

**T.C.
ERZİNCAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**KOBİ' LERİN FİNANSMAN
SORUNLARINA AVRUPA BİRLİĞİ KOBİ
FİNANSMAN POLİTİKALARIYLA ÇÖZÜM
ÖNERİLERİ: ERZİNCAN UYGULAMASI**

Yüksek Lisans Tezi

Hüseyin ÖZYİĞİT

Danışman

Yrd. Doç. Dr. Şule YÜKSEL YİĞİTER

Erzincan 2015

TEZ BİLDİRİMİ

"KOBİ' LERİN FİNANSMAN SORUNLARINA AVRUPA BİRLİĞİ KOBİ FİNANSMAN POLİTİKALARIYLA BİRLİKTE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ: ERZİNCAN UYGULAMAS" isimli "**Yüksek Lisans**" tezim tarafımda intihal programı ile incelenmiştir. Buna göre tezimde bilimsel etik ihlali ve intihal olarak nitelendirilebilecek herhangi bir durum olmadığını taahhüt ederim.

Bu çalışmadaki tüm bilgilerin, akademik ve etik kurallara uygun bir biçimde elde edildiğini; aynı zamanda bu kural ve davranışların gerektirdiği gibi, bu çalışmanın özünde olmayan tüm materyal ve sonuçları tam olarak aktardığımı ve referans gösterdiğimi beyan ederim.

Hüseyin ÖZYİĞİT

TEZ KABUL TUTANAĞI

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Bu alışma, İşletme Anabilim Dalının İşletme Bilim Dalında jürimiz tarafından **Yüksek Lisans** Tezi olarak Kabul edilmiştir.

Danışman / Jüri :Yrd. Doç. Dr. şule YÜKSEL YİĞİTER



Jüri :Doç. Dr. Selami GÜNEY



Jüri :Yrd. Doç. Dr. Abdulkadir KAYA



**KOBİ' LERİN FİNANSMAN SORUNLARINA AVRUPA BİRLİĞİ
KOBİ FİNANSMAN POLİTİKALARIYLA ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:
ERZİNCAN UYGULAMASI**

Hüseyin ÖZYİĞİT

**Erzincan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi, Temmuz 2015**

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Şule YÜKSEL YİĞİTER

ÖZET

Ülkemizde ve diğer ülkelerde KOBİ' lerin; üretim, yatırım ve istihdam bakımından oldukça önemli bir yeri vardır. Ülkemizde yer alan KOBİ' lerin yeteri kadar finansman desteği yoktur. Bu bağlamda finansman sorunu KOBİ' lerin en temel sorunu olmaktadır.

Tezin amacı; küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin finansman sorunlarına, Avrupa Birliği' nin bu konudaki, en son politika ve programları ışığında çözüm yolları bulmaktır. Bu amaçla, tez de işletmelerin mevcut yapısına bağlı olarak çeşitli finansman sağlama yöntemlerinden, hangilerinin işletmelere daha uygun olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, AB Finansman Politikaları, Cosme, Horizon 2020, Finansman Sorunları, Analizler

**THE SOLUTIONS OF SMEs FINANCING PROBLEMS WITH SME
FINANCING POLICY OF THE EUROPEAN UNION: ERZİNCAN
APPLICATION**

Hüseyin ÖZYİĞİT

Erzincan University, Institute of Social Sciences, Department of Business

M. A. Thesis, July 2015

Thesis Supervisor: Assist. Yrd. Doç. Dr. Şule YÜKSEL YİĞİTER

ABSTRACT

As in other countries in Turkey , Small and Medium Sized Enterprises have an important place in terms of employment ,investment and contribute to the production. SMEs located in our country are not sufficiently financing support. In this matter, one of the most important problems of SMEs is financing issues.

The aim of the thesis is to find solutions for small and medium-sized enterprises financing problems thanks to the European Union' s the latest policies and programs. Also, in this thesis, by depending on the current structure of business through financin programmes it has been studied to determine which is more suitable for enterprises.

Keywords: SME, EU Financing Policy, Cosme, Horizon 2020, Financial Problems, Analysis

ÖNSÖZ

Tez yazım süresince; her türlü yardımı, bilgiyi ve desteği benden esirgemeyen değerli hocam Yrd. Doç. Dr. Şule YÜKSEL YİĞİTER ve her zaman manevi desteğiyle yanımda olan aileme teşekkürü bir borç bilirim.

Hüseyin ÖZYİĞİT

İÇİNDEKİLER

TEZ BİLDİRİMİ	I
TEZ KABUL TUTANAĞI	II
ÖZET	III
ABSTRACT	IV
ÖNSÖZ.....	V
İÇİNDEKİLER.....	VI
KISALTMALAR	X
ŞEKİL LİSTESİ	XIII
TABLO LİSTESİ	XIV
GİRİŞ.....	1

I. BÖLÜM

KOBİ' LER VE KOBİ' LERİN FİNANSMAN SORUNLARI.....	2
I. 1. KOBİ' LER VE ÖZELLİKLERİ	2
I. 1. 1. Avrupa Birliği' nde ve Türkiye' de KOBİ Tanımları	2
I. 1. 2. KOBİ' lerin Ekonomiye Katkıları	3
I. 1. 2. 1. KOBİ' lerin İktisadi Kalkınmaya Etkileri	3
I. 1. 2. 2. KOBİ' lerin İktisadi Büyümeye Katkısı	4
I. 1. 2. 3. KOBİ' lerin İstihdama Katkısı.....	5
I. 1. 2. 4. KOBİ' lerin Sosyal ve Kültürel Katkısı	5
I. 1. 3. KOBİ' lerin Ortak Özellikleri.....	6
I. 1. 4. KOBİ' lerin Güçlü ve Zayıf Yönleri	7
I. 1. 4. 1. KOBİ' lerin Güçlü Yönleri	7
I. 1. 4. 2. KOBİ' lerin Zayıf Yönleri	9
I. 1. 5. AB' de ve Türkiye' de KOBİ' lerin Önemi	10
I. 1. 5. 1. AB' de KOBİ' lerin Önemi	10
I. 1. 5. 2. Türkiye' de KOBİ' lerin Önemi.....	15

I. 2. KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI	18
I. 2. 1. Öz Sermaye Yetersizliği	18
I. 2. 2. İşletme Sermayesi Yetersizliği.....	18
I. 2. 3. Kredi ile Finansmanda Karşılaşılan Güçlükler	19
I. 2. 4. Sermaye Piyasasından Fon Sağlayamamaları.....	20
I. 2. 5. Finansal Yönetimde Yetersizlik.....	22
I. 2. 6. Enflasyondan Kaynaklı Sorunlar	23
I. 2. 7. Mali Yapının Zayıflığından Kaynaklanan Sorunlar.....	23
I. 2. 8. Tedarik ve Stok Yönetiminden Kaynaklanan Sorunlar	24

II. BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ KOBİ FİNANSMAN POLİTİKALARI VE PROGRAMLARI	25
II. 1. AVRUPA BİRLİĞİ KOBİ FİNANSMAN POLİTİKALARI	25
II. 1. 1. Maastricht Antlaşması Öncesi Dönemde AB' de KOBİ Politikaları	25
II. 1. 2. Maastricht Antlaşması Sonrası Dönemde AB' de KOBİ Politikaları.....	27
II. 1. 3. AB KOBİ'leri İçin Küçük İşletmeler Yasası	31
II. 2. AVRUPA BİRLİĞİ KOBİ FİNANSMAN PROGRAMLARI	39
II. 2. 1. Horizon 2020	39
II. 2. 2. COSME Programı (Programme for The Competitiveness of Enterprises and Small and Medium - Sized Enterprises)	44
II. 2. 2. 1. COSME Finansal Araçlar	48
II. 2. 2. 2. Finansa Erişim	49
II. 2. 2. 3. Girişimcileri Desteklemek	50
II. 2. 2. 4. Rekabet için Şartları Geliştirmek.....	51
II. 2. 3. 2020 Girişimcilik Hareket Planı (Entrepreneurship 2020 Action Plan).....	52
II. 2. 3. 1. Girişimcilerin Büyüyüp Gelişebileceği Bir Ortam Yaratmak .	53

III. BÖLÜM

KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARINA AVRUPA BİRLİĞİ KOBİ FİNANSMAN POLİTİKALARIYLA BİRLİKTE ÇÖZÜM YÖNTEMLERİ	62
III. 1. AB' DE KOBİ' LERE SAĞLANAN DESTEKLER	62
III. 1. 1. AB' nin KOBİ' ler için Finansal Kaynak Sistemleri.....	62
III. 1. 1. 1. Bölgesel Rekabet Edebilirlik Programı (BROP).....	63
III. 1. 1. 2. Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı (CIP)	63
III. 1. 1. 3. AB Çerçeve Programları	64
III. 1. 1. 4. Eureka.....	64
III. 1. 1. 5. Avrupa Yatırım Bankası (EIB).....	65
III. 1. 1. 6. Avrupa Yatırım Fonu (EIF).....	66
III. 1. 1. 7. Avrupa Topluluğu Yatırım Ortakları Programı (ECIP)	66
III. 1. 1. 8. Eurostars	66
III. 1. 1. 9. Çok Yıllı Girişim ve Girişimcilik Programları.....	67
III. 2. TÜRKİYE' DE KOBİ' LERE SAĞLANAN DESTEKLER	68
III. 2. 1. Türkiye' de KOBİ' lere Sunulan Finansal Destek Sistemleri	68
III. 2. 1. 1. Hazine Müsteşarlığı.....	70
III. 2. 1. 2. Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM).....	71
III. 2. 1. 3. Küçük ve Orta Büyüklükteki Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB).....	72
III. 2. 1. 4. Türkiye İhracat Kredi Bankası A. Ş.	73
III. 2. 1. 5. Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu	74
III. 2. 1. 6. Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı	75
III. 2. 1. 7. Maliye Bakanlığı	75
III. 2. 1. 8. Kredi Garanti Fonu (KGF)	76
III. 2. 1. 9. İGEME (İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi).....	76
III. 2. 1. 10. TOSYÖV (Türkiye Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı)	77
III. 3. KOBİ' LERE YÖNELİK ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ.....	78
III. 3. 1. Faktoring İşlemleri	78

III. 3. 2. Finansal Kiralama (Leasing) Sistemi	80
III. 3. 3. Forfaiting İşlemleri.....	81
III. 3. 4. Franchising İşlemleri.....	81
III. 3. 5. Barter Sistemi	82
III. 3. 6. Birleşme ve Satın Almalar Sistemi	83
III. 3. 7. Risk Sermayesi Sistemi	84
III. 3. 8. Angel Finanslama Sistemi (İş Melekleri Ağı).....	85
III. 3. 9. Banka Kredileri	86

IV. BÖLÜM

KOBİ' LERE FİNANSMAN SAĞLAMA YÖNTEMLERİNDEN EN UYGUN FİNANSMAN YÖNTEMLERİ HAKKINDA BİR UYGULAMA	88
IV. 1. ARAŞTIRMA	88
IV. 1. 1. Araştırmanın Amacı ve Önemi	88
IV. 1. 2. Araştırmada Yer Alan Firmaların Tanıtımı.....	88
IV. 1. 3. Araştırma Yöntemi.....	89
IV. 1. 4. Firma 1 Analiz.....	92
IV. 1. 4. 1. Firma 1 Analiz Sonuçları ve Önerileri	96
IV. 1. 5. Firma 2 Analiz.....	100
IV. 1. 5. 1. Firma 2 Analiz Sonuçları ve Önerileri	104
SONUÇ	110
KAYNAKLAR.....	113
İNTERNET KAYNAKLARI.....	120

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik devletleri
A. G. E	: Adı Geçen Eser
AKÇT	: Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu
AR - GE	: Araştırma ve Geliştirme
ASEAN	: Association of Southeast Asian Nations
BROP	: Bölgesel Rekabet Edebilirlik Programı
BSMV	: Banka Sigorta Muamele Vergisi
BSTB	: Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı
CIP	: Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı
COSME	: The Competitiveness of Enterprises and Small and Medium - Sized Enterprises
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
ECIP	: Avrupa Topluluğu Yatırım Ortakları Programı
EFG	: Büyüme için Sermaye Tesisi
EIB	: Avrupa Yatırım Bankası
EIF	: Avrupa Yatırım Fonu
ESF	: Avrupa Yapısal Fonları
EUROSTAT	: Avrupa İstatistik Verileri
FET	: Future and Emerging Technologies
FMKD	: Faktör maliyetiyle Katma Değer
GDP	: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla

GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
ICT	: Bilgi ve İletişim Teknolojisi
İMKB	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
İTO	: İzmir Ticaret Odası
IPARD	: Kırsal Kalkınma Programı
IPR	: Fikri Mülkiyet Hakları
İGEME	: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KDV	: Katma Değer Vergisi
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Büyüklükteki Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
LGF	: Borç Garanti Tesisi
MAM	: Marmara Araştırma Merkezi
MAP	: Çok Yıllı Program
MİFİD	: Finansal Piyasa Araç Direktifi
NACE	: Avrupa Topluluğu Ekonomik Faaliyetleri Sınıflaması
OECD	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
PES	: Public Employment Services
PSCI	: Sosyal Değişim ve Yenilik programı
S.	: Sayfa
SBE	: Small Business Act for Europe
SFR	: Yapısal Fon Düzenleme

SME	: Small an Medium Sized Enterprises
SPE	: Societas Privata Europaea
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
TİDEB	: Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı
TOSYÖV	: Türkiye Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
ÜSAM	: Üniversite ve Sanayi İşbirliği Merkezi

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil - 1 : Büyüklük Gruplarına göre İŞletme Sayısı, İstihdam ve Faktör Maliyetiyle Katma Değer (FMKD) Dağılımı, 2012

TABLO LİSTESİ

- Tablo - 1** : Türkiye ve AB KOBİ Tanımı
- Tablo - 2** : AB' de İşletmelerin Sektörel Dağılımı
- Tablo - 3** : AB İşletmelerindeki 2007 Yılı İstihdam Göstergeleri
- Tablo - 4** : AB' de Sanayi Sektörleri İtibarıyla İşletmelerin Sayısı ve Ortalama Firma Büyüklüğü
- Tablo - 5** : Yıl Bazında İşletme Sayıları ve İstihdam Miktarları Değişimi
- Tablo - 6** : 2020 Girişimcilik Hareket Planı Genel Bakış
- Tablo - 7** : AB' nin Çok Yıllı Çerçeve Programları Çerçevesinde KOBİ' lere yönelik mali destekleri
- Tablo - 8** : Oran Analizi Kapsamında Kullanılacak Oranlar
- Tablo - 9** : Firma 1 Karşılaştırmalı Bilanço
- Tablo - 10** : Firma 1 Karşılaştırmalı Gelir Tablosu
- Tablo - 11** : Firma 1 Oran Analizi Tablosu
- Tablo - 12** : Firma 2 Karşılaştırmalı Bilanço
- Tablo - 13** : Firma 2 Karşılaştırmalı Gelir Tablosu
- Tablo - 14** : Firma 2 Oran Analizi Tablosu

GİRİŞ

KOBİ' ler günümüzde ekonomik faaliyetler konusunda ön sırada gelmektedir. KOBİ' ler toplumun kalkınması açısından üretim, istihdam ve yenilik çerçevesi gibi birçok faaliyeti sürdürmektedirler. KOBİ' lerin karşılaştığı en büyük sorunlardan biri finansman sorunudur. Finansman sorununu çözmek isterken genellikle modern yöntemlerden ziyade klasik yöntemleri tercih ederler. Bu çalışmanın amacı özellikle AB KOBİ finansman politikaları dahilinde KOBİ' lerin finansman sağlama olanaklarını daha güçlü ve daha çeşitli hale getirmektir.

İşletmelerin finansman sorunlarının, Avrupa Birliği finansman politikaları çerçevesinde incelenmesi amacıyla; Araştırmada, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin finansman politikalarıyla ilgili olarak; "Avrupa Birliği 2014 - 2020 Dönemi Horizon 2020", "Cosme", "Entrepreneurship 2020 Action Plan" gibi güncel programlarla birlikte diğer alternatif finansman yöntemleri işlenecektir.

Ülkemizdeki KOBİ bünyesindeki işletmelerin en temel sorunlarının başında gelen finansman sorunlarını, Avrupa Birliği KOBİ finansman politikaları çerçevesinde değerlendirerek, genel de Türkiye, özel de ise; Erzincan ili işletmeleri açısından, işletmelerin finansman sorunlarına çözümler üretmek suretiyle, farklı bir bakış açısı kazandırmak, bu bakış açısının sürekliliğini sağlamak, kalkınmalarına ve finansman sorunlarını çözmeye yardımcı olmaktır. Yapılan uygulama ile oran analizi yardımı sayesinde işletmelerin mali yapısını belirleyerek bu veriler doğrultusunda işletmelere en uygun finansman sağlama yöntemlerini önermektir.

Tezin dört bölümden oluşması planlanmıştır. Birinci bölümde; kavramsal çerçevenin yanı sıra işletmelere ve finansman sorunlarına yer verilmiştir. İkinci bölümde; Avrupa Birliği güncel finansman programları ve politikalarından söz edilmiştir. Üçüncü bölümde; işletmelerin finansman sorunlarına Avrupa Birliği KOBİ finansman politikaları çerçevesinde ne tür çözüm yöntemlerin olduğu hakkında bilgiler verilmiştir. Dördüncü bölümde ise Erzincan ilinde yer alan işletmelerin, finansman sorunlarının tespitine ve çözümüne yönelik bir uygulama yer almıştır. Uygulamada oran analizi kullanılmıştır.

I. BÖLÜM

KOBİ' LER VE KOBİ' LERİN FİNANSMAN SORUNLARI

I. 1. KOBİ' ler ve Özellikleri

I. 1. 1. Avrupa Birliği' nde ve Türkiye' de KOBİ Tanımları

Avrupa Birliği' nin ekonomisi üzerinde önemli role sahip kuruluşların başında mikro işletmeler ve KOBİ' ler gelmektedir. AB' de KOBİ' ler; istihdam, rekabet ortamı yaratmak ve farklı meslek imkanları sağlamak amacıyla çok önemli bir yere sahiptir. Çeşitli ülkelerin Kobi' leri tanımlamada farklı ölçütleri bulunduğu için, KOBİ' lerin tek bir evrensel olarak kabul görmüş tanımını gerçekleştirmek de kolay olmamaktadır¹. AB, KOBİ tanımları konusunda gerek ulusal olarak gerek birlik içerisinde karışıklığa sebep olmamak için ortak bir tanım geliştirmiştir. 3 Nisan 1996 tarihinde ilk kez Avrupa Birliği KOBİ tanımını tavsiye kararıyla ortaya çıkarmıştır. Daha sonra 2003' de KOBİ tanımını yenilemiş ve 1 Ocak 2005 tarihi itibarıyla güncel tanım yürürlüğe girmiştir².

Daha önceden gazetede yayımlandıktan sonra KOBİ tanımının uygulanmaya başlandığı tarih 18 Mayıs 2006' dır. KOBİ' ler hakkında yönetmelik vasıtasıyla bu tanım , KOBİ' lerin istihdam sayıları, bilanço ve satış miktarlarını temel almıştır. Bu tanımla beraber KOBİ' lerin nitelikleri ve sınıflandırılması belirlenebilir bir hale gelmiştir³.

Yönetmeliğe göre; kuruluşlar, yönetmelikteki sınırlara bağlı olarak KOBİ' lere yönelik destek sağlamak amacıyla, kendi iş sektörü ve büyüklük önceliklerini belirleyebilmektedir.

¹Esuh Ossai-Igwe Lucky, Adebayo Isaiah Olusegun, "Is Small and Medium Enterprises (SMEs) an Entrepreneurship?", International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, Volume 2, No: 1, January 2012, s. 488.

²Arzu Odabaşı Sarı, Avrupa Birliği' nde Kobi Destek Mekanizmaları ve Türkiye, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, Ağustos, 2005, İstanbul, s. 12.

³KOSGEB, "2011 - 2013 Kobi Stratejisi ve Eylem Planı", <http://kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Haberler.aspx?ref=322>, 2014, pdf, s. 24, Erişim 24. 11. 2014.

İşletmeler, KOBİ vasfını taşıdıklarını beyan edebilmek için yönetmelik ekindeki formları beyan esasına göre doldurmalıdırlar⁴.

Tablo - 1: Türkiye ve AB KOBİ Tanımı⁵

	Tanım Kıstasları	Mikro İşletmeler	Küçük İşletmeler	Orta Ölçekli İşletmeler
Türkiye	Çalışan Sayısı	≤ 9	10 - 49	50 - 249
	Yıllık Net Satış Hasılası (Milyon TL)	≤ 1	≤ 5	≤ 25
	Yıllık Mali Bilanço Değeri (Milyon TL)	≤ 1	≤ 5	≤ 25
AB	Çalışan Sayısı	≤ 9	10 - 49	50 - 249
	Yıllık Ciro (Milyon Avro)	≤ 2	≤ 10	≤ 50
	Yıllık Bilanço (Milyon Avro)	≤ 2	≤ 10	≤ 43

I. 1. 2. KOBİ' lerin Ekonomiye Katkıları

I. 1. 2. 1. KOBİ' lerin İktisadi Kalkınmaya Etkileri

İktisadi kalkınma paralelinde endüstriyel kalkınma; planlı bir şekilde endüstriye yapının gelişmesi ve kalkınmasını sağlayacak devlet katkılarıyla birlikte özel program ve politikalar geliştirme şeklinde tanımlanabilir⁶.

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye' de de KOBİ' lerin kalkınmadaki önemi anlaşılmiş bir durumdur. Çok hızlı değişen dünya piyasalarına büyük ölçek ekonomileriyle ayak uydurmak mümkün değildir. Yeni teknoloji geliştirmede ve çok hızlı değişen piyasa şartlarına uyum sağlamada KOBİ' lerin sahip olduğu esneklik büyük önem arz etmektedir. KOBİ' ler arasında uluslararası işbirliği ve ortaklığı teşvik eden bilgi, finans ve teknoloji kaynaklarına ve yeni piyasalara daha iyi erişim

⁴"2011 - 2013 Kobi Stratejisi ve Eylem Planı, pdf", s. 25 - 26.

⁵20. 05. 2003 tarih ve L 124/36 sayılı AB Resmi Gazete' sinde yayımlanan 2003/ 361/ EC sayılı tüzük (Yürürlük tarihi: 01. 01. 2005).

⁶Mustafa Sungur Duran, "Kalkınma Stratejileri ve Teşvik Politikalarının Belirlenmesi", Hazine Dergisi, Sayı: 5, 1997, s. 33.

sağlayan destek ve finans hizmetleri verilmesi gerekir. Kalkınmakta olan ekonomiler ve geçiş ekonomilerinde KOBİ politikalarının sektörün uzun vadeli gelişmesini ve işbirliği ağlarının kurulmasını teşvik etmesi gerekmektedir⁷.

I. 1. 2. 2. KOBİ'lerin İktisadi Büyümeye Katkısı

Ekonomik büyüme, bir ekonomide zaman içerisinde milli gelir hesapları ile ölçülen toplam üretim düzeyindeki sürekli artışlar olarak tanımlanır. Nominal fiyatlarla GSMH (Gayri Safi Milli Hasıla), fiyat artışları nedeniyle büyüme hızındaki artışı ifade edemez. Fiyat yükselişlerinden arınmış fiyat seviyelerindeki değişimler, endeksler ile deflatöre edilmiş GSMH değerleri gerçeği daha iyi yansıtabilecektir. Başka bir ifade ile reel değerlerle ifade edilmiş GSMH ülkenin büyümesinin nominal fiyatlardan daha iyi yansıtacak ve yıllar arasında karşılaştırma olanağını daha iyi verebilecektir. Bu nedenle ekonomik büyümeyi ölçerken reel değerleri kullanmak gerekir. Büyüme zaman içindeki değişimleri ve gelişmeleri göz önünde bulundurmaktır⁸.

1960'lı yıllardan bu yana yeni sanayileşen ülkelerin de hızla sanayileşmesinde çok önemli bir etken olmuşlardır. Sürdürülebilir büyümenin sağlanması ve yoksulluğun ortadan kaldırılması için sanayi sektörünün önemli bölümünü oluşturan KOBİ'lerin desteklenmesi gerekmektedir. KOBİ'ler desteklenerek ve KOBİ'ler ile ilgili eylem planları hazırlanarak ekonomide gelişme sağlanabilir⁹.

AB KOBİ'ler Gözlemevi tarafından 2003 yılında yapılan açıklamada, AB'ye üye 19 ülkede KOBİ tanımına uyan 19.3 milyon işletme bulunduğunu belirtilmiştir. Kobi niteliğindeki işletmelerin % 92'si 0-9 arasında işçi çalıştıran mikro, %7'si 10 - 49 arası işçi çalıştıran küçük ve % 1'i 50 - 249 arasında işçi çalıştıran orta büyüklükteki işletmelerdir¹⁰.

⁷Duran, a. g. e., s. 34.

⁸Ergül Kaya ve Ayten Aysen Kaya, "İktisadi Kalkınma ve Büyüme", A.Ü. Yayın No: 1575, Açıköğretim Yayın No: 831, A.Ü. Web ofset basımı, Eskişehir, 2004, s. 265.

⁹Han ve Kaya, a. g. e., s. 268.

¹⁰Kenan Ören, "Avrupa Birliği ve Türkiye'nin Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelere Sağladığı Devlet Teşvikleri ve Kullanım Alanlarının Karşılaştırılması Nevşehir İli'nde Bir Uygulama", C. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 4, Sayı 2, 2003, s. 108.

I. 1. 2. 3. KOBİ' lerin İstihdama Katkısı

Ülkemizde ve dünyadaki iş sektörünün geneline baktığımız zaman KOBİ' lerin yaygın bir şekilde faaliyetlerini sürdürdüklerini görmekteyiz. KOBİ' lerin son zamanlarda artan sayısı ile birlikte istihdam ortamına yaptığı katkılarda aşikardır. Büyük işletmelere kıyasla KOBİ' ler faaliyete geçme imkanları daha kolay olduğu için toplumun büyük problemi olan işsizlik konusunda önemli bir kurtuluş noktası olarak görülmektedir¹¹.

Araştırma verilerine göre KOBİ' ler neredeyse toplam istihdamın % 70' ine kadar istihdam yaratmaktadır. Bu şekilde KOBİ' ler yaratılan toplam katma değer oranında da % 60' a yakındır. Bu veriler ışığında KOBİ' lerin ekonomi üzerindeki etkisi daha da belirleyici olmaktadır¹².

Toplam istihdam içinde % 70' e kadar KOBİ' lerin sağladığı istihdamın % 30' u mikro, % 22' si küçük, % 28' i de orta büyüklükteki işletmeler tarafından karşılanır. KOBİ' ler dünya genelinde istihdamın yarısından fazlasını karşılamaktadır. Bu duruma paralel olarak; yeni iş ortamlarının yaratılması, uzman yardımlarının artırılması ve kalifiyeli elemanlar için eğitimlerin verilmesi gibi faaliyetler planlı bir şekilde geliştirilmelidir¹³.

I. 1. 2. 4. KOBİ' lerin Sosyal ve Kültürel Katkısı

İnsanların davranışları ve sosyo - kültürel değerler, işletmeleri etkileyen önemli bir faktör olmaktadır. Teknoloji kadar hızlı olmazsa da, sosyo - kültürel faktörler de değişmektedir. Gerek KOBİ içinde çalışanların davranış ve sosyal özelliklerindeki değişimler, gerekse tüketicilerin ve onları etkileyen toplumun davranışlarındaki ve yapısındaki değişimler (toplumun nüfus miktarı, bileşimi, bilimsel ve kültürel

¹¹Ören, a. g. e., s. 108.

¹²Kevser Küçüktekin, "Girişimcilik Politikası Çerçevesinde Avrupa Birliği' nin KOBİ Politikası ve Avrupa Birliği Müktesebatına Uyum Çerçevesinde Türkiye' nin KOBİ Politikası", Atılım Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2006, s. 30.

¹³Küçüktekin, a. g. e., s. 31.

düzeıı, gelenek ve görenekleri) bu insanların ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kurulmuş bulunan KOBİ' lerde değişmeye sebep olacaktır¹⁴.

KOBİ' ler bir ülkenin sosyo – ekonomik yapı çerçevesinde endüstrileşmenin, sağlıklı kentleşmenin ve optimum dağılım ve ticaret uygulamalarının sürükleyici ve vazgeçilmez faktörüdür. KOBİ' ler gelir dengesizliğini gidermede, orta sınıf yaratmada çok önemli bir role sahiptir. KOBİ' ler sermaye yoğunluğu az ve emek yoğunluğu fazla olan alanlara yönelirler. Çünkü, küçük işletmeler, kendilerine büyük firmaların sahip oldukları avantajları verecek olan, yeterli sermayeye pek sahip değildirler. KOBİ' lerin gelişmesinde sosyal ve kültürel faktörler çok önemli bir yere sahiptir. Özellikle insanların eğitim düzeıı, girişimcilik konusunda bilgi sahipliği, elindeki paraları değerlendirmesini bilmesi, değişime ve yeniliklere açık olması gibi faktörlerin bilincinde olması gerekmektedir. KOBİ' ler, kadınların ve genç girişimcilerin katkısıyla sosyal birlik ve beraberliği artırmakta, yeniden yapılanan ekonomilerde, yoksullukla ve olağandışı durumlarda önemli görevler üstlenmektedir¹⁵.

I. 1. 3. KOBİ' lerin Ortak Özellikleri

KOBİ' lerin bazı ortak özellikleri mevcuttur, bunlar¹⁶:

- Bağımsız Olma: Büyük işletmelerin yönetimleri ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin yönetimleri birbirinden farklılık gösterir. Büyük işletmelerde yönetim ve icra birbirinden ayrıdır. Oysa KOBİ' lerde yönetim ve icra birbirinden ayrı değildir. Bu tür işletmelerde profesyonel yönetici ile şirket sahipliği kavramı çoğu kez birbirlerinde birleşirler.

- İnsan İlişkilerinin Farklılığı: KOBİ' ler de genelde yönetim ve icra birbirinden ayrılmamıştır. Bundan dolayıdır ki, şirket kurucusu veya sahibi aynı zamanda yönetim görevini de üstlenen kişidir. Bu nedenle bu kuruluşlarda profesyonel yönetici ya hiç yoktur ya da sayıca çok azdır. Böyle bir yönetim

¹⁴Ömer Dinçer, "Örgüt Geliştirme: Teori, Uygulama ve Teknikleri", Timas Yayını, 1999, İstanbul, s. 314.

¹⁵Diner, a.g.e., s. 367.

¹⁶Ali Kaya, "Bilişim ve İletişim Işığında Girişimcilik ve KOBİ Yönetimi", Genişletilmiş 2. Baskı, Eğitim Kitabevi, Konya, 2007, s. 129.

anlayışının olduğu işletmelerde kişisel ilişkiler farklıdır. Şirket sahibi ve yönetici konumunu üstlenen yönetici, çalışan sayısının da az olmasından dolayı, tüm personeli yakından tanıma imkanı bulur. Bu durum, iş verimini ve çalışma performansını iyi yönde etkilemektedir. Girişimci, aynı zamanda çalışanların işyeri dışında medeni durumlarını, sağlık ve ailevi problemlerini de yakından takip edebilir. Bu nedenle de işyerinde insan ilişkileri, formel kalıpların dışında informal bir şekle dönüşebilmektedir. Çalışanlar, işvereni sadece yönetici olarak görmeyip, onu kendi sorunlarına destek veren, sorunlarıyla yakından ilgilenen çok yakın biri gibi görürler. Bu bağlılıktan dolayı, sıkı rekabet şartlarında işyerinin ayakta kalabilmesi için ellerinden geleni yapma gayretinde olup, işine ve işyerlerine samimi ve sıcak bir bağlılık duyarlar. Yine, küçük işletmelerde pazarlama faaliyetleri de genelde işletme yöneticisi tarafından karşılıklı kurulan dostluk çerçevesinde ve yüz yüze yapıldığından, çoğu zaman müşteriler de ahabap, dost sınıfına dahil olurlar. Müşteriler, kimi zaman alışveriş yapmasalar dahi iş yerlerine uğrayabilirler. Müşteriler, işletmeyi ve yapılan işi yakından tanır, işyeri sahibi de müşterileri kendi yakınları gibi görür.

- Girişim Yeteneği: İstihdam ortamını yaratılması için yapılacak bir iş ortamının olması gerekir. Bu paralelde iş kurmak ve bu işi faaliyete geçirmek zihniyetinde insanların olması gerekir.

I. 1. 4. KOBİ'lerin Güçlü ve Zayıf Yönleri

I. 1. 4. 1. KOBİ'lerin Güçlü Yönleri

KOBİ'lerin güçlü yönlerini şu şekilde sınıflandırılabiliriz:

- KOBİ'ler İstihdam Açısından İstikrar Unsurudur: Küçük işletmelerin istihdam sorunları karşısındaki dirençleri oldukça yüksektir ve iş ortamının yaratılması için yapılan harcamalar büyük ölçekli işletmelere göre daha düşüktür¹⁷.

Büyük işletmelerdeki istihdamın yapısıyla KOBİ'lerdeki istihdamın yapısı farklılıklar göstermektedir. KOBİ'lerdeki işgücü daha niteliksiz işçilerden oluşurken, büyük işletmelerdeki işgücü daha eğitilmiş ve kıdemlidir. Türkiye'deki

¹⁷Deniz Başargan Çayır, "Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Teşvik Politikaları ve Türk Kobi'lerinin Avrupa Birliği'nde Rekabet Olanakları", Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006, s. 4.

niteliksiz işgücünün toplam işgücü içerisindeki payının büyüklüğü dikkate alındığında, KOBİ'lerin işsizliği azaltmada etkin bir rol oynayabileceği söylenebilir¹⁸.

KOBİ'lerde yeterli uzman personel bulunmamaktadır. Çoğu kez firma sahiplerinin nitelikli eleman konusunda çok hesaplı davranmaları ve büyük firmaların nitelikli elemana daha yüksek ücret ödeyebilme gücü KOBİ'lerin nitelikli eleman buldurmasında güçlükler yaratmaktadır. Küçük boy işletmelerde çalışanların her işi üstlenmesi, uzmanlaşmalarını önlemektedir. Buna rağmen çalışanların neredeyse her işi yapabilmeleri, personel eksikliği durumunda diğer çalışanlar tarafından bu boşlukların doldurulması ve üretimin aksaması engellenmiş durumdadır¹⁹.

- KOBİ'lerin Değişen Pazar Şartlarına Uyum Yetenekleri Vardır: Küçük firmaların tüketiciye yakın çalışması sayesinde, tüketicilerin sorunlarını hemen değerlendirerek, üretim sürecinde gerekli değişiklikleri çabuk bir şekilde gerçekleştirebilmektedirler. Buna paralel olarak KOBİ'ler daha yenilikçidir²⁰.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler büyük işletmelere oranla daha az sermayeye sahip olmaları nedeniyle, KOBİ'ler yapısal değişim ve dönüşümü daha kolay gerçekleştirebilen ve bu sayede ekonomik ortamdaki değişen koşullara daha çabuk uyum sağlayabilen işletmelerdir. Bu özellikleri ise KOBİ'lere ekonomik kriz karşısında daha fazla direnç sağlamaktadır²¹.

- KOBİ'lerin Büyük İşletmeleri Tamamlama Özellikleri Vardır: Uyum kabiliyetlerinin olması nedeniyle KOBİ'ler genel ekonomi içinde şüphesiz faydalıdırlar. Bu özellik, kendilerine sıkıca bağlı olan küçük işletmelerin gemlerinde menfaati bulunan büyük işletmeler için de böyledir. Fakat yan sanayi ile ara sanayi

¹⁸Halil Sariaslan, "Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: İmalat Sanayi İşletmelerinin Sorunları ve Yeni Stratejileri", TOBB, Ankara, 1996, s. 8 - 9.

¹⁹Çayır, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, s. 5.

²⁰Deniz Şenyurt, "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Topluluğu'nda ve Türkiye' de Teşviki", Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Yayını, Ankara, 1995, s. 20.

²¹İlhan Uludağ ve Vildan Serin, "Türkiye' de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler", İTO Yayınları, İstanbul, 1991, s. 36.

arasındaki iş bölümü ve işbirliği yeterli düzeyde değilse, KOBİ' ler konjonktür dönemlerinde büyük firmalara oranla daha fazla olumsuz etkilenmektedir²².

- KOBİ' lerin Bölgesel Gelişmeye Katkısı Vardır: Söz konusu işletmeler genellikle büyük şehirler etrafında yoğunlaşmış olan büyük işletmelere göre daha çok bir taşra özelliği gösterirler. Böylece bir ülkedeki ekonomik faaliyetlerin bölgeler arasında dengeli olarak dağılımına katkıda bulunurlar²³.

