknoloji konusunda tamamıyla kendi kendine yeten ülke sayısı çok azdır; bu nedenle uluslararası teknoloji kaynaklarıyla etkileşim de stratejide önemli bir rol oynamalıdır. Bu ayrıca Türk girişimcilerin hem ulusal hem de uluslararası piyasalarda uygun teknolojileri seçmesini, görüşmesini ve elde etme etmesini sağlayacak bir eğitim başarısı seviyesini gerektirir.

Teknolojiye erişim ve teknoloji alışverişi, örneğin Uluslararası Bilim Parkları Derneğinde temsil edilen teknoparkların sınır ötesi işbirliği yoluyla da kolaylaştırılabilir. Avrupa Komisyonunun parçası olan PAXIS'deki DG Girişimi ve Büyümeye Giriş Kapısı programları, bölgelerden iyi uygulama ve değerlendirme noktaları elde etmek için pek çok sayıda çalışma fon sağlamaktadır. Ve Avrupa³⁵ web sitesinden çok daha fazla bilgi edinilebilir.

3. dKOBİ'lere Yönelik Destekler ve Hizmetler

OECD³⁶ Türkiye'deki mevcut KOBİ-spesifik politikalar hakkında geniş kapsamlı bir tanım ve açıklama yayınlamıştır. Önemli bir soru, hükümet tarafından verilen hizmetlerin (KOSGEB dahil) özel sektörde neden daha kolay bulunur olmadığıdır. Girişimciliğin çok kuralcı bir yaklaşımla kısıtlanması gibi bir tehlike mevcuttur. Herhangi bir hükümetin, hangi spesifik işlerin destekleneceğini başarılı bir şekilde tanımlayan bir mekanizma oluşturduğuna inanmak için iyi bir sebep yoktur. Bununla beraber, hükümetler yönetimi basitleştirerek, kaliteli bilginin mevcut olmasını sağlayarak, yüksek standartları teşvik ederek ve riski hafifleterek, dKOBİ'leri destekleyebilir. Hükümetin faydalı bir şekilde sunabileceği bir hizmet, diğer ülkelerden iyi uygulama örneklerini ve genel kabul görmüş değerlendirme noktalarını arayıp bulmak ve belgelemek ve bunları bilgilendirme hizmetinin bir parçası olarak sunmaktır.

2. Çerçeve

3.1 İş Dostu Yönetim ve Yönetmelik

Şirketin Kurulması:

Şirket kurulması için Türkiye'deki mevcut sistemde istenen gelişmeler, ağır basan bürokrasinin ve bürokratik harcamaların azaltılması sağlıklı bir iş planlama yaklaşımının teşvik edilmesi ve iyi muhasebe uygulamasının sağlanması için yapılacak değişiklikleri içerebilir. dKOBİ kurmaya yönelik çerçevenin ana unsurları:

1. İş kurmak için temel prosedür
2. İş planlaması
3. Sağlıklı muhasebe ve bankacılık uygulaması
4. İş fikirlerinin korunması
5. İş akıl hocaları ve danışmanları

Türkiye'de iş kurma sürecinin çok fazla bürokratik olduğu yönündeki anlayış hala devam etmektedir. Son zamanlarda Ticaret ve Sanayi Odaları prosedürlerini kolay ve elverişli duruma getirmiş olsalar da, girişimciler için tamamlanması genellikle birkaç haftalık çaba gerektiren pek çok aşama ve güçlük mevcuttur ve bunlara oldukça yüksek ücretler ve harcamalar eşlik etmektedir. Türkiye'ye yatırım yapma ihtiyacıyla motive edilen YASED yeni şirketlerin kurulması için gerekli prosedürlerde önemli reformlar yapılması konusunu tartışmıştır; örneğin geçmişte Türkiye'de bir şirket kurmak için gerekli olan 2,5 aylık bir dönemi kapsayan 19 aşamayı büyük ölçüde azaltmayı teklif etmiştir.

Girişim yapılmasıyla ilgili olan bürokrasinin teşvik ve rehberlik sağlayıp sağlamadığını sorarak iyi bir bürokrasi testi yapılabilir. Sağlıklı bir sistem girişimcilere iş kurma süreçlerinde liderlik yapar, yerine getirilmesi gereken yönetmelikleri anlamalarına ve bunlara hazırlanmalarına yardımcı olur ve girişimcilere genel kabul görmüş iyi uygulamaları tanıtır. Diğer bir deyişle, bürokrasi yeni girişimlerin oluşturulması sürecinde bir fren³⁹ değil de bir trampen vazifesi görmelidir.

Kutu 19. İş Planı

Bir şirket kurmanın önemli ilk adımlarından biri, girişimcinin, sunulan işi potansiyel yatırımcılara ve diğer destekçilere tarif edebileceği bir pozisyona gelmesidir. Bu kişiler, işin sermayeyi nasıl kullanacağını, ne zaman kazançsız ve zararsız kapanacağını, ne zaman kazanca dönüşeceğini, nasıl büyüyeceğini ve en önemlisi, paralarını kar ile nasıl geri alacaklarını görmek isteyeceklerdir. Girişimci bu nedenle iş için bir plan geliştirecektir ve iş planı yatırımcılar ve destekçiler için yaptığı araştırmada önemli bir araç olacaktır. İş Planı tipik olarak idari bir özetle başlar ve beş ayrı bölümü vardır:

- i) İşin tanımı iş hedeflerini, ürünlerini, yasal yapıyı ve lokasyonu gösterir.
- ii) Pazarlama planı müşterileri ve rakipleri teşhis eder. Bu plan, fiyatlandırma stratejilerini ve ürün ve hizmet tanıtımı ve dağıtımını konusundaki bir planı içerir.
- iii) Finansal plan, kuruluş masrafları için bir bütçeyi ve bilançolu bir işletme bütçesini, bir gelir tablosunu ve nakit akış tablolarını içerir. Bu plan işletmenin kullanacağı muhasebe sistemini ve envanter kontrol sistemini göstermelidir.
- iv) Yönetim planı, yönetim takımını tanıtır ve takımdakilerin geçmişleri ve iş deneyimleriyle yeni iş arasında bağlantı kurar. Görevlerini belirtir ve güçlüklerini tanımlar fakat ayrıca, örneğin ek personel işe alarak, ortaya çıkacak herhangi bir yetenek kaybını telafi edecek planları da sahiptir. Yönetim planı mevcut personel ihtiyaçlarını ve görevlerini listelerken, sunulacak genel istihdam şartlarını (maaş, kazanç, tatil vb.) vermelidir.
- v) Destekleyici mali durum tabloları ve diğer dokümanlar.

2. Çerçeve

Bir girişimcinin, bir işletme kurmadan önce bir iş planı hazırlayabilmesi için ihtiyaç duyacağı şey iyi bir disiplindir; bu durum girişimciyi başlangıçta, sürdürülebilir büyüme gösteren bir iş kurmak için gerekli olacak tüm faktörleri göz önünde bulundurmaya zorlar. Pek çok amaca hizmet edebilir. Finansman ve kredi uygulamalarını desteklemek için kullanılabilir; piyasalara karşı nasıl bir yaklaşım gösterileceğine, bir yönetim takımının nasıl kurulacağına, ihtiyaç duyulacak hizmetlerin belirlenmesine vb. rehberlik eder. Bu değerli bir yönetim aracıdır. Devlet destekli projelerin hangisinin girişim için uygun olduğunu ve şirketin mesleki kurumların hangisine üye olması gerektiğini tanımlamaya yardımcı olabilir. Bununla birlikte, bir iş planının dinamik ve reel şartlara cevap verebilir durumunda olması gerektiğini ve periyodik olarak ayarlanması ve geliştirilmesi gerekeceğini ve bunun muhtemelen başlangıç aşamalarında daha sık yapılacağını kabul etmek gerekir.

İyi muhasebe ve bankacılık uygulamaları, büyüme tutkusu olan yenilikçi bir girişimin başarılı olması açısından çok önemlidir çünkü iş büyüdükçe gerekli olacak pek çok destekleyici acentenin, zaman ve kaynak yatırımı yapmak için kararlarına dayanak olan bilgileri sağlarlar.

Pek çok girişimci, yeni iş için fikirlerini açıklama konusunda tedirgindir. Birisinin, fikirlerini çalmasından korkarlar.

Kutu 20. CONNECT Kılavuzluk Ağı⁴⁰

UCSD CONNECT, ABD San Diego bölgesinde girişimciliği teşvik eden global olarak kabul görmüş, kamu yararına çalışan üniversite orijinli bir organizasyondur. Bu organizasyon, gelecek vaat eden teknolojilerin büyümesini hızlandırır ve destekler.

San Diego iş topluluğunda 1985 yılında kurulan UCSDS CONNECT, yüksek teknolojiyi ve hayat bilimi girişimcilerini başarı için ihtiyaç duydukları kaynaklarla, yani teknoloji, para, piyasalar, yönetim, ortaklar ve destekleme hizmetleriyle buluşturan en başarılı bölgesel program olarak kabul görmektedir. Kaliforniya Üniversitesi'nin bir parçası olan San Diego (UCSD) CONNECT büyümeyi hızlandırma konusunda ikili bir role sahiptir: bölgenin en tanınmış endüstri-spesifik organizasyonları ve bireylerini bir araya getirerek ve birinci sınıf UCSD kaynaklarıyla ortaklık yaparak (örneğin Tıp Okulu, Jacobs Mühendislik Okulu, San Diego Süper Bilgisayar Merkezi ve Scripps ve Salk Enstitüleri) katma değer sağlamakta ve San Diego'nun teknoloji iş topluluğuna hedeflenen yüksek seviyeli uzmanlığı sunmaktadır.

CONNECT'in hizmetleri, iş hayatı döngülerinin ve büyümenin her aşamasında San Diego girişimcilerinin değişen ihtiyaçlarını karşılamak üzere uyarlanır. Başlangıcından bu yana CONNECT 800'den fazla teknoloji şirketine yardım etmiştir. CONNECT'in programları, fikir geliştirilmesi ve alışverişi için bir katalizör, yeni iş yolları ve ortaklıklarının araştırılması için bir forum ve denk olanlarla bir ağ oluşturmak için bir fırsat vazifesi görür.

CONNECT'in başarısı direkt olarak, arkadaşlarının ve destekçilerinin cömert ve tükenmez desteğine atfedilebilir. CONNECT'in iş ve üniversite kaynaklarından oluşan çok yönlü ağı, ödüllü programları ve faaliyetleri için bir platform oluşturur. İleri teknoloji, hayat bilimleri, hukuk, muhasebe, yatırım bankacılığı, pazarlama ve iletişim alanlarından ortakları, satıcıları ve sağlayıcılarının aktif uygulamalı katılımı, paha biçilmez bir uzmanlık getirir. CONNECT yönetimi olarak hizmet veren ve CONNECT'in çeşitli topluluklarını oluşturan iş profesyonelleri ve sermaye sağlayıcıları CONNECT'in kaynak döngülerini biçimlendirir. Sonuçta ortaya çıkan, fikir geliştirmek ve test etmek için, kişisel büyüme ve mesleki gelişme uğraşını sürdüren ve yenilikçi iş fırsatlarını araştıran enerjik ve kaynak zengini bir ortamdır.

Başarısından dolayı, CONNECT modeli İskoçya, Danimarka, Norveç ve İsveç de dâhil olmak üzere diğer şehir ve ülkelerde tekrarlanmıştır.

CONNECT, tamamen kendi kendini destekleyen bir organizasyondur ve Kaliforniya üniversitesinden veya eyaletinden herhangi bir fon sağlamamaktadır. Üyelik aidatlarından, kurs ücretlerinden ve spesifik programlar için yapılan ortak taahhütlerden sağlanan kazançla desteklenmektedir.

2. Çerçeve

Bazı yeni kurulan dKOBİ'ler, fikri mülkiyet koruması hakkındaki yasal sistem yoluyla (ör: patent yasası) açıkça tanımlanmış ve korunmuş olan fikri mülkiyete dayalı olacaktır; fakat pek çok dKOBİ'nin patent hakkı ile korunabilir yeni bir teknolojiye sahip olma avantajının olması pek muhtemel değildir. Genellikle bu, yerleşik bir teknolojinin yeni bir uygulaması veya piyasaya yeni bir rota çizilmesi yönünde olacaktır. Girişimciye, bürokratlar ve profesyonel danışmanlarla gizli görüşmeler yapabilmesi için rahatlık sağlamak amacıyla, tartışmasının başlangıç aşamalarında resmi bir koruma güvencesi sunulması gerekmektedir.

Kaliteli bilgiye ve tavsiyeye erişim, yeni bir girişim kurarken gerçekten değerli bir yardım olacaktır. Aşağıdaki 3.3 bölümünde de belirtildiği gibi, İnternet yoluyla daha fazla bilgi edinilebilir. Girişimciler en iyi bilgiyi, bir iş kurma ve büyütme konusunda kişisel ve uygulanabilir deneyimi olan diğer deneyimli kişilerden edinebilirler. Pek çok kurulu iş yöneticileri deneyimleri paylaşmaya hazırlıktır; pek çok yaşlı, belki hatta erken emekli olan, deneyimli insan, bir iş kılavuzluğuna destek sağlamaya hazırlıktır. Ayrıca pek çok kuruluş girişiminin, başlangıçta profesyonel danışmanlık masrafını karşılayamaması gibi bir durum da vardır. Bu başarısızlık örneği, sözsüz anlatılan bilgi ve iş deneyiminin bir kılavuzluk ve danışmanlık süreci yoluyla dağıtılabildiği durumlarda, yerel ve bölgesel idarelerin ve iş destek acentelerinin, girişimciler için destekleyici ağlar kurmak gibi bir rolü olduğunu ileri sürmektedir.

3.2 dKOBİ'lerin İş ve Düzenleyici Desteklerine Yönelik bir Çerçeve

Proje ve konsültasyon sürecinde ortaya çıkan ve geliştirilen mevcut uygulamalar göz önünde bulundurulduğunda şu anda değeri olabilecek olan geniş kapsamlı bir öneri takımı, yeni bir girişimin, iş kurmak için Ticaret/Sanayi Odasına resmi başvuru yaptıklarında bir iş planı sunmasını ve bir muhasebeci (Oda'ya kayıtlı) görevlendirmesini gerekli kılar. Başvurunun ve kayıt sürecinin bir parçası olarak, Oda, iş planının taslağının hazırlanmasına ve fikri mülkiyet haklarının, tasarım haklarının, teknik bilgini vb. korunmasına ücretsiz olarak yardım ederler. Bu şekilde yardımcı olmak için işe alınacak danışmanlar, uygun niteliklere sahip olacak ve Oda'ya kaydolacaklardır. Diğer ülkelerdeki iyi uygulamaları takip ederek, dışarıdan bir muhasebeci (TURMOB- Türkiye Serbest Muhasebeciler Odaları Birliği tarafından kabul edilen) tarafından bir limitet şirketin yıllık hesaplarının denetlenmesi yapılır ve yetkili danışmanlar girişimciye yönetmelikler ve çeşitli biçimlendirici aşamalar hakkında düşük bir ücrete rehberlik ve danışmanlık hizmeti verir. Yine diğer ülkelerdeki uygulamaları takip ederek, yönetmelik, işle ilgili mali işlemlerinin zorunlu bankacılık hizmetleri yoluyla (örneğin; cari hesap, maaş hesabı ve bir kredi kartı hesabı yoluyla) yapıldığını belirterek, şirket işlemlerinin kayıtlı ve şeffaf olmasını sağlayacaktır.

Bkz. ayrıca bu önerilerin şematik bir sunumunu veren Tablo 18.

Bu önerilerin belli albenileri ve belli sınırlamaları vardır. İşe başlama ihtiyacı, sağlıklı bir iş disiplini empoze eder ve sonuçta ortaya çıkan plan, bankalara, kredi teminat fonlarına ve iş destekçilerine sermaye sağlamak için verilen destekleyici uygulamalar açısından değerlidir. Değerli fikirleri koruma işine başlangıç aşamalarında verilen yardım, pek çoğunun fikri mülkiyet korsanlığından korkmalarından dolayı karşı karşıya kaldığı güçlüğü ortadan kaldırabilir. Üniversiteler, iş danışmanlarının devam eden mesleki gelişimi (CPD) için, iş idaresi hakkında düzenli dersler vermeleri için teşvik edilebilir. Bu dersler, yeni kurulan işlerin yanı sıra mevcut işlerdeki girişimcilere de açık olabilir; böylece yönetim becerisinin genel seviyesinin yükseltilmesine yardımcı olabilir. Banka hesaplarının zorunlu kullanımı, açık ve basit muhasebe uygulamasının garanti edilmesine yardımcı olabilir. Bankalar, müşterilerine daha fazla yol göstererek, genel beceri seviyesini yükseltme konusunda teşvik edilebilir.

Diğer taraftan, aşırı kuralcı bir yaklaşımdan kaçınmaya özen gösterilmelidir. Bürokrasi ve bankacılık sisteminde, girişimciler arasında olandan çok daha fazla anlayış ve yönetim yeteneğinin olduğunu varsaymak tehlikeli bir durumdur. Şüphesiz ki bu önerilerde sunulan fikirlerin eğitim, özendirme, uygun tasarlanmış teşvikler ve erişilebilir ve kaliteli bilgi tedariki yoluyla uygulanması tercih edilir. Ancak, geçmişteki ekonomik istikrarsızlık dönemlerinde geliştirilmiş olan davranış şekilleri nedeniyle, yeni bir davranış şekli geliştirilene kadar, yönetmeliği birkaç yıl tanıtmanın gerekli olacağı düşünülebilir. Bu noktadan sonra yönetmelik aşamalı bir şekilde gevşer ve sistemde daha esnek olmaya müsaade edilir⁴¹.

2. Çerçeve

Özet

Yeni KOBİlerin Kuruluş Aşaması

Bir dKOBİ kurmak için yürütülen tescil işlemleri sırasında:

1. Şirket kuruluş/büyültme sürecini kolaylaştırmak ve hızlandırmak; Ticaret/Sanayi Odalarının bu süreci teşvik etmesini ve yönlendirmesini sağlamak.
2. Yenilikçi küçük ölçekli şirketlerin kurulması için iş planını gerekli (zorunlu) bir araç olarak göstermek ve profesyonel birimlere, fonlara, kredi ve diğer kaynaklara erişimi desteklemek.
3. İş planlama aşamasında uygulanabilecek iş fikirlerinin korunmasına yönelik bir program hazırlamak.
4. İş planlamasıyla ilgili konularda girişimciye yardımcı olmak amacıyla, güvenilir ve uygun fiyatlarda danışmanlar bulmak. KOBİlerde yenilik ve girişimcilik konusuna yoğunlaşan danışman ve yöneticiler için uygun fiyatlarda üniversite düzeyinde kurslar düzenlemek.
5. Yıllık bazda güvenilir temel şirket ve mali yapı verilerini elde etmek amacıyla, bağımsız olarak denetlenen hesapları düzenlemek.
6. Şirketin cari hesap, maaş hesabı ve kredi kartı hesabı gibi banka aracılığıyla yapılan (küçük kasa hesabındaki küçük kalemlerin dışındaki) finansal işlemlerini düzenlemek.

