

KOBİ'lerde Finansmana Erişim



türkonfed
TÜRK GİRİŞİM VE
İŞ DÜNYASI
KONFEDERASYONU
TURKISH ENTERPRISE
AND BUSINESS
CONFEDERATION

AKBANK



—ÖZYEĞİN—
—ÜNİVERSİTESİ—

KOBİ'LERDE FİNANSMANA ERİŞİM

© 2009, TÜRKNONFED

KAPAK TASARIMI: ARJANS

YAPIM: MYRA

KOORDİNASYON: SİBEL DOĞAN

BASKI ÖNCESİ HAZIRLIK: MYRA

**BASKI ÖNCESİ HAZIRLIK
KOORDİNASYONU:** GÜLDEREN R.
ERBAŞ, NERGİS KORKMAZ

BASKI: ARTPRES MATBAACILIK

ISBN 978-9944-0172-2-0

İSTANBUL, ARALIK 2009

TÜRKONFED (Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu), bünyesindeki 10 federasyon, 105 dernek ile, yaklaşık 208 milyar dolarlık bir iş hacmine sahip, 1 milyonu aşkın kişiye istihdam sağlayan, 65 milyar dolardan fazla ihracat yapan on binden fazla iş insanını bünyesinde barındıran, tamamen gönüllülük ve bağımsızlık esasına dayanan, Türkiye'nin en büyük sivil toplum örgütlerinden biridir. TÜRKONFED, misyonu doğrultusunda ve faaliyetleri çerçevesinde ülkenin ve üyelerinin gündemindeki konularla ilgili görüşlerini bilimsel çalışmalarla destekleyerek, kamuoyuna duyurmaya ve bu görüşlerden hareketle kamuoyunda tartışma platformları yaratmaya çalışmaktadır.

Özyeğin Üniversitesi, yaşayışla iç içe, yenilikçi, yaratıcı ve girişimci bir öğrenim merkezi olarak topluma hizmet vermeyi amaçlamaktadır. Toplumu geliştirmenin üniversitenin itici gücü olduğu inancından yola çıkan Özyeğin Üniversitesi; öğrencilerini, öğretim üyelerini, araştırmacılarını ve işbirliği içinde olduğu kurumları, toplumun ihtiyaçlarını belirlemek ve uygun çözümler yaratmak için harekete geçirmeyi misyon edinmiştir. Tüm bireylere ve organizasyonlara araştırma ve geliştirme hizmetleri sunarak ekonomik kalkınmayı desteklemek üniversitenin hedefleri arasındadır.

TÜRKONFED ve Özyeğin Üniversitesi; uzun vadeli bir çalışma başlatarak, ekonominin bel kemiği olan KOBİ'lerin her yönüyle güçlenmesi için işbirliğine girmişlerdir. Ortak çalışmalarda; TÜRKONFED üyelerinin büyük çoğunluğu KOBİ'lerden oluşan gönüllü ve bağımsız bir sivil toplum örgütü; Özyeğin Üniversitesi ise girişimciliğe büyük önem veren bir bilim kurumu olarak yer almaktadır. İki kurumun ortaklığı, bilimsellik ile iş hayatının her gün karşılaştığı meseleleri bir potada buluşturmaktadır. Bu noktada, TÜRKONFED ve Özyeğin Üniversitesi'ni bir araya getiren, iki kurumun ortak bir vizyon çerçevesinde projeler geliştirmesine katkı sunan değerli dostumuz, Grup 7 İletişim Hizmetleri Başkanı Cengiz Turhan'a teşekkürlerimizi sunarız.

KOBİ'lerde Finansmana Erişim başlıklı bu çalışma, TÜRKONFED ve Özyeğin Üniversitesi'nin "KOBİ'lerin Kurumsal Yapılarının Güçlendirilmesi ve Kapasitelerinin Artırılması" ana başlığı altında yayınladığı ilk rapordur. Çalışmanın amacı; KOBİ'lerin finansman yapılarını tespit etmek, finansmana erişim yolunda yaşanan sorunları saptamak ve çözüm önerileri üretmektir.

KOBİ'lerde Finansmana Erişim raporu, TÜRKONFED Başkanı Celal Beynel ve Özyeğin Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Erhan Erkut'un takip, gözetim ve katkıları ile, Özyeğin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Celal Aksu'nun yol göstericiliğinde, Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Merkezi Akademik Direktörü Prof. Dr. Ali Beba, Özyeğin Üniversitesi Öğretim Üyeleri Yrd. Doç. Dr. Kemal Saatçioğlu, Dr. Ahmet Murat Fiş ve Gökhan Leblebici tarafından hazırlanmıştır.

Raporda yer alan verilerin bir kısmı, TÜRKONFED ve Özyeğin Üniversitesi'nin hayata geçirdiği YENİKOBİ projesinin ürünüdür. YENİKOBİ projesi, çalışma için özel olarak hazırlanan web tabanlı Şirket Aynası programının yanı sıra, DASİFED, İÇASİFED, MAKSİFED, BASİFED ve ADF üyelerine yönelik düzenlenen toplantılar ile vücut bulmuştur. TÜRKONFED ve Özyeğin Üniversitesi; DASİFED Başkanı Süleyman Onatça'ya, İÇASİFED Başkanı Mehmet Akyürek'e, MAKSİFED Başkanı Serhas Bekişoğlu'na, BASİFED Başkanı Hüseyin Porsuk'a, ADF Geçmiş Dönem Başkanı Akın Paksoy'a ve toplantılara katılan 399 üyeye teşekkürlerini sunar. İki kurum, TÜRKONFED Kurumsal Sponsoru Akbank'ın Bireysel ve Şirket Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Galip Tözge'ye, tüm YENİKOBİ toplantılarına katılarak projeye destek verdiği için teşekkürü bir borç bilir.

Şirket Aynası'nın hazırlanmasında Yrd. Doç. Dr. Kemal Saatçioğlu ve Bilgi Teknolojileri Sorumlusu Gökhan Leblebici'nin çok büyük emeği vardır. TÜRKONFED ve Özyeğin Üniversitesi, YENİKOBİ projesinin hazırlanışı, uygulanışı ve sonucu olan bu raporun ortaya çıkışında değerli katkıları ve emeği olan TÜRKONFED Genel Sekreteri Arzu Turhan, Genel Sekreter Yardımcısı Burcu Berent, Ekonomi Uzmanı Zühal Özbay Daş, Bilişim Danışmanı Hakan Demirkol ile, Şirket Aynası'nın Bursa'da yoğun kullanımı hususunda büyük çaba göstermiş olan Yeminli Mali Müşavir Mehmet Zeki Şahin'e teşekkür eder.

ÖZGEÇMİŞLER

Prof. Dr. Ali Beba

Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Merkezi Akademik Direktörü olarak görev yapmaktadır. 1970 yılında ODTÜ Mühendislik Fakültesi'nde lisans öğrenimini tamamlamıştır. Aynı yıl burslu öğrenci olarak gittiği ABD'nin Tulsa Üniversitesi'nden yüksek lisans derecesini aldıktan sonra, 1976 yılında doktorasını tamamlamıştır. Daha sonra Oklahoma'da Smithco Engineering ve Kenya'da Birleşmiş Milletler Çevre Programı'nda (UNEP) yenilenebilir enerji uzmanı olarak çalışan Beba, 1981 yılında Ege Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü'nde doçent olmuştur. Beba, 1985-1987 yılları arasında ABD Colorado State Üniversitesi'nde öğretim üyesi olarak görev yapmış ve 1988'de Yıldız Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü'nde profesör olmuştur. Aynı dönemde Procter & Gamble firmasında görev yapmış ve 1992-1993 yılları arasında da Çevre Koruma ve Ambalaj Atıklarının Değerlendirme Vakfı – ÇEVKO'nun başkanlığını yürütmüştür. Dünya Bankası ve Avrupa Birliği destekli birçok önemli projede takım lideri, eğitmen, uzman ve danışman olarak yer almış olan Prof. Dr. Beba; mevcut görevine ek olarak, değişik özel sektör ve sivil toplum kuruluşları için, ulusal ve uluslararası fonlardan yararlanan Ar-Ge projeleri üretmekte, danışmanlık hizmetleri ve eğitimler vermektedir.

Yrd. Doç. Kemal Saatçioğlu

Dr. Kemal Saatçioğlu, finans doktorasını Austin'deki Texas Üniversitesi'nde, işletme yüksek lisansını ise Texas Tech Üniversitesi'nde tamamlamıştır. Ayrıca makine mühendisliği alanında Carnegie Mellon Üniversitesi'nden yüksek lisans derecesi ve Boğaziçi Üniversitesi'nden lisans derecesi almıştır. Özyeğin Üniversitesi'ne katılmadan önce, Sabancı Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi'nde yardımcı doçentlik ve lisans program koordinatörlüğü yapmıştır. Öncesinde Texas Christian ve Koç Üniversitesi'nde öğretim üyesi olarak çalışmıştır. Akademik kariyerine başlamadan önce; Carnegie Mellon Üniversitesi'nin Robotik Enstitüsü'nde uzman sistem geliştirme ve uygulama alanlarında, Arçelik'te Koç Grubu şirketlerinin yönetim bilgi sistemlerinin yeniden yapılandırılma projesinde proje mühendisi olarak çalışmıştır. Kurumsal yatırımcılar, kurumsal yönetim ve piyasa etkinliği Dr. Saatçioğlu'nun başlıca araştırma alanlarıdır.

Dr. Ahmet Murat Fiş

Dr. Ahmet Murat Fiş, lisans derecesini Boğaziçi Üniversitesi işletme bölümünden, yine işletme alanındaki yüksek lisans derecesini ise ABD'deki Oklahoma Eyalet Üniversitesi'nden almıştır. Öğreniminin bu ilk bölümünün ardından sanayide farklı görev ve sorumluluklarda, genel sekreterlik, genel müdürlük, insan kaynakları ve kalite, bilgi sistemleri ve teknolojileri bölümlerinde çalışmıştır. İki yıllık bir yönetici geliştirme programına da devam ettiği bu yedi yıllık sanayi deneyiminin ardından tekrar akademik hayata dönen Ahmet Murat Fiş, 2009 yılı Ocak ayında Sabancı Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi'nden doktor unvanını almaya hak kazanmıştır. Eğitmenlik deneyiminin yanı sıra bazı ulusal ve uluslararası akademik kongrelerde değişik çalışmalarını sunmuş olan Ahmet Murat Fiş'in yayımlanmış ve yayımlanmakta olan kitap bölümü ve makaleleri bulunmaktadır. Araştırma eğilimleri girişimcilik, kurumsal girişimcilik, örgüt kültürü ve toplam kalite yönetimine odaklanmış olan Fiş, 1999 yılından bu yana kesintisiz olarak Ulusal Kalite Ödülü çerçevesinde değerlendiricilik ve baş değerlendiricilik yapmaktadır.

Emre Gökhan Leblebici

Gökhan Leblebici, lisans derecesini Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden almıştır. İkinci üniversite olarak Açıköğretim Üniversitesi 4 yıllık işletme bölümünü 2010 yılı yazında tamamlayacaktır. Şu anda Özyeğin Üniversitesi Bilgi Merkezi'nde iş analisti olarak çalışmakta olan Gökhan Leblebici, daha önce Bilkent Üniversitesi ve Aydın Yazılım'da çeşitli görevlerde bulunmuştur. Hem Özyeğin Üniversitesi'nde hem de Bilkent Üniversitesi'nde ders yönetim sistemi, web sitesi ve intranet gibi birçok projede proje yöneticiliği yapan Gökhan Leblebici'nin PMP (Project Management Professional) sertifikası bulunmaktadır.

SUNUŞ	9
YÖNETİCİ ÖZETİ	10
1. GİRİŞ ve YENİKOBİ PROJESİ	14
2. KOBİ'LERİN TANIMI ve ÖNEMİ	16
2.1. ABD'de Durum	16
2.2. Avrupa Birliği'nde Durum	16
2.3. Türkiye'de Durum	17
2.4. KOBİ'ler ve Ar-Ge Seviyeleri	18
2.4.1. Yoğun Ar-Ge KOBİ'leri	19
2.4.2. Orta Derecede Ar-Ge Yapan KOBİ'ler	19
2.4.3. Düşük Ar-Ge KOBİ'leri	19
3. YENİKOBİ PROJESİ 2009 YILI MODÜL İÇERİĞİ	20
3.1. Web Bazlı "Şirket Aynası" Çalışması: Fonlara Erişim Anketi	20
3.1.1. Şirket Aynası Verileri	21
3.1.2. Şirket Aynası Uygulaması Bursa Örneği	22
4. ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI: ULUSAL ve ULUSLARARASI DESTEKLER	25
4.1. Ulusal Destekler	26
4.1.1. TÜBİTAK TEYDEB Destekleri	28
4.1.1.1. 1501 –Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı (TÜBİTAK-DTM)	28
4.1.1.2. 1507 – KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı	30
4.1.1.3. 1508 – TEKNOGİRİŞİM Destek Programı	31
4.1.1.4. 1509 – Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı	31
4.1.2. TTGV Destekleri	31
4.1.2.1. Teknoloji Geliştirme Projeleri (TGP) Programı	31
4.1.2.2. Ortak Teknoloji Geliştirme Projeleri Destekleri	33
4.1.2.3. Ticarileştirme Projeleri Desteği Programı	33
4.1.2.4. Çevre Teknolojileri Alt Programı	33
4.1.2.5. Diğer TTGV Destekleri	34
4.1.3. KOSGEB Teknoloji Geliştirme, Danışmanlık ve Eğitim Destekleri	34
4.1.3.1. KOSGEB Kalite Geliştirme Destek Programı	34
4.1.3.2. KOSGEB Girişimci Geliştirme Destek Programı	35
4.1.3.3. KOSGEB Danışmanlık ve Eğitim Destekleri	35
4.1.3.4. KOSGEB Tarafından Verilen Diğer Destekler	35
4.1.4. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Tarafından Verilen Destekler - San-Tez Programı	35
4.2. Uluslararası Destekler - AB Çerçeve Programı	36

5. KOBİ'LERİN FİNANSMANA ERİŞİMİNDEKİ TEMEL SORUNLAR	37
5.1. Yatırım ve İşletme Sermayesine Erişimde Sorunlar	37
5.1.1. Bilgi ve Eğitim Eksikliği	37
5.1.2. Kültürel Birikim ve Algılamalar	38
5.1.3. Yetersiz ve Sınırlı Girişim Sermayesi	38
5.1.4. Derinleşmemiş Hisse Senedi Piyasaları	38
5.1.5. Banka Finansmanındaki Sorunlar	38
5.1.6. Kamu Finansmanındaki Sorunlar	39
5.1.7. Kayıtdışılık	39
5.2. Ar-Ge Finansmanına Erişimde Sorunlar	40
5.2.1. Ar-Ge Kültür Eksikliği	40
5.2.2. Ar-Ge Harcamalarının Düşüklüğü	40
5.2.3. Yenilik Performansının Düşüklüğü	41
5.2.4. Düşük Performansın Nedenleri	42
6. ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	47
6.1. KOBİ'lerin Kendi Bünyelerinde Yapabileceği İyileştirmeler	47
6.2. Kamu Kurumları, Finans Kuruluşları ve STK'larca Yapılabilecek İyileştirmeler	47
KAYNAKLAR	50
EKLER	51
Ek-1: Şirket Aynası Uygulamasının Tanıtımı	52
Ek-2: Gizli Bilgi Kullanım Formu	63

KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ADF	Ambalaj Dernekleri Federasyonu
Ar-Ge	Araştırma ve Geliştirme
BASİFED	Batı Anadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu
BTYK	Bilgi Teknolojisi Yüksek Kurulu
CE	Avrupa Uygunluğu
ÇEVKO	Çevre Koruma ve Ambalaj Atıkları Değerlendirme Vakfı
CRAFT	Ortak Araştırma Projeleri
CSA	Koordinasyon ve Destek Eylemleri
DASİFED	Doğu Akdeniz Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu
DTM	Dış Ticaret Müsteşarlığı
DV	Dönen Varlıklar
EIC	Avrupa Bilgi Merkezleri
GSYİH	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
İÇASİFED	İç Anadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu
İMKB	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
İŞBAP	Bilimsel ve Teknolojik İşbirliği Ağları ve Platformları Kurma Girişimi Projeleri
İŞGEM	İş Geliştirme Merkezleri
İŞKUR	Türkiye İş Kurumu
KDV	Katma Değer Vergisi
KGF	Kredi Garanti Fonu
KOBİ	Küçük ve Orta Boy İşletme
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KVTA	Kısa Vadeli Ticari Alacaklar
KVYB	Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
MAKSİFED	Marmara ve Kuzey Anadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu
ODTÜ	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
OECD	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
OSB	Organize Sanayi Bölgesi
SAGP	Satın Alma Gücü Paritesi
STK	Sivil Toplum Kuruluşu
T.C.	Türkiye Cumhuriyeti
TCMB	Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TEKNOGİRİŞİM	Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişimleri Destekleme
TEYDEB	Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı
TGP	Teknoloji Geliştirme Projeleri
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TPE	Türk Patent Enstitüsü
TSE/TURKAK	Türk Standartları Enstitüsü/Türk Akreditasyon Kurumu
TTGV	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜRKONFED	Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu
TZE	Tam Zaman Eşdeğer
UNEP	Birleşmiş Milletler Çevre Programı
UVTA	Uzun Vadeli Ticari Alacaklar

Türkiye’de faaliyet gösteren şirketlerin neredeyse tamamı (%99,5) Küçük ve Orta Boy İşletmelerden (KOBİ) oluşmaktadır. Bu KOBİ’lerin çok büyük bir bölümü ise modern ve rekabetçi yönetim yapısından yoksundur. KOBİ’lerin kurumsal yapılarının güçlendirilmesi ve kapasitelerinin artırılarak modern bir yapıya kavuşturulması şarttır. Özellikle iş planı yapma ve finansal yönetim becerilerinin artırılması artık bir başarı koşulu haline gelmiştir. Ekonominin bel kemiğini oluşturan KOBİ’lere, özellikle günümüz koşullarında finansal piyasalardan uygun koşullarda yararlanma imkânları elde etmeleri, yenilikçi projeler geliştirmeleri ve uygulamaları, yurtdışı piyasalara açılma ve ortaklık kurma olanaklarını artırabilmeleri, Ar-Ge ve inovasyon becerisi kazanabilmeleri için gerekli desteklerin verilmesi büyük önem taşımaktadır.

KOBİ’lerde Finansmana Erişim raporunun temel amacı; KOBİ’lerin finansmana erişimde karşılaştıkları sorunları yine KOBİ’lerin bakış açısıyla ortaya koymak, ancak bilimsel süzgeçten geçirecek çok taraflı çözüm önerileri geliştirmek ve bu önerileri iş dünyasının, finans kuruluşlarının, kamu kurumlarının ve diğer fon sağlayıcı kurumların dikkatine sunmaktır. Raporda, gün geçtikçe önem kazanan Ar-Ge finansmanı konusuna da özel bir yer ayrılarak KOBİ’lerin bu alanda ilerlemesine de katkıda bulunmak amaçlanmıştır. Raporun önemli hedeflerinden bir diğeri de KOBİ’lerin finans sorunlarına çözüm sorumluluğu taşıyan siyasi irade ve bürokratik kadrolara; KOBİ’lerin sorunlarını ilk ağızdan, daha iyi anlatabilmek ve ortak akıl üretme yollarının açılmasına destek olmaktır.

KOBİ’lerde Finansmana Erişim raporu, TÜRKONFED üyesi iş insanlarının görüşleri ile desteklenerek hazırlanmış; Özyeğin Üniversitesi’nin bilimsel katkısı ile yoğrulmuş bir çalışmadır. KOBİ’lerin kurumsal kapasitelerini güçlendirmesi, Ar-Ge çalışmalarına daha fazla önem vermesi ve yetkililerin dikkatini çekip KOBİ’lere verilen desteklerin artması yönünde bir katkı sağlayabilirse, bu rapor amacına yaklaşmış sayılacaktır.

YÖNETİCİ ÖZETİ

TÜRKONFED ve Özyeğin Üniversitesi 8 Nisan 2009 tarihinde “**KOBİ’lerde Kurumsal Yapının Güçlendirilmesi ve Kapasitenin Artırılması**” ana başlığı altında işbirliği yapmaya karar vermiştir. 2009 – 2013 arasındaki beş yıllık bir dönemi kapsamı beklenen ve sürdürülebilir özellikler taşımaya üzere planlanan projeye **YENİKOBİ** (www.yenikobi.org) adı verilmiştir. Amaç; KOBİ’lerin yenilenme hareketlerine öncülük etmek, giderek artan küresel rekabet ortamında başarılı olabilmeleri için KOBİ’lere kurumsal yapılarının güçlendirilmesi ve kapasitelerinin artırılması konusunda yardımcı olmaktır. TÜRKONFED Genel Sekreterliği ve Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Merkezi tarafından koordine edilen bu projede temel tema etrafında her yıl içerik ve kapsamı değişen farklı konulara odaklanılacaktır. 2009 yılında odaklanılması planlanmış başlık “**KOBİ’lerde Finansmana Erişim Sorunları ve Çözüm Önerileri**” olmuştur. Bu konu etrafında şekillenen ana sorunların başlıkları ve çözüm önerileri aşağıda sunulmuştur.

KOBİ’lerin Finansmana Erişimindeki Temel Sorunlar

Her ne kadar büyük firmalar ekonomik dünyada başrolleri alsalar da, bu firmalara hizmet sağlayan KOBİ’ler dünyanın her yerinde ekonomiye can veren kılcal damarları teşkil etmektedir. Bugünün bütün büyük firmalarının, birçok riskli girişimin, yeniliğin ve patentin arkasında KOBİ’ler vardır. Bu işlevleri ve ekonomideki önemli rolleri, görece güçsüz yapı ve sahip oldukları düşük imkânlar ile birleştirildiğinde, KOBİ’lerin desteklenmesi tüm ekonomilerde geçerliliğini hala korumakta olan bir konudur ve bu bağlamda birçok ülkede çeşitli programlar uygulanmaktadır.

Çoğu zaman **sınırlı ve yetersiz sermaye** ile kurulan KOBİ’ler daha çok aile desteği ve/veya bireysel borçlar ile kurulup banka kredisi ile desteklenmektedir. Gelişmiş ülkelerde KOBİ’ler için önemli bir finansman mekanizması olan **girişim sermayesi (Venture capital) ülkemizde henüz tam anlamıyla gelişmiş ve yeterli bir seçenek değildir**. Her aşamadaki kısıtlı ve yetersiz sermaye açığını kapatmanın bir yolu da menkul kıymet piyasaları aracılığı ile halka açılmaktır. Ancak; hâlihazırda oldukça sığ olan piyasanın derinleşmemesi, piyasalarda spekülâtif hareketlerin ve/veya bu yöndeki kuvvetli algılamının varlığı, genel anlamdaki bilgi eksikliği ile birleştiğinde, bu durum KOBİ’lerde piyasalara karşı güvensizlik duygusu yaratmaktadır. KOBİ’lerin gerek halka açılma aşamasında gerekse sonrasında ihtiyaç duyulan kurumsal yapılaşma, şeffaflık ve raporlama rutinlerinden uzak oluşu, halka açılma masraflarının yüksek olması, bölgesel piyasaların olmaması ve başkalarına açılma ve ortaklık noktasında KOBİ sahiplerinin isteksizliği de **hisse senedi arzı ile yapılabilecek finansman yönteminin yaygınlaşmasını engelleyen unsurlardır**.