Ülkemizde olduğu gibi bölgesel kalkınma açısından büyük dengesizliklerin bulunduğu ekonomilerde, bu dengesizlikleri aşmanın en etkili yöntemlerinden biri, geri kalmış bölgelerdeki KOBİ' lerin kurulması ve gelişmesini teşvik etmek, desteklemektir²⁴.

- Rekabetin Korunmasına ve Sürdürülmesine Katkı Sağlarlar: Piyasa ekonomisinin kalbi olan rekabetin yerleşmesi ve sürdürülmesi KOBİ' lerin varlığına bağlıdır. Ekonomik yaşamda ayakta kalmak ve başarmak güdüsüyle yönetilen KOBİ' ler, ekonominin canlılığının barometresidir. Ekonomiyi tekdüzelikten ve çökmekten korurlar²⁵.

I. 1. 4. 2. KOBİ' lerin Zayıf Yönleri

Kobi' lerin zayıf yönlerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- Yönetim ve Organizasyon: Bu bağlamda küçük ve orta büyüklükteki işletme sahipleri gerek teknolojik gerekse yenilik bakımında işletmelerinin geleceğine yönelik kararlar verirken yeterli donanıma sahip olmamalarından dolayı işletmelerini olumsuz bir şekilde etkilerler. KOBİ' ler de genellikle yönetim birimleri yoktur ve sadece işletme sahibinin direktifleri doğrultusunda faaliyetlerini sürdürür²⁶. Öte yandan küçük ya da büyük her işletmenin amacı büyüktür. Küçük ölçekli işletme

²²Çayır, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, s. 6.

²³Hasan Memiş, "Türkiye ve Avrupa Birliği' ndeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomik Analizi", Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Harran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1998, s. 21.

²⁴Sarıoğlu, a. g. e., s. 41.

²⁵Yılmaz Erez, "2000' li Yıllara Girerken Türkiye' nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Politikası", Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konferansı, Aralık, TOBB Yayınları, Ankara, 1993, s. 11.

²⁶Süleyman Karataş, "Sanayileşme Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler", Veli Yayınları, İstanbul, 1991, s. 40.

yöneticilerinin bu amaca ulaşmada fiziksel ve yönetsel yeteneği belli noktadan sonra yetersiz kalmaktadır²⁷.

● Personel: İş yerinde çalışanların genel olarak her işi yapmaları, bazen yeni ürün ve teknolojiler için mevcut personelin bilgi ve seviyesinin yetersiz kalmasına neden olmaktadır. Bu durumda bilgi açığının giderilmesi işletmelerin imkanlarını aşmaktadır²⁸.

● Finansman İmkanları Kısıtlı Olması

● Yabancı Ülke Mevzuatlarını Bilmemeleri

● Standartlara Uygun Üretim Yapamamaları

● Dil Sorunu Nedeniyle İhracat Potansiyellerin Düşük Olması

● Gerekli Derecede Üretimin Yapılamaması

● Büyük işletmeler gibi marka ve imaj avantajları olmadığı için ürünlerini kendileri bizzat tanıtmaktadırlar.

● KOBİ' ler Ar - Ge Konusunda Yetersiz Kalması

● KOBİ' lerin Kalite Konusunda Büyük İşletmelerle Rekabet Edememesi

I. 1. 5. AB' de ve Türkiye' de KOBİ' lerin Önemi

I. 1. 5. 1. AB' de KOBİ' lerin Önemi

Bireysel girişimciliğin bir ürünü olan KOBİ' ler ekonomik büyüme açısından önemli bir yere sahiptir. KOBİ' lerin az bir sermaye ile kurulabilmeleri ve genel giderlerinin düşük olması, işletme kuruluşunu destekleyici bir unsur olmakta ve ekonomik yapılanmada sayısal bakımdan önemli bir ağırlığa sahip olmaları sonucunu doğurmaktadır²⁹.

KOBİ' ler Avrupa ekonomisinde de oldukça önemli bir yere sahiptir. 20 milyonun üzerindeki işletme sayısı ile AB' deki işletmelerin % 99,78' ini oluşturan

²⁷Şenyurt, a. g. e., s. 21.

²⁸Karataş, a. g. e., s. 41.

²⁹Küçüktekin, a. g. e., s. 17

KOBİ'lerin, toplam istihdamın da üçte ikisini sağlaması, ekonominin gerçek devleri olarak nitelendirilmelerine yol açmaktadır³⁰.

Yapıları itibarıyla sahip oldukları avantajlar, gelişmiş ya da gelişmekte olan tüm dünya ülkelerinde KOBİ'lerin öneminin kabul edilmesine yol açmış, bunun neticesinde bu firmaların geliştirilmesine ve dış pazarlara açılabilmesine yönelik olarak, hükümetler tarafından çeşitli politikalar oluşturulmuştur. KOBİ'lerin sahip olduğu avantajlarının başında, daha az yatırım maliyeti ile daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlaması ve daha çok istihdam imkanı yaratması gelmektedir. Bu firmaların talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum sağlaması, bölgeler arasındaki gelir dağılımını azaltma yönünde katkıda bulunmaktadır. Bireysel tasarrufların harekete geçirilmesinde önemli bir katkısı olan KOBİ'ler, büyük sanayi işletmelerinin destekleyicisi ve tamamlayıcısı olma niteliğine de sahiptirler. Bu avantajlarının sonucunda KOBİ'ler, ekonomik sistemin motoru olmanın yanı sıra politik ve sosyal sistemde de bir denge ve istikrar unsuru olmaktadır³¹.

Bu işletmelerin ölçeklerine göre dağılımına bakıldığında, AB ekonomisinin mikro işletme ağırlıklı bir yapıya sahip olduğunu görülmektedir. Sayıları itibarı ile mikro ölçekli işletmeler, AB'nin toplam işletme sayısı içinde yaklaşık % 92 gibi oldukça önemli bir paya sahiptir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin toplam işletme sayısı içindeki payları ise yaklaşık olarak % 7 civarındadır³².

Kuruluş, işletme ve üretim maliyetlerinin düşük olması sebebiyle, AB genelinde girişimciler küçük işletmeler kurarak faaliyetlerini sürdürmektedir. Bunun sonucunda, özellikle emek yoğunluğun ön planda olduğu sektörlerde, küçük ölçekli işletmeler büyük ölçekli işletmelere kıyasla daha önemli bir rol üstlenmektedirler³³.

Avrupa Birliği paralelinde dünya geneline baktığımız zaman iş sektörünün büyük bir kısmını KOBİ'ler oluşturmaktadır. Bu duruma ilaveten gayri safi milli

³⁰Bahar Varlı, "Avrupa Birliğinde ve Türkiye' de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yeniliğin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Önemi", Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Avrupa Birliği ve Uluslararası Ekonomik İlişkiler (Ekonomi - Maliye) ABD., Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2010, s. 9.

³¹Varlı, a. g. e., s. 9.

³²Varlı, a. g. e., s. 10.

³³Varlı, a. g. e., s. 11.

hasılanın % 70, yatırımın % 60, ihracatın % 40, istihdamın % 80' ine kadar kısmı küçük ve orta büyüklükteki işletmelere tarafından karşılanmaktadır. Bu da KOBİ' lerin ekonomide ne kadar büyük bir rol oynadığını ve toplumun kalkınmasında büyük katkısı olduğunu göstermektedir³⁴.

Tablo - 2: AB' de İşletmelerin Sektörel Dağılımı³⁵

Sektör / İşletme	Mikro	KOBİ	Büyük	Toplam
İmalat Sektörü	% 80,56	% 18,57	% 0,87	100
İnşaat Sektörü	% 90,05	% 9,64	% 0,31	100
Hizmet Sektörü	% 92,88	% 7,05	% 0,07	100
Toplam	% 92,10	% 7,69	% 0,21	100

Tablo 2' de görüldüğü gibi AB ülkelerinde yer alan işletmelerin % 92,10' unun mikro ölçekli işletme, % 7,69' unun ise küçük ve orta ölçekli işletme olduğu ve işletmelerin mikro ölçekli işletme ağırlıklı olduğu anlaşılmaktadır.

Toplam işletmelerin % 92,1' ini oluşturan mikro işletmeler istihdamda da yaklaşık % 29,8' lik bir oran ile en büyük paya sahiptir. İstihdamdaki pay açısından mikro işletmeleri % 20,4' lük pay ile küçük ölçekli işletmeler, % 16,8' lik bir pay ile de orta ölçekli işletmeler izlemektedir. 250 ve üzerinde personel istihdam eden büyük işletmeler ise istihdamda % 33,1' lik bir paya sahiptir. AB' de işletme başına ortalama çalışan sayısı mikro işletmelerde 2 kişi iken, küçük işletmelerde 19, orta ölçekli işletmelerde 100 kişidir. KOBİ genelinde, işletme başına düşen çalışan sayısı ortalama olarak 4' dür³⁶.

³⁴S. Özdemir, H. Y. Ersöz ve H. İ. Sarıoğlu, "İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ' lerin Desteklenmesi", İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 2006 - 45, İstanbul, 2006, ISBN 9944-60-116-0, s. 174.

³⁵Yavuz Bayülken ve Cahit Kütükoğlu, "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (KOBİ' ler) , TMMOB Makine Mühendisleri Odası Oda Raporu", ISBN: 978-605-01-0350-2, Yayın No: MMO/583, Ankara 2012, s. 10.

³⁶Varlı, a. g. e., s. 12.

Tablo - 3: AB İşletmelerindeki 2007 Yılı İstihdam Göstergeleri³⁷

İşletme Türü	İşletme Sayısı	İstihdam (Bin Kişi)	Ortalama Çalışan Sayısı	İşgücü Maliyeti (Milyar Avro)	İşgücü Başına Maliyet (Bin Avro)
Mikro Ölçekli	19.198.539	38.905	2	562	25
Küçük Ölçekli	1.378.401	26.605	19	751	29
Orta Ölçekli	219.252	21.950	100	680	31
KOBİ Toplamı	20.796.192	87.460	4	1992	28
Büyük Ölçekli	43.034	43.257	1003	1612	38
Toplam	20.839.226	130.717	6	3604	32

KOBİ' lerin ekonomiye doğrudan etkileri ciroları ya da katma değerleri ile olmaktadır. Ancak, her iki gösterge açısından da bakıldığında AB' de KOBİ' lerin ekonomi içindeki nispi ağırlıklarına rağmen, ekonomik refaha katkılarının düşük bir düzeyde kaldığı görülmektedir³⁸.

KOBİ' lerin işletme sayıları, istihdama ve ekonomik refaha katkıları, faaliyet gösterdikleri sektörler göre önemli farklılıklar gösterebilmektedir. Avrupa Birliği' nde sektörler, Avrupa Topluluğu Ekonomik Faaliyetleri Sınıflaması' na (NACE) göre sınıflandırılmaktadır³⁹.

³⁷T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, "Avrupa Birliği KOBİ Politikaları Çerçevesinde KOBİ Uygulaması", 2013, s. 4.

³⁸Varlı, a. g. e., s. 13.

³⁹BSTB, a. g. e., s. 14.

Tablo - 4: AB' de Sanayi Sektörleri İtibarıyla İşletmelerin Sayısı ve Ortalama Firma Büyüklüğü⁴⁰

NACE Dağılımına Göre Sanayi Sektörleri	İşletme Sayıları			İşletme Başına Çalışan Sayısı
	KOBİ' ler	Büyük Ölçekli İşletmeler	Toplam	
Madencilik ve Taşocakçılığı	22.000	300	22.300	37
İmalat Sanayi	2.357.000	19.000	2.376.000	15
Elektrik, Daz ve Su Üretim ve Dağıtım	29.000	1.100	30.100	56
İnşaat	2.914.000	2.500	2.916.500	5
Toptan ve Perakende Ticareti	6.491.000	6.600	6.497.600	5
Otel ve Lokantalar	1.729.000	1.300	1.730.300	5
Ulaştırma , Depolama ve Haberleşme	1.243.000	3.500	1.246.500	10
Gayri Menkul, Kiralama ve İş Faaliyetleri	5.625.000	8.500	5.633.500	5
Toplam	20.410.000	42.800	20.452.800	6

Yukarıdaki tablo incelendiğinde KOBİ' lerin ağırlıklı olarak, Toptan ve Perakende Ticareti, Gayri Menkul, Kiralama ve İş Faaliyetleri, İnşaat ve İmalat Sanayi sektörlerinde yer aldıkları (yaklaşık % 85) görülmektedir. Buna karşın işletme başına çalışan olarak ise bu sektörlerde yer alan işletmelerde ağırlığının diğer sektör işletmelerine göre daha düşük olduğu anlaşılmaktadır. Elektrik, Gaz ve Su Üretim ve Dağıtım sektörünün toplam işletme sayısı içerisinde % 0,15' lik bir paya sahip

⁴⁰Varlı, a. g. e., s. 15.

olmasına karşın ortalama 56 çalışan sayısı ile işletme başına çalışan sayısı bakımından ilk sırada yer aldığı görülmektedir.

I. 1. 5. 2. Türkiye' de KOBİ' lerin Önemi

Ülkemizdeki KOBİ' lerin önemi büyük dereceldedir. KOBİ' ler ülkemizdeki farklı gelişmişlik oranına sahip bölgelerin kalkınmasında önemli rol oynamaktadır. Dünya da ve ülkemizde en başta gelen sorunlardan biri işsizliktir. KOBİ' ler bu bakımdan en etkili istihdam yaratma girişimidir. Büyük işletmeler de iş yaratma potansiyeline sahiptirler fakat kriz ortamlarından çok fazla etkilenerek istihdam sağladığı grupları etkilemektedirler. Bu bakımdan KOBİ' ler üretim, istihdam, yenilik, rekabet ve gelişmişlik etmenlerini toplumun faydasına sunacak en etkili oluşumlardır⁴¹.

KOBİ' lerin katkılarını belirtecek olursak⁴²:

- İş Yaratma Ortamlarının Sağlanması
- Yenilikleri Yakından Takip Etme
- Girişimciliğin Artması
- Farklı Ürün Sayısının Artması
- Büyük İşletmelerin Destekçisi Olması

⁴¹Devrim Karademir, "Türkiye Mobilya Endüstrisindeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (Kobi' lerin) Avrupa Birliğine Uyumlaştırılması", İstanbul Üniversitesi, Fen Bilimler Enstitüsü, Orman Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı Orman Endüstri Makinaları ve İşletme Programı, Doktora Tezi, İstanbul, 2014, s. 68.

⁴²Karademir, a. g. e., s. 69.

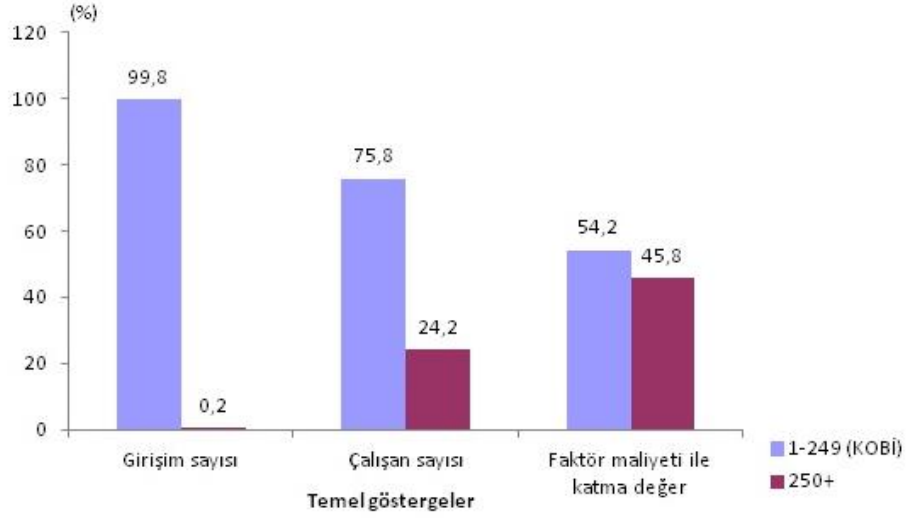
Tablo - 5: Yıl Bazında İşletme Sayıları ve İstihdam Miktarları Değişimi⁴³

İşletme Türü	2002		2009		2010		2011	
	İşletme Sayısı	İstihdam Miktarı	İşletme Sayısı	İstihdam Miktarı	İşletme Sayısı	İstihdam Miktarı	İşletme Sayısı	İstihdam Miktarı
KOBİ	1.856.340	5.352.627	2.480.478	7.407.101	2.318.692	7.776.517	2.587.319	8.754.396
Büyük Ölçekli	1.851	1.144.413	2.822	2.119.618	3.287	2.420.814	3.763	2.764.640
Toplam	1.858.191	6.797.040	2.483.300	9.526.769	2.321.979	10.197.331	2.591.082	11.519.036

Tablo 5' de yıl bazında işletme sayıları incelendiğinde toplam işletme sayılarında 2002 – 2011 yılları arasında yaklaşık % 39,4' lük bir artış yaşanmıştır. İşletmelerin yarattığı istihdama bakıldığında ise bu artışın yaklaşık % 70 düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir. Veriler detaylı incelendiğinde KOBİ düzeyinde de işletme sayıları bazında artışın % 39,4 oranında olurken yaratılan istihdam bakımından bu artışın % 63 düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir. 2002 yılında işletmelerin % 99,9' unun KOBİ düzeyinde işletme olduğu, 2011 verileri incelendiğinde de bu oranın % 99,86 olduğu görülmektedir.

2011 verilerine göre işletme bazına düşen ortalama işçi sayılarına bakıldığında KOBİ' lerde 3, büyük ölçekli işletmelerde 734, toplamda ise 4 olarak görülmektedir. KOBİ' lerin toplam işletme sayılarının % 99,86' sını kaplamalarına karşın yarattıkları istihdam bakımından ise % 76 düzeyinde kaldıkları görülmektedir.

⁴³TÜİK, 2002 Yılı Genel Sanayi ve İşyeri Sayımı İstatistikleri ve TÜİK Haber Bültenlerindeki veriler, <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=istgosterge>, Erişim 07. 12. 2014.



Şekil - 1: Büyüklük Gruplarına göre İşletme Sayısı, İstihdam ve Faktör maliyetiyle Katma Değer (FMKD) Dağılımı, 2012⁴⁴

Tabloya baktığımız da KOBİ'lerin girişim sayısı % 99,8, çalışan sayısı % 75,8 ve faktör maliyeti ile katma değer oranı % 54,2' dir⁴⁵.

Ülkemizdeki KOBİ'lerin yaklaşık % 44' ü 2010 ve 2012 yılları arasında yeni organizasyonlar ve yeni pazarlama stratejileri gibi girişimlerde bulundular. Bu bağlamda KOBİ'lerin faaliyetleri aşağıda yer almaktadır⁴⁶:

- % 32 Organizasyon Yeniliği
- % 35 Pazarlama Yeniliği
- % 15 Giyim İhracatı
- % 13 Metal İhracatı
- % 11 Tekstil İhracatı

⁴⁴TÜİK, "2012 Yılı Haber Bülteni, Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri", 2014, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521>, Erişim 01. 01. 2015.

⁴⁵TÜİK, "2012 Haber bütteni", 2014, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521>, Erişim 02. 01. 2015.

⁴⁶TÜİK, "2012 Haber bütteni", 2014, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521>, Erişim 02. 01. 2015.

- % 16 Kimyasal Ürün İthalatı
- % 15 Metal İthalatı
- % 13 Yeni Ekipman İthalatı
- % 41 Toptan ve Perakende Ticaret
- % 16 Ulaştırma ve Depolama
- % 13 İmalat

I. 2. KOBİ' lerin Finansman Sorunları

I. 2. 1. Öz Sermaye Yetersizliği

Finansal kurumlar genellikle kurulmuş ve bilançoları sağlam olan işletmeleri tercih etmektedirler. Böylece KOBİ' ler daha işletmenin başlangıç yıllarında özkaynak sıkıntısı ile karşı karşıya kalmaktadırlar⁴⁷.

Finansman sorunu yaşayan işletmelerin dış kaynak yerine öncelikle öz kaynaklara yöneldiği ancak bunun yeterli olmadığı yapılan çalışmalarla ortaya konmaktadır. Özellikle konjonktürel dalgalanmaların yaşandığı ve mali piyasanın durgunlaştığı dönemlerde işletme kaynaklarındaki azalışlar ve enflasyonist ortamın etkisiyle birlikte girdi fiyatlarında meydana gelen artışlar işletme sermayelerini erimesine yol açmaktadır. Ayrıca alacakların tahsilâtında karşılaşılan güçlüklerin neden olduğu nakit sıkıntısı, KOBİ' leri işletme sermayesi temini sorunuyla baş başa bırakmaktadır. Yüksek maliyet nedeniyle kredi alınamaması da düşük kapasite ile çalışılması sonucunu doğurmaktadır⁴⁸.

I. 2. 2. İşletme Sermayesi Yetersizliği

Ülkede yaşanan ekonomik iktidarsızlık, yüksek enflasyon gibi durumlarda KOBİ' lerin işletme sermayesi giderek erimekte ve sıkıntı yaratmaktadır. Enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde üretime konu olan girdilerin maliyetleri

⁴⁷Nevzat Aypek, "Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasalarında Uygulanabilirliği", Ankara: KOSGEB, 1998, s. 77.

⁴⁸A. Koyuncu, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Alternatif Finansman Kaynaklarının Oluşturulması ve Gaziantep İlinde Uygulama", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep, 2010, s. 17.

artmakta ve daha fazla miktarda işletme sermayesi ihtiyacı doğmaktadır. Özellikle sabit varlık yatırımlarının yoğun olduğu ve belli bir üretim ve satış kapasitesine sahip işletmelerde, yüksek enflasyon dönemlerinde daha büyük bir işletme sermayesine ihtiyaç duyulmaktadır. KOBİ' ler, işletme sermayesi ihtiyaçlarını kendi sınırlı kaynakları ile çözemediklerinden, çeşitli kaynaklardan borçlanma yoluna gitmekte ancak yüksek maliyetler ve ticari banka kredilerinde ağır teminat şartları nedeniyle yeterli kaynağa ulaşamamaktadır. Kuruluş aşamasında yeterli işletme sermayesi ile donatılmayan aynı zamanda yabancı kaynak bulmakta zorlanan KOBİ' ler kapasite artırımını ve modernizasyon için yeterli atılımlarda bulunamamaktadır⁴⁹.

I. 2. 3. Kredi ile Finansmanda Karşılaşılan Güçlükler

KOBİ' ler Bankacılık sistemine başvurduğu zaman; kamusal engeller, yatırımın getirisine denk gelmeyen kısa vadeler, yüksek faiz oranları, zor ödeme koşulları, teminat unsurlarındaki güçlüklerle karşılaşmaktadırlar.

Gerek Bankacılık kesiminden kaynaklanan, gerekse de KOBİ' lerin muhasebe sistemini tam oturtamamış, kayıt dışı satışların yüksek olması nedeniyle gerçek performanslarını bilançoya yansıtamamış olmaları, özellikle kredi değerliliklerinin tespitinde, Bankacılık kesimi açısından da sorun yaşanmasına neden olmaktadır. Bunun yanında kendilerini kısa vadeli kaynaklarla fon sağlayan Bankalar KOBİ' lerin esas ihtiyacı olan orta ve uzun vadeli kredi ihtiyaçlarına cevap verememektedirler. Bu durum KOBİ' ler açısından finansmana erişim konusunda taleplerin karşılanmamasına neden olmaktadır⁵⁰.

Kredi ile finansmanda miktar, vade, teminat, faiz oranı ve bilgisizlik yönünden yaşanan problemlerden bahsedecek olursak:

- **Miktar ve Vade Konusundaki Sorunlar:** Bankalar genelde KOBİ' lere fazla ilgi göstermemektedir. Bu ilgisizlik işletme ölçeği küçüldükçe daha da belirginleşmektedir. Bankalar çok sayıda küçük miktarda kredi isteyen müşterilerle

⁴⁹Nevin Yörük ve Ünsal Ban, "KOBİ' lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama", Ankara, Gazi Kitabevi, 2003, s. 30.

⁵⁰Hasan Cebeci, "Halkbank ve KOBİ' ler, II. Kobi Zirvesi", Ankara: TOSYÖV, Aralık 2003, s. 90.

uğraşmak yerine daha büyük miktarlarda kredi alan az sayıda müşteriye hizmet etmeyi çıkarlarına uygun görmektedir⁵¹.

- Teminat Konusundaki Sorunlar: KOBİ'lerin finansman sağlamak için zor şartlarda hareket ettiği bilinmektedir. İşletmeler finansman sağlamak amacıyla başvurduğu ilk yol kredi teminidir. Kredi kuruluşları KOBİ'lerin bu isteklerini karşılamakla beraber kredi tahsisi için KOBİ'leri zorlayacak kıstaslara da sahiptir. Bu kıstaslardan biri de teminat sorunudur. İşletme bankalardan istediği miktarda kredi alması için bankanın uygun gördüğü bir teminat sunmalıdır fakat işletmeler zaten kısıtlı bir bütçe ve faaliyet alanıyla hareket ettiği için bu konuda zor durumda kalmaktadır⁵².

- Faiz Oranı Konusundaki Sorunlar: Kredilerle ilgili en önemli sorun, faizlerin yüksek oluşudur. Sahip oldukları mali yapı dolayısıyla mevcut kredilerden faydalanma imkânları sınırlıdır. Çünkü faiz oranı da Büyük İşletmeler için uygulananlara göre daha yüksektir⁵³.

- Bilgisizlik Konusundaki Sorunlar: Kredi temin edilmesinde karşılaşılan bir diğer güçlük ise KOBİ sahiplerinin finansman konusunda yeterli bilgiye sahip olmamaları, kredi almak için gerekli fizibilite etüdü, finansal plan, maliyet gibi işlemler yapamamaları ve bunları yapabilecek uzmanları kısıtlı bütçeleri nedeniyle istihdam edememeleridir⁵⁴.

I. 2. 4. Sermaye Piyasasından Fon Sağlayamamaları

Sermaye piyasaları, işletmelere fon sağlayarak riskli projeleri finanse eder, işletmeleri piyasalara tanıtarak reel sektörün gelişmesini destekler ve işletmeler üzerinde denetim işlevini gerçekleştirir. Bu açıdan sermaye piyasalarının, Türkiye

⁵¹Mehmet Behzat Ekinci, "Türkiye'de Kobi'lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları", İstanbul: Askon, 2003, s. 80 - 81.s

⁵²Nevin Yörük, "Kobi'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama, I. Orta Anadolu Kongresi Kobi'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları", Ankara: KOSGEB, 18 - 21 Ekim 2001, s. 61.

⁵³M. Uğur Gökçe, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm İçin Bir Öneri", Maliye Postası, Sayı: 406, 1997, s. 65, Aktaran: Ekinci, s. 78.

⁵⁴Yörük ve Ban, a. g. e., s. 31.

örneğinde İstanbul Menkul Kıymetler Borsasının reel sektör ve KOBİ' ler açısından önemi büyüktür⁵⁵.

Türkiye' de ulusal pazarda KOBİ' lerin sermaye piyasasından fon sağlama olanakları çok fazla değildir. Bir şirketin halka arz yoluyla fon sağlaması ve menkul kıymetler borsasına kote alabilmesi için gerekli şartlar, KOBİ' ler bakımından yerine getirilmesi pek mümkün olmayan önemli bir problemdir.

Ulusal Pazarlar, SPK' ya göre ortaklık haklarını temsil eden menkul kıymetlerin Ulusal Pazar kotuna alınabilmesi için istenen bazı şartlar şunlardır⁵⁶:

Ortaklığın,

- Denetim Şartı: Mali tabloların bağımsız bir denetim kurumu tarafından son 3 yıla ait denetimin yapılması

- Faaliyet Süresi: Kuruluşundan itibaren en az 3 takvim yılı geçmiş olması ve son 3 yıllık döneme ilişkin mali tablolarının yayınlanması.

- Kar Şartı: Son 2 yıla ilişkin mali Tablolarına göre (son bir yılda halka arz edilen hisse senetlerinin piyasa değerinin en az 45 Milyon TL veya halka arz edilen hisse senetlerinin nominal değerinin ödenmiş ya da çıkarılmış sermayesine oranının % 35 olması halinde) vergiden önce kâr etmiş olması.

- Öz Sermaye Şartı: Bağımsız denetimden geçmiş son bilançosundaki öz sermayesinin en az 16 Milyon TL olması.

- Sağlıklı Finansman Yapısı Şartı: Finansman yapısının faaliyetlerini sağlıklı bir biçimde yürütebilecek düzeyde olduğunun Borsa yönetimince tespit ettirilmiş ve kabul edilmiş olması.

- Borsa yönetimince geçerli kabul edilebilecek durumlar dışındaki nedenlerle son 1 yıl içinde üretimine 3 aydan fazla ara vermemiş olması, tasfiye veya

⁵⁵Güler Aras ve Alövsat Müslümov, "Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ' lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri", s. 11, http://www3.dogus.edu.tr/amuslumov/papers/Kuresel_KOBI_MAG.pdf, Erişim 02. 02. 2015.

⁵⁶İMKB, "Kotasyon Yönetmeliği", <http://www.imkb.gov.tr/mevzuat.htm>, Erişim 13. 02. 2015.

konkordato istenmemiş olması ve Borsaca belirlenen diğer benzeri durumların yaşanmamış olması.

- Şirketin üretim ve faaliyetlerini etkileyecek önemli hukuki uyumsuzlukların bulunmaması.

Bu şartların KOBİ' ler tarafından yerine getirilmesinin düşük bir ihtimal olması nedeniyle sermaye piyasasından fon sağlamak üzere KOBİ' lere yönelik özel pazarların oluşturulmasını zorunlu hale getirmiştir.

1996 yılı ile birlikte bölgesel pazarlar ve yeni şirketler pazarının kurulmasının sebebi, ulusal pazara giremeyen şirketlerin var olmasıdır⁵⁷.

I. 2. 5. Finansal Yönetimde Yetersizlik

KOBİ' ler genellikle gelişigüzel bir biçimde yönetildiği için ve finans konusunda iyi bir politika yürütmedikleri için bu durumla sıklıkla yüzleşirler⁵⁸.

KOSGEB tarafından yürütülen bir araştırmada KOBİ' lere yönelik yönetim problemlerine değinirsek bunlardan bazıları aşağıda yer almaktadır⁵⁹:

- Faaliyet Bilgisi Eksikliği
- Muhasebe Bilgisi Eksikliği
- Analiz Eksikliği
- Vergi Yükümlülükleri Hakkında Bilgisizlik
- Yabancı Kaynak Karşılama Eksikliği
- Prim Ödeme Hakkında Bilgi Eksikliği
- Sürekli Özkaynakları Kullanma İsteği
- Tasarrufları Bilinçsizce Kullanmaları

Bu gibi problemler doğrultusunda KOBİ' ler istedikleri seviyelere gelememektedirler.

⁵⁷Yörük ve Ban, a. g. e., s. 33.

⁵⁸Hüseyin Ali Kutlu ve N. Savaş Demirci., "Kapsamlı Bir Risk Yönetimi Düzenlemesi: Basel II ve Kobi' lere Muhtemel Etkileri", Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı: 40, 2008, s. 192.

⁵⁹Yörük ve Ban, a. g. e., s. 37 - 38.

I. 2. 6. Enflasyondan Kaynaklı Sorunlar

Ekonomik durgunluğun yaşanmasıyla birlikte finansman kaynaklarına ulaşmak zorlaşmaktadır. Ancak bu durumdan büyük ölçekli firmalara göre KOBİ'lerin daha fazla etkilendiği ve iş yapma kapasitelerini kayb ettikleri görülmektedir⁶⁰.

Yüksek enflasyonist ortamların görüldüğü ülkelerde vergi ve enflasyon oranları, karların vergilendirilmesinde büyük işletmeleri olduğu kadar KOBİ'leri de zor durumda bırakması finansman ihtiyacı doğurmaktadır. Yüksek finansman ve bilgiye ulaşım maliyetleri, ölçek ekonomilerinde faydalanamamaları ve büyük işletmelere göre daha az bilgiye sahip olmaları gibi kısıtlı imkânlarla sahip KOBİ'lerin, vergi dilimlerinin birbirine yakın olmasından dolayı daha fazla zorlandıkları bir gerçektir. Dolayısıyla KOBİ'lerin aleyhine olan bu durumun düzeltilmesi için alınması gereken birtakım önlemler bulunmaktadır. Bu önlemlerden kurumlar vergisi oranlarının düşürülmesi ve gelir vergisi dilimlerinin arasındaki miktarların artırılmasıyla birlikte maliyetlerinin azalması ve işletmenin oto finansmandan faydalanma imkanı bulması gibi olumlu sonuçlar doğuracağı muhakkaktır⁶¹.

I. 2. 7. Mali Yapının Zayıflığından Kaynaklanan Sorunlar

Ekonomide yaşanan dalgalanmalar sonucunda devlet çok yüksek oranlarda iç borçlanma ihtiyacı duyar. Bunun sonucunda mali piyasanın en önemli aktörlerinden biri olan bankalar, üretim yapan işletmelere kaynak sunmak yerine yüksek oranda faiz getirisi sunan devlete kaynak sağlamayı tercih eder. Üretim sektörü için sağlanan Fonların maliyetlerin yüksek ve ödeme kabiliyetinin düşük olması, KOBİ'lerin bu Fonlardan faydalanmasını engellemektedir. Ayrıca en yaygın finansal araç olan banka kredilerinde, KOBİ'lere aktarılan oran çok düşük düzeylerde kalmaktadır⁶².

⁶⁰J. K. Mudud, Levy Institute Survey of Small Business: "An Impending Cash Flow Squeeze?", 1999, http://www.levyinstitute.org/pubs/pn99_9.pdf, s. 2, Erişim24. 03. 2015

⁶¹A. Doğan, "Türkiye' de Finansal Kiralama Uygulamaları Ve Finansal Kiralamanın Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümündeki Rolü", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2007, s. 100.

⁶²F. Öcal, "Bankacılık Krizlerinin KOBİ'lerin Finansmanına Etkileri: Anket Çalışması", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2009, s. 112 - 113.

KOBİ'lerin mali yapıları büyük işletmelerin mali yapıları kadar güçlü değildir. Mali açıdan zayıf bünyeye sahip işletmeler, kredi kurumları için hiç de iyi bir müşteri değildir. Finansal yapıları zayıf olan KOBİ'ler, yatırımları ve büyümeleri için gerekli finans kaynaklarına ulaşmakta sorunlarla karşılaşmakta, ulaşsalar bile alacakları kredilerin maliyetleri çok yüksek çıkmaktadır. Kredi maliyetlerinin yüksekliği KOBİ'lerin para ve sermaye piyasalarından gerektiği gibi yararlanamamalarına yol açmaktadır. Ayrıca KOBİ'lerde kayıt dışı faaliyetlerin çokluğu, sağlıksız muhasebe kayıtları ve mali tablolar, bankaların bu firmaları sağlıklı bir şekilde değerlendirmelerini zorlaştırırken KOBİ'lerin kredi alma olasılıklarını azaltmaktadır⁶³.

I. 2. 8. Tedarik ve Stok Yönetiminden Kaynaklanan Sorunlar

KOBİ'ler genel itibariyle bakıldığında faaliyetlerini belirli sınırlarda yürütürler. İşletmeler elindeki fon kaynağına göre faaliyetini gerçekleştirdiği ürün miktarını tedarik etmektedir. Tedarik edilen bu ürün büyük işletmelerle kıyaslandığında düşük seviyelerdedir. KOBİ'ler ürünleri tedarik ederken kendilerine kar sağlayacak bol miktarda almak isterler fakat KOBİ'lerin finansman kaynaklarının kısıtlı olmasından dolayı bu hareketi belirli zaman aralıklarıyla yapmak zorunda kalırlar⁶⁴.

Ayrıca, işletmelerin sektörel konumları ve ürün çeşitlerine göre stokları da değişkenlik gösterir. Stokların maliyeti ile stokta mal bulundurmanın getireceği kazanç durumları analiz edilerek, en uygun stok miktarlarına karar verilir. İşletmeler stok temin etme, stokta bulundurma ve az stokla çalışmanın getirdiği maliyetleri de karşılamak zorundadırlar. Finansal yapıları güçlü olmayan işletmelerin stok kontrolünde başarısız olmaları ile ürün maliyetleri yükselir⁶⁵.

⁶³Doğan, a. g. e., s. 99.

⁶⁴Ö. Yanmaz, "KOBİ'lerin Yönetim Sorunları", 2004, http://www.makalem.com/Search/ArticleDetails.asp?bWhere=true&nARTICLE_id=3559, s. 4, Erişim 10. 01. 2015.

⁶⁵İTO, "İzmir Ticaret Odası, KOBİ Finansman Kaynakları", İzmir Ticaret Odası Yayınları, İzmir, 1999, Yayın No: 59, s. 5.

II. BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ KOBİ FİNANSMAN POLİTİKALARI VE PROGRAMLARI

II. 1. Avrupa Birliği KOBİ Finansman Politikaları

II. 1. 1. Maastricht Antlaşması Öncesi Dönemde AB' de KOBİ Politikaları

Topluluğu kuran Roma Antlaşması' nda ortak bir sanayi politikasının oluşturulması konusunda herhangi bir hükme yer verilmemiştir. Bunun nedeni, Ortak Pazar' ın geliştirilmesi ile iç sınırlardaki engellerin kaldırılmasının ve serbest rekabet ile ortak ticaret politikası uygulamalarının, birliğin sanayi sektörünün gelişmesini ve dinamizmini garanti edeceğinin varsayılmasıdır. Bu varsayım neticesinde, AB' nin kurulduğu ilk zamanlarda, Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT) çerçevesinde yer alan kömür ve çelik sanayi gibi belirli sektörler dışında sanayi konusunda ortak bir politika belirlenmemiştir. Bu dönemde topluluğun sanayi sektörüne yönelik faaliyetleri daha ziyade bu sektörün yapısını modernleştirmeye yönelik olmuştur. Bu çabalar ise mikro düzeyde şirket birleşmelerine yönelik olarak çıkarılan ve asgari düzeyde etkiye sahip birkaç hükümetler arası programla sınırlı kalmıştır⁶⁶.

Eski dönemlerde küçük işletmelerden ziyade büyük ölçekli işletmeler ön planda tutulurdu. Kalkınmanın bu şekilde daha hızlı olacağına inanılırdı ve bütün politikalar bu duruma göre belirlenirdi. 1960' lı ve 1970' li yıllarla beraber üye devletlerin birbirlerinden farklı olan amaçları ve ekonomi felsefeleri birliğin ortak bir sanayi politikasının oluşumunda, önemli bir engel teşkil etmiştir. Bu dönemde, Alman, İngiliz ve Hollanda Hükümetleri liberal ekonomi politikaları izlerlerken, Fransız ve İtalyan Hükümetleri devlet müdahalelerini destekleyen stratejileri tercih etmişlerdir. 1973 petrol krizi ise, uğranılan kayıpların telafi edilmesi amacıyla, hemen hemen tüm ülkelerin aşırı korumacı sanayi politikaları izlemelerine neden

⁶⁶Varlı, a. g. e., s.10.

olmuştur. Birliğe üye ülkelerin izlediği bu politikalar dönemin ekonomistleri ve üye olmayan ülkeler tarafından da ağır bir biçimde eleştirilmiştir⁶⁷.

Meydana gelen krizlerden sonra büyük ölçekli işletmeler küçük ölçekli işletmelerden daha fazla etkilenmesi sebebiyle Avrupalı' nın küçük işletmelere yönelimi artmıştır. 1973 Krizi sonrasında korumacılık politikası bağlamında devlet yardımlarının çağ dışı kalmış ve verimsiz sektörleri koruması ve yapısal reformların durdurulması, Avrupa sanayisinin rekabet gücünü oldukça zayıflatmıştır. Avrupalı firmalar, bu dönemde yüksek teknoloji sanayi sektörlerinde, yapısal reorganizasyonlarını daha etkin bir şekilde gerçekleştiren Amerikan ve Japon firmalarının, geleneksel sanayi sektörlerinde ise Güneydoğu Asya' nın çok daha ucuza üretim yapan gelişmekte olan ülkelerinin gerisinde kalmıştır. Avrupa sanayisinin hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin gerisinde kalması, ulusal düzeyde üye ülkelerin sanayi politikalarını yeniden değerlendirmelerine yol açarken, birlik düzeyinde de sanayi politikasının daha etkin bir şekilde koordine edilmesi gereğini ortaya koymuştur⁶⁸.

Küçük ölçekli işletmelere talebin artmasında, 1980 yılında yaşanan işsizlik, üretim ve yatırım gibi etkenler söz konusu olmuştur. 1980' lere kadar KOBİ' leri istikrarsız ve marjinal firmalar olarak gören AB, bu dönemden itibaren ekonomideki önemlerinin farkına vararak, sanayi politikasını ağırlıklı olarak bu girişimlere yönelik olarak belirlemeye başlamıştır. KOBİ' lere verdiği öneme istinaden AB Komisyonu ilk eylem olarak 1983 yılını "Avrupa Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve El Sanatları Yılı" olarak duyurmuştur. Girişimciliği artırmak üzere ilk KOBİ Eylem Planı ise, 24 Mayıs 1984' te yürürlüğe konmuştur. AB Komisyonu ilk eylem planında şunları önemsemiştir⁶⁹:

- KOBİ' lerin içinde bulunduğu ortamı basit ve kullanılabilir hale getirerek KOBİ' lerin büyümesini sağlamak
- KOBİ' lerin eğitime ve finansman kaynak sağlamasına yardımcı olmak

⁶⁷Varlı, a. g. e., s. 23 - 24.

⁶⁸Varlı, a. g. e., s. 24

⁶⁹Varlı, a. g. e., s. 24.

- KOBİ'lerin birbirleri ile etkileşimini artırmak ve bu ilişkilerin devamlılığını sağlamak

AB Komisyonu ayrıca Avrupa Birliği Merkezi, İş Geliştirme Merkezi ve Şirket İşbirliği Ağları gibi KOBİ'lere katkı sağlayacak organizasyonları da gözetmiştir.

KOBİ'lere yönelik ikinci eylem planı, 1987 yılında düzenlenmiştir. KOBİ'lere AB Komisyonu'nun bilgisi dahilinde bilgi ve destek sağlayacak plan ve politikalarından sorumlu bir genel müdürlük kurulmuştur. Bu kurumun ve politikalarının sürekliliğini sağlamak için de uzun dönemlere yayılan programlar kullanmayı planlamışlardır⁷⁰.

II. 1. 2. Maastricht Antlaşması Sonrası Dönemde AB' de KOBİ Politikaları

Maastricht Antlaşması sonrası dönem, 1992 - 2000, 2000 - 2005, 2005 - 2008 ve 2008 sonrası olarak dönemlere ayrılarak incelenebilir:

- 1992 - 2000 Dönemi: 1990' lardan itibaren AB' nin sanayi politikası korumacı yapıdan uzaklaşarak rekabet için gerekli şartları sağlamaya yönelmiştir. AB' nin KOBİ politikasının yasal temeli Maastricht Antlaşması' na dayanmaktadır. 1992 tarihinde kabul edilen Maastricht Antlaşması' nın 130. maddesi ile açık ve rekabetçi bir pazar sistemi oluşturulması, birlik sanayisinin rekabet gücü kazanması için ana ilke olarak belirlenmiştir⁷¹. İlgili hükme göre birlik ve üye devletler bu ilkeyi gerçekleştirmek üzere, başta KOBİ'lerin kurulmaları ve geliştirilmeleri için elverişli iş ortamlarının yaratılması olmak üzere, çeşitli faaliyetlerde bulunacaklardır. Maastricht Antlaşması ile getirilen bu hüküm ile KOBİ'lerden yana bir politikanın antlaşmalarda yer alması sağlanmıştır⁷².

Bununla birlikte, birliğin sanayi, girişimcilik ve KOBİ politikalarının yasal dayanağını oluşturan ilgili hüküm, iş sektörü ve girişimcilik hakkında aynı stratejiden

⁷⁰Varlı, a. g. e., s. 24.

⁷¹"Consolidated Version of The Treaty Establishing The European Community, Article 157 (ex. Article 130), p. 111, 1992' de imzalanan Maastricht Antlaşması' nın 130. maddesi 1997' de yürürlüğe giren Amsterdam Antlaşması ile 157. madde olarak değiştirilmiştir", <http://www1.umn.edu/humanrts/instate/EUAmsterdam-treaty.pdf>, Erişim 14. 01. 2015.

⁷²Varlı, a. g. e., s. 26.

ziyade AB ve AB' ne üye devletlerce, AB Komisyonu' nun risk edilebilirlik gücünü arttırmaya yönelik bir strateji oluşturulmasının gerekliliğine işaret etmektedir ve bu nedenle bu durumun gerçekleşmesi için her üye ülke tarafından uyulacak zorunlu düzenlemeler getirmeyi amaçlamışlardır. Maastricht Antlaşması' na göre, üye ülkeler birbirlerine danışıp gerekli olduğunda faaliyetlerinin eşgüdümünü sağlayacaklar, Komisyon ise bu eşgüdümün sağlanmasına yönelik girişimde bulunacaktır. Bu maddedeki hedefleri uygulamaya yönelik önlemler ise, AB Konseyi ve Avrupa Parlamentosu ile birlikte, ortak karar usulüne göre, oybirliği ile alınacaktır⁷³.

- 2000 - 2005 Dönemi: 1 Ocak 2000 tarihinde Avrupa Komisyonu' nda birbirinden bağımsız olarak faaliyetlerini sürdüren Sanayi ve KOBİ Genel Müdürlükleri Girişimler Genel Müdürlüğü adı altında tek bir çatıda birleştirilmiştir. Girişimler Genel Müdürlüğü'nün kurulması ile ayrı ayrı ele alınan sanayi ve KOBİ politikalarının bir bütün olarak daha etkin bir şekilde ele alınması sağlanırken, AB' nin KOBİ politikası da kurumsal bir nitelik kazanmıştır⁷⁴.

Bu dönemde KOBİ' lerle ilgili en önemli gelişme, 22 - 23 Mart 2000 tarihinde kabul edilen Lizbon Stratejisi' dir. Başlıca amacı Avrupa Birliği' nin rekabetini ve refahını güçlendirmek olan Lizbon Stratejisinde KOBİ' ler, bilgiye dayalı daha rekabetçi bir ekonomi yaratılmasında merkezi bir yerde bulunmaktadır. Lizbon stratejisi sürdürülebilir ekonomik büyümeyi, daha çok istihdam ve toplumsal uzlaşmayla, gerçekleştirmeyi hedeflemektedir. Sosyal hedefi, Avrupa sosyal modelinin ekonomik reformlar karşısında etkinliğini kaybetmeden modernize edilmesi olan Lizbon Stratejisi' nin ekonomik hedefi ise, AB' nin rekabet gücünün artırılmasıdır. İşletmelerin rekabet gücünün ve dinamizminin, bu kavramları destekleyen genel bir düzenleyici ortamın varlığı ile doğru orantılı olduğunu vurgulayan bu strateji, girişimciliğin desteklenmesi ve AB ekonomisinin küresel rekabet gücünün artırılması amacıyla iş yapma maliyetlerinin düşürülmesini ve bürokrasinin azaltılmasına öncelik vermiştir. Bu öncelikler kapsamında da AB işletmelerinin sayısal olarak % 99' unu KOBİ' lerin oluşturduğu göz önüne

⁷³Varlı, a. g. e., s. 26.

⁷⁴Varlı, a. g. e., s. 27.

alındığında bu strateji ile alınacak tedbirlerden ilk aşamada en fazla yararlanacak olanların da yine bu işletmeler olması beklenmektedir⁷⁵.

Lizbon Stratejisi'nde belirlenen öncelikler kapsamında KOBİ'lere yönelik çok çeşitli destek mekanizmaları geliştirilmiştir. Ancak, bu faaliyetlere rağmen, güçlü rakiplerinin gerisinde kalması, girişimcilik ve KOBİ alanlarında üye devletlerce ortak bir tutum belirlenmesi gereğini ortaya koymuştur. Avrupa Konseyi'nin 19 - 20 Haziran 2000 tarihinde Portekiz'de yapılan Feira Toplantısında "Küçük İşletmeler İçin Avrupa Şartı"⁷⁶ kabul edilmiştir.

Lizbon Zirvesi'nde önemli konulardan biri olan rekabet edilebilirlik gücünün artırılmasına yönelik stratejiler aşağıdadır⁷⁷:

- İş sektörüne girişlerin artırılması ve yenilikçi yaklaşımların desteklenmesi
- Ekonominin yüksek seviyelerde olması için rekabet ve yenilik ortamlarının iyileştirilmesi
- KOBİ'lerin finansman sağlama olanaklarının geliştirilmesi
- İşletmelerin faaliyetlerini rahat bir şekilde sürdürmesini desteklemek ve bu durumu AB'nin rekabet etme standartlarına uygun bir şekilde düzenlemek
- İşletmelerin pazar piyasalarına ulaşımını kolaylaştırmak
- Yapılan bu çalışmaların anlaşılmasını ve uygulama açısından daha iyi kavranması için Çok Yıllı Program (MAP)'ın yapılması ile amaçlanmıştır.

● 2005 - 2008 Dönemi: Çok Yıllı Program 'lar dahilinde gelişmesini sürdüren AB, 2000 - 2005 dönemine ait programları inceleyip analiz ettikten sonra bu programların Lizbon Stratejisi 'nin asıl amaçları dışında kaldığını görmüştür. Programların verimliliğinin ve standartlarının düşük olması projenin gücünü

⁷⁵Varlı, a. g. e., s. 27.

⁷⁶http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/best-practices/charter/index_en.htm , Erişim 14.02.2015.

⁷⁷M. Cansız, "Türkiye' de KOBİ' ler ve KOSGEB, T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı", Yayın No: DPT/2782, Ankara, 2008, s. 24.

zayıflattığının farkına varmıştır. Bunun üzerine Avrupa Birliği Komisyonu, Mart 2005' de stratejiyi yenilemiştir⁷⁸.

Yenilenen stratejinin, Avrupa Birliği ve üye devletler olmak üzere iki düzeyde yürütülmesine karar verilmiştir. Buna göre AB öncelikli politika alanlarının belirlenmesinde yönlendirici ilkeleri koyarken, üye ülkeler ise bu yönlendirici ilkeler kapsamında kendi ulusal reform programlarını oluşturacaklar ve bu programların uygulanmasına ilişkin eylemlerini içeren raporları Komisyon' a sunacaklardır⁷⁹.

Yenilenen Lizbon Stratejisi' nin ana unsurunu, "Birlik Lizbon Programı - Büyüme ve İstihdam için Modern KOBİ Politikası" oluşturmaktadır. KOBİ' lerin karşılaştıkları temel sorunları vurgulayan bu politika, bu işletmelerin piyasa kapasitelerini arttırmak amacıyla yeni adımlar atılmasını ve KOBİ sahipleriyle danışma ve diyalog mekanizmasını güçlendirmeyi hedeflemektedir⁸⁰.

Modern KOBİ politikasının merkezinde KOBİ temsilcileri yer almaktadır. Karar alma süreçlerinin daha etkin olmasını sağladıkları için bu temsilcilerle erken aşamada ve daha geniş bir işbirliği çok büyük önem taşımaktadır. Bu politikanın uygulanmasında iki önemli mekanizma bulunmaktadır⁸¹:

- Avrupa Bilgi Merkezleri Ağı: Bu ağ sayesinde KOBİ' ler, AB politikaları ve eylemleri hakkında hızlı ve doğru bilgiye ulaşabilecek ve çeşitli konularda fikir danışabileceklerdir.

- Dahi İyi Düzenleme İnisiyatifi: Bu inisiyatif, AB mevzuatının kapsamlı bir şekilde gözden geçirilmesini oluşturmaktadır. Bu gözden geçirmede mevzuatın gerçekten gerekli olup olmadığı değerlendirmektedir. Komisyon bir eylemin üye ülke düzeyinde gerçekleştirilmesinin idari maliyetlerde % 25 tasarruf edilmesini sağlayacağını ileri sürmektedir. Ayrıca "Önce Küçük Düşün" (Think Small First) ilkesi de yasa önerilerinin KOBİ' ler üzerindeki etki değerlendirilmelerinin

⁷⁸Cansız, a. g. e., s. 24.

⁷⁹Varlı, a. g. e., s. 28.

⁸⁰"Small and medium-Sized Enterprises – Key for delivering more growth and jobs. A mid-term Review of Modern SME Policy", CEC, Commission Communication of 4 October 2007, COM (2007) 592 final, s. 3, Brussels, Erişim 04. 03. 2015.

⁸¹Varlı, a. g. e., s. 28.

yapılmasını ve gerekliyse KOBİ' lere uygun bir şekilde ele alınmasını gerektirmektedir.

● 2008 Sonrası Dönem: 2005 - 2007 döneminde izlenen KOBİ politikasının değerlendirme sonuçları, "önce küçük düşün" ilkesinin hem AB hem de üye ülkeler düzeyindeki uygulamalarının önemli ilerlemelere yol açtığını göstermiştir. Bu dönemde Komisyon KOBİ' lerde kırtasiyeyi azaltma ve 2007 - 2013 dönemi bütçe harcamaları içinde bu girişimlerin payını artırma konusunda önemli adımlar atarken, üye ülkelerde kendi ülkelerinde KOBİ' lerle ilgili iş ortamının yaratılmasında önemli gelişmeler göstermişlerdir. Ancak bu olumlu gelişmelere rağmen, global ekonomideki gelişmeler işletmelerin rekabet şartlarını daha da zorlaştırmakta ve bu durum KOBİ' lerin yapısal değişikliklere devam etmelerini gerekli kılmaktadır⁸².

AB Komisyonu' nu sürekli olarak KOBİ' lerin ün yüksek seviyelerde faaliyetlerini sürdürmeleri için plan ve politikalar belirlemişlerdir. AB' nin küçük ve orta büyüklükteki işletmelerinin ABD' deki rakiplerine kıyasla daha düşük büyüme hızlarına ve verimliliğe sahip olmaları ve global rekabet ortamında karşılaştıkları sorunlar, Mart 2008' de yapılan Avrupa Zirvesi' nde de ifade edilmiş, bunun üzerine gerekli adımları atan Komisyon, "Küçük İşletmeler Yasası" nı hazırlamıştır. KOBİ' lerin şartlarını iyileştirmek çerçevesinde somut öneriler sunan Avrupa Küçük İşletmeler Yasası Temmuz 2008 tarihinde kabul edilmiştir⁸³.

II. 1. 3. AB KOBİ' leri İçin Küçük İşletmeler Yasası⁸⁴

Avrupa Birliği' nin Lizbon Stratejisi' ni uygulamasının amacı, ABD ve Japonya ülkeleriyle AB üye ülkeleri arasındaki AR - GE, iş yaratma, yenilikçilik, gelişen teknoloji ve birçok bakımdan rekabet ortamı sağlayan eşitsizlik faktörlerini en aza indirmektir. Bu uygulamaya ilaveten Modern KOBİ Politikası' da işletmelerin

⁸²Varlı, a. g. e., s. 30.

⁸³Varlı, a. g. e., s. 31.

⁸⁴Yücel Eda Erkan, "Avrupa Birliği İçin Küçük İşletmeler Yasası, Komisyon Bildirimi", Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Sanayi Sektörü Dairesi, Ankara, 2008, <http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/path/Contribution%20Folders/web/D%C4%B1%C5%9F%20%C4%B0li%C5%9Fkiler/Avrupa%20Birli%C4%9Fi/04.%C3%96nemli%20AB%20Politikalar%C4%B1Stratejileri/03.AB%20Sanayi%20ve%20%C4%B0%C5%9Fletmeler%20Politikas%C4%B1/K%C3%9C%C3%87%C3%9CCK%20%C4%B0%C5%9ELETMELER%20YASASI.pdf>, Erişim 24. 05. 2015.

bölgesel kalkınmalarını artırmak için finansal yükünü azaltan önemli bir uygulamadır. 25 Haziran 2008 tarihinde yürürlüğe koyulan "AB için Küçük İşletmeler Yasası" (A Small Business Act for Europe - SBE) KOBİ' lerin büyümesini, ihtiyaçlarına öncelik verilmesini ve hükümetler arasında KOBİ vizyonu yaratmayı hedeflemiştir⁸⁵.

Küçük İşletmeler Yasası, yenilik bakımından toplumda yer alan girişimciliğe bakış açısını değiştirmek ve ABD hariç diğer AB ülkelerindeki insanlarda var olan kendi işini kurup devam ettirme konusundaki isteksizliği ortadan kaldırmaya yöneliktir. Bu yeniliklere bağlı olarak "Öne Küçük Düşün" felsefesiyle yola çıkılarak, aile şirketleri ve küçük ölçekli işletmeler büyümek ve risklere karşı direnç göstermek için bu doğrultuda hareket etmelidir⁸⁶.

Bu yasa KOBİ' ler için çok önemli ve çok kapsamlıdır. KOBİ' le en yüksek faydayı sağlamaya yöneliktir. Küçük İşletmeler Yasası ile birlikte AB KOBİ' lere ne kadar değer verdiği aşikardır. Bu bağlamda AB ve üye ülkelerin bu yasayı en iyi şekilde sürdürmeleri için 10 adet ilke aşağıda yer almaktadır⁸⁷:

- Girişimciliğin ödüllendirilmesi ile birlikte aile şirketleri ve yeni girişimcilerin istedikleri faaliyetleri gerçekleştirmelerini sağlayacak ortamı yaratmak:

Araştırmalar (Anket Yöntemi) sonucunda ABD' ye nazaran diğer Avrupa Birliği ülkelerinde kendi işini kurmak isteyenlerin oranı beklenen değerlere göre çok düşük çıkmıştır. Bu sonuca ilave olarak gelecekteki 10 yılda 6 milyon küçük işletme sahibinin emekli olacağına da katarsak iş kurma fikrinin daha genç yaşlarda insanlara empoze edilmesi gerekmektedir. AB Komisyonu Küçük İşletmeler Yasası ile birlikte kadınlar ve göçmenlerinde iş hayatına kazandırılmaları istemektedirler.

Girişimciliğin gelişmesi ve kalıcı hale gelmesi için AB Komisyonu; AB KOBİ Haftası, Genç Girişimciler için Erasmus, Kadın Girişimci Elçiler Ağı gibi faaliyetlerini gerçekleştirmiştir.

⁸⁵Erkan, a. g. e., Erişim 24.05.2015.

⁸⁶Erkan, a. g. e., Erişim 24.05.2015.

⁸⁷Erkan, a. g. e., Erişim 24.05.2015.

Diğer taraftan gençlere girişimcilik ve yenilikçilik bilincini aşlamak için okul müfredatına bu olguya yönelik derslerin koyulması, öğretmenlerin de bu bilinci öğrencilere vermesini sağlayacak şekilde eğitilmesi, iş kurma potansiyelinde olan göçmenlerin desteklenmesi, vergilerin işletmeler üzerindeki etkisinin azaltılması ile birlikte, işletmeler farklı durumlarda işletmelerini devretmek istemelerinde bir zorlukla karşılaşmamaları ve bu işlemin yapılması için danışman hizmeti sunulması gibi destekler yeni yasayla birlikte işletmelerin beklentisidir.

- Doğru ve Dürüst girişimcilere iflas ettikten sonra aradan çok zaman geçmeden ikinci bir şans verilmesi:

Her yıl Avrupa' da 750.000' e yakın işletme iflas etmektedir ve bu oran da % 16' yı bulmaktadır. İflas işlemlerinin de 4 ay ıla 9 yıl sürmesi KOBİ' leri önemli ölçüde zedelemektedir. Bu nedenle AB Komisyonu bu durumu önlemek için harekete geçmiştir.

AB Komisyonu bu durumu sürekli halde desteklemeyi ön görmektedir. Bu politika adı altında birçok işletme faaliyetine devam edecektir. Ayrıca üye devletler, iflas eden işletmeler hakkında halk önünde kötü duruma düşmemeleri için kamu aydınlatması yapmalıdır. İşletmenin iflas işlemlerinin yasal düzenlemeleri bir yıldan daha kısa sürede yapılması beklenmektedir fakat iflas hileli ise böyle bir durum söz konusu değildir. AB Komisyonu' nu iflas eden işletmenin yeniden iş hayatına başladığı anda eskisi gibi desteklerini sağlamaktadır.

- Temel olarak "Önce Küçük Düşünün" ilkesini benimsemek:

Günümüzde bürokrasinin aşırı bir şekilde yaşanması KOBİ' leri büyük ölçekli firmalara nazaran daha yüksek miktarda maliyetlerle karşı karşıya getirmesi nedeniyle bir iyileştirmenin yapılması gerekmektedir. Yetki ikamesi ve ölçülülük gibi ilkeler dahilinde AB Komisyonu, girişimlerde bulunanların güçlenmesini sağlamalıdır. AB Komisyonu işletmelerin üye devletler gibi ortak bir başlangıç tarihini belirlemesini ve bu tarz başlangıçların yıllık tablolar halinde sunulmasını yönetmelik ve kararlarla desteklemelidir. AB Komisyonu' na üye devletler tarafından Kobi' lerin menfaati ön planda tutularak dikkat edilmesi gereken hususlar

ise; işletme ve maliyet üzerindeki yükü en aza indirmek maksadıyla uygulanan programların sonuçları; üye devletler arasında KOBİ' lere uygun olabilecek analizler, tekliflerin sunulması, bilgilendirme ve raporlama gereksinimleri, özel durumlar ve geçiş zamanları gibi benzer süreçlerde karşılıklı olarak tanıma, ortak düzenleme ve kullanılan araçları uygulamaktır.

"Önce Küçük Düşün" prensibi 2012 yılına kadar işletmelerin yönetimi üzerindeki ağırlığın % 25' ini azaltmak maksadıyla AB Komisyonu tarafından hazırlanmakta olan mevzuatı basitleştirmek ve bitirmeyi amaçlamaktadır. Buna karşılık bu durumdan üye devletlerinde faydalanmaları için istenilen düzeyde olmalarını istemektedirler. Yapılan iyileştirmeler arasında Katma Değer Vergisi üye devletler için alt sınırı 100.000 Avro' ya yükselmesini ön görmektedir.

• KOBİ' lerin gerek duyduğu ihtiyaçlara kamu sektörünün daha duyarlı duruma gelmesi:

AB Komisyonu KOBİ' lerin kalkınması için kamu sektörünün de katkısını olacağını vurgulamıştır. Bunun paralelinde KOBİ' lerin işleyişini devamlı hale getirmek ve kalkınmasını sağlamak için aşağıdaki avantajların sağlanmasını ön görmüştür⁸⁸:

- İşletmelerin kaydı için alınan ücretlerin düşürülmesi
- İşletme kurma süresinin bir haftanın altında olması için çalışmalar
- İşletmenin lisans alam işlemlerini azaltmak
- Aşırı bilgi talebinde bulunmamaları
- KOBİ faaliyetlerini aksatacak kural ve prosedürlerin azaltılması
- Her türlü işlemlerini elektronik ortamda yapmalarını sağlamaları
- KOBİ' lerin istatistiksel araştırmalara katılımını desteklemek

⁸⁸Erkan, a. g. e., Erişim 24.05.2015.

- KOBİ' lerin ihtiyacına göre kamu sektörün de kullanılan araçların uyumlaştırılması:

Kamu mallarının alımları söz konusu olduğunda KOBİ' ler büyük ölçekli işletmelere göre daha fazla zorluk altında kalmalarının sebebi; bilgi eksikliği ve alımlar sırasında uygulanan prosedürlerin karışıklığıdır. Söz konusu ihalelerde KOBİ' lerden çok büyük ölçekli işletmeler daha güvenilir ve güçlü olduğu için tercih edilmektedirler. Bilgi eksikliği ve karışıklık devlet yatırımlarında bile KOBİ' lerin büyümesini sağlayacak imkanları kısıtlamaktadır.

Bu durumun önüne geçmek adına AB Komisyonu' nun aldığı önlemler aşağıdadır ve üye devletlerinde bu doğrultuda ilerlemelerini istemektedir⁸⁹:

- İhale makamlarına yönelik bir gönüllü sunulması
- İhale yayınlarak eşik altı alımları iyileştirmek
- KOBİ' lere iş ortağı sağlanması
- İhale şartlarının şeffaf olarak devam ettirilmesi
- KOBİ' ler için Devlet Yardımları Envanteri' ni yayınlarak destekleme politikaları hakkında farkındalığı yükseltmek

- Hukuki çerçeve ve iş ortamlarıyla birlikte KOBİ' lerin finansman olanaklarının iyileştirilmesi ve ticari işlemlerde gerçekleştirilen ödemelerin zamanında yapılması:

İşletme ilk kurulduğu zaman birçok zorlukla karşı karşıyadır. Bununla beraber en zorlandığı nokta finans sağlamaktır. İşletme yeni olduğu için pazardan istediği verimi alamamaktadır. Bu durum ülkemizde de olduğu gibi AB üye ülkelerinde de yaygın olarak var olması nedeniyle; işletmeler de hep geç ödeme zihni oluşmaktadır. AB Komisyonu bu durumun üstesinden gelmek için yabancı yatırımcıları teşvik eden özel bir iş bulma potansiyelini tetikleyen risk sermayesi piyasalarını güçlendirmiş ve

⁸⁹Erkan, a. g. e., Erişim 24.05.2015.

yüksek düzeyde yatırım politikalarıyla üye devletleri desteklemiştir. Bu doğrultuda AB Komisyonu⁹⁰:

- Vergilerin yatırımları artıracak seviyede olmasını
- 100.000 Avro ile 1 Milyon Avro arasındaki finansman açığını iyileştirmek
- Tek pazarda yerli fonlar ile risk sermayesi fonlarının eşit muamele görmesini sağlamak gibi faaliyetlerde bulunmuştur.

• Tek Pazar' dan sağlanan olanakların KOBİ' lerin daha fazla faydalanması sağlamak:

AB Komisyonu KOBİ' lerin Tek Pazar' ın sağladığı avantajlardan en iyi derecede yararlanması için çok sayıda durumun iyileştirilmesini ön görmektedir. Bunlardan bazıları şunlardır⁹¹:

- Piyasa başarısızlıklarının tespit edilmesi
- Elektronik imza ve kayıt doğrulama programlarının teşvik edilmesi
- Küresel iş karşılama ortamında yer almasını desteklemek
- AB standartlarına uygunluk ve bu standartlardaki hakkını savunmaya yönelik finansman desteği sağlamak
- Sınır dışı ticaretin gelişmesini sağlamak
- Üye devletlerle tanıma ilkesini uygulamak
- SOLVIT problem çözme sisteminin uygulanması
- Yapılan uygulamaların adil olduğuna dair güvence verilmesi
- KOBİ' lerin ticarete uğradıkları haksızlıklara karşı direnmelerini sağlayacak destekleyici hizmetler vermek

- Standartların KOBİ' ler tarafından daha iyi kullanılmasını sağlamak

Bu prensiplere bağlı olarak, AB Komisyonu; tüm standartlara ulaşmada harcanılan maliyetlerin düşürülmesini, KOBİ' lerin etkinliklerini daha iyi

⁹⁰Erkan, a. g. e., Erişim 24.05.2015.

⁹¹Erkan, a. g. e., Erişim 24.05.2015.

sürdüremeleri için KOBİ Yardım Masaları' nın kurulmasını ve her ülkenin bu oluşumu en iyi şekilde uygulamasını sağlayacak belgeleri yayımlamalıdır.

- KOBİ' lerin ilgili olduğu faaliyet alanındaki kabiliyetinin iyileştirilmesi ve her türlü yenilik çalışmalarına teşvik edilmesi:

KOBİ' ler her geçen gün kalifiyeli elemana ihtiyaç duymaktadır. AB için Küçük İşletmeler Yasası da bu durumu değerlendirmesine almıştır. Bu bağlamda AB Komisyonu' nun ulaşmak istediği hedefler doğrultusunda AB üye devletleri başta uygulamak üzere aşağıdaki prensipler belirlenmiştir⁹²:

- Leonardo Da Vinci programı dahilinde stajyer değişimi sağlamak
- Çalışanların kişisel becerilerini geliştirmek ve amaçladıkları kariyerlerine ulaşmalarını sağlamak için internet üzerinden bir beceri programı ve kariyer portalı oluşturmak
- İşletmelerin kendi ihtiyaçlarını karşılamak maksadıyla e-İşletme Rehberi yayımlamak
- 7. Çerçeve programlarına katılımları artırmak
- AR - GE ve iş hacimlerinin büyümelerini desteklemek
- KOBİ' lerin Avrupa Yenileme ve Teknoloji Enstitüsü tarafından yürütülen teknoloji transferi olanaklarından daha fazla yararlanmalarını sağlamak

- Çevresel sorunlarla karşılaşan KOBİ' lerin bu olumsuz durumu fırsata çevirmesine olanak sağlanması:

Günümüzde sıkça karşılaştığımız çevresel sorunlar küresel ısınma, enerji kaynaklarının azalması, iklim değişikliği, doğayı bilinçsizce tüketim ve hava kirliliği gibi sorunlardır. Bu durum KOBİ' ler için hem iyi hem de kötü bir durumdur. Kötü açıdan bakarsak işletmelerin faaliyetlerini zorlaştırmaktadır, iyi açıdan bakarsak var olan değişmelerle birlikte çevre dostu ürün ve hizmetlere yönelik talepler KOBİ' lere

⁹²Erkan, a. g. e., Erişim 24.05.2015.

yeni iş imkanları yaratmaktadır. Bunun paralelinde AB Komisyonu aşağıdaki etmenler doğrultusunda planlama yapmıştır⁹³:

- Çevre Yönetimi ve Denetleme Planı' na ulaşımı kolaylaştırmak
- KOBİ' lere eko - verimli faaliyetler, potansiyel pazarlar ve finansman olanakları bulabileceği bir ağ çevresi yaratmak
- KOBİ' lere eko - yenilikçi ürün ve enerji verimliliği gibi alanlarda destek vermek

Ayrıca üye devletlerin Çevresel Koruma Devlet Yardımları Hakkındaki Topluluk Kılavuzu' na uygun olarak çevre dostu ürünler ve çevre dostu prosedürler uygulayan KOBİ' lere 2,5 Milyar Avro' yu kullandırmaları söz konusudur.

● Pazar büyümelerinden KOBİ' lerin faydalanmasını sağlamak için KOBİ' leri teşvik etmek ve desteklemek:

Büyük ölçekli işletmelerle KOBİ' leri kıyasladığımızda KOBİ' ler daha fazla ticari engelle karşı karşıyadır. Bunun temel sebepleri, kaynaklarının sınırlı olması ve risk ortamlarına karşı çok dirençli olmamalarıdır. Bu durumu engellemek için AB Komisyonu aşağıdaki planlamaları yapmıştır⁹⁴:

- Pazara giriş araçları oluşturmak
- Avrupa Girişimcilik Ağı vasıtasıyla KOBİ' lerin aday ve komşu ülkelerin pazarlarına girişini kolaylaştırmak
- KOBİ' leri Çin Halk Cumhuriyeti pazarlarında daha rekabetçi olmalarını sağlayacak iş ağlarının kurulmasını desteklemek
- Ayrıca KOBİ' lerin uluslar arası pazarlara girmesi için büyük işletmeler tarafından destek alması üye devletler tarafından umulmaktadır.

Yukarıda bahsettiğimiz ilkelere ilaveten Devlet Yardımlarında Genel Grup Muafiyeti Tüzüğü dahilinde AR - GE, eğitim, istihdam ve devlet yardımlarında ön

⁹³Erkan, a. g. e., Erişim 24.05.2015.

⁹⁴Erkan, a. g. e., Erişim 24.05.2015.

bildirim koşulunu kaldırmak amaçlanmıştır. Bunu yapmaktaki amaç KOBİ'lerin uyum sağlamasını kolaylaştırmaktır.kaldırılmaktadır.

Başka bir yasal düzenleme ile birlikte Avrupa Özel Şirket Statüsü Tüzüğü, KOBİ'lere tek pazarda avantaj sağlayacak ortak, basit ve esnek olarak tüm üye ülkelerde geçerli olacak SPE (Societas Privata Europaea)'leri kurmasına yardımcı olacaktır. Bu konu hakkında KOBİ'ler Komisyon tarafından ayrıntılı bir şekilde bilgilendirilecektir.

KOBİ'leri çoğunlukla zor durumda bırakan Katma Değer Vergisi için bir indirim talebinde bulunulacaktır. Ayrıca KDV sisteminin yenilenmesi, basitleştirilmesi, mevcut durumlara uygun bir şekilde düzenlenmesi ve geç ödemelere karşılık bir bildirim sisteminin oluşturulması planlanmaktadır.

Küçük İşletmeler Yasası, AB Komisyonu ve üye ülkeler için KOBİ'lerin en yüksek işletme seviyelerine ulaşmasını amaçlanmıştır. İşletmelerin bilhassa uluslararası platformda yer almalarına dikkat çekmişleridir. Bu sürecin devam etmesi için AB komisyonu ve üye ülkeler kararlı bir şekilde planlamalarını devam ettirmelidirler⁹⁵.

II. 2. Avrupa Birliği KOBİ Finansman Programları

II. 2. 1. Horizon 2020

Geçmişte sıkça yaşanan krizler nedeniyle dünya genelindeki işletmeler bu durumdan olumsuz bir şekilde etkilenmişlerdir. Son yaşanan ekonomik krizle beraber Avrupa Birliği'nin GSYH, üretim, işsizlik gibi etmenleri büyük yara almışlardır. Yaşanılan krizle birlikte AB gelişmişlik durumu iyi olan Çin, Hindistan gibi ülkelerle ekonomik açıdan rekabet etmek için gücünü kaybeder hale gelmiştir.⁹⁶

AB ülkeleri bir uygulama ya da farklı bir faaliyet gerçekleştirirken birlikte hareket ederler. Son krizden sonra AB ülkelerinin bu durumdan negatif etkilenmesi

⁹⁵Erkan, a. g. e., Erişim 24.05.2015.