3.3 Bilgiye Erişim (kuruluş öncesi ve sonrası)

dKOBİ'lerle ilgili pek çok bilgi kaynağı vardır. Yönetmelik, eğitim, çevresel konular, teknoloji, piyasalar, iş destekleri, fon sağlama, bağışlar ve krediler vb. hakkında, girişimcinin erişmek isteyeceği bir bilgi çokluğu mevcuttur. Neredeyse tümü İnternet'te mevcut olan bu bilgi akışları birbirleriyle uyumlu hale getirilmemiş ve koordine edilmemiştir fakat Odalar Birliği, KOSGEB, üniversiteler, TTGV, Sermaye Piyasaları Kurulu, AB vb. gibi kurumlar da dahil olmak üzere çeşitli pek çok kaynaktan yayılır. Düzenleyiciler, destekleme acenteleri, mesleki kurumlar vb. arasındaki bilgi akışlarını planlamak için bir koordinatör kurum tanımlanması tavsiye edilir. Bu kurum düzenli olarak, bu ilgili kaynaklardan alınan bilgiyi bir araya toplar, düzeltir ve iyi nitelikli bilgi olarak yayınlar. İlgili bağlantıları içeren bir e-bülten, dKOBİ'lere en iyi dağıtım aracı olabilir. Tüm işlerdeki zorunlu üyelik şartları karşısında, bu, yerel olarak Ticaret ve Sanayi Odaları tarafından yapılması ve TOBB tarafından koordine edilmesi gereken bir roldür. Ancak, bilgi ve tavsiyenin yayılması, sadece internete dayalı olmamalı, yazılı kopya halinde de mevcut olmalıdır. İnsanları sadece elektronik ortamdaki ve basılı bilgilere yönlendirmek için dahi olsa, dKOBİ konuları hakkındaki sorulara daha hızlı cevap vermek için kurulacak ücretsiz bir telefon hattı bu hizmeti geliştirecektir.

Kişisel bilgisayarların ve internetin giderek artan kullanımı, sayısız nitelikli ve niteliksiz bilgi kaynaklarına erişim olanağı sağlar. Önerilen yeni çerçevede, dKOBİ'ler, girişimlerinin yönetimi açısından hem bilgiye erişmek hem de muhasebe yazılımını çalıştırmak amacıyla bilgi teknolojilerinden faydalanmaya teşvik edilir. Bir destek mekanizması olarak, tüm yeni oluşturulan girişimlere başvuru sırasında belirli standart donanım ve yazılım paketleri tanıtılabilir. Özel dKOBİ tescil sürecinin bir parçası olarak, Ticaret Odası ve/veya KOSGEB, yeni tescil edilen dKOBİ'lere ücretsiz olarak web sitesi, e-posta ve e-imza hizmetleri verebilir.

İnternetin bilgi ve yönetim muhasebesi için kullanımı rutin haline geldikten sonra, bir sonraki aşama, internet üzerinden satın alma ve satış yapma anlamına gelen e-ticaretin tanıtılması olabilir. Büyük bankalar, Türkiye'de e-ticareti kullanılabilir hale getirecek hizmetleri ve platform teknolojilerini zaten tanıtmışlardır.

Bilgiye erişim sağlanmasının önemi, KOBİ Strateji ve Eylem Planı'nda (SPO) "İnternet yoluyla KOBİ'lere en iyi uygulamaların tanıtılması ve yüksek düzeyli KOBİ destek planlarının geliştirilmesi" başlığı altında verilmiştir.

2. Çerçeve

Özet Bilgi Akışları

1. KOBİlerin bilgiye erişim olanaklarını iyileştirmek.
2. Destek birimleri ile KOBİlerin arasındaki bilgi akışını gösteren bir harita oluşturmak.
3. KOBİlerin tek bir noktadan bilgiye erişimini sağlamak ve bu çalışmalarını koordine etmek, örneğin; Sanayi ve Ticaret Odalarının özel bir bölümünden gönderilen e-bültenler aracılığıyla.
4. Bilgiye (ve temel finansal muhasebe ve e-ticaret) erişim için iş yerlerinde bilgisayar ve internet kullanımını teşvik etmek.

3.4 Eğitim ve Sanayi Arabirimi

3.4.1 Teknoloji Transferi

Teknoloji transferi (ve bilgi transferi) dKOBİ'lerin yenilik sürecinde önemli bir araçtır. Bir firma, işini geliştirmek için belirli bir teknoloji ihtiyacını veya imkânını tanımlayabilir. Bu tür bir teknolojinin kabul edilmesi, bir makine veya bir bilgisayar gibi, firmanın verimini artıracak bir ekipmanının satın alınmasını gerektirebilir. Alternatif olarak, firmaya spesifik teknolojiden yararlanma hakkını vermek için bit teknoloji sağlayıcısıyla bir lisans ve telif hakkı anlaşması yapılmasını gerektirebilir. Her ikisi de teknoloji transferi örnekleridir.

Kamu ve özel araştırma laboratuvarları gibi teknoloji sahipleri, bu teknolojinin kullanılmasında dört temel yol izlerler: bunu bir sır olarak tutmayı tercih edebilirler; bu teknolojiyi öğretebilir veya hakkında danışmanlık vermeyi teklif edebilirler; telif hakkı ödemeleri karşılığında diğer kişilere bu teknolojinin lisansını verebilirler; veya spesifik olarak teknolojiyi ve piyasa fırsatını kullanmak için bir şirket kurabilirler. Son senaryoda, fikri mülkiyeti yeni şirkete yatırım yapabilir böylece de şirketin teminat olarak sunabileceği bir varlık sağlayabilirler. Veya yeni şirketle, teknolojiyi kullanma konusunda bir lisans anlaşması yapmak için görüşebilir ve sonuçta şirkette bir hissenin yanı sıra telif hakkı geliri de elde edebilirler.

Almanya'da Steinbeis Vakfı güçlü bir "IP aracı kurumu"dur ve özellikle teknoloji transferi yelpazesinin danışmanlık alanında olmak üzere, teknoloji transferi için eşsiz bir model sunmaktadır.

Kutu 21. Steinbeis Vakfı, Almanya⁴²

Steinbeis Vakfı, Baden Württemberg'de bilim ve ekonomi arasında bir köprü kurmak için, DM30M'den yapılan bir bağışla 1971 yılında kurulmuştur. Bu vakıf, Profesör Dr Johann Lohn ve eski Baden Württemberg Başbakanı olan Dr Lothar Späth'in buluşuydu. Vakfa, 19. yüzyılda Württemberg ekonomisinin bir direği olan Ferdinand von Steinbeis'in adı verildi. Steinbeis genel merkezleri Stuttgart'da olsa da, özellikle Baden Württemberg, Bavaria ve Nordrhein Westfalen'deki güçlü bir merkez yoğunlaşması ile Almanya'nın her yerinde merkezleri vardır.

1999 yılında, ticari olarak tamamen sahip olduğu yan kuruluş olan Steinbeis GmbH yoluyla, 21,000 proje yönetmiştir. Bunlara, ağındaki yaklaşık 405 teknoloji merkezi ile 10,000 firma ve 3,600 akademisyen, 36 ülkedeki ortakları ve Berlin'deki bir Steinbeis özerk üniversitesi dâhildir. Bu, teknoloji transferi için eşsiz ve önemli bir modeldir ve küçük ve orta ölçekli girişimleri hedeflemektedir.

Steinbeis modelinin önemi, bilimsel topluluğun firmaların karşılaştığı uygulamalı sorunları çözebildiği bir çerçeve (yasal ve idari) olarak işleridir. Araştırma sonuçlarının, deneyimin ve önemli hizmetlerin kullanımını artırmak ve gerçek sorunlara bütünsel çözümler sağlamak için kalite-kontrollü bir sistem sunar. Steinbeis bağımsızdır fakat bölgesel hükümete yakından bağlıdır ve ticari amaçlı mali yardım olmadan işlemektedir. Genel merkez takımı verimlidir (11 insan, cironun %9'u). Hizmetleri beş sektörde gruplandırılır: danışmanlık - yüz yüze teknoloji transferi, uygulamalı AR&GE, uluslararası teknoloji transferi, eğitim ve değerlendirmeler – teknoloji ve piyasalar.

2. Çerçeve

Steinbeis Vakfı Almanya'da, bilim adamları ve mühendisler de dahil olmak üzere akademisyenlerin küçük firmalardaki uygulamalı sorunları çözmek için bir sözleşme altında çalışmasını sağlamak amacıyla yasal, idari ve pazarlamayla ilgili bir çerçeve sunarak, KOBİ'leri hedef alan merkezler işletmektedir. Steinbeis, ticari hususları esas alarak faaliyet gösterir ve oldukça başarılıdır. Kutu 19'a bakınız.

Lisans verme, daha sıklıkla teknoloji transferi için kullanılan bir yoldur. İşlemlerde araştırma ve ticaret rollerinin birbirinden ayrı olması bir avantajdır. Genellikle lisans alan kişi, araştırma departmanından daha fazla gelişme isteyecektir böylece lisans veren hem telif hakkından hem de araştırma gelirinden kazanç sağlar. Lisans Veren İdareciler Topluluğu (LES), IP aracı kurumları için çatı vazifesi gören bir organizasyondur. 1965 yılında ABD'de kurulan topluluk, profesyonellere lisans veren ve IP transferi ve lisanslandırılması konusunda üyeleri arasındaki standartları yükseltmek isteyen resmi bir organizasyondur. Ayrıca iş kesimine ve kamuya lisans vermeyi artırmayı amaçlamaktadır. LES'in şu anda dünya çapında pek çok ülkede ulusal toplulukları vardır.

Kutu 22. Uluslararası Lisans İdarecileri Topluluğu⁴³

Uluslar arası Lisans İdarecileri Topluluğu, her biri lisans verme ve fikri mülkiyet haklarını transfer edilmesiyle ilgili diğer konularda çalışan üyelerden oluşan 27 ulusal ve bölgesel topluluk için çatı organizasyondur. LES, iş-yönelimlidir ve büyük, orta ve küçük ölçekli şirketlerden yönetim temsilcileri, bilim adamları, mühendisler, akademisyenler, hükümet görevlileri, avukatlar, patent ve ticari marka avukatlar ve danışmanlarından oluşan 10,000'den fazla bireysel üyeye sahiptir.

Uluslararası LES'in resmi hedefleri:

- Teknolojinin ve sanayi ve fikri mülkiyet haklarının transferiyle ve lisanslandırılmasıyla ilgilenen bireysel arasında yüksek mesleki standartları teşvik eden, kar amacı gütmeyen mesleki bir dernek olarak işlev göstermek.
- Üyelerine, özel çalışma ve araştırma yönetimi, eğitimsel toplantıların sponsorluğu, istatistiklerin, raporların, makalelerin ve diğer materyallerin yayınlanması ve yerel ve yabancı lisanslanmayla ilgili fikir alışverişinde bulunulması yoluyla, lisans verme konusundaki becerileri ve teknikleri geliştirmelerine yardımcı olmak.
- Halkı, uluslar arası kurumları, hükümet kurumlarını ve ekonominin önemiyle ilgilenen iş topluluklarını, lisans verme ve lisans verme işinde çalışanların yüksek mesleki standartları hakkında bilgilendirmek.
- Üyelerine lisans verme konusunda en son ve en doğru bilgiyi sunmak.

Uluslararası LES kesinlikle siyasi değildir ve politikalara ve teknoloji gelişimi durumuna bakılmaksızın tüm dünyada üye derneklerin oluşturulmasıyla büyüme özgürlüğüne sahiptir. 2000 yılında, Uluslararası LES, Uluslar arası LES A.Ş. olarak birleştirilmiştir. LES ailesinin ilişkilerinin yönetilmesinden, Uluslararası LES ile çeşitli uluslararası kurumlar arasındaki arabirimle ilgilenmekten, *Les Nouvelles* gazetesinin yayımlanmasını denetlemekten ve diğer Üye Derneklere yardım etmekten sorumlu olan bir Delege Kurulu'na sahiptir.

Bir şirket kurmak, çok büyük riski olan bir rotadır ve potansiyel olarak en büyük mükâfatı veren rotadır. Üniversitelerdeki ve hükümetin araştırma kurumlarındaki şirketler için aktif bir politikanın kurallara uygun biçimde yürütülmesi, yeni bir olgudur ve Avrupa'da pek çok ülkede çok hızlı bir şekilde yerleşmektedir. Büyüme Programına AB Giriş Kapısı⁴⁴ teknoloji transferi ve araştırma temelli ileri teknoloji hakkında en iyi uygulamayı paylaşmak istemektedir. Bazı üniversiteler ve devlet laboratuvarları IP'lerini kullanmak için şirket kurmuşlardır. Birleşik Krallık'taki Oxford Üniversitesi, 2 milyar sterlinden daha fazla biçilmiş değer elde etmiş yaklaşık 40 şirket kurulduğuna dair kayıtlara dayalı olan iyi bir uygulama örneği sunmaktadır. Oxford, akademisyenlere IP'lerini koruma ve kullanma konusunda yardımcı olmak için, Üniversitenin bir yan şirketi olarak 1988 yılında Isis Innovation Ltd. şirketini kurmuştur. Isis, araştırmacılara ticari tavsiyeler verir, patent başvurularına ve yasal harcamalara sermaye sağlar, iş koruyucuları ve üniversite bağlı fonları yoluyla yatırıma erişimi kolaylaştırır ve lisans ve şirket anlaşmalarını görüşür.

2. Çerçeve

Özet

Teknoloji

1. Teknolojiye erişim olanaklarını iyileştirmek
2. Araştırma personelinin kendileri de dahil olmak üzere girişimcilerin araştırmalara erişim olanaklarını artırmak amacıyla, devlet finansmanlı araştırma ve geliştirme çalışmalarından kaynaklanan sahiplik ve fikri mülkiyet haklarını tanımlayan yönetmelikleri gözden geçirmek.
3. Türkiye Büyükelçiliklerine, konsolosluklarına ve ithalat/ihracat birliklerine uzmanlar atayarak, ilgili teknolojilerin uluslararası bağlamda gözlemlenmesine yönelik bir sistem kurmak. Yenilikçi işletmelerle pozitif bağlar kurulmasını sağlamak

3.4.2. Girişimcilik Merkezleri

Günümüzde üniversitelerden o kadar çok şey bekleniyor ki, bazen üniversitelerin asıl veriminin eğitilmiş kişiler ve araştırma sonuçları olduğu gerçeğini gözden kaçırmak kolaylaşıyor. Endüstriyle yapılan etkileşimde, bir işletmeye ve ayrıca teknolojik becerilere sahip kişilere daha fazla değer verilecektir. Üniversitelerin birçoğu, geleceğin iş liderlerini eğitmek için bir yüksek işletme okulu açmıştır. Mezunların tümünün işlerin idare edilme biçimiyle ilgili bilgi sahibi olabilmeleri amacıyla, mevcut eğilim, daha geniş bir müfredat çerçevesinde girişimcilik eğitimini genişletme yönündedir.

Hollanda'daki Twente Üniversitesi, Geçici Girişimcilik Pozisyonları Programının (TOP) öncülüğünü yapmıştır. Bu üniversite, bilgi yoğun şirketler yaratmak amacıyla mezunlar için bir yıllık bir kurs sağlamaktadır ve tekstil endüstrisindeki durgunluğu gidermek için kurulmuştur – üniversitenin bölgedeki ekonomik gerilemeye yenilikçi bir yanıtı. Aşağıda verilen Kutu 21'e bakınız.

Kutu 23. Geçici Girişimsel Pozisyonlar Programı (TOP), Hollanda.⁴⁴

TOP Programı, üniversitenin tekstil endüstrisindeki durgunluğa yanıt veren ekonomik yenilenmeye yaptığı katkının bir parçası olarak Twente Üniversitesi tarafından 1984 yılında kurulmuştur. Twente Üniversitesi, tek bir disiplinden (tekstil, 1970) çok disiplinli bir ekonomiye (bilgiye dayalı, 2000) yapılan değişimde önemli bir oyuncu olmuştur. TOP, bilgiye dayalı bir iş başlatmak amacıyla, mezunlara ve endüstri personeline bir yıllık bir kurs sağlar. Ayrıca, her yıl 15 şirket kurmayı amaçlar ve Programın başarısı, tahmini 1500–2000 yeni işle birlikte 1984 yılından bu yana 170 yeni şirketin kurulmasına yol açmasından anlaşılabilir (bunların 93'ü danışmanlık ve 77'si üretim şirkettir). TOP mezunları, bir girişimciler ağı oluştururlar.

Topspin International ise TOP Programında geliştirilen teknik bilgilerden ticari olarak faydalanan bir danışmanlık işletmesidir. Bunun müşterileri, diğer ülkelerdeki üniversiteler ve bölgelerdir ve ayrıca küresel bir ortaklar ağı – teknoloji transferi ve girişimcilik uzmanları - oluşturmuştur.

Bu modelin diğer Avrupa ülkelerinde benzerleri vardır. Junge Innovatoren, bir teknoloji işletmesinin bir üniversite laboratuvarında geliştirilmesi sırasında bir girişimcinin maaşının %50'sini ödeyen bir Federal Alman projesidir. Bu, bölgesel koşullara uymak üzere uyarlanmıştır. Örneğin, Ruhr Gebiet'te, ZENIT GmbH bunu Yenilikçi Personel Transfer Programı (IPT) olarak işletir. Universidad de Barcelona, İspanya'da, yüksek işletme okulu ile teknoloji transferi bölümü, mezunlar için bir işletme eğitimi temeliyle Üniversitenin IP'sine dayalı girişim için bir uzatma mekanizması olarak hareket eden 'Girişim Benzeri Proje'⁴⁷ başlıklı bir programla etkileşim halindedir.

3.5. İş İnkübasyonu

İş inkübasyonu, bir süreçtir; teşebbüsün kendi kendini idame ettirebildiğinin düşünülebildiği noktaya kadar yeni bir teşebbüsün başarıyla kurulabilmesi için gereken hazırlık ve yönetimin bütün yönlerini kapsar.

2. Çerçeve

Bu süreç, genellikle yeni teşebbüslerin barındığı fiziksel bir bina ile ilişkilendirilir. Buna bazen bir inkübatör veya bir yenilik merkezi adı verilir. Ulusal İş İnkübasyonu Birliği (NBIA), ABD, teşebbüs geliştirmede fiziksel inkübatörlerin rolünü açıkça özetler: **“İş tasarlama, ticari girişim geliştirmenin dinamik bir sürecidir. İnkübatörler, genç firmaları beslerler, en kırılğan oldukları dönem olan başlangıç döneminde onların hayatta kalmalarına ve gelişmelerine yardımcı olurlar. İnkübatörler, uygulamalı yönetim yardımı sağlarlar, finansman tedarik ederler ve kritik ticari veya teknik destek hizmetlerine planlı bir biçimde maruz bırakırlar. Ayrıca, girişimsel firmalara paylaşılan ofis hizmetleri sağlarlar, donanım, esnek kira akitlerine ve genişletilebilen alana erişim sunarlar – hepsi aynı çatı altındadır.”** Fiziksel inkübatörler (Yenilik Merkezleri) genellikle birçok girişimcinin birbirinden bir şey öğrenebildiği ve sonuçta daha başarılı olabildiği hareketli bir iş topluluğu yaratırlar. İnkübatörler, genellikle bir sonraki fırsatın peşinde olan girişimcileri çekerler ve sıklıkla kişilerle kişiler veya kişilerle fikirler arasında bağ kuran bir çöpçatanlık hizmeti sağlarlar.

Amerika'nın ulusal iş inkübasyon kurumu niteliğindeki Ulusal İş İnkübasyonu Birliği⁴⁸ (NBIA), inkübatörlerin katılabildiği, büyüyen temsilci kuruluşlarından sadece birisidir. Bu temsilci kuruluşlar, bölgesel, ulusal ve uluslararası düzeyde çalışırlar. Genellikle, inkübasyon endüstrisindeki standartları yükseltmeyi, endüstriyi bölgesel ve ulusal hükümet seviyesinde temsil etmeyi ve üye inkübatörler yoluyla hükümet programlarını gerçekleştirilmeyi amaçlarlar.

Kutu 24. Ulusal İş İnkübasyonu Birliği (NBIA), ABD.⁴⁹

Birleşik Devletlerdeki Ulusal İş İnkübasyonu Birliği (NBIA), iş inkübasyonunun ve girişimciliğin ilerletilmesi için çalışan lider bir kurumdur. Başlangıç safhasındaki şirketlere yardımcı olma sürecine mükemmeliyet katmak amacıyla, binlerce profesyonelle bilgi, eğitim, avukatlık hizmeti ve ağ kurma kaynağı sağlar. 1980 yılındaki 12 inkübasyon programına kıyasla, hâlihazırda Amerika'da 900'den fazla inkübasyon programı vardır.