Banka finansmanında, yüksek kredi maliyetleri ve istenen teminatların en önemli gerilim noktasını oluşturduğu anlaşılmaktadır. Kredi Garanti Fonu’nun (KGF) son düzenlemeler öncesi KOBİ’ler arasında yeterince cazip olamadığı görülmektedir. Bu konudaki yeni düzenlemelerin beklentileri karşılamada yeterli olup olmadığı konusunda henüz yeterli bilgi birikimi oluşmamıştır. **İletişim sorunları** ana problem kaynaklarından birini oluştururken, **finansal kiralama** da sorunlu noktalardan bir diğeridir. **Basel 2** çerçevesinde devreye girecek yeni kriter ve standartlar, bu konuda yeterince bilgi sahibi olmadığı anlaşılan KOBİ’ler ile bankalar arasındaki ilişkiyi daha da sancılı hale getirecek gibi görünmektedir.

Kamu desteklerinde KOBİ’ler; bürokrasi, atalet, teminat, yüksek komisyon ve giderlerden şikâyet etmektedir. **Desteklerin yetersiz kapsamı** ve özellikle proje bazında destek verilmesindeki işstahsızlık bir diğer şikâyet odağını oluştururken, **mevzuat karmaşıklığı** da önemli bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

Başlı başına bir problem olan ve tamamen ayrı bir raporda incelenebilecek **kayıtdışılık** ve bunun getirdiği haksız rekabet de öne çıkan temel sorun kaynaklarından biridir.

Bu noktada yeni finansman kaynaklarına ihtiyaç duyulmaktadır. Ar-Ge ve yenilikçilik faaliyetlerine odaklanma; sürdürülebilir büyüme ve fark yaratarak öne çıkmanın en gerçekçi yolu olmasının yanında, geleneksel olmayan finansman kaynaklarına erişimin de en önemli aracıdır. Dünyanın hemen her bölgesinde, hem sayıları hem de içerdikleri fon kapsamı gitgide artan **KOBİ'lerde Ar-Ge ve yenilikçilik faaliyetlerinin artırılmasına odaklanmış ulusal ve uluslararası destek programları**; girişim sermayesi, hisse senedi arzı ve banka finansmanı gibi geleneksel finansman kaynakları yanında, **KOBİ'ler için önemli finansman kaynaklarından biri olmuştur**. Ülkemizde de yukarıdaki hedefler ışığında geliştirilmiş ve önemi giderek artan program ve fonlar mevcuttur. Girişimcilerin bu fonlar hakkında bilgi sahibi olmaları ve bunlardan yararlanmaları gerekmektedir. **Maalesef, Ar-Ge ve yenilik konusunda KOBİ'lerimizin çoğu sınıfta kalmakta ve önemli bir finansman kaynağından yeterince yararlanamamaktadır**. Bu noktada, genel anlamda bilgi ve iş planı hazırlama alışkanlığı eksikliği, başvuru süreci bürokrasisi ve zorlukları, kültürel ve altyapısal problemler, geç ödemeler ve yetersiz destekler öne çıkan sorunlardır. Bunların yanında, destek sağlayan kurumların KOBİ'lerin içinde bulunduğu durumu tahlil etmedeki eksiklikleri de diğer bir problem kaynağıdır. Bu bağlamda, Ar-Ge fonlarını yönetme görev ve sorumluluğu olan TÜBİTAK kaynaklı ciddi sorunların olduğu ortaya çıkmıştır. TEYDEB'in KOBİ'lere yönelik 1507 sayılı alt programının çok ciddi müdahaleye ihtiyacı olduğu TÜRKONFED üyelerince defalarca dile getirilmiştir. Desteklerin düşüklüğü, daha çok büyük firmaların yararlandığı 1501 sayılı desteğin salt Ar-Ge başlangıç programı olan 1507'ye oranında büyük firmalar lehine görülen dengesizlik, mevzuat kaynaklı ciddi gecikmeler ve keyfiyete dayalı görünen bazı uygulamalar, TÜRKONFED üyelerinin Ar-Ge desteklerine ulaşmasında büyük engeller olarak görülmektedir. Yeniliğe dayalı yeni ürün ve hizmetlerin KOBİ'lerce ortaya konulabilmesi için başta TÜBİTAK olmak üzere diğer Ar-Ge desteği sağlayan kurumların mevzuatlarını basitleştirmeleri, hizmet kalitelerini ve Ar-Ge destek miktarlarını artırmaları, kurumlararası diyalog ile mevzuatlar arasında uyum sağlamaları gerekmektedir. Bu konu bir başka raporun ana temasını oluşturabilecek önem ve büyüklüktedir.

Ayrıca, çeşitli illerde yapılan toplantılarda **KOBİ'lerin çoğunun çağdaş yönetim usulleri konusunda yetersiz oldukları, uzun vadeli ve stratejik yaklaşımlar sergilemedikleri** ifade edilmiştir. Kurumsallaşamama, ya da hiç olmazsa modern yönetim usullerinin kullanılmıyor olması önemli bir sorun olarak ortaya çıkmıştır. Özellikle **finans konusundaki yaygın bilgi yetersizliği** gözlemlenmiştir. Bu bağlamda bir diğer önemli sorun da **nitelikli yönetici ve kalifiye eleman** sorunudur. TÜRKONFED'in 2008 yılında yayınladığı "Küçük Firmaların Büyük Başarıları" adlı raporunda da öne çıkan bu konu hala geçerliliğini korumaktadır.

Son olarak, Türkiye **insanının ortaklığa da uzak bir kültürel profil çizdiği görülmektedir**. Dünya Değerler Araştırması'nın (World Values Survey) 2007 araştırmasına göre, Türkiye toplumunda ilk defa tanıştığı bir kişiye güvenenlerin yüzdesi sadece 14,8'dir. Güvenin sığ olması, büyümenin önünde bir engel olarak yer almaktadır. Diğer bir deyişle, yeni finansman yaratmada ve girişim sermayesini artırmada önemli bir kaynak olabilecek ortaklıklar kurma ve/veya yeni ortaklar edinme seçeneği konusunda insanımızın kültürel yaklaşımlarının KOBİ'lerin büyümesinin önündeki engellerden biri olduğu ileri sürülebilir.

Çalışmanın Yöntemi

13 Mayıs 2009'da İstanbul'da yapılan bir tanıtım toplantısı ile kamuoyuna duyurulan **YENİKOBİ** projesinin bu yılki modülü aşağıdaki alt bileşenlerden oluşmuştur:

- 1) İnternette erişimi olan **Şirket Aynası** adı altında bir veri bankası aracının geliştirilmesi, bu araç vasıtası ile TÜRKONFED üyesi KOBİ'lerin mali yapılarını internet kullanarak değerlendirmelerine olanak sağlanması ve bu firmaların finansmana ulaşabilmeleri için iyileştirmeleri gereken finansal oranlarının, bilgilerin gizliliği garantisini altında, objektif bir şekilde kendilerine yansıtılması,
- 2) TÜRKONFED üyelerine, değişik illerde yapılan toplantılarda **iş planı konusunda bilgilendirme eğitimleri verilmesi**, kamu ve özel sektör temsilcilerinin katıldığı **paneller düzenlenmesi** ve TÜRKONFED

üyelerinin de bizzat katıldıkları **yuvarlak masa toplantıları** yapılarak KOBİ'lerin finansmana erişim yolunda karşılaştıkları sorunların ve çözüm önerilerinin tartışılması,

- 3) İş planı konusunda daha detaylı bilgi sahibi olmak isteyen TÜRKONFED üyelerine bu konuda il bazında iki günlük **detaylı eğitimler** verilmesi,
- 4) Bu faaliyetler ve Özyeğin Üniversitesi'nin akademik araştırmalarıyla desteklenen, KOBİ'lerin finansman sorunlarını bilimsel olarak inceleyen bir **rapor** hazırlanması.

2009 yılında "Şirket Aynası" uygulamasından yararlanan TÜRKONFED üyelerinin gerek sektörel gerekse il bazındaki girişleri yeterli seviyede olmamıştır. Şirket Aynası'nı kullanan ve sektörünü tanımlayan toplam 68 TÜRKONFED üyesinin büyük çoğunluğu (%48,5) imalat sektöründe faaliyet göstermektedir. İl bazında en çok kullanım ise Bursa'da (%37,8) gerçekleşmiştir. Raporda, istatistik bilimi açısından anlamlı sonuç verebilecek tek grup olan Bursa imalat sanayi girdilerinden elde edilen ortalama finansal oranlar hesaplanmış, bunlar TCMB veri tabanındaki 2007 değerleri ile karşılaştırılmış, kullanıcılara kendi finansal konumlarını gizlilik bazında ve değişik açılardan değerlendirme olanağı sunulmuştur. Şirket Aynası uygulamasının bir dış denetim aracı değil; finansal farkındalığı artırıcı ve destekleyici, tamamen gizli ve anonim bir uygulama olduğu vurgulanarak, projenin önümüzdeki 4 yıllık süre içinde kullanım sıklığının artacağı düşünülmektedir. Şirket Aynası kullanımının TÜRKONFED üyeleri arasında giderek yaygınlaşması; ile KOBİ'lerimizin finansal açıdan gerçek durumlarını ortaya koyan, AB ülkeleri ile karşılaştıran, daha kapsamlı ulusal bir rapor hazırlamak mümkün olabilecektir.

Küresel kriz ortamında güncelliği ön plana çıkan "KOBİ'lerde Finansmana Erişim Sorunları ve Çözüm Önerileri" konusu, **YENIKOBİ** projesi kapsamında **Adana, Ankara, Bursa, Manisa ve İstanbul'da düzenlenen toplantılarda** ele alınmıştır. Bu toplantılarda, TÜRKONFED üyesi kurum ve kuruluşlara önce proje tanıtımı yapılmış, ardından yoğunlaştırılmış iş planı farkındalık eğitimleri verilmiştir. Eğitimleri, KOBİ'lerin finansmana erişiminde karşılaştıkları sorunların ve çözüm yollarının tartışıldığı **paneller** takip etmiştir. Panellerdeki amaç, banka, girişim sermayesi firmaları, KOSGEB, İŞKUR, TÜBİTAK ve TTGV gibi kurum temsilcilerinin; KOBİ'lerin finansmana erişimi konusunu kendi pencerelerinden nasıl gördüklerini ve kendi bakış açılarından çözüm önerilerini aktarmalarını sağlamak olmuştur. Odaklanılan konunun panelistlerle beraber tüm dinleyicilerin de katılımı ile derinlemesine tartışıldığı **yuvarlak masa toplantıları** ile sorunla doğrudan yüzleşen KOBİ yetkililerinin gözünden problemlerini ve onların kendi çözüm yaklaşımlarını paylaşabilecekleri platformlar oluşturulmuştur.

Çözüm Önerileri

KOBİ'lerin finansmana ulaşmadaki sıkıntılarının ortadan kalkabilmesi için **en önemli görev yine KOBİ'lere düşmektedir**. Bu bağlamda:

- **İşletme ve yönetim fonksiyonları çağdaş yöntemlere açılmalıdır**. Bu noktada gereken paradigma değişikliğinin sağlanması yolunda kararlı olunmalı ve yeterli irade gösterilmelidir.
- KOBİ'lerin; katma değeri yüksek, yenilik içeren üretimleri modern yöntemlerle yapması, acımasız küresel rekabette yok olmamaları için kaçınılmazdır. **Ar-Ge'ye ve yenilikçiliğe odaklanılmalıdır**.
- KOBİ'lerin; güvensizlik engelini aşmak için çaba göstermesi, **sağlıklı ortaklıklar ile büyüme vizyonuna erişmeleri** gereklidir.
- **Çalışanlar**; bir maliyet kalemi olmaktan ziyade, **bir yatırım faktörü ve fark yaratacak en önemli kurumsal kaynaklardan biri** olarak ele alınmalıdır.
- Kurumsal seviyede üretilen **bilginin geçerliliği, güvenilirliği ve bütünselliğini sağlayacak mekanizma** ve sistemlere gereken yatırımlar yapılmalı, bu noktada **teknolojiden olabildiğince faydalanılmalıdır**.

- **İş planı** yapılmadan yeni atılımlara girilmemelidir.
- Ayrı bir finansman birimi ve/veya sorumlusu olmalı, belge düzeni yerleştirilmeli ve **kayıtdışıktan kesinlikle çıkılmalıdır**.

Tüm bunların gerçekleştirilebilmesi için **KOBİ'lere mutlaka destek verilmesi ve bazı yasal düzenlemelerin yapılması** gerekmektedir.

Bu bağlamda **Ar-Ge ve yenilik** destekleri konusunda:

- Destek, teşvik, hibegibi konulardaki tüm **mevzuat sadeleştirilerek başvuru süreci kolaylaştırılmalı**,
- Ar-Ge desteği veren kuruluşlarla KOBİ'ler arasındaki **diyalog** KOBİ'lerin eğitimine destek olacak şekilde **artırılmalı**,
- KOBİ'lere Ar-Ge desteği sağlayan **kurum ve kuruluşlar** kendilerini bu gereklere cevap verecek şekilde **iyileştirmeli**,
- Büyük firmalarla **KOBİ'lerin Ar-Ge hususunda birlikte çalışabilmeleri için mekanizmalar** geliştirilmeli,
- **Üniversite döner sermaye** usullerinin işbirliğini engelleyici yapısı değiştirilmeli,
- **Personel eğitimlerinin desteklenmesi** için gerekli mevzuat değişikliği yapılmalı,
- KOBİ'lere verilen **Ar-Ge destekleri artırılmalıdır**.

Ayrıca:

- KOBİ **muhasebe sistemleri sadeleştirilerek** AB ile uyumlaştırılmalı,
- Bankaların **kredi teminatları** konusundaki katı yaklaşımları yumuşatılmalı, teminat sorununu ortadan kaldıran bir finansman sistemi olan **finansal kiralama** yönteminin yeniden kullanılabilir maliyetlere dönmesi için çifte KDV uygulaması kaldırılmalı,
- KOBİ'lerin halka açılmasını kolaylaştıracak **bono ve tahvil ihracatına izin verecek yasal düzenlemeler** yapılmalı, **bölgesel sermaye piyasaları** oluşturulmalı,
- **Kredi Garanti Fonu** etkinleştirilmeli,
- Zayıf yapıdaki KOBİ'lerimizin ortaklıklarla güçlendirilmesi için güven ortamı desteklenmeli ve bu yöntemin içselleştirilebilmesi yolunda **küçük ortağın haklarının korunacağı yasal altyapı** kurulmalı,
- **Esnaf, sanatkâr ve benzeri odalar**, girişimcilerin finansal sorunlarını çözme konusunda daha **proaktif ve yol gösterici** olmalı,
- İş dünyası örgütleri girişim sermayesi ve **melek yatırımcı ağlarının** kurulması çalışmalarına devam edip oluşumların genişletilmesini desteklemelidir.

1. GİRİŞ ve YENİKOBİ PROJESİ

8 Nisan 2009 tarihinde imzalanan protokol ile **TÜRKONFED ve Özyeğin Üniversitesi** "KOBİ'lerde Kurumsal Yapının Güçlendirilmesi ve Kapasitenin Artırılması" ana teması altında işbirliği yapmaya başlamışlardır. 2009–2013 arasındaki beş yıllık bir dönemi kapsamı beklenen ve sürdürülebilir özellikler taşımak üzere planlanan projeye "**YENİKOBİ**" simgesel adı verilmiştir. Amaç; KOBİ'lerin yenilenme hareketlerine öncülük etmek, giderek artan küresel rekabet ortamında başarılı olabilmeleri için KOBİ'lere, kurumsal yapılarının güçlendirilmesi ve kapasitelerinin artırılması konusunda yardımcı olmaktır. www.yenikobi.org adresli web sitesi, projedeki gelişme, duyuru, bilgilendirme ve interaktif uygulamalara ev sahipliği yapmaktadır.

TÜRKONFED Genel Sekreterliği ve Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Merkezi tarafından koordine edilen projeye ana teması etrafında her yıl içerik ve kapsamı değişen farklı konulara odaklanılacaktır. 2009 yılında odaklanılması planlanan ilk konu "KOBİ'lerde Finansmana Erişim Sorunları ve Çözüm Önerileri" olmuştur. Özellikle günümüz koşullarında, finansal imkânlardan uygun koşullarda yararlanabilmek, ortaklıklar kurarak ve yenilikçi projeler geliştirerek yeni finansal kaynaklara erişebilmek KOBİ'ler için büyük önem taşımaktadır. TÜRKONFED – Özyeğin Üniversitesi **YENİKOBİ** projesinin bu yılki odak modülünün seçilme gerekçesi de günümüz küresel kriz koşullarında önemini daha da artıran ve hemen her platformda en önde gelen sorunlardan biri olarak öne çıkan "finansmana erişim" konusunda KOBİ'lere kılavuzluk etmek, KOBİ'lerin daha fazla sermaye ve finans kaynağına ulaşmalarının yollarını netleştirebilmek ve gerekli mevzuat değişikliklerine yol gösterecek öneriler oluşturabilmektir. Bu bağlamda, yenilikçilik¹ ve araştırma-geliştirme (Ar-Ge) becerisi gelişmiş KOBİ'lere eğitimler ve danışmanlık hizmetleri verilmesi de planlanmıştır.

Üniversite-sanayi işbirliğinin ötesine geçerek üniversite ile ekonominin kılcal damarları KOBİ'ler arasında, dayanışma ve işbirliği görevi üstlenen, belki de bu kapsam ve soluktaki ilk proje olan **YENİKOBİ** çalışması ile KOBİ'lere yönelik, ticari gizlilik esasına dayalı, sağlıklı ve güvenilir bir veri tabanı da oluşturmaya başlanmıştır. Veri tabanının, projenin temel misyonu olan KOBİ'lerde kurumsal yapının güçlendirilerek kapasitenin artırılması hedefine önemli derecede olumlu etkilerinin olması beklenmektedir.

YENİKOBİ Projesi Çalışma ve Faaliyetleri

1. Şirket Aynası

www.yenikobi.org adresinden erişimi olan "Şirket Aynası" adı bir program geliştirilmiştir. Bu program ile TÜRKONFED üyesi KOBİ'ler; likidite, finansal yapı, verimlilik ve kârlılık oranlarını hesaplayabilmektedirler. Bu oranlar, kredi verme sürecinde bankaların en çok yararlandığı oranlar olmaları dolayısıyla seçilmiştir. Şirket Aynası'nı kullanan KOBİ'ler, TCMB Yıllık Sektör Bilançoları Çalışması sonuçları ile kendilerini karşılaştırma ve trend analizi yapma imkânı bulabilmektedirler. Şirket Aynası ile ilgili detaylı bilgi Ek-1'de verilmiştir.

2. İl Bazında Çalıştay ve Tanıtım Toplantıları

13 Mayıs 2009'da İstanbul'da yapılan ilk tanıtım toplantısı ile kamuoyuna duyurulan **YENİKOBİ** projesinde, Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Merkezi tarafından hazırlanan özgün programlar çerçevesinde farklı illerde bölgesel toplantılar düzenlenmiştir. 25 Mayıs'ta Adana'da, 4 Haziran'da Ankara'da, 12 Haziran'da Bursa'da, 2 Ekim'de Manisa'da ve son olarak da 5 Ekim'de tekrar İstanbul'da Ambalaj Dernekleri Federasyonu'nda düzenlenen toplantıların program içeriklerine www.yenikobi.org adresinden ulaşılabilir.

1 Yenilik ve yenilikçilik kelimeleri, ticari hale getirilmiş bir icat; ticat olarak da nitelendirdiğimiz "inovasyon" terimi yerine kullanılmaktadır.

Toplantılarda TÜRKONFED üyesi federasyon ve derneklere proje içeriği hakkında detaylı bilgiler sunulduktan sonra Şirket Aynası tanıtımı yapılmış ve iş planı temel eğitimleri verilmiştir. Eğitimleri, KOBİ'lerin finansmana erişiminde karşılaştıkları sorunların ve çözüm yollarının tartışıldığı paneller takip etmiştir. TÜRKONFED üyesi KOBİ'lerin finansmana erişimindeki sorunlar ve çözüm önerileri, kamu ve özel sektörden gelen konuşmacıların katıldığı bu panellerde tartışılmış ve diğer katılımcıların soru sormalarına ve yorum yapmalarına da olanak sağlanmıştır.

2.1. Yoğunlaştırılmış İş Planı Farkındalık Eğitimleri

Ne kadar parlak ve/veya umut verici olursa olsun, belirli bir plan ve bütçe çerçevesine oturtulmadan takip edilecek iş/yatırım fikirlerinin beklenmeyen sonuçlara yol açması, bunun da ötesinde proje aşamasına geçmeden havada kalması ve dikkate dahi alınmaması çok olağandır. Bu yüzden, 2009 yılına ait odak modülün önemli bileşenlerinden biri de iş planı hakkında sunulan yoğunlaştırılmış farkındalık eğitimleri olmuştur. Eğitimlerin temel amacı, bu konuda bir farkındalık yaratmak olmuştur. Böylelikle, küresel ekonomik kriz ortamında var olma çabası içindeki KOBİ'lere, finansal desteklere erişebilmeleri, yeni projeler hazırlayabilmeleri, yabancı ortaklıklara girme ve yabancı piyasalarda rekabet etme kapasitelerini artırma yolunda kullanabilecekleri önemli ve vazgeçilmez bir araç tanıtılmıştır.

2.2. Paneller

YENİKOBİ toplantılarında KOBİ'lerde Finansmana Erişim konusu çerçevesinde, değişik tarafların katılımıyla paneller düzenlenmiştir. Panellerdeki amaç; bankalar, girişim sermayesi firmaları, KOSGEB, TÜBİTAK ve proje gerçekleştirmiş KOBİ gibi konunun ilgili olabilecek tüm taraflarından yetkililerin, odak konu olan KOBİ'lerin finansmana erişimini kendi pencerelerinden nasıl gördüklerini ve kendi bakış açılarından çözüm önerilerini dinleyicilere aktarmalarını sağlamak olmuştur. Panelleri takip eden soru-cevap bölümlerindeki temel amaç ise bir tanışma ve paylaşım platformu yaratarak tartışma ortamını zenginleştirmek olmuştur. Panel katılımcılarının listesi, www.yenikobi.org adresinde yer almaktadır.

2.3. Yuvarlak Masa Oturumları

Odak konunun panelistlerle beraber tüm dinleyicilerin de katılımı ile derinlemesine tartışılması ve ortak bir akıl ile çözüm önerilerinin oluşturulması projenin önemli hedeflerinden biridir. Bu kapsamda, 2009 yılı tanıtım toplantılarının son bacağına da, dinleyici ve konuşmacı tüm katılımcıların iştirak ettiği ve bu seneki odak konunun tüm açıklığıyla ve ilgili tüm taraflarca masaya yatırılarak tartışıldığı açık oturum tartışma platformları oluşturmuştur. Bu bölümdeki temel amaç, sorunla ya da durumla doğrudan yüzleşen KOBİ yetkililerinin, farklı bir deyişle damdan düşenlerin gözünden sorunları ve onların kendi çözüm yaklaşımlarını paylaşabilecekleri platformlar oluşturmaktır. Bu seneki yuvarlak masa toplantılarına 399 KOBİ yetkilisi ve ilgili katılmıştır. www.yenikobi.org sitesinde katılımcıların detaylı listesi görülebilir.

3. Detaylı İş Planı Hazırlama Eğitimleri

Toplantılardaki yoğunlaştırılmış iş planı farkındalık eğitimlerinin ardından iki günlük detaylı iş planı hazırlama eğitimleri, Çorum Sanayici ve İşadamları Derneği'nin talebi üzerine 17-18 Ekim 2009 tarihlerinde Çorum'da yapılmıştır. Bu eğitimler için hazırlanan eğitim programları, sunumlar ve eğitime katılanlara verilen sertifikalar www.yenikobi.org adresinde yer almaktadır.