⁹⁶"<http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/path/Contribution%20Folders/web/D%C4%B1%C5%9F%20%C4%B0li%C5%9Fkiler/Avrupa%20Birli%C4%9Fi/04.%C3%96nemli%20AB%20Politikalar%C4%B1Stratejileri/04.Avrupa%202020%20Stratejisi/AB%202020%20stratejisi.pdf>", Erişim 04. 04. 2015.

sebebiyle bu durumu bütünsel ve kalıcı olarak çözmek istemişlerdir. En başta rekabet edebilir seviyelere ulaşmak, üretim seviyelerini yükseltmek, ekonominin gelişmesi ve sürekli güçlü halde kalmasını sağlamak gibi faaliyetleri hayata geçirmektir. Bu duruma paralel olarak AB Komisyonu istenilen ortamın sağlanması için 3 Mart 2010 tarihinde Avrupa 2020 stratejisini yürürlüğe koymuştur⁹⁷.

Avrupa 2020 stratejisiyle birlikte AB Komisyonu, KOBİ'lerin kalkınması için destek faaliyetlerini iyileştirmek ve artırmak için Horizon 2020 stratejisini de faaliyete geçirmiştir. İşletmeler için bu tarz adımların ilki 1984 yılında Çerçeve Programları adı altında gerçekleştirilmiştir. Çerçeve programlarının kuruluş amacı sanayi kapsamındaki işletmelerin bilim ve teknolojik açıdan desteklenmesini sağlamaktır. Ayrıca bu desteklerle beraber eğitim vererek yeniliklerin kalıcı olmasını kolaylaştırmaktır. Bu faaliyetlerini AB üye ülkeler ve aday ülkeler kapsamında yapmaktadır ve AB Komisyonu tarafından organize edilen özel bir fonlama sistemiyle faaliyetine başlamıştır⁹⁸.

Horizon programı 2014 - 2020 yılları arasını kapsamaktadır. Horizon 2020 programı daha önce işletmelere destek sağlayan programların tek çatı altında toplanmasına dayalıdır. Bu programlar şunlardır: Rekabet Edilebilirlik ve Yenilikçilik Çerçeve Programı, Girişimcilik ve Yenilik Programı, Çerçeve Programı ve Avrupa Yenilikçilik ve Teknoloji Enstitüsü⁹⁹.

Önceki destek programlarının Horizon 2020 programı altında toplanmasını sebebi bir den çok etmene dayanmaktadır bunları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz¹⁰⁰:

- İşletmelere desteklerin çabuk ulaşması sağlamak
- Rekabet gücünün hızlı bir şekilde artırılması sağlamak
- AR - GE çalışmalarını Üniversiteler ile harekete geçirerek hızlı bir şekilde uygulama ortamı sağlamak

⁹⁷<http://www.ekonomi.gov.tr/>, Erişim 04. 04. 2015.

⁹⁸<https://www.kobi-line.com.tr/content/1263/horizon-2020-nedir>", Erişim 06. 04. 2015.

⁹⁹<http://www.ekonomi.gov.tr/>, Erişim 04. 04. 2015.

¹⁰⁰<http://www.ekonomi.gov.tr/>, Erişim 04. 04. 2015.

- İşletmeleri, ürünün imalatından satışına kadar kontrollü ve hızlı bir şekilde desteklemek

Horizon 2020 programı ile birlikte sosyal sorunlar konusuna da değinilmiştir. Bu şekilde sayacağımız bir çok etmen vardır. Asıl amaç KOBİ' ler için en uygun faaliyetlerini sürdürebileceği ortamı yaratmaktır.

AB Komisyonu tarafından gerçekleştirilen reformlarla birlikte ekonomik şartlar kayda değer şekilde değişmiştir. AB Komisyonu sadece yenilik, araştırma ve geliştirme gibi sorunlarla beraber kriz ortamlarını da en aza indirmek için çalışmalarını sürdürmektedir. Horizon programı; araştırma, üretim ve yenilik gibi alanlar dahilinde ortalama 80 Milyon Avro destek vermekle beraber KOBİ' lerin bu desteklerden aşırı ve hızlı bir şekilde yararlanması amaçlanmaktadır. Özellikle gelişmiş ülkelerin Horizon 2020 programından daha hızlı yararlanmaları beklenmektedir. Horizon programı AB Komisyonu' nun sorumlu olduğu tüm ülkeler için kendisine olan güveni artıracak üç tane önemli faktör dahilinde hareket etmektedir¹⁰¹.

Horizon 2020 programına ait üç tane önemli etmeni belirtecek olursak bunlar:

- Yüksek Seviyede Bilim:

Bilim, günümüz standartların da işletmeler için çok önemli bir yere sahiptir. Yapılan işlerin basitleştirilmesi, hızlandırılması ve geliştirilmesi sağlayarak Avrupa Birliği' nin geleceğini sağlamlaştırır. Bu duruma bağlı olarak yapılan çalışmaların şu özellikleri taşıması gerekir¹⁰²:

- Rekabet gücünün gelişmesi ve sürdürülebilir olması
- AB' nin bilim ve teknoloji tabanını güçlendirmesi ve iyileştirmesi
- Araştırma alanlarının bütün olarak hareket etmesini sağlaması

Bu bağlamda Yüksek Seviyede Bilim başlığı altında dört farklı alana destek vermek istenilmektedir. Bunlar:

¹⁰¹"<http://www.ekonomi.gov.tr/>", Erişim 04. 04. 2015.

¹⁰²"<https://www.kobi-line.com.tr/>", Erişim 06. 04. 2015.

- 13 Milyon Avro' ya kadar Araştırma desteği
- 3 Milyon Avro' ya kadar Teknoloji desteği
- 6 Milyon Avro' ya kadar Marie Curie faaliyet desteği
- 5 Milyon Avro' ya kadar Altyapı oluşturma desteği
- Endüstri İçinde Öncü Olmak:

Avrupa Birliği' nin kalkınması KOBİ' lerin kalkınmasıyla paraleldir. Bu da gelişme ve iş yaratma ya da bunlar gibi etmenlerin iyileşmesiyle sağlanmaktadır. Bu etmenlerin iyileşmesi için yenilikçi KOBİ' lere, yatırımlara, AR - GE' ye, altyapısı güçlü teknolojilere ihtiyaç vardır. Bu başlık altında KOBİ' lerin iş sektöründe üst basamaklara çıkmasına önem verilmektedir. Geleceğe yönelik teknolojilerin KOBİ' ler açısından sağlam temellere oturtulması temel hedeftir. Böylece, AB' ye bağlı ülkeler teknolojiye önemli derecede yatırımlar yapacaklar ve bu yatırımdan kendi bünyelerindeki işletmeler en üst seviyede faydalanacaklar¹⁰³.

Bu başlık altında yapılan destekler¹⁰⁴:

- 14 Milyon Avro' ya kadar Öncü Teknoloji desteği
- 4 Milyon Avro' ya kadar Risk Sermayesi desteği
- 620 Milyon Avro' ya kadar Yenilik desteği
- Sosyal Problemler:

Avrupa Birliği yaptığı bu iyileştirmeleri kararlı ve disiplinli bir şekilde sürdürürse verimini alacaktır. Bilhassa sosyal hayatta karşılaştığımız iklim, doğal çevre, gıda, ulaşım vb. gibi faktörlerin yenileşme hareketi adı altında işletmelere faydalı olacak şekilde iyileştirilmesi çok önemlidir. Bu şekilde, gelecekte işletmelere katkı sağlayacak çözümlerle işletmeler daha iyi bir yere gelecektir. Bu başlık altında Avrupa Birliği' n de yer alan ülkeleri ilgilendiren sosyal problemler altı tane başlık altında toplanmıştır. Bunlar¹⁰⁵:

¹⁰³"<https://www.kobi-line.com.tr/>", Erişim 06. 04. 2015.

¹⁰⁴"<https://www.kobi-line.com.tr/>", Erişim 06. 04. 2015.

¹⁰⁵"<https://www.kobi-line.com.tr/>", Erişim 06. 04. 2015.

- 9 Milyon Avro' ya kadar Sağlık, Refah ve Demografik Farklılık desteği
- 5 Milyon Avro' ya kadar Tarım, Yiyecek ve Deniz Araştırması desteği
- 6 Milyon Avro' ya kadar Çevre Dostu Enerji desteği
- 7 Milyon Avro' ya kadar En Verimli Ulaşım desteği
- 4 Milyon Avro' ya kadar İklim Araştırması desteği
- 4 Milyon Avro' ya kadar Yenilikçi ve Güvenli Toplumlar desteği

Horizon 2020 programı ile birlikte projelerde yapılması beklenen bazı yenilikçi hareketler aşağıda yer almaktadır¹⁰⁶:

- AR - GE ve yenilik hareketlerine içinde bulunulan tüm çevrenin katılımıyla hareket edilmesi
- Yapılan yenilik, ilgili araştırma programlarını ve bu yeniliği destekleyen kurumların tamamını içermesi
- Proje kapsamında her bir projenin belli bir destekleme oranına göre hareket etmesi
- Yeniliklerin analizi esnasında bu işlemin yapılmasının kolaylaştırılması
- Farklı destek olanaklarını yaratılması
- Yapılan yenilik, finansman açısından önceden kullanılan AB programlarına uyumlu olması
- Yenilik için verilen hibelere ulaşımın kolaylaştırılması
- Yeniliğin daha fazla ulusal alana yayılmasına yardımcı olunması
- Proje yeniliği kapsamında kontrol ve denetim aşırı olmasının engellenmesi
- Mülkiyet haklarının ön planda tutulmasının sağlanması

Horizon 2020 programı içinde tanımı yapılan başka bir programda gelişebilir ve yenilenebilir teknolojiler alanını kapsayan Future and Emerging Technologies (FET) programıdır. Bu program Horizon 2020 stratejisinin Yüksek Seviyede Bilim

¹⁰⁶"<https://www.kobi-line.com.tr/>", Erişim 06. 04. 2015.

başlığı altın yer almaktadır. Horizon 2020 programı önceki dönemlerde var olan Çerçeve Programları' nın başarısını daha kapsamlı şekilde devam ettirmek istemektedir. Bu doğrultuda FET programında asıl amaçlanan, bilimin ve mühendisliğin güçlü katkısıyla beraber tüm insanlığı ilgilendiren yeni teknoloji buluşların yapılması ve bu teknolojiden herkesin faydalanmasını sağlamaktır. FET programı 11 Aralık 2013 tarihinde faaliyetine başlayarak, faaliyet alanını üç faktör üzerine yoğunlaştırmıştır. Bunlar; FET Open Çağrısı, FET Proactivite ve Fet Flagship' tir¹⁰⁷.

Bu faktörleri açıklayacak olursak; FET Open Çağrısı, her türlü bilim ve teknolojiyi iyileştirecek araştırmayı kapsamaktadır. Burada amaç geleceğe yönelik yeni alanların keşfedilmesi ve bu alanların devamlılığının sağlanmasıdır. Bu doğrultuda destekler verilecektir. FET Proactivite, bu başlık altında küresel, kuantum ve bilişsel yöntemler gibi farklı alanlarda çalışmalarını sağlayacak Horizon 2020 programı dahilinde destek verilecektir. FET Flagship, bu bölüme ayrılan bütçe yaklaşık 2 Milyon Avro' ya yakındır. Bütün Avrupa Birliği' ni ilgilendiren küresel sorunların çözecek ya da çözümünü kolaylaştıracak büyük çaplı araştırmaları kapsamaktadır. Bu yolla yapılan araştırmalar doğrultusunda toplumu ve ekonomiyi istenilen seviyeye getirmek istenmektedir¹⁰⁸.

II. 2. 2. COSME Programı¹⁰⁹ (Programme for The Competitiveness of Enterprises and Small and Medium - Sized Enterprises)

COSME Programı; 2.5 milyar Euro' luk planlanmış bütçeyle, 2014 - 2020 yılları arasında faaliyet gösterecek olan KOBİ' lerin (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler) girişimciliğini ve rekabetçiliğini geliştirmek amacıyla uygulanan bir Avrupa Birliği programıdır.

Kobi ve girişimcilerin rekabet edebilmeleri için bir Avrupa Birliği komisyonunun amacı olan COSME programı Avrupa' daki girişimcilerin rekabet edebilme güçlerini arttırmak amacındadır. COSME programının ana hedefleri olarak

¹⁰⁷"<https://www.kobi-line.com.tr/>", Erişim 06. 04. 2015.

¹⁰⁸"<https://www.kobi-line.com.tr/>", Erişim 06. 04. 2015.

¹⁰⁹"http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/cosme/index_en.htm (Çeviri)", 01. 01. 2015.

küçük ve orta büyüklükteki işletmelere, şimdiki ve potansiyel girişimcilere, işletme destek organizasyonlarına en iyi finansa erişimi sağlamak, işletmelere destek servisler sunmak ve girişimcilik talebini artırmaktır. Avrupa parlamentosu ve konseyi tarafından uygulanan COSME programı tahminen 2.5 milyar Euro bütçeyle 2014' den 2020' ye kadar uygulanacaktır.

Bu program Şunları Amaçlıyor:

- KOBİ' ler için finanse erişimi kolaylaştırmak
- KOBİ' lerin kurulması ve büyümesi için elverişli ortamlar yaratma
- Avrupa' da girişimsel kültürü teşvik etme
- Avrupa Birliği girişimcilerinin rekabetini sağlamlaştırma
- KOBİ' lerin uluslar arası hale gelmesini ve pazarlara erişim imkanlarını desteklemek

Bu hedefleri başarmak için COSME programı girişkenliğin devamlılığını sağlayacaktır. Bunun pek çok başarılı özelliği devam edecek olmasına rağmen programa erişim, KOBİ' ler ve girişimcilerin onlardan daha kolay faydalanmalarını sağlamak amacıyla iyileştirilecektir.

Programın Avantajı:

COSME programı üye devletler tarafından sürdürülen bütünleyici şeyleri eşit düzeyde destekleyecektir. Program özellikle ulusal sınırları aşan sorunlara hitap edecektir. Diğer bir deyişle ekonomi ölçeği ve etkisi aşağıda belirtilenler gibi Avrupa seviyesinde daha etkili bir şekilde ele alınabilecektir:

- Tekel Pazarlardaki pazar parçalanmasının üstesinden gelmek
- Tüm üye devletler arasındaki en iyi uygulamalara uyum sağlamayı kolaylaştırmak
- Avrupa Girişimci Fonu ve Avrupa Girişimci Ağı gibi Avrupalı uzmanların bilirkişi raporlarına güvenmek

Sonuç Olarak:

- KOBİ' ler ve girişimciler için finansa erişim daha kolay olacak
- Serbest mesleklerin ve işletmelerin gelişmesi Avrupa seviyesinde iş yaratma ve büyümede önemli bir kaynak oluşturacak
- Üye devletler temel endüstriyel rekabetlerini sürdürmek için daha iyi bir konumda olacak, girişimcilerinin sayısı artacak ve çalışma oranı artacak (işsizlik oranı azalacak).

Kimler Yararlanabilir:

- Girişimciler özellikle KOBİ' ler gelişimleri için gerekli olan fona daha kolay ulaşma konusunda yararlanacak
- Genç ve bayan girişimciler gibi bağımsız olmak isteyen ve işletmelerinin kurulma aşamasında sıkıntılarla karşılaşan vatandaşlar
- Üye devletler otoritelerinin etkili bir politik reformu gerçekleştirmesi ve üzerinde durulması konusunda daha fazla yardım alacak

Programa Giriş Hareketleri:

- Tahsis Edilmiş Finansal Aletler Sayesinde KOBİ' ler için Finansa Erişim:

Finansal aletler ömürlerinin değişik safhalarında şirketleri hedef alır. Bu safhalar kuruluş, gelişme ve iş transferidir. Büyüme için Sermaye Tesisi (EFG) girişimde bulunmak için özellikle büyüme safhasında riske atılan sermayeye destek sağlar. Borç Garanti Tesisi (LGF) 150.000 Euro' a kadar olan borçları kapsayacak ve her türdeki KOBİ' ler için mevcut olacaktır. Onlar Avrupa Yatırım Fonu ve farklı Üye Devletlerdeki finansal kurum ve kuruluşların iş birliği ile yönetilecektir.

- Avrupa Girişimci Ağı:

Avrupa girişimci ağı Avrupa' da ve Avrupa sınırları dışında KOBİ' lerin duyduğu iş ihtiyacı için bir adımda alışveriş ağıdır. Bu, gelişim acentası, teknoloji merkezi; ticaret ve sanayi dahil 60 ülkeden 600' den fazla iş destekleyici organizasyonları bir araya getirir. Bu organizasyonlar şirketleri daha rekabetçi hale getirmek için düzenlenen bedava iş destek hizmetlerinin kalitesine, kapsama alanına ve bilgi ağına katkı sağlar.

- Girişimcilik:

Genişleyen iş aktivite alanını tanımlamak ve mal takas etmek için uluslar arası bir ağa teşvik vermek amacıyla destek verilecektir. Özel hareketlerin geniş alanı, genç ve bayan girişimciler gibi özel hedef gruplarına ya da KOBİ' lere destek vermek için her yıl Avrupa' da düzenlenecektir. Haftalık KOBİ ve Bayan Girişimciler Ağı gibi kurulu faaliyetler devam edecektir. Girişimciler için hareketlilik takaslarına devam edilecek ve bunlar genişletilecektir.

- Politik Gelişim ve Girişimcilerin Rekabeti için Şartları Geliştirmek:

Analitik iş; ulusal ve bölgesel siyaset yapanlarla, olay bazlı politika uygulamayı kolaylaştırmak için üstlenilecektir. Böyle işler, diğer ekonomilerin yanı sıra bölgeler ve üye devletlerin politika ve performanslarındaki bilgilerin analizini ve derlemesini kapsar. Örneğin, yıllık Avrupa Birliği Girişimcilik Raporu ve Avrupa' da KOBİ' leri etkileyen Avrupa Birliği yasalarındaki yönetimsel yükü azaltmayı kapsar. Sayısız konferans ve halk faaliyeti; sektörel bilgiyi, politika yapma bilgisini ve politika yapma önerisini birleştirmek ve yaymak, girişimciliği beslemek amacıyla Avrupa Birliği üye devletleri arasındaki işbirliği ve uyumu artırmak için düzenlenecektir.

- KOBİ' lerin Uluslararası Hale Gelmesi:

COSME programı, KOBİ' lerin Avrupa Birliğindeki Tekel Pazarları' nda ve Avrupa Birliği dışındaki pazarlarda işlerini genişletmelerini kolaylaştırmak için onlara destek sağlar. Uluslar arası Şirket işbirliği, Avrupa ana ticari partneri arasındaki düzenleme ve iş çevresi bakımından meydana gelmiş farklılıkları azaltmak için teşvik edilecektir. Çin için IPR Helpdesks (Fikri Mülkiyet Hakları Danışma Masaları) tarafından önerilen bilgiler gibi ücretsiz hizmet ağları devam edecektir.

Programın Beklenen Etkisi:

- Avrupa Girişimci Ağı' nın her yıl 30.000 güvenli iş yaratmaya ya da EU GDP (Gayri Safi Yurt İçi Hasıla)' ye 1.1 milyar Euro maddi yardım yaparak katkıda bulunması bekleniyor.

- Avrupa Girişimci Ağı' nın her yıl 900 yeni iş ürünü ortaya çıkarmaya yardımcı olan ve 200 milyon Euro ek para sağlayan ortaklık anlaşmasıyla 39.000 şirkete yardımda bulunması umuluyor

- Finansa erişim, her yıl Avrupalı girişimciler için ek olarak borç verilen 3.5 milyar Euro yatırım sayesinde özellikle sınır dışı aktivitelerde bulunmak isteyen girişimciler için daha kolay olacaktır.

KOBİ' lerin ve girişimcilerin rekabetini geliştirmek amacıyla olan bu programın 1.1.2014 tarihinde başlaması gerekmektedir.

II. 2. 2. 1. COSME Finansal Araçlar

COSME Programı, 2014 Ağustos' tan beri mevcut olan Kredi Garanti Tesisi (Loan Guarantee Facility) ve Büyüme için Sermaye Tesisi (Equity Facility for Growth) gibi iki araç sayesinde küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin finansa girişini kolaylaştırıyor. COSME bu finansal araçları sermayeye çevirmek için 1.3 milyar doların üzerinde bütçeye sahiptir. Bu bütçe sayesinde kaldıraç etkisi yoluyla finansal ara buluculardan finansman sağlamak, 25 milyar Euro ya kadar mümkün olacaktır. Finansal araçlar Avrupa birliği ülkelerindeki finansal ara bulucular işbirliğinde EIF (European Investment Fund) tarafından yönetiliyor.

• Kredi Garanti Tesisi (Loan Guarantee Facility) (LGF):

COSME bütçesinin bir kısmı küçük ve orta büyüklükteki işletmelere daha fazla borç para sağlamaya yardımcı olmak amacıyla finansal ara bulucular için teminat olarak kullanılacaktır. Bu imkan küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin borç finans portföyünün sigortalanmasını da kapsamaktadır. COSME' nin bu teminatı, riski bölüşerek finansal ara bulucuların destekleyebildikleri finansal muamele tiplerinin, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin genişletilmesine olanak tanıyacaktır. Bu etki kaldıraç veriminden dolayı önemlidir. Bu teminat yeterli tamamlayıcı teminatı olmayan ya da tahmin edilen daha yüksek riskten dolayı sermaye elde edemeyecek olan pek çok küçük ve orta büyüklükteki işletmelere yardım edecektir. Toplamda 21 milyar Euro' ya ulaşan değerlerle 330.000' e kadar küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin COSME teminatı tarafından desteklenen borç paraya ulaşacağı

bekleniyor. COSME finansal araçları 2007 - 2013 yılları arasında faaliyet gösteren CIP adı altında finansal araçlardan pratik oluşturdu. 2007 den beri 340.000' in üzerindeki küçük ve orta büyüklükteki işletmeler teminat imkanı sayesinde elde edilen borç paradan yararlanmaktadır. Bu programın sonuçlarına bağlı olarak hak sahiplerinin % 90' ının yaklaşık 65.000 Euro teminat edilmiş borç parayla birlikte 10 ya da daha az personele sahip olacağı umuluyor. Son zamanlarda finans elde etmekte en büyük sıkıntıyı yaşayan KOBİ kategorisidir. Finans elde etmek son zamanlarda uygun bulunan ve seçilen CIP finansal araçları sayesinde de mümkündür.

- Büyüme için Sermaye Tesisi (Equity Facility for Growth) (EFG):

COSME bütçesinin bir kısmı KOBİ' leri genişletmek ve büyütmek için ara finansman ve tehlikeye atılmış sermaye sağlayan risk altındaki sermaye fonuna yatırım yapmak amacıyla kullanılacaktır. Temel ticaret üzerinde çalışan fon yöneticileri yatırımların en büyük büyüme potansiyeliyle KOBİ' ler üzerinde yoğunlaşmasını garantiye alacaktır. Tüm yatırımların 4 milyar Euro' ya ulaşmasıyla birlikte 500 firmanın bu program sayesinde finansa ulaşacağı umuluyor. Ayrıca diğer ülkelerden yatırım ortaklığı ve özel kaynaklar sayesinde daha fazla finansa erişileceği tahmin ediliyor.

II. 2. 2. 2. Finansa Erişim

COSME küçük işletmelerin yeni pazarlara erişimini kolaylaştıran pek çok girişimi (yasa tasarısını) maddi olarak desteklemiştir.

- Avrupa İşletmeler Ağı (Enterprise Europe Network):

Avrupa Girişim Ağı yeni pazarlara açılmayı isteyen tüm işletmelere kaynak sağlar. KOBİ' ler tavsiye ve bilgi için kendi bölgelerindeki yerel partnerlerine yaklaşırlar. 54 ülkeden 600 ün üzerinde partner organizasyonu 2 milyondan fazla KOBİ' ye elini uzatma kapasitesine sahiptir. Servisler ve Ağ teklifleri:

- Avrupa Birliği programlarındaki ortaklık ve Avrupa Birliği yasaları üzerine bilgi

- Avrupa Birliğinde ya da dünya genelinde çevredeki partnerleri bulmada yardım
- Avrupa Birliğindeki finansa erişimde tavsiye
- Teknoloji transferi ve icat için destek
- KOBİ'lerin Avrupa Birliği yasaları üzerindeki görüşlerini elde etme gibi konuları içerir.

Bunlara ek olarak, eğer şirketiniz yakınlardaki yeni pazarlara girmeye çalışıyorsa "Your Europe Business Portal (Avrupa İş Portalı)" bir yerde ihtiyacınızın olabileceği ve ulusal otoriteler tarafından sağlanan tüm hizmetleri toplar.

- IPR Helpdesks (Fikri Mülkiyet Hakları Danışma Masaları)

COSME, Çin, ASEAN ülkeleri ve Mercosur ülkeleri (Güney Americalı ticaret bloğu) için bu ülkelerdeki KOBİ'lerin IPR konusuyla başa çıkabilmesine yardımcı olmak amacıyla fon sağlar. Yardım masası resmi IPR'lerin kayıtlarını, entelektüel varlık haklarının tecavüzüyle nasıl başa çıkılacağı üzerindeki tavsiyeler, düzenli konulardaki materyallerin hazırlığı, geliştirilmesi ve bilinçli olmanın artırılması gibi hizmetleri ücretsiz sunar. COSME sayesinde çok dilli Çin IPR KOBİ yardım masası 2011 yılından beri online hizmetler sayesinde KOBİ'leri desteklenmiştir ve binlerce KOBİ'lerin bu ülkelerde çalışması hakkında 400 den fazla soruya cevap vermiştir.

- Endüstriyel İş Birliği İçin AB Japonya Merkezi (EU- Japan Centre for Industrial Cooperation):

1987' de Japon hükümeti ve Avrupa komisyonu tarafından kurulan "EU- Japan Centre For Industrial Cooperation", Avrupa şirketlerinin Avrupa Birliği ve Japonya arasında AR - GE (R&D) iş birliği, yatırım, ticaret gibi aktiviteleri sağlayan ve yöneten kar gütmeyen bir organizasyondur.

II. 2. 2. 3. Girişimcileri Desteklemek

Girişimciler ve onların işletmeleri Avrupa' da büyüme ve rekabetçilik için anahtardır. Böylece girişimcilik ve girişimci kültürünün reklamı COSME' nin dört ana nesnesinden biridir. 2020 girişimcilik hareket planı COSME için politik bir hız

sağlar. Bu, Avrupa' da; ulusal, bölgesel ve yerel seviyelerde müşterek hareket için gereklidir. Hareket planında üç ana yer vardır:

- Girişimcilik Eğitimi: COSME Avrupa' da girişimcilik eğitimi kapsamında en iyi uygulamaları desteklemek amacıyla eğitmenler ve öğretmenler arasında değişim imkanı sağlayacaktır.

- Girişimcilerin Büyümesi için İş Çevresini Geliştirme: Uzmanlar hayat döngüleri boyunca işletmeleri desteklemek için en iyi yollar üzerinde tavsiyeler geliştirecektir. Ayrıca web girişimcileri için özel destek programları ön görülmektedir.

- Modellerin Rolü ve İleri Seviyede Özel Gruplar: COSME adı altında genç insanlar bayanlar ve asil girişimciler gibi gruplar akıl danışmanlarından ya da diğer özel eğitim programlarından faydalanabilecekler.

COSME Tarafından Desteklenen Hareketler:

- Kadın girişimciler için Avrupa Danışmanlık Ağı, işlerindeki ilk yılları boyunca (2 - 4 yıl) başlangıç, büyüme ve gelişmede kadın girişimcilere destek ve tavsiye sağlar.

- Genç Girişimciler için Erasmus, genç girişimcilere diğer ülkelerdeki deneyimli ev sahibi girişimcilerden bir şeyler öğrenme fırsatı sunarak onlara yardımcı olur. Karşılığında ise ev sahipleri işlerinde taze perspektifler kazanırlar.

II. 2. 2. 4. Rekabet için Şartları Geliştirmek

COSME aşağıda belirtilenler sayesinde iş yaratmak ve işin geliştirilmesi için daha uygun şartlar bulmayı amaçlıyor:

- Avrupa Birliğinde İdari Sorumluluğu Azaltmak için Hareket Programı:

Araştırmalar KOBİ' lerin yasalardan orantısız bir şekilde etkilendiğini göstermiştir, dolayısıyla COSME gereksiz raporları ve bilgileri atarak iş üzerindeki idari sorumluluğu azaltmayı amaçlar.

Hareket Programı;

- Avrupa Birliği yasalarının KOBİ' ler üzerinde etkisi
- Akıllıca ve iş dostu yasalar geliştirmek
- Ulusal ve bölgesel seviyede politika yapmaya çalışanlar için "İlk Önce Küçük Düşün" prensibini sağlamlaştırmak gibi konuları içerir.

• KOBİ Politikasını Geliştirmek için Ulusal Yönetimler Arasında En İyi Uygulamaların Belirlenmesi ve Takası:

Ulusal, bölgesel ve yerel seviyede inisiyatifler ortaya atılacak. Bunlardan biride özellikle bölgesel ve yerel seviyedeki KOBİ' leri ve girişimcileri teşvik etmek için Avrupa Girişimcilik Ödülleri' dir. COSME, girişimcilik raporu gibi çözümsel aletleri ve görüşmeleri destekler ayrıca Avrupa Birliği ülkeleri boyunca performansları karşılaştırır. Bu, KOBİ' ye katkı sağlamak için yeni Avrupa Birliği' nde ulusal yasa hazırlanmasını mümkün kılmak için yapılır.

II. 2. 3. 2020 Girişimcilik Hareket Planı¹¹⁰ (Entrepreneurship 2020 Action Plan)

Girişimcilik Hareket Planı Avrupa' da girişimcilik kültürünü kökten değiştirmek, oluşabilecek engelleri ortadan kaldırmak ve Avrupa' nın potansiyel girişimciliğini ortaya çıkarma amacıyla tasarlanan bir hareket plandır. Eğer sonlanmayan değişiklik istiyorsak; girişimcileri, halk görüşünün değişimini, girişimci eğitimindeki yatırımları ve girişimciler arasındaki simgelenen grupları desteklemek kaçınılmazdır.

2020 Girişimcilik Hareket Planı üç ana sütun üzerine kurulmuştur:

- Girişimsel eğitim ve uygulama
- Girişimcilerin büyüyüp gelişebileceği çevreler yaratmak
- Model roller geliştirmek ve bir iş adına geleneksel seviye için girişimcilik potansiyeli dağıtılmamış olan özel gruplara ulaşmak

Hareket planı ve onun en önemli hareketi; küçük işletmelerin yönetim

¹¹⁰http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/entrepreneurship-2020/index_en.htm, (Çeviri)", Erişim 02. 01. 2015.

mekanizması, endüstriyel politika ve rekabet ortamı sayesinde komisyon tarafından takip edilecektir. Avrupa Komisyon' u üye devletlere diğer üye devletlerle ürün takas etmeyi ve nasıl daha çabuk yapılacağını öğretmeyi sağlayarak yardım etmeye hazır olacaktır. Ulusal bir seviyede hareket planı uygulamasının ilerlemesinden sorumlu olan ve ulusal hükümet tarafından atanan kişi KOBİ temsilcisidir.

Hareket planındaki etkileşim bir halk danışması gibi önceden belirlendi. Danışma; tüm vatandaşlar ve organizatörler etkinliğe katılmaya gelmiş gibi hiçbir özel grubu hedef almadı. Ancak halk yönetiminden gelen katkılar, özel sektör organizasyonları, işletmeler ve bireysel girişimcilerin yanı sıra başlangıç işletmelerindeki girişimcileri destekleyen bireyler özel öneme sahip oldular.

II. 2. 3. 1. Girişimcilerin Büyüyüp Gelişebileceği Bir Ortam Yaratmak

Yeni işletmeler özel bakıma ihtiyaç duyarlar. İşletmelerin büyümelerini ve gelişmelerini yavaşlatacak potansiyel engelleri ortadan kaldırmak için gerekli 6 temel alan vardır. Bunlar:

- **Finansa Daha İyi Erişim:**

Yeterli fon ve saydamlık olmadan hiçbir işletme yatırım ve büyüme kaydedemez. Aslında finansa erişim KOBİ' lerin büyümesi için kaldıraçlardan biridir. Temmuz 2012' de Komisyon tarafından ortaya çıkarılan bir halk danışmasına göre finansa erişim, Avrupa' da girişimcilik ve girişimciliğin büyümesi üzerindeki en önemli baskıyı oluşturur. KOBİ' ler krizin üzerlerindeki aşırı etkisinden dolayı güncel banka kredilerine ve banka borçlarına bel bağlayabilirler. Buna ek olarak girişimciler işletmelerinin ilk zamanlarında finans kaynaklarını artırmada önemli zorluklar yaşayabilirler. 2011 Aralık ayında Avrupa Komisyon' u finansa erişimi geliştirmek amacıyla KOBİ' ler için sosyal girişimcilik fonu ve sermaye fonu sundu. Ayrıca özellikle, KOBİ' lere finansman araçları ve Sermaye Gereksinimleri Yönergesi (Capital Requirements Directive)' nde müzakereler verilmiştir. Ancak daha fazlası, pazar eksikliğinin üstesinden gelmek için hem Avrupalı hem de ulusal seviyede yapılmalıdır. Bu ayrıca başlangıç aşamasındaki projelerin finansal geri dönüşlerini ve kalitesini artırmak için önemlidir. Başlangıç için finansal destek; yeni

teknolojilerin işletme modellerini araştırmak, test etmek ve geliştirmek için fona ihtiyaç duyarlar. Bu alan için olan destekler, 2020 Horizon KOBİ ve girişimcilik rekabeti için var olan bir program altındaki komisyon tarafından teklif edilir ve Avrupa Yapısal Fonları (ESF) (European Structural Funds) adı altında sağlamlaştırılır. Sosyal ekonomik aktörler ve sosyal girişimciler, sosyal yenilik ve iş kreasyonu için çok önemlidir. Girişimciler birçok KOBİ gibi benzer problemlerle yüzleşiirken, KOBİ' ler SFR (Yapısal Fon Düzenleme) - PSCI (Sosyal Değişim ve Yenilik programı) gibi programlar için gelecekte belirtilen finansmana erişmede yaşanan ek zorluklarla karşılaşılabılır.. Başarılı bir girişimsel ekosistemin önemli bir parçası erken safha yatırımcılarının sıralanmasından oluşur. Bu yatırımcılar emsallerinin geniş ağını kullanırlar ve tehlikeye atılan paranın gelişmesi, pazarlanması hakkında paha biçilemez destek ve bilgi sağlar. Bu yatırımlar devlet hazinesi tarafından teşvik edilir. 2008 yılında 600' den fazla organizasyona ev sahipliği yapan bir ortaklıkla Avrupa Girişimcilik Ağı' nı yaratan komisyonun görevlerinden biri işletmelere finans kaynakları sağlamaktır ve fon bulmasına yardımcı olan gerekli bilgileri girişimcilere sunmaktır. Günümüzde de Avrupa Birliği desteği hakkında daha iyi bilgi hala önemli işletmelerin bir ricası olmaktadır. Komisyon bu ağı kuvvetlendirmek ve daha etkili bir hale getirmek için alışıyor.

- Yeni İşletmelerin Yaşam Döngüsünün Önemli Aşamalarını Desteklemek ve Büyümelerine Yardımcı Olmak:

Yeni işletmelerin yaklaşık yüzde ellisi ilk beş yılı içinde başarısızlığa uğruyor. Eğer Avrupalı girişimciler onlardan beklenen gelişimi ve büyümeyi verebilecekse biz onlara bu periyottan kolay geçmelerini sağlayacak daha geniş kaynaklar ayırmalıyız. Vergi maliyetini azaltmak, işletmelere özellikle küçük boyuttaki işletmelere daha iyi bir çevre sağlar. Sınırlı kaynaklara ve tecrübelerine sahip olan küçük ve yeni kurulmuş işletmeler büyük kurumlara göre karışık vergi kanunlarından daha çok muzdarip olurlar. Üye devletler kayıt prosedürü KDV' yi azaltmayı düşünmelidir ve ayrıca küçük işletmelere dijital ortamda daha geniş sınırlarda ticaret yapmalarını sağlamak için dijital bir ortam yaratmalıdırlar. Bunlara ek olarak girişimciler Tekel Pazar' dan büyük oranda faydalanabilir. Aynı zamanda Tekel Pazar' ların faydalı işleri hala bazı

nedenlerden dolayı engellenmektedir. 3 Ocak 2012' de Avrupa' ya ait bir komisyon hali hazırda var olan engelleri azaltmak için 2. Tekel Pazar hareketini açıkladı. Bu önlemlerin etkili uygulamaları Avrupa' da bazı alanlardaki girişimcileri artırabilir.