NBIA, işletme profesyonellerinin etkili inkübasyon programları yaratmalarına ve idare etmelerine yardımcı olmak amacıyla, profesyonel geliştirme faaliyetleri ve uzmanlaşmış eğitim sunar. Birliğin kamu bilinci faaliyetleri ise girişimcileri, kamu sektörü liderlerini, şirketleri ve yatırımcıları işletme inkübasyonunun faydaları ile ilgili olarak eğitir. NBIA, etkili programların geliştirilmesi ve yönetilmesi hakkında araştırmalar yürütür ve yayınlar hazırlar. İlgili yasama inisiyatiflerini takip eder ve bir başkanlar bürosu ile havale hizmetini muhafaza eder.

NBIA, inkübatör personelini, iş yardım profesyonellerini, ekonomik geliştirme profesyonellerini, üniversite araştırma parkı yöneticilerini, şirket ortak girişim ortaklarını, endüstri danışmanlarını, risk sermayesi yatırımcılarını, eğitim enstitülerini dahil eden inkübasyon endüstrisinin ve üyelerinin çıkarlarını ve toplulukları için iş inkübasyonunun uygunluğunu araştıran insanların çıkarlarını daha ileriye götürmek amacıyla, lider özel sektör ve kamu sektörü kurumları ile ortaklık kurar.

Avrupa'da birçok ulusal ve uluslararası kurum mevcuttur. Birleşik Krallık İş İnkübasyonu (UKBI), Birleşik Krallığın ulusal iş inkübasyonu kurumudur ve buna uluslararası seviyede Avrupa BIC Ağı (EBN) ile Bilim Parkı & Yenilik Merkezi Uzman (SPICE) Grubu katılmıştır.

Kutu 25. Ulusal ve Uluslararası İş İnkübasyonu Birlikleri

Birleşik Krallık İş İnkübasyonu (UKBI)

UKBI, 1998 yılında Birleşik Krallığın iş inkübasyonu gelişimini ve ilerlemesini destekleme yönünde bir katalizör olarak hareket etmek amacıyla, Hazine ve Ticaret ve Endüstri Bakanlığının (DTI) desteğiyle göreve başlamıştır. UKBI, kar amacı gütmeyen bir kuruluştur ve Küçük İşletme Hizmeti, Danışma Temin Şirketi, HSBC Bank, Aston Üniversitesi ve Aston Bilim Parkını dahil eden kamu ve özel sektör destekleyicilerine sahiptir.

2. Çerçeve

Kutu 25. Ulusal ve Uluslararası İş İnkübasyonu Birlikleri (devam.)

UKBI, 220'den fazla inkübatör ve inkübasyon programları üyelik ağı geliştirmiştir. İnkübasyon endüstrisinin çıkarlarını temsil eder ve bilgi transferi, gruplar ve işletme desteği gibi politika konularıyla ilgili olarak Hükümetle ve Bölgesel Geliştirme Kurumlarıyla yakın bir biçimde çalışır. Ayrıca, Ticaret ve Endüstri Bakanlığının İnternet İnkübatör Fonu ve Güney Batı Bölgesel Kurumunun İş İnkübasyonu Güney Batı Ağı gibi hükümet programlarını verir.

Kurumun diğer amaçları, iyi uygulamayı ve ağ bilgisini yaymak ve iş inkübasyonu kalitesini iyileştirmektir. Bu amaçla, bölgesel etkinliklerde inkübatör üyelerini bir araya getiren ve yılda bir kere yapılan iki günlük bir ulusal konferansı yürütür. Beceriler atölyeleri serisi ise inkübasyon programlarının geliştirilmesi, teknoloji transferi ve üniversite inkübasyonu, müşteri işletmeler için finans engellerinin aşılması ve bir şirketin diğerine sermaye sağlaması gibi başlıkları içerir. UKBI, ayrıca web sitesi, yayınları ve bültenleri yoluyla bir dizi bilgi ve araştırmaya erişim sağlar.

Kısacası, UKBI, inkübatörlerin ve kurumların proje geliştirme ve iş yaratma amaçlarına ulaşmaları için gerekenleri sağlamayı amaçlar.

www.ukbi.co.uk

Avrupa BIC Ağı (EBN)

EBN, Avrupa'daki İş & Yenilik Merkezleri (BICler) için bir ağ oluşturma birliğidir. Bu, yeni ve mevcut BIC'lerin geliştirilmesinde teknik yardım sağlayan ve üyelikle işleyen bir birliktir. 160'dan fazla Avrupa BIC'sini bir araya getirerek, EBN bir kalite standardını izleyebilir ve muhafaza edebilir ve BIC'lerin çıkarlarını Avrupa Birliği seviyesinde, ulusal ve bölgesel seviyelerde temsil edebilir.

EBN, bölgesel ekonomilerin geliştirilmesinin ve çeşitlendirilmesinin desteklenmesi amacıyla, Avrupa Komisyonu tarafından kurulmuştur. BIC'lerin bölgesel gelişimiyle ilgilenen KOBİ'ler, resmi makamlar ve özel kuruluşlar arasındaki ayrılığı kapatmayı amaçlar.

Çok sayıda BIC'yi bir araya getirme çalışmaları sayesinde, EBN iyi uygulamayı tanımlayabilir ve nitel ve nicel başarı ölçüleri sağlayabilir.

www.ebn.be

Bilim Parkı & Yenilik Merkezi Uzman (SPICE) Grubu

SPICE Grubu, yenilik, bölgesel gelişim, girişimcilik, işbirliği ve teknoloji transferiyle ilgilenen kişilerden oluşan bir uluslararası ağ oluşturma kurumudur. Bilim parklarının ve yenilik merkezlerinin rolü üzerinde özellikle durur ve üyeleri özel endüstriden, bankalardan ve devlet kurumlarından gelir. Grubun asıl faaliyetleri aşağıdaki gibidir:

- İyi uygulamanın tanımlanması ve paylaşılması (bölgesel geliştirme politikası, bilim parkı/yenilik merkezi yönetimi, KOBİ park/yenilik merkezi yönetimi, KOBİ yönetimi)
- Eğitim programlarının geliştirilmesi (bölgesel geliştirme politikası, bilim parkı/yenilik merkezi yönetimi, KOBİ park/yenilik merkezi yönetimi, KOBİ yönetimi)
- Uluslararası, ulusal ve bölgesel ağlar kurulmasının desteklenmesi
- Bölgesel gelişimde kültürün rolünün araştırılması

1991 yılında bir Doğu ve Orta Avrupa Yenilik Merkezleri (ICECE) çalışma grubu olarak kurulan, kendi kendini finanse eden SPICE Grubunun şu anda 29 ülkede üyeleri vardır ve Avrupa, Orta Asya, Rusya, Bağımsız Devletler Topluluğu ve ABD'de 70'den fazla konferans, atölye ve eğitim etkinliği düzenlemiştir. Yayınları, düzenli bir bültenden ve bir ticaret birliği rehberinden oluşur.

www.spice-group.de

2. Çerçeve

Yukarıda adı geçen geniş iş inkübasyonu ve iş inkübatörleri tanımı içinde, çok çeşitli inkübatör tipi yer alır. Bunlar, mülkiyetleri, amaçları, giriş ve çıkış kriterleri ve başarı ölçümleri bağlamında birbirlerinden farklılık gösterirler. Tipik bir biçimde, inkübatörler, bu unsurların birkaçını kapsayabilmesine rağmen, bir tipoloji aşağıda yer almaktadır.

Tablo 11. İnkübatör Tipleri⁵⁰

Tip	Hak sahipleri	Amaç	Giriş Kriterleri	Çıkış Kriterleri	Başarı Kriterleri
Akademik / Yüksek Eğitim Kurumu (HEI)	HEI teknoloji transferi Dpt. Ekonomik geliştirme çalışanları Politikacılar	HEI araştırmasını ticarileştirmek HEI endüstrisi bağları oluşturmak Girişimsel becerileri geliştirmek	HEI kaynağı Teknoloji Yoğun Ağ işleri potansiyeli HEI programlarını tamamlamak	Rampalı kiranın olmaması Zaman limiti	RHEI için yatırım getirisi politikası
Şirket	Büyük şirket / Kurum Hissedarlar	Araştırmayı ticarileştirmek Karları maks. ulaştırmak	Şirket kaynağı İşletmenin çekirdeğinde olmayan yenilik	Büyüme Performans Bağımsızlığı	Yatırım getirisi Çekirdek iş için yeni ortak olarak müşteri tedarikçi
Risk Sermayesi	Risk Sermayesi firması	ürün geliştirme /şirket büyümesinin desteklenmesi	Yüksek büyüme Potansiyeli Çıkış stratejis	Optimum (öz sermaye) yatırımı çıkış koşulları	Maksimum yatırım geliri
Mülkiyet	Mülk Geliştirici Kar amacı gütmeyen Kurum Kamu kuruluşu	Kira gelirinin maks. Çıkarılması Bilim parkları için iş tedarikçileri Boş tesislerin kullanılması ve iş olanakları yaratılması	Kira ödeyebilme	Yok	Sabit kira geliri İleri hizmetler için pazar oluşturma Yerel ekonomik kalkınma
Danışmanlık / Sanal	Danışmanlık Fir Ekonomik kalkınma ajansı	Müşterilere destek paketi bileşeni	Sağlam iş planı Diğer iş desteği hizmetleri için müşteri	Karlılık Yönetimi destek artık gerekli değil	Yatırım getirisi Hizmetlerden gelen gelir Yerel ekonomik kalkınma
Sosyal	Ekonomik gelişme kurumu Kar amacı gütmeyen kuruluş	İş yaratma Sosyal kapsama Yerel ekonomik büyüme	Mevcut müşterileri tamamlama İş potansiyeli Başka seçenek yok	Rampalı kiranın olmaması Zaman limiti	İş yaratma Yerel Ekonominin çeşitlendirilmesi Vergi geliri

İnkübatörlerin farklı olduğu diğer önemli yollar, sektöre özgü olmak (örneğin, biyoteknoloji) ve kullanılan gelir modelidir. İnkübatörler, her ay metre kare başına standart bir fiyat ile bir "daire" kirası modeline, müşteri ne kadar uzun süre kalırsa o kadar yükselen her ay metre kare başına ödenen bir fiyatla 'rampalı' kira modeline veya inkübatör tarafından şirket payının öz sermaye olarak alındığı bir öz sermaye modeline dayalı olabilirler. Bu gelir kaynaklarından birisini kullanan inkübatörler, gelirlerini genellikle ilave hizmetler için alınan ücretlerle tamamlarlar. 'Sanal' inkübatör, özel bir durumdur. Hizmetlerin, bilginin ve desteğin elektronik yollarla sağlanması, başlangıçta bir dizi fayda sunar gibi görünür. İnternet, gerçekten güçlüdür ve girişimcilere değerli bilgiler ve hizmetler sunabilir. Bununla birlikte, sanal inkübasyonda bazı eksik parçalar vardır. Bunlardan birisi, bir işin oluşturulmasına yardımcı olan, insanlar arasındaki çok önemli yakınsal kimyadır; diğeri ise bütün hizmet sağlayıcılarının, yatırımcıların ve gerçekten müşterilerin davranışları için bir miktatsız görevi gören gerçek fiziksel yığındır. Sanal inkübatörler, başlangıçların doğrudan finansmanı için tipik bir biçimde VC'ler tarafından işletilirler. Öte yandan, gerçek bir inkübatöre ulaşan sanal bir uzantının belirgin avantajları vardır. Bir inkübatör içinde bile, yerel intranetlerin kullanımı özellikle müşteri şirketler arasındaki teknik konularla ilgili olarak etkileşimin geliştirilmesi bağlamında oldukça değerlidir.

İnkübatörlerin çevrimiçi hizmet verdiği birkaç örnek vardır; bunlardan en eskisi ve en başarılısı, İspanya'daki BarcelonaNETactiva⁵¹ projesidir.

GorillaPark, 15 siteyle 2000/2001 yılında patlayan bir sanal inkübatörler ağı örneğidir, fakat o zamandan bu yana, 4 Avrupa sitesinde ve bir Amerikan sitesinde iş kurma üzerine odaklıdır.

Kutu 26. GorillaPark⁵²

GorillaPark, pan-Avrupalı bir yatırıma dayalı iş hızlandırıcılar ağıdır. Tornado Insider'ın arkasındaki aynı girişimci tarafından Ocak 2000 tarihinde başlatılmıştır ve ilk bürosu Amsterdam'da yer almaktadır. Daha sonra, Londra, Münih, Paris, Stockholm'daki başka bürolarla Silikon Vadisinde bir 'piyasaya çıkartma bürosu' açılmıştır.

Müşteriler, %25 oranında bir öz sermaye karşılığında 500.000 € ile çaba gerektiren 8 adımlı bir program yoluyla iş yardımı alırlar ki bunun amacı 2 yıl içinde onları IPO kurma yoluyla beslemektir. Destek, son teknoloji alt yapıya erişimi ve deneyimli bir üst düzey yönetici ağından rehberlik almayı kapsar.

Müşterilerinin %50'sinin kursu bitiremeyeceği beklentisine rağmen, GorillaPark, yüksek riskli/ödüllü öz sermayeye girmek isteyen projelere veya finansçılara sahiptir. GorillaPark, bu yaklaşımdan faydalanmıştır ve 2000/2001 döneminde üç ayrı yatırım raundundan 74 milyon \$ tutarında bir yatırım çekmiştir. Bununla birlikte, GorillaPark, müşterileri ile yapılan anlaşmalardan henüz çıkmamıştır.

Birleşik Krallıkta, Oxiflex, girişimcilerin yenilik merkezlerinde fiziksel olarak yer almadan bu yerlerin faydalarına ulaşabilmelerini sağlayan bir programın başka bir örneğidir.

Kutu 27. Oxiflex, Birleşik Krallık.⁵³

Oxiflex, Güney Doğu İngiltere'deki girişimcilere Oxford Yenilik Ltd Şirketi tarafından sunulan bir dizi hizmettir. Bu hizmetler, yenilik merkezleri ağı yoluyla sunulanlar ile aynıdır, fakat bunlarda mülkiyet bileşeni yoktur. Girişimcilere sunulan faydalar, telefon yanıtlama hizmeti, bir posta adresi ve posta hizmeti, konferans odası ve ofis ekipmanı kullanımı ve ayrıca danışmanlık ve iş ağlarına erişimdir. Bu paket, sonraki birkaç ay içinde yenilik merkezinde fiziksel bir yeri kiralamaya karar verebilen müşteriler için özellikle uygun olarak pazarlanmaktadır.

İş İnkübatörleri, yabancı şirketlerin yeni bir ülkede başlamalarında sıklıkla bir rol oynarlar. Yabancı şirketler, çalışma yerlerinin esnekliğine ve kolayca erişebilecekleri kurulu bir temas ağının olmasına değer verirler. Ayrıca, yabancı şirketleri bir ülkede karşılama rolünü oynarken, inkübatörler, yerli kiracı şirketlerinin ihraç fırsatlarını göz önünde bulundurmalarına yardımcı olma konusunda çok önemli bir rol oynayabilirler.

3.5.1. Yenilik Merkezleri, Bilim Parkları ve Teknopoller

Yenilik merkezleri, başlangıç safhasındaki şirketlere esnek koşullarla bina ve müştemilat sağlayan tesislerdir, fakat hizmetli ofislerin tersine, bunlar ayrıca yeni kurulan yenilikçi işletmelerin ihtiyaçlarını karşılamak için özel olarak uyarlanmış iş desteği sağlarlar.

2. Çerçeve

Kutu 28. Avrupa'daki Yenilik Merkezleri Örnekleri

Forum Nord

Forum Nord, birkaçı dot.com sektöründen olmak üzere, yaklaşık 40 yeni firmaya (IT & elektronik) ev sahipliği yapan modern, tam donanımlı bir yenilik merkezidir. Kurucuları, önceden Barselona'daki büyük şirketlerde çalışan mühendislerdir (yaşları genellikle 28 ila 40 arasında değişir). Bu Merkezde dördü Barselona Şehri tarafından ve üçü Katalunya Bölgesi tarafından finanse edilen yedi kişilik bir personel vardır. Eğitime ve diğer kısa dönemli programlara bağlı olarak, sayısı sekizle on sekiz arasında değişen bir personel zaman zaman Merkezle birlikte çalışmaktadır.

Josep Marques (Müdür, Forum Nord) FN'nin başarısının arkasındaki üç faktörü şöyle tanımlar:

- "Kafeden kafeye ağ" – gayri resmi danışmanlık ve şirketler arası ticaret için alan sunan, karşılıklı desteğe ve güvene sahip bir müşteri oluşturan, yönetilen dahili ağ
- Ticari kiralarda 3 yıllık engeller (binalar, Avrupa Birliği ve Barselona Activa SA tarafından finanse edilmektedir)
- Üniversiteler ve politeknik ile bağlantılı, Barselona'daki risk sermayesi için hızla büyüyen ağlar

Öte yandan, kiracıların boşaltmalarını teşvik edecek bir politika yoktur. Cibernarium, aynı binayı paylaşır ve önemli bir IT'dir ve deneyimli eğitimcilerle ağ oluşturulmuş ekipman sunan yeni medya eğitim kaynağıdır.

www.barclonaactiva.es

Oxford Yenilik Ltd Şirketi

Oxford Yenilik Ltd Şirketi, merkezleri Oxfordshire, Londra, Portsmouth, Thames Vadisi ve Cotswolds'da yer alan 11 yenilik merkezinden oluşan bir ağı işletir. Bunlar, hizmetli bürolar ve kısa dönemli – tipik olarak 1 ay - ruhsatlara sahip laboratuvarlar ve ayrıca iş destek hizmetleri ve iş ağlarına erişim sunarlar. Giriş kriterleri uygulanır ve bunlar arasında yeni müşterilerin bir ulusal veya uluslar arası perspektife sahip olmaları, büyümeyi planlamaları ve mevcut müşteriler için 'uygun' olmaları yer alır.

Bu yenilik merkezlerini kullanan müşteriler, anahtar faydaları kendilerine verilen profesyonel imaja (santral, resepsiyon, posta hizmeti, konferans odası) ve iş ağlarına (uzmanlığın paylaşımı ve birbirleri arasında ticaret) erişim olarak tanımlarlar. Uzatma (veya sözleşme yapma) ve merkezler arasında hareket etme esnekliği de sıklıkla çok faydalı bir olanak olarak ifade edilir.

Oxford Yenilik, normalde yenilik merkezlerini kullanan şirketlerde öz sermaye almaz, fakat rampalı bir kira modeli kullanır. Bu, şirketin yeni müşteriler için çok rekabetçi bir fiyat sunmasına olanak vermekle kalmaz, ayrıca müşterileri için bir öncelik olarak büyümeyi sevk eder. Şirketler merkezde ne kadar uzun süre boyunca kalırlarsa, daha fazla ücret ödemek zorunda kalırlar. Tipik kalma süresi, 18 ay ila 2 yıl arasında değişir.

www.oxin.co.uk

Oxford Biyo İş Merkezi, UK.

Oxfordshire Biyo İş Ltd Şirketi, başlangıç aşamasındaki biyo iş merkezleri için uzmanlaşmış bir iş inkübatörü olan Oxford Biyo İş Merkezi, Littlemore'u işletir. Bu Merkez, bir öncü olarak görülür, çünkü benzersiz bir ofisler birleşimi ve kısa dönemli ruhsatlarla donanımlı laboratuvar alanı ve ayrıca paylaşılan ekipmana ve kılavuzlukçu desteğe erişim sunar.