2. KOBİ'LERİN TANIMI VE ÖNEMİ

Her ne kadar büyük firmalar ekonomik dünyada başrolleri alsalar da, bu firmalara hizmet sağlayan KOBİ'ler dünyanın her yerinde ekonomiye can veren kılcal damarları teşkil etmektedir. (Bkz. Taymaz, E., Filiztekin, A., Fisunoğlu, M., Kılıçaslan, Y. ve Lenger, A. 2008) Bugünün bütün büyük firmalarının, birçok riskli girişimin, yeniliğin ve patentin arkasında KOBİ'ler vardır. KOBİ'ler; bugün olduğu gibi gelecekte de gerek sayıları, gerekse sağladıkları istihdam ile dünya ekonomisinde önemli bir yer tutmaya devam edecek, ekonomik çarkın dönmesindeki işlevleri asla son bulmayacaktır. Bu işlevleri ve ekonomideki önemli rolleri genel anlamda görece güçsüz yapı ve sahip oldukları düşük imkânlar ile birleştirildiğinde, KOBİ'lerin desteklenmesi tüm ekonomilerde geçerliliğini hala korumakta olan bir konudur. Bu bağlamda birçok ülkede çeşitli kurum ve programlar devreye alınmaktadır.

2.1. ABD'de Durum

İşlevi ve önemi pek değişmese de, KOBİ tanımı dünya genelinde farklılıklar gösterebilmektedir. ABD'de sektörel olarak uyulması gereken standartlar değişmekle beraber 500'den az kişi çalıştıran firmalar küçük işletmeler olarak tanımlanmaktadır. (Bkz. <http://www.sba.gov/>) Dünyanın bu süper gücünün ekonomisinde; küçük işletmeler işçi çalıştıran tüm firmaların %99,7'sini oluşturmakta (2006 yılı itibari ile toplam 29,6 milyon firmadan sadece 18.000'i büyük firmalardır) olup toplam istihdamın yarısından fazlasını sağlamaktadırlar. (2006 itibari ile tarım dışında çalışan 119,9 milyon çalışanın 60,2 milyonu) 20'den az kişi çalıştıran işletmelerde toplamda 21,6 milyon çalışan istihdam edilmektedir. Yine, özel şirketlerdeki çalışanlara ait bordroların %44'ü küçük işletmelerce yapılmakta olup, 1993 yılından bu yana, son 15 yılda yaratılan yeni iş imkânlarının (22,5 milyon net iş imkânı) %64'ü de bu firmalarca sağlanmıştır. Küçük ölçekteki bu firmalar tarım dışı gayri safi milli hâsılanın yarısından fazlasını ürettikleri gibi, yüksek teknoloji çalışanlarının (bilim adamı, mühendis ve bilgisayar programcısı gibi) %40'ını da istihdam etmektedirler. %52'si evlerde kurulu olan bu firmalar, ülkedeki bilinen ihracatçıların %97,3'ünü oluştururken 2007 yılı toplam ihracatının %30,2'sini gerçekleştirmişlerdir. Küçük işletmelerde çalışan başına düşen patent sayısı, büyük patent firmalarındakinin 13 katına ulaşmaktadır.

2.2. Avrupa Birliği'nde Durum

AB'de ise durum ve tanım daha farklı olmakla birlikte KOBİ'lerin ekonomiden aldığı pay daha da yüksektir. (Bkz. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/index_en.htm) Avrupa Komisyonu 6 Mayıs 2003 tarihinde, 1 Ocak 2005'ten geçerli olmak üzere aldığı 2003/361/EC no'lu karar ile işletmeleri mikro, küçük ve orta kategorilerine ayırmıştır. Çizelge-1'de sunulan bu kriterlere göre, çalışan sayılarına ek olarak yıllık ciro ve mali bilanço büyüklüklerinde tavan sınırlar belirlenmiş olup bu rakamsal sınırlardan birine ulaşılması yeterli bulunmuştur. Avrupa'da, sayıları 20 milyonu bulan KOBİ'ler işletmelerin %99'una tekabül etmekte olup; ekonomik büyüme, istihdam, yenilik ve sosyal entegrasyonun önemli bir yürütücü kaynağını oluşturmaktadırlar. Daha da ilgi çekici olan durum AB'deki her on KOBİ'den dokuzunun, on kişiden az çalışanı ile birer mikro işletme olmasıdır. Diğer bir deyişle Avrupa ekonomisinin kılcal damarlarını mikro işletmeler oluşturmaktadır.

Çizelge-1: Avrupa Birliği'nde İşletmelerin Sınıflandırılma Kriterleri

	Çalışan Sayısı	Yıllık Net Satış Hâsılatı (Milyon EURO)	Yıllık Bilanço (Milyon EURO)
Orta Büyüklükte İşletme	< 250	≤ 25	≤ 43
Küçük İşletme	< 50	≤ 10	≤ 10
Mikro İşletme	< 10	≤ 2	≤ 2

Kaynak: Beba (2008a)

AB'deki özel sektöre ait iş imkânlarının 2/3'ü KOBİ'ler tarafından sunulmakta olup, yaratılan katma değer yarısından fazlası yine bu firmalarca sağlanmaktadır. Zenginliğin ve ekonomik büyümenin yanında yenilikçilik ve Ar-Ge konusundaki işlevleri ile de KOBİ'ler, Avrupa ekonomisinin temel direği olarak görülmektedirler. Avrupa Komisyonu; günümüz küresel ekonomisinde potansiyellerinin zirvesine ulaşabilmeleri için, her platformda KOBİ'leri desteklemeye ve iş çevre ve imkânlarını geliştirmeye yönelik faaliyetlerde bulunmaktadır.

2.3. Türkiye'de Durum

Ülkemizde ise "küçük ve orta büyüklükteki işletme" kelimelerinin kısaltması olarak kullanılan KOBİ kelimesinin tanım ve içeriği uzun yıllar kurumdan kuruma farklılık göstermiştir. Birbirinden farklı KOBİ tanımlarının olmasının, özellikle destekler ve AB ile işbirliği gibi konularda yarattığı sıkıntıların ortadan kaldırılması amacıyla, Türkiye'deki KOBİ tanımı da, Bakanlar Kurulu'nun 18 Kasım 2005 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan ve yayım tarihinden altı ay sonra yürürlüğe giren 2005/9617 sayılı kararı ve "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" aracılığı ile AB ile uyumlaştırılmıştır. Söz konusu yönetmeliğin 4. maddesine göre "yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup, bir ekonomik faaliyette bulunan birimler" işletme olarak tanımlanmıştır. KOBİ'ler; AB'dekine benzer şekilde Çizelge-2'de gösterildiği şekli ile mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeler olarak sınıflandırılmıştır. Buna göre:

- 10 kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu 1 milyon TL'yi aşmayan küçük ölçekli işletmeler "mikro işletme",
- 50 kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu 5 milyon TL'yi aşmayan işletmeler "küçük işletme",
- 250 kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu 25 milyon TL'yi aşmayan işletmeler "orta büyüklükteki işletme" olarak kabul edilmiştir.

Diğer yönden KOBİ'ler; çalışan sayıları veya mali bilgilerinin tespitine yönelik olarak ve diğer işletmeler ile olan, sermaye veya oy hakkı ilişkilerine göre; bağımsız işletmeler, ortak işletmeler ve bağlı işletmeler olarak üçe ayrılmaktadır. (Yönetmelik Madde: 7)

Gerçek veya tüzel kişilerin sahip olduğu bir işletme;

- Başka bir işletmenin %25 veya daha fazlasına sahip değilse,
 - Herhangi bir tüzel kişi veya kamu kurum ve kuruluşu veya birkaç bağlı işletme, tek başına veya müştereken bu işletmenin %25 veya daha fazla hissesine sahip değilse,
 - Konsolide edilmiş hesaplar düzenlemiyorsa ve konsolide hesaplar düzenleyen başka bir işletmenin hesaplarında yer almıyorsa ve bu nedenle bağlı bir işletme değilse,
- bağımsız işletme olarak kabul edilmektedir.

Çizelge-2: Türkiye’de İşletmelerin Sınıflandırılma Kriterleri

	Çalışan Sayısı	Yıllık Net Satış Hâsılatı (Milyon TL)	Yıllık Bilanço (Milyon TL)
Orta Büyüklükte İşletme	< 250	≤ 50	≤ 25
Küçük İşletme	< 50	≤ 5	≤ 5
Mikro İşletme	< 10	≤ 1	≤ 1

Kaynak: Beba (2008a)

Türkiye’de büyük işletme olarak kabul edilen bazı işletmelerin AB’de KOBİ olarak sınıflandırıldığı görülmektedir. Ekonomik büyüklükler dikkate alındığında normal kabul edilebilecek bu durum, ülkemiz KOBİ’leri için bazı avantajlar da getirmektedir. Örneğin; EUROSTARS² programına müracaat eden KOBİ’lerin, AB tanımına göre KOBİ olarak sınıflandırılmış olmaları gerekmektedir ve Türkiye’deki bazı büyük ölçekli firmalar AB KOBİ tanımına uygun olmaları nedeni ile bu ve benzeri bazı programlara müracaat edebilmektedirler.

Türkiye’deki KOBİ’ler, genel anlamda geleneksel imalat sanayine bağlı iş kollarında faaliyet göstermektedir. (Kozan, Oksoy ve Özsoy, 2005) Kayıtdışılığın da etkisiyle sayıları hakkında kesin mevcut olmamakla birlikte Çizelge-3’de KOBİ’lerin sayısal dağılımı görülebilir. (Ercan, 2005) Genel anlamda Türkiye’de KOBİ’lerin tüm firmaların %99’unu oluşturduğu ve toplam istihdamın %77’ye yakınına sağladığı söylenebilir. Buna göre toplam ihracatın %10’unu gerçekleştirmekte olan KOBİ’lerin, yaratılan katma değerdeki payı %37’de, kredilerden aldığı pay ise %25’te kalmaktadır. (DPT, 2006; OECD, 2005; TÜRKONFED, 2008)

Çizelge-3: KOBİ’lerin Sayısal Dağılımı

Ölçek (Kişi)	Girişim Sayısı	Yüzdesi
Sadece İşletme Sahibi	23.762	1,38
1 – 9	1.633.509	94,94
10 – 49	53.246	3,09
50 – 99	5.080	0,30
100 – 150	1.804	0,10
151 – 249	1.387	0,08
Toplam	1.718.788	99,89

Kaynak: Ercan (2005)

2.4. KOBİ’ler ve Ar-Ge Seviyeleri

KOBİ Ar-Ge projelerinin destek alabilmesi, KOBİ’lerin Ar-Ge seviyeleri ile doğrudan bağlantılıdır. Hazırlanacak KOBİ projelerinin hangi desteği, hangi şartlarda ve nasıl alabileceği sorusuna ancak bu seviyenin netleşmesinden sonra cevap verilebilir. Diğer bir deyişle, Ar-Ge projesi desteği almak isteyen KOBİ’lerin öncelikle, Ar-Ge seviyelerini objektif olarak ortaya koymaları gerekir. KOBİ’leri Ar-Ge seviyelerine göre aşağıdaki üç grupta toplamak mümkündür:

- Düşük Ar-Ge KOBİ’leri,
- Orta derecede Ar-Ge yapan KOBİ’ler,
- Yoğun Ar-Ge KOBİ’leri.

2 EUROSTARS Avrupa Komisyonu ve üye ülkelerin Avrupa’daki KOBİ’lerin rekabetçiliğinin artırılması için başlattıkları KOBİ’lere özel, hızlı ve etkin bir destek programıdır. Herhangi bir teknoloji alanı ve sektör ayrımı yapmaksızın Ar-Ge odaklı faaliyetler yürüten KOBİ’lerin projelerinin desteklenmesini amaçlamaktadır.

2.4.1. Düşük Ar-Ge KOBİ'leri

Bu KOBİ'lerin ortak özellikleri aşağıdaki şekildedir:

- Ar-Ge departmanları veya bu konuda çalışan uzmanları yoktur ve bunlar genellikle başkaları tarafından (hatta başka ülkelerde) geliştirilen teknolojileri kullanırlar.
- Bazı testleri kendi fiziksel mekânlarında yapmakla birlikte, Ar-Ge'ye yönelik faaliyetlerinin tamamını başkaları ile işbirliği yaparak sağlamaya çalışırlar.
- Eğer henüz faaliyetlerinin başlangıç aşamalarında bulunuyorlarsa, TÜBİTAK tarafından sağlanan 1507- KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı kapsamındaki proje desteklerine başvurabilirler.

Türkiye'deki KOBİ'ler incelendiğinde, KOBİ'lerin %90'dan fazlasının "Düşük Ar-Ge KOBİ"leri tanımına girdikleri görülmektedir. Bu tür KOBİ'lere Ar-Ge ile ilgisiz KOBİ'ler de denilebilir. AB'de KOBİ'lerin %60'ı Ar-Ge ile ilgisiz sınıftadır. Yine AB ortalamaları dikkate alındığında kendisi Ar-Ge yapan veya Ar-Ge sağlayıcılarına yaptıran KOBİ'lerin %25 düzeyinde olduğu görülmektedir (Beba, 2008).

2.4.2. Orta Derecede Ar-Ge Yapan KOBİ'ler

Bu yapıdaki KOBİ'ler incelendiğinde şu özelliklere sahip olduğu görülür:

- Genellikle kendilerine ait bir Ar-Ge departmanları ve uzmanları yoktur, küçük çaplı testler ve denemeler gerçekleştirirler.
- Bu KOBİ'lerin büyük bölümünün Ar-Ge faaliyetlerini Ar-Ge sağlayıcılarına yaptırmaları beklenir.
- Ar-Ge amaçlı işbirliği için açıktırlar ve kendileri ile ilgili konularda başkaları tarafından yapılan Ar-Ge faaliyetlerini izler, bunları kendi bünyelerine adapte etmeye çalışırlar.
- TÜBİTAK 1507'den destek alabilecekleri gibi, daha büyük Ar-Ge projelerinin desteklediği 1501 projelerine de başvurabilirler.
- AB'den EUREKA Programı çerçevesinde destek almak üzere proje sunabilirler.

2.4.3. Yoğun Ar-Ge KOBİ'leri

AB 7. Çerçeve Programı'ndaki İşbirliği ve Kapasiteler alt programlarından Ar-Ge proje desteği alabilecek KOBİ'lerin; yoğun Ar-Ge yapmaya hazır olmaları, bu tür projelerin hazırlanması ve yönetimleri hakkında tecrübe sahibi olmaları ve Avrupa Birliği içinde bir şekilde tanınıyor olmaları, yani bir iletişim ağı [network] içinde olmaları gerekir. Bu KOBİ'lerden beklenen ortak özellikler aşağıda sıralanmıştır:

- Bir Ar-Ge departmanları ve Ar-Ge faaliyetini yürüten uzman(lar)ı vardır.
- Yeniliğe açık ve yenilikçi teknolojiler peşindedirler. Ar-Ge sonuçlarını yeni ürün, yeni hizmet ve yeni süreçlere hızla aktarırlar.
- 7. ÇP içinde yer alan "İşbirliği Alt Programı"na katılmak için mutlaka plan ve programlar yaparlar.
- EUREKA ve EUROSTARS Programları gibi destek verilen projelerde yer almaya, AB içinde tanınmalarını sağlayan kurumlarla iletişim kurmaya ve buralardan destek bulmaya olanak veren alt yapıları vardır.
- Uzmanlaşmış Ar-Ge sağlarlar ve sanayi ile üniversiteler arasında köprü görevi üstlenerek işbirliklerini geliştirirler.
- Uyguladıkları Ar-Ge projeleri ile ilgili deneyimlerini demonstrasyon ve eğitim amacı ile kullanırlar; gerektiğinde bilimsel yayınlar yapar veya yapılan yayınlara katılırlar.

3. YENİKOBİ PROJESİ 2009 YILI MODÜL İÇERİĞİ

13 Mayıs 2009'da İstanbul'da yapılan bir tanıtım toplantısı ile kamuoyuna duyurulan **YENİKOBİ** projesinin bu yılki modülü, aşağıdaki alt bileşenlerden oluşmuştur:

- 1) "Şirket Aynası" adı altında KOBİ'lere finansal yapıları ile ilgili bilgi verecek, internetten erişimi olan bir veri bankası aracının geliştirilmesi,
- 2) Değişik illerde yapılan toplantılarla, TÜRKONFED üyelerine iş planı konusunda bilgilendirme eğitimleri verilmesi, kamu ve özel sektör temsilcilerinin katıldığı paneller düzenlenmesi ve TÜRKONFED üyelerinin de bizzat katıldıkları yuvarlak masa toplantıları yapılarak KOBİ'lerin finansmana erişim yolunda karşılaştıkları sorunların ve çözüm önerilerinin tartışılması,
- 3) İş planı konusunda daha detaylı bilgi sahibi olmak isteyen TÜRKONFED üyelerine bu konuda il bazında iki günlük detaylı eğitimler verilmesi,
- 4) Finansmana erişimde sorunlar yaşayan ve bu sorunları aşma yolunda gerçekleştirecekleri pazarlama, finans, Ar-Ge ve yenilikçilik projelerine ulusal ve uluslararası destek arayan TÜRKONFED üyelerine Özyeğin Üniversitesi tarafından danışmanlık hizmetlerinin sunulması,
- 5) Tüm bu faaliyetlerden elde edilen somut ve uygulanabilir bilgilerin derlendiği bir rapor hazırlanması.

3.1. Web Bazlı "Şirket Aynası" Çalışması: Fonlara Erişim Anketi

Projenin ve bu yılki odak modülünün önemli bileşenlerinden birisi olarak, öncelikle, web üzerinden bir bilgi toplama programı hazırlanmıştır. **Şirket Aynası** adı verilen bu eğitici, bilinçlendirici ve iyileşmeye yöneltici uygulamanın ardındaki temel amaç, TÜRKONFED üyesi KOBİ'lerin mali durumlarını kendilerinin değerlendirmelerine olanak sağlamak ve bu firmaların finansmana ulaşabilmeleri için iyileştirmeleri gereken göstergelerini objektif bir şekilde kendilerine yansıtmaktır.

KOBİ'lerin finansmana erişiminde, kendi öz kaynakları dışında kullandıkları en önemli kaynak banka kredileridir. Bu nedenle KOBİ'ler kredi verme sürecine bankaların gözünden bakabilirlerse kendilerini bankaların değerlendirmelerine daha iyi hazırlayabilirler ve krediye erişimlerini kolaylaştırabilirler. YENİKOBİ projesi içinde yer alan "Şirket Aynası" çalışması öncesinde, ülkemizdeki dört önemli banka ile görüşmeler yapılmış ve KOBİ'lere kredi verme süreçleri detaylı olarak incelenmiştir. Bu süreçlerde, subjektif değerlendirmeler dışında (kredi verenin KOBİ sahibini tanınması, firmanın geçmişi hakkındaki bilgisi, ilişkiler, vb.) kullanılan en yaygın parametreler şirketin bilançosu, kâr-zarar tablosu ve finansal oranlardır.

Uygulamaya erişim TÜRKONFED'in üye KOBİ'lere ulaştırdığı kullanıcı adı ve şifrelerle olabilmektedir. İstenen verilerin girilmesinin ardından uygulama, bankaların kredi verme sürecinde kullandıkları belli başlı finansal oranları hesaplamakta, bu oranlar hakkında bilgi vermekte ve oranları sektörel ortalamalarla kıyaslamalı olarak sunmaktadır. Böylelikle KOBİ'ler, fonlara ve sermayeye erişim konusundaki konumlarını sayısal olarak belirleyebilecek ve finans kuruluşlarına yapacakları taleplerin olumlu sonuçlanması ihtimalini değerlendirebileceklerdir.

13 Mayıs 2009 tarihinde İstanbul'da yapılan ilk tanıtım toplantısının ardından kullanıma açılan ve www.yenikobi.org adresinden erişilebilen anketin bir diğer amacı da; zaman içerisinde bu verileri toplamaya ve ilgili oranları hesaplamaya devam ederek kıyaslamalı raporlar oluşturmak ve firmaların finansal durumlarını zaman içerisinde karşılaştırmalı olarak takip etmelerine yardımcı olmaktır.

Ek-1'de Şirket Aynası uygulamasına dair detaylı bilgiler ve elde edilebilecek bütün oran ve finansal analizlere ait açıklamalar görülebilir. **Ek-2'**de gizliliğe ilişkin bilgiler yer almaktadır.

3.1.1. Şirket Aynası Verileri

YENİKOBİ projesinin başladığı ve internet sitesinin yayına girdiği 13 Mayıs 2009'dan Kasım 2009 ortasına kadar toplam 1.387 TÜRKONFED üyesi www.yenikobi.org adresli siteyi ziyaret etmiştir. Bu firmalardan 361'i sitenin "Şirket Aynası" uygulamasına erişmiş ve bu 361 ziyaretçiden 129'u üyelik bilgilerini güncellemiş olup, 71 üye finansal verilerini girmiştir.

Finansal veri girişi yapan 71 üyenin 3 tanesi sektör girişini, 5 tanesi de il girişini yapmamıştır. 2009 yılında "Şirket Aynası" uygulamasından yararlanan TÜRKONFED üyelerinin sektörel ve il bazındaki dağılımları aşağıdaki çizelgelerde gösterilmiştir.

Çizelge-4: Şirket Aynası'nı Kullanan TÜRKONFED Üyelerinin Sektörel Dağılımı	
İmalat	33
Toptan ve Perakende Ticaret, Motorlu Taşıt, Motosiklet	15
Diğer Sosyal, Toplumsal ve Kişisel Hizmet Faaliyetleri	4
Tarım, Avcılık ve Ormanlık	3
İnşaat	3
Ulaştırma, Depolama ve Haberleşme	2
Gayrimenkul, Kiralama ve İş Faaliyetleri	2
Sağlık İşleri ve Sosyal Hizmetler	2
Eğitim	1
Elektrik, Gaz, Buhar ve Sıcak Su Üretimi ve Dağıtım	1
Madencilik ve Taşocakçılığı	1
Oteller ve Lokantalar	1
TOPLAM	68

Kaynak: Şirket Aynası Uygulaması (2009)

Şirket Aynası'nı kullanan ve sektörünü tanımlayan toplam 68 TÜRKONFED üyesinin büyük çoğunluğu (%48,5) imalat sektöründe faaliyet göstermektedir. İl bazında en çok kullanım ise Bursa'da (%37,8) gerçekleşmiştir.

Çizelge-5: Şirket Aynası'nı Kullanan TÜRKONFED Üyelerinin İl Bazında Dağılımı					
Bursa	25	İstanbul	8	İzmir	7
Ankara	6	Çorum	4	Diyarbakır	3
Samsun	2	Balıkesir	2	Hatay	2
Ordu	1	Sakarya	1	Adana	1
İçel	1	Edirne	1	Eskişehir	1
Manisa	1				
TOPLAM					66

Kaynak: Şirket Aynası Uygulaması (2009)

YENİKOBİ projesinin Şirket Aynası bölümündeki amaç, hem değişik sektörlerde, hem de değişik illerimizde faaliyet gösteren tüm TÜRKONFED üyelerini kapsayan güvenilir bir durum tespiti yapmaktır. Şirket Aynası kullanımının TÜRKONFED üyeleri arasında yaygınlaşması halinde KOBİ'lerin finansal açıdan gerçek durumlarını ortaya koyan daha kapsamlı bir rapor hazırlamak mümkün olabilecektir. Bu durumda, sektör ve il bazında elde edilecek finansal oranlar daha fazla anlam ifade edecek ve TÜRKONFED'in üyelerini daha iyi tanımasına ve onlara daha iyi hizmet sunmasına olanak sağlayacaktır. Nitekim uygulamaya katılan KOBİ yetkililerinden bazıları deneyimlerini aşağıdaki şekilde paylaşmıştır.