- Dijital Çağda Yeni İş Fırsatları Bulma:

Bilgi ve iletişim teknolojisinin (ICT) daha iyi kullanımı yeni kurulmuş şirketler için önemli derecede fayda sağlayabilir. Bilgi ve iletişim teknolojisinin daha iyi kullanımı ulusal ekonomi ve Avrupalı KOBİ' lerin büyümesi için anahtar bir kaynaktır. Sanayi Politika komisyonu İletişimi (Commision Industrial Policy Communication)' de gösterildiği gibi girişimciler 2016 yılına kadar yılda %10 büyümesi beklenen Avrupa Birliği' ndeki dijital Tekel Pazar' ların tüm potansiyellerinden faydalanmaları gerekir. Kaynak tarafında web girişimcileri, kaçınılmaz bir şekilde interneti kullanan ürünler ve yeni dijital servisler yaratan girişimcilerin özel bir kategorisini yürürlüğe koyar. Web girişimciliği büyüme eğilimindedir ve diğer iş potansiyellerinden ya daha hızlı büyür ya da daha hızlı başarısız olur. Web tabanlı işletmelerin kurulması ucuzdur, tüm zorlukları azdır ve girişimcilik kariyerine başlamak içinde etkilidir. Web girişimciliğini gerektiren sebep, internet ekosisteminin hızlı bir şekilde büyümesi ve destek görmesidir. Dijital girişimciler, rekabetlerini kısıtlamak ve iş modellerine yeniden yatırım yapmak için dijital ürün ve hizmetlerden tam anlamıyla faydalanan girişimcilerdir.

- Kolay İş Transferleri:

Her yıl yaklaşık olarak 2 Milyon işçiye sahip 450.000 firma Avrupa boyunca transfer edilir. Ancak bu transferi gerçekleştirmek o kadar zordur ki her yıl 150.000 şirket ve 600.000 iş çeşitliliği kaybolabilir. Bunun ana faktörleri vergi zorunluluğu ve düzenlemeleridir. Dahası; şirketin yaşının yanı sıra yasal düzenlemelere direnememesi diğer unsurlarıdır. İşletme transferlerini başarmak için bölgesel, evrensel ve yerel durumlarda olan büyük engellerle karşılaşır. Bu bakımdan en iyi transfer değişimi; transferde artan değişikliği dikkate alarak, özel finansal planlar ve transfer piyasalarıdır.

- İflas Prosedürleri ve Dürüst Girişimciler için İkinci Şans:

İş kurmadaki gibi işletmelerin başarısızlığı dinamik ve sağlıklı bir pazarın parçasıdır. Meydana gelen şimdiye kadarki iflasların büyük bir çoğunluğunun (% 96) şartlı geç ödeme ve diğer problemlerdir. Bunlar diğer bir deyişle dürüst başarısızlıklardır. Ancak girişimciler, karışık prosedürlerden dolayı pek çok iflas kanununa göre sahtekarlanmış gibi muamele görürler. Bazı üye devletlerde prosedürleri uygulamak o kadar uzun bir süre alır ki girişimciler başka bir iş düşünemezler.

- Düzenleyici Yükümlülükler:

Girişimcilerin kendi yönetsel kriterleri ve prosedürleri ile ilgili gereksinimlerini karşılayanlar için işe başlama sürecinde herhangi bir problemle karşılaşmamaları gerekir ama neredeyse Avrupa nüfusunun çeyreği, yönetsel karmaşıklıklardan dolayı kendi işlerine başlamanın zor olduğunu düşünüyorlar. Şikayet edilen ağır düzenleyici yükümlülüklerden çok daha fazlası, faaliyet gösteren işletmeleri rahatsız etmektedir. Bunun farkında olarak 2007 yılında bir komisyon, 2012' nin sonundan önce % 25' e kadar Avrupa Birliği yasalarını durdurarak var olan durumu iyileştirmek için bir hareket planını komisyona sundu. 2011 Kasım ayında Komisyon KOBİ' ler için düzenleyici yükümlülükleri en aza indirerek var olan raporlara uyum sağladı. Bu durum aynı zamanda daha küçük boyutlardaki işletmelerin danışmanlığını kolaylaştırmak ve Yıllık Sayı Tahtası' nın üye devletlerdeki uygulanmasına karşı olan süreçteki adaptasyonu geliştirmek için vaatte bulundu.

Halk üretim alanındaki KOBİ' ler, sınır ötesi teklifçiler, yönetsel gereksinimler, bilgi edinmedeki problemler ve bazen de otoritelerin fazla gereksinimleri daraltmasından dolayı engellendiler. Halk üretimi sözleşmesini kazanan KOBİ' lerin paylaşımı 2002 yılından beri önemli bir değişikliğe uğramadı. KOBİ katılımını etkileyen en önemli faktör kontratın ölçüsüdür. KOBİ' lerin büyük halk sözleşmelerinin gereksinimlerini dolduracak ya da onlara teklif yapacak kapasiteleri yoktur. Bazı seviyelerin üstünde toplam bir değeri olan sözleşmeler çok sayıda kullanılırsa eğer KOBİ' lere erişebilen sözleşmelerin sayısı artırabilir.

Tablo - 6: 2020 Girişimcilik Hareket Planı Genel Bakış¹¹¹

2020 Girişimcili Hareket Planı ve Girişimciliğin Avrupa Ruhuna Tekrar Girişi		
Önemli Alanlar	Komisyon Tarafından Öneriler	Uygulama Tarihi
İş İmkani Yaratmak ve Büyüme için Desteklemek için Girişimcilikle Alakalı Eğitim ve Stajlar		
<ul style="list-style-type: none"> Eğitim ve Stajlar 	<ul style="list-style-type: none"> Üye ülkelerden tecrübeliler arasında yöntem biliminin gelişimi ve analiz bilgisinin etkisi için ulusal bir ekspertiz ve Avrupa'ya özgü, mevcut var olan şeyleri toplamak amacıyla yarı Avrupalı bir bilim geliştiriniz Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ile birlikte, girişimcilik ile alakalı okul ve bu tarz kuruluşlarının gelişimini desteklemek için bir rehberlik sistemi saptamak Girişimcilikle alakalı üniversite sistemini yaygınlaştırınız, bu sistemin uygulanmasında pay sahibi olan üniversiteler arasında alışverişi kolaylaştırınız ve bunu kademeli olarak Avrupa Birliği'ne doğru yükseltiniz. Üniversite odaklı iş oluşturma ve üniversite - iş gibi ekosistem kreasyonunu destekleyen başarılı mekanizmaları onaylayın 	<ul style="list-style-type: none"> 2013- 2015 2013 - 2014 2012 - 2013
Girişimcilerin Büyüyüp Gelişebileceği Bir Çevre Yaratınız		
<ul style="list-style-type: none"> Finansa Erişim 	<ul style="list-style-type: none"> PSCI, JASMINE (Ortak Eylem Destek MikroFinans Kurumları), Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu, Avrupa 	<ul style="list-style-type: none"> 2014' den beri yeni çok yıllık mali çerçeve de sağlamlaştırmak

¹¹¹"http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/entrepreneurship-2020/index_en.htm, (Çeviri)", Erişim 02. 01. 2015.

	<p>Sosyal Kalkınma Fonu gibi, küçük finansman için mevcut kaynak üreten girişimciler vasıtasıyla mikrofinans için daha uzak bir pazar amaçlayan programlara yatırım yapınız</p> <ul style="list-style-type: none"> • KOBİ tarafından ihraç edilmiş tahvil ve hisselerde, Finansal Piyasa Araç Direktifi (MiFID)' nin eleştirileri bağlamında KOBİ'lerin önemli pazarlara erişimini kolaylaştırmak amacıyla takas ticareti için bir Avrupa Birliği düzeni geliştirin 	<p>için devam etmekte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Devam Etmekte
<ul style="list-style-type: none"> • Yeni İşletmelerin Yaşam Döngülerinin Önemli Aşamalarını Desteklemek ve Büyümesine Yardımcı olmak 	<ul style="list-style-type: none"> • Daha iyi girişimci ve mali çevre yaratmak için bir fikirke beraber üye devletlerin en iyi uygulamalarını destekleyiniz • Uygulamaları daha da zorlaştırmak için bazı yanıltıcı pazarlama uygulamalarını yasaklayan kuralları tekrar gözden geçirin ve sınır kesişmesi durumlarındaki bazı uygulamalara karşı zorlukları sağlaştırın • Üye devletlerde; bütünleşmiş destek planlarını, yeni girişimcilerin hareketlerini, özellikle ESF tarafından finanse edilen seminerler sayesinde kapasite inşa eden yeni girişimcilerin geliştirilmesine yardımcı olunuz 	<ul style="list-style-type: none"> • Devam Etmekte • 2013 • 2013
<ul style="list-style-type: none"> • Dijital Çağdaki Yeni İş İmkanlarını Bulmak 	<ul style="list-style-type: none"> • Dijital sektördeki yenilikçi iş modellerine ve modalara bağlı bilgileri kurun ve besleyin • İnternet işlerinin Avrupa' ya ait şebeke kreasyonlarını içeren ve KOBİ için ICT' den yararlanan Avrupa genelindeki bir bilgi kampanyası sayesinde farkında 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013 - • 2013 -

	<p>olmayı arttırdınız</p> <ul style="list-style-type: none"> • Yeni ortaklıklar keşfetmek amacıyla rekabet oluşturma, tavsiye ve çalışma için Avrupa Danışma Ağı' nın bir kreasyonu sayesinde şebeke ağını kolaylaştırdınız • Özel inisiyatifler, uzmanlığın kilidini açmak için Avrupa Çalışma Ortaklığı, danışmanlık için teknoloji ve hizmetler, dünya klasındaki internet girişimcilerini bir araya getirmek için İnternet Girişimcileri Liderleri Kulübü gibi hususlar piyasaya sunulacak • Yetenekleri güçlendirmek ve yeni pazarlara hitap etmek için; girişimcilikle alakalı, yönetsel, yaratıcı ve bilimsel yeteneklerin kazancına yoğunlaştınız 	<ul style="list-style-type: none"> • 2014 • 2013 • Devam Etmekte
<ul style="list-style-type: none"> • İç Transferler 	<ul style="list-style-type: none"> • Avrupa' da mevcut planlanan programları, girişimcilik amacıyla büyüyen ve derinleşen pazarlara alınan önlemleri, bir uzaman grup çalışmasına bağlı iş transferini sürdürmek ve uzaklaştırmak için gerekli hareketleri içeren iş transferini daha da kolaylaştırmak amacıyla en iyi uygulamaları ve prensipleri geliştiriniz 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013 - 2014
<ul style="list-style-type: none"> • Hilesiz İflaslar için İkinci Şans 	<ul style="list-style-type: none"> • Hilesiz iflaslara borçlarını ödemek için kısa bir zaman vermeyi içeren, işteki başarısızlık ve iflasa yeni bir Avrupai iletişimde tanımlanan konulardaki depozitonun verildiği kişiden bir fikir elde etmek için bir halk danışması başlattınız 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013
<ul style="list-style-type: none"> • Sorumluluk Düzenleyici, Temizleyici ve Basitleştirici Kurallar 	<ul style="list-style-type: none"> • KOBİ' lerin uluslararası pazar içerisinde sınır hattı işlerini yürütmesi için ürekmek zorunda olduğu halk evrakları için gerekli külfetli belgelenmeleri fesheden 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013

	<p>bir mevzuat tasarlayın</p> <ul style="list-style-type: none"> • Basitleştirme, ulusallaştırma ya da finansa erişim gibi konularla alakalı serbest meslek girişimcilerinin özel ihtiyaçlarını belirlemek için çalışan bir grup kurunuz • Hakları halk otoritesi tarafından tekel pazarlarda inkar edildiği zaman "SOLVIT" sayesinde daha fazla iç yardımı almalarını sağlamak için harekete geçiniz 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013 • 2013
Rol Çeşitleri ve özel Gruplara Uzanmak		
<ul style="list-style-type: none"> • Rol Çeşitleri Olarak Girişimcilerin Yeni Algıları 	<ul style="list-style-type: none"> • İkinci kademe eğitimlerinin son yılındaki öğrenciler için Avrupa genelinde "Avrupa Birliği Girişimcilik Günü" ve "KOBİ Haftası" nın bir iskeletini kurun 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013
<ul style="list-style-type: none"> • Kadınlar 	<ul style="list-style-type: none"> • Online akıl hocaları ve güncel ulusal temsilciler meydana getiren kadın girişimciler için iç şebeke ağı platformu ve eğitimsel tavsiye niteliğinde Avrupa genelini kapsayan online bir danışmanlık yaratın 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013 - 2015
<ul style="list-style-type: none"> • Kıdemliler 	<ul style="list-style-type: none"> • Yaşamsal yetenekleri takas edebilmek için, girişimciler arasında karşılıklı ve kuşaklar arası danışmanlığı desteklemenin yanı sıra yeni girişimcilere danışmanlı yapmak için kıdemlilerin bunu uygulamasına yardımcı olunuz 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013 - 2015
<ul style="list-style-type: none"> • Göçmenler 	<ul style="list-style-type: none"> • Üye devletlerden alınan iyi uygulamalara bağlı olan işleri kurmak gibi sebeplerden dolayı Avrupa' da var olan göçmenler arasında girişimciliği kolaylaştırmak için ve göçmenleri girişimciliğe çekmek için inisiyatifi olan programlar tasarlayınız 	<ul style="list-style-type: none"> • 2014 - 2017

	<ul style="list-style-type: none"> • Nitelikli yabancı girişimcileri yasal engellerden uzaklaştırmak için önerilen mevzuatın imkanlarını analiz ediniz, mevcut yer izni sağlayınız ve bir işletme kurunuz 	<ul style="list-style-type: none"> • 2014 - 2017
<ul style="list-style-type: none"> • İşsizlik 	<ul style="list-style-type: none"> • İşini kaybetmiş, kaybetme tehlikesinde olan yada iş gücünü geri kazanmada zorluk yaşayan insanları kapsayan ve bu eğilimde olan grupları hedef olarak gören "PSCI" altında geleceğe yönelik mikro finansman imkanlarını piyasaya sürün • Avrupa Sosyal Fon Kurumu vasıtasıyla, sosyal girişimciler ve genç girişimciler için destek planları kurmak ve bu planlara teknik açıdan odaklanmalarını sağlamaya yardımcı olmak • İleri mikro finans imkanları ile yeşil ekonomideki girişimciliği arttırın, yerli finansçıları garantiye almak için mikro finans ve sosyal girişimcilerin içinde bulunduğu bir kefil eşliğinde toplantı organize edin. • Serbest meslek ve girişimcilik üzerinde çalışılan konulardan elde edilen verileri analiz edin; Public Employment Services (PES) ile öğrenilen bilgileri yaymayı planlayın ve iş yaratmak için "PES" in önemli katkılarını göz önünde bulundurun 	<ul style="list-style-type: none"> • 2013 • 2013 • 2013 • 2013

III. BÖLÜM

KOBİ' LERİN FİNANSMAN SORUNLARINA AVRUPA BİRLİĞİ KOBİ FİNANSMAN POLİTİKALARIYLA BİRLİKTE ÇÖZÜM YÖNTEMLERİ

III. 1. AB' de KOBİ' lere Sağlanan Destekler

III. 1. 1. AB' nin KOBİ' ler için Finansal Kaynak Sistemleri

Avrupa Birliği için KOBİ' ler ekonominin gelişmesi ve gelişen ekonomiyle toplumun kalkınması bakımından çok önemlidir. Eurostat (Avrupa İstatistik Verileri)' in açıkladığı verilere göre Avrupa Birliği ülkeleri arasında 20 Milyondan fazla KOBİ' vardır ve buna paralel olarak KOBİ' lerin tüm işletmeler arasında yeri % 99' a yakındır. KOBİ' lerin geneline bakıldığında zaman ihracat paylarının düşük olduğu gözlemlenmektedir. Oransal olarak baktığımızda KOBİ' lerin % 75' i ihracat yapamamaktadır. Durumun böyle olması AB Komisyonu' nu rahatsız etmesi nedeniyle Komisyon KOBİ' lerin ihracattaki payını artırmak ve faaliyetlerini geliştirmek amacıyla Küçük İşletmeler Yasası' nı yürürlüğe koymuştur. Bu şekilde istenilen refah ortamı sağlanacaktır¹¹².

Avrupa Birliği' nin KOBİ' ler için sunduğu bu avantajlı imkanlardan üye ülkelerle beraber üye olmak için resmi başvuruda bulunan ülkelerde faydalanacaktır. Mali desteklerden faydalanan ülkelere temel beklenti AB statüsündeki politikalara uyumlu olmasıdır. Üye olmayan ülkeler ile AB arasındaki organizasyonu yürütecek birim Merkezi Finans ve İhale Birimi' dir. Bu birim sağlanan desteklerin uygulanmasını, düzenlenmesini, değerlendirilmesini, raporlanmasını ve bütçelenmesini AB Komisyonu' nun istediği doğrultuda yapmakla yükümlüdür.

¹¹²"KOBİ' lerin Kredilere Ulaşımı"

http://www.dpt.gov.tr/DocObjects/View/12573/Turkiyede_Kobilerin_Banka_Kredilerine_Erisimi_UzmanlikTezi.pdf, Erişim 25.04.2015.

Bu şekilde hareket ederek AB Komisyonu tüm ülkelerin bu politikalarından faydalanmasını sağlamaktadır¹¹³.

III. 1. 1. 1. Bölgesel Rekabet Edebilirlik Programı (BROP)

Sanayi Bakanlığı' nın ilgilendiği bu program belirlenen bölgelerdeki illerden gelecek başvurular paralelinde uygulamak istedikleri projeye finansman desteği verilmektedir. Bireysel başvurunun yanı sıra işletmeleri kalkındırmak için kurulmuş olan kurumlarında bu tarz başvuruları olabilir. Proje destek kısmına geldiğimiz zaman AB en fazla % 85 oranında destek vermekte olup, geri kalan oran ise Sanayi Bakanlığı tarafından karşılanmaktadır. Bu şekilde hareket ederek hem bölgesel hem de il bazında KOBİ' lerin gelişmiş seviyelere gelmesi amaçlanmıştır¹¹⁴.

AB Komisyonu bu politikalarını sürdürmek için Çok Yıllı Programları temel almıştır. Bu programların bütçeleri gittikçe artmıştır. Bu programlarla birlikte KOBİ' lerin eğitiminden finansmanına, istihdamından yenilikçiliğine kadar birçok alanda kalkınmasına yardımcı olmuştur. BROP programı da Çok Yıllı Programlar' ın tamamlayıcısı niteliğindedir¹¹⁵.

III. 1. 1. 2. Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı (CIP)

Program 2007 - 2013 yılları arasında uygulanacak olup, tahmini bütçesi 4 Milyar Avro' ya yakındır. Programın asıl amacı, KOBİ' lerin rekabet ve yenilik ortamlarını geliştirmektir¹¹⁶.

Bu program; Cosme, Hayat Boyu Öğrenme Programı (Leonardo Da Vinci) ve Kırsal Kalkınma Programı (IPARD) gibi başlıklar altında toplanabilir¹¹⁷.

Bu program dahilinde Hayat Boyu Öğrenme Programı, işletmelerin mesleki eğitimlerini geliştirmek ve bu durumu devam ettirmesini sağlamak amacıyla.

¹¹³"<https://www.kobi-line.com.tr/content/1263/horizon-2020-nedir>", Erişim 13. 04. 2015.

¹¹⁴"Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı"

www.kobi.org.tr/index.php?option=com_content&view...id., Erişim 25.03.2015.

¹¹⁵"7. Çevre Programı", www.fp7.org.tr/home.do?ot=1&sid=310, Erişim 25.02.2015.

¹¹⁶"Rekabet Edilebilirlik Ve Yenilik Çevre Programı"

<http://ab.sanayi.gov.tr/NewsDetails.aspx?newsID=2033&lng=tr>, Erişim 15.03.2015.

¹¹⁷"Rekabet Edilebilirlik Ve Yenilik Çevre Programı"

<http://ab.sanayi.gov.tr/NewsDetails.aspx?newsID=2033&lng=tr>, Erişim 15.03.2015.

İşletme her ne kadar yaptığı işin eğitimini uzmanlar tarafından öğrenir ve uygularsa faaliyetlerinde de bir o kadar artış olacaktır. AB bu bağlamda işletmeler için hibe destekleri vermektedir. Mesleki eğitimle birlikte KOBİ' ler uluslararası platforma hem eğitim hem de iş yapma imkanı sağlayacaktır. Kırsal Kalınma Programı ise, ekonomik açıdan kısıtlı olan bölgelere AB çerçevesi dahilinde yapılan desteklerdir. Bu program diğer destek programlarıyla birlikte güçlendirilmektedir. Çoğunlukla tarımsal faaliyetler üzerinden destek sağlayan Kırsal Kalkınma Programı az gelişmiş bölgeler için büyük önem taşımaktadır. AB Komisyonu ayrıca bu tarz projelerin uzun vadeli olmasına dikkat etmektedir¹¹⁸.

III. 1. 1. 3. AB Çerçeve Programları

Çerçeve Programları Avrupa Birliği' nin gerçekleştirmek istediği refahı sağlayan temel programlardır. Bu programlar dahilinde işletmeleri ilgilendiren istihdam, üretim, teknoloji, yenilik, bilim gibi birçok alan daha kapsamlı bir şekilde ilerlemektedir. Çerçeve Programları' nın bütçeleri ilk kurulduğu 1984 yılından günümüze kadar sürekli bir artış göstermiştir. Çerçeve Programları farklı ülkelerde yer alan işletmeleri birbirleriyle iş yapmaları konusunda da önemli rol oynamaktadır. rekabet ortamlarının daha adil ve bu ortamların sürdürülebilmesi için çalışmalar yapmaktadır. Bu programlarla beraber tüm AB ülkelerinin ekonomik düzeyleri de istenilen seviyelere gelecektir¹¹⁹.

Güncel olarak en son düzenlenen program 7. Çerçeve Programıdır. Bu program 2007 - 2013 yıllarını kapsamaktadır. Her geçen yıl AB istediği ekonomik seviyelere ulaşmak için bu çalışmaları devam ettirmektedir¹²⁰.

III. 1. 1. 4. Eureka

EUREKA Programı hızlı bir şekilde ticari bir ortam oluşturabilecek ürün ve süreçlerin iyileştirilmesine yönelik projelerin uluslararası olarak finansman sağlandığı bir programdır. Bu programa ülkemizin 1985 yılında dahil olmasıyla beraber üye sayısı 18' e çıkmıştır. Bu program dahilinde yaklaşık 30 Milyar Avro' ya

¹¹⁸"IPARD projesi", <http://www.ipard.com.tr/ipard.html>, Erişim 13.01.2015.

¹¹⁹"Çerçeve programları", <http://projeofisi.ogu.edu.tr/?q=node/39>, Erişim 08.12.2014.

¹²⁰"Çerçeve programları", <http://projeofisi.ogu.edu.tr/?q=node/39>, Erişim 10.02.2015.

kadar araştırma ve geliştirme desteği verilmekle beraber 5000' den fazla işletmenin projesi desteklenmiştir. EUREKA' ya üye en az iki ülkenin bir araya gelerek herhangi bir kısıtlama olmaksızın AR - GE çalışmalarını pazar odaklı bir şekilde başlatabilirler. Bu programda amaç iş sektöründe öncü olan işletmeleri bir araya getirerek, uzun vadeli AR - GE projelerini EUREKA güvencesi altında desteklemektir. Bu şekilde AB işletmeleri gelecekteki yenilik ortamlarına çabuk uyum sağlayacaktır¹²¹.

III. 1. 1. 5. Avrupa Yatırım Bankası (EIB)

Avrupa Yatırım Bankası KOBİ' lerin projelerine finansman desteği sağlamak amacıyla kendi kaynaklarını kullanarak sermaye piyasası vasıtasıyla fon aktarımı yapmaktadır. Banka büyük işletmelerin projeleri için de fon sağlamaktadır. Bağımsız bir kamu kurumu olan bu banka Roma Antlaşması' na göre temelleri atılarak 1958 yılında faaliyete başlamıştır. Avrupa Birliği üyesi ülkeler ayrıca bu bankanın üyelerini oluşturmaktadır. Banka AB Komisyonu' nun belirlediği düzenlemeler doğrultusunda görevini yapmaktadır. Asıl amacı, KOBİ' lerin gelişimini sağlayan projeleri desteklemek ve teşvik etmektir. Avrupa Yatırım Bankası, KOBİ' lerin karşılaştığı finansman sorunlarını yeni projeler üreterek karşılmasını cazip hale getirmek istemiştir. KOBİ' lerin bu şekilde yatırımını artırarak ekonominin güçlenmesini hedeflemiştir¹²².

AB KOBİ' lerinin Avrupa Yatırım Bankası' nın faaliyetinden yararlanması için çalışan sayılarının 500' den az olması ve proje maliyetlerinin 20 Milyon Avro' yu geçmemesi gerekir. Bu bağlamda projenin % 50' sine kadar destek verilmektedir. Avrupa Yatırım Bankası (AYB), AB Komisyonu' nun diğer destek programlarıyla birliktede hareket etmektedir. Herhangi bir kar maksadı olmaksızın faaliyetini sürdüren banka işletmelere fon sağlamakla beraber teminat desteği de vermektedir. Bankanın asıl amacı gelişmişlik seviyesi az olan bölgelerin kalkınmasına yardımcı olmak maksadıyla buralarda bulunan küçük ölçekli işletmelerin girişimciliğini

¹²¹"Eureka", <http://www.eureka.org.tr/home.do?rt=9&ot=1&pid=0&sid=1389>
Erişim 19.12.2014.

¹²²Tahir Akgemci, "KOBİ' lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler", KOSGEB, Haziran, 2001, s. 55.

artırmak için finansman desteği sağlamaktır. destek verilen projeler yeni faaliyet alanları yaratmak ve sektörün gelişmesini sağlayacak yatırımları kapsamaktadır. Banka AB Komisyonu' nun politikalarına bağlı hareket eder fakat yönetimi kendi özel birimlerince yürütülür. AB ' nin önemli finansman sağlayan kurumlarından biridir. Bankanın yaklaşık 1 Milyon Avro' yu KOBİ' lere projeler kapsamında destek vermesi beklenmektedir¹²³.

III. 1. 1. 6. Avrupa Yatırım Fonu (EIF)

Avrupa Yatırım Fonu' nun aktivitesi temelde iki konuya dayanmaktadır¹²⁴:

- Avrupa Yatırım Fonu' nun sermaye işbirlikleri teşebbüsü, sermaye fonları teşebbüsündeki sermaye yatırımlarından oluşmaktadır ve KOBİ' ler için iş yaratıcıları desteklemektedir, bilhassa yenilikçi ve teknoloji odaklı girişimler başta olmak üzere.

- Avrupa Yatırım Fonu' nun garanti araçları, KOBİ kredilerini kapsayan finansal kurumlara garantiler sağlamaktadır.

III. 1. 1. 7. Avrupa Topluluğu Yatırım Ortakları Programı (ECIP)

Gerçekte bu program Avrupa Birliği' nin bir finansman programıdır. Ülkemizin Gümrük Birliği' ne geçmeden önce faydalanmaya başladığı bu program, KOBİ' lerin yurt dışından işletme sahiplerini ortak olarak kullanmasına ve bu işletme sahipleriyle beraber ortak yatırım yapması imkanı sağlamıştır. ECIP Programı' na Türkiye AB üyesi olmadığı halde faydalanmaktadır. Buna paralel olarak Türkiye haricinde, Akdeniz ülkelerin, Latin Amerika ve Asya gibi yerlerde işletmeler bu programın avantajlarından faydalanabilirler¹²⁵.

III. 1. 1. 8. Eurostars

Bu program da diğer programlarda olduğu gibi işletmelerin rekabet edebilirlik seviyelerini en yüksek seviyeye getirmek amacıyla. EUROSTARS Programı üye ülkeler ve aday ülkeler bağlamında kullanılan, KOBİ' lerin rekabet etme gücünü hızlı ve etkin bir hal alması için çalışmaktadır. Bu programın temel amaçlarından biride

¹²³Akgemci, a. g. e., s. 56.

¹²⁴ www.eif.org., Erişim 01.05.2015.

¹²⁵Akgemci, a. g. e., s. 57.

AR - GE destekleriyle birlikte KOBİ' lerin refah ve gelişmişlik düzeyini yükseltmektir. Bunların dışında aşağıdaki kurum ve kuruluşlarca da KOBİ' lere farklı destekler sağlanmaktadır¹²⁶:

- Çeşitli Sivil Toplum Geliştirme Merkezleri
- AB Gençlik ve Eğitim Merkezleri
- ABD Kalkınma Programı
- Dünya Bankası
- Acdı Voca
- Danimarka Dışişleri Bakanlığı
- Unicef
- National Endowment For Democracy
- World Health Organization

III. 1. 1. 9. Çok Yıllı Girişim ve Girişimcilik Programları

AB, destek mekanizmalarının büyük bir çoğunluğunu çok yıllık çerçeve programları temelinde planlamaktadır. Bunun en önemli nedeni, program hedeflerine ulaşmak için verilecek desteğin sürekliliğinin ve sürdürülebilirliğinin sağlanmasıdır. İlki 1989 yılında kabul edilen bu programlar aşağıdaki tabloda sıralanmaktadır¹²⁷.

Çok yıllık programlar arasında, AB' nin işletme politikası çerçevesinde en kapsamlısı, IV. Çok Yıllı Girişim ve Girişimcilik Programı olmuştur. Başlangıçta 2001 - 2005 dönemi için 450 milyon Avro' luk mali destek öngörüsünde bulunan bu programın süresi, 2007 yılından itibaren 'Çok Yıllı Programlar' ın çalışmalarını üstlenecek olan Rekabetçilik ve Yenilik Çerçeve Programı' gözetiminde iş kurmak isteyen girişimcilere ve özellikle KOBİ' lere Avrupa Birliği katkılarının devamlılığını

¹²⁶"Eureka Eurosatrs "

<http://www.aia-istanbul.org/tr/content.asp?PID={84485BB8-F3FA-4F01-8F1F7FE813F8272E}> , Erişim 01.05.2015.

¹²⁷Sarı, a. g. e., s. 10.

sürdürmek amacıyla, 2006 yılının sonuna kadar uzatılmış ve bütçesi de 88,5 Milyon Avro artırılarak 538,5 milyon Avro' ya yükseltilmiştir¹²⁸.

Tablo - 7: AB' nin Çok Yıllı Çerçeve Programları çerçevesinde KOBİ' lere yönelik mali destekleri¹²⁹:

Çok Yıllı Programlar	Konsey Kararları	Dönemi	Bütçesi (Milyon ECU/Euro)
I. Çok Yıllı Program	89/490/EEC	1990-1993	110,0
II. Çok Yıllı Program	93/379/EEC	1994-1996	112,2
III. Çok Yıllı Program	97/15/EC	1997-2000	127,0
IV. Çok Yıllı Girişimci ve Girişimcilik Programı	2000/819/EC	2001-2005	450,0
	2005/1776/EC	2005-2006	88,5
			Toplam: 538,5

III. 2. TÜRKİYE' de KOBİ' lere Sağlanan Destekler

III. 2. 1. Türkiye' de KOBİ' lere Sunulan Finansal Destek Sistemleri

Türkiye' de girişimciliğin desteklenmesi, hiçbir zaman kapsamlı ve sürekli bir politika olarak uygulanmamıştır. Bu konuda başlatılan ve bazıları devam eden pilot çalışmalar yaygınlaştırılamamıştır. Ülkemiz AB' ye üye olmak için sürekli çalışma içindedir ve bu duruma paralel olarak da ülkemizdeki KOBİ' lerin AB' nin istediği standartlarda olması gerekir. KOBİ' lerin bu şekilde iyileştirilmesi ülkedeki yatırımın, istihdamın ve gelişmişliğin artmasına yardımcı olacaktır. KOBİ' ler ülkemizde iş sektörünün büyük bir çoğunluğunu kapsamaktadır. Halkımızın çoğu geçimini bu işletmeler sayesinde karşılamaktadır. AB' ye üye olma süreci

¹²⁸Varlı, a. g. e., s. 32.

¹²⁹Varlı, a. g. e., s. 33.

gerçekleştiği takdirde KOBİ' ler açısından uyum sürecinde büyük problemlerin olması aşıkardır¹³⁰.

KOBİ' lerin finansman kaynağı sağlamaları için kamu ya da özel kurumlar tarafından kredili olarak KOBİ' lerin mali yapısına uygun bir planlama ile desteklenmesi gerekir. Buradaki en önemli husus kredi maliyetlerinin düşük olmasıdır. Bunu uygulayacak en önemli merci ise devlettir. Geçmişten günümüze kadar bakıldığında araştırmalar KOBİ' lerin büyük çoğunluğunun devletten bir destek almadığını göstermiştir. Bu bağlamda devlet son zamanlarda KOBİ' ler için destek sağlayacak faaliyetlerini artırması ve KOBİ' lere yönelik programlar geliştirmesine rağmen KOBİ' ler istedikleri ve arzu ettikleri faaliyet ve programlardan yararlanamamaktadırlar. Bu fon sağlama yöntemlerinden KOBİ' lerin yararlanamamasının temel sebepleri aşağıda belirtilmiştir¹³¹:

- KOBİ' lere sunulan destek programların kriterlerini taşıyamama
- KOBİ' lere sağlanan desteklerden habersiz olma ve gündemi takip etmeme
- KOBİ' lere sunulan devlet desteklerinin işletmeler tarafından yeterli görülmemesi ve kullanışlı olmaması
- Devlet desteklerinin ikinci planda tutulmasıyla ihtiyaç görülmemesi
- Devlet ofisleri ile çalışmak için yeterli zamanın olmaması
- Destek alma konusunda nasıl başvurulacağını bilememe

Ülkemizin geçmişinde KOBİ' ler için genellikle ihracat için destek verilirken günümüzde yatırım için destekler verilmektedir. Direk kredi teşvikleri bazı istisnalar durumunda hemen hemen yok derecededir. AB KOBİ finansman politikaları ile birlikte projeler kapsamında destekler verilmeye başlanmıştır. Bu şekilde hareket

¹³⁰R. Demirci, A. Akpınar, İ. Çevik, "Avrupa Birliği ve Türkiye'de Esnaf-sanatkar Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler", Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği, Ankara, 2001, s. 114.

¹³¹Adnan Kalkan, "KOBİ'lere Sağlanan Desteklerin Örgütsel Performansa Etkileri", Gebze İleri teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Fakültesi, İşletme Anabilim Dalı Doktora Tezi, Gebze, 2005, s. 40.

edilerek Avrupa Birliği ülkelerinin refahı ve standartları ekonomik açıdan daha yüksek seviyelerde olacağı umulmuştur¹³².

KOBİ' ler faaliyetlerini sürdürmek için kendi kaynaklarını iyi kullanmalı ve dışarıdan destek almalıdır. Bu şekilde hareket ederse kalitesini, üretimini, ekonomik yapısını, verimliliğini ve etkinliğini üst seviyelere taşıyacaktır. Bu konuda devletin üzerine büyük yük düşmektedir. KOBİ' lerin mali yapısına uygun olarak finansman kaynağı bulmaya yönelik politikalar ve programlar geliştirmesi gerekir. KOBİ' lerin devlet nezdinde desteklenmesinin temel sebebi, mali yapılarından dolayı yeterli miktarda dışarıdan fon sağlayamamalarıdır¹³³.

III. 2. 1. 1. Hazine Müsteşarlığı

Hazine Müsteşarlığı Başbakan'a bağlı olmakla birlikte birçok görevi vardır bunlar¹³⁴:

- Ekonomi stratejilerinin belirlenmesine yardımcı olmak
- Yabancı ülkelere alınan desteklerin analizi
- Kamuya ait her türlü finansman işlemlerinin takibi ve kontrolü
- Yatırım faaliyetlerini düzenleyerek şeffaf bir şekilde ilerlemesini sağlamak
- Bankacılık ve sermaye piyasasının faaliyetlerinin düzenlenmesinde yardımcı olmak
- Ekonomik ilişkiler bakımından yabancı ülkelerle etkileşimi artırmak
- Sigorta işlemlerine yönelik faaliyetleri gözlemlemesi

KOBİ' lere Teşvik Belgesi kapsamında Hazine Müsteşarlığı tarafından verilen destekler aşağıda yer almaktadır¹³⁵:

- İstisna bakımından Gümrük Vergisi

¹³²Kalkan, a. g. e., s. 40.

¹³³Kalkan, a. g. e., s. 41.

¹³⁴A. İbrahimi, "Türkiye'de ve Avrupa Birliğinde KOBİ'lere Sağlanan Destekler ve Eskişehir Organize Sanayi Bölgesinde İmalat Sektöründe Faaliyet Gösteren KOBİ' lere İlişkin Bir Uygulama", Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme ABD., Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir, 2006, s. 12.