Oxford Biyo İş Merkezi, 1998 yılında açılmıştır ve Ticari ve Endüstri Bakanlığının Biyoteknoloji Kılavuzluk ve İnkübatör Zorluk Ödülü Programı tarafından desteklenmektedir. Hâlihazırda Oxford Üniversitesinden çıkanların ve kurulu biyoteknoloji girişimlerinden ayrılanların bir karışımı olan 12–15 şirkete ev sahipliği yapmaktadır.

www.biotech.net.co.uk

2. Çerçeve

Bazı yenilik merkezleri, bilim parklarında veya technopole'larda bulunurlar ve genellikle bunların girişinde yer alırlar. Daha sonra, şirketler büyüdükçe bilim parklarında konuşlandırılmak üzere “mezun olabiliyorlar.” İspanya, Barselona’da Activa SA (yerel gelişimle görevli ve Barselona şehrinin mülkiyetindeki bir yan kuruluşu) bir iş yenilik merkezi niteliğindeki Forum Nord’dan ve yeni bir yenilikçi araç ve IT eğitim merkezi olan Cibernarium’dan oluşan bir yenilik merkezini işletir.

Almanya’da, farklı sektörleri kapsayan yaklaşık 200 teknoloji merkezi veya inkübatör vardır ve bunların 60’dan fazlası Kuzey Ren Vefalya’da (NRW) yer almaktadır. Bu, inkübatörlere ilaveten, önemli şehirlerin tümünde neredeyse her orta büyüklükteki şehrin kendi teknoloji merkezinin olduğu anlamına gelir.

Kutu 29. SEEDA Girişim Merkezleri⁵⁴

Birleşik Krallıkta, Güney Doğu İngiltere Geliştirme Ajansı (SEEDA) Güney Doğu İngiltere’nin ekonomik kalkınmasını destekleme yönündeki amacı çerçevesinde, 1999 yılında “Girişim Merkezi” kavramını ortaya çıkarmıştır. Bunun altında yatan fikir, her bir Girişim Merkezinin, araştırma ve teknoloji merkezleriyle güçlü bağlantıların ve yerel başlangıçlar için inkübatör alanının yaratılmasında bir katalizör olarak hareket eden, iş yönetimli bir ağ olmasıdır. Girişim Merkezleri, ayrıca İş Melekleri ağları ve risk sermayecilerini bir araya getirerek veya yaratarak kılavuzluk desteğine ve sermayeye daha iyi erişim sağlayacaktır.

Yeni işler, risk sermayecileri ile güçlü bağlantılar ve bağlı bir üniversite araştırma bölümü için inkübatör sahası sağladığı takdirde, Güney Doğu bölgesi içindeki bir alana bir Girişim Merkezi olarak işaret edilmektedir. Her Girişim Merkezinin bir grup hırslı girişimciden oluşan bir Merkez Şampiyonu (başarılı bir işadamı) vardır. Ayrıca, işi bunların kararlarını hayata geçirmek olan bir Merkez Direktörü vardır. Hâlihazırda 19 mevcut ve planlı Girişim Merkezi bulunmaktadır. SEEDA, ayrıca 2003 yılında altı Girişim Ağ Geçidi açmıştır. Girişim Ağ Geçitlerinin amacı, geniş bir yelpazeye yayılan iş sektörleri boyunca girişimsel faaliyeti büyütmektir.

3.6. Danışmanlar, Kılavuzlar ve Profesyonel Hizmetler

Kılavuzlar, girişimcilerin pratik ve stratejik tavsiye ve temas için başvurabildikleri kişilerdir. Bu kişiler, muhasebecilerden, avukatlardan, seri girişimcilerden, yenilik merkezi personelinden ve diğer şirketlerin kurucularından ve müdürlerinden oluşabilir. Kılavuzlar, saha üzerinde mevcut olabilirler (örneğin, bir yenilik merkezindeki personel ve benzer girişimciler) veya önceden kılavuzların hizmetlerini kullanan kişiler (kanuni, mali, profesyonel ve seri girişimciler) yoluyla girişimcilere gayri resmi bir biçimde tavsiye edilebilirler. Bu kişiler, özel bir sorun hakkında geçici tavsiye sağlayabilirler veya işin belirli özellikleriyle ilgilenme konusunda girişimciyi destekledikleri uzun dönemli bir ilişkiye girebilirler. Birçok ülkede (örneğin, Hollanda’daki Syntens ve Birleşik Krallıkta İş Bağlantısı) kılavuzlara erişimin gelişigüzel özelliğini azaltmak amacıyla resmi kılavuzluk sistemleri yaratılmıştır (Bağlantı ağı ile ilgili olarak bakınız Kutu 18). Bunlar da bazen merkezlerde yaşamayan şirketler için mevcut olabilmelerine rağmen, bu kılavuzluk ağlarına bazen yenilik merkezleri yoluyla erişim sağlanır. Normal pazar koşulları altında, danışmanlık, kılavuzluk hizmetleri ve profesyonel hizmetler, rekabetçi bir ortamda özel sektör tarafından sağlanır. Bununla birlikte, özellikle başlangıçta, birçok dinamik Küçük ve Orta Boy İşletmenin maddi gücü bu hizmetlerin tam ücretini ödeme yetmez ve hükümet bu ücretleri sübvans ederek müdahalede bulunur. Uygun bir nitelik seviyesini gösterebilen akredite danışmanlar tarafından sağlanan bu hizmetlerin sadece sübvans edilmesi yoluyla, hükümete standartları kabul ettirme fırsatı sağlanır. AB Devlet Yardımı yönetmeliği, iş hizmetleri için özel sektör tedarikinin cesaretlendirilmesinden ve idare edilmesinden ziyade, devlet kurumlarının yarattıklarını sevk ederek bir sorun yaratmıştır. Uzun vadede, aktive ve rekabetçi bir iş destekleyici özel sektör sisteminin ekonomiye faydaları çok çeşitli olacaktır.

3.7. Ağlar ve Kümeler

Ağların ve kümelerin büyümelerinin teşvik edilmesi, başlangıçtaki ve erken safhadaki büyüme risklerini de azaltabilir, çünkü gruplar halindeki şirketlerin kendileri için açık çok daha fazla fırsatları vardır. Eğer bir ürün veya hizmet için bir şirketin ilk fikri çok başarılı değilse, diğer ürünler ve hizmetler tedarik etme fırsatlarının ortaya çıkma ihtimali vardır.

2. Çerçeve

Ağlar, oluşmalarına yardımcı olabildikleri iş güveni ve itimadı sebebiyle ve aralarındaki bilgi paylaşımı nedeniyle, güçlü risk azaltıcılarıdır. Yeni fikirlerin desteklenmesi ve insanların iş fırsatlarına verdikleri tepkilerin değiştirilmesi için en etkili yol ağ oluşturmaktır. İnsanlar, ağ oluşturarak yeni kavramları paylaşabilirler, başarılarından ve başarısızlıklardan ders alabilirler, yeni ittifaklar kurabilirler, eğilimlerin daha fazla farkına varabilirler, vb. Başarılı ağlar, her zaman bir kişi veya bir kurum olabilen bir kolaylaştırıcıya dayalıdır. Kolaylaştırıcı ise ilan edilmemiş ticari çıkarlardan bağımsız ve yoksun olarak görülmelidir. Ağ oluşturma durumlarının düzenli olması ve sadece bir buluşma yerinden daha fazla niteliğe sahip olması gerekir. Bunlar, meşgul müdürleri ve girişimcileri kendilerine zaman ayırmaları konusunda ikna etmek için teşvikler sunmalıdır. Bu, örneğin, genellikle işlerle ilgili başlıklar çevresinde toplantılar düzenleyerek ve tanınmış ve saygı duyulan konuşmacıları davet ederek elde edilir.

Bir iş kümesi, esasen daha büyük ve sektöre özel bir ağ biçimidir. Profesör Michael Porter bunu **“özel bir alanda birbirleriyle bağlantılı şirketler ve enstitülerin coğrafi yoğunluğu”** olarak tanımlar ve bu iş kümelerinin ekonomik başarıyı nasıl zenginleştirdiğinin ifade edilmesiyle itimat edilir.⁵⁵ Porter, firmaların yerel talebi karşılamaya ilgili olarak aralarındaki yoğun rekabetin özel ekonomi sektörlerinde, örneğin, Londra'daki finansal hizmetler, İtalya'daki tekstil, Japonya'daki elektronik, vb. küresel liderliğe nasıl yol açabildiğini göstermiştir. Genellikle küçük firmaların hükmettiği kümeler, yeniliği ve rekabetçiliği teşvik ederler ve sürekli başarı için ihtiyaç duyulan alt yapıyı oluşturan kurumsal ve ticari desteği çekerler. Birçok ülke, günümüzde bölgesel küme oluşumunu cesaretlendirmek için politikalar geliştirmektedir. Avrupa Birliği ise Avrupa ve Amerika'daki deneyimi kullanan, Avrupa'daki Bölgesel Kümeler⁵⁶ hakkında bir rapor yayınlamıştır. Kümeler, özellikle bilime veya teknolojiye özel alanlarda yeni işlerin gelişmesinde önemli bir rol oynarlar. Bir küme içindeki bir girişimci, tipik bir biçimde çok daha iyi bir sözleşme dizisine sahip olacaktır, işi büyütmek için ihtiyaç duyduğu kişileri işe almak için gereken becerileri daha iyi bilecektir ve ayrıca alandaki profesyonellerin ve iş destek kurumlarının o özel kümenin konularının çok daha fazla farkında olduğunu bilecektir. Örneğin henüz bir biyoteknoloji şirketi görmemiş olan banka müdürleri ve avukatların bir biyoteknoloji başlangıcına çok fazla yardımcı olma olasılıkları daha azdır. Bununla birlikte, kurulu bir küme içinde çalışanlar, bilim ve teknolojiye tam olarak anlamasalar bile, iş potansiyelini takdir edebileceklerdir.

Kümeler, güven ağları ile de bağlantı kurabilirler. Bunun anlamı şudur; bir küme içinde yeni bir iş kuran bir girişimcinin, yeni işletmesini işler ve çalışır hale getirme süreci boyunca bir şekilde yolunun kesiceği kişilerin büyük çoğunluğuyla önceden kurulmuş bir güven bağının olmasıdır.⁵⁷

Kutu 30. Oxfordshire, Birleşik Krallıkta Motor sporu⁵⁵

Kırsal Oxfordshire'daki bir şehir olan Banbury, dünya lideri bir motor sporu şirketleri grubunun merkezidir. 35 yıllık bir yarışçı içinde yer alan 25 şirket, bünyesinde Formula 1'de ve diğer yüksek performanslı otomobil dizaynı ve üretiminde yaklaşık 9.000 kişiyi çalıştırmaktadır.

Önemli bir Amerikan hava üssünün kapanmasından ve daha sonra bölgedeki işlerin kaybedilmesinden sonra, 1996 yılında, Avrupa Birliğinin finanse ettiği bir ekonomik çalışma yapıldı. Bu çalışma, bölgenin temelini teşkil eden güçlerin oluşturulması üzerine odaklıydı ve Oxfordshire Motor Spor Forumunun yaratılmasına yol açtı. Forum, mühendisler ve teknisyenler eksikliğini tanımladı ve bu soruna çözümler bulmak amacıyla, endüstriden, eğitim ve iş desteği ajanslarından gelen temsilcilerin oluşturduğu bir çalışma kolu kurdu. Bu çalışma kolu, bazı eylemlere sevk etmiştir; bölgesel üniversite ile işbirliği içinde Motor sporu endüstrisi için mezun mühendisler geliştirmek; yerel bir eğitim kolejinde ısmarlama olarak yapılan bir Modern Motor Spor Çıracılığı yoluyla bir dizi beceriye sahip teknisyenler geliştirmek; ve öğrencilerin yarış arabası modelleri yapabildiği ve yarıştırdığı heyecan verici bir ulusal okullar yarışması düzenleyerek, çocukların mühendislik kariyerini seçmesini yüreklendirmek amacıyla, endüstri/okul temasları geliştirmek.

Küresel düzeyde üne sahip olmalarına rağmen, Motor yarışları şirketleri genellikle orta veya büyük ölçeklidirler ve bu tür faaliyetleri başlatma yönündeki kapasiteleri azdır. Oxford Yenilik Ltd Şirketi (www.oxin.co.uk) ve Eğitim ve Girişim Konseyi gibi destek kurumlarıyla birlikte çalışarak, çalışma kolu, fikirleri hareketlere dönüştürmek için gereken kaynakları bulmuştur.

2. Çerçeve

Rekabet Enstitüsü⁵⁸ grup politikaları yoluyla ekonomik gelişimi desteklemeyi amaçlayan ulusal bir ajanlar birliğidir.

Oxfordshire Motor sporu Forumu, değerli derslerle bir grup vaka analizi sunar.

Tedarik zincirleri, ille de coğrafi olmasa da, şirketlerin daha büyük şirketlerle güçlü bağlarının olduğu özel bir gruplaşma biçimidir. Bunun belirgin bir örneği, bir otomobili oluşturan parçaların kaynağının birçok bağımsız firmadan geldiği motor endüstrisidir. Lider şirket, genellikle markanın sahibidir ve pazarlamadan sorumludur. Bu, tedarikçileri üzerinde önemli bir tesire sahiptir ve satın alma gücüyle bunların davranışlarını güçlü bir biçimde etkileyebilir, özellikle üründe ve işlemden yeniliği teşvik edebilir.

4. Finansman

4.1. Dinamik KOBİ'lerin Finanse Edilmesine İlişkin Genel Gözlemler

4.1.1. Genel Finansal Reform

Yüksek büyüme potansiyeline sahip ve özellikle yeni teknolojileri kendi bünyesinde birleştiren Dinamik KOBİ'lerin finanse edilmesi, Türkiye için doldurulması gereken bir boşluğu teşkil eder. Şüphesiz ki, büyük ve küçük işletmeleri arasında dengeli kurmuş bir ekonomik kalkınma modeline ve ileri gelişmiş teknoloji sektöründe güçlü pozisyonlarda bir kaç endüstriye sahip olmak bir ülkenin menfaatine hizmet eder. Gerekli finansman eksikliği ise bahsi geçen her iki hedefinde başarılması yolunda bir engel oluşturur.

Türkiye, halihazırda kayda değer oranda milli gelir ve istihdam payı üreten geniş bir yerli KOBİ sektörüne sahiptir (Bkz. Bölüm I Tablo 2). Öte yandan, KOBİ sektörü bir çoğu ailenin sahip olduğu veya yönettiği firmalar olan ve enformel finans kanallarına ağırlık verilen mevcut haliyle büyük ölçüde bir enformel sektördür. Bu sektör, kaynaklarını daha büyük işletmelere ve kamu sektörüne akıtan örneğin ticari bankalar ve kurulu sermaye piyasası gibi mevcut finans sisteminden nispeten daha düşük miktarlar alır. Bu arada bir çok KOBİ de dış finans kaynaklarına sınırlı erişim sorunu ile karşı karşıyadır.

Türkiye'deki KOBİ'ler çalışan başına daha düşük yatırım payına sahiptir. KOBİ'ler Türkiye'deki istihdam oranının yarısını içinde barındırırken, yatırım payının yalnızca yüzde 6'sını ve toplam banka kredilerinin⁶⁰ yüzde 4'ünden daha az bir kısmını oluşturur. Diğer bir deyişle, KOBİ'ler arz ettikleri öneme karşın, genişlemelerini ya da ileri düzeyde teknolojilere erişmelerini sağlama olasılığı çok az olan düşük katma değerli uğraşılara kümelenmeye meyillidirler. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Türkiye'deki tüm KOBİ'lerin enformel sektörden formel sektöre⁶¹ kaydırılması için teşvik edilmesi gerektiğini kabul etmiştir.

Türkiye yakın geçmişte yaşanan finansal krizde KOBİ'lere ayrılan finansal kaynak miktarında ani bir daralmaya gitmiştir. Ticari bankalar borç verilebilir fonlar ile sınırlandırılmış ve kredi borçları giderek artmıştır. Sonuç olarak, KOBİ'lere verilen borçlar aniden kesilmiştir⁶². KOBİ'lere borç verme konusunda uzmanlaşmış bir kurum olan Halk Bankası da borç verme kapasitesinde gerçek bir daralma yaşamış ve KOBİ'lerin uzmanlık programlarına hak kazanmalarını sağlayacak özel sertifikalar almaları için verilen borçlar da benzer şekilde düşmüştür⁶³. Dolayısıyla, KOBİ'lere verilen borçların genel olarak hacminin artırılması ve buna ek olarak KOBİ'lerin belirlenmiş kategorilerini destekleme politikalarının izlenmesi ülkemizin üstlendiği önemli görevlerden biridir.

Türk finans sistemi, ekonominin dar bir kısmına kaynak sunan formel finansal sektörü ile daha geniş faaliyet yelpazesini destekleyen daha büyük bir enformel sektör olmak üzere ikiye ayrılır ve sektörler arasında keskin bir ayırım vardır. KOBİ'ler, büyük çaplı bankalar ve sermaye piyasası daha büyük işletmeleri ya da devlet kurumlarını desteklemeyi kolaylaştırıcı bir şekilde yapılaşmaları sebebiyle daha çok enformel sektöre dayanmaktadır. Dış finans kaynaklarına oldukça az olan erişim imkanları ile formel finans sistemi yoluyla fon arama teşvikleri yeterince güçlü değildir. Ek olarak, daha şeffaf işletme ve ifşa uygulamaları işletmenin daha fazla tetkike ve/veya daha yüksek vergilendirmeye maruz bırakacaktır. Bunun doğal bir sonucu olarak, çoğu girişimci enformel sistemin kendi çıkarlarına daha iyi hizmet ettiği kanaatine varmıştır. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü de bankacılık sistemini borç verdiği hedef kitleyi hükümet sektörü ve sınırlı sayıda ayrıcalıklı girişimlerden KOBİ'lerinde içinde yer aldığı daha geniş kapsamlı sektörlerle değiştirme hususunda teşvik etme ihtiyacını kabul etmiştir⁶⁴. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün İstanbul Merkezinde 2004 yılında düzenlenen bir çalıştayda yenilenen banka ilgi alanları arasında KOBİ'lerin de müşteri olarak yer aldığı ilk somut kanıtı Garanti Bankası tarafından ortaya konulmuştur.

Daha fazla sayıda işletmenin, güvenilir banka hesapları hazırlaması, iş planlarını yatırımcılara sunması ve finans kurumlarına ifşa etmesi gibi formel finansa ilişkin proseslerden geçmesi bir bütün olarak ekonominin geneline faydalı olacaktır. Bu ilerlemenin sonucunda işletmenin büyüme döngüsünde çeşitli aşamalarda finans sunucuları için büyütülmüş bir "iş akışı" elde edilecektir. Bütün KOBİ'ler ve istisnai büyüme potansiyeli olan KOBİ'ler arasındaki çizgi her zaman çok belirgin değildir.

Formel piyasalar aile işletmelerine büyüme, sermayenin yeniden yapılandırılması ya da veraset gibi sıkça karşılaşılan sorunların çözüme kavuşturulmasında yardımcı olabilir. Diğer taraftan, Türk işletmelerini formel kanalları kullanmaları için ikna etmek ancak enformel kaynaklarla sermayeye erişebilme olasılıklarından daha dezavantajlı bir konuma düşmeyeceklerine inandıkları taktirde mümkün olacaktır. Kayıtlı olan ve öngörülen koşulları yerine getiren büyüme potansiyeline sahip işletmeler formel piyasadan faydalanabilecektir.

Enformel finans özellikle büyüme konusunda iddiasız olan ve/veya güçlü nakit akışı olan bireyler ya da ailelerin sahip olduğu belli başlı KOBİ'lere uygundur. Bu tür işletmeler dış finans kaynaklarına erişim aradıkları son aşamaya kadar, kendi nakit akışları ya da maddi teminatlarına göre bankalardan finans desteği almaya da müsaittir.