KUTU-1: Zeki Levi - Ambalaj Dernekleri Federasyonu Başkanı

Şirket Aynası'nı kullanarak sektör ortalamaları ile kendimizi karşılaştırmak bize fayda sağladı. Sektör ortalamaları her yerde yayınlanan bir konu değil. Siteye 2008 sektör ortalamalarının da eklenmesi ile daha fazla fayda sağlayabileceğiz.

Ayrıca şirketimizde daha önce yedi adet rasyo kullanılıyordu. Şirket Aynası ile beraber rasyolarımız 18 adete yükseldi.

KUTU-2: Sıtkı Şükürer - TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi ve Ege SİAD Başkanı

YENİKOBİ, esas itibariyle öteden beri ihtiyaç duyduğumuz ancak iş yaşamımızın yoğunluğu içerisinde yeterince hayata geçiremediğimiz iş yapış usullerimizi geliştirme imkânı sunuyor. Örneğin, yeni bir iş kararı oluşturulurken YENİKOBİ sitesinde basamak basamak tarif edilen iş planındaki reçete izlense, başlangıç itibariyle belki de en önemli unsur olan "öngörülebilirlik" büyük ölçüde sağlanmış olacaktır.

Bunun yanı sıra, muhtelif uzman kuruluşlarının çeşitli toplantılarda yapmış olduğu sunumların sitede yer alması kullanıcılarına adeta "hap" şeklinde bir bilgilendirme imkânı veriyor.

İçeriğinde yer alan rasyo ve değerlendirmelerden hareketle, Şirket Aynası, yararlanabilmesini bilene bir şanstır diye düşünüyorum ve üyelerimize tavsiye ediyorum.

Projenin önümüzdeki dört yıllık sürecinde, uygulamadan bizzat faydalanan üyelerin sayısının uygulamanın sağladığı somut yararların daha iyi anlatılması/anlaşılması ve özellikle ticari gizlilik önündeki psikolojik engellerin aktif paylaşımlar ve bilgilendirme ile kaldırılmasından sonra çok daha artacağı düşünülmektedir. Bu noktada, Şirket Aynası'nın bir dış denetim aracı değil finansal farkındalığı artırıcı ve destekleyici, tamamen gizli ve anonim bir uygulama olduğu tekrar vurgulanmalıdır.

3.1.2. Şirket Aynası Uygulaması Bursa Örneği

KOBİ'lerin gerek ülke genelinde gerekse il bazında analizlerini yapabilmek ve sektörel kıyaslamalarla faydalı yorumlara erişebilmek, bunu yaparken de, ortaya konulan verilerin birebir şirketlerle eşleştirilmesine olanak vermemek için her bir il-sektör kesişiminde yeterli sayıda KOBİ'nin Şirket Aynası'nı kullanmış ve finansal verilerini girmiş olması gerekmektedir. Bu bağlamda yapılacak yorumları anlamlı kılacak örneklem sayısı farklı çalışmalarda değişmekle birlikte, Merkez Bankası'nın "Sektör Bilançoları" çalışmasında her bir sektörde gözlem sayısının en az 12 olması şart koşulmakta ve gözlem sayısının daha az olduğu sektörler, ortalamayı oluşturan şirketler hakkında birebir bilgi yansıtıyor olabileceğinden, raporlanmamaktadır. İl bazındaki sektörel dağılımlara baktığımızda Şirket Aynası'nı kullanan firmalar arasında yalnızca Bursa ilindeki imalat sanayi firmalarının sayısının 10'un üzerinde olduğu görülmektedir. Dolayısıyla bu raporda da yalnızca bu grubun ortalamaları açıklanmakta ve yorumlanmaktadır. İleride Şirket Aynası kullanımının daha yaygınlaşması benzer analizlerin farklı iller ve sektörler için yapılabilmesine olanak verecektir. Sonuç olarak Bursa'da imalat sektöründe faaliyet gösteren ve finansal verilerini Şirket Aynası'na giren 14 TÜRKONFED üyesinin ortalama finansal oranları hesaplanmış ve TCMB Yıllık Sektör Bilançoları Çalışması dahilinde hesaplanan ve raporlanan oranlar ile karşılaştırılmıştır. Bu aşamada bazı şirketlerin bazı verileri boş bırakmaları sonucunda her oranın her şirket için hesaplanmadığı tespit edilmiş ve her bir oranın ortalaması o oranın hesaplanabilmesi için gerekli verileri girmiş şirketlerin oranlarını kullanarak hesaplanmıştır. Dolayısıyla raporlanan her bir oran ortalaması 6 ila 14 şirketin verilerinin ortalamasıdır. Bu rakamlar Çizelge – 6'da sunulmuş ve aşağıda yorumlanmaktadır. Buradaki yorumları değerlendirirken gözlem sayısının düşük olduğu, düşük sayıda gözlem olduğunda bir şirket için hesaplanan oranın raporlanan ortalamayı belirli bir yöne çekebileceği, Şirket Aynası'na katılımın firmaların kendi seçimleriyle olduğu, kullanılan verilerin firmaların denetlenmemiş finansal verileri ve kendi beyanları olduğu akıldaki tutulmalıdır.

Çizelge – 6: Şirket Aynası Uygulaması Bursa İli İmalat Sanayi Örneği

BURSA ilinde İmalat sektöründe faaliyet gösteren firmaların finansal oran analizleri (14 firma)

Finansal Oran Analizi - Likidite Oranları ?

	2008	2007	2007 Yılı Sektör Ortalaması
Cari Oran	1,56	1,96	1,59
Asit Testi Oranı	0,86	1,15	0,95
Nakit Oranı	0,07	0,13	0,28
Net Çalışma Sermayesi / Satışlar Oranı	0,08	0,08	0,17

Finansal Oran Analizi - Finansal Yapı Oranları ?

	2008	2007	2007 Yılı Sektör Ortalaması
Borçlanma (kaldıraç) Oranı	0,62	0,52	0,48
Borç/Özsermaye Oranı	2,09	1,14	0,93
Kısa Süreli Sermayenin Payı	0,45	0,38	0,35
Finansal Yapı Oranı	1,75	1,85	1,48

Finansal Oran Analizi - Verimlilik Oranları ?

	2008	2007	2007 Yılı Sektör Ortalaması
Stok Devir Hızı	5,78	7,21	5,31
Alacak Devir Hızı	6,69	6,11	5,62
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı	-1,44	-8,80	5,75
Toplam Varlık Devir Hızı	1,59	1,86	1,20

Finansal Oran Analizi - Kârlılık Oranları ?

	2008	2007	2007 Yılı Sektör Ortalaması
Brüt Kâr Marjı	%20,38	%19,68	%16
Net Kâr Marjı	%-4,67	%3,05	%6
Toplam Varlık Kârlılığı (Yatırım Verim Oranı)	%-2,66	%4,95	%7
Özsermaye Kârlılığı	%-6,36	%17,16	%13
Esas Faaliyet Kârı	%4,64	%2,96	%6
Faiz Karşılama Oranı	2,13	7,89	4,41

Kaynak: Şirket Aynası Uygulaması (2009)

Yüksek likidite oranları, şirketlerin kısa vadede likidite sorunu yaşama ihtimallerinin düşük olduğuna işaret eder. Bursa ilinde faaliyet gösteren ve Şirket Aynası'nı kullanan imalat sektöründeki şirketlerin 2007 yılı likidite oranlarına baktığımızda, cari oran ve asit testi oranlarının Merkez Bankası'nca açıklanan 2007 yılı sektör ortalamalarının üzerinde ve bu oranlar açısından şirketlerin likiditelerinin yeterli olduğu görülmektedir. 2007'den 2008'e geçtiğimizde bu oranlarda bir miktar düşüş gözlemlenmekte ancak bu düşüşlerle bile oranlar, 2007'nin sektör ortalamalarının fazlaca altına inmediğinden, ele alınan şirketlerin likidite durumlarının 2008 için de benzer şekilde yeterli olduğu yorumu yapılmaktadır. Yalnızca hazır değerler ve menkul kıymetlere bakan nakit oranı ele alındığında, bu firmaların 2007 yılı ortalama nakit oranları 2007 yılı sektör ortalamasının oldukça altındadır ve 2008 yılında bu oran daha da düşmektedir. Bu firmaların net çalışma sermayesi/satışlar oranlarının da sektör ortalamasının altında olması, nakit kullanımında daha verimli olmalarına işaret etse de, nakit oranlarının özellikle 2008 yılında %10'un altına düşmüş olması, söz konusu firmalarca kısa dönemli ödeme güçlüğü yaşanabileceğine işaret etmektedir. Bu firmaların nakit pozisyonlarını artırmalarında fayda vardır. Yukarıda bahsedildiği gibi net çalışma sermayesi/satışlar oranının 2007 sektör ortalamasının altında olması, bir likidite probleminden çok likiditeyi verimli kullanma göstergesi olarak yorumlanabilir.

Finansal yapı oranlarının yüksekliği şirketlerin daha fazla borç kullandıklarını gösterir. Çok borç kullanmak, kârlılığın az olduğu dönemlerde faiz yükünü karşılamada ve gerektiğinde daha fazla borç almada zorlanmak anlamına gelirken, az borç kullanmak da borcun vergi avantajından yeterince yararlanmamak demektir. Ele alınan şirketlerin finansal yapı oranlarının hepsinin 2007 yılı sektör ortalamalarının üzerinde olduğu gözlemlenmektedir. 2008 yılında bu oranlarda ufak değişiklikler olmuş ancak borç/özsermaye oranı dışında bu oranlardaki seviyeler çoğunlukla aynı kalmıştır. Bu durum Bursa'da faaliyet gösteren ve Şirket Aynası'nı kullanan imalat şirketlerinin Türkiye genelinde imalat sektöründe faaliyet gösteren şirketlere göre daha fazla borç kullandığını göstermektedir. Ancak oranlar tek tek incelendiğinde, hiçbiri imalat sektöründe faaliyet gösteren ve dolayısıyla duran varlıkları nispeten yüksek olan firmalar için tehlikeli boyutlarda değildir. Dolayısıyla, söz konusu şirketlerin finansal yapılarının sağlıklı olduğu yorumu yapılabilir. Yukarıda belirtildiği gibi incelenen şirketlerin borç/özsermaye oranları 2007'den 2008'e neredeyse iki katına çıkmaktadır. Bunun nedeni incelendiğinde, söz konusu 14 firmadan yedisinin kısa vadeli borçlarının beşinin ise uzun vadeli borçlarının 2007'den 2008'e ciddi miktarlarda arttığı görülmektedir. Bu da, ekonomik göstergelerin zayıfladığı ve borç almanın zorlaştığı bir ortamda incelenen firmaların 2008 yılında önemli miktarlarda ek borç almada zorlanmadıklarını göstermektedir.

Verimlilik oranları devir hızları olarak ifade edildiklerinde yüksek olmaları verimliliğe işarettir. Söz konusu şirketlerin verimlilik oranlarına baktığımızda 2007 yılında tüm verimlilik oranlarının sektör ortalamalarının üzerinde olduğu görülmektedir. 2008 yılında bu oranlarda bir miktar düşme görülmeyle birlikte halen 2007 sektör ortalamaları ayarındadır. Özetle ele alınan şirketler; stoklarını, alacaklarını ve toplam varlıklarını Türkiye genelinde imalat sektöründeki şirketlere göre 2007 yılında çok daha verimli kullanmışlar, 2008 alacak devir hızlarını daha da artırırken diğer kalemlerde gözle görülür düşüşler yaşamışlardır. Burada ilginç bir gözlem net çalışma sermayesi devir hızının her iki yıl için de eksi çıkmasıdır ve bu imalat sektöründe faaliyet gösteren şirketler için beklenmeyen bir durumdur. Bunun nedeni incelendiğinde Şirket Aynası'nı kullanan şirketlerden ikisinin 2007 ve 2008 yıllarında bu oranlarının eksi ve yüksek olduğu görülmektedir. Bu oranın eksi olması, şirketin operasyonlarını sürdürürken çalışma sermayesine ihtiyaç duymak yerine bu operasyonlardan nakit fazlası oluşturması anlamına gelir ve çoğunlukla perakende veya hizmet sektöründe karşılaşılan bir durumdur. Bunun açıklaması söz konusu iki şirketin imalat sektöründe olduklarını ifade etmelerine karşın perakende sektöründe faaliyet göstermeleri olabilir. Stok verimliliğinin düşmesi aynı miktar stokla daha az satış yapmak, toplam varlık verimliliğinin düşmesi aynı miktar varlıkla daha az satış yapmak anlamına gelmektedir. 2007 yılıyla kıyaslandığında, 2008 yılındaki olumsuz ekonomik koşulların bu verim kaybına neden olduğu düşünülebilir.

Kârlılık oranları adından da anlaşılacağı gibi şirketin kârlılığını gösterir ve ne kadar yüksek olurlarsa o kadar olumludur. Incelenen şirketlerin 2007 yılı kârlılık oranları Türkiye ortalamaları ayarındadır. Bursa'da imalat sektöründe faaliyet gösteren ve Şirket Aynası'nı kullanan şirketler Türkiye genelinde imalat sektöründe faaliyet gösteren şirketlerle kıyaslandığında brüt kâr marjı ve özsermaye kârlılığı bakımından daha kârlı, net kâr marjı, toplam varlık kârlılığı ve esas faaliyet kârı açılarından ise daha az kârlı çalışmaktadırlar. Bu masrafların yüksekliğine veya yüksek rekabetten dolayı düşük satış fiyatlarına işarettir. Incelenen şirketler için brüt kâr marjı ve esas faaliyet kârı 2008 yılında iyileşirken, net kâr marjı, toplam varlık kârlılığı ve özsermaye kârlılığı eksiye dönmüştür. Bunun nedenleri arasında ekonomik faaliyetin 2008 yılında yavaşlaması ve yukarıda bahsedildiği gibi söz konusu şirketlerden önemli bir kısmının 2008 yılında borç oranlarını ve dolayısıyla faiz giderlerini artırması sayılabilir. Incelenen şirketlerin faiz karşılama oranlarının da 2007 yılından 2008 yılına önemli bir düşüş göstermesi yukarıdaki görüşü güçlendirmektedir.

4. ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI: ULUSAL ve ULUSLARARASI DESTEKLER

Gelişmiş ekonomilerde, banka finansmanı, girişim sermayesi ve hisse senedi arzı geleneksel finansman kaynakları arasında gösterilebilir. Bunun yanında; kişisel birikimler, aile, tanıdıklar ve melek yatırımcılardan bulunan kaynaklar da yukarıdakiler gibi kurumsal olmasa da gelenekselleşmeye yüz tutmuş finansman yöntemleridir. Bu yöntemlere ek olarak hem sayıları hem de içerdikleri fon kapsamı özellikle son dönemde artan ulusal ve uluslararası destek programları sayılabilir. Bu destekler, özellikle Ar-Ge ve yenilik yapma çabası içerisine giren KOBİ'ler için önemli finansman kaynaklarından biri olmaktadır. Ancak bu proje çerçevesinde yapılan çeşitli toplantılarda dile getirilenler, özellikle son dönemde gelişmekte olsa da, bu finansman kaynağının, ülkemizde, gerek KOBİ'lerin kendilerinden, gerekse desteği sunan kurumlardan kaynaklanan bazı problemler nedeniyle istenen düzeyde yaygınlaşmadığını göstermektedir. Raporun bu bölümünde, yapılabileceklerin çok daha fazla olduğu, çok daha bakir ve açık görünen bu tür geleneksel olmayan finansman kaynakları ve bu kaynaklara erişim yolları tanıtılacaktır.

Dünyanın her ülkesinde, özellikle Ar-Ge ve yenilikçilik faaliyetlerinin artırılmasına odaklanmış farklı destek ve teşvik modelleri geliştirilmiştir ve uygulanmaktadır. Bu modeller kapsamında:

- Üniversite-sanayi işbirliğine dayalı ortak projelerin artması,
- Ar-Ge faaliyetlerinin KOBİ'lerde yaygınlaştırılması,
- Ar-Ge sonuçlarının ticarileşmesi ve böylelikle artan yenilik faaliyetleri ile bilgi toplumu için istihdam yaratılması,
- Ulusal Ar-Ge kapasitelerinin artırılması ve dolayısıyla Ar-Ge harcamalarının GSYİH'ye oranının büyümesi, Ar-Ge personel sayısının yükselmesi, ulusal ve uluslararası yayın ve patent sayılarında artışlar olması hedeflenmektedir.

Örneğin, Avrupa Komisyonu tarafından uygulanan "Küçük İşletmeler Yönetmeliği" KOBİ'lerin merkezi öneminin onaylandığı bir politik irade göstergesi olması yanında "Önce Küçüğü Düşün" [Think Small First] prensibi ile KOBİ'lere, iş yapma şekilleri, alışkanlıkları, girişimci ruhları, çevreleri ve altyapısal sorunları çözümlenmede yardımcı olmayı amaçlamaktadır. (Bkz. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:en:PDF>) Bu çerçevede ulusal seviye yanında AB seviyesinde de KOBİ'lere yönelik olarak yürütülecek politikalara rehberlik edecek 10 prensip belirlenmiştir. Bu prensipler temelde idari ve yasal düzenlemelerle KOBİ'lerin faaliyet alanlarını genişletip, rahatlatmayı böylelikle KOBİ'lerin beceri ve potansiyellerinin zirvesine ulaşarak, daha çok büyüme ve istihdam yaratmalarını amaçlamaktadır:

1. Girişimcilerin ödüllendirilip aile şirketlerinin kolayca büyüyebileceği ortam ve şartları sağlamak,
2. İflas etmek durumunda kalan dürüst girişimcilere hızlıca ikinci bir şans tanınmasını garanti altına almak,
3. Kural, düzenleme ve yönetmelikleri "Önce Küçüğü Düşün" temel prensibine göre tasarlamak,
4. Kamu idarelerini KOBİ'lerin ihtiyaçlarına karşı daha duyarlı ve açık hale getirmek,
5. KOBİ'lerin kamu tedarik zincirine dahil olmasını ve kamusal yardımlardan daha etkin yararlanmasını kolaylaştırmak,
6. KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştırmak ve ticari işlemlerde ödemelerini zamanında yapabilmelerini destekleyecek yasal ve ticari ortamı geliştirmek,
7. KOBİ'lere, AB ortak pazarında sunulan fırsatlardan yararlanmaları konusunda yardımcı olmak,
8. KOBİ'lerde genel anlamda becerilerin artırılması ve her tür yenilikçilik faaliyetini teşvik etmek,

9. KOBİ'lere çevresel zorlukları fırsata çevirebilmeleri noktasında imkânlar sunmak,
- 10.KOBİ'leri, büyüyen pazarlardan yararlanmak konusunda teşvik edip desteklemek.

Bu ve benzeri hususlar ülkemizde de, 60. hükümet programında, 9. Kalkınma Planı dayanak yapılarak aşağıdaki şekilde yer almıştır:

- Ar-Ge'ye ayrılan payda önemli artış sağlanacak ve sadece TÜBİTAK'a ayrılan kaynak geçmiş dönemlere göre büyük oranda artırılabilecektir.
- Ar-Ge harcamalarının milli gelir içindeki payı 2013 yılına kadar %2 seviyesine yükseltilecektir.
- Bu payın, en az yarısının özel kesim tarafından karşılanabilmesi için her türlü önlem alınacak, gerekli idari ve hukuki ortam hazırlanacaktır.
- Başbakanlığa doğrudan bağlı olarak çalışan Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı aracılığı ile uluslararası şirketlerin Türkiye'de Ar-Ge merkezleri açması için aktif bir çalışma yapılacaktır.
- Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinin desteklenmesi için yeni bir kanun çıkarılacak bu tasarı ile tüm Ar-Ge faaliyetleri için vergi muafiyeti ve indirimleri sağlanacaktır.

Ar-Ge Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun, 12.03.03 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak 01.04.2008 tarihi geçerli olmak üzere yürürlüğe girmiş bulunmaktadır. Bunlara paralel olarak Bilgi Teknolojisi Yüksek Kurulu'nun (BTYK) 2005 yılında geliştirmiş olduğu strateji doğrultusunda özel sektörün Ar-Ge payının %50 seviyesine çıkması yani Ar-Ge faaliyetlerinin özel sektör ile kamu sektörü arasında yarı yarıya paylaşılması öngörülmüştür.

4.1. Ulusal Destekler

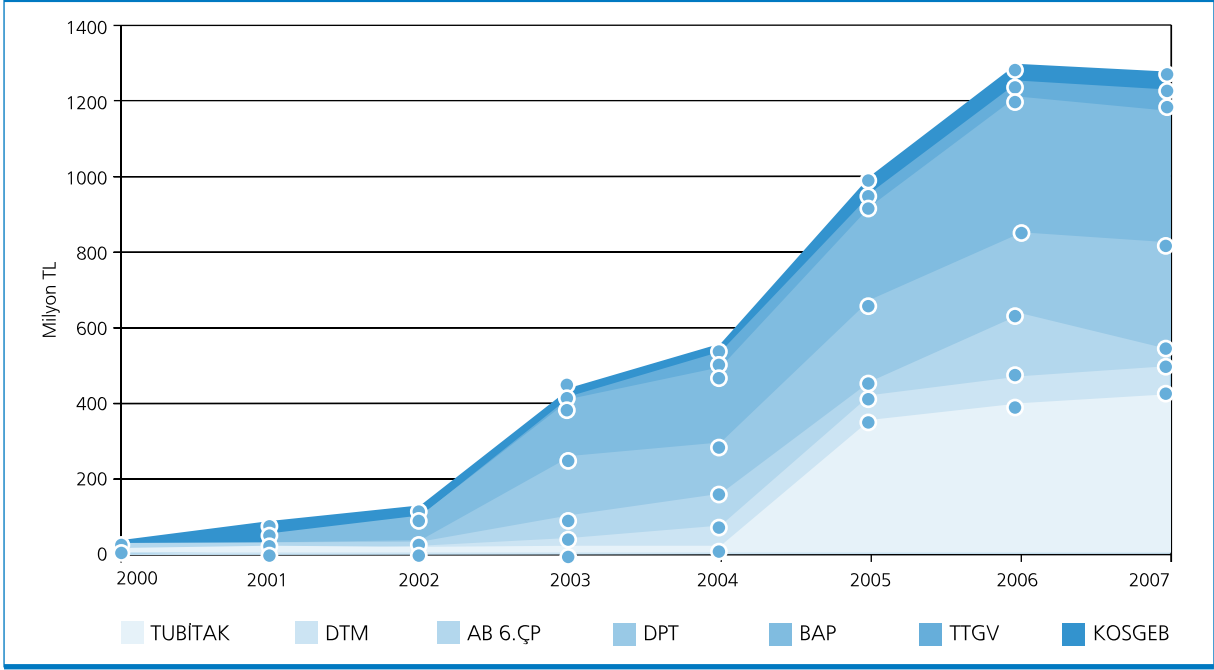
Tüm gelişmiş ülkelerde, benzer hedeflere ulaşmak yolunda Ar-Ge projelerini desteklemek için vergi indirimleri ve teşvikler yanında önemli fonlar kullanılmaktadır. Bu fonlar KOBİ'ler için yeni ve gelişmekte olan bir finansman kaynağı oluşturmaktadır. Ülkemizde de yukarıdaki hedefler ışığında bu yönde geliştirilmiş ve önemi giderek artan program ve fonlar mevcuttur. Girişimcilerin bu fonlar hakkında bilgi sahibi olmaları ve bunlardan yararlanmaları gerekmektedir. Ülkemizde halen uygulanmakta olan proje destek fonlarını aşağıdaki şekilde gruplamak mümkündür. (Beba, 2008)

- TÜBİTAK-Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) Destekleri,
- TÜBİTAK-TPE Patent Başvuru Destek Programı,
- İŞBAP-Ulusal Teknoloji Platformlarına Geçiş Destekleri,
- TTGV Teşvikleri,
- KOSGEB-Danışmanlık, teknoloji geliştirme ve eğitim desteği,
- Sanayi ve Ticaret Bakanlığı San-Tez Programı çerçevesinde verilen destekler.