¹³⁵İbrahimi, a. g. e., s. 14.

- İstisna bakımından Toplu Konut Fonu,
- İstisna bakımında Katma Değer Vergisi,
- Bütçe Kaynaklı Fon' dan KOBİ' lere Kredi İmkanı.

KOBİ' ler dışarıdan bir malzeme ithal etmesi durumunda teşvik belgesi kapsamında Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu kapsamında istisnai avantajlardan faydalanabilecektir. Yine aynı şekilde Katma Değer Vergisi de bu istisnalar kapsamında yer almaktadır. Bütçe Kaynaklı Fon ise işletmelere sağlık, ham madde, inşaat ve teçhizat alımlarında kredi imkanı sağlamaktadır. Bu kredilerden ek olarak tarımsal ve imalat faaliyetleriyle uğraşan işletmelerde faydalanabilir¹³⁶.

III. 2. 1. 2. Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM)

Devlet yardımlarına alınan karar ile ödenekler, destekleme fonu, fiyat istikrar fonu ve ihracata yönelik devlet destekleri kapsamında kaynak yaratılmıştır. Devlet yardımlarıyla ilgili her türlü düzenlemeler alınan karar öncülüğünde Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu' na verilmiştir. İhracata yönelik devlet yardımlarının uygulamaya konulması ve uygulanmanın sürdürülmesi Dış Ticaret Müsteşarlığı' na aittir¹³⁷.

KOBİ' lere yönelik dış ticaretin geliştirilmesinin amacı, işletmelerin sürdürdüğü faaliyetlerini uluslar arası piyasalara sunarak işletmenin üretimini, pazar talebini ve rekabet gücünü iyileştirmeye yardımcı olmaktır. KOBİ' ler ilerlemek ve yükselmek istiyorlarsa dış ticaretten bağımsız hareket edemezler¹³⁸.

Dış Ticaret Müsteşarlığı' nın uygulamasını yaptığı ihracata yönelik devlet destekleri aşağıda yer almaktadır¹³⁹:

- Araştırma ve Geliştirme (AR - GE) Yardımları,
- Yabancı Ülkelerde İş Yeri Açma Bakımından Destekler
- İşletmelerin Gelişmesini Sağlayacak Eğitim Desteği,

¹³⁶İbrahimi, a. g. e., s. 14.

¹³⁷İbrahimi, a. g. e., s. 14.

¹³⁸İbrahimi, a. g. e., s. 14.

¹³⁹İbrahimi, a. g. e., s. 14.

- İstihdam Desteği,
- Pazar Araştırma Desteği,
- Çevre Koruma Destekleri,
- Ülkemizdeki Ürünlerin Yurtdışında Markalaşmasını ve Kalitesini Korumasına Yönelik Destekler

- Yurtdışı Fuar Desteği,
- Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklemesi,
- Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları

III. 2. 1. 3. Küçük ve Orta Büyüklükteki Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)

KOSGEB' in organizasyonu, 28 KOBİ iyileştirme merkezi, 12 ileri teknoloji iyileştirme merkezi, 10 laboratuvar merkezi ve 6 KOBİ merkezi ile toplam 56 birimde KOBİ' lere yönelik çalışmalarını sürdürmektedir. Bu faaliyet çerçevesinde, KOBİ' lere yatırım, üretim ve pazarlama konularında danışmanlık hizmetleri verilmektedir. Ortak kullanım atölyeleri ve laboratuvar hizmetleri ile özellikle imalat sanayinde çalışan firmaların gelişmiş teknolojilerle tanışmasını sağlamaktadır.¹⁴⁰

AB Komisyonu' nun KOBİ' lerin gelişmesine ve ilerlemesine yönelik politikalarıyla birlikte KOSGEB KOBİ' lere sağladığı destekleri daha planlı ve daha sürdürülebilir hale getirmek için çalışmalarını 2004 yılından beri daha düzenli hale getirmiştir. Bu politikanın izlenmesinin temel amacı, işletmelerin gelecek dönemlerde faaliyet gösterdiği alanlarda rekabet edebilirlik ve yenilikçilik kapsamında rahat etmesini sağlamaktır. KOSGEB bu politikaların KOBİ' ler tarafından rahat ve anlaşılabilir şekilde kullanmaları için çalışmalarını sürdürmektedir. Bunu sağlayarak KOSGEB KOBİ' lerin ekonomik ve refah seviyelerini gelecek dönemlerde artırmaktadır¹⁴¹.

¹⁴⁰"<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Default.aspx>", Erişim 04.05.2015.

¹⁴¹"<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Default.aspx>", Erişim 04.05.2015.

KOSGEB tarafından KOBİ' lere verilen destek türlerini aşağıdaki başlıklar altında toplayabiliriz¹⁴²:

- Patent, Faydalı Model, Endüstriyel Tasarım Destekleri
- İş Araçlarının Ortak Kullanımına Yönelik Destekler
- Yerel Ekonomik Araştırma Destekleri
- Vasıflı Eleman İstihdamı Destekleri
- İşletmenin Kendisini Yenilemesine Yönelik Proje Destekleri
- E - Ticaret Yönlendirme Destekleri
- Teknolojiye Yönelik AR - GE Destekleri
- Teknolojik Bilgisayar Sistemleri Destekleri
- Yabancı Ülkelere İş Gezisi Destekleri
- Yabancı Ülkelerdeki Fuarlara Katılım Destekleri
- Yabancı Ülkelerde Ürün Tanıtım Destekleri
- Sanayiye Yönelik Uluslararası Fuarlarına Katılım Destekleri
- İşletmelerin Kendi Markalarının Tanınmasına Yönelik Destekleri
- İşletmelerin Sürdüğü Faaliyetleri Geliştirme Destekleri
- Girişimcilik Destekleri
- KOSGEB' den Faydalanma Destekleri
- İşletmelerin Genel Durumunu Kapsayan Durumunu Analiz Destekleri
- KOBİ' lerin Refahına Yönelik Eğitim Destekleri

III. 2. 1. 4. Türkiye İhracat Kredi Bankası A. Ş.

Türkiye İhracat Kredi Bankası, KOBİ' lerin uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini artırabilmek, daha fazla katkıda bulunabilmek amacıyla kendisine ulaşan sorunlara uygun çözümler üretme konusunda yoğun çaba harcamaktadır. Bankanın

¹⁴²İbrahimi, a. g. e., s. 16.

kredilerinden KOBİ kriterlerine uygun ihracatı amaçlayan işletmelerden her türlü ürün imalatını gerçekleştiren işletmelere faydalanabilmektedir. Türkiye İhracat Kredi Bankası tarafından KOBİ' lere yapılan kredi desteği aşağıdaki başlıklar altında toplanabilir¹⁴³:

- KOBİ İhracata Hazırlık TL ve Döviz Kredisi,
- Türk Eximbank (Türkiye İhracat Kredi Bankası) KOBİ' lere Sevk Öncesi İhracat Kredileri,
- Türk Eximbank KOBİ' lere Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası.

Bu bankanın faaliyetini sürdürmekteki amacı, KOBİ' lerin karşılaştıkları finansman sorunlarını zamanında ve hızlı bir şekilde uygun olarak karşılamaktır. İşletmeler için bu bankadan krediler hem TL cinsinden hem de Döviz cinsinden mevcut durumdadır. Bu banka, KOBİ' lere ticari faaliyet yürüten bankalar vasıtasıyla kullandırılan tahsil öncesi ihracat kredilerinden de öncelikle yararlanmasını sağlamaktadır. Bu banka KOBİ' lerin ihracat faaliyetleri esnasında her türlü hakkına karşılık sigorta görevi de üstlenmektedir¹⁴⁴.

III. 2. 1. 5. Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu

Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) tarafından KOBİ' lerin çalışmalarını kolaylaştırmak ve hayata geçirmelerine katkıda bulunmak için AR - GE çalışmaları desteği, laboratuvar çalışmaları desteği, test analiz desteği, teknoloji eğitim ve sertifikalandırma desteği verilmektedir. TÜBİTAK tarafından KOBİ' lere yapılan destekleri bünyesinde bulunan birimler aracılığıyla verilmektedir. Bunlar, Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı (TİDEB), Üniversite ve Sanayi İşbirliği Merkezi (ÜSAM), Marmara Araştırma Merkezi (MAM) şeklinde sıralanabilir. TÜBİTAK' ın üniversite ve sanayi işbirliğini geliştirmek amacıyla gerçekleştirdiği başarılı uygulama ÜSAM' dır. Bu programın temel amacı, göreceli olarak gelişmiş bir sanayiye ve üniversiteye sahip bir bölgede, üniversitede mevcut

¹⁴³İbrahimi, a. g. e., s. 16.

¹⁴⁴İbrahimi, a. g. e., s. 16.

AR - GE potansiyelini, sanayi problemlerini çözmek ve uluslararası rekabet gücünü artırmak için bir araya getirmektedir¹⁴⁵.

III. 2. 1. 6. Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı

Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı tarafından işletmelerin faaliyetlerini sürdürdükleri yerler için etüt ve kamulaştırma yardımları verilmektedir. İşletmelerin faaliyetlerini sürdürdükleri yerlerin kamulaştırma olarak Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı tarafından sanayinin altyapısına bağlı olarak sudan kaynaklı tahliye işlemlerine gerek duyulan arıtma tesisleri ve benzer tesisler inşaatları yapım hizmetleri, küçük sanayi sitelerinin altyapı ve üst yapı inşaatlarının yapım hizmetlerinin doğrultusunda; sanayinin disipline edilmesi, şehrin gelişmesine katkıda bulunması, sanayinin az gelişmiş bölgelere yaygınlaştırılması, ucuz ve güvenilir altyapı kurulması, ortak sosyal tesislerin kurulması, ortak arıtma tesislerin yapılması ve çevre kirliliğinin önlenmesi gibi yardımda bulunur. Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı' nın içinde bulunduğumuz ortamın gelişmişlik ve kalkınma pozisyonlarına göre sanayi stratejilerinin oluşturulması, organize sanayi bölgelerine arsa tesis etmek, teknoloji geliştirme bölgelerini kurmak, sanayi işletmelerin kayıtlarını tutmak, bu bağlamda işletmelerin yenilik, teknolojik ve ekonomik açıdan yüksek seviyelere ulaşmasını sağlamak ve denetlemek görevleri de bulunmaktadır¹⁴⁶.

III. 2. 1. 7. Maliye Bakanlığı

Maliye Bakanlığı' nı KOBİ' lere en büyük katkısı vergi yükünü iyileştirmesidir. Bu hamle ile birlikte KOBİ' ler daha fazla yatırım yapmaya yönelmişlerdir. Bakanlığın KOBİ' lere sağladığı imtiyazlardan bahsederek gelir ve kurumlar vergisi, harç indirimi, arazi tesliminde indirimler ve yatırım indirimi gibi faktörleri sayabiliriz. Bu doğrultuda KOBİ' lerin kalkınmasına yardımcı olarak bölgelerin kalkınmasına, istihdam ortamının yaratılmasına ve toplumun kalkınmasına katkı sağlamaktadır¹⁴⁷.

¹⁴⁵İbrahimi, a. g. e., s. 17.

¹⁴⁶İbrahimi, a. g. e., s. 17.

¹⁴⁷İbrahimi, a. g. e., s. 17.

III. 2. 1. 8. Kredi Garanti Fonu (KGF)

Kredi garanti Fonu birçok kurum tarafından 1971 yılında ortaklaşa bir şekilde kurulmuştur. Bu kurumlardan bazıları¹⁴⁸:

- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
- KOSGEB
- Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
- Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı
- Türkiye KOBİ' leri
- Türkiye Halk Bankası

KOBİ' ler finansman sağlama yöntemi olarak sıklıkla kredi yolunu tercih ederler. Kredi kuruluşları KOBİ' lerin kredi temindeki taleplerine karşılık işletmelerin beklediği işletmelerin mali yapısından dolayı verememektedirler. Kredi Garanti Fonu KOBİ' lerin kullanmak istediği kredi miktarlarının alınabilir olmasını olanaklı hale getirmektedir. Bu şekilde büyük işletmelerin yararlandığı maliyeti düşük ve uzun vade yapısına sahip kredi kullanma şekillerinden küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde aynı düzeyde yararlanacaktır. Böyle hareket edilerek yeni girişimciler için fırsatlar yaratılmaktadır. Bilhassa genç ve kadın yatırımcılar için bu durum ön plana çıkmaktadır. Kredi Garanti Fonu' na konusu olan faaliyetler yeni yatırımlar, teknoloji kapsamlı hareketler, iş yaratma süreçleri ve bölgesel kalkınma gibi faaliyetlerdir¹⁴⁹.

III. 2. 1. 9. İGEME (İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi)

İhracatı geliştirme etüd merkezi, ihracat faaliyetlerinde bulunan işletmeler ile ithalat faaliyetlerinde bulunan farklı ülkelerdeki yabancı işletmeleri birbirleriyle tanışmasını, temas kurmasını ve yaptıkları iş ortamının daha güvenli olmasını sağlamaktadır. İGEME hem yazılı ve görsel hem de işitsel olarak sunumlar

¹⁴⁸"Kredi Garanti Fonu", <http://www.kgf.com.tr>, Erişim 18.05.2015.

¹⁴⁹Kredi Garanti Fonu, "İşletmelere Destek", <http://www.kgf.com.tr>, 18.05.2015..

yapmaktadır. Bu sunumlar farklı kanallar vasıtasıyla ilgili kurum ve şahıslara ulaşmaktadır¹⁵⁰.

İGEME' nin KOBİ' lere yönelik sürdürdüğü faaliyetlerden bahsedecek olursak bunlar¹⁵¹:

- Doğru Bilgi Alınması
- Eğitim Programları
- İhracatın İyileştirilmesi
- Pazar Araştırması
- Teşvik Araçları
- İş Sektörü Bilgisi
- Devlet Yardımları
- Dış Ticaret Hakkındaki Mevzuat Bilgisi
- Ticari Uygulamalar ve Faydalı Bilgiler

III. 2. 1. 10. TOSYÖV (Türkiye Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı)

1989 yılında kurulan TOSYÖV vakfının gayesi küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin bağlı olduğu her alanla ilgilenmek, direktif vermek, bilgilendirmek, sorunlarını belirleyerek çözümler bulmak, kamuoyu ve KOBİ' ler oluşturmak suretiyle KOBİ' lerin gelişmesine destek sağlamaktır. Üye hizmetleri: Geniş ve kalıcı 2000' li yıllara sizleri taşıyabilecek şekilde KOBİAR (TOSYÖV Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Girişimcilik Araştırma Merkezi) Danışman kadrosu sayesinde sistematik olarak problemlerinizin incelenmesi sorunlarınızın belirlenerek çözümlerin bulunması, potansiyelinizin ölçülmesi ve sanayi kesiminde nasıl bir

¹⁵⁰Emine Kızılay, "KOBİ' ler ve Dış Ticarete Karşılaştıkları Temel Sorunlar", Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dış Ticaret Programı, Mesleki Uygulama Bitirme Ödevi, Bursa, 2009, s. 13.

¹⁵¹Kızılay, a. g. e., s. 13.

politika izlemeniz gerektiği KOBİ - AR raporu olarak, içeride ve dışarıda meydana gelen değişiklikler de göz arđ edilmeden, işletmeye sunumu sađlanmaktadır¹⁵².

KOBİ girişimcilerine yardımcı olması ve bu girişimcilere yardım sağlamayı ilke olarak benimseyen belediyelere bu hizmeti kendi bünyelerinde sağlayacak teşkilatı kurmak için gereken danışmanlık hizmeti TOSYÖV tarafından sağlanmaktadır. Bu kapsamda KOBİ' lere verilecek hizmetlerin belediyelerin diğer örgütleri ile ilişkisini düzenleyen prosedürlerin hazırlanılması, hizmet ünitesinin ihtiyaç duyacağı bilgisayar ve dokümantasyon sisteminin kurulması, KOBİ yönetimlerinin ve elemanlarının işbaşı eğitim planlanması, girişimcilerin desteklenmesi, pilot projeler üretilmesi, banka ilişkilerinizin kolaylaştırılması, Kredi Garanti Fonlarında (KGF) faydalanmanızın sağlanması ve bilgilendirme hizmetleri sunulmaktadır¹⁵³.

III. 3. KOBİ' lere Yönelik Alternatif Finansman Yöntemleri

III. 3. 1. Faktoring İşlemleri

Faktoring işlemi, herhangi bir işletmenin uzun dönemlere yayılan alacaklarının her türlü hakkını faktoring Şirketlerine satışını gerçekleştirerek kendisine fon sağladığı finansman sistemidir. Faktoring eşitleri, tarafların aynı ya da farklı ülkelerde bulunması itibariyle yurtiçi ve yurtdışı faktoring olmak üzere ikiye ayrılır¹⁵⁴:

- Yurtiçi Faktoring: Faktoring işlemine konu olan işletmelerin her ikisinin de aynı ülkede yer alması ve bu bağlamda Faktoring Şirketi ile birlikte sürecin devam ettirilmesidir.

- Yurtdışı Faktoring: Yurtiçi faktoring ile aynı olmakla beraber sadece işletmelerin bulundu ülkeler farklıdır.

¹⁵²Kızılay, a. g. e., s. 17.

¹⁵³Kızılay, a. g. e., s. 18.

¹⁵⁴Filiz Aygen, "AB' ye Giriş Sürecinde KOBİ' lerin Finansman Sorunları ve Alternatif Finansman Tekniklerinden Yararlanma Dereceleri Sakarya rneği", 3. KOBİ' ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul, İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları, 17 - 18 KASIM 2006 Yayın no: 58, s. 83.

Faktörün, faktoring işlemlerinden doğan riski kısmen ya da tamamen üstlenmesine göre ikiye ayrılır¹⁵⁵:

- Gayrıkabil-i Rücu (Geri Dönülmez) Faktoring: Bu tarz işlemlerde ödeme sıkıntısı olduğu takdirde faktoring şirketi vakti gelip ödenmeyen vadeden 90 gün sonra bedelin tamamını öder.

- Kabil-i Rücu (Geri Dönülebilir) Faktoring: Bu tarz işlemler ise satıcının direktifi doğrultusunda faktoring şirketi sadece alacağın takibini ve tahsilini üstlenerek başka bir şeye karışmaz. Borcun temin edilememesi durumunda ilgili kişi satıcının kendisidir. Böyle durumlarda satıcı genellikle iş yaptığı firmayı iyi bir şekilde tanımaktadır.

Satıcının, alacaklarını faktöre devrettiğini alıcıya bildirilip ya da bildirilmemesine göre bildirimli ve bildirimsiz faktoring olmak üzere ikiye ayrılır¹⁵⁶:

- Bildirimli Faktoring: Alıcının, satıcının faktoring şirketi ile çalıştığını bildiği ve ödemeyi satıcı yerine faktoringe yaptığı işlem türüdür.

- Bildirimsiz Faktoring: Alıcının, satıcının faktoring şirketi ile çalıştığını bilmediği ve ödemeyi normal bir şekilde satıcıya yaptığı faktoring türüdür.

Faktoring işlemlerinde maliyetler şunlardır¹⁵⁷:

- Komisyon : Faktoring şirketlerinin gerçekleştirdiği işlemler doğrultusunda ilgili olan işletmelerden aldığı ücretlerdir.

- Faktoring Ücreti : Faktoring şirketlerinin işletmelere sağladığı ön ödemeler paralelinde aldığı faiz ücretleridir.

- Masraf : Asıl maliyetler dışında kalan diğer ücretlerdir.

- Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV): Faktoring şirketlerinin gerçekleştirdiği işlemler esnasında temin edilen nakitler Banka Sigorta Muamele

¹⁵⁵Aygen, a. g. e., s. 83.

¹⁵⁶Aygen, a. g. e., s. 83.

¹⁵⁷"Faktoring Derneği, <http://www.faktoringdernegi.org.tr/detail.php?sID=13>", Erişim 16.05.2015.

Vergisi' ne aittir. Sadece ÷lkemize yabancı para kazandıracak faktoring işlemleri Banka Sigorta Muamele Vergisi' ne dahil değildir.

III. 3. 2. Finansal Kiralama (Leasing) Sistemi

Leasing sistemi, bir işletmenin ihtiyacı doğrultusunda kiralamak istediğı bir malın mülkiyet hakkının leasing şirketinde kullanım hakkının kendisine belirli bir süre ve kira bedeli karşılığında ve belirlenen sürenin bitiminde söz konusu malın mülkiyet hakkının malı kullanan işletmeye geçmesini sağlayan bir finansman sistemidir¹⁵⁸.

Leasing sistemi doğrultusunda işletmeler kiralama yoluyla önemli derece ihtiyaçlarını karşılamaktadırlar. Bilhassa orta ve uzun dönem kapsamında yatırım amaçlı kullanımlarda işletmelere büyük katkısı vardır. Kiralanabilir her türlü mal Leasing konusu olabilir¹⁵⁹.

Leasing çeşitleri şunlardır¹⁶⁰:

- Faaliyet Kiralaması: Bu kiralama yöntemi, kiralanın ürünün en verimli kullanıldığı dönemlerden sonra kiralayan işletmelere bu verimli dönemler bittikten sonra sözleşmeyi fesih etme hakkı vermektedir. Kiracı işletmeler bu şekilde belirli bir süreden sonra teknolojik olarak eskiyen bu ürünleri iade edebilir. Ulaşım araçları, iş makineleri, iletişim cihazları gibi mallar bu duruma örnek teşkil etmektedir.

- Yurtiçi ve Uluslararası Kiralama: Kiralamaya konu olan işletmeler aynı ÷lkede ikamet ediyorlarsa yurtiçi kiralama, aynı ÷lkede değil de farklı ÷lkelerde ikamet ediyorlarsa uluslararası kiralama söz konusudur. Kiralamaya söz konusu olan ürünün nerede üretildiğı önemli olmayıp işletmelerin ikamet ettikleri yerler dikkate alınır.

- Satış ve Geri Kiralama: Bu kiralama yöntemi ise işletmelere nakit imkanı sağlamaktadır. İşletmeler kiralama konusu olan ürünlerini kiralama şirketlerine satıp

¹⁵⁸Aygen, a. g. e., s. 84.

¹⁵⁹Arif Uğur, "KOBİ' ler için Alternatif Finansman Yöntemleri", Ankara, Sinemis Yayınları, 2006, s. 84.

¹⁶⁰Uğur, a. g. e., s. 84.

daha sonra sattıkları ürünün aynı özelliklerine sahip diğer ürünleri belli şartlarda kiralamaktadırlar. Bu şekilde hızlı bir şekilde kendilerine fon sağlamaktadırlar.

III. 3. 3. Forfaiting İşlemleri

Forfaiting, işletmelerin ihracat işlemlerinden sonra meydana gelen uzun dönemli alacaklarını bir banka ya da bu tarz faaliyetlerde uzmanlaşmış bir finansman kurumuna vazgeçilmez olarak bu haklarını satmasıdır. Bu şekilde banka ya da uzmanlaşmış kurumlar belli bir indirim karşılığında bu hakları almaktadır. Alacaklarını satan ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır. Forfaiting işlemleri genellikle yatırım amaçlı faaliyetlerde kullanılsa da kısmen nakit sıkışıklığının önüne geçmek için tüketim mallarında da kullanılmaktadır¹⁶¹. Bu işlemlerde yer alan taraflar; ihracatçı ve ithalatçı işletmeler, bankalar ve forfaiter şirketleridir. Forfaiting işlemlerinde daha çok emre yazılı senet ve poliçenin tercih edilmesinin sebebi diğer alacak yöntemlerinden daha güvenilir olmasıdır¹⁶².

III. 3. 4. Franchising İşlemleri

Franchising, en geniş anlamıyla faaliyetlerini sürdürün firmalarının isim haklarının belirli bir süre, koşul, üret ve detaylar dahilinde satın alınarak isim hakkını veren firmaların faaliyetlerini aynı şekilde devam ettirmektir. İşletmelerin isim hakkını satın alan firmalar marka değerini kullanarak kar sağlamak amacıyla. Bu uygulamanın yapılmasının üç temeli vardır¹⁶³:

- Marka: Marka patenti altında işletmeler daha karlı faaliyetler sürdürebilirler. Markasını satacak duruma gelen işletmeler zaten tüketici nezdinde kendisini kanıtlamıştır ve ister kalite olsun ister hizmet olsun toplumun güvenini almıştır. Sektöre yeni giren bir işletme sıfırdan başlayarak tüketici gözünde iyi bir yer edinmesi zaman alabilir fakat marka sistemi yoluyla bu durumun hızlıca üstesinden gelebilir.

¹⁶¹"KOBİTEK, <http://www.kobitek.com/makale.php?id=7>", Erişim 17.05.2015.

¹⁶²M. Vefa Toroslu, "Çağdaş Finansal Teknikler", İstanbul, Beta Yayınevi No:958, 2000, s. 73.

¹⁶³Osman Faik Bilge, "Franchising, Çağımızın Loncası", Kobi Finans Dergisi, 3. sayı, <http://www.ortakpayda.com/articles.php?ID=613>, Erişim 11.04.2015.

- Disiplin ve Destek: Franchising işlemleriyle beraber faaliyetlerine başlayan işletmeler sürekli denetim altındadırlar. İsmi kullanılabilmek için izin verilen işletmeler kendi kalitelerinin devamlılığını sağlamak için bu tür işlemlere çok dikkat ederler. Yapılan sözleşmeler genelde uzun süreli ve çalışma kuralları nettir. İsimlerinin verildiği tüm işletmelerde bütün ürünler aynı standartlarda ve kalitededir. İşletmeler neredeyse ürününden mekanın iç dizaynına kadar kiraladıkları markanın direktifleri doğrultusunda hareket ederler.

- Bedel: Franchising işlemlerinde isim hakkını satan firmalar bu satış için belli bir ücret almaktadırlar. Bununla beraber isim hakkının yanı sıra daha sonraki dönemlerde işletmeden belli bir miktarda kar marjı da talep etmektedirler.

III. 3. 5. Barter Sistemi

Bir nevi takas işlemi olan Barter sistemi, özellikle likidite sıkıntısı çeken ülkelerdeki işletmeler için son derece avantajlı bir araçtır¹⁶⁴.

İşletme Barter Sistemi'ne üye olduktan sonra satmak istediği ürünleri program danışmanı vasıtasıyla Barter sistemine ürünün bütün özelliklerini girerek sunar. Bu sistemde satın almak için kurulan büyük bir ürün havuzu oluşturulmaktadır. Sisteme üye olan işletmeler bu havuzdan ihtiyacı oldukları ürünleri temin etmektedirler. Satış işleminin oluşması için bir firmanın ihtiyacı olan ürünü almak için talepte bulunması, havuzda ürünü bulunan işletmenin ürünü satmayı kabul etmesi ve bu satışın Barter sistemi tarafından uygun görülmesi gerekmektedir. Satışın peşin yapılmasıyla birlikte satış fiyatının belirlenmesi alıcı ve satıcı arasında kararlaştırılır¹⁶⁵. Bu sistemin asıl amacı ürünlerini tüketmekte sıkıntı yaşayan işletmeleri ve ürün ihtiyacı olan işletmeleri bir araya getirerek; yeni pazarlar bulmak, maliyetleri azaltmak ve finansman kaynağı yaratmaktır¹⁶⁶.

¹⁶⁴Aygen, a. g. e., s. 83.

¹⁶⁵Ali Çımat ve Mehmet Avcı; "Türkiye' de Barter Sisteminin Hukuki Dayanağı ve Muhasebeleştirilmesi, <http://209.85.129.132/search?q=cache:NeLrYWsvdfwJ:archive.ismmmo.org.tr/docs/malicozum/60MaliCozum/24%252060%2520AL%2520C4%B0%2520C3%252087IMAT%2520%2520MEHMET%2520AVCI.doc+kobinet.org.tr+barter&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr>, Erişim 01. 15. 2015.

¹⁶⁶Aygen, a. g. e., s. 84.

Bu sistemin özellikle restoran, konaklama yerleri, konferans salonları , hava yolları gibi faaliyetlerle ilgilenen işletmelere çok katkısı vardır. Bu işletmeler faaliyetlerinin sürekliliğini sağlamak için Barter sistemini tercih ederler¹⁶⁷.

III. 3. 6. Birleşme ve Satın Almalar Sistemi

Birleştirme ve Satın Almalar Sistemi firmaların alternatif finansman yaratma politikaları arasında birleşmeler ve satın almanın önemli bir tutacağı, her gün artan ve tam rekabet koşullarının söz konusu olduğu küresel ekonomik düzende faaliyetlerini sürdüren şirketlerin, varlıklarını devam ettirebilecekleri ve bunun yanında firmalarını büyütebilecekleri yollarından biridir. Ekonomik dalgalanmaların sıkça yaşandığı ülkelerde bulunan işletmeler, varlıklarını sürdürebilmek için bazı dönemde zorluklar içine girmektedirler. Bu finansal zorlukların atlatılması, firmaların ekonomik krizlere karşı mali yapılarını güçlendirmelerinin bir yolu da işletmelerin birleşmeleri veya satın almalarıdır. İşletmeler, birleşme öncesinde birbirlerini tanıma amacıyla flört evresi olarak tabir edilen bir dönem geçirirler. Bu süre içerisinde şirketin finansal yapısı, şirket kültürü, organizasyonu ile kendi yapısına uygun ve sinerji etkisini açığa çıkarabilecek doğru eşi seçmek isterler¹⁶⁸.

Birleşme türleri şunlardır¹⁶⁹;

- Yatay (Horizontal) Birleşme; işletmenin faaliyet gösterdiği alanla ilgili bir ya da daha fazla işletmeyle birleşmesidir. Yatay birleşme tekel piyasa olmasın ve birleşen şirketlerin ciddi bir güç haline gelmesin diye yasalarla engellenmektedir.

- Dikey (Vertical) Birleşme; bir mal veya hizmetin üretimden satışına kadar birbirini izleyen aşamalarını yerine getiren farklı firmaların aynı firma çatısı altında birleşmesidir. Üretici, satıcı, dağıtıcı ve pazarlamacı arasında bir birleşme gerçekleştirilirse dikey birleşmeye örnek teşkil eder.

¹⁶⁷Dilek Polat, "Bir Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi, İşleyişi ve Türkiye' deki Barter Uygulamaları", Anadolu Üniversitesi SBE Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir, 2002, s. 56.

¹⁶⁸Oğuz Gürdamar, "Basel II Uygulamaları Çerçevesine KOBİ' lere Alternatif Finansman Modeli Önerisi – Birleşmeler ve Satın Almalar", Haliç Üniversitesi SBE Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2007, s. 39.

¹⁶⁹Orhan Çelik, "Şirket Birleşmeleri ve Birleşmelerde Şirket Değerlemesi, Ankara, Turhan Kitabevi, 1999, s. 21.

- Karma (Conglomerate) Birleşme; işletmenin faaliyetini sürdürdüğü asıl işten farklı olarak farklı bir iş yapan işletme ya da işletmelerle birleşmesidir. Bu şekil birleşmelerin temel amacı işletmenin fon akışlarının iyileştirmek ve riskten uzaklaştırmaktır.

- Sınır Ötesi (Cross - Border) Şirket Birleşmeleri; son zamanlarda dikkat çeken taleplerden biri farklı ülkelerdeki işletmeler ile birleşme eğiliminin artmasıdır. Çok uluslu şirketlerin yabancı ülkelere yatırım yapmasını amaçlı; üretimi bağlantısı kurmak, yeni pazarlara ulaşabilmek, üretimde avantaj elde etmek ve gümrük duvarlarını aşmak istemesidir.

III. 3. 7. Risk Sermayesi Sistemi

Risk sermayesi KOBİ'lerin çoğunlukla finansman sağlamak için kullandığı yöntemlerinden biridir. Teknolojik imkanlarını iyi kullanan işletmeler rekabet avantajını, teknolojik üretim ve teknolojik ürün planlamalarıyla sağlarlar. Teknoloji odaklı olan bu işletmeler rekabet gücünü devam ettirmek için sürekli olarak teknolojiyi takip etmesi gerekir fakat işletmeler uzun süreli teknoloji yatırımlarının finansmanını karşılayabilmeleri mümkün değildir. Bu tarz durumlarda işletmeler finansman sağlamak için böyle problemlerin çözümünü risk sermayesini kullanarak aşabilir¹⁷⁰.

Risk sermayesi profesyoneller tarafından oluşturulan yatırım fonlarından biridir. Risk sermayesi kurumları, yapılan analizler dahilinde farklı yollardan topladıkları kaynakları kendilerince uygun gördükleri işletmelere ve projelere dağıtırlar. Ayrıca risk sermayesi kurumları, bu işletmelere hem idari hem de teknik konularda yardımcı da olmaktadır¹⁷¹.

¹⁷⁰Cenk Akaya ve Yılmaz İçerli, "KOBİ'lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, İzmir, Cilt: 3 Sayı: 3, 2001, s. 19.

¹⁷¹Uğur, a. g. e., s. 90.

Risk sermayesinin fon kaynakları; bireysel yatırımcılar, şirketler, kredi kuruluşları, sigorta şirketleri, sosyal güvenlik fonları ve bunlar gibi kuruluşlardır ve bunlar risk sermayesinin fon kullanmasını sağlamaktadır¹⁷².

III. 3. 8. Angel Finanslama Sistemi (İş Melekleri Ağı)

Gayri resmi bireysel yatırımcılar, şirketlere yatırım yapmak ve bilgi ya da tecrübelerini yatırım yaptıkları şirketle paylaşmak isteyen yatırımcılardır. Yeni işe başlayan ya da kurulu ve büyüme potansiyeli bulunan borsaya kote edilmemiş şirketlerin ilk aşamalarında gerekli olan finansman için angel finanslamaya giderek daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Bankacılık sektöründe düşük marjlar ve yüksek sabit maliyetler nedeniyle küçük işletmelere borç vermenin cazip olmaması ve risk sermayesi fonlarının yüksek sabit maliyetler nedeniyle küçük işletmelere yatırım yapmaktan kaçınması gösterilebilir¹⁷³.

Risk sermayesi ile angel finanslama arasındaki farklılıklar¹⁷⁴:

- Angel yatırımcılar girişimcilerden oluşup kendi paraları ile yatırım yaparken risk sermayesinde finansman yöneticileri fon yatırımcılarından topladıkları para ile yatırım yaparlar.

- Angel yatırımcı için coğrafi yakınlık çok önemli olurken; risk sermayecileri için coğrafi yakınlık daha az önemlidir.

- Angel yatırımcılar ilk evrelerdeki işletmelere yatırım yaparlar, risk sermayedarları ise çekirdek aşamadan son aşamaya kadar tüm aşamalardaki işletmelere yatırım yapabilirler.

- Angel yatırımcılar kararlarını, daha çok girişimci ile ilgili kişisel değerlendirmelerini teknolojiyi ve piyasayı dikkate alarak oluştururlar. Risk

¹⁷²Uğur, a. g. e., s. 90.

¹⁷³Şakir Sakarya ve Suat Kara, "Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Uygulanabilirliği; Türkiye Üzerine İnceleme", KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul, İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları, 17 - 18 KASIM 2006, Yayın No: 58, s. 177.

¹⁷⁴"İş Melekleri Ağı", <http://www.ismelekleri.com.tr/Sayfalar/risklerveavantajlar.aspx>., Erişim 18.05.2015.

sermayedarları yatırımı doğruluğu konusunda ortaklarına ikna etmek durumundadırlar.

- Angel yatırımcılar risk sermayedarlarına göre daha sabırlıdırlar. Risk sermayedarları ise ortaklarına bildirecekleri yatırım getiri oranı ile değerlendirilecekleri için daha sabırsızdırlar. Bu nedenle % 30 - 35 arasında bir yatırım getiri oranı hedefledikleri için yatırımlarını hızlı büyüyen endüstrilere yöneltirler.

- Angel finanslama yöntemine yatırım yapanların karar alma süreçleri risk sermayesi yatırımcılarına göre daha esnektir.

III. 3. 9. Banka Kredileri

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için bankaların sürekli bir finansman sağlama yöntemi olarak görülmesinin sebebi, KOBİ'lerin yeterli özkaynak miktarına sahip olmaması ve sermaye piyasalarından faydalanamamasıdır. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ekonomik istikrarsızlıkların yanı sıra KOBİ'lerin özkaynak yetersizliği, otofinansmana gidebilecek ölçüde kar sağlayamama, sermaye piyasasından fon sağlayamama ve banka dışı finans kurumlarının finans sistemi içerisinde küçük bir yer teşkil etmesi gibi nedenlerden dolayı fon ihtiyaçlarını karşılamada büyük zorluklar yaşamaları, bankacılık sektörünü KOBİ'ler için ilk tercih edilen finansman yapmaktadır¹⁷⁵. Ancak KOBİ'lerin ölçekleri itibariyle içerdikleri riskler, bankalardan kredi almalarına engel olmaktadır. Bankalar büyük ölçekli firmalar varken daha yüksek riskli olmaları sebebiyle, tercihlerine paralel olarak KOBİ'lerle daha titiz çalışmayı amaçlamaktadırlar. Kredi almak isteyen işletmeler yüksek teminat ve maliyet sorunlarından dolayı fon sağlama olanakları kısıtlanmaktadır¹⁷⁶.