Dinamik büyüme kapasitesine sahip işletmeler (Dinamik KOBİ'ler) her zamanki gibi uzatılmış periyotlar için dış finans kaynağı gerektiren test edilmemiş çıktıkları olan yüksek riskli/yüksek karlı girişimler olup, dış yatırımcıları işletme hakkında ikna etmek zorundadır. Yüksek büyüme potansiyeline sahip işletmeler yapıları gereği dış finans kaynaklarına dayanır. Aslında, finansal sistem dinamik KOBİ'lerin dış finans kaynakları bulma hususundaki ihtiyaçlarını karşılayamadığı taktirde, sistemde ciddi bir boşluk oluşacaktır. Bu işletmelerin değer biçmesi ve vasatın üstünde bir riski içermesi beklenemez. Yatırımcı, yatırım yaptığı projeden kaynaklanan riskleri üstlenmek zorundadır ve büyüme potansiyeline sahip KOBİ'lere yatırım yapmak riskin üstlenildiği çerçeve içinde genel bir güveni gerektirir. Dış finans kaynakları, dış yatırımcıların haklarını korumak için güvenilir yasal ve kurumsal yapılara ve yatırım projesi için yatırımcıyı ikna etmek için yüksek düzeyde şeffaflığa dayanır.

Türk finans sistemi için genel reform tavsiyelerinde bulunmak bu dökümanın amacının ötesindedir. Diğer taraftan, Türkiye'nin son bir kaç yıl içinde bankacılık sisteminde geçirdiği uzun süreli makroekonomik istikrarsızlık ve krizi düşünerek, önemli yapısal değişiklikler halihazırda yapıma aşamasındadır. Reformlar gerçekleştirilinceye dikkate alınması gereken noktalardan biri de, formel finans sisteminin ekonominin kritik alanlarının gerekliliklerini karşılamadaki sınırlı kapasitesi olmalıdır. Bu tavsiye Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün son iki Türkiye Ekonomik Anketinde de belirtilmiştir.

Formel sistemin genel başvurusu KOBİ'lerin formel sistemi gönüllü olarak kullanmalarını destekleyen vergi muafiyetlerini içeren pozitif teşvikler yoluyla beslenmelidir. Formel yolları kullanma çabasının doğrudan zorlama şeklinde uygulanması Türkiyede bulunan girişimcilik oranını da azaltabilir. Çok sayıda opsiyon sunulsa bile çoğu olmasa da bir çok işletme enformel yolları kullanmaya devam etmenin kendileri için daha iyi olduğu sonucuna varabilir. Yine de, mevcut genişletilmiş opsiyon çeşitliliği hepsinin faydasına olmalıdır.

Türk vergi sistemi üzerine yapılan çalışmalar, yüksek gelir vergilendirmesi ve öz sermaye yatırım gelirlerinin çifte vergilendirilmesi (örn., temettü ve sermaye kazançları) "gri ekonomideki" işletmeleri sürdürmek için güçlü teşvikler sunar. Yatırımın formel kanallarla yapılmasını teşvik eden vergi sisteminin gözden geçirilmesi yararlı olacaktır. KOBİ'lere yatırım yapmak için ek mali teşviklerin verilmesi yönünde ikna edici iddialar olabilir, fakat tahrifatları kaldırmak için vergi sisteminin genel olarak rasyonelleştirilmesi KOBİ'lerdeki formel yatırımlar için en verimli mali teşviği sağlayacaktır.

2. Çerçeve

4.1.2. Finans Kaynaklarının ve “Finans Basamaklarının” Çeşitliliği

Ekonomideki toplam esnekliği arttıran bir aracılık sistemine sahip olmak için, belli ihtiyaçları olan işletmeler için çeşitli opsiyonlar sunabilmek gerekir. Bugüne kadar elde edilen deneyimler, tüm işletmeler için finans kaynaklarının işletmenin doğasına göre ve işletme yaşam döngüsü üzerinden oluşmaya başladığını göstermiştir. KOBİ'lerin birçoğu ilk olarak dış finans kaynaklarını aramadan önce girişimciler, arkadaşlarının aileleri ve iş melekleri veya akademik bağlantıları tarafından sağlanabilecek enformel finans yollarına başvurur. Tablo 12, formal kanallar aracılığıyla fon arayışı içinde olan KOBİ'ler için mevcut çeşitli dış finans opsiyonlarını sıralamaktadır.

Tablo 12. KOBİ'ler için Dış Finans Kaynakları

	Pozitif Nakit Akışı	Maddi Teminat	Yüksek İade	Yüksek Risk
Bankalar	Evet	Evet	-	Hayır
Banka haricindeki Finans Kuruluşları	Evet	-	-	Hayır
Hükümet Programları	Genellikle	Genellikle	-	Bazen
Öz Sermaye	-	-	Evet	Evet
Kredi Garanti Fonları	Evet	-	-	Hayır

Kurulduğu haliyle varlığını sürdürmek isteyen işletmelerin sahipleri ve birkaç çalışanına yeterli gelir miktarını sağlamak için dış kaynaklara sınırlı oranda başvurması yeterli olabilir. Dış finans kaynaklarına başvuran bu işletmelerin bir çoğu, banka finansı, banka haricindeki finans kuruluşları (faktöring, leasing vb, şeklinde bankacılığa benzer hizmetler sunan kuruluşlar gibi) ya da hükümet garantili kredi programları gibi geleneksel kaynaklar kullanacaktır.

Enformel kaynakları ya da klasik finans araçlarını (örn., banka kredileri, hükümet garantileri) kullanmayı tercih eden geleneksel KOBİ'lerin aksine, yüksek büyüme potansiyeline sahip KOBİ'ler kendilerine finans basamaklarında yukarı doğru ilerlemelerini sağlayacak kapsamlı finans araçlarına ihtiyaç duyar. Yatırımlar kuruluş safhalarında yapılacaktır, çünkü girişimci iş meleklerinden ya da risk sermayecilerinden fon toplama olasılığını işletmenin ileriki safhalarında görebilir. Risk sermayecileri çıkış beklentileri ancak kamu sıralamaları ya da özel satışlar yoluyla gerçekleşirse çalışır. Bu tür araçların yokluğu yüksek büyüme potansiyeli olan KOBİ'lerin oluşumunda ciddi bir engel teşkil edecektir.

4.2. Yüksek Büyüme Potansiyeline Sahip İşletmeler için Resmi Destek Programlarının Tasarlanması

Bir önceki bölümde değinildiği gibi, Türkiye yakın geçmişteki kriz süresince KOBİ'lere sağlanan resmi destekli finansal yardım hacminde ani bir daralma yaşamıştı. Ülke şimdi KOBİ'lere yönelik tüm destek programlarını yeniden yapılandırma sürecindedir. KOBİ Strateji ve Eylem Planını oluştururken, hükümet KOBİ'lere destek olacak programların uygunluğunu geliştirmek için bazı tedbirler sunar⁶⁵. Hükümetlerin çoğunluğu dinamik KOBİ'leri öncelikli sektör olarak tanımlamış ve bu işletmelere destek sağlamak amacıyla çeşitli politikalar geliştirmiştir. Programlar uzun sürede parça parça ve çeşitli baskılara karşılık olduğu için, programların bütünlüğü uyumdan yoksun, boşluk ve istikrarsızlık bırakacak yapıda olabilir. Güçlü teşvikler ve çeşitli hizmetlerden oluşan uyumlu bir takıma sahip olmak için hedef işletmelerin karşılaştığı genel teşvikleri değerlendirmek gerekir. Piyasa alt yapısının (bilim parkları, bilgi akışının geliştirilmesi, artırılmış eğitim, vb.) sağladığı desteğe ek olarak, destek programları çoğu zaman yetkililerin hedef faaliyet alanındaki yatırımcıların vergi indiriminden faydalanmaları için borç, öz sermaye ya da hibeler ile fon verdiği ya da vergi sistemi aracılığıyla desteklerini genişlettikleri doğrudan finans desteğini içerir. Bu bölüm, çeşitli destek programlarının hedeflenen işletme grubuna faydalarını değerlendirmek için uygulanabilen bir kaç test önermektedir.

Bir çok ülke finans desteklerini hedef KOBİ'lere borç ya da öz sermaye yatırımı, garantiiler ya da sübvansiyonlar şeklinde doğrudan aktarır. Doğrudan finansal destek genellikle hibeler, krediler ve kredi teminatları halinde verilir. Politikayı yönlendiren önemli kurallardan biri, programların teşviklere yüksek özen gösterilerek hazırlanması gerektiğidir.

2. Çerçeve

Projeleri seçme sorumluluğu mümkün olduğunca özel sektör katılımcılarına bırakılmalıdır. Yetkililerin doğrudan finansal destek verdiği durumlarda, kamu sektörünün özel yatırımcılarla birlikte proje riskinden önemli ölçüde üstlenmek istediği riskler paylaşılmalıdır. Bu bağlamda, özel yatırımcıların hükümet desteğinin bir ön koşulu olarak kendi fonlarının bir kısmını riske etmeleri koşulunu vurgulamak gerekir. Kamu sektöründeki yatırımcılara kar oranını sınırlandırmak için bazı gerekçeler sunulabilir. Yine de, özel sektör yatırımcılarının büyük payı almalarına müsaade edilse bile, kamu sektörü en azından kendi yatırımını makul oranda bir kar miktarıyla geri alabilmelidir.

Birçok program alt-piyasa oranlarında yüksek miktarlarda fon sağlamayı hedefler. Bu tür politikalara karşı dikkatli olmak için gerekçeler mevcuttur. Risk primlerinin yüksek yüksek olduğuna dair bir kanıt gösterilirse, düşük piyasa düzeyinde finans sağlama politikası için nedenler de olabilir. Aynı zamanda, bu değerlendirme özel sektör yatırımcısının projenin riskinin bir kısmını kabul etmesi gerekliliği ile dengelenmelidir. Düşük kar oranlı projeleri kabul etme politikaları, karı özel sektördeki sermaye sağlayıcılarının ilgilerini çekemeyecek derece düşük seviyelere çekme etkisine sahip olabilir. Ortalama riskin üstünde risk arzetmeleri nedeniyle, yüksek riskli projeler sadece yüksek kar miktarı önerdikleri taktirde özel sektör yatırımcılarına cazip gelecektir.

Bir çok ülke tanımlanan KOBİ geliştirme planlarına yapılan yatırımlara öncelikli vergi muamelesi yapmaktadır. Bu anlamda sağlanan kolaylıklar genellikle kredi için acil vergi kesintisi ve belirlenen periyotlarda yapılacak yatırımlar için sermaye karı vergilerinden indirim yapılmasını içerir. Yüksek net değerdeki bireyler için bu tip işletmelere yatırımda bulunmanın çekici gelen özelliklerinden biri de enformel yatırımdaki kadar uygun şartlarda belirlenmiş kanallarla sermaye yatırımı yapma fırsatını bulmalarıdır.

Özet

Finansal Çerçeve

Dinamik KOBİ'ler için uygun bir finansman çerçevesi sağlama tedbirleri

1. Formel finans sisteminin kapasitesinin hali hazırda yapılmakta olan kapsamlı finansal reformların aşikar bir amacı olan KOBİ'lerin finansal anlamda desteklenmesini sağlayacak şekilde genişletilmesi. Özellikle bankacılık sistemi bankacılık modelini hükümete ve kurulu teşebbüslere borç veren yapıdan orta piyasayı da destekleyen bir yapıya dönüştürmek için teşvik edilmelidir.⁶⁶
2. Formel piyasanın daha fazla rağbet görmesi için Türk girişimcilerinin daha şeffaf işletmeleri yönünde ikna edilmesi. Böylece düzenleyici kısıtlardan çok formel piyasalar kullanılarak somut faydalar elde edilebileceği gibi pozitif teşvikler vurgulanmalıdır.
3. "Riskli paylaşma" prensibinin gözetilmesi. Resmi fonların yalnızca işletmeler, üniversiteler ya da uluslararası kuruluşlar ile yapılan ortaklıklarda kullanılması. İşletme gelişiminin taslak aşamaları tamamlandıktan sonra, sadece özel sektördeki yatırımcılar fon taahhüt ettiklerinde hükümet fonlarının taahhüt edilmesi.
4. Yatırımcılara daha düşük maliyetli fakat düşük kar oranlı fonlar sunan politikalarına dikkat edilmesi. Projelerin rekabetçi piyasada kazanç sağlama kapasitelerine göre seçilmesi gerekir.

4.3 "Finans Basamakları" ile birlikte Öz sermaye Finansmanına Erişim

Dinamik KOBİ'ler farklı bir yaşam döngüsünde gelişmeye yüz tutmuştur. Tüm diğer KOBİ'ler gibi, bu işletmelerde işletme yaşam döngüsüne ailelerinden, arkadaşlarından, yakınlarından topladıkları fonlar ve bunlara ek olarak bazen başlangıç sermayesi fonu gibi bunlara destek veren hükümet, dernek, üniversite ya da sanayi ya da özel kuruluşlardan aldıkları fonlar ile başlar. Daha sonraki aşamalarda yüksek büyüme kapasitesine sahip yenilikçi işletmelerin finanse edilmesi diğer KOBİ'lerin finanse edilmesinden farklıdır.

Tablo 13, hızlı büyüyen girişimlerin yaşam döngülerinde ilerledikleri süreç içinde tipik öz sermaye finansmanı kaynaklarını taslak biçimde sunmaktadır. Aile ve arkadaşlar ile olası hibelerden alınan başlangıç fonunu takiben, girişim formel risk sermayesine geçmeden önce "iş melekleri" gibi enformel öz sermaye yatırımlarından fon toplayabilir. Bütün bu proses işletme bir IPO ya da bir ticari satış yoluyla olgun bir işletme olarak "varlığını sürdürdüğünde" doruğa çıkacaktır.

2. Çerçeve

Tablo 13. Yeni Yüksek Büyüme Kapasiteli İşletmeler için Farazi Öz Sermaye Döngüsü

Aşama	Fon Sağlayıcıları	Ürünler	Ön koşullar
Risk Öncesi Sermaye Enformel Finansı	Arkadaşlar ve Aile Hükümet Üniversite Başlangıç fonları Hibeler	Enformel Düzenlemeler	Girişimciler için destekleyici ortam, araştırma ve risk arasında iyi bağlar, büyüme potansiyeline sahip projelerin iş akışı
Başlangıç Aşaması Yatırımı	Arkadaşlar ve Aile Hükümet Üniversiteler Başlangıç fonları Bankalar İş Melekleri	Döner Sermaye Uzun vadeli krediler, teminatlar Enformel Öz Sermaye Adi hisse senedi	Risk- alma Büyük çaplı iş akışını kolaylaştıran ortam
Formel Risk Sermayesi	Kurumsal Yatırımcılar Yüksek Net Değerde Bireyler Kuruluşlar ve Teberrular Finans Kuruluşları Anonim Şirketler Hükümet	Risk Sermayesi Uzun vadeli krediler –Yüksek riskli ve yüksek faizli borçlar finans Adi ve İmtiyazlı hisse senedi	Muhasebe ve Raporlama Şeffaflık Yasal yapılar Tarafsız vergi ortamı
Çıkış Ticari Satışlar IPO's	Kurumsal Yatırımcılar Bireysel	Tahviller Öz varlıklar Birleşmeler ve Devirler	Sermaye Piyasası Altyapısı FDI Çerçevesi

Yaşam döngüsünün herhangi bir aşamasında yapılacak yatırım, işletmenin bir sonraki aşamaya ilerleme potansiyeli mevcut olduğu takdirde mümkündür. Dolayısıyla, ilk aşamada fon sağlayanlar, teklifin iş meleklerinin desteğini toplama kapasitesine sahip olduğuna inandıklarında iş planına daha olumlu yanıt vermeye meyillidir. İş açıkları sırayla projenin risk sermayesi finansmanı için iyi bir aday olduğuna inanıp inanmadıkları konusunda ikna edilecektir. Bu süreç, bir ticari satış ya da bir IPO vasıtasıyla bir çıkışın gerçekleştirilmesi hedefinden hareketle, öz sermayenin ileriki basamaklarda işletmeye gireceği kabul edilen risk sermayesi sürecinde aşıkardır. Bu tip "çıkış araçları" olmadan risksermayesi işleyemez. Daha genel anlamda, fon sürecinde herhangi bir noktada boşluklar oluşmaya başlarsa, sistemin yüksek potansiyele sahip işletmelerin çıkışını destekleme kapasitesi azalır. "Fon boşluğu" dinamik KOBİ'lerin gelişiminde bir engel oluşturur.

Yüksek büyüme kapasiteli işletmelerin genel özelliklerinden birisi de en azından yaşam döngülerinin orta ya da daha sonraki aşamalarına kadar borç finansına uygun değildir. Bu işletmeler nadiren hizmet borçu için yeterli miktarda nakit akışı üretir ve riskleri borç finansına uygun birer aday olabilmeleri için oldukça yüksektir. Bunun yerine, öz sermaye finansmanın çeşitli aşamalarıyla gelişeceklerdir. Fon sağlayıcıları gelecekteki öz sermaye girişlerini bir izleme aracı olarak kullanır. Yüksek riskli öz sermayelerde, yatırımcı bireysel işletmelerin başarılı olmayacağı ve bunlara yapacağı yatırımı kaybedeceği ihtimalinin bilincinde olarak işletme portföylerine yatırım yapar. Bununla birlikte, portföy içinde yüksek ölçüde başarılı olduğunu kanıtlayan az sayıda işletmeden elde edeceği yüksek kar miktarı diğer bireysel işletmelerde yapacağı zararı telafi etmeye yeterli olacaktır. Şüphesiz ki bu tip bir sistem, dış yatırımcının korunmasını sağlayacak düzeyde şeffaflık ve itimatı gerektirir. Ek vergi kazançları da hem iç ve dış yeni öz sermayelerde faydalı olacaktır.

Yenilikçi işletmelerin borç finansı için uygun olmadığı fikri bankaların bu işletmelere yardımcı olma sürecinde hiçbir role sahip olmadıkları anlamına gelmez. İşletme döngüsünün belli aşamalarında, bir işletme nakit akışı, varlıklarının ve teminatlarının kalitesi dolayısıyla banka finansmanı için uygun bir aday olabilir. Dinamik bir işletme genişleme sürecine girdiği zaman, doğrudan kredilerden ziyade finansmanı en iyi çözüm olabilir. Dinamik işletmeler ile ilişkilerini sürdürmek amacıyla, bankalar genellikle yeni oluşan işletmelere öz sermaye finansmanı sunmak için yan kuruluşlar kurmaktadır.

2. Çerçeve

Bankaya bağlı bu kuruluşlar, işletmenin diğer kaynaklardan da fon elde etmesine katkıda bulunmak için diğer öz sermaye sağlayıcıları ile birlikte çalışabilir. Bahsi geçen işletmeler gelecekteki ticari ve/veya yatırım bankacılığı işlemleri için önemli bir gelir kaynağını temsil ettikleri için, bankaların bu piyasa sektöründe varlıklarını sürdürme konusunda önemli motivasyonları vardır. Borç ve öz sermaye yatırımının bazı unsurlarını birleştiren “Yüksek Riskli ve Yüksek Faizli Finansman” (Mezzanine finansmanı) daha çok dinamik işletmelerin diğer büyüme aşamalarında kullanılır.

Aşağıdaki bölümler dinamik KOBİ'leri finans basamaklarının yanında kritik noktalarda destekleme yolları hakkında öneriler sunmaktadır. Bazı fon sağlayıcıları döngünün birden fazla aşamasında faal olduğu için tartışma bu ilerleme dizisini aynen takip etmemektedir. KOBİ'lerin finansman basamaklarının çeşitli aşamalarında desteklenmesine yönelik tavsiyeler iki kapsamlı gruba ayrılmıştır 1) KOBİ'lerin desteklenmesi için program ve prosedürlerin nispeten daha az yapılandırılmış olduğu başlangıç aşaması finansmanı ve iş melekleri ve 2) finansman tekniklerinin açıkça tanımlandığı ve süreçteki her bir katılımcının gittikçe daha iyi tanımlanan rollere sahip olduğu risk sermayesi ve formel sıralama.