EUREKA/EUROSTAR Sanayi Ağı Ar-Ge Desteği ve AB Çerçeve Programları da bu konuda KOBİ'lerimizin yararlanabileceği uluslararası desteklerdir. Bilim ve teknoloji alanındaki Ar-Ge politikalarının ekonomik kalkınma, sosyal gelişme ve milli güvenlik hedefleri doğrultusunda tespit edilmesi, yönlendirilmesi ve koordinasyonunun sağlanması amacıyla, BTYK'nın 7 Mart 2007 tarihinde yaptığı 15. toplantısında Türkiye'de Ar-Ge faaliyetlerine sağlanan destekler aşağıdaki şekillerle izah edilmiştir. (Beba, 2008)

Şekil-1'de görüleceği üzere, Türkiye'deki Ar-Ge destekleri, 2004 yılından bu yana önemli bir ivme kazanmıştır. 2007 yılı için bütçeye konulmuş Ar-Ge desteklerinin toplamı 1,2 milyar TL'yi aşmış bulunmaktadır. Bu, çok olumlu bir gelişme olmakla birlikte, bu desteklerin KOBİ'lere ulaşması konusunda dile getirilen sıkıntılar da azımsanmayacak kadar çoktur.

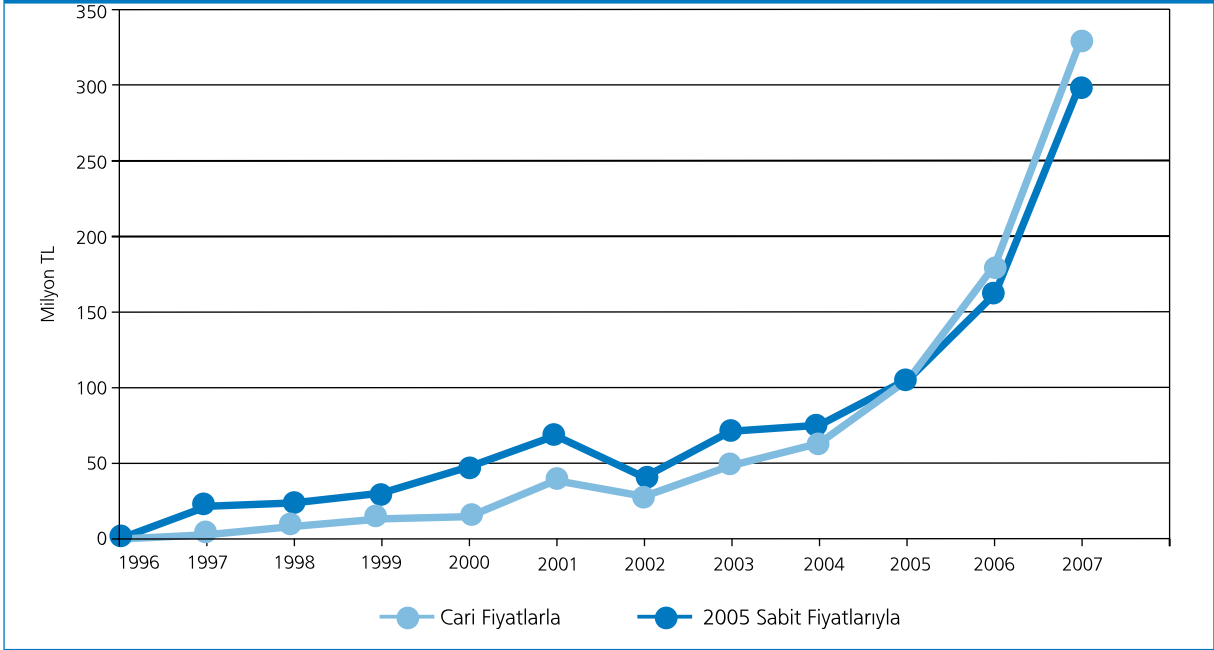
Şekil-1: Türkiye'deki Ar-Ge Projeleri İçin Sağlanan Destekler (2000-2007)



Kaynak: Beba (2008b)

Bu toplamda en büyük pay TÜBİTAK'a aittir ve bu durum Şekil-2'de de gösterilmiştir. TÜBİTAK 2007 yılında, özel sektöre proje destekleri kapsamında 330 milyon TL düzeyinde hibe niteliğinde destek vermiştir. 2004 - 2007 yılları arasında verilen destek miktarı 662 milyon düzeyinde olmuştur. Bu şekilde görüldüğü üzere TÜBİTAK; değişik programları ile KOBİ ve büyük ölçekli işletmelere 2002 yılında 50 milyon TL'nin altında destek verirken, bu miktar 2007 yılında 300 milyon TL'nin üzerine çıkmıştır.

Şekil-2: TÜBİTAK Tarafından Ar-Ge Projelerine Sağlanan Desteklerin Yıllara Göre Değişimi



Kaynak: Beba (2008b)

Bu destekler doğru yönde atılan adımlardır. Geri dönüşü olmayan "çağdaş medeniyet" yolunda ilerlemek ve küresel rekabette başarılı olmak için Ar-Ge, bir "ek maliyet" veya "gereksiz bir uğraş" gibi görülmemelidir.

Bu noktada, artan desteklerin gerçek anlamda KOBİ'lere nasıl ulaştığı ve bu desteklerin şimdiye kadar hiç Ar-Ge yapmamış KOBİ'leri heveslendirip bu konuda adım atmaya yönlendirip yönlendirmediği önemli olmaktadır.

4.1.1. TÜBİTAK TEYDEB Destekleri

TÜBİTAK tarafından kurulan TEYDEB, teknolojinin toplumsal faydaya dönüşme sürecini hızlandırmak, işletmelerin araştırma, teknoloji geliştirme ve yenilik faaliyetlerini desteklemek amacıyla faaliyet göstermektedir. 1995 yılından bu yana verilmekte olan Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Destekleri, 16 Ocak 2007 gün ve 26405 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren yönetmelik ile daha yaygın ve etkin bir hale getirilmiştir. Farklı içerik ve kapsamlardaki programlara ilişkin veriler Çizelge-7'de sunulmaktadır.

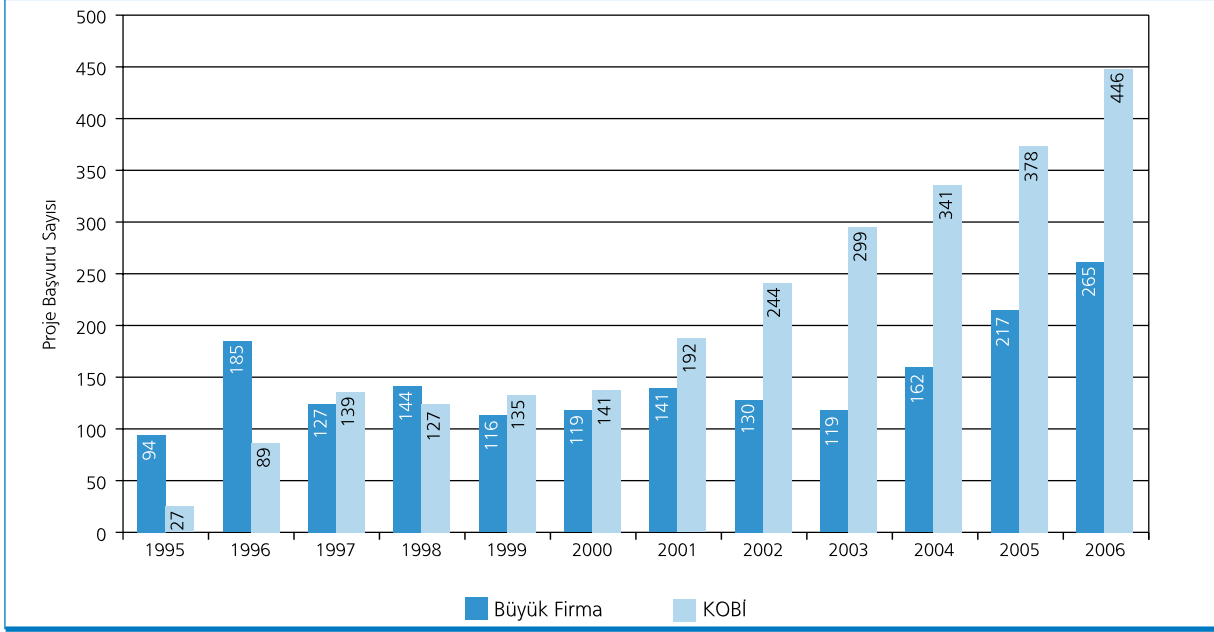
Çizelge-7: TEYDEB Desteklerine İlişkin Veriler											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*	2008 Nisan	Artış Oranı (2006-2007) %
Proje Başvuru Sayısı	260	333	374	418	503	595	711	1.498	1.800	722	%111
Destek Kararı Verilen Proje Sayısı	180	275	286	279	374	449	534	732	1.071	367	%37
Sonuçlanan Proje Sayısı	165	186	164	180	204	242	296	384		167	%29
31 Aralık İtibariyle Yürürlükte Olan Proje Sayısı	469	518	538	673	792	818	961	1.355	1.600	1468	%41
Firma Sayısı	176	233	269	316	380	434	481	1.052	1.290	598	%119
Yeni Firma Sayısı	99	130	154	192	230	254	290	743	900	418	%156
Sunulan Harcama Tutarı (Milyon USD)	91,3	165,5	105,7	93	102	200	327,5	525,9			%61
Destek Kapsamına Alınan Harcama Tutarı (Milyon USD)**	70,6	133,4	70,12	85,8	76,2	168,8	227,8	332,3			%46
Ödenen Destek Tutarı (Milyon USD)	19,7	29,9	24,8	38,2	45,6	100,0	128,1	200	260	62,1	%56
* 2008 yılı sonu öngörüsü											
** Destek kapsamına alınan tutar (Oluşturulan Ar-Ge Hacmi)											

Kaynak: TÜBİTAK (2008)

4.1.1.1. 1501–Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı (TÜBİTAK-DTM)

18 Mayıs 1995 tarihli Para Kredi Koordinasyon Kurulu Kararı ile 1 Haziran 1995 tarihinde yürürlüğe konmuş olan bu destek programı en eski ve halen en yaygın destek programıdır. Desteklerin %75'i TÜBİTAK, %25'i DTM kaynaklarıyla karşılanmaktadır. 30 Nisan 2008 itibariyle Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı kapsamında 1.055 adet proje desteklenmekte olup, 385 adet proje önerisinin değerlendirme süreci devam etmektedir. (TÜBİTAK) 1501 programlarına yapılan müracaatlar büyük işletmeler ve KOBİ'ler kırımında Şekil-3'te görülebilir. Bu noktada, TÜRKONFED'in, 1501 sayılı programdan destek alan KOBİ'lerin hangi boyutta olduklarının irdelenmesinin doğru olacağı hususunu çeşitli toplantılarda dile getirdiği vurgulanmalıdır.

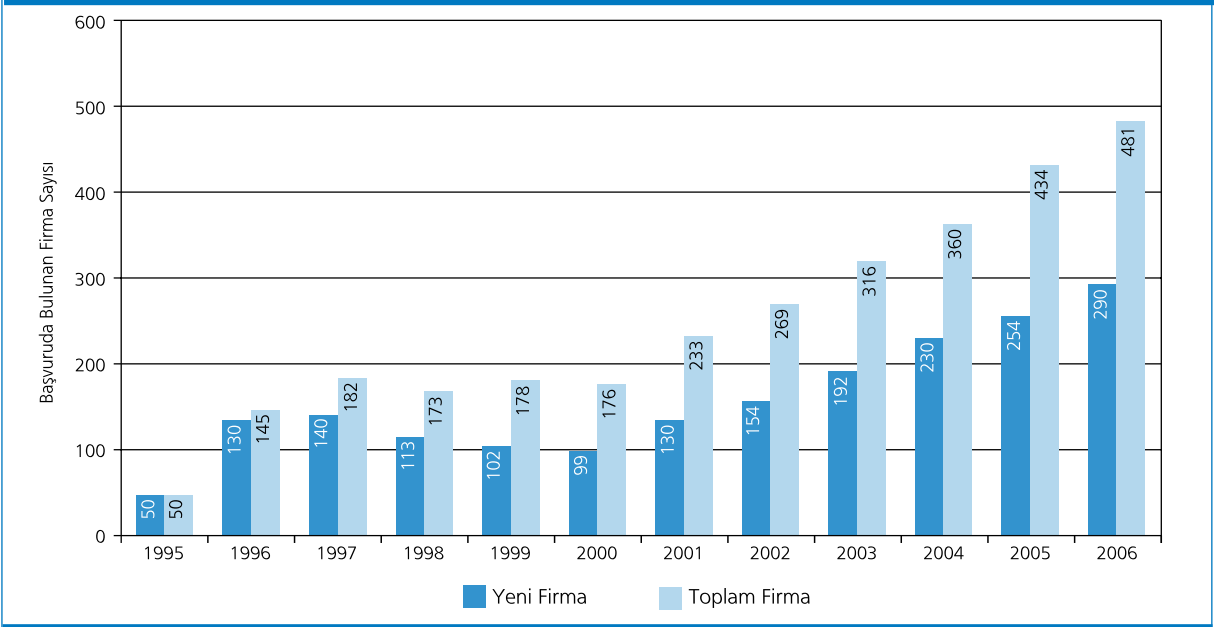
Şekil-3: TEYDEB 1501 Programına Yapılan Proje Müracaatları



Kaynak: Beba (2008b)

1995–2006 yıllarında bu programa toplam 4.377 proje müracaat etmiş ve bunların %84 kadarı (3.175) hibe destek almıştır. Proje destek talebi yapan firma sayılarında da Şekil-4’te gösterildiği gibi aynı dönemde artışlar olmuştur. Programın başından 2006 yılı sonuna kadar 1.884 firma destek başvurusu yapmış olup bunların %82’si KOBİ’dir. Bu istatistiğe TÜRKONFED üyeleri tarafından yapılan itirazlar, istatistiğin detaylı araştırmaya muhtaç olduğunun göstergesi olmuştur.

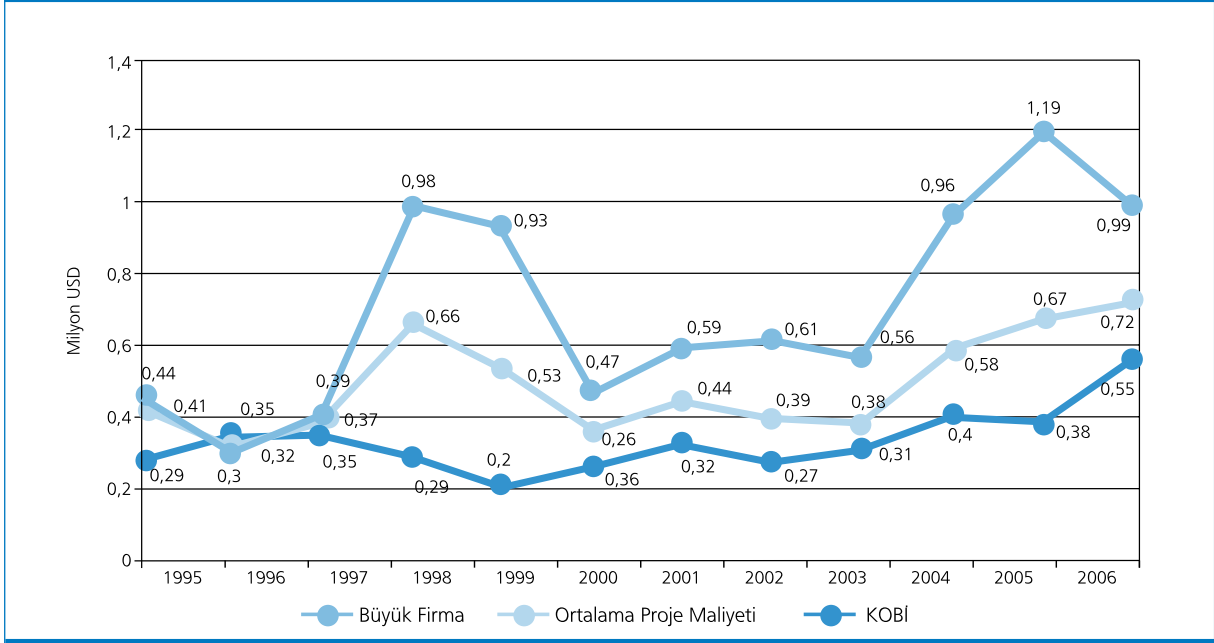
Şekil-4: TEYDEB 1501 Programına Başvuru Yapan Firma Sayısı



Kaynak: Beba (2008b)

Projelerin ortalama maliyetlerinde de gözle görülür artışlar olmuştur. Ortalama proje maliyetleri 400 bin dolar düzeyinden 700 bin dolar düzeyine çıkmıştır. Büyük firmalarda proje ortalama maliyetleri, KOBİ’lerin yaklaşık iki katı kadardır.

Şekil-5: TEYDEB 1501 Programına Başvurusu Yapılan Projelerin Ortalama Maliyetleri



Kaynak: Beba (2008b)

4.1.1.2. 1507-KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı

KOBİ'lerin araştırma, teknoloji geliştirme ve yenilik faaliyetleri ile verimliliklerini artırmaları ve katma değeri daha yüksek ürün ve hizmetlere yönelmelerini teşvik etmek amacıyla 16 Mart 2007 tarihinde başlatılmıştır. Bu program çerçevesinde, yeni bir ürün üretilmesi, mevcut bir ürünün geliştirilmesi, iyileştirilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konularında KOBİ'ler tarafından yürütülen 400 bin TL bütçe ve 18 ay süre ile sınırlı ilk iki projeye TÜBİTAK tarafından %75 oranında hibe şeklinde mali destek sağlanmaktadır.

Programın başlatılmasının ardından geçen 10 aylık sürede, 536 KOBİ ölçeğindeki firma, 578 proje başvurusu yapmıştır. 30 Nisan 2008 itibariyle KOBİ Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı kapsamında 352 adet proje desteklenmekte olup, 380 adet proje önerisinin değerlendirme süreci devam etmektedir. (TÜBİTAK, 2008)

KOBİ'lerin tüm TÜBİTAK programlarından yıllar boyunca aldığı payın sunulduğu Çizelge - 8 incelendiğinde, TÜBİTAK'ın TEYDEB programı ile KOBİ'lere verdiği desteklerin giderek arttığı görülmekte ise de bu desteklerin büyük bölümünün TEYDEB 1501 alt programı ile yapıldığı anlaşılmaktadır. Oysa Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin çok büyük bir bölümü raporda daha önce belirtildiği üzere Ar-Ge yeteneğinden yoksun olup yenilikçilik konusunda yetersizdir. Bu özellikteki KOBİ'lerin Ar-Ge desteği alabilecekleri temel program TEYDEB 1501 değil, TEYDEB 1507 alt programıdır. Ancak 2007 yılında başlayan bu alt program kanalı ile TÜBİTAK tarafından verilen Ar-Ge desteğinin 2008 yılındaki toplam desteğin (17,6 / 238,8 = %7,3) sadece %7'si seviyesinde olduğu görülmektedir. 2009 yılı Ekim ayı itibarı ile ise bu alt program desteği (65,4 / 321,7 = %20,3) toplam Ar-Ge desteğinin ancak %20'si seviyesine çıkabilmiştir. Tüm dünyada Ar-Ge'nin ve yenilikçiliğin çıkış noktasının KOBİ'ler olduğu dikkate alındığında bu duruma dikkat çekilmelidir.

Çizelge-8: KOBİ'lerin TÜBİTAK Desteklerinden Aldıkları Pay

	Destek Alan KOBİ Sayısı				Verilen Destek Tutarı (2008 Fiyatları Milyon TL)			
	2006	2007	2008	Eki-09	2006	2007	2008	Eki-09
1501 Programı	327	331	285	276	67,6	106,7	105,4	116,5
1507 Programı	-	162	641	523	-	-	17,6	65,4
1508 Programı	-	28	7	15	-	-	0,03	0,5
1509 Programı	-	1	17	34	-	-	0,09	1,9
Toplam	327	522	950	848	67,6	106,7	123,1	184,3
KOBİ'lerin Aldığı Pay	%61	%71	%80	%81	%35	%40	%52	%57

Kaynak: TÜBİTAK (2009)

4.1.1.3. 1508 – TEKNOGİRİŞİM Destek Programı

16 Mart 2007 tarihinde başlatılan diğer bir program olan Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişimleri Destekleme (TEKNOGİRİŞİM) Programı ile teknolojik bilgi birikimini ticari bir ürüne ya da üretim yöntemine dönüştürmek isteyen genç girişimcilerin teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. Başvurular iki aşamalı olarak alınmaktadır. İlk aşamada girişimciden iş fikrini tanıtması, ikinci aşamada ise bu iş fikrinin hayata geçirilmesi için kapsamlı bir iş planı sunması istenmektedir. İlk aşamanın ardından isteyen girişimcilere TÜBİTAK tarafından ücretsiz iş planı hazırlama eğitimi sağlanmaktadır. Girişimcilerin firmalarını kurmalarının ardından, personel, malzeme, alet/teçhizat/yazılım, seyahat, danışmanlık, hizmet alımı, ofis kira gideri ve ofise ait su, elektrik, ısıtma ve iletişim giderleri TÜBİTAK tarafından %75 oranında, en fazla 100 bin TL ve bir yıl süre ile desteklenmektedir. (TÜBİTAK, 2008)

4.1.1.4. 1509 – Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı

Kuruluşların, uluslararası ortak araştırma, teknoloji geliştirme ve yenilik projelerinde etkin biçimde yer almasına yönelik olarak geliştirilmiş bir programdır. Uluslararası ortak destek programlarında (EUREKA, EUROS-TARS, 7. Çerçeve vb.) yer alan, sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın Türkiye’de yerleşik katma değer yaratan kuruluşların nitelikli araştırma, teknoloji geliştirme ve yenilik projelerine TÜBİTAK tarafından %75’e varan oranlarda hibe şeklinde destek sağlanması için 8 Temmuz 2007 tarihinde başlatılmıştır. (TÜBİTAK, 2008)

Programlarla ilgili daha detay bilgiye TÜBİTAK’ın ilgili web sitesinden ulaşılabilir. (Bkz. <http://www.tubitak.gov.tr/home.do?sid=478&pid=478>)

4.1.2. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Destek Programları

TTGV, 1 Haziran 1991’de özel sektör ve kamu sektörünün ortak çabalarıyla kâr amacı gütmeyen, bağımsız bir kurum olarak kurulmuştur. TTGV tarafından verilen desteklerin; amacı, kapsamı, süresi, bütçesi, özel şartları ve mülkiyet haklarının esasları belirlenmiştir. Buna göre TTGV destekleri:

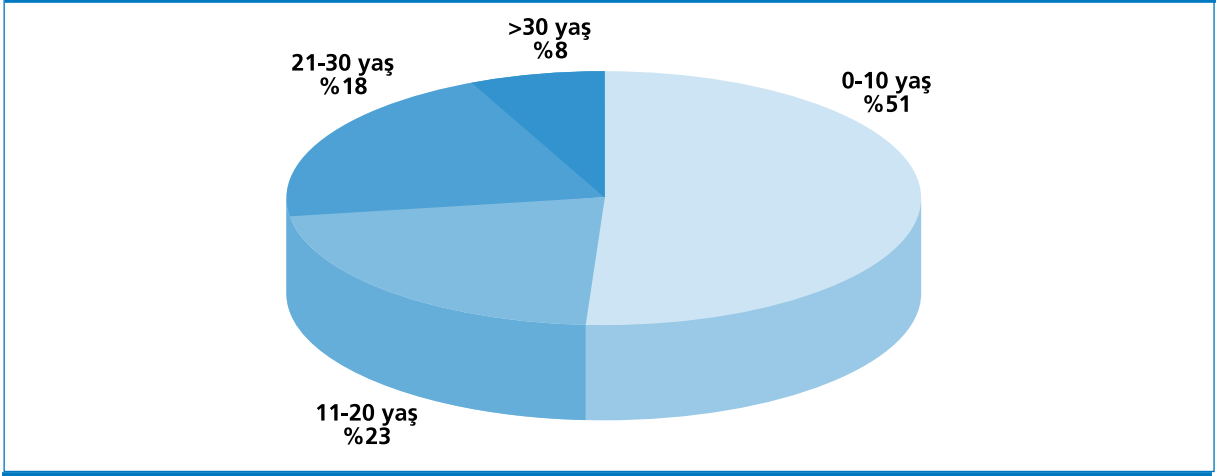
- Yeni bir ürün üretilmesi,
- Ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi,
- Maliyet düşürücü mahiyette yeni tekniklerin geliştirilmesi,
- Üretimle ilgili olarak yeni bir teknoloji geliştirilmesiyle

ilgili Ar-Ge faaliyetlerini kapsar.