¹⁷⁵H. Çelikkol, M. Çelikkol ve Y. D. Koç, "Ticaret Bankacılığında Yeni Bir Boyut: KOBİ Bankacılığı ve Türkiye Değerlendirmesi", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 21, 2008, s. 260.

¹⁷⁶M. Kalkan, "Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Olanakları", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2010, s. 93.

Bankaların küçük ve orta büyüklükteki işletmelere sundukları hizmetleri çeşitlendirmesi ve mevcut ilişkilerini geliştirmesinin temel sebebi bankacılık sektöründe yaşanan yoğun rekabet ortamıdır. Bu duruma bağlı olarak bankalar KOBİ'lerin her türlü avantajdan en yüksek seviyede faydalanması için faaliyetlerini sürdürmektedirler. Bankaların küçük ve orta büyüklükteki işletmelere karşı girişimlerini fazlalaştırması ve çeşitli kampanyalar düzenleyerek işletmelere arz etmesiyle başlayan yeni dönem ile birlikte her iki tarafın da kazançlı olacağı tahmin edilmektedir. Bu alanda yapılan çalışmalar bankaların çalıştıkları işletmeler ile güvene dayalı uzun dönemli ilişkilerin süresinin artması, kullanılan kredi miktarının arttığı buna karşılık istenen teminatların ise azaldığı göstermektedir. Artan güven ile birlikte bankaların kredi yanı sıra diğer finansal ürünleri de çapraz satış yöntemiyle işletmeye sunmaları, firmadan elde edilen karın arttığını ortaya koymaktadır¹⁷⁷.

¹⁷⁷Kalkan, a. g. e., s. 98.

IV. BÖLÜM

KOBİ' LERE FİNANSMAN SAĞLAMA YÖNTEMLERİNDEN EN UYGUN FİNANSMAN YÖNTEMLERİ HAKKINDA BİR UYGULAMA

IV. 1. Araştırma

IV. 1. 1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı; faaliyetine devam eden KOBİ' lerin finansman yapılarını analiz ederek, işletmeye en uygun faydayı sağlayacak AB KOBİ finansman politikalarıyla birlikte, finansman sağlama yöntemlerinden bir ya da birkaçını önermektir. Araştırma; KOBİ' lerin finansman yapısını analiz etmesi, bu analiz neticesinde işletmeye var olan mali yapısı hakkında bilgi vermesi ve gelecek dönemlerde finansman sağlama olanaklarından bahsetmesi bakımından; işletmenin verimliliğini arttırmak, sürekliliğini sağlamak ve iyi bir finansman politikasıyla güçlü bir mali yapıya sahip olmasına yardımcı olması açısından önem taşımaktadır.

IV. 1. 2. Araştırmada Yer Alan Firmaların Tanıtımı

Firma 1, Erzincan' da ikamet eden yerel bir ticari işletmedir. İlgili olduğu iş sektörü temizlik sektörüdür. Her türlü temizlik ürününün satımını yapmaktadır. İşletme, sattığı ürünleri kendisi üretmeyip; yurtiçinden üretici firmalar veya aracılardan temin etmektedir.

Firma 2, Erzincan' da ikamet etmektedir. Tekstil sektöründe faaliyetini sürdürmektedir. İşletme tekstil ürünlerini satarak faaliyetini sürdürmektedir. Satılan ürünler yurtiçinden temin edilmektedir. Satılan ürünler kumaş, havlu, masa örtüsü, çarşaf vb. gibi ürünlerdir. Ürün satmanın yanı sıra işletme kısmi ölçüde imalat da yapmaktadır. Perde, iş elbiseleri, bez çantalar vb. ürünleri üretmektedir.

IV. 1. 3. Araştırma Yöntemi

Araştırmadaki veriler, araştırmaya konu olan işletmelerin muhasebe departmanlarından yüz yüze görüşüldükten sonra elden teslim alınmıştır. Teslim alınan belgeler işletmelerin bilanço ve gelir tablolarıdır. 2012, 2013 ve 2014 yıllarına ait bu belgeler karşılaştırılıp daha sonra oran analizi yöntemiyle incelenip analiz edilmiştir. Analiz işleminden sonra araştırmaya konu olan iki firma için en büyük faydayı sağlayacak finansman olanakları önerilmiştir.

Oran analizi; işletmenin finansal yapısı ve faaliyet yapısı sonuçlarını hem kendi içinde hem de sektör içindeki firmalarla karşılaştırmak amacıyla kullanılır. Bu analizdeki asıl amaç firmanın amaçları doğrultusunda ne kadar ilerleyebildiğini saptamaktır. İşletmelerim temel kuruluş amacı, kar elde etmek ve faaliyetlerinde süreklilik sağlamaktır. İşletmenin kar sağladığı bu varlığı devam ettirmesi için, mali yapısının güçlü olması ve kendisine en uygun finans alternatifleri değerlendirmek zorundadır. Oran analizi, mali yapıyı tespit etmek ve alternatifleri değerlendirme açısından kullanılan en faydalı yöntemlerden biridir.

Tablo - 8: Oran Analizi Kapsamında Kullanılacak Oranlar

Oran isimleri	Formül
Net İşletme Sermayesi	Dönen Varlıklar - Kısa Vad. Yab. Kay.
Likidite Oranları	
Cari Oran	Dön Var. / Kısa Vad. Yab. Kay.
Likidite (Asit-Test) Oranı	(Dön. Var. - Stoklar) / Kısa Vad. Yab. Kay.
Nakit Oran	(Hazır Değ. + Menkul Kıy.) / Kısa Vad. Yab. Kay.
Faaliyet Oranları	
Alacak Devir Hızı	Net Satışlar / Ticari Alacaklar
Alacak Tahsil Süresi (Gün)	365/ Alacak Devir Hızı
Stok Devir Hızı	Satışların Maliyeti/ Stoklar

Stok Devir Süresi (Gün)	365 / Stok Devir Hızı
Aktif Devir Hızı	Net Satışlar / Aktif Toplamı
Mali Yapı Oranları	
Finansal Kaldıraç Oranı	Toplam Yab. Kay. / Aktif Toplamı
Borçlanma Oranı	Toplam Yab. Kay. / Öz Kaynaklar
Kısa Vad. Yab. Kay. / Aktif Toplamı	
Kısa Vad. Yab. Kay. / Toplam Yab. Kaynaklar	
Kısa Vad. Yab. Kay. / Net Satışlar	
Finansal Borçlar / Toplam Borçlar	
Özkaynak Oranı	Özkaynak / Aktif Toplamı
Duran Var. / Özkaynaklar	
Duran Var. / Devamlı Sermaye(Özkaynaklar + Uz. Vad. Yab. Kay.)	
Faiz Karşılama Oranı	(Verg. Önc. Kar + Faiz Gid.) / Faiz Gid.
Karlılık Oranları	
Brüt Kar Marjı Oranı	Brüt Sat. Karı / Net Sat.
Faaliyet Karı Marjı Oranı	Faaliyet Karı / Net Satışlar
Net Kar Marjı Oranı	Dönem Net Karı / Net Satışlar
Özkaynak Karlılık Oranı	Dönem Net Karı / Özkaynaklar
Aktif Karlılık Oranı	Dönem Karı / Aktif Toplamı

Cari oran dönen varlıklarla kısa vadeli borçların ödeme gücünü gösterir. Cari oranın genel kabul görmüş değeri 2' dir fakat gelişmekte olan ülkelerde bu değer 1,5 olarak kabul edilir. Likidite oranı, işletmenin satışları durduğu anda yani stokları tükendiğinde geri kalan dönen varlık kalemleriyle kısa vadeli borçları karşılayıp karşılayamayacağını gösterir. Genel kabul görmüş değeri 1' dir. Nakit oran, işletmenin stoklarını tüketemem ve ticari alacaklarını alamama durumlarında hazır

değerler ile kısa vadeli borçları ödeme durumunu ölçer. Genel kabul görmüş oranı 0,2' dir. Alacak devir hızı, alacakların yılda kaç defa tahsil edildiğini gösterir ve bu oran ne kadar yüksek olursa o kadar iyidir. Alacak tahsil süresi, alacakların ne kadar sürede tahsil edildiğini gösterir ve düşük olması işletme için faydalıdır. Stok devir hızı, stokların ne kadar etkili kullanıldığını gösterir. Oranın yüksek çıkması önemlidir. Stok tahsil süresi, stokların ne kadar sürede tüketildiğini gösterir, düşük olması işletme için önemlidir. Aktif devir hızı, aktif varlıkların kaç katı kadar satış yapıldığını gösterir ve yüksek olması işletme için faydalıdır. Finansal kaldıraç oranı, işletme varlıklarının yüzde kaçının yabancı kaynakla finanse edildiğini gösterir. Oranın 0,5' n altında olması arzu edilir. Borçlanma oranı, işletmenin borçlanma yoluyla sağladığı yabancı kaynak ile ortakların katmış olduğu sermaye arasındaki bağı ortaya koyar. Oranın standardı 1' dir. Oranın 1' in altında olması borçların özkaynakla finanse edildiği, 1' den büyük olması borçların 3. kişilerden sağlanan fonla finanse edildiğini gösterir ve oran büyüdükçe risk artar. Özkaynak oranı, işletme varlıklarının yüzde kaçının ortaklarca karşılandığını gösterir. Oranın 0,50 olması önemlidir. 0,50' nin üzerine çıkması işletme için olumlu altına düşmesi ise olumsuzdur. Brüt kar marjı, net satışların yüzde kaçının brüt satış karı olarak işletmede kaldığını gösterir. Bu oran ne kadar yüksek olursa işletme için o kadar iyidir. Faaliyet karı marjı, işletmenin esas faaliyetinin ne ölçüde karlı olduğunu gösterir. Oranın yüksek olması işletme için avantajdır. Net kar marjı, işletmenin her bir TL' lik net satışına karşılık elde edilen karı gösterir ve yüksek olması arz edilir. Özkaynak karlılık oranı, işletmeye tahsis edilmiş olan sermayenin bir birimine düşen kar oranını göstermektedir. Oranın yüksek olması ortaklar açısından önem taşımaktadır. Aktif karlılık oranı, aktiflerin işletmede ne kadar karlı kullanıldığını tespit etmek için kullanılır. Bu oran ne kadar yüksek olursa işletme için o kadar iyidir. Faiz karşılama oranı, işletmenin finansman giderlerini kaç kere karşıladığını gösterir. Oranın yüksek olması işletme için olumludur.

IV. 1. 4. Firma 1 Analiz

Firma 1' in; 2012, 2013 ve 2014 yıllarına ait bilanço ve gelir tabloları ve bu mali tabloların gruplarında meydana gelen yıllık değişimleri Tablo - 9 ve Tablo - 10' da sunulmuştur.

Mali tablolardan hesaplanan oranlar ise Tablo - 11' de gösterilmiştir.

Tablo - 9: Firma 1 Karşılaştırmalı Bilanço

DÜZELTİLMİŞ BİLANÇO ve GELİR TABLOSU					
AKTİF	31.12.2014	%	31.12.2013	%	31.12.2012
I. Dönen Varlıklar	445.556,40	344	100.250,52	40	71.243,88
A. Hazır Değerler	109.090,86	31	82.667,45	60	51.599,17
1. Kasa	109.090,86		82.667,45		51.599,17
B. Ticari Alacaklar	129.351,60		0,00		0,00
1. Alıcılar	129.351,60		0,00		0,00
C. Stoklar	180.112,90	934	17.414,59	- 10	19.488,38
1. Ticari Mallar	180.112,90		17.414,59		19.488,38
D. Diğer Dönen Varlıklar	27.001,04	159	168,48	- 14	196,33
1. Devreden Katma Değer Vergisi	27.001,04		168,48		196,33
II. Duran Varlıklar	1.357,21		1.357,21		1.357,21
A. Maddi Olmayan Duran Varlıklar	1.357,21		1.357,21		1.357,21
1. Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri	1.357,21		1.357,21		1.357,21
AKTİF TOPLAMI	446.913,61	339	101.607,73	39	72.601,09
1 Türk Lirası (TL) 1 TL' dir.					

PASİF	31.12.2014	%	31.12.2013	%	31.12.2012
I. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	406.666,68	471	71.190,06	63	43.502,29
A. Ticari Borçlar	329.105,94	116	26.046,33		0,00
1. Satıcılar	329.105,94		26.046,33		0,00
B. Diğer Borçlar	47.878,48	152	18.946,28		18.946,28
1. Ortaklara Borçlar	28.932,20		0,00		0,00
2. Personele Borçlar	18.946,28		18.946,28		18.946,28
C. Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler	29.682,26	13	26.172,17	7	24.385,11
1. Ödenecek Vergi ve Fonlar	888,26		0,00		70,00
2. Vadesi Geçmiş Ertelenmiş veya Taksitlendirilmiş Vergiler	28.794,00		25.189,30		23.332,24
3. Ödenecek Diğer Yükümlülükler	0,00		982,87		982,87
D. Borç ve Gider Karşılıkları	0,00	- 100	25,28	- 85	170,90
1. Dönem Karı Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülük Karşılığı	0,00		595,34		170,90
2. Dönem Karının Peşin Ödenen Vergi ve Diğ. Yük. Kar.(-)	0,00		570,06		0,00
II. Özkaynaklar	40.246,93	32	30.417,67	4	29.098,80
A. Ödenmiş Sermaye	40.000,00		40.000,00		40.000,00
1. Sermaye	40.000,00		40.000,00		40.000,00
B. Geçmiş Yıllar Karları	4.297,24	44	2.978,37		0,00
1. Geçmiş Yıllar Karları	4.297,24		2.978,37		0,00
C. Geçmiş Yıllar Zararları(-)	13.879,57		13.879,57		13.879,57
1. Geçmiş yıllar zararları	13.879,57		13.879,57		13.879,57
D. Dönem Net Karı/Zararı	9.829,26	645	1.318,87	- 55	2.978,37
1. Dönem Net Karı	9.829,26		1.318,87		2.978,37
PASİF TOPLAMI	446.913,61	339	101.607,73	39	72.601,09
1 Türk Lirası (TL) 1 TL' dir.					

Tablo - 10: Firma 1 Karşılaştırmalı Gelir Tablosu

GELİR TABLOSU	31.12.2014	%	31.12.2013	%	31.12.2012
A. Brüt Satışlar	138.087,12	316	33.149,85	- 1	33.627,77
1. Yurtiçi Satışlar	138.087,12		33.149,85		33.627,77
B. Net Satışlar	138.087,12	316	33.149,85	- 1	33.627,77
C. Satışların Maliyeti(-)	123.270,15	324	29.005,84	5	27. 610,00
1. Satılan Ticari Mallar Maliyeti(-)	123.270,15		29.005,84		27.610,00
Brüt Satış Karı veya Zararı	14.816,97	257	4.144,01	31	6.017,77
E. Faaliyet Giderleri(-)	2.377,70	6	2.229,80	7	2.077,98
1. Genel Yönetim Giderleri(-)	2.377,70		2.229,80		2.077,98
Faaliyet Karı veya Zararı	12.439,27	549	1.914,21	- 51	3.939,79
Olağan Kar veya Zarar	12.439,27	549	1.914,21	- 51	3.939,79
Dönem Karı veya Zararı	12.439,27	549	1.914,21	- 51	3.939,79
Dönem Net Karı veya Zararı	12.439,27	549	1.914,21	- 51	3.939,79
1 Türk Lirası (TL) 1 TL' dir.					

Tablo - 11: Firma 1 Oran Analizi Tablosu

	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
Net İşletme Sermayesi	38.889,72	29.059,92	27.741
Cari Oran	1,09	1,4	1,6
Likidite (Asit-Test) Oranı	0,65	1,16	1,18
Nakit Oran	0,26	1,16	1,18
Alacak Devir Hızı	1,06	0,00	0,00
Alacak Tahsil Süresi (Gün)	344	0,00	0,00
Stok Devir Hızı	0,68	1,6	1,41
Stok Devir Süresi (Gün)	536	228	258
Aktif Devir Hızı	0,30	0,32	0,46
Finansal Kaldıraç Oranı	0,90	0,7	0,59
Borçlanma Oranı	10,1	2,3	1,49
Kısa Vad. Yab. Kay. / Aktif Toplamı	0,9	0,7	0,59
Kısa Vad. Yab. Kay. / Toplam Yab. Kaynaklar	1,00	1,00	1,00
Kısa Vad. Yab. Kay. / Net Satışlar	2,9	2,14	1,29
Finansal Borçlar / Toplam Yab. Kay.	0,00	0,00	0,00
Özkaynak Oranı	0,09	0,29	0,4
Duran Var. / Özkaynaklar	0,00	0,00	0,00
Duran Var. / Devamlı Sermaye(Özkaynaklar + Uz. Vad. Yab. Kay.)	0,00	0,00	0,00
Faiz Karşılama Oranı	0,00	0,00	0,00
Brüt Kar Marjı Oranı	0,10	0,12	0,17
Faaliyet Karı Marjı Oranı	0,09	0,05	0,11
Net Kar Marjı Oranı	0,09	0,05	0,11
Özkaynak Karlılık Oranı	0,30	0,06	0,13
Aktif Karlılık Oranı	0,02	0,01	0,05

IV. 1. 4. 1. Firma 1 Analiz Sonuçları ve Önerileri

Firma 1; 2012 yılından 2013 yılına kadar aktif toplamını % 39, 2013 yılından 2014 yılına kadar aktif toplamını % 339 arttırmıştır. İşletmenin duran varlıkları 2012 yılından 2014 yılına kadar herhangi bir yatırım yapılmaksızın sabit kalmıştır. Dönen varlıklar 2012 - 2013 yılları arasında % 40, 2013 - 2014 yılları arasında % 344 artmıştır. Dönen varlıklar altındaki kalemlere baktığımızda hazır değerler 2012 - 2013 yıllarında % 60, 2013 - 2014 yılları arasında % 31 artmıştır. Ticari alacaklar 2012, 2013 yıllarında sıfırken 2014 yılında ilk kez gerçekleşmiştir. Stoklar 2012-2013 yılları arasında % 10' luk bir azalma yaşarken, 2013 - 2014 yılları arasında % 934 artmıştır. Diğer dönen varlıklar 2012 - 2013 yılında % 14 azalırken 2013 - 2014 yılları arasında % 159 artmıştır.

Firma 1' in pasif toplamının artış yüzdesi aktif toplamınınki gibidir. İşletmenin özkaynakları 2012 - 2013 yıllarında % 4, 2013 - 2014 yılları arasında % 32 artmıştır. Özkaynak kaleminin alt başlıkları altında ödenmiş sermaye 2012 yılından 2014 yılına kadar sabit kalmıştır. Geçmiş yıllar karı 2013 - 2014 yılları arasında % 44 artmıştır. Geçmiş yıllar zararları da 2012 yılından 2014 yılına kadar aynı kalmıştır. Dönem net karı 2012 - 2013 yılları arasında % 55 düşmüşken, 2013 - 2014 yılları arasında % 645 yükselmiştir. Kısa vadeli yabancı kaynaklar 2012 - 2013 yılları arasında % 63, 2013 - 2014 yılları arasında % 471 artmıştır. Kısa vadeli yabancı kaynaklar altındaki kalemlere baktığımızda işletmenin 2012 yılında herhangi bir ticari borcu yokken, 2013 - 2014 yılları arasında % 116' lık bir artış olmuştur. Diğer borçlar 2012 - 2013 yılları arasında sabitken, 2013 - 2014 yılları arasında % 152 artmıştır buradaki artış ortaklara borçlardan kaynaklanmaktadır. Ödenecek vergi ve yükümlülükler 2012 - 2013 yılları arasında % 7, 2013 - 2014 yılları arasında % 13 artmıştır. Borç ve gider karşılıkları 2012 - 2013 yılları arasında % 85 azalırken, 2013 - 2014 yılları arasında sıfırlanmıştır.

Firma 1' in gelir tablosuna baktığımızda, işletmenin brüt satışları 2012 - 2013 yılları arasında % 1 azalırken, 2013 - 2014 yılları arasında % 316 artmıştır. Buna paralel net satışları da aynı yüzdelik oranlarla azalmış ve artmıştır. İşletme de satışların maliyeti 2012 - 2013 yıllarında % 5, 2013 - 2014 yıllarında % 324

artmıştır. Brüt satış karı 2012 - 2013 yıllarında % 31, 2013 - 2014 yılları arasında % 257 artmıştır. Faaliyet giderleri 2012 - 2013 yılları arasında % 7, 2013 - 2014 yılları arasında % 6 artmıştır. Faaliyet karı, olağan kar, dönem karı ve dönem net karı 2012 - 2013 yılları arasında % 51 azalmış, 2013 - 2014 yılları arasında % 549 artmıştır.

Firma 1' in net işletme sermayesi 2012 yılından 2014 yılında kadar artmıştır. 2014 yılında ün yüksek artış gerçekleşmiştir. Bu da işletmenin mali yapısının bozuk olmadığını faaliyetini sürdürebilir olduğunu göstermektedir. İşletmeye baktığımızda cari oran 2012 yılından 2014 yılına bir düşüş görülmektedir. 2012 ve 2013 yıllarında bu oran 1,5' in altına düşmüştür. İşletme ilerleyen zamanlarda kısa vadeli borçları ödemede güçlükler çekebilir. İşletme 2012 ve 2013 yıllarında likidite oranı sağlıklıyken, 2014 yılında 1' in altına düşmüştür bu da stokların arttığını göstermektedir. Stokları hızlı bir şekilde eritmesi gerekir. İşletmenin nakit oranı 2012 yılında 2014 yılına azalmış olsa da genel orana bakıldığında 3 yılında oranı 0,2' den yukarıdır. Bu işletme için iyi bir durumdur.

İşletmenin 2014 yılında ilk kez ticari alacağı vardır. İşletmenin alacak tahsil oranı 344 dür ve bu oran oldukça yüksektir, işletmenin alacaklarını tahsil etmede güçlükler yaşadığını görmekteyiz. İşletmeye baktığımızda stok devir hızı oranı 2012 yılından 2014 yılına kadar azalmıştır. Böyle olması işletmenin stokları etkili bir şekilde kullanmadığını gösterir ve ekstra maliyet sorunları doğurabilir. Stok tahsil süresi, 2012 yılından 2013 yılına geçerken azalmış olmasına rağmen 2014 yılında aşırı bir şekilde artmıştır bu da işletme için olumsuz bir durumdur. İşletmeye baktığımız da 2012 yılından 2014 yılına kadar aktif devir hızı oranı düşmüştür. İşletme eskisi gibi aktif varlıklarını etkili kullanamamaktadır.

Finansal kaldıraç oranı işletmeye baktığımız zaman 3 yılda da istenilen oranın üzerindedir ve 2014 yılında en yüksek seviyeye ulaşmıştır. Bu durum işletme için iyi değildir, varlıklarının büyük bir kısmını borçla finanse ettiğini gösterir. İşletmeye baktığımızda 3 yılda da borçlanma oranı 1' in üzerindedir ve 2012 yılından 2014 yılına kadar sürekli artmıştır. Bu durum işletme için çok olumsuzdur. Kısa vadeli yabancı kaynakla aktif varlıkları oranladığımızda, bu oran bize işletmenin varlıklarını ne kadar kısa vadeli yabancı kaynakla finanse ettiğini gösterir. Oranın

0,33 seviyesinde olması beklenir. 0,33 değerinden yüksek seviyelerde olması işletmeyi kısa vadeli yabancı kaynakları karşılamada zora sokabilir. İşletmeye baktığımızda bu oran giderek artmıştır ve yüksek seviyelerdedir. 2014 yılında en yüksek seyrini almıştır. Kısa vadeli borçları toplam borçlara oranladığımızda, kısa vadeli borçların toplam borçlar içindeki payı belirlenir. Bu oranın düşük olması işletme açısından önemlidir. Firmamıza baktığımız zaman oranlar 2012, 2013 ve 2014 yıllarında değişmemiş sürekli aynı kalmıştır. Kısa vadeli borçla net satışları oranladığımızda, işletmenin net satışları içinde kısa vadeli borçların ağırlığı belirlenir ve bu oranın düşük olması arz edilir. İşletme ye baktığımızda 2012 yılında 2014 yılına kadar oranlar sürekli artmıştır. Yani işletmenin giderek kısa vadeli borçları artmıştır bu da olumsuz bir durumdur. İşletmeye baktığımızda 2012 yılından 2014 yılına kadar sürekli özkaynak oranı 0,50' nin altında kalmış ve giderek düşmüştür. Bu durumda işletme 3. kişilere bağlı duruma gelebilir.

İşletmeye bakıldığında brüt kar marjı 2012 yılından 2014 yılına kadar sürekli olarak düşmüştür. Bu da işletmenin sattığı ticari malların maliyetinin yükselmesine bağlanabilir. Firmaya bakıldığında faaliyet karı 2012 yılından 2013 yılına azalmış fakat 2014 yılında yükselmiştir. İşletme faaliyetlerinde tekrar bir ivme kazanmıştır. İşletmeye baktığımızda net kar marjı faaliyet karı marjıyla aynı paralellikte eğilim göstermiştir. İşletmeye baktığımızda özkaynak karlılık oranı 2012 yılından 2013 yılına ciddi derecede bir düşüş yaşanmıştır ve buna karşılık 2014 yılında bir artış meydana gelmiştir. İşletmemize baktığımız zaman aktif karlılık oranı 2013 yılında düşüş yaşamıştır ve 2014 yılında artmıştır fakat artış miktarı düşüş miktarından küçüktür.

Genel bir değerlendirme yaparsak işletmenin likidite oranları 2012 yılından 2014 yılına giderek azalmıştır. Bu oranlar 2012 ve 2013 yılında istenilen düzeyde seyir gösterirken, 2014 yılında istenilen değerlerin altına düşmüştür. Yani işletme kısa vadeli borçları ödemede güçlükler yaşayacaktır. Bundan dolayı işletme kendine hızlı bir şekilde nakit kaynak sağlamalı ya da ticari alacaklarını acilen temin etmelidir. Faaliyet oranlarına baktığımızda 2014 yılında stoklar artmış ve işletmenin ticari alacakları oluşmuştur. Bu durum işletmenin nakit sıkıntısı çekmesine sebep

olabilir. Mali yapı oranlarına baktığımızda işletmenin durumu iyi değildir. İşletme sürekli kısa vadeli borçlarla fon sağladığı ve buna karşılık nakit temin edemediği için finansal durumu pozitif değildir. Karlılık oranlarına bakıldığında işletme 2012 yılına nazaran düşük değerlere sahip olsa da 2014 yılında bir artış gözlemlenmektedir. Analiz kapsamında etkili olan diğer bir faktör enflasyon değeridir. Enflasyon değeri işletmenin ne düzeyde verimli olduğunu belirlemede etkilidir. Ayrıca oran analizi yapılırken sektör oranlarına da hesaba katmak analizi daha etkili hale getirir. İncelediğimiz işletme son dönemlerde faaliyetlerini artırmış olmasına karşın; elindeki malları tüketmemesi, alacaklarının oluşması ve buna paralel olarak borçlanması ve bu borçları ödeme gücünün az olması nedeniyle işletmeye fon ihtiyacı sağlamak gerekecektir.

Yapılan analizler doğrultusunda; işletmeye fon sağlamak açısından güncel AB KOBİ finansman programlarına baktığımızda, "HORIZON 2020" programı altında yer alan "Üstün Bilim" inisiyatifine bağlı olarak işletme ürünlerini kendisi üretmek amacıyla "Araştırma Altyapısı" desteğinden faydalanır. Bununla birlikte "Endüstriyel Öncülük" başlığı altında imalat faaliyetine bağlı olarak "HORIZON 2020" nin maddi desteğini alır. "COSME" programı altında, "Avrupa Girişim Ağı" başlığına bağlı olarak işletme tek seferde elindeki stokları satar. "COSME" programının finansal araçları altında "Kredi Garanti Tesisi" ne bağlı olarak var olan borca COSME' nin teminatı sayesinde finansal ara buluculardan yararlanır. Yine "COSME" nin finansal aracı olan "Büyüme İçin Sermaye" başlığına bağlı olarak işletme ürünlerini kendisi üretmesi dahilinde hibe desteğinden faydalanır. "2020 Girişimcik Hareket Planı" dahilinde işletme, Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu, Avrupa Sosyal Kalkınma Fonu gibi kaynak üreten girişimciler vasıtasıyla finans sağlamak için uzak pazarlarla takas imkanından faydalanır.

İşletme "Eurostars" programı dahilinde ürününü kendisi üretmek için AR - GE çalışmaları dahilinde destek alır. Ayrıca "Brop (Bölgesel Rekabet Edilebilirlik Operasyonel Programı)" dahilinde üretim projesine yönelik destek alır. İşletme nakit açısından sıkıntı yaşadığı için kredili fon sağlama yöntemlerinden uzak durması gerekir.

Aynı şekilde işletme "Barter" sistemini uygulayarak elindeki ürünleri satıp nakde çevirir. Bu yapılan analizle birlikte Firma 1' e en yüksek faydayı sağlayan finansman bulma yolları sunulmuştur.

IV. 1. 5. Firma 2 Analiz

Firma 2' in; 2012, 2013 ve 2014 yıllarına ait bilanço ve gelir tabloları ve bu mali tabloların gruplarında meydana gelen yıllık değişimleri Tablo - 9 ve Tablo - 10' da sunulmuştur. Mali tablolardan hesaplanan oranlar ise Tablo - 11' de gösterilmiştir.

Tablo - 12: Firma 2 Karşılaştırmalı Bilanço

DÜZELTİLMİŞ BİLANÇO ve GELİR TABLOSU				1 Türk Lirası (TL) 1 TL' dir.	
AKTİF	31.12.2014	%	31.12.2013	%	31.12.2012
I. Dönen Varlıklar	568.454,79	17	484.761,49	9	441.419,01
A. Hazır Değerler	177.078,92	84	96.131,19	486	16.388,61
1. Kasa	169.609,00		61.808,19		4.141,16
2. Bankalar	1.389,26		4.166,82		12.247,45
3. Diğer Hazır Değerler	6.080,66		30.156,18		0,00
B. Ticari Alacaklar	9.000,98	11	8.049,85	- 63	21.982,00
1. Alıcılar	9.000,98		8.049,85		0,00
2. Verilen Depozito ve Teminatlar	0,00		0,00		21.982,00
C. Diğer Alacaklar	4.429,43	110	367,00	- 37	584,79
1. Ortaklardan Alacaklar	4.188,44		0,00		0,00
2. Diğer Çeşitli Alacaklar	240,99		367,00		584,79
D. Stoklar	363.144,78	1	362.286,13	- 4	380.397,81
1. Ticari Mallar	363.144,78		362.286,13		380.397,81
E. Diğer Dönen Varlıklar	14.800,68	- 17	17.927,32	- 18	22.065,80
1. Devreden Katma Değer Vergisi	14.800,68		17.927,32		22.065,80
II. Duran Varlıklar	6.358,45		6.358,45	145	2.585,21
A. Maddi Duran Varlıklar	5.968,45		5.968,45	171	2.195,21

1. Demirbaşlar	5.968,45		5.968,45		2.195,21
B. Maddi Olmayan Duran Varlıklar	390,00		390,00		390,00
1. Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri	390,00		390,00		390,00
AKTİF TOPLAMI	574.813,24	17	491.119,94	10	444.004,22

PASİF	31.12.2014	%	31.12.2013	%	31.12.2012
I. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	526.504,29	15	454.175,07	8	417.901,73
A. Ticari Borçlar	221.732,14	48	149.443,14	34	110.814,85
1. Satıcılar	221.732,14		149.433,14		110.814,85
B. Diğer Borçlar	302.935,93	1	302.835,93	- 1	305.704,25
1. Ortaklara Borçlar	302.550,61		302.450,61		305.318,93
2. Personele Borçlar	385,32		385,32		385,32
C. Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler	1.836,22	- 1	1.896,00	148	764,62
1. Ödenecek Vergi ve Fonlar	1.467,67		1.564,01		468,36
2. Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	368,55		331,99		296,26
D. Borç ve Gider Karşılıkları	0,00		0,00	- 100	618,01
1. Dönem Karı Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülük Karşılığı	2.841,02		2.781,93		2.823,64
2. Dönem Karının Peşin Ödenen Vergi ve Diğ. Yük. Kar.(-)	2.841,02		2.781,93		2.205,63
II. Özkaynaklar	48.308,95	30	36.944,87	41	26.102,49
A. Ödenmiş Sermaye	10.000,00		10.000,00		10.000,00
1. Sermaye	10.000,00		10.000,00		10.000,00
B. Geçmiş Yıllar Karları	41.872,86	34	31.030,48	51	20.449,23
1. Geçmiş Yıllar Karları	41.872,86		31.030,48		20.449,23
C. Geçmiş Yıllar Zararları(-)	14.927,99		14.927,99		14.927,99
1. Geçmiş Yıllar Zararları	14.927,99		14.927,99		14.927,99
D. Dönem Net Karı/Zararı	11.364,08	4	10.842,38	2	10.581,25

1. Dönem Net Karı	11.364,08		10.842,38		10.581,25
PASİF TOPLAMI	574.813,24	17	491.119,94	10	444.004,22
1 Türk Lirası (TL) 1 TL' dir.					

Tablo - 13: Firma 2 Karşılaştırmalı Gelir Tablosu

GELİR TABLOSU	31.12.2014	%	31.12.2013	%	31.12.2012
A. Brüt Satışlar	291.616,48	- 4	305.242,96	43	212.619,29
1. Yurtiçi Satışlar	291.616,48		305.242,96		212.619,29
B. Net Satışlar	291.616,48	- 4	305.242,96	43	212.619,29
C. Satışların Maliyeti(-)	240.674,50	- 3	248.460,93	41	175.581,35
1. Satılan Ticari Mallar Maliyeti(-)	240.674,50		248.460,93		175.581,35
Brüt Satış Karı veya Zararı	50.941,98	10	56.782,03	53	37.037,94
D. Faaliyet Giderleri(-)	35.734,58	- 15	42.239,92	78	23.633,05
1. Genel Yönetim Giderleri(-)	35.734,58		42.222,97		23.633,05
2. Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri(-)	0,00		16,95		0,00
Faaliyet Karı veya Zararı	15.207,40	4	14.542,11	8	13.404,89
E. Finansman Giderleri (-)	967,30		0,00		0,00
1. Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri(-)	967,30		0,00		0,00
F. Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider ve Zararlar(-)	0,00	- 100	917,80		0,00
1. Komisyon Giderleri(-)	0,00	- 100	917,80		0,00
Olağan Kar veya Zarar	14.240,10	4	13.624,31	1	13.404,89
G. Olağandışı Gider ve Zararlar(-)	35,00		0,00		0,00
1. Diğer Olağandışı gider ve Zararlar(-)	35,00		0,00		0,00
Dönem Karı veya Zararı	14.205,10	4	13.624,31	1	13.404,89
Dönem Net Karı veya Zararı	14.205,10	4	13.624,31	1	13.404,89
1 Türk Lirası (TL) 1 TL' dir.					