4.3.1. Başlangıç Aşaması Finansmanı

Başlangıç aşamalarında yeni girişimler genellikle ailelerine, arkadaşlarına, iş meleklerindeki yakınlarına ya da üniversite araştırma imkanlarına dayanır. İşletme herhangi bir finansal beyannameye ve izleme kaydına sahip olmadığında geleneksel kaynaklardan nadiren finansman alabilir. Hibeler ya da başlangıç sermayesi fonları olarak hükümetler tarafından verilen fonlar, üniversiteler, teberrular ve yerel yetkililer tarafından verilenler gibi diğer başlangıç aşaması fon sağlayıcıları ile ortaklaşa hareket edilebilir. Fonlar çoğunlukla ürün örneklerinin geliştirilmesi ve fizibilite çalışmalarının yapılması için kullanılır. Hibelerin en erken aşamadaki uygulamalı araştırmayı teşvik etmek için verildiği hükümet programları da bu aşamada etkili olabilir. Hükümetler ya da üniversiteler tarafından incelenen hibeler bazen dış sermaye arayan girişimlere “güvenilirlik nişanı” verir.

Kutu 31. Küçük İşletmelerde Yenileşme ve Araştırma (SBIR), ABD.⁶⁷

1982 yılında başlatılan bu iki ABD planı –federal hükümetin bir kolu olan- Ulusal Bilim Derneği (NSF) tarafından yürütülmekte olup, bilim ve/veya mühendislik araştırma projelerini desteklemeyi amaçlar. SBIR çerçevesinde 10 federal departmanı ve ajansının küçük işletmelere vermek üzere Ar-Ge fonlarının bir kısmını ayırmaları istenmektedir. SBIR, ABD hükümetince KOBİ'lerin büyümesini teşvik etmek ve etkili olmak için kullanılan kilit bir araçtır.

Program, her bir departmanı ödül vermekle sorumlu olmasına rağmen, ABD Küçük İşletme İdaresi tarafından koordine edilir. Ödüller, yenilik derecesi, teknik değeri ve ticari potansiyeline göre değerlendirilir.

Fonların verildiği iki tabaka vardır:

- Aşama I (6 ay sonra 100,000 ABD Dolarına kadar) – teknolojik fikrin araştırılması ya da fizibilite çalışması
- Aşama II (2 yıl sonra 750,000 ABD Dolarına kadar) – Ar-Ge çalışmaları yapmak ve ticari potansiyeli değerlendirmek

Yalnızca Aşama I'i geçenler Aşama II ödülleri için değerlendirmeye alınacaktır.

SBIR planı, ürün ya da proses piyasaya ulaştığı anda projelere fon kaynağı aktarılmasını kabul etmemesine rağmen, ticari yatırım için gereken şartları oluşturur.

Küçük İşletme Teknolojileri Transferi (STTR) programı da SBIR'e benzer olup araştırma kurumlarında çalışan üniversite araştırma görevlilerinin entellektüel katkıları gerektirir.

Türkiye'de de sayısız program mevcuttur. Özel hükümet programlarına erişmeye hak kazandıklarını gösteren “devlet yardım sertifikasını” alan işletmeler için belli başlı resmi destekler verilir. Hükümet hibeleri ile uluslararası kuruluşların sağladığı bazı fonlar vardır. Türkiye bilhassa KOBİ finansmanı ile ilgilenen bir kurumu görevlendirmemesine rağmen, Halk Bankası bazı zamanlarda Kredi Teminat Fonundan teminatlar kullanarak bu programların bazılarını uygulamaktadır.

2. Çerçeve

KOBİ gelişimi ile görevli resmi kuruluş olan KOSGEB başlangıç aşaması finansmanı sağlamak için bir dizi program yürütmektedir. Araştırma ve Geliştirme, TÜBİTAK ve hükümet hibelerini dağıtan Türkiye Teknoloji Geliştirme Kurumu ile AB ve Dünya Bankası tarafından finanse edilen çeşitli programlar ile desteklenmektedir. Bkz. Bölüm 6.

KOBİ'lerin farklı finansman ihtiyaçları nedeniyle, bu ihtiyaçlarına göre düzenlenmiş kapsamlı finansman araçlarına sahip olmanın tavsiye edildiği bu belgenin çeşitli yerlerinde vurgulanmıştır. Öte yandan, Türkiye'deki destek mekanizmaları hakkında yapılan genel bir değerlendirme, söz konusu mekanizmaların krediler ya da hibelere yoğunlaştığını göstermiştir. Dinamik KOBİ'lerde öz sermaye yatırımlarını kamu kuruluşları tarafından destekleme programlarına çok sık rastlanmamaktadır. Bu, finansman opsiyonlarının geneli için sadece başlangıç aşaması finansmanı için değil, formel risksermayesi gibi daha sonraki aşamalar için de ciddi bir boşluk olarak karşımıza çıkacaktır. Yeni oluşan KOBİ'ler için yokluğu fark edilen kamu desteklerinden biri de kamu risk sermaye fonlarıdır. Bu tip fonlar şuanda çeşitli OECD ülkelerinde mevcut olup genellikle iş melekleri ya da risk sermayesi gibi diğer kaynaklardan öz sermaye yatırımı alan işletmelere yatırım yapacaktır. Türkiye Teknoloji Geliştirme Kurumu daha küçük çaplı bu tip yatırımlar gerçekleştirmiştir. Bu yatırımları genişletme lehine vakalar oldukça güçlüdür. Düşük tutarlı resmi öz sermaye, KOBİ oluşumunun ilk aşamalarına göre iş melekleri ya da risk sermayecilerinin yatırım yaptığı daha sonraki aşamalarda ciddi bir boşluk yaratacaktır.

Bir önceki bölümde de değinildiği gibi, bu destek tipinin hacmi son yıllarda ani bir şekilde düşmüştür. Bu desteğin hacmini arttırmak ve KOBİ destek programının ileriki hedeflerini de gerçekleştirmek için resmi desteği daha etkili biçimde hedeflemek Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığının Eylem Planında hedeflerinden biridir.

Bu tip bir finansman desteği, iş planlarının hazırlanmasındaki danışmanlık desteği ve soyut araştırma düzeyinden ticari anlamda gelecek vaat etmesine kadar bir fikrin geliştirilmesi gibi diğer destek şekilleri ile birleştirilebilir. KOSGEB, bu aşamada danışmanlık hizmeti verir. Girişim kurma sürecinin ilk aşaması, dış finansman aramanın mümkün olacağı bir iş planının hazırlanması ile tamamlanır.

4.3.2. İş Melekleri⁶⁸

Kalkınmanın ilk aşamalarını tamamlayan işletmeler için bir sonraki basamak "gelişme" aşamasıdır. Bu aşamada, devasa potansiyeli olan bir finansman aracı, örn., kote edilmemiş dinamik KOBİ'lere yatırım yapan hakiki şahıslar gibi "iş melekleridir". İngiltere'de toplanacak fonlar 75.000 -200.000 EURO ya da eşdeğerine ulaştığında bu finansman şeklinin etkili olacağı ileri sürülmüştür. Türkiye'de bu eşğin daha düşük olacağı tahmin edilir.

İş melekleri, girişimcinin arkadaşları ya da meslektaşları dışında başka kişiler ile de ilgilendiği düzeyi temsil eder. Girişimci kara yönelik dış yatırımcıları projenin potansiyeli konusunda ikna etmelidir. Resmîyetin olmayacağı düşünülerek şeffaflık ve uygulanabilir sözleşmeleri taahhüt etme yeteneği esastır. İş melekleri, sermaye sunmanın bir işletmenin başlatılması ve yönetilmesinden ayırmanın neredeyse imkansız olduğu enformel yatırımın başlangıç aşamaları ile fonksiyonları arasındaki ayırımın belirginleştiği işletmenin ileriki safhaları arasında bir köprü görevi görür. İş melekleri, hem yüksek büyüme potansiyeline sahip olmayan orta-ölçekli işletmeler hem de risk sermayesi için değerlendirilecek yüksek büyüme potansiyeline sahip olması beklenen işletmeler için faal haldedir. İş melekleri bu işletmelerin kurucuları için tavsiyeler verir ve ilgili alanlarda eğitir. Yenilikçi bir işletmenin kurucusunun teknik uzmanlığı genellikle iş meleklerinin iş zekasında kendine iyi bir eş bulur. İş melekleri, dinamik KOBİ'lerin kalkınması için önerilen destek çerçevesinin bir parçası olan inkübatör ortamı ve bilim parklarını büyütür. Aslında bu tür imkanları çekici kılan yanlarından birisi de girişimcileri geleceğin yatırımcıları ile bir araya getirerek "kılavuzluk" desteği sunmasıdır.

İş melekleri, girişimcilere daha geniş bir düşünme vizyonu aşılar ve böylece kendilerini yalnızca sınırlı büyüme kapasitesi olan işletmeler olarak algılayan şirketleri birer risksermayesi adayına dönüştürür. Bunlar ayrıca şirket sahibi yöneticilere ait KOBİ'lerin genişleme veya veraset için sermayeye erişimleri gibi sıklıkla karşılaştığı zorluklarda yardımcı olur.

2. Çerçeve

Türkiye’de karşılaşılan durumlarda, iş melekleri enformel finansmanın kaygıları ve formel finans kaynaklarının faydaları konusunda aile mülkiyetinde işleyen şirketleri ikna edebilir.

Bazı yeni kurulan işletmeler tüm yaşam döngüleri süresince iş melekleri ile birlikte kalırken diğerleri koşullarının tümü veya bir kısmı için risk sermayesi finansmanına dönüşebilir. İş melekleri yeni projelerin aranması ve izlenmesi aşamasında formel risk sermayesi sektörü ile koordineli çalışarak yeni kurulacak işletmelerin sayısını ve risk sermayesi işletmelerinin iş akışını arttırabilir. İş dünyasında iyi addedilen iş meleklerinin varlığı risk sermayecileri için çekici olabilir.

Risk sermayecilerine göre iş melekleri daha az yapılanmış prosedürlere sahiptir. Bunlar bazen risk sermayecilerinin tercih edilen aracı olan imtiyazlı hisse senedi yerine adi hisse senedi kabul eder. Ek olarak çok çeşitli çıkış araçlarını kabul edecek ve örneğin risk sermayecilerinden daha uzun vadeli yatırımları kabul etmeye istekli olmaları gibi daha “sabırlı” olacaklardır.

Son yirmi yıl içinde iş meleklerinin etkinliğini arttırıcı bir role sahip olan önemli tavsiyelerden biri de KOBİ’ler ve potansiyel yatırımcılar arasında bilgi paylaşımını ve tanışma ve temas kurmayı sağlayacak kanalların gelişmesidir. İş Melekleri Ağı (BANs) aksi halde gizli kalacak öz sermaye finansmanı için talep yaratmak ve iletişim kanalları oluşturarak yatırımları kolaylaştırmak için daha önceleri parçalanmış ve görünmeyen enformel risk sermayesi yatırımlarını harekete geçirme kapasitesine sahiptir.

Yatırımcıların ve girişimcilerin eşlenmesi, bilgisayar, yatırım bültenleri/dergileri, yatırımcı forumları ve fuarlar gibi çok çeşitli yollarla sağlanabilir. Bir çok BAN internetten ve veri tabanlarından yoğun şekilde faydalanırken, bazıları neredeyse özellikle internet tabanlı çalışmaktadır. Ulusal BAN’lar da bulunmakla birlikte bunların çoğu bölgesel ya da yerel düzeyde çalışmayı tercih etmektedir. Bu ağların sponsorluğunu bir kısmı cazip iş tekliflerine maruz kalmayı umut eden yerel finansal kuruluşlar ya da yerel girişimcilere yardımcı olmak isteyen yerel hükümetler üstlenmektedir. BAN’lar ayrıca bankalar, borsalar ya da risksermayesi kuruluşları tarafından da desteklenmektedir. Ulusal ve bölgesel düzeyde örgütlenen BAN’lara ek olarak biyoteknoloji, İnternet, medya vb gibi sektörel BAN’lar da bulunmaktadır.

Bir çok analist BAN’ların kendi alt yapı maliyetlerini karşılamak için yeterli miktarda gelir elde etmelerinin çok zor olduğu sonucuna varmıştır. Bu nedenle, BAN’ların alt yapısı için verilecek desteğin kamu politikasının enformel yatırımları teşvik etmek için kullanabileceği en etkili yollardan biri olduğu ileri sürülmüştür⁶⁹. Deneyimler İş Melekleri Ağlarının, ulusal ya da yerel hükümetlerin bazen kar amacı gütmeyen örgütler ve ajanslar ya da özel sektör kuruluşları ile ortaklığında yeni ve yakın zamanda kurulmuş olan işletmelerin ve teknoloji-bazlı firmaların karşılaştığı finansal ve yönetsel sorunları çözüme kavuşturduğu şekliyle uygun maliyetli olduğunu gösterir. Yine de, bu tür tanıtım hizmetlerinin bilim parkları ve inkübatörlere destek vererek ve muhtemel doğrudan resmi öz sermaye katılımını içeren kapsamlı destek tedbirleri paketinin bir bölümünü oluşturduğunu temin etmek gerekir.

Etkili bir iş meleği sektörünün var olması için bu iş meleklerinin çıkışlar yoluyla değer kazanma olasılığı önemli bir ön koşuldur. Bu çıkışlar ticari satış ya da IPO, ya da özellikle öz sermayeciler ve diğer özel öz sermaye fonları gibi diğer yatırımcılara satış yoluyla nihai çıkış şeklini alabilir.

Kutu 32. Oxfordshire Yatırım Fırsatı Ağı (OION), İngiltere.⁷⁰

Oxfordshire Yatırım Fırsatı Ağı (OION) 1994 İngiltere’de kurulan ilk iş melekleri ağlarından birisidir. Teknoloji çalışmaları için bir finansman kaynağı olarak İngiltere’nin güney doğusunda rakipsiz bir ün kazanmıştır. Özel kar amacı gütmeyen bir şirket yapısıyla kurulmuştur fakat sponsorluk, üyelik ve vekalet ücretlerinden yaptığı harcamaları geri kazanmayı hedefler. Bu ağ, olası yatırımcılar (iş melekleri) ile 100.000 £ ila 5.000.000£ arasında kuruluş aşaması fonu arayan girişimcileri arasında temas kurar. OION aylık yatırım toplantıları düzenler, böylece önceden belirlenmiş girişimciler kayıtlı yatırımcılara iş alanlarını ve fon koşullarını tanıtabilir.

OION, İngiltere’nin yenilik merkezlerinin önde gelen işletmecisi Oxford Innovation Ltd tarafından desteklenen iş hizmetlerinden biridir.

2. Çerçeve

Bazı ülkeler, vergi indirimleri, yüksek büyüme potansiyeline sahip olan işletmeler gibi belli sektörlerde yapılacak yatırımlar için krediler ve bu yatırımlardan elde edilecek sermaye gelirlere elverişli muameleler şeklinde teşvikler sunar.

Türkiye’de uygun politika ortamı sağlandığı takdirde, iş meleklerinin geleceği hakkında iyimser olmak için nedenler bulunur. Enformel kanallarda ciddi bir yatırım hacmine sahip büyük çapta bir girişimci arzı söz konusudur. Buradaki mücadele alanı Türk girişimcilerini daha formal mekanizmalar kullanarak işletmelerini sürdürmeleri için ikna etmek ve hem sermaye arayan girişimciler hem de işletmenin kurucuları haricindeki kişilerin yaptığı yatırımları yapmak ve kabul etmek için yatırım yapmak üzere sermayesi olanlara yönelik doğru teşvikleri uygulamaya geçirmektir.

BAN alt yapısının genellikle KOBİ finansmanını desteklemek için kullanılabilir en etkili politika araçlarından biri olduğu iddia edilir. Bununla birlikte, bir çok gözleci bir BAN’ın alt yapı desteği olmadan başarılı olamayacağını saptamıştır. Ulusal ve yerel düzeydeki yetkililer, BAN ve risk sermayecilerinin iş akışına tutulması için toplantı odaları yaparak, sekreteryaya desteği vererek ve organizasyonel ve iletişim olanakları sunarak alt yapı hizmetleri verebilir.

İş Melekleri örneğinde alt yapı desteği ve finansmana erişim arasında çok yakın bir sinerji vardır. Bilim parkları, tekno-parklar ve inkübatörler gibi tesisler iş hizmetlerinin sağlanabileceği ve araştırmacılar ile potansiyel finansman sağlayıcıları ile iletişimin devam ettirilebileceği mikro kümeler yaratır. Yenilikçi girişimciler, destek veren araştırma ve yüksek teknoloji çalışmaları melekleri ve risk sermayesi işletmeleri ile bunların finanse ettikleri girişimler ile yakın ilişkilerini sürdürme ihtiyaçları nedeniyle, yenilikçi teşebbüsler üniversiteler ve diğer araştırma kuruluşlarına yakın coğrafi alanlara toplanmaya meyillidir. Bu tesisler, girişimciler ile iş melekleri ve risk sermayecilerine benzer potansiyel sermaye sunucuları arasında gelişebilecek iletişim için bir platform sağlar. Ayrıca temaslar üniversiteler, hükümet yatırımları teşvik etme ajansları, finans kuruluşları, avukatlar ve danışmanlar gibi diğer iş akışı kaynakları ile de sürdürülür.

İş melekleri Türkiye için önerilen modelde danışmanlar, avukatlar ve BT uzmanları gibi diğer katılımcılar ile birlikte çalışabilir. İş meleği, yeni girişimciye yardımcı olarak hem kendi sermayesine hem de iş deneyimine katkıda bulunur. Deneyimli iş melekleri havuzu büyüdükçe, informal ve formal iş geliştirme aşamaları arasında köprü kurma deneyimine sahip olan ve diğer finansman sağlayıcıları ile bir iletişim ağı geliştirecek bir çok iş meleği olacaktır.

Önceki bölümlerde, KOBİ’lerin farklı finansman ihtiyaçları nedeniyle bu ihtiyaçlarına göre düzenlenmiş kapsamlı finansman araçlarının bulundurulması önerilmiştir. Öte yandan, Türkiye’deki destek mekanizmaları hakkında yapılan genel bir değerlendirme, söz konusu mekanizmaların krediler ya da hibelere yoğunlaştığını göstermiştir. Dinamik KOBİ’lerde öz sermaye yatırımlarını kamu kuruluşları tarafından desteklediği programlara çok sık rastlanmamaktadır. Bu, finansman opsiyonlarının geneli için sadece başlangıç aşaması finansmanı için değil, formal risk sermayesi gibi daha sonraki aşamalar için de ciddi bir boşluk olarak karşımıza çıkacaktır. Yeni oluşan KOBİ’ler için yokluğu fark edilen kamu desteklerinden biri de kamu risk sermayesi fonlarıdır. Bu tip fonlar şu anda çeşitli OECD ülkelerinde mevcut olup genellikle iş melekleri ya da risk sermayesi gibi diğer kaynaklardan öz sermaye yatırımı alan işletmelere yatırım yapacaktır. Türkiye Teknoloji Geliştirme Kurumu daha küçük çaplı bu tip yatırımlar gerçekleştirmiştir. Bu yatırımları genişletme lehine vakalar oldukça güçlüdür. Düşük tutarlı resmi öz sermaye sermayesi, KOBİ oluşumunun ilk aşamalarına göre iş melekleri ya da risk sermayecilerinin yatırım yaptığı daha sonraki aşamalarda ciddi bir boşluk yaratacaktır.

Özet

Başlangıç Aşaması Finansmanı

Başlangıç aşamasındaki KOBİ'lerin finanse edilmesini kolaylaştırıcı politikalar

1. Girişimlerin, resmi programlar, özel yatırımcılar ve bankalar aracılığıyla sunulan çeşitli finansman opsiyonları hakkında bilinçlendirilmesi.
2. Kamu fonları sağlayanların faaliyetleri ile danışmanlık ve diğer destek programları sağlayanların aktivitelerinin koordine edilmesi.
3. Kamu sektöründeki birimlerin, üniversiteler, vakıflar, teberrular ve özel yatırımcılar ile işbirliği içinde dinamik KOBİ'lerde öz sermaye yatırımları yaptığı özel fonların oluşturulması ve genişletilmesi
4. İş melekleri ağlarının özellikle alt yapı desteği vererek geliştirilmesi

4.3.3. Risk Sermayesi

Risk sermayesi, yeni dinamik işletmelere kote edilmemiş öz sermaye finansmanı sağlamak üzere yapılandırılmış bir sistemdir. Bu, daha az organize finansal sektör ile kurulu ve alenen sıralanan işletmelerin üstün olduğu ve tam sermaye piyasası yönetmeliğine tabi olan geleneksel sermaye piyasaları arasında son geçiş aşamasıdır. Risk sermayesi daha çok başlangıç aşaması finansmanı aşırı iş akışı ürettiği ve "çıkış" olasılığı var olduğu zaman gelişmeye meyillidir. Şuan her iki koşulda Türkiye'de bulunmamaktadır.