Faydalı araç, gereç, malzeme, ürün, yöntem, sistem ve üretim teknikleri iyileştirmelerine olanak veren çalışma ve teknoloji projeleri de TTGV tarafından desteklenir. TTGV; kurulduğu 1991 yılından bu yana, firmaların teknoloji geliştirme faaliyetlerine ilişkin 528 projeye 186 milyon dolar destek sağlayarak, 373

milyon dolar tutarında Ar-Ge hacmi yaratmıştır. Destek alan firmaların dağılımları aşağıdaki şekillerde incelenebilir. Firma büyüklüğüne göre bakıldığında destek alan projelerin %73'ünün KOBİ ve geri kalan %27 kadarının büyük sanayi kuruluşları olduğu görülmektedir. (TTGV, 2009)

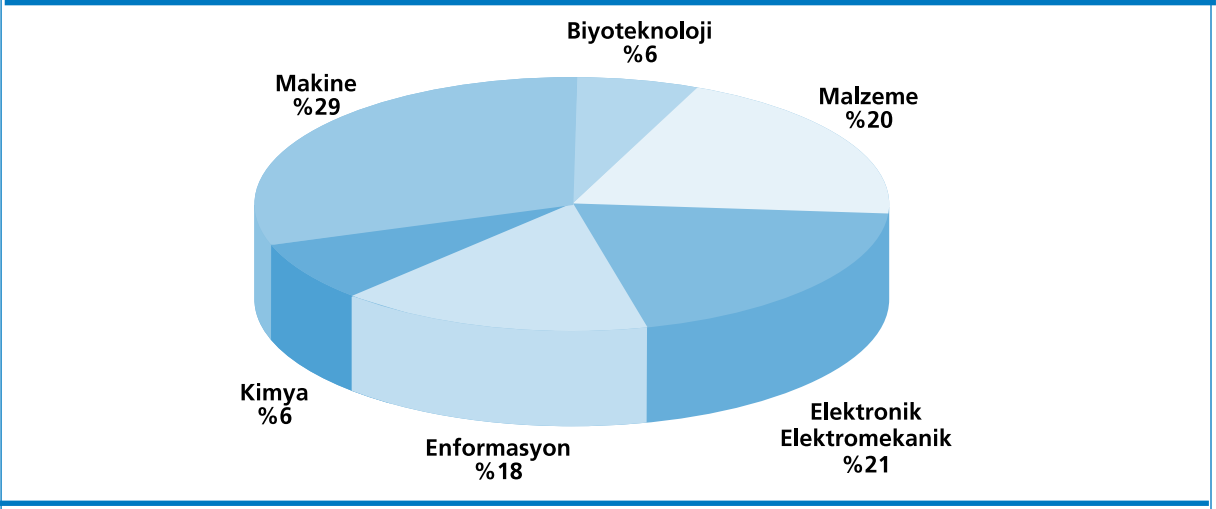
Şekil-6: TTGV'ce Desteklenen Firmaların Yaşlarına Göre Dağılımı



Kaynak: TTGV (2009)

Sektörel destek dağılımı incelendiğinde ağırlığın makine, malzeme ve elektronik-elektromekanik gruplarda olduğu görülmektedir. Bu durum aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.

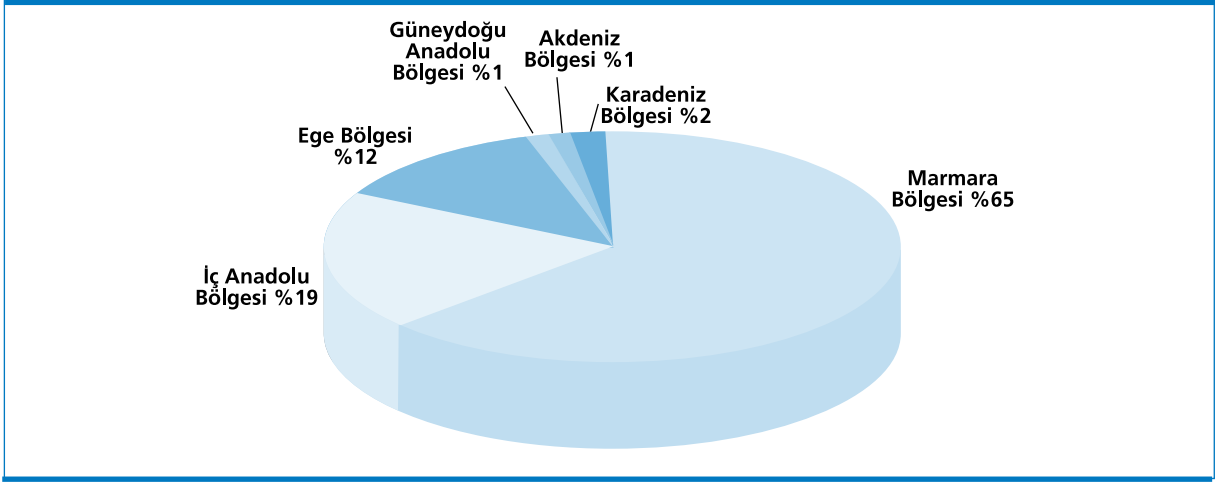
Şekil-7: TTGV'ce Desteklenen Projelerin Sektörlere Göre Dağılımı



Kaynak: TTGV (2009)

TTGV desteklerinin çoğunlukla Marmara (yaklaşık %60) Bölgesi'ndeki kuruluşlara gittiği görülmektedir. Bu durum TÜBİTAK-TEYDEB ve benzeri destek programları ile de paralellik göstermektedir. İhtiyacın yoğun olduğu Doğu ve Güneydoğu Anadolu ile Karadeniz Bölgeleri'nde TTGV desteği toplam %3 düzeyinde kalmaktadır.

Şekil-8: TTGV’ce Desteklenen Projelerin Bölgelere Göre Dağılımı



Kaynak: TTGV (2009)

TTGV tarafından verilen Ar-Ge destekleri; “Teknoloji Geliştirme Projeleri”, “Ortak Teknoloji Geliştirme Projeleri” ve “Ticarileştirme Projeleri” adlı üç ayrı program içinde gerçekleştirilir. Bu programlara dair ayrıntılar aşağıda özetlenmiştir.

4.1.2.1. Teknoloji Geliştirme Projeleri (TGP) Programı

TGP kapsamında, “Teknolojik Ürün”, “Teknolojik Süreç Yeniliği” ile ilgili Ar-Ge projeleri desteklenir. Bu programın desteklediği teknolojilerde; “teknik üretim” ve “teknğin uygulanması için gerekli alet, makine ve malzemelerinin geliştirilmesi” gibi yeniliklerin olması gerekir. TGP program desteğinden faydalanacak Ar-Ge faaliyetleri aşağıda sıralanmıştır:

- Kavram geliştirme,
- Teknolojik/teknik ve ekonomik yapılabirlik etüdü,
- Geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar vb. çalışmalar,
- Tasarım ve çizim çalışmaları,
- Prototip üretimi,
- Pilot tesis kurulması,
- Deneme üretimi,
- Patent ve lisans çalışmaları,
- Satış sonrasında ürün tasarımından kaynaklanan sorunların çözümü faaliyetleri.

Desteğin hedef kitlesi, sanayi kuruluşları ve yazılım şirketleridir. Büyüklüğüne ve sektörüne bakılmaksızın tüm sanayi kuruluşları ve yazılım şirketleri TGP desteğine başvurabilir. Uygulama esasları aşağıda özetlenmiştir:

- *Proje Süresi:* En fazla 2 yıl
- *Destek Miktarı:* En fazla 1 milyon dolar
- *Destek Oranı:* Proje bütçesinin %50’si
- *Geri Ödeme Süresi:* 1 yılı geri ödemesiz toplam 4 yıl (faizsiz)
- *Hizmet Bedeli:* Toplam proje bütçesinin en fazla %3’ü

4.1.2.2. Ortak Teknoloji Geliştirme Projeleri Destekleri

Bu alt programın amacı, değişik kuruluşların beraber çalışmaları sonucunda ortaya çıkacak tecrübelerin "Araştırma ve Teknoloji Geliştirme" faaliyetlerinde ortaklaşa üretilmesi ve kullanılmasıdır. Bu destek programından yararlanabilmek için, en az üç kuruluşun ortak bir Ar-Ge projesi yürütmek amacıyla bir "Ortak Girişim" kurlmaları gerekir. Destekler temel ve uygulamalı araştırma süreçlerini kapsar. Uygulama esasları aşağıda sıralanmıştır:

- *Proje Süresi:* En fazla 2 yıl
- *Destek Miktarı:* En fazla 2,5 milyon dolar
- *Destek Oranı:* Proje bütçesinin %50'si
- *Geri Ödeme Süresi:* 1 yılı geri ödemesiz toplam 4 yıl (faizsiz)
- *Hizmet Bedeli:* Toplam proje bütçesinin en fazla %2'si

4.1.2.3. Ticarileştirme Projeleri Desteği Programı

Firmaların, TGP desteğinden yararlanarak yürütüp sonuçlandırmış oldukları teknolojik yenilik amaçlı Ar-Ge projeleri sonucunda ortaya çıkan ürün ve/veya süreçlerinin ticarileştirilmesine yönelik projelerine destek sağlar. Uygulama esasları aşağıda özetlenmiştir:

- *Proje Süresi:* En fazla 1 yıl
- *Destek Miktarı:* En fazla 1 milyon dolar
- *Destek Oranı:* Proje bütçesinin %50'si
- *Geri Ödeme Süresi:* 1 yılı geri ödemesiz toplam 4 yıl (faizsiz)
- *Hizmet Bedeli:* Toplam proje bütçesinin en fazla %3'ü

4.1.2.4. Çevre Teknolojileri Alt Programı

TTGV tarafından çevre projelerine yönelik destekler, "Ozon Tabakasını İncelten Maddelerin Giderilmesi", "Yenilenebilir Enerji Desteği", "Enerji Verimliliği Desteği" ve "Çevre Teknolojileri Desteği" adlı programlar ile sağlanmaktadır. Program, sanayi kuruluşlarının üretim süreçlerinde temiz üretim teknolojilerinin uygulanmasını destekler ve aşağıda özetlenen esaslar üzerinden uygulanır:

- *Proje Süresi:* En fazla 1,5 yıl
- *Destek Miktarı:* En fazla 1 milyon, en az 100 bin dolar
- *Destek Oranı:* Proje bütçesinin %50'si
- *Geri Ödeme Süresi:* 1 yılı geri ödemesiz toplam 4 yıl (faizsiz)
- *Hizmet Bedeli:* Toplam proje bütçesinin en fazla %3'ü

4.1.2.5. Diğer TTGV Destekleri

TTGV, 2006 yılının Ağustos ayından itibaren "Teknolojik Girişimcilik" programı adı altında aşağıda anlatılan yeni bazı destek programlarını da başlatmış bulunmaktadır. Bunlar:

- *Ön Kuluçka Destek Programı*
- *Risk Paylaşımı Destek Programı*
- *Başlangıç Sermayesi Destek Programı*

Başvuruların yapılması için uyulması gereken herhangi bir tarih yoktur ve tüm başvurular TTGV Başvuru Rehberi'ne göre yapılır. Programlarla ilgili daha detay bilgiye TTGV'nin ilgili web sitesinden ulaşılabilir. (Bkz. <http://www.ttgv.org.tr>)

4.1.3. KOSGEB Teknoloji Geliştirme, Danışmanlık ve Eğitim Destekleri

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde 1990 yılında kurulmuş olan KOSGEB; (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) KOBİ'lerin teknolojik yeniliklere uyumlarını sağlamak, hem ulusal hem de küresel piyasalarda rekabet güçlerini ve ekonomiye katkılarını artırmak amacıyla destekler vermektedir. KOBİ'lere verilen KOSGEB destekleri aşağıdaki alanlarda ve çoğunlukla krediler şeklinde olmaktadır. 2009 yılına kadar sadece imalat sanayi için verilen bu destekler, 3624 sayılı kanunda değişiklik yapan kanunun 18.09.2009 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmesi ile hizmet sektörüne de verilmeye başlanmıştır.

4.1.3.1. KOSGEB Kalite Geliştirme Destek Programı

KOBİ'lerin ürün ve hizmet kalitelerini artırmaları, yeni ürün ve hizmetler geliştirmeleri, ulusal ve uluslararası pazarlarda talep edilen ürün belgelerinin teminine yönelik olarak verilir. Bu program çerçevesinde uygun bulunan yurtiçi/yurtdışı kamu veya özel kurum/kuruluş laboratuvarlarına yaptırılacak test-analiz, kalibrasyon hizmetleri ve CE işaretlemesi uygunluk değerlendirme faaliyetleri ve denetim giderlerine ve işletmelerin TSE/TURKAK'tan alacakları Yönetim Sistem Belgeleri giderlerine destek verilir.

4.1.3.2. KOSGEB Girişimci Geliştirme Destek Programı

Program "Genç Girişimci Geliştirme", "Genel Girişimcilik Eğitimi" ve "Yeni Girişimci Desteği" adı ile bilinen üç ayrı alt program ile yürütülür.

4.1.3.3. KOSGEB Danışmanlık ve Eğitim Destekleri

Bu program da "KOSGEB Danışmanlık Desteği" ve "KOSGEB Özel Eğitim Desteği" ve "KOSGEB Genel Eğitim Desteği" olarak bilinen üç alt program şeklinde uygulanmaktadır.

4.1.3.4. KOSGEB Tarafından Verilen Diğer Destekler

KOSGEB tarafından verilen diğer destek ve krediler aşağıda özetlenmiştir. Konuyla ilgili daha ayrıntılı bilgi, www.kosgeb.gov.tr adlı internet adresinden elde edilebilir.

- **Kredi Destekleri**
 - a) Kayıtlı Eleman İstihdamını Destek Kredisi
 - b) KOBİ İhracat Destek Kredisi
 - c) Deri Sektörü OSB'ye Taşınma Destek Kredisi
 - d) Gıda Sektörü Makine Teçhizat Destek Kredisi
- **Bilişim Destekleri**
 - a) Bilgisayar Yazılımı Desteği
 - b) Elektronik İmza Desteği
 - c) E-Ticarete Yönlendirme Desteği Altyapı Aşaması
 - d) E-KOBİ Bilişim Destek Kredisi
- **Bölgesel Kalkınma Destek Paketleri**
 - a) Ortak Kullanım Amaçlı Makine-Teçhizat Desteği
 - b) Nitelikli Eleman Desteği
 - c) Yerel Ekonomik Araştırma Desteği Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projesi Desteği
- **Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme Destekleri**
 - a) Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği
 - b) Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği
 - c) Yurtiçi Uluslararası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği
 - d) Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği

- e) Tanıtım Desteği
- f) Markaya Yönlendirme Desteği
- **Uluslararası İşbirliklerini Geliştirme Desteği**
 - a) İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi
 - b) Eşleştirme Desteği

4.1.4. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Tarafından Verilen Destekler San-Tez Programı

San-Tez programı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından verilmekte olup KOBİ'ler ağırlıklı olmak üzere, sanayicilerin Ar-Ge'ye dayalı ihtiyaçlarını desteklemeyi amaçlar. Bu programda üniversite-sanayi işbirliği şartı vardır. Amaç, Türkiye'de kendi teknolojisini üreten ve satan, rekabet gücü ve refah seviyesi yüksek bir ortam yaratmaktır.

San-Tez projesi hazırlayan kuruluşlar bu destekten yararlanmak için yılın ilk ve ikinci yarısında olmak üzere iki kez başvuru yapabilirler. Desteklenmesine karar verilen San-Tez projelerine verilen en yüksek destek oranı %75'tir. Diğer bir deyişle, toplam proje bedelinin %25'inin kuruluş tarafından karşılanması gerekir. Destek miktarı sınırlaması yoktur. Sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın firma düzeyinde katma değer yaratan projeler bu programdan yararlanabilir.

Konuyla ilgili daha ayrıntılı bilgi www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfaNo=3093 adresli internet sitesinden elde edilebilir.

Bu proje kapsamında yapılan toplantılarda, TÜRKONFED üyelerinin pek çoğunun yukarıda sıralanan bu desteklerden yeterince haberdar olmadıkları ve yararlanamadıkları anlaşılmıştır. Bu amaçla KOBİ'lere destek veren tüm kurum ve kuruluşların KOBİ'leri bu konularda çok daha yoğun bir şekilde bilinçlendirme çalışmaları yapmaları gerekmektedir. Ayrıca bu desteklerden yararlanan KOBİ'lerin süreçlerin uzunluğu ve karmaşıklığından dolayı bu desteklere fazlaca rağbet etmedikleri ortaya çıkmıştır. Bu durum süreçlerin basitleştirilmesi gerektiğini ve müracaatlara hızla yanıt vermek için gereken altyapının oluşturulmasının şart olduğunu ortaya koymaktadır.

4.2. Uluslararası Destekler - AB Çerçeve Programı

Ulusal destek fonları yanında uluslararası kaynaklı fonlar da mevcuttur. AB çerçeve programları bunların en önde gelenidir. 2007-2013 tarihleri arasında uygulanacak 7. Çerçeve Programı'nın bütçesi 54,5 milyar Euro'dur ve bu program tümü ile Ar-Ge faaliyetlerini desteklemektedir. Bu programa katılabilecek KOBİ'lerin; Ar-Ge sistematiği olan, finansman sorununu aşmış KOBİ'ler olması gerektiği açıktır. Ar-Ge projeleri için destek arayan KOBİ'lere çerçeve programları içinde aşağıdaki destekler de verilmektedir:

- *KOBİ'ler için Araştırma*: 6. ÇP içinde yer alan Ortak Araştırma Projeleri [Cooperative Research Projects – CRAFT] programı, 7. ÇP içinde de devam etmektedir.
- *KOBİ Birlikleri için Araştırma*: Yine 6. ÇP içinde yer alan Kolektif Araştırma Projeleri [Collective Research Projects] programı, 7. ÇP içinde de aynen devam etmektedir.
- *7. ÇP içinde Koordinasyon ve Destek Eylemleri* [Coordination and Support Activities –CSA] adlı bir program ile de KOBİ Ar-Ge projelerine ek destekler sağlanmaktadır.

5. KOBİ'LERİN FİNANSMANA ERİŞİMİNDEKİ TEMEL SORUNLAR

Projenin 2009 yılı odak konusunu oluşturan “KOBİ’lerde Finansmana Erişim Sorunları ve Çözüm Önerileri”, KOBİ’lerin sadece ülkemizde değil hemen tüm ekonomilerde uzun yıllardır tartışıla gelen temel sorunlardan birini teşkil etmektedir. (Bkz. Taymaz, Filiztekin, Fisunoğlu, Kılıçaslan, Lenger, 2008) Küresel kriz ortamında güncelliği daha da ön plana çıkan bu konuyu, **YENİKOBİ** projesi kapsamında gerçekleştirilen paneller ve yuvarlak masa toplantılarında katılımcılarla dile getirilen ve öne çıkartılan unsurlar çerçevesinde “yatırım ve işletme sermayesine erişim” ve “Ar-Ge desteklerine erişim” ana başlıkları altında incelemek mümkündür. Her iki ana başlığın içinde de KOBİ’lerden kaynaklanan sorunlar tespit edildiği gibi, bürokrasiden ve sistemdeki mevcut aksaklıklardan kaynaklanan sorunların da mevcut olduğu açıktır.

5.1. Yatırım ve İşletme sermayesine erişimde sorunlar

5.1.1. Bilgi ve Eğitim Eksikliği

KOBİ’lerin çoğunun çağdaş yönetim fonksiyonları konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıkları, uzun vadeli ve stratejik yaklaşımlar sergileyemedikleri yapılan toplantılarda ifade edilmiştir. Kurumsallaşamama önemli bir sorun olarak ortaya çıkmıştır. Çoğu aile şirketi olan KOBİ’lerin büyük kısmının geleneksel yapıda oldukları ve iç denetim mekanizmalarının yeterli olmadığı ifade edilmiştir. “Tek Müdür-Tek Mühür” kavramının yaygınlığı ve bunun doğurduğu yönetsel sorunlar dile getirilmiştir.

Özellikle finans konusunda genel bilgi yetersizliği olduğu da hem ifade edilmiş hem de gözlemlenmiştir. Belge düzeni, nakit bütçesi yönetimi, stok yönetimi, alacakların yönetimi gibi konularda eksiklikler dile getirilmiştir. Bu bağlamda bir diğer önemli sorun da nitelikli yönetici ve teknik eleman sorunudur. Önceki TÜRKONFED raporlarında da öne çıkan bu konu hala geçerliliğini korumaktadır.