Tablo - 14: Firma 2 Oran Analizi Tablosu

	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
Net İşletme Sermayesi	41.950	30.586	23.518
Cari Oran	1,07	1,06	1,05
Likidite (Asit-Test) Oranı	0,38	0,26	0,14
Nakit Oran	0,33	0,21	0,03
Alacak Devir Hızı	32,4	37,9	9,6
Alacak Tahsil Süresi (Gün)	11	9	38
Stok Devir Hızı	0,66	0,68	0,46
Stok Devir Süresi (Gün)	553	536	793
Aktif Devir Hızı	0,5	0,62	0,47
Finansal Kaldıraç Oranı	0,91	0,92	0,94
Borçlanma Oranı	10,8	12,2	16
Kısa Vad. Yab. Kay. / Aktif Toplamı	0,91	0,92	0,94
Kısa Vad. Yab. Kay. / Toplam Yab. Kaynaklar	1,00	1,00	1,00
Kısa Vad. Yab. Kay. / Net Satışlar	1,8	1,48	1,96
Finansal Borçlar / Toplam Borçlar	0,001	0,00	0,00
Özkaynak Oranı	0,08	0,07	0,05
Duran Var. / Özkaynaklar	0,13	0,17	0,09
Duran Var. / Devamlı Sermaye(Özkaynaklar + Uz. Vad. Yab. Kay.)	0,13	0,17	0,09
Faiz Karşılama Oranı	15,6	0,00	0,00
Brüt Kar Marjı Oranı	0,17	0,18	0,17
Faaliyet Karı Marjı Oranı	0,05	0,04	0,06
Net Kar Marjı Oranı	0,04	0,04	0,06
Özkaynak Karlılık Oranı	0,29	0,36	0,51
Aktif Karlılık Oranı	0,02	0,02	0,03

IV. 1. 5. 1. Firma 2 Analiz Sonuçları ve Önerileri

Firma 2; 2012 yılından 2013 yılına kadar aktif toplamını % 10, 2013 yılından 2014 yılına kadar aktif toplamını % 17 arttırmıştır. İşletmenin duran varlıkları 2012 yılından 2013 yılına kadar % 145 artmıştır ve 2014 yılında herhangi bir yatırım yapılmaksızın 2013 yılındaki değeri üzerinden sabit kalmıştır. Dönen varlıklar 2012 - 2013 yılları arasında % 9, 2013 - 2014 yılları arasında % 17 artmıştır. Dönen varlıklar altındaki kalemlere baktığımızda hazır değerler 2012 - 2013 yıllarında % 486, 2013 - 2014 yılları arasında % 84 artmıştır. Hazır değerler başlığı altındaki kalemlerde kasa hesabı dikkat çekici bir şekilde artmıştır, bu işletmenin diğer hazır değerlerini nakde çevirmesinden kaynaklanmış olabilir. Ticari alacaklar 2012 - 2013 yılları arasında % 63 azalırken, 2013 - 2014 yılları arasında % 11 artmıştır. Diğer alacaklar 2012 - 2013 yılları arasında % 37 azalırken, 2013 - 2014 yılları arasında % 110 artmıştır. 2014 yılında diğer alacaklar başlığı altındaki ortaklardan alacaklar kaleminin artması işletmenin satışlarının iyi gitmediğinin göstergesi olabilir. Stoklar 2012 - 2013 yılları arasında % 4' lük bir azalma yaşarken, 2013 - 2014 yılları arasında % 1 artmıştır. Diğer dönen varlıklar 2012 - 2013 yılında % 18, 2013 - 2014 yılları arasında % 17 azalmıştır.

Firma 2' nin pasif toplamının artış yüzdesi aktif toplamınıniki gibidir. İşletmenin özkaynakları 2012 - 2013 yıllarında % 41, 2013 - 2014 yılları arasında % 30 artmıştır. Özkaynak kaleminin alt başlıkları altında ödenmiş sermaye 2012 yılından 2014 yılına kadar sabit kalmıştır. Geçmiş yıllar karı 2012 - 2013 yılları arasında % 51, 2013 - 2014 yılları arasında % 34 artmıştır. Geçmiş yıllar zararları da 2012 yılından 2014 yılına kadar sabit kalmıştır. Dönem net karı 2012 - 2013 yılları arasında % 2, 2013 - 2014 yılları arasında % 4 artış göstermiştir. Kısa vadeli yabancı kaynaklar 2012 - 2013 yılları arasında % 8, 2013 - 2014 yılları arasında % 15 artmıştır. Kısa vadeli yabancı kaynaklar altındaki kalemlere baktığımızda işletmenin 2012 - 2013 yılında ticari borcu % 34, 2013 - 2014 yılları arasında ise % 48 artmıştır. Ticari borç yüzdesinin artması işletme için ileride problem yaratabilir. Diğer borçlar 2012 - 2013 yılları arasında % 1 azalırken, 2013 - 2014 yılları arasında % 1 artmıştır. Ödenecek vergi ve yükümlülükler 2012 - 2013 yılları arasında % 148 artarken, 2013

- 2014 yılları arasında % 1 azalmıştır. Ödenecek vergi ve diğer yükümlülükler kaleminin 2012 - 2013 yılları arasında artış göstermesinin sebebi satışların artmasından kaynaklanabilir. Borç ve gider karşılıkları 2012 - 2013 yılları arasında % 100 azalmış ve bu değer 2014 yılında da değişmeden devam etmiştir.

Firma 2' nin gelir tablosuna bakıldığında, işletmenin brüt satışları 2012 - 2013 yılları arasında % 43 artarken, 2013 - 2014 yılları arasında % 4 azalmıştır. Buna paralel olarak net satışları da aynı yüzdelerle artmış ve azalmıştır. İşletme de satışların maliyeti 2012 - 2013 yıllarında % 41 artarken, 2013 - 2014 yıllarında % 3 azalmıştır. Buda işletmenin satışlarının istenilen düzeyde olmadığını gösterir. Brüt satış karı 2012 - 2013 yıllarında % 53, 2013 - 2014 yılları arasında % 10 artmıştır. Faaliyet giderleri 2012 - 2013 yılları arasında % 78 artarken, 2013 - 2014 yılları arasında % 15 azalmıştır. Faaliyet karı 2012 - 2013 yılları arasında % 8, 2013 - 2014 yılları arasında % 4 artmıştır. İşletmenin 2012 ve 2013 yıllarında herhangi bir finansman gideri yokken 2014 yılında bir finansman gideri oluşmuştur. Bu finansman gideri satıcılara olan borçları karşılamak için temin edilen bir kaynak olabilir ve işletmenin elinde nakit tutmasını zorlaştıracaktır. Diğer faaliyetlerden olağan gider ve zararlar kalemi 2012 yılından 2013 yılına bir artış gösterse de 2014 yılında sıfırlanmıştır. Olağan kar, dönem karı ve dönem net karı 2012 - 2013 yılları arasında % 1, 2013 - 2014 yılları arasında % 1 artmıştır.

Firma 2' nin net işletme sermayesi 2012 yılından 2014 yılında kadar artmıştır. 3 yıla bakıldığı zaman 2014 yılında ün yüksek değere sahiptir. Bu da işletmenin mali yapısının bozuk olmadığını faaliyetini sürdürebilir olduğunu göstermektedir. İşletmeye baktığımızda cari oran 2012 yılından 2014 yılına kadar artmıştır fakat bu oran 2012 ve 2014 yılları arasında istenilen değer olan 1,5' in altında kalmıştır. İşletme ilerleyen zamanlarda kısa vadeli borçları ödemedeki güçlükler çekebilir. İşletmenin 2012, 2013 ve 2014 yıllarında likidite oranı sürekli artmıştır. İlgili yıllarda istenilen oran 1 değerinin altında kalmıştır. Bu durum işletme açısından olumsuzdur ve sebebi kısa vadeli borçlanmanın artmasına bağlanabilir. İşletmenin nakit oranı 2012 yılında 0,2 değerinin altındadır. 2013 - 2014 yılları arasında yükselmiş ve 0,2 değerinin üstündedir. Bu durum işletmenin diğer dönen varlıkları nakde

çevirmesinden kaynaklanabilir. Son iki yılda bu oran işletmeye pozitif etki katmaktadır. Bu işletme için iyi bir durumdur.

İşletmenin alacak devir hızı 2012 yılında en düşük, 2013 yılında en yüksek değere sahiptir ve 2014 yılında 2013 yılına göre bir düşüş yaşamıştır. İşletmenin alacak tahsil süresi 2012 yılında en yüksek, 2013 yılında en düşük orana sahiptir ve 2014 yılında 2013 yılına göre bir artış vardır. İşletmenin alacaklarını tahsil etmede 2012 yılına göre bir iyileşme 2013 yılına göre ise bir gerileme görmekteyiz. İşletmeye baktığımızda stok devir oranı 2012 yılından 2014 yılına kadar artmış, 2013 - 2014 yıllarında hemen hemen aynı seyri göstermiştir. İşletme açısından aşırı faydalı bir değişiklik olmamıştır. Stok tahsil süresi, 2012 yılından 2013 yılına geçerken azalmış olmasına rağmen 2013 yılına nazaran 2014 yılında az da olsa artmıştır. İşletmeye baktığımız da 2012' yılından 2013 yılına aktif devir hızı artmış, 2013' yılından 2014 yılına düşmüştür. Bu durum işletmenin eskisi gibi aktif varlıklarını etkili kullanamadığından ve satışlarda sorun yaşadığından kaynaklanabilir.

İşletmeye baktığımız zaman finansal kaldıraç oranı 3 yılda da istenilen oranın üzerindedir ve ilgili yıllarda hemen hemen aynı seviyededir. Bu durum işletme için iyi değildir, varlıklarının büyük bir kısmını borçla finanse ettiğini gösterir. İşletmeye baktığımızda borçlanma oranı 3 yılda da 1' in üzerindedir ve 2012 yılından 2014 yılına kadar oran azalmasına karşı istenilen değer çok üzerindedir. Bu durum işletme için çok olumsuzdur. Yani işletme borçlarını karşılamada özkaynaklarının yetersiz olduğunu ve mali olarak risk altında olduğunu söyleyebiliriz. Kısa vadeli yabancı kaynakla aktif varlıkları oranladığımızda; işletmeye baktığımızda 2012 yılından 2014 yılına bu oran azalmasına rağmen neredeyse aynı seviyelerdedir ve yüksektir. Kısa vadeli borçları toplam borçlara oranladığımızda; firmamıza baktığımız zaman oranlar 2012, 2013 ve 2014 yıllarında değişmemiş sürekli aynı kalmıştır. Kısa vadeli borçla net satışları oranladığımızda; işletmeye baktığımızda 2012 yılında 2013 yılına bu oran düşerken, 2013 yılından 2014 yılına bu oran artmıştır. Yani işletmenin kısa vadeli borçları artmıştır bu da olumsuz bir durumdur. Finansal borçları toplam borçlara oranladığımızda, işletmenin ilk defa 2014 yılında bir finansal borcu meydana gelmiştir. Bu da nakit sıkıntısı çektiğini gösterebilir.

İşletmeye baktığımızda özkaynak oranı 2012 yılından 2014 yılına kadar sürekli bu oran 0,50' nin altında kalmış ve çok az seviyede giderek artmıştır. Bu durumda işletme 3. kişilere bağlı duruma gelebilir. Duran varlıkları özkaynaklara oranladığımızda, işletmeye baktığımızda ilgili yıllarda hep istenilen oran mevcuttur. Yani işletmenin özkaynakları duran varlık finansmanı için yeterlidir. Duran varlıkları devamlı sermayeye oranladığımızda, işletmeye baktığımızda ilgili yıllarda var olan değerler istenilen düzeydedir. Firmamıza baktığımızda sadece 2014 yılında bir faiz karşılama oranı mevcuttur ve bu oran işletme için normal seviyededir.

İşletmeye bakıldığında brüt kar marjı 2012 yılından 2014 yılına kadar aynı seviyelerde kalmıştır. Bu da işletmenin satışlarının azalmasına bağlanabilir. Firmaya bakıldığında faaliyet karı 2012 yılından 2013 yılına azalmış fakat 2014 yılında çok az da olsa yükselmiştir. İşletme için bu durum iyi değildir. İşletmeye baktığımızda net kar marjı faaliyet karı marjıyla neredeyse aynı paralellikte eğilim göstermiştir. İşletmeye baktığımızda özkaynak karlılık oranı 2012 yılından 2014 yılına kadar bir düşüş yaşanmıştır ve en düşük değer 2014 yılına aittir. İşletmemize baktığımız zaman aktif karlılık oranı 2013 yılında düşüş yaşamıştır ve aynı seyirde 2014 yılında devam etmiştir.

Genel bir değerlendirme yaparsak işletmenin likidite oranları 2012 yılından 2014 yılına giderek artmıştır fakat 3 yıl için de var olan oranlar istenilen değerlerin altındadır. Yani işletme kısa vadeli borçları ödemedeki güçlükler yaşayacaktır. Bundan dolayı işletme kendine nakit kaynak sağlamalı, elindeki ticari malları tüketmeli ve satışlarını arttırmalıdır. Faaliyet oranlarına baktığımızda özellikle 2014 yılında oranlar istenilen düzeyde değildir ve bu işletmenin satışlarının iyi gitmediğinin göstergesi olabilir. Ayrıca bu durum işletmenin nakit sıkıntısı çekmesine sebep olabilir. Mali yapı oranlarına baktığımızda işletmenin durumu iyi değildir. İşletme sürekli kısa vadeli borçlarla fon sağladığı ve buna karşılık nakit temin edemediği için finansal durumu pozitif değildir ve buna paralel finansman giderleri oluşmaktadır. İşletme özkaynakların dan istediği verimi alamamaktadır. Karlılık oranlarına bakıldığında işletme 2012 yılına nazaran diğer yıllarda düşük değerlere sahiptir. Analiz kapsamında etkili olan diğer bir faktör enflasyon değeridir. Enflasyon değeri

işletmenin ne düzeyde verimli olduğunu belirlemede etkilidir. Ayrıca oran analizi yapılırken sektör oranlarına da hesaba katmak analizi daha etkili hale getirir. İncelediğimiz işletmenin son dönem faaliyetlerinde bir azalma görülmektedir. Bununla birlikte elindeki malları tüketmemesi, alacaklarının oluşması ve buna paralel olarak borçlarının artması meydana gelmiştir. Ayrıca bunlara ilaveten satışların azalması işletmeyi ilerleyen dönemlerde zor durumlara sokacaktır. İşletme fon sağlamak ve mali yapısını kalkındıracak alternatiflerden faydalanması gerekmektedir.

Yapılan analizler doğrultusunda; işletmeye fon sağlamak ve mali yapısını güçlendirmek açısından güncel AB KOBİ finansman programlarına baktığımızda, işletme mevcut üretim yaptığından dolayı "HORIZON 2020" programı altında yer alan "Üstün Bilim" inisiyatifine bağlı olarak ürettiği ürünleri daha da geliştirmek için "Araştırma Altyapısı" desteğinden veya ürettiği ürünlerden nasıl daha fazla yararlanacağı hakkında eğitim desteği alacağı "Marie Curie Faaliyetleri" desteğinden faydalanır. Bununla birlikte "Endüstriyel Öncülük" başlığı altında imalat faaliyetine bağlı olarak "HORIZON 2020" nin maddi desteğini de alır. "COSME" programı altında, "Avrupa Girişim Ağı" başlığına bağlı olarak işletme tek seferde elindeki stokları satar. Bu ağla birlikte satışlarını artırır. İşletme "COSME" programının finansal araçları altında "Kredi Garanti Tesisi" ne bağlı olarak var olan borcunu iyileştirmek için COSME' nin teminatı sayesinde finansal ara buluculardan yararlanır. Yine "COSME" nin finansal aracı olan "Büyüme İçin Sermaye" başlığına bağlı olarak işletme mevcut yapısını genişletip farklı ürünler imalata sürerek COSME programının hibe desteğinden faydalanır. "2020 Girişimcik Hareket Planı" dahilinde işletme, Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu, Avrupa Sosyal Kalınma Fonu gibi kaynak üreten girişimciler vasıtasıyla finans sağlamak için uzak pazarlarla takas ve ürün satış imkanlarından faydalanır.

İşletme "Eurostars" programı dahilinde ürününü kendisi üretmek için AR - GE çalışmaları dahilinde destek alır. Ayrıca "Brop (Bölgesel Rekabet Edilebilirlik Operasyonel Programı)" dahilinde yeni ürün üretim projesine yönelik destek alır. "Leonardo Da Vinci (Hayat Boyu Öğrenme Programı)" programıyla birlikte işletme

mesleki eğitime yönelik destek faaliyetlerinden faydalanır. Aynı şekilde işletme ürettiği ürün ve süreç dahilinde "Eureka" programının desteğinden de faydalanır. İşletme nakit açısından sıkıntı yaşadığı için borçlanarak fon sağlama yöntemlerinden uzak durması işletme açısından avantajlı olur. İşletme "İGEME (İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi)" programı dahilinde ürünlerini ihraç ederek nakit fon sağlar. Alternatif olarak işletme "Barter" sistemini uygulayarak elindeki ürünleri satıp nakde çevirir. Bu yapılan analizle birlikte Firma 2' ye en yüksek faydayı sağlayan finansman bulma yolları sunulmuştur.

SONUÇ

Türkiye' de iş sektörünün büyük çoğunluğunu KOBİ' ler oluşturmaktadır. KOBİ' lerin hem istihdam hem de üretim açısından bulunduğu bölge ve ülkeye önemli katkıları vardır. Ülkemizde istihdamın % 52, yatırımın %7, üretimin % 38 ve ihracatın % 8' ini kapsamaktadır. Bu oranlar dünya da ki gelişmiş ülkelere bakıldığında daha da yüksektir.

KOBİ' lerin karşılaştıkları birçok sorun olmasına rağmen en önemli sorunlardan biri finansman sorunudur. Finansman olanakları, KOBİ' lerin varlıklarını sürdürebilmeleri için iyi durumda olması gerekir. Ülkemizde KOBİ' lerin finansman sağlama yolları hakkında çok çeşitli bilgisi yoktur. Genellikle ya banka kredilerine başvururlar ya da özkaynak artırımını gibi klasik yolları tercih ederler. Bunun sebebi işletmelerin araştırma yapmaması, var olanla yetinmesi, büyümeyi ve gelişmeyi düşünmemesi, bilmediği bir şey için risk almayayım zihniyetinde olması gibi etmenler olabilir.

Günümüzde KOBİ' ler için çok sayıda finansman desteği ve kaynağı mevcuttur. Ülkemizde KOBİ bünyesinde ki girişimcilik için işletmelere önemli ölçüde destek ve hibe verilmektedir. Bu destekler gittikçe artmaktadır fakat bu çalışmanın asıl amacı güncel AB KOBİ politikaları eşliğinde ülkemizde ki KOBİ' lerin finansman sağlama yollarından faydalanmalarına yardımcı olmaktır. AB politikalarıyla birlikte faaliyetini sürdürmeye çalışan işletmelerin çok fazla verimli hale geleceği bir gerçektir.

AB KOBİ politikalarına baktığımızda en güncel programlar HORIZON 2020, COSME ve 2020 GİRİŞİMCİLİK HAREKET PLANI' dır. Bu programlara baktığımız zaman genelinde iş kurmak için teşvik destekleri vardır. Bununla beraber AR - GE, iş genişletme, üretim, çevre uyumu, teknoloji, sosyal ürünler, ürün geliştirme, eğitim, iş transferleri gibi birçok alanda destek vermektedirler. Özellikle bayan ve genç girişimciler için önemli derecede desteklerin var olması en dikkat çekici durumdur. Ayrıca "Web Tabanlı" ticaret için de eğitim ve destek mevcuttur.

AB' nin güncel politikaları 2020 yılını hedef almıştır. Bunun temel sebebi; sürekli iyileştirme, sürekli gelişme, doğru planlama, doğru yatırım, doğru finansman sağlama ve en yüksek verimi elde etmek için devamlılıktır. Bu durumda AB' nin KOBİ' lere ne derecede önem verdiğini göstermektedir. AB' nde de iş sektörünün büyük bir bölümünü KOBİ' ler oluşturmaktadır.

Bu çalışma KOBİ' lerin finansman kaynağı bulmaya çalışması anında işletmeye en fazla verimi sağlayacak AB KOBİ finansman politikaları da dahilinde KOBİ' lere finansman sağlama yöntemlerinden en uygun olanları önermeye çalışmıştır. Bunun içinde araştırmaya konu olan iki firma seçilmiştir. Firmalar oran analizi yöntemiyle incelenmiş mali yapıları tablolar halinde ve yazılı bir şekilde belirtilmiştir. Daha sonra bu iki firma için finansman sağlama yöntemlerinden işletmeye en uygun olan finansman kaynakları önerilmiştir. Özellikle AB KOBİ finansman politikalarının işletmeler için çeşitli destekleri vardır. Firma 1' e baktığımızda mali yapısı düşük olması nedeniyle hibe ve destek tarzında öneriler yapılmıştır. Firma 2' ye baktığımızda ise ürün geliştirme ve satış geliştirme destekleri üzerine öneriler yapılmıştır.

AB KOBİ politikaları, finansman desteğinin yanı sıra imalat üzerine de işletmeleri cesaretlendirmektedir. Bu da hem istihdam hem de finansman kaynağı olarak nitelendirilebilir.

İşletmelerin bilinçsiz bir şekilde finansman kaynağı elde etmesi işletmelerin sonunu getirebilir. İyi bir analiz yapılmaksızın verilen kararlar işletmeleri altından kalkamayacağı bir duruma sürükler. KOBİ' ler bu sorunun üstesinden gelmek için kendi bünyelerinde finansman departmanı oluşturmaları faydalı olacaktır.

Genel olarak KOBİ' ler bulunduğu bölgeler için önem teşkil etmektedir. Asıl olan KOBİ' lerin kurulması değil, kurulduktan sonra faaliyetine sağlıklı bir şekilde devam etmesidir. AB KOBİ politikaları da bu durum için çalışmalarını sürdürmektedir. Ülkemizde de devamlılığın sağlanması için çalışmalar sürmektedir. Ayrıca bu çalışmaların yanı sıra, AB destek projeleri bilincini artırıcı programlar ve eğitimler verilmelidir. Bu çalışmada da KOBİ' lerin finansman sorunlarına analiz

yöntemiyle bakılarak AB standartlarına en yakın şekilde finansman sağlanmaya çalışılmıştır.

KAYNAKLAR

- AKGEMCİ, Tahir, "KOBİ' lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekle"r, KOSGEB, Haziran, 2001.
- AKKAYA, Cenk ve İÇERLİ, Yılmaz, "KOBİ' lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli" , Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, İzmir, Cilt: 3 Sayı: 3, 2001.
- ARAS, Güler ve MÜSLÜMOV, Alövsat, "Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ' lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri",http://www3.dogus.edu.tr/amuslumov/papers/Kuresel_KOBI_MAG.pdf.
- ARI, A., "KOBİ' ler ve Esnaf Sanatkarlar, Trakya Bölge Planı (2014 - 2023), Özel İhtisas Komisyon Raporu", T.C. Trakya Kalkınma Ajansı, Tekirdağ, 2013, <http://www.trakya2023.com/uploads/docs/09072013yl8AAu.pdf>.
- AYGEN, Filiz, "AB' ye Giriş Sürecinde KOBİ' lerin Finansman Sorunları ve Alternatif Finansman Tekniklerinden Yararlanma Dereceleri - Sakarya Örneği", 3. KOBİ' ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul, İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları, 17-18 KASIM 2006 Yayın no: 58.
- AYPEK, Nevzat, "Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasalarında Uygulanabilirliği", Ankara: KOSGEB, 1998.
- BAYÜLKEN, Yavuz ve KÜTÜKOĞLU, Cahit, "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (KOBİ' ler) , TMMOB Makine Mühendisleri Odası, Oda Raporu", ISBN: 978-605-01-0350-2, Yayın No: MMO/583, Ankara 2012.
- BİLGE, Osman Faik, "Franchising, Çağımızın Loncası", KOBİ Finans Dergisi, 3. sayı, <http://www.ortakpayda.com/articles.php?ID=613>.
- BSTB, "Avrupa Birliği KOBİ Politikaları Çerçevesinde KOBİ Uygulaması", T. C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Müdürlüğü, Ankara, 2013.

- CANBAŞ, Serpil, "Küçük ve Orta Sanayi İşletmelerinin Finansal Sorunları ve Türkiye' de ve Avrupa' da Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerine Sağlanan Finansal Destekler", 3. Ulusal İşletmecilik Kongresi, Nevşehir, 1989.
- CANSIZ, M., "Türkiye' de KOBİ' ler ve KOSGEB", T. C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, Yayın No: DPT/2782, Ankara, 2008.
- CEBECİ, Hasan, "Halkbank ve KOBİ' ler, II. KOBİ Zirvesi", Ankara: TOSYÖV, Aralık 2003.
- "Consolidated Version of The Treaty Establishing The European Community", Article 157 (ex. Article 130), 1992' de imzalanan Maastricht Antlaşması' nın 130. maddesi 1997' de yürürlüğe giren Amsterdam Antlaşması ile 157. madde olarak değiştirilmiştir, <http://www1.umn.edu/humanrts/instreet/EUAmsterdam-treaty.pdf>.
- ÇAYIR, Deniz Başargan, "Avrupa Birliği' nde ve Türkiye' de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Teşvik Politikaları ve Türk Kobi' lerinin Avrupa Birliği' nde Rekabet Olanakları", Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006.
- ÇELİK, Orhan, "Şirket Birleşmeleri ve Birleşmelerde Şirket Değerlemesi, Ankara, Turhan Kitabevi, 1999.
- ÇELİKKOL, H., ÇELİKKOL, M. M., ve KOÇ, Y. D., "Ticaret Bankacılığında Yeni Bir Boyut: KOBİ Bankacılığı ve Türkiye Değerlendirmesi", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 21, 2008.
- ÇİMAT, Ali ve AVCI, Mehmet, "Türkiye' de Barter Sisteminin Hukuki Dayanağı ve Muhasebeleştirilmesi", <http://209.85.129.132/search?q=cache:NcLrYWsvdfwJ:archive.ismmmo.org.tr/docs/malicozum/60MaliCozum/24%252060%2520AL%2520C4%B0%2520C3%252087IMAT%2520%2520MEHMET%2520AVCI.doc+ko+binet.org.tr+barter&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr>.
- DEMİRCİ, R., AKPINAR, A., ÇEVİK, İ., "Avrupa Birliği ve Türkiye' de Esnaf-Sanatkar Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler", Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği, Ankara, 2001.

- DİNÇER, Ömer, "Örgüt Geliştirme: Teori, Uygulama ve Teknikleri", Timas Yayını, İstanbul, 1999.
- DOĞAN, "Türkiye' de Finansal Kiralama Uygulamaları ve Finansal Kiralamanın Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümündeki Rolü", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2007.
- DPT, "Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001 - 2005), 2004 Yılı Programı Destek Çalışması", Ekonomik ve Sosyal Sektördeki Gelişmeler, Ankara: DPT Yayını, 2004.
- DURAN, Mustafa Sungur, "Kalkınma Stratejileri ve Teşvik Politikalarının Belirlenmesi", Hazine Dergisi, Sayı: 5, 1997.
- EKİNCİ, Mehmet Behzat, "Türkiye'de Kobi' lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları", İstanbul: Askon, 2003.
- EREZ, Yılmaz, "2000' li Yıllara Girerken Türkiye' nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Politikası", Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konferansı, Aralık, TOBB Yayınları, Ankara, 1993.
- ERKAN, Yücel Eda, "Avrupa Birliği İçin Küçük İşletmeler Yasası, Komisyon Bildirimi", Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Sanayi Sektörü Dairesi, Ankara, 2008, www.ekonomi.gov.tr.
- ESUH Ossai-Igwe Lucky, ADEBAYO Isaiah Olusegun, "Is Small and Medium Enterprises (SMEs) an Entrepreneurship?", International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, Volume 2, No: 1, January 2012.
- GÖKÇE, M. Uğur, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm İçin Bir Öneri", Maliye Postası, Sayı: 406, 1997.
- GÜRDAMAR, Oğuz, "Basel II Uygulamaları Çerçevesine KOBİ' lere Alternatif Finansman Modeli Önerisi – Birleşmeler ve Satın Almalar", Haliç Üniversitesi SBE Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2007.

- HAN, Ergül ve KAYA, Ayten Aysen, "İktisadi Kalkınma ve Büyüme", A.Ü. Yayın No: 1575, Açıköğretim Yayın No: 831, A.Ü. Web ofset basımı, Eskişehir, 2004.
- İBRAHİMİ, A., "Türkiye' de ve Avrupa Birliğinde KOBİ' lere Sağlanan Destekler ve Eskişehir Organize Sanayi Bölgesinde İmalat Sektöründe Faaliyet Gösteren KOBİ' lere İlişkin Bir Uygulama", Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme ABD., Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir, 2006.
- İTO, İzmir Ticaret Odası, "KOBİ Finansman Kaynakları", İzmir Ticaret Odası Yayınları, İzmir, 1999, Yayın No: 59.
- J. K. MUDUD, "Levy Institute Survey of Small Business: An Impending Cash Flow Squeeze?", 1999, http://www.levyinstitute.org/pubs/pn99_9.pdf.
- KALKAN, Adnan, "KOBİ'lere Sağlanan Desteklerin Örgütsel Performansa Etkileri", Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Fakültesi, İşletme Anabilim Dalı Doktora Tezi, Gebze, 2005.
- KALKAN, M., "Türkiye' de KOBİ' lerin Finansman Olanakları. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2010.
- KARADEMİR, Devrim, "Türkiye Mobilya Endüstrisindeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (Kobi' lerin) Avrupa Birliğine Uyumlaştırılması", İstanbul Üniversitesi, Fen Bilimler Enstitüsü, Orman Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı Orman Endüstri Makinaları ve İşletme Programı, Doktora Tezi, İstanbul, 2014.
- KARATAŞ, Süleyman, "Sanayileşme Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler", Veli Yayınları, İstanbul, 1991.
- KAYA, Ali, "Bilişim ve İletişim Işığında Girişimcilik ve KOBİ Yönetimi", Genişletilmiş 2. Baskı, Eğitim Kitabevi, Konya, 2007.

- KIZILAY, Emine, "KOBİ' ler ve Dış Ticarete Karşılaştıkları Temel Sorunlar", Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dış Ticaret Programı , Mesleki uygulama Bitirme Ödevi, Bursa, 2009.
- KOSGEB, "2011 - 2013 Kobi Stratejisi ve Eylem Planı", <http://kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Haberler.aspx?ref=322>, 2014, pdf.
- KOYUNCU, A., "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Alternatif Finansman Kaynaklarının Oluşturulması ve Gaziantep İlinde Uygulama", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep, 2010.
- KUTLU, Hüseyin Ali ve DEMİRCİ, N. Savaş, "Kapsamlı Bir Risk Yönetimi Düzenlemesi: Basel II ve Kobi' lere Muhtemel Etkileri", Muhasebe ve Finansman Dergisi. Sayı 40, 2008.
- KÜÇÜKTEKİN, Kevser, "Girişimcilik Politikası Çerçevesinde Avrupa Birliği' nin KOBİ Politikası ve Avrupa Birliği Müktesebatına Uyum Çerçevesinde Türkiye' nin KOBİ Politikası", Atılım Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2006.
- MEMİŞ, Hasan, "Türkiye ve Avrupa Birliği' ndeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomik Analizi", Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Harran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1998.
- ÖCAL, F., "Bankacılık Krizlerinin KOBİ' lerin Finansmanına Etkileri: Anket Çalışması", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2009.
- ÖREN, Kenan, "Avrupa Birliği ve Türkiye' nin Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelere Sağladığı Devlet Teşvikleri ve Kullanım Alanlarının Karşılaştırılması Nevşehir İli' nde Bir Uygulama", C. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 4, Sayı 2, 2003.
- ÖZDEMİR, Muharrem, "Finansal Yönetim", Ankara, 1997.

- ÖZDEMİR, Süleyman, ERSÖZ, Halis Yunus ve SARIOĞLU, İbrahim, "İşsizlik Sorununun Çözümünde Kobi' lerin Desteklenmesi", İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul, 2006.
- POLAT, Dilek, "Bir Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi, İşleyişi ve Türkiye' deki Barter Uygulamaları", Anadolu Üniversitesi SBE Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir, 2002.
- SAKARYA, Şakir ve KARA, Suat, "Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ' lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Uygulanabilirliği; Türkiye Üzerine İnceleme", KOBİ' ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul, İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları, 17-18 KASIM 2006 Yayın No: 58.
- SARI, Arzu Odabaşı, "Avrupa Birliği' nde Kobi Destek Mekanizmaları ve Türkiye", İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, Ağustos, 2005, İstanbul.
- SARIASLAN, Halil, "Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: İmalat Sanayi İşletmelerinin Sorunları ve Yeni Stratejileri", TOBB, Ankara, 1996.
- SAYIN, M., "AB' de KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları", KOSGEB Yayınları, Ankara, 1997.
- "Small and medium-Sized Enterprises – Key for delivering more growth and jobs, amid - term Review of Modern SME Policy", CEC, Commission Communication of 4 October 2007, COM 592 final, Brussels.
- ŞENYURT, Deniz, "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Topluluğu' nda ve Türkiye' de Teşviki", Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Yayını, Ankara, 1995.
- TC BİLİM SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI, "Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, Avrupa Birliği KOBİ Politikaları Çerçevesinde KOBİ Uygulaması", 2013.

- TC BİLİM SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI, Sanayi Genel Müdürlüğü,
"Mobilya Sektörü Raporu (2013 / 1), Sektörel Raporlar ve Analizler Serisi",
Ankara, 2013.
- TİSK; "Türkiye' ye Yol Gösteren İlke, Politika ve Uygulamalar", Avrupa Birliği' nde
Girişimciliğin Geliştirilmesi, Ankara, 2004.
- TOROSLU, M. Vefa, "Çağdaş Finansal Teknikler", İstanbul, Beta Yayınevi, No:
958, 2000.
- UĞUR, Arif, "KOBİ' ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri", Ankara, Sinemis
Yayınları, 2006.
- ULUDAĞ, İlhan ve SERİN, Vildan, "Türkiye' de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler",
İTO Yayınları, İstanbul, 1991.
- VARLI, Bahar, "Avrupa Birliği' nde ve Türkiye' de Küçük ve Orta Ölçekli
İşletmeler, Yeniliğin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Önemi", Ankara
Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Avrupa Birliği ve Uluslararası
Ekonomik İlişkiler (Ekonomi - Maliye) ABD., Basılmamış Yüksek Lisans
Tezi, Ankara, 2010.
- YÖRÜK, Nevin, "Kobi' lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar
ve Tokat İlinde Bir Uygulama", I. Orta Anadolu Kongresi Kobi' lerin
Finansman ve Pazarlama Sorunları, Ankara: KOSGEB, 18 - 21 Ekim 2001.
- YANMAZ, Ö., "KOBİ' lerin Yönetim Sorunları", [http://www.makalem.com/
Search/ArticleDetails.asp?bWhere=true&nARTICLE_id=3559](http://www.makalem.com/Search/ArticleDetails.asp?bWhere=true&nARTICLE_id=3559).
- YÖRÜK, Nevin ve BAN, Ünsal, "KOBİ' lerin Finansman Sorunları ve Finansman
Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama", Ankara, Gazi
Kitabevi, 2003.

İNTERNET KAYNAKLARI

- http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/best-practices/charter/index_en.htm.
- http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/mult_entr_programme/programme.
- <http://www.kobihibebasvuru.com/?pnum=38&pt=Horizon+2020+nedir%3F>.
- <http://kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Projeler.aspx?refContent=34>.
- <https://www.kobi-line.com.tr/content/1263/horizon-2020-nedir>.
- <http://www.h2020.org.tr/>.
- <http://kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Projeler.aspx?refContent=34>.
- http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/entrepreneurship-2020/index_en.htm.
- http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/cosme/index_en.htm.
- <https://www.kobi-line.com.tr/content/1263/horizon-2020-nedir>.
- www.mess.org.tr/ab/PDF/kobipolitikasi.pdf, MESS Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası, 2008.
- <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Default.aspx>.
- www.eif.org.
- Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı, www.kobi.org.tr/index.php?option=com_content&view...id.
- Çerçeve programları", <http://projeofisi.ogu.edu.tr/?q=node/39>.
- Eureka", <http://www.eureka.org.tr/home.do?rt=9&ot=1&pid=0&sid=1389>.
- Eureka Eurosatsr", <http://www.aia-istanbul.org/tr/content.asp?PID={84485BB8F3FA-4F01-8F1F-7FE813F8272E}>.
- Faktoring Derneği, <http://www.faktoringdernegi.org.tr/detail.php?SID=>.
- IPARD projesi, <http://www.ipard.com.tr/ipard.html>.

İş Melekleri Ağı, <http://www.ismelekleri.com.tr/Sayfalar/risklerveavantajlar.aspx>.

İMKB, "Halka Arz", <http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/pazarlar.htm>.

İMKB, Kotasyon Müdürlüğü, "İkinci Ulusal Pazar Esasları" Genelge No: 204.

İMKB, "Kotasyon Yönetmeliği", <http://www.imkb.gov.tr/mevzuat.htm>.

KOBİ' lerin Kredilere Ulaşımı [http://www.dpt.gov.tr/ DocObjects / View /12573/Turkiyede_Kobilerin_Banka_Kredilerine_Eris mi_UzmanlikTezi.pdf](http://www.dpt.gov.tr/DocObjects/View/12573/Turkiyede_Kobilerin_Banka_Kredilerine_Eris_mi_UzmanlikTezi.pdf).

KOBİTEK, <http://www.kobitek.com/makale.php?id=7>.

Kredi Garanti Fonu, <http://www.kgf.com.tr>.

Rekabet Edilebilirlik Ve Yenilik Çevre Programı, <http://ab.sanayi.gov.tr/NewsDetails.aspx?newsID=2033&lng=tr>.

TÜİK, 2012 Haber bütteni, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521,2014>.

TÜİK, "2012 Yılı Haber Bülteni", Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521,2014>.

TÜİK, "2002 Yılı Genel Sanayi ve İşyeri Sayımı İstatistikleri ve TÜİK Haber Bültenindeki veriler", <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=istgosterge,2014>.

Türk Ticaret Kanunu ve Vergi Kanunları Yönünden Birleşme, Devir ve Nev' i Değiştirme İşlemleri <http://www.kobifinans.com.tr/tr/ArticlePrinter.aspx?id=2243#birles>.

7 Çevre Programı", www.fp7.org.tr/home.do?ot=1&sid=310.