Araştırma, girişimcilik ve disiplinli finansman için katalizör görevi gören risk sermayesi, araştırmanın ekonomik uygulamasını teşvik etmek ve ürün geliştirme döngülerini kısaltmak için güçlü bir araç olduğu kanıtlanmıştır. Risk sermayesinde, girişimciler iş meleklerine yaklaştıkları zaman ilk defa ortaya çıkan fonksiyon ayırımı, girişimcilik, teknik kabiliyetler, iş kabiliyetleri ve sermaye sunan diğer taraflar ile farklılaşır. Risk sermayecileri potansiyel işleri tarar, fon toplar, uygun finansmanları yapılandırır ve performansı izler. Risk sermayecilerinin yatırım şekli döngünün ileriki aşamalarında adi hisse senedine dönüştürülerek çıkış ve değer kazanma aracı olarak kullanılabilir dönüştürülebilir imtiyazlı öz sermayedir. Risk sermayesi şirketlerine sunulan iş planlarının çok az bir kısmı kabul edilir. Bu kabul edilen iş planları arasından, önemli bir bölümünün başarısız olması çoğunun kabul edilebilir sonuçlar vermesi ve yalnızca çok az sayıda iş planının sıradışı kar oranı sağlaması beklenmektedir.

Risk sermayesi yatırımları genel olarak üretim başlamadan önce "tohum", "başlangıç aşaması" ve bir ya da daha fazla "genişleme" veya "gelişme" basamaklarında ilerler. Bakınız Tablo 14.

Tablo 14. Risk Sermayesi Finansman Aşamaları

Aşamalar	
Hazırlık	Başlangıç öncesi
Başlangıç Kuruluş	Başlangıç
Genişleme	Çeşitli Dönemler
Geç Aşama Yüksek riskli ve yüksek faizli borç verme (Mezzanine)	
Çıkış Ticari Satış Halka arz	İşletmenin sermaye hisselerinin yönetim tarafından satın alınması

Bahsi geçen aşamalara yatırım yaparak risk sermayecileri işletme üstündeki kontrollerini artırır. Her bir aşama risk sermayecisine yatırımını yeniden değerlendirme ve düzenlemeleri tekrar müzakere etme imkanını verir. Bu süreç sonunda risk sermayecisi, bir ticari satış ya da bir IPO şeklinde "çıkış" ile yatırımı üzerinden bir kar gerçekleştirmeyi hedefler.

Risk sermayesi ile özel öz sermaye arasında yakın bir bağ vardır. "Risk sermayesi" ifadesi bu metin içinde yeni işletmelerin formel ve özel öz sermaye finansmanı anlamına gelir ve risk sermayesi "özel öz varlığın" bir alt kategorisi olarak değerlendirilir.⁷¹

2. Çerçeve

Başlıca özel yatırım çeşitleri; belirtildiği şekilde risk sermayesi, çeşitli “dışarı satım (hisselerin dışarıya satımı)” şekilleri ile diğer finansal yeniden yapılandırma işlemleridir. Özel özsermayenin tüm uygulamalarında, katılımcıların dahil olma derecesi kamuya açık ticaret yapan işletmelerdeki orana nispeten daha yüksektir. Müşterek yeniden yapılanma döneminde işletme sahiplerinin yakın kontrolüne duyulan gereksinim nedeniyle, işletme sahipleri bazen halka açık şirketleri yöneten kanunların izin vermeyeceği şekilde hep birlikte hareket etmeli ve kamu açıklamaları yerine yönetim ve girişimciler ile enformel iletişime güvenmelidir. Yatırım likidite olmaz ve değerlendirme belli bir süre için belirsizdir. Yatırımcının amacı bir taraftan belli finansal ya da işletme yeniden yapılandırması gerçekleşirken işletmeyi sınırlı bir süre için tutmak ve nihayet çıkarmaktır. Kurumsal yatırımcıları tatmin etmek amacıyla risk sermayesi beklenen kar oranı ve yatırımın yapıldığı zaman itibarıyla ayrıntılı olabilir. Ortalama ilk kuruluş yatırımından çıkış dönemine kadar geçen süre yaklaşık yedi yıldır.

Risk sermayesinin gelişim düzeylerinin OECD ülkeleri ve bölgeleri arasında önemli ölçüde değiştiği gözlenmiştir. OECD, ülkeler ve bölgeler arasındaki risk sermayesini göz önünde bulundurarak değişiklikleri açıklamak için altı gerekçe tanımlamakta ve bir bütün olarak ele alınan şartların parlak risk sermayesi endüstrilerinin gelişimini sağladığını ileri sürmektedir.⁷²

1. Elverişli bir genel ekonomik ve sosyal iklim ve alt yapı yansıtan yüksek derecede girişimcilik ve enformel yatırım;
2. Risk sermayesinde yatırımı kolaylaştıran uygun tasarruf havuzları ve esnek kamu yatırımı yönetmelikleri;
3. Uygun risk sermayesi yasal yapısı;
4. İşleyen M&A piyasalarını içeren çıkış araçlarının varlığı ve yüksek büyüme potansiyeline sahip işletmelere uygun kamu öz sermaye piyasasına erişim;
5. Girişimcilik veya risk sermayesini teşvik eden vergilendirme politikaları, ve
6. Diğer hükümet politikaları

Risk sermayesi fonu genel ortaklar olan risk sermayecileri ile sınırlı ortaklar olan pasif yatırımcıları biraraya getirir. Ortaklık belli bir süre devam ettikten sonra sona erer. Risk sermayesi firması genellikle yatırım döngüsünün çeşitli noktalarında bir kaç yatırım yapar. Bu nedenle risk sermayesi yüksek büyüme potansiyeline sahip işletmelere kurumsal tasarruf formlarına erişim kazandırır. Bu sektör için en büyük sermaye sağlayıcıları (pasif yatırımcılar) kurumsal yatırımcılar olup, bankalar (Risk Sermayesi öz sermaye yatırımı için uzman şubeleri ile hareket eden), finansal olmayan işletmeler ve hükümet de bazen sermaye vermektedir (Bkz. Tablo 15).

Tablo 15. Risk Sermayesi için Tipik Fon Kaynakları

Banka (şuan ve gelecekteki müşterilere risk sermayesi sunan bağlı şubeler)
Yatırım Bankaları
Kurumsal Fonlar, özellikle Emeklilik Fonları
Toplu Yatırım Planları
Endüstri (bağlı kuruluşlar risk sermayesini devralma adaylarını araştırmak ve tanımlamak için kullanır.)
Vakıflar ve Teberru Fonları
Yüksek Net Değerde Bireyler
Dış Yatırımcılar
Hükümet – fonlar vasıtasıyla

4.4. Türkiye’deki Risk Sermayesinden Beklentiler

Risk sermayesi geliştirme çabaları, halihazırda büyük bir kendi işletmesinde yetişmiş girişimcilerin bulunduğu Türkiye için gelişmekte olan BAN'lara göre daha temel bir mücadeleyi gerektirmektedir. Aslında bir çok gelişmiş ülke aktif risk sermayesi endüstrilerini kurma aşamasında benzer zorluklar yaşamıştır. Yine de, başlangıçta da vurgulandığı gibi finansman basamaklarının bütünü bir parçası olan risk sermayesinin geliştirilmesi şiddetle istenmektedir.

2. Çerçeve

Yukarıda bahsi geçen risk sermayesi oluşumunu destekleyici koşullarının OECD analizini kullanarak, aşağıdaki hususlar hükümetlerin risk sermayesinin oluşumunu besleyebilecekleri belli başlı yolları vurgulamaktadır.

4.4.1. Risk Sermayesine Yatırım için Verimli Araçların Geliştirilmesi

Bir çok ülkede uygun yasal araçların bulunmaması risk sermayesinin gelişimini engeller. Amerika Birleşik Devletleri ve İngiltere'deki gibi özel öz sermaye ortaklıkları bu alanda çok verimli olmuştur, fakat bu özellikle İngiliz-Amerikan yasal sistemine mahsustur. Diğer ülkelerde de kendi yasal sistemlerine uygun eşdeğer mekanizmalar bulunmalıdır. Avrupa Risk Sermayesi Birliği (EVCA) yasal aracın yatırımcıların çifte vergilendirmeye maruz kalmaması ve idari giderler ile gelen faizler katma değer vergisinden muaf olması gibi tavsiyelerde bulunmuştur.

Kutu 33. Sınırlı Sorumluluk Ortaklıkları (LLPs), İngiltere

Sınırlı Sorumluluk Ortaklıkları (LLP'ler) İngilterede ilk olarak Nisan 2001 başlatılmıştır. Ortaklıkların aksine, bunlar ayrı bir tüzel kişilik olmalarından doğan ticari faydalardan, üyeleri ise sınırlı sorumluluğun korumasından faydalanır. Bunlar ayrıca ortaklıklardan farklı olarak tahvil çıkarabilmekte ve işin finansmanı kolaylaştıracak şekilde alacakların dahil olduğu varlıklar üzerinden sınırsız yükümlülük verebilmektedir. Aynı zamanda LLP'ler ortaklıkların örgütsel esnekliklerine uygun şekilde çalışabilmekte ve buna göre vergilendirilmektedir. Üyeleri, bir limited şirketin iki-aşamalı vergilendirmesi (şirket karı vergilendirilir, takiben hisse sahiplerinin geliri vergilendirilir) gibi değil, LLP'nin karı üzerinden vergilendirilir. Sınırlı sorumluluk statüsünden çıkmak özel sektördeki limited şirketlerindeki uygulamaya benzer şekilde yasal ifşa şartıdır.

Önceki yıllarda Türkiye de risk sermayesini teşvik etmek için yasal tedbirler almıştır. Türkiye Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları ve Fonlarını kurmuş ve bunlar ciddi oranlarda vergi indirimlerinden faydalanmıştır. Öte yandan, Türk Risk Sermayesi sektörü büyümemiştir ve işleri yapılandırmak için fazla teşebbüste bulunmamıştır. Bu nedenle, yasal çerçevedeki eksikliklerin risk sermayesi yatırımında bu sektörün gelişimi için önemli bir engel olup olmadığına karar vermek zordur.

Avrupa Risk Sermayesi Birliğinin politika tavsiyeleri yasal aracın yatırımcıları çifte vergilendirmeye maruz bırakmaması ve idare giderleri üzerinden katma değer vergisine veya gelen faize tabi olmaması gerektiğini vurgular.

4.4.2. Kurumsal Tasarrufların Teşvik Edilmesi

Kurumsal tasarruflarda yaşanacak bir kıtlık, Türk risk sermayesi endüstrisinin büyümesinde çok önemli bir engel olacaktır. Türkiye'deki yurt içi kurumsal yatırımcı sektörü uluslararası örnekleri ile karşılaştırılınca oldukça küçüktür. Tasarruflar özel olup, konut kooperatifleri ve bankaların yatırım fonları haricinde henüz kurumsallaştırılmamıştır. Tüm kurumsal yatırımcıların varlıkları Yurt içi Milli Hasılanan yalnızca %4'üne tekabül etmekte ve bu OECD ülkeleri arasındaki en düşük oranı temsil etmektedir. (Bkz. Tablo 16).

Risk sermayesi sektörü kurumsal yatırımcılardan alınan fonları kullandığı için, Türkiye'de kurumsal tasarruf eksikliği ciddi bir engeldir. Aslında bu bütün sermaye piyasasının gelişimine engel teşkil etmektedir. Bununla birlikte, bir çok ülkede emeklilik fonları ve sigorta şirketlerine uygulanan ihtiyatlı yönetmelikler bunların kote edilmemiş öz sermayelere yatırım yapmasını güçleştirmekte ya da imkansız hale getirmektedir.

Kurumsal tasarruflar ve emeklilik fonları, servet yaratıcı teşebbüslere yatırım yaparak ekonominin büyümesine körükleyen bir yatırım rezervi oluşturur. Bu tür fon birikimleri genellikle düşük riskli menkul kıymetlere yatırılır. Dahası emeklilik fonu yatırımı, gelecekteki emeklilerin çıkarlarını korumak amacıyla yönetmeliklere tabidir ve bunun gibi fonlar giderek toplam varlıklarının küçük bir yüzdesini risk sermayesi fonlarını içeren alternatif varlık sınıflarına yatırması kabul edilen bir uygulama olmaktadır.

2. Çerçeve

Tablo 16. OECD Ülkelerindeki Kurumsal Yatırımcıların Finansal Varlıklarının Gayri Safi Milli Hasıladaki Yüzdeler Payı

Türkiye	4.44
Slovak Cumhuriyeti	7.19
Polonya	9.65
Meksika	11.7
Macaristan	14.27
Çek Cumhuriyeti	15.14
Yunanistan	27.45
Norveç	46.53
Portekiz	51.87
İspanya	61.86
Avusturya	75.69
Kore	77.22
Almanya	80.99
Finlandiya	81.91
İtalya	93.96
Japonya	94.67
Danimarka	103.2
Belçika	109.0
İzlanda	113.6
Kanada	115.8
Avustralya	129.7
Fransa	131.8
İsviçre	153.5
Birleşik Krallık	190.8
Hollanda	190.9
Birleşik Devletler	191.0
İsviçre	232.6
Lüksemburg	4337.

Bu tür yatırımlara izin vermek için yönetmeliklerin biraz rahatlaması gerekebilir ve fon mütevellisine kılavuzluk edecek bir öncelik oluşturulacaktır. Örneğin İngiltere’de yerel hükümet emeklilik fonlarının %5’lik fon oranına kadar yerel dinamik KOBİ sektörüne yatırım yapmasına alışılmıştır. Türkiye’deki çok düşük miktardaki kurumsal tasarrufları göz önünde bulundurarak, Türk kurumları bile bu normları izlemeye kalksa kurumsal tasarruflarında önemli bir artış gitmeden KOBİ finansmanına çok büyük bir katkıda bulunamaz. Herşeye rağmen, bu yatırımlara izin vermesi için yönetmeliklerin yeniden gözden geçirilmesi önerilir. Eğer Türkiye kurumsal tasarruflarını arttırmayı başarabilirse, en verimli kullanımına bu tasarrufların çoğunu yatırabilirdir.

Türkiye’deki ortak fonlar ve emeklilik fonlarına ilişkin alınan verilerin incelenmesi, bu kurumların öz varlığa bir dereceye kadar yatırım yaptıklarını gösterir.⁷³ Her ne kadar bu kuruluşlar ikinci tabakadaki şirketlere veya büyüme borsasına yatırım yapmaya yetkili ise de, kote edilmemiş öz sermayelere yatırım yapmalarına müsaade edilip edilmediği belli değildir. Her halikarda çok az miktarda kurumsal tasarruflara ve kurumsal yatırımcıların toplam varlıklarının çok düşük bir payını “alternatif varlık sınıflarına” koyduklarını göz önüne aldığımızda, Türk kurumları şu anda risk sermayesine büyük ölçekte finansman sağlayacak derecede büyük bir kapasiteye sahip değildir.

Yüksek büyüme potansiyeline sahip KOBİ’lerle ilgili olan faydalı kurumsal yatırım yollarından biri risk sermayesine bireyler tarafından yapılacak yatırımlara göre ayarlanan özel yatırım araçlarını içerir. Avrupa’daki bir çok ülke, yeni işletmeler için özel döviz piyasalarında sıralanan kote edilmemiş öz sermayeler ya da işletmelere yatırım yapılmasını teşvik eden sermaye geliri vergileri ve vergi kesintileri ile bu tip araçları tanıtmıştır. Örnekleri İngiltere’de Venture Capital Trusts ya da Fransa’da Fonds Communs de Placement en Innovation’de görülebilir. Bu fonlar ikinci tabakada ya da “büyüme” dövizlerinde sıralanan işletmelere de yatırım yapabilir. Bu fonlar da yukarıda tanımlanan yenilikçi şirketlerde doğrudan yatırım gibi aynı vergi avantajlarından faydalanabilir. Görüldüğü gibi Türkiye’de Vakıfbank ve İşbank tarafından kurulan iki Risk Sermayesi Kredi Şirketleri vardır, bunlardan Vakıf Girişim hisseleri borsada yer alırken, İş Risk halka arz etmeyi planlamaktadır.

2. Çerçeve

4.4.3. KOBİ'lerde Öz sermaye Yatırımını Teşvik Etmek için Mali Teşvikleri Tanıtmak

Bölüm 4.1.1'de bahsedildiği gibi, yüksek vergi oranları ve yatırım gelirlerinin çifte vergilendirilmesinin işletmelerin formel kanallardan kaçınmaları ve "gri ekonomiyi" tercih etmelerine yol açması Türkiye'de ki en ciddi mali bozulmadır. Buna bağlı olarak, en büyük öncelik marjinal vergi oranlarının düşürmek ve vergi kodlarını basitleştirmek kaydıyla eşit şartların getirilmesine verilmelidir.

Günümüzde, vergi indirimi yatırımlarını bilinen risk sermayesi fonlarına yapan yatırımcılar için uygulanmaktadır. Bu tedbir ile formel risk sermayesi aşamasına ulaşmış fakat formel risk sermayesine erişimi olmayan KOBİ'lere bir fayda sağlamayan teşebbüsleri desteklenebilir. Vergi sistemi iş melekleri gibi planlara müdahil yatırımcılar için de karşılaştırılabilir vergi indirimi yapmalıdır.

Türk risk sermayesi fonlarında ki yatırımcılar yatırım zamanında vergi kesintisi alır ve bu yatırımcılar uzun dönem yatırımlar yaptıklarında da vergi indiriminden yararlanır. Bu uygulama, uluslararası uygulamalara uygundur.

Aynı zamanda, vergi teşvikleri hususunda dikkatli bir yaklaşım benimsenmelidir. Tam olarak hedeflenmeyen vergi indirimleri ekonominin gerçek yanında yeterli etki yaratmadan sadece sırf vergiden kaçma anlamında sektöre gelen cazip fonlar etkisini uyandıracaktır.⁷⁴

4.4.4. Yabancı Risk Sermayesini Çekmek

Güney Avrupa'daki çoğu ülke ve Orta Avrupa'daki geçiş ülkeleri, Türkiye'dekine benzer kurumsal tasarruflarda ve risk sermayesi kapasitelerinde eksiklikler ile karşılaşmıştır. Bunun sonucunda, yabancı risk sermayesi şirketleri en çok fonu temin eder. Günümüzde, Türk Risk Sermayesi piyasasında tahsis edilmiş fonlar toplamının yaklaşık 250 milyon ABD\$ olduğu tahmin edilir. Bunların yaklaşık olarak tamamı yerel düzenleyici ve vergi kurallarının denenmemiş olması sebebiyle uluslararası yatırımcılar off-shore fonları ile ilgilenmeyi seçiyorlar. Uzun vadede bu en ideal durum olmasa da, yabancı risk sermayecilerinin önemli varlığı yurt içi eşiği ve kurumsal tasarruflar yeterli sayıya ulaşarak kendi kendini sürdürebilen yerli endüstrinin başlatılmasına imkan sağlar.