5.1.2. Kültürel Birikim ve Algılamalar

Modern topluluklarda kültürü ölçümlemeye çalışan hemen her türlü çalışma sonucuna göre genel anlamda Türkiye, gelişmeye açık girişimcilik konusunda olumlu bir kültürel profil çizmemektedir. (Fiş, 2009) Hofstede’nin (1980) kategorizasyonuna göre toplulukçuluğun, güç aralığının ve belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu Türkiye kültürü Schwartz’ın (1994) kategorizasyonuna göre muhafazakar ve hiyerarşik ekseninde yer almakta, Inglehart ve Baker’ın (2000) konumlandırmasına göre geleneksellik ekseninde gözlemlenmekte ve en son GLOBE araştırmasına göre ise (Pasa, Kabasakal, ve Bodur, 2001) performans, gelecek ve insani yönelim açısından görece düşük bir profil çizmektedir. Tüm bunlara bir de genel anlamda merkezi karar alma mekanizmalarının hâkim olduğu, güçlü liderliğin öne çıkıp delegasyonun sınırlı kaldığı, paternalistik değerlerin hüküm sürdüğü ve yönetici pozisyonlarının aile üyeleri tarafından paylaşıldığı işletme yapıları (Aycan, 2001) eklendiğinde Türkiye’nin girişimcilik tarafında gösterilen ideal profile (Hayton, George ve Zahra, 2002) uzak bir yapıda olduğu anlaşılır. Toplulukçuluk Türkiye’de yaygın ve yüksek bir boyut olsa da dayanışma içinde olunan ve ait hissedilen grup aile, akraba ve çok yakın dostlardan oluşan gruptur. (Goregenli, 1995) Bu durumda da takım oyunu oynayarak çağdaş anlamda Ar-Ge ve yenilikçilik yapabilecek, kurumsal firmalar yaratabilmek ve kurumsal girişimcilik örnekleri sergileyebilmek zor olmaktadır.

Böyle bir ortama bir de özellikle yeni finansman yaratmada, girişim sermayesini arttırmada önemli bir kaynak olabilecek ortaklıklar kurma ve/veya yeni ortaklar edinme seçeneği konusundaki kültürel algılamaları da eklediğimizde durum daha da netleşebilir. Dünya Değerler Araştırması’na göre (2007), Türkiye toplumunda ilk defa tanıştığı bir kişiye güvenenlerin yüzdesi sadece 14,8’e ulaşmaktadır. Güvenin sığ olduğu bir ortamda bir nevi girişim sermayesi olarak da düşünülebilecek ortaklıklar kurmak, yeni ortaklıklar yoluyla yeni finansman kaynaklarına erişmek çok olası seçenekler olarak görünmemektedir.

Ayrıca hemen her türlü araştırmaya göre yenilik faaliyetlerini arttırmada işbirliği ve ortaklıkların önemi çok büyüktür. Bilgi paylaşıldıkça artmakta ve işbirlikleri Ar-Ge ve yenilikçilik çalışmalarının en önemli girdisini

oluşturmaktadır. Kaldı ki bir önceki bölümde bahsedilen fonlara, özellikle AB içindekilere başvururken ortaklıklara girmek gerekmektedir.

5.1.3. Yetersiz ve Sınırlı Girişim Sermayesi

Çoğu zaman sınırlı ve yetersiz bir sermaye ile kurulan KOBİ'ler, daha çok aile desteği ve/veya bireysel borçlar ile kurulup banka kredisi ile desteklenmektedir. Girişim sermayesi kavramı çok yeni olmakla birlikte yayılımı ve erişimi henüz çok sınırlıdır. Ülkemizdeki KOBİ'lerin bu konu ve ilgili kurumlar hakkındaki bilgileri yok denecek kadar azdır. Bu finansman türünün henüz elle tutulur bir seçenek haline geldiği iddia edilemez. (Bu konudaki mevcut durum ve yapılması gerekenler için bkz. OECD, 2005)

5.1.4. Derinleşmemiş Hisse Senedi Piyasaları

Yukarıda sözü edilen her aşamada kısıtlı ve yetersiz sermaye açığını kapatmanın bir yolu da, menkul kıymet piyasaları aracılığı ile halka açılmaktır. Ancak, hâlihazırda oldukça sığ olan piyasanın derinleşmemesi, piyasalarda spekülâtif hareketlerin ve/veya KOBİ'lerde bu yöndeki kuvvetli algılamanın varlığı, KOBİ'lerin genel anlamda, gerek halka açılma aşamasında gerekse sonrasında duyulan kurumsal yapılaşma, şeffaflık ve raporlama rutininden uzak oluşu, halka açılma masraflarının yüksek olması, bölgesel piyasaların olmaması, kuruluşun ortaklık yapısının başkalarına açılma noktasında KOBİ sahiplerinin isteksizliği hisse sendi arzı ile yapılabilecek finansman yönteminin yaygınlaşmasını engelleyen unsurlar olarak toplantılarda öne çıkmıştır.

Hâlihazırda IMKB'de halka açık 300 civarındaki firmanın halka açık hisse oranının toplam hisseler oranı sadece %30'larda kalmaktadır. (Forbes, 2006) Benzer şekilde halka açık firmalar içerisinde dahi gönüllü açıklık oranı oldukça sınırlıdır. Açıklık en fazla finansal konularda gözlemlenirken yönetim kurulu ve yönetim süreçlerinde açıklık en düşük seviyelerdedir. (Balic, 2007) KOBİ'lerin finansman bonusu, hisse senedi ve tahvil ihraç edemiyor oluşu da bu bağlamda gündeme getirilen diğer konulardır.

5.1.5. Banka Finansmanındaki Sorunlar

Girişim sermayesinin ve hisse senedi arzının hala geçerli bir seçenek olamadığı ülkemizde ve hatta dünyada KOBİ sahipleri ve yöneticileri tarafından sevilme de, özellikle kriz döneminde şikâyetler artsa da hala en çok başvurulan ve geçerliliğini koruyan finansman yöntemi *banka kredileridir*. Bu noktada özellikle yuvarlak masa toplantılarına katılan KOBİ'ler, uygun maliyetlerde uygun finansmana zamanında erişim noktasında sıkıntıları olduğunu ifade etmişler ve yüksek kredi maliyetlerinden yakınmışlardır.

Özellikle kriz sonrası ilişkilerde *en önemli gerilim noktasını istenen teminatların oluşturduğu* anlaşılmaktadır. KOBİ'ler teminatların gerçek değerinin oldukça altında değerlendirdiğini ve tarıma dayalı sektörlerde teminat sıkıntısının daha da arttığını, örneğin tarlaların teminat sayılmadığını belirtmektedir. Bu noktada önemli bir çözüm olarak görülen Kredi Garanti Fonu'nun (KGF) da son düzenlemelerle KOBİ'ler arasında yeterince işlev kazanmadığı görülmektedir. (Bkz. Kutu-3 ve Kutu-4)

KUTU-3: Adnan Keskin, OSTİM SİAD Yönetim Kurulu Başkanı

Yaşanan ekonomik kriz nedeniyle birçok KOBİ artan borçlarının hiç olmazsa bir kısmını ödeyebilmek ve günü kurtarabilmek için KOSGEB'in sağladığı kredi olanaklarından yararlanmak amacıyla bankalara başvurmuştur. Kimi başvurular bankalar tarafından riskli olduğu gerekçesiyle kabul edilmediğinden Kredi Garanti Fonu'na başvuru yapılmıştır.

Kredi Garanti Fonu'nun başvuran firmalardan istediği teminatlar arasında tapu ya da banka mevduatı olduğu, bunları sağlayabilen firmalara kefil olduğu bilinmektedir. Yani KGF, riski göze alamamaktadır. Bu durumda olan yine firma sahibi kişilere olmaktadır. Ayrıca Kredi Garanti Fonu %2 ek komisyon almaktadır.

Anlaşma yapılan yirmi bankanın tüm şubeleri Kredi Garanti Fonu'nun bir şubesi gibi çalışmalıdır. Gözlemlerimize göre, bankacıların Kredi Garanti Fonu konusunda bilgileri yeterli sayılabilecek düzeydedir. Ancak teminat oluşturamayan firmaların KGF'ye yönlendirilmesi konusunda bilgileri yetersizdir.

KUTU-4: Süleyman Onatça, DASİFED Yönetim Kurulu Başkanı

Bölgemizdeki KOBİ'lerin çoğunluğu Kredi Garanti Fonu'nu tanımıyor. Taniyanların bir kısmı ise dosya hazırlama sürecinden kaçınıyor ve başvuru yapmıyorlar. KGF'nin ikinci ve üçüncü dereceden ipotek kabul ettiği girişimciler tarafından bilinmiyor; algı KGF'nin de bankaların kabul ettiği ipotek istediği yönünde oluşmuş. Ayrıca, KGF'nin yıllık %2'lik komisyonu da bankaların aylık komisyonu ile karıştırılıyor. Genel olarak, KGF ve KOBİ'ler arasındaki iletişimin zayıf olduğu söylenebilir.

Ancak, çözüm önerilerinin tartışıldığı bölümde tekrar değinilecek bu uygulama, yapılacak düzenlemeler ile hala önemli bir çözüm alternatifi oluşturma potansiyelini korumaktadır.

Görünen odur ki, *iletişim* sorunları diğer bir ana problem kaynağını oluşturmaktadır. Bankaların ilgi odağında kalabilmek için sürekli başarılı olmaları ve/veya büyük ölçekli olmaları gerektiğine inanan KOBİ'ler, özellikle kriz dönemlerinde, bankalardan gereken önem ve ilgiyi görmediklerini, yetkilerin bölgelerden merkezlere alındığını ve kriz sonrası ilişkilerin durma noktasına geldiğini ifade etmektedir. Örneğin birçok katılımcı, kredi faizlerindeki değişimlerden haberdar edilmediklerini yeterince bilgilendirilmediklerini söylemiştir.

Finansal kiralama (leasing), bankalarla ilişkilerdeki sorunlu noktalardan bir diğeridir. Bu yöntem ile alımlarda verginin %1'den %18'e çıkması finansal kiralama seçeneği ve araçlarından biri olarak gören KOBİ'ler için önemli bir problem oluşturmuştur.

Basel 2 çerçevesinde devreye girecek yeni kriter ve standartlar, bu konuda yeterince bilgi sahibi olmadığı anlaşılan KOBİ'ler ile bankalar arasındaki ilişkiyi daha da sancılı getirecek gibi görünmektedir. (Ercan, 2005)

5.1.6. Kamu Finansmanındaki Sorunlar

Türkiye ekonomisinde devlet sadece 20. yüzyılın büyük bir bölümünde en önemli ekonomik oyuncu olmakla kalmamış, özel teşebbüs ekonomik politika ve düzenlemeler ile finansal destek konusunda da kendini hep kamuya bağımlı hissetmiştir. (Bugra, 2003) Bu bağlamda kamu tarafından sağlanan finansman desteği de KOBİ'ler için hep önemli bir finansman alternatifi oluşturmuştur. Ancak yapılan görüşmelerde daha çok KOSGEB aracılığı ile yapılan kamu finansmanında banka finansmanındakine benzer problemler yaşandığı anlatılmıştır. KOBİ'ler özellikle KOSGEB destekleri için de teminat verme zorunluluğundan şikâyet etmektedirler. Diğer bir deyişle, KOSGEB desteği alabilmek için de normal banka kredisi alabilme performansı yakalanmak durumundadır. Bu durumda KOSGEB desteği, banka kredi faizinin devlet tarafından karşılanmasından öteye geçememektedir.

Desteklerin yetersiz kapsamı bir diğer şikâyet odağını oluşturmaktadır. Örnek olarak showroom yatırımlarının yatırımdan sayılmaması, yakın zamana kadar hizmet sektörünün destek kapsamı dışında olması, bu bağlamda uluslararası iş yapılmasına rağmen hizmet sınıfında bulunduğu için ihracatçı sayılmamak gibi konularda sıkıntılar dile getirilmiştir.

Şikâyetlerin odaklaştığı bir diğer nokta da mevzuat sorunlarıdır. Bu bağlamda en çok şikâyet edilen konu ise teşvik ve destek mevzuatlarının karmaşıklığıdır. Kamu kurumlarının birbirlerinden kopuk ve habersiz olması yanında devletle iş yapan firmalarda mahsuplaşmanın karşılıklı işletilememesi, teşvik mevzuatının bölgesel ya da sektörel bazda olması, fatura alınan şirketlerdeki sorunlar yüzünden KOBİ'lerin kendi hak etmiş oldukları KDV iadelerini alamıyor olmaları gibi konular bu kapsamda dile getirilmiş sorunlara örnek oluşturmaktadır.

5.1.7. Kayıtdışılık

Başlı başına bir temel problem olan ve tamamen ayrı bir rapor adanabilecek bu konu ekonomi ile ilgili her konuda olduğu gibi finansman erişimde de öne çıkan sorun kaynaklarından biridir. Kayıtdışılık hem her türlü formel finansmana erişimi zorlaştırmakta ve hatta nerdeyse imkânsız hale getirmekte hem de haksız rekabetin en önemli sebeplerinden birini teşkil etmektedir.

5.2 Ar-Ge Finansmanına Erişimde Sorunlar

5.2.1. Ar-Ge ve Yenilik Eksikliği

Sermayenin, yatırımların, hatta ısınmanın bile küresel olduğu bir dünyada KOBİ'lerin varlıklarını sürdürmeleri her geçen gün daha da zorlaşmaktadır. Kol ve makine gücünü geride bıraktığımız bilgi çağında artık "alın teri" yerine "akıl teri" dönemine girilmiştir. Bu ortamda Ar-Ge ve yenilikçilik faaliyetlerine odaklanma, sürdürülebilir büyüme ve fark yaratarak öne çıkmanın en gerçekçi şartı olmak yanında, geleneksel olmayan finansman kaynaklarına erişimin en önemli yoludur. Ar-Ge sadece büyük kurumların geliştirildiği, sofistike laboratuvarlarda yapılan ve sadece bilim insanlarının uğraştığı bir alan olmaktan çıkmıştır. KOBİ ve büyük ölçekli işletmelerde gerçekleştirilen yeni ürün, hizmet ve süreç geliştirme faaliyetlerinin tümü Ar-Ge kapsamında değerlendirilebilir.

Maalesef, bu önemli konuda KOBİ'lerimizin çoğu yeterli seviyede olmaktan uzaktır. Tanıtım toplantılarında da gündeme gelen bu önemli sorun açısından resim aşağıdaki bölümde sunulmaktadır.

5.2.2. Ar-Ge Harcamalarının Düşüklüğü

Ülkemizin Ar-Ge performansı incelendiğinde önemli sorunlar dikkat çekmektedir. 2007 yılında, Ar-Ge bütçesinin, GSYİH'ye oranının en son yapılan hesaplama neticesinde %0,58 olduğu görülmektedir. Avrupa Komisyonu tarafından öngörülen 2010 yılı hedefi ise %3'tür. Bu hedef, Avrupa Birliği'nin Lizbon Stratejisi olarak ortaya çıkmış ve halen tüm AB üye ülkeleri tarafından ulaşılması ümit edilen bir seviyedir. Finlandiya gibi bazı AB ülkelerinde bu sınır şimdiden aşılmış durumdadır. Çizelge-9'da Avrupa Birliği, Çin ve ülkemize ait bazı Ar-Ge verileri karşılaştırmalı olarak sunulmuştur.

Çizelge-9: Ar-Ge Harcamaları - Avrupa Birliği, Çin ve Türkiye Karşılaştırması				
Gösterge Adı	AB-25 2004	Çin 2004	TR 2005	TR 2006
Ar-Ge Harcaması (Milyar SAGP Doları)	216	94	4,7	5,3
Ar-Ge Harcamasının GSYİH'e Oranı (%)	1,77	1,13	0,73-0,96	0,83-1,09
Kişi Başına Ar-Ge Harcaması (SAGP Doları)	470	72	65	73
TZE Araştırmacı (bin)	1.209	926	36	38
Milyon Kişi Başına TZE Araştırmacı	2.627	712	500	521
TZE Araştırmacı Başına Ar-Ge Harcaması (Bin SAGP Doları)	179	101	131	139
Yayın Sayısı	487.631	63.248	16.503	17.434
Milyon Kişi Başına Yayın	1.059	49	229	239
ABD Patent Ofisine Kayıtlı Patent	33.821	838	v/ly	v/ly

Açıklamalar:
a) Araştırmacı sayısı ve harcamalara ilişkin veriler için AB-25 ve Çin değeri OECD Bilim ve Teknoloji Temel Göstergeleri 2006/2'den, TR verileri ise TÜİK'ten alınmıştır. TR 2005 ve TR 2006 verileri tahmindir.
b) Yayın sayılarına ilişkin 2005 yılı hariç değerler TÜBİTAK BTYPD tarafından üretilmiştir. TR 2006 değeri TÜBİTAK-ULAKBİM kaynaklıdır ve Şubat 2007 itibarıyla durumu gösterilmektedir, kesin rakam değildir.
c) Patente ilişkin OECD Bilim ve Teknoloji Temel Göstergeleri 2006/2'den alınmıştır ve 2003 yılına aittir.
d) SAGP= Satın Alma Gücü Paritesi; TZE= Tam Zaman Eşdeğer

Kaynak: TÜBİTAK

Çizelge-10'da da bazı ülkelerdeki Ar-Ge harcamalarının sektörel dağılımı gösterilmektedir. Anlaşılacağı üzere, 2002 yılında ABD ve Japonya'da özel sektör toplam Ar-Ge'nin 2/3'ünü, kamu sektörü ise 1/3'ünü karşılarken, ülkemizde bu durum tam tersidir. Ancak bu durum, giderek olumlu yönde değişmektedir.

Çizelge - 10: Bazı Ülkelerde Ar-Ge Harcamalarının Sektörel Dağılımı (%)

Ülke	Üniversite ve Kamu	Sanayi
ABD	31	69
Japonya	26	74
Türkiye	66	33

Kaynak: OECD (2002)

Çizelge-11'de gösterildiği üzere, Türkiye'deki Ar-Ge harcamalarının giderek özel sektöre doğru kaydığı görülmektedir. Ar-Ge payının özel sektöre yönelmiş olması olumlu ve önemli bir gelişmedir.

Çizelge-11: Türkiye'de Ar-Ge Harcamalarının Sektörlere Göre Dağılımı (%)

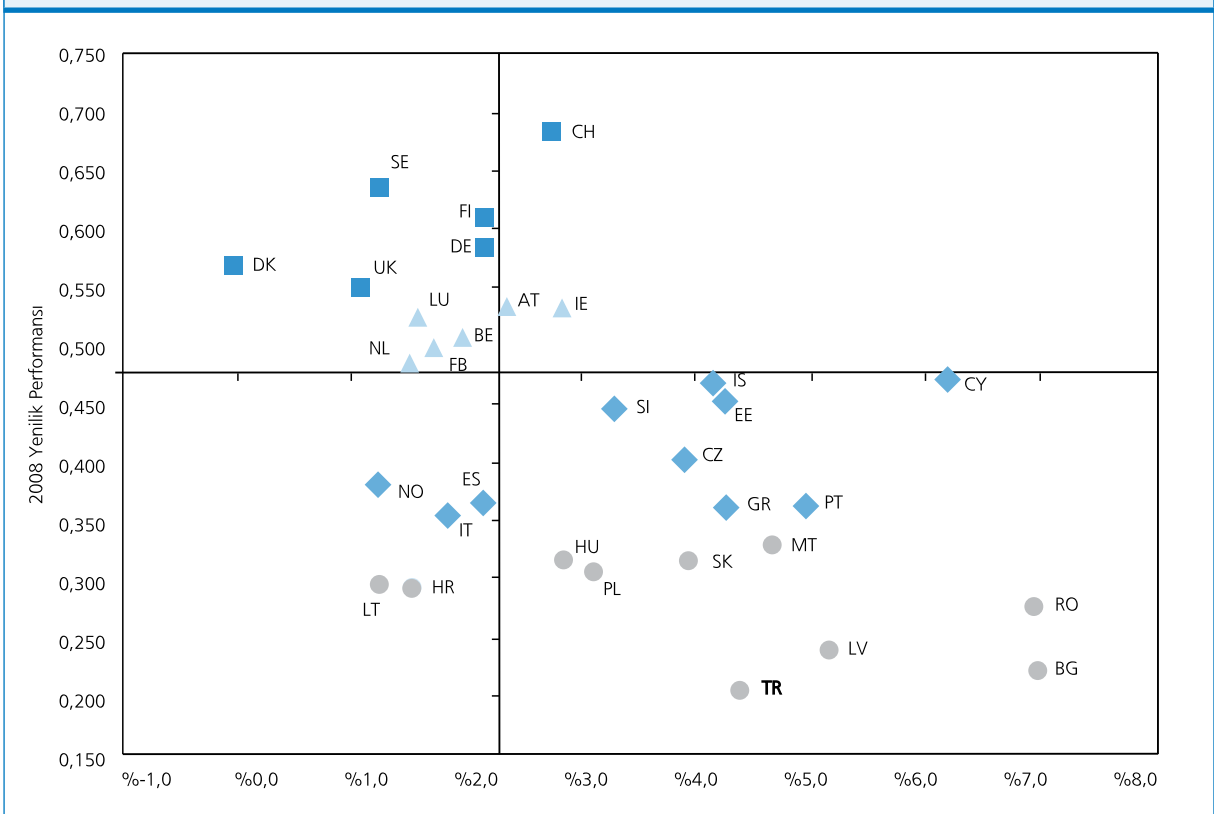
Sektör	2003	2005	2006
Üniversite	66	54	51
Sanayi	23	34	37
Kamu	11	12	12

Kaynak: TÜBİTAK

5.2.3. Yenilik Performansının Düşüklüğü

Ar-Ge çıktısının ticarileştirilmiş hali olan yenilik performansı açısından da durum pek farklı değildir. TÜİK'in 2002-2004 yenilikçilik verilerine göre yenilik faaliyetleri 1995-1997 dönemine göre artmış olsa da, firmaların sadece %35'i yenilik faaliyetinde bulunmuştur. (Bascavusoglu-Moreau, 2008)

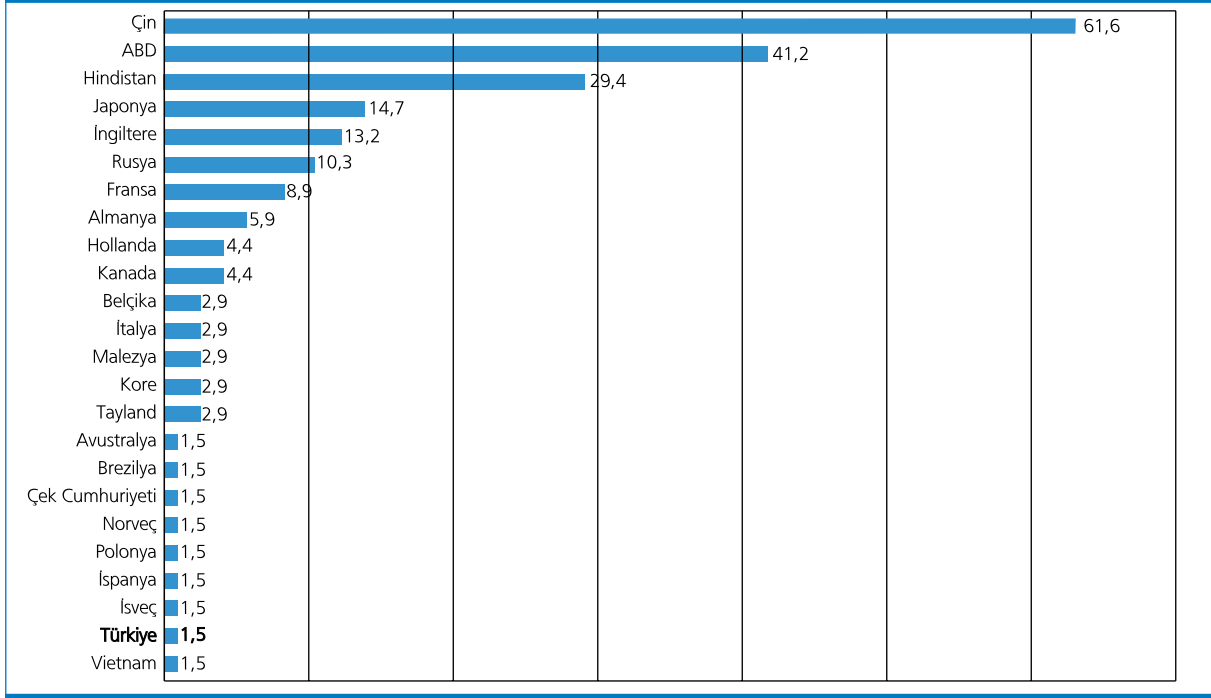
Şekil-9: Yenilikçilik İndeksi Karşılaştırılması



Kaynak: OECD (2008)

2008 yılı OECD yenilik indeksi karşılaştırması (Şekil-9) incelendiğinde, Türkiye'nin en geride ayrı bir kategori olarak durduğu görülebilir. Bu indekste ülkeler yenilik performanslarına göre gruplanmıştır. Buna göre koyu mavi renkli kare şeklinde kodlanmış ülkeler yenilikçilik liderlerini temsil ederken, açık mavi renkli üçgen şeklinde kodlanmış ülkeler yenilikçilik takipçilerini mavi renkli baklava dilimi şeklinde kodlanmış ülkeler orta seviyede yenilikçileri ve gri renkli daire şeklinde kodlanmış ülkeler de geriden gelen ülkeleri temsil etmektedir. Türkiye bu son gruba dahildir.

Şekil-10: 2005-2009 Yılları Arasında Ar-Ge Cazibe Merkezleri (%)



Kaynak: UNCTAD

Ayrıca, Ar-Ge konusunda başarılı modelleri uygulayan ülkelere bakıldığında, üniversiteler, araştırma kuruluşları, yeni firmalar ve KOBİ'lerin sürekli etkileşim ve işbirliği içerisinde oldukları ağ modelleri içinde faaliyet gösterdikleri görülmektedir. Şekil-10'da 2005-2009 yılları arasında, Ar-Ge cazibe merkezi ülkelerinin dağılımı görülmektedir. Burada da Türkiye son sıralarda yer almaktadır. Bu durum Türkiye'nin Ar-Ge çalışmalarında tercih edilmemesine neden olmaktadır.

5.2.4. Düşük Performansın Nedenleri

Türkiye'nin bilim ve teknoloji yeteneğini yükseltmek akıtlacak "akıl teri" ile doğru orantılıdır. İnsanımızın refahını, üretim ve rekabet gücümüzün artması ve 21. Yüzyıl trenini kaçırmamamız için, "akıl terimizi" akıttığımız faaliyetlere gerekli desteklerin artarak ve koordineli olarak tek bir merkezden idare edilmesi gerekmektedir. Bu noktada yuvarlak masa toplantılarında dile getirilen ve aşağıda grupladığımız unsurlar, sorunların kaynağı ve düşük performansın sebepleri olarak düşünülebilir.

- **Bilgi eksikliği:** Bu noktada KOBİ'lerin proaktif olmadıkları ve konuya yeterince eğilip araştırma yapmadıkları gözlenmiş olmakla birlikte bilinçlendirme ve bilgilendirme çalışmalarının da zamanında ve yeterince yapılmadığını dile getirmiştir. Özellikle AB fonları ile ilgili destekler hakkında KOBİ'lerin bilgi eksikliği olduğu gözlemlenmiştir. Bu raporun bu noktada bazı eksiklikleri gidereceği ümit edilmektedir.
- **İş planı yapma bilgisi eksikliği:** Tüm Ar-Ge ve finansman proje başvurularını iş planı bilgisi çerçevesinde hazırlamak ve sunmak gerekmektedir. Ancak KOBİ'lerin bu konudaki bilgi birikiminin

ise oldukça düşük olduğu gözlemlenmiştir. KOBİ'ler proje yapmayı bilmediklerini, yaptıkları projeler çerçevesinde denetimden geçmeye ve geçirilmeye hazır olmadıklarını bildirmişlerdir.

- **Başvuru süreci bürokrasisi ve zorlukları:** KOBİ'ler bu noktada başta TÜBİTAK olmak üzere KOBİ Ar-Ge desteği sağlayan tüm kurumlarda başvuru süreçlerinin zorluğundan, talep edilen form ve bilgilerin kapsamının genişliğinden ve karmaşıklığından şikâyet etmişlerdir. KOBİ'lerin Ar-Ge projesi yapmalarını teşvik amacı güden 1507 sayılı destek konusunda dahi benzer şikâyetlerin olması, konunun incelenmesi gerektiğinin göstergesidir. Proje hazırlık sürecinin zorluklarından, bu dönemde desteksiz kaldıkları için projeden vazgeçtiklerini belirten KOBİ'ler olmuştur. Hazırlık dönemindeki danışmanlık hizmetinin maliyetinin de, başarı garantisi olmayan bir yolda önemli bir engel olarak görüldüğü ifade edilmiştir.
- **Destek kurumlarıyla iletişim:** Ar-Ge yapma konusunda iştahla işe başlayan birçok KOBİ'nin, yolda karşılaştıkları zorlukların aşılmasında destek kuruluşlarıyla yeterli diyalog kuramadıkları ve bu nedenle Ar-Ge çalışmalarından vazgeçtikleri, toplantılarda dile getirilen şikâyetler arasındadır. Bazı KOBİ'ler gerekli formları destek eksikliği nedeniyle dolduramadıklarından, bazıları müracaatlarının yeterli açıklama olmadan reddedilmesinden hayıflanmışlardır. KOBİ'lerin sıkıntılarının ne olduğu konusunda destek kurumlarının yeterli duyarlılıkta olmadığı, şikâyetlerinin giderilmesinin yolunun diyalog olduğu ve bu noktada herkese görev düştüğü açıktır.
- **Kültürel ve altyapısal zorluklar:** Bırakın tanımı, ticarileştirilebilecek bir yeniliği tarif eden bir terim üzerinde bile netlik yoktur. Yenilik, yenilikçilik, inovasyon değişik ortamlarda aynı anlamda kullanılmaktadır. Ezbere dayalı, yaratıcılık yönü zayıf eğitim sisteminden gelen kuşaklar için yenilikçilik kolay değildir. Ayrıca çoğu zaman yenilikçilik ve Ar-Ge faaliyetleri uzun vadeli ve stratejik, aynı zamanda başarı garantisi olmayan çabalar gerektirmektedir. Güncele odaklanıp taklitçilik yaparak para kazanma zihniyeti böyle bir çabanın önündeki en büyük engellerdendir.
- **Geç ödemeler ve yetersiz destekler:** Bir diğer şikâyet konusu ise destek verilen projelere ait ödemelerin çok geç yapılıyor olmasıdır. Ayrıca artmasına rağmen desteklerin hala yeterli ve yaygın olmadığı da ifade edilmiştir. Çok yakın geçmişe kadar hizmet sektörünün KOSGEB'in kapsamı dışında kalması örneği verilmiştir. Diğer taraftan, hizmet sektörünün kapsam içine alınmasıyla artan destek talebini karşılayamayacak boyuttaki bütçe konusu da tenkit edilmektedir. Aşağıdaki iki kutuda, dinamik ve Ar-Ge odaklı iki KOBİ sahibinin deneyimleri incelenebilir. Genel KOBİ popülasyonundan ayrılan ve Ar-Ge proje deneyimleri olan bu firmaların tecrübelerin ilk ağızdan sunmanın faydalı olacağını umuyoruz. Takip eden kutuda ise TÜBİTAK'ın yapılan düzenlemelere yönelik açıklamaları görülebilir.

KUTU-5: Ayhan Ispalar - TÜRKONFED 2008 raporundaki başarılı KOBİ'lerden Emko Elektronik A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanı

Firmamızın yeni ürün geliştirme konusundaki 20 yıllık tecrübe ve bilgi birikiminin, son 10 yılda yürüttüğü 10 TEYDEB projesine aldığı destekler sayesinde daha da geliştiğini belirtmeliyim. TÜBİTAK'ın, sistematik bir proje destek programı sunduğunu ve bu programı titizlikle yürüttüğünü altını çizerek ifade etmeliyim. Ancak:

TEYDEB destekleri ile büyük firmalara önemli miktarda destek sağlanırken, KOBİ'lerin artan taleplerine cevap verilememektedir. Yeni Ar-Ge Kanunu KOBİ'lerin dinamiklerine cevap vermekten uzaktır. KOBİ'ler sadece proje bazında TEYDEB desteği kapsamındadır ve ilk projeler başvurusu desteği (1507) dışında ilave bir destek yoktur.

Diğer taraftan, büyük firmalar Ar-Ge merkezleri oluşturarak önemli destekler alabilmektedir. Örnek olarak, 50 kişilik Ar-Ge merkezlerine sağlanan istihdam teşviki ile aynı şartlarda çalışan Ar-Ge personeli ücretleri, büyük firmalarda çalışanlar lehine %10-15 avantajlı bir duruma gelmiştir. Büyük firmalar ve KOBİ'lerin aynı "Ar-Ge insan kaynağı havuzunu" kullandıkları düşünüldüğünde KOBİ'ler için haksız rekabet ortamı oluştuğu söylenebilir. TEYDEB Ar-Ge desteklerinin KOBİ'ler lehine iyileştirilmesi için önerilerimiz:

- Proje önerisinin değerlendirme süreci 6-8 aydır. Projenin dönemsel değerlendirmesi sonunda ilk ödemenin KOBİ'ye ödenmesi 12-15 ayı bulmaktadır. Bu dönem içinde proje başvurusu yapan KOBİ, projeyi kendi öz kaynaklarından karşılayarak gerçekleştirmeye çalışmaktadır. Aynı zamanda, bu gecikmeler nedeniyle gereksiz tekrarlar yaşanmakta ve projeyi yürüten Ar-Ge personeli için motivasyon kaybı olmaktadır. 12 ay sonra desteğe layık görülmediği yazısını alabildikleri de göz önüne alınırsa, KOBİ'lerin Ar-Ge yapma konusundaki iştahsızlıklarının nedeni de açıkça görülmüş olur. Değerlendirme süreci mutlaka kısaltılmalıdır.
- 1501 sayılı destek çerçevesinde KOBİ ve büyük firmalar aynı çerçevede değerlendirilmektedirler. Oysa "büyük firma projeleri" ve "büyük projeler" ile "KOBİ projeleri" ayrı değerlendirilmelidir. KOBİ'ler için "küçük proje" ve "orta proje" kategorileri oluşturulmalı, bu kategorilerdeki projelerin değerlendirme kriterleri sadeleştirilmeli, dönemsel değerlendirmeler yerine proje başvurusunda ve bitişinde olmak üzere iki kez değerlendirme olmalıdır. Bu süreç mümkün olduğunca bürokrasiden arınmış olarak hızlı yürütülmelidir. KOBİ'lerin beyanları doğru kabul edilmeli, maliyeti yükselten noter masrafları, YMM raporları talep edilmemelidir. Doğru beyanda bulunmayan KOBİ'ler bir süreliğine proje başvurusundan men edilebilir.
- Ar-Ge TEYDEB proje desteği fonundan gerçek KOBİ'lerin aldığı pay artırılmalıdır.
- Projeler kapsamında yapılan harcamaların bir bölümü dikkate alınmamakta veya düşük oranlı destek verilmektedir. Proje için fiili destekleme oranı toplam proje bedelinin %45'ini geçmemektedir. Ortalama gerçekleşen hibe destek oranı iyileştirilmelidir.
- 1507 KOBİ başvurularında desteklenen proje oranı daha yüksek olmalıdır. TEYDEB, değerlendirme kriterlerini gözden geçirmeli, desteklemeye değer görülmeyen projeler konusundaki bu kararın nedeni KOBİ'lere izah edilerek yeni projelerinin kabul edilme şansı yükseltilmelidir.
- Proje başvurusu yapacak olan KOBİ'ye projesini hazırlayabilmesi için ücretsiz ön danışmanlık hizmeti sunulmalıdır. Ayrıca, başarı oranlarının artırılması için proje önerisi kabul edilen KOBİ'lere danışman atanmalı ve eğitim programları uygulanmalıdır.
- KOBİ'ler için, Ar-Ge çalışmaları yürütmek üzere tam zamanlı üç Ar-Ge personeli ayırmaları büyük bir başarı olarak görülmeli ve desteklenmelidir. Sayıya bağlı olmaksızın "istihdam teşviki" uygulanmalı, Ar-Ge Merkezlerine destekler verilmelidir.

Bu noktada görünen bazı aksaklıkları çözmek amacıyla TÜBİTAK tarafından yapılan bazı mevzuat değişikliklerine de değinmek gerekmektedir:

KUTU-6: Celal Beysel - Floteks Plastik San. ve Tic. A.Ş. ve TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı

5746 sayılı Ar-Ge Kanunu ile Ar-Ge çalışmaları, kanun düzeyinde çeşitli teşvikler ile desteklenir hale gelmiştir. Kanun, Türkiye’de Ar-Ge çalışmalarının artması için önemli bir adım olmuştur. Ancak problemler vardır:

Kanun ile kurulması teşvik edilen Ar-Ge Merkezleri, tamzamanlı eşdeğer araştırmacı personel sayısı 50 ve üzerinde olan kuruluşlardır. 50’nin üzerinde direkt Ar-Ge çalışanı olan bir merkezin personel ve finansman yapılarının zayıflığı malum olan KOBİ’lerimiz tarafından kurulabilmesi ise, gerçekçi değildir. Dolayısıyla KOBİ’ler Ar-Ge çalışmalarını mevcut TÜBİTAK, KOSGEB ve TTGV destekleriyle yapmaya devam etmek durumundadırlar.

KOSGEB ve TTGV, hibe desteği vermemekte, faizsiz ya da az maliyetli, orta vadeli kredi desteği vermektedir. Çok az KOBİ, böyle küçük bir destek ile hibe destek olmadan Ar-Ge faaliyetine girişebilir. Ar-Ge desteklerinin KOBİ’lerde yaygınlaşması için aşağıdaki düzenlemelere ihtiyaç vardır:

- TÜBİTAK, yapısı gereği KOBİ’lerle empati kurmakta zorlanmaktadır. TÜBİTAK’ta bir KOBİ uzmanlığına ihtiyaç vardır. 1507 sayılı desteği KOSGEB’e devretmekle bu sıkıntının aşılabileceği ifade edilmekteyse de bugünkü yapısıyla KOSGEB’in bir Ar-Ge desteğini TÜBİTAK performansı ile yapamayacağı açıktır.
- KOSGEB, kredi desteklerini azaltıp hibe yönü de olan proje desteklerine daha fazla önem vermeli, KOBİ’lerin projelerini değerlendirebilecek, yürüyen ya da bitmiş projelerin katkısını inceleyebilecek uzman personel sıkıntısını aşmalıdır.
- Tüm zorlukları aşır TÜBİTAK, KOSGEB, TTGV desteklerinden faydalanarak Ar-Ge projesini tamamlayabilmiş KOBİ’ler, bu sayede oluşmuş eğitilmiş personeli, Ar-Ge becerileri ve üretim altyapıları ile özel bir kategoriye alınmalıdır. Bu KOBİ’ler, Ar-Ge KOBİ’si olarak değerlendirilip becerilerinin daha hızlı artması sağlanmalıdır.
- Destek veren tüm devlet kurumları, projelerinde değerlendirici olarak üniversite hocalarını kullanmaktadır. Üniversitelerin sanayiye uzaklığından ve zaman algısının farklılığından kaynaklanan durumlar nedeniyle bu ilişki zaman zaman KOBİ’leri zor duruma sokmaktadır. Değerlendirme ekibine uygun aşamada iş dünyası örgütlerinden bir gözlemcinin katılımı, iş dünyası ile bilim dünyasının kesişme noktasında, iletişim kurabilecek bir ortam oluşturacak ve önemli faydalar getirecektir.
- KOBİ’lere şu veya bu nedenle desteğe layık görülmeyen projeler konusunda yeterli, doyurucu ve eğitici bilgi verilmesi gerekmektedir. Bu, aylarca proje hazırlamak için uğraşmış, para ve zaman harcamış KOBİ’lerin Ar-Ge iştahının kaçmaması için elzemdir.
- Özellikle TÜBİTAK’ın KOBİ’lere 1507 çerçevesinde verdiği desteklerde en önemli sıkıntı, başvuru süreci ve ilk değerlendirmenin çok uzun sürmesi ve hibe desteklerde ödeme sürecinin 2 yıla yaklaşmasıdır. Bazı projelerde maddi destek, proje bittikten ancak 6 ay sonra alınabilmektedir. Bazı projeler, başvurudan aylarca sonra reddedilmekte, o zamana kadar yapılan harcamaların geri ödeneceğini sanan KOBİ, güç durumda kalabilmektedir. KOBİ’lerimizin finansal yapıları yetersiz olduğu açıktır. Günlük sorunlarla boğuşan KOBİ’lerin Ar-Ge faaliyetleri için kaynak ayırmasının zorluğu konusunda empati eksikliği vardır.
- TÜBİTAK, hocaların kendi aralarındaki çekişmelerin KOBİ’lerin projelerine yansıdığı ve bazı hocaların projelerinin diğer hocalar tarafından engellendiği inancını ortadan kaldırılmak için çaba göstermelidir.
- Sanayi-üniversite hocası işbirliği konusunda üniversite döner sermayesi yönetmelikleri büyük bir engel teşkil etmektedir. Örneğin KOBİ’lere hibe olarak verildiği ifade edilen danışmanlık hizmetlerinde KOSGEB’in – TÜBİTAK’ın aksine- Teknopark’ta çalışan hocaların faturalarını kabul etmiyor olması, mutlaka döner sermaye faturası talep etmesi, işbirliğinin önünde engel olan anlaşılmaz bir tutumdur.
- Döviz bazında senelik faizlerin %3'lere kadar düştüğü günümüzde, TTGV’nin verdiği “Ar-Ge faizsiz kredi desteği” için %6 komisyon almasının izahı da güçtür.

KUTU-7: TÜBİTAK

1501 Sanayi Ar-Ge Programı kapsamında desteklenen projelerin sonuçları irdelendiğinde önemli sayıda firmanın mali yetersizlik nedeniyle projelerini, kapsamını daraltarak veya öngörülen süreden oldukça geç tamamlayabildiği gözlemlenmektedir. Firmaların yaşadığı mali sorunları asgari düzeye indirebilmek ve programdan amaçlanan teknolojik-ekonomik etkileri artırmak amacıyla 2007 ortalarında programın mevzuatında bazı iyileştirmeler gerçekleştirilmiştir. Bunların başlıcaları şunlardır:

- KOBİ düzeyindeki firmalar için %32, büyük kuruluşlar için %25 olan temel destek oranları %50'ye yükseltilmiştir.
- Projelerin finanse edilebilmesi için gerekli olan kısa vadeli nakit ihtiyacının karşılanabilmesi için transfer ödemesi (ön ödeme) uygulaması başlamıştır. Transfer uygulaması ile teminat karşılığında öngörülen dönemsel harcama tutarının %40'ı kuruluşlara ön ödeme olarak aktarılmaktadır.
- Ayrıca, ödeme sürecini hızlandırmak amacıyla tüm projelerin mali belgelerinin denetimi ve tasdiki yeminli mali müşavirlerce yapılmaya başlamıştır.

6. ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

KOBİ'lerin finansmana ulaşmadaki sıkıntılarının ortadan kalkabilmesi için **en önemli görev yine KOBİ'lere düşmektedir**. Ancak, bu yolda **KOBİ'lere mutlaka destek verilmesi ve bazı yasal düzenlemelerin yapılması** gerekmektedir. Aşağıda, paneller ve yuvarlak masa toplantılarında dile getirilenlerle desteklenmiş bazı çözüm önerileri sıralanmıştır.

6.1. KOBİ'lerin Kendi Bünyelerinde Yapabileceği İyileştirmeler

- İşletme ve yönetim fonksiyonları çağdaş yöntemlere açılmalıdır. Bu noktada KOBİ'lerce gereken irade gösterilmeli ve paradigma değişikliğinin sağlanması yolunda kararlı olunmalıdır. Bu yolda eğitim, danışmanlık ve diğer öğrenme (kıyaslama, karşılaştırma vb.) faaliyetlerine mutlaka yeterli kaynak ayrılmalıdır.
- KOBİ'lerin; katma değeri yüksek, yenilik içeren üretimleri modern yöntemlerle yapması, acımasız küresel rekabette yok olmamaları için kaçınılmazdır. Rekabette öne geçmenin yolu yenilikçilikten geçmektedir. Getirileri bazen uzun vadede ortaya çıkacak olabilsede, Ar-Ge'ye ve yenilikçiliğe odaklanılmalıdır. Bu noktada gereken paradigma değişikliği kurumsal seviyede yakalanmalıdır.
- Kurulma, büyüme/gelişme ve destek projelerine başvurma aşamalarında "iş planı" yapma bilgisi ve alışkanlığı elde edilmelidir.
- Çalışanlar bir maliyet kalemi olmaktan ziyade bir yatırım faktörü ve fark yaratacak en önemli kurumsal kaynaklardan biri olarak ele alınmalıdır. Bu noktada düşük ücret politikaları ve işten çıkarmalar kısa vadeli pansuman tedbirler olmakla birlikte, geri dönüşü ve uzun vadedeki etkisi olumsuz olan konulardır. Yetkin ve fark yaratacak insan kaynağını çekebilme ve sonrasında sürekliliğini sağlamak noktasında tatmin edici istihdam koşulları sunmak önemlidir.
- Kurumsal seviyede üretilen bilginin geçerliliği, güvenilirliği ve bütünselliğini sağlayacak mekanizma ve sistemlere gereken yatırımlar yapılmalı, bu noktada teknolojiye olabildiğince faydalanılmalıdır.
- Ayrı bir finansman birimi ve/veya sorumlusu olmalı, belge düzeni yerleştirilmeli ve kayıtdışılıktan kesinlikle çıkılmalıdır.
- KOBİ'lerin güvensizlik engelini aşmak için çaba göstermesi, sağlıklı ortaklıklar ile büyüme vizyonuna erişmeleri gereklidir.

6.2. Kamu Kurumları, Finans Kuruluşları ve STK'larca Yapılabilecek İyileştirmeler

Yenilikçilik bir paradigma değişikliği gerektirmektedir. Topyekûn olarak **Ar-Ge ve yenilikçiliğe odaklanılmalı ve bu noktada politik kararlılık sergilenerek gerekli destek mekanizmaları geliştirilerek artırılmalıdır**. Bu bağlamda:

- Öncelikle bu noktadaki bilinçlendirme çalışmaları ve eğitimler artırılmalıdır.
- Bu bağlamdaki danışmanlık hizmetleri sübvansede edilmeli ve/veya destek sürecine dahil edilmelidir.
- Değişik çatılar altında ve değişik kurumlar tarafından sağlanan fonların sistemli bir şekilde bir araya getirilmesi yoluyla sürecin daha etkin çalışması sağlanmalı ve olası israf noktaları giderilmelidir.
- Ar-Ge desteği veren kuruluşlarla KOBİ'ler arasındaki diyalog KOBİ'lerin eğitimine destek olacak şekilde artırılmalıdır.
- KOBİ'lere Ar-Ge desteği sağlayan kurum ve kuruluşlar kendilerini bu gereklere cevap verecek şekilde iyileştirmelidir.
- Büyük firmalarla KOBİ'lerin Ar-Ge hususunda birlikte çalışabilmeleri için mekanizmalar geliştirilmelidir.

- Üniversite döner sermaye usullerinin