Yabancı risk sermayesi işletmelerinin Türkiye'deki faaliyetlerini artırmaya yönelik teşvikler Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin finansman beklentilerinin iyileştirilmesinde bir öncelik olmalıdır. Türk piyasasını yabancı risk sermayecilerinin uygulamalarına maruz bırakarak, sistemdeki sert açılar tanımlanabilir ve Türk risk sermaye işletmeleri uygulamalarını uluslararası normlara uygun şekilde hale getirebilir. Risk sermayesindeki yabancı yatırımcılara istemeden yapılan ayrımcılığı kapsayan mevzuatın gözden geçirilmesi gerekir.

Halihazırda Türkiye'de iki rakip risk sermayesi birliği vardır. Bu da müşterek pozisyonlara ulaşmayı ve uluslararası ortaklarla diyalog kurmayı zorlaştırır. Bu kurumların birleştirilmesi faydalı olabilir.

4.5. Çıkış Araçları

Risk sermayesinin zenginleşmesi için çıkış araçlarına ihtiyaç duyulur. Çoğu risk sermayesi işlemleri ticari satışla (yönetimin hisse senetlerini satması veya yönetimin hisse senetlerini kendi alması) sonlanır. Türkiye'deki düşük iş hacmi nedeniyle, birleşme ya da devralma faaliyetinin risk sermayesindeki yatırıma engel teşkil edip etmediğini kestirmek zordur.

Olası çıkışlardan biri de, Türk şirketlerinin yabancı stratejik yatırımcılar tarafından satın alınmasıdır. Bu olgu doğrudan yabancı yatırımı ile (FDI) ile yakından alakalıdır. Elde edilen veriler doğrudan yabancı yatırımların Türkiye'ye akışının gelişmişlik seviyesi mukayese edildiğinde OECD ülkelerinden daha az olduğunu gösterir. Bundan dolayı, Türk şirketlerinin yabancı yatırımcılarla stratejik ilişkilerini geliştirmek amacıyla doğrudan yabancı yatırımı için yapılan teşvik sisteminin gözden geçirilmesi faydalı olacaktır.

Her ülkede yalnızca çok az sayıda iş sermayesi IPO yoluyla çıkar. 2000 yılı "teknoloji" piyasası krizinden bu yanda, IPO'lar bir çok piyasadan iş almıştır. Bununla birlikte gelecekte olması beklenen IPO aracılığıyla girişimciler arasındaki yapılandırma istekleri için bir değeri olup, kote edilmiş ve kote edilmemiş şirketlerin değerlemesine yardımcı olur.

İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında daha rahat koşullarda fakat daha sık raporlarla nispeten daha küçük işletmelerin ihtiyaçlarına göre düzenlenmiş bir İkinci Ulusal Piyasa mevcuttur. Fakat şirketlerin sıralamaları almaya çok fazla ilgi duymadığı raporlanmıştır. Ek olarak, yenilikçi işletmelerde uzmanlaşmış yeni bir borsa planlanmaktadır. İkinci tabaka borsasının ilerlemesinin sıklıkla önüne çıkan engeller doğal yatırımcı tabanı, kote edilen işletmelerin likiditesi ve bu işletmelerin bilgi ve araştırma kapsamındaki eksikliklerdir. Bunun gibi bir borsanın geliştirilmesi için yapılacak kapsamlı bir plan yeni işletmelerin bütün yatırım opsiyonlarına erişimlerini sağlamak için yeterli miktarda çıkış araçlarını beraberinde getirecektir.

Bununla birlikte 1990'ların sonlarında kurulan yenilikçi ya da ileri teknoloji işletmelerine göre özel olarak düzenlenen bir çok borsanın kapatıldığı veya bunların kote edilmiş bir çok hissesinin likidite olmadığı unutulmamalıdır. Dolayısıyla, bu tür hisseler için uzmanlaşmış bir piyasanın oluşturulmasının Türkiye için en iyi çözüm yolu olup olmadığı kesin değildir. Türk firmaları için offshore "büyüme" piyasalarında kote edilmek eşit ölçüde verimli olabilir.

Çıkışlar daha çok bir IPO (halka arz) yoluna başvurmadan bir stratejik alıcının devralması örneğindeki gibi "ticari" satışlar ile gerçekleşir. Bu nedenle yurt içindeki birleşmeler veya devir işlemlerinin önündeki engeller çıkış olasılıklarının azalmasını gösterir. Benzer şekilde, doğrudan yabancı yatırımını (FDI) çekebilmek satış yoluyla yabancı stratejik yatırımcılara çıkış fırsatı için kritik bir tedbirdir. Bu bağlamda Türkiye'nin benzer gelir düzeyindeki ülkelerle karşılaştırıldığında bu ülkelerden daha düşük FDI hacmine sahip olduğunu belirtmek gerekir. Düşük FDI hacmine yakın zamanda yürütülen OECD Türkiye anketindeki uyarlamaların önünde duran yapısal bir engel olarak değerlendirilmiştir.⁷⁵

Tablo 17. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) için KOBİ ve Teknolojiye İlişkin Piyasa Koşulları

İMKB İkinci Ulusal Piyasası	İMKB Yeni Ekonomi Piyasası
Büyüme potansiyeli olan KOBİ'ler	Teknoloji Şirketleri (telekomünikasyon, bilgi ve bilgisayar teknolojisi, medya, vb.)
Sermaye Piyasası Kuruluna kayıt olmalıdır İMKB için nicel kabul kriterleri bulunmamaktadır Ulusal piyasada öngörülen şartları yerine getirmeyen hisse senetleri kabul edilmeyecektir.	Sermaye Piyasası Kuruluna kayıt olmalıdır İMKB için nicel kabul kriterleri bulunmamaktadır

Özet

Risk Sermayesi

Risk sermayesi için finansman sağlama koşullarının kolaylaştırılmasına yönelik politikalar:

1. Gerekli yatırım araçlarını geliştirmek. Risk sermayesi yatırımlarına ilişkin mevcut yasal formların iyileştirilmesinin gerekip gerekmediği konusunu değerlendirmek.
2. Kurumsal sermayeye erişimi kolaylaştırmak. Genel Mali Reformun bir parçası olarak kurumsal tasarrufları artırmak. Kurumsal yatırımcılara ilişkin mevcut yönetmeliklerin, risk sermayesine yapılacak yatırımların önünde bir engel teşkil edip etmediği konusunu değerlendirmek. Kurumsal yatırımcılara ilişkin yönetmelikleri, sözkonusu yatırım temkinli yönetime uygun olduğu takdirde risk sermayesine yatırım yapılabilmesini sağlayacak şekilde uyarlamak.
3. Risk sermayesine yatırım yapılmasını kolaylaştırmak amacıyla tasarlanan özel araçlar kullanmak. Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları ve Mutemetliklerine ilişkin mevcut yapıların iyileştirilmesinin gerekip gerekmediği konusunu değerlendirmek.
4. Yabancı Risk (Riziko) Sermaye firmalarının yatırım koşullarını kolaylaştırmak.
5. Çıkış araçları geliştirmek. Ana borsa kurulunda hisselerin kote edilmesine ilişkin kuralları gözden geçirmek. Büyüme potansiyeli olan şirketler için özel bir kurulun geliştirilmesine yönelik programlar uygulamak. Türk KOBİlerinin diğer piyasalarda kote etme olanaklarını kolaylaştırmak.

2. Çerçeve

6. Ticari satışlara mani olan engeller olup olmadığını belirlemek amacıyla, Füzyon (Birleşme) & İktisap ile ilgili yönetmelikleri gözden geçirmek. Politikaların yabancı firmaların yerli firmaları devralmasını zorlaştırıp zorlaştırmadığını tespit etmek amacıyla yönetmelikleri incelemek.

7. Hükümet, yatırımcılar ve ticari faaliyetlerde bulunanlarla görüşmek ve bunları risk sermayesi piyasalarının sağladığı faydalar ve bu piyasaların nasıl işlediği konusunda bilgilendirmek amacıyla, tek bir ulusal Risk Sermayesi Kurumu kurmak.

NOTLAR

16.2. OECD KOBİlere Yönelik Bakanlar Konferansı, İstanbul 2004

17. www.whitehouse.gov

18. Birleşik Devletler Küçük İşletmeler İdaresi, <http://www.sba.gov/financing/basics/smallbusinessagenda.html>

19. OECD Ekonomik Anketi - Türkiye 2004, syf.145-151

20. ibid

21. Güneydoğu Avrupa'daki Şirket Yönetimine İlişkin Beyaz Kitap, OECD, Haziran 2003

22. Kaynak IASB Basın Açıklaması Haziran 2004

23. www.insti.de (İngilizce versiyonu da mevcuttur)

24. www.businessadviceonline.org/smart

25. www.sba.gov/INV/overview.html

26. www.young-enterprise.org.uk

27. www.gencbasari.org

28. www.ja-ye.org

29. TUSIAD, 2002, Türkiye' de Girişimcilik, İstanbul

30. KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, DPT, Ocak 2004

31. www.ktponline.org.uk/

32. www.venturefest.com

33. www.dti.gov.uk/ost/ostbusiness/unichal.htm

34. Avrupa'da Girişimcilik ve Yenilikçilik, The Oxford Trust

35. <http://europa.eu.int/>

36. Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerle ilgili Konu ve Politikalar OECD 2004 Bölüm 3

2. Çerçeve

37. 2005'de İş Yapılması, Büyümenin Önündeki Engellerin Kaldırılması, <http://rru.worldbank.org/doingbusiness>
38. www.yased.org
39. OECD ve UNIDO'nun geçiş ekonomileri için müştereken başlattığı Girişimcilik ve İşletmelerin Geliştirilmesi Forumu (FEED), özellikle Türkiye'nin ilgisini çekebilecek iki çalışma yayınlamıştır; "Geçiş Ekonomilerinde Girişimcilik ve İşletmelerin Geliştirilmesi – Politikayla İlgili Kılavuz Bilgiler ve Öneriler", OECD ve UNIDO (1999) ve "Küçük İşletmelere Yönelik Etkin Politikalar – Mikro, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Politika İnceleme Süreci ve Stratejik Planlar için Rehber, OECD ve UNIDO (2004"
40. www.connect.org
41. "İşletmelerin Kurulmasına Yardımcı Olmak" – İşletme Destekleme Organizasyonlarına Yönelik "iyi bir uygulama", Avrupa Komisyonu, İşletmeler Genel Müdürlüğü, 2002'ye bakınız.
42. www.stw.de
43. www.lesi.org
44. www.gate2growth.com
45. www.isis-innovation.com
46. www.topspin.org
47. Avrupa'da Girişimcilik ve Yenilikçilik, The Oxford Trust
48. İş İnkübasyonu, Uluslararası Durum Çalışmaları, OECD,1999, syf. 149
49. www.nbia.org
50. UKBI Etki Değerlendirme Çalışması 1999/2000'den uyarlanmıştır.
51. www.barcelonanetactiva.com
52. www.gorillapark.com
53. www.oxin.co.uk
54. www.seeda.co.uk
55. Uluslararası Rekabet Edebilirlik Avantajları, Michael E Porter, 1990; Rekabete Dayalı Kümeler ve Yeni Ekonomiler, 1998).
56. Ağ ve Kümelerdeki İşletme Grubuna ilişkin Son Rapor, Avrupa, AB
57. Ağlar, Ortaklıklar, Kümeler ve Fikri Mülkiyet Hakları: Global Ekonomide Yenilikçi KOBİleri Bekleyen Olanaklar ve Zorluklar, OECD 2004
58. www.competitiveness.org
59. Kaynak Oxford Innovation Ltd, Oxford BK
60. TUSIAD, Türkiye'de Girişimcilik, Aralık 2002
61. OECD Türkiye Anketi 2004

62. KOBİ Strateji ve Eylem Planı, sayfa 37.

63. Ibid syf. 18-20.

64. Burada belirtilenler, OECD'nin 2001-02 Türkiye Anketinden elde edilen temel sonuçlardır. Özellikle sayfa 105-109'a bakınız.

65. Ibid 44-45.

66. Enformel ekonomiye hizmet vermek amacıyla bankacılık sektörüne daha fazla esneklik kazandırılmasına duyulan ihtiyaç OECD Raporlarında açıklanmıştır. Özellikle, Türkiye 2001-02 Ekonomik Anketi, syf. 65-112'ye bakınız.

67. www.eng.nsf.gov/sbir/

68. Avrupa İş Melekleri Ağı, <http://www.eban.org/>

69. (1999) Kamu Politikası ve Enformel Risk Sermayesi Piyasasının Geliştirilmesi: Avrupa'ya yönelik BK Deneyimleri ve bu deneyimlerden çıkarılan dersler. K. Cowling (ed.) Avrupa'da Endüstriyel Politika: Kuramsal Perspektifler ve Pratik Önergeler, Londra Routledge.

70. www.oion.co.uk

71. Diğer Özel Özsermaye işlemleri de yerleşik şirketlerin yeniden yapılandırılmasını içeren "yönetimin sattığı hisse senetleri" ya da "yönetimin kendisinin aldığı hisse senetleri"dir. Birleşik Devletlerde "risk sermayesi" ifadesi yeni şirketlerin formal özel özsermaye ile finanse edilmesi anlamında kullanılmaktadır; risk sermayesi "özel özsermayenin" bir alt kategorisi olarak değerlendirilmektedir. Birleşik Krallık'da ve diğer bazı Avrupa ülkelerinde, "risk sermayesi hisselerin dışarıya satılması da dahil olmak üzere tüm özel özsermaye faaliyetlerini ifade etmek için kullanılmaktadır. AB "risk sermayesini" "büyüme" özsermayesi piyasaları da dahil olmak üzere tüm özel özsermayeleri ifade etmek için kullanılmaktadır. John Thompson'un "OECD Ülkelerindeki Risk Sermayesi: En Son Gelişmeler ve Yapısal Konular" OECD Finansal Piyasa Trendleri (82) Haziran 2002'ye bakınız.

72. Ibid.

73. IMKB tarafından sağlanan Veriler, Kasım 2004

74. Vergi politikasının, dKOBİlere yapılan yatırımlar üzerindeki etkisinin detaylı olarak değerlendirilmesi önerilebilir. Buna göre, OECD doğrudan yabancı yatırıma (FDI) uygulanan vergi politikasıyla ilgili olarak KOBİ sektörüne yatırım yapılmasıyla ilgili birçok sonucu içeren bir değerlendirme hazırlamıştır. "Doğrudan Yatırımın Desteklenmesinde Vergi Politikasının Değerlendirilmesi ve Tasarımı: Güneydoğu Avrupa ülkeleri tarafından gerçekleştirilen bir çalışma" ya bakınız; OECD Vergi Politikası ve İdaresi Merkezi ile Yatırım Sözleşmesi Ekibi, OECD Finans ve İşletme İlişkileri Müdürlüğü'nün işbirliğiyle. Aralık 2002.

75. Ekonomik Anket Türkiye, 2004, özellikle syf. 142-145.

REFERANSLAR

Avrupa'da Girişimcilik ve Yenilikçilik, The Oxford Trust, 2000

Ağ ve Kümelerdeki İşletme Grubuna ilişkin Son Rapor, Europa, AB

K. Cowling (ed.) Avrupa'da Endüstriyel Politika: Kuramsal Perspektifler ve Pratik Önergeler, Londra Routledge.

IASB Basın Açıklaması Haziran 2004

Etki Değerlendirme Çalışması, 1999/2000, UKBI

Girişimcilikle ilgili Ulusal Diyalog, ABD, Haberler 12/11/2004

OECD Ekonomik Anketler, Türkiye, 2004

OECD Ekonomik Anketler, Türkiye, 2001-02

OECD KOBİlere Genel Bakış 2002

OECD İkinci KOBİlere Yönelik Bakanlar Konferansı, İstanbul 2004, Arka Ian Raporları

OECD Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Konu ve Politikalar, 2004

Hizmet Sektöründe Yapılan Teknolojik Yenilik Faaliyeti Anketinin Sonuçları, Türkiye, 27/01/2004 tarihinde yayınlanmıştır.

2003 yılının üçüncü çeyreğinde İmalat Sanayisinde Yapılan Teknolojik Yenilik Faaliyeti Anketinin Sonuçları, Türkiye, 6/01/2004 tarihinde yayınlanmıştır.

Uluslararası Rekabet Edebilirlik Avantajları, Michael E Porter, 1990; Rekabete Dayalı Kümeler ve Yeni Ekonomiler, 1998)

TUSIAD, Türkiye'de Girişimcilik, 2002

Sabancı Üniversitesi Kasım 2002

KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, DPT, Ocak 2004

Dünya Bankası Gelişmekte Olan

Menkul Kıymetler Piyasaları Konulu

Ülke Çalışması Bölüm 4 syf.53-54

Geçiş Ekonomilerinde Menkul Kıymetler

Borsasının Geliştirilmesine Yönelik En

İyi Uygulamalar, Avrupa-Asya Menkul

Kıymetler Borsaları Federasyonu

İş Meleklerinin Karşılaştırmalı

Değerlendirmesi, En İyi Rapor No 1

2003, İşletmeler Müdürlüğü, AB

LİNKLER

www.businessadviceonline.org/smart

www.biotechnet.co.uk

www.barcelonanetactiva.com/

www.competitiveness.org/

www.connect.org/

www.die.gov.tr/

www.dti.gov

www.dti.gov.uk/ost/

www.ebn.be/

www.eng.nsf.gov/sbir/

www.eureka.be/

<http://europa.eu.int/>

www.gate2growth.com

www.gencbasari.org/

www.gorillapark.com/

www.isis-innovation.com/

www.insti.de/

www.ja-ye.org/

www.kosgeb.gov.tr/

www.ktponline.org.uk/

www.lesi.org/

www.nbia.org

www.oion.co.uk/

www.oxin.co.uk/

www.publicforuminstitute.org/nde/

www.sba.gov/inv/overview.html

www.sbs.gov.uk

www.seeda.co.uk/

www.spice-group.de

www.stw.de/

www.topspin.org/

www.tusiad.org/

www.ukbi.co.uk

www.venturefest.com/

www.whitehouse.gov/

www.young-enterprise.org.uk/

www.yased.org

Tablo 18 (Bölüm 3.1' Bakınız). Türkiye'ye Yapılan Teklifin Şematik Özeti

Dinamik Küçük İşletme	Banka	Destekleyici Kurumlar
<p>Kuruluş Sırasında: Projeler</p> <p>Yatırım Sermayesi İşletme Sermayesi Muhasebe Yazılımı</p> <p>Her işletmede: PC Web Sitesi e-mail adresi e-imza</p> <p>Banka Kredisi İnkübasyon Melek Sermayesi Risk Sermayesi Kamu Teklifi</p> <p>Vergi muafiyetleri: Küçük İşletmeler, Melek ve Risk Sermayesi, Credi Garanti Fonu, KOBİlere Kurum vergisi ve gelir vergisi muafiyeti verilmesi</p>	<p>Bankayı işletme seçer Cari hesap açılır Maaş Hesabı açılır Banka Kredi Hesabı (Kredi Garanti Fonundan yeterli maddi teminat elde edemeyen işletmelere verilecektir) İşletme giderleri için Kredi Kartı Hesabı</p> <p>(Yeni bankacılık kanunu üzerinde yapılan tadilat)</p> <p>e-bültenler</p> <p>Projeye göre verilen banka kredileri Garanti Fonuna ödenen primler</p> <p>Kamu Teklifleri + Danışmanlık</p> <p>Tesvikler</p>	<p>Ticaret Odası- alt sektör bölümü Mesleki Kuruluşlara Üyelik Muhasebe Firması Denetleme Firması Çevreci Kuruluşlara Üyelik Şirket Yönetimi Kuruluşlarına Üyelik İş ve Yönetim Danışmanları (Abigem) İş Geliştirme Merkezleri KOSGEB üyeliği (e-bültenlere erişim) Teknoparklar, üniversiteler AR&GE: Prototip Patent Kurslar/Seminerler: Teknoloji, Yönetim, Pazarlama</p> <p>Kredi Garantisi Firmaları (Bankaların verdiği sermaye) KOSGEB-TEKMER-İnkübasyon Tescilli Melek Firma Risk Sermayesi Firması (Kredi Garanti Firmasıyla) KOTEDER'e üyelik</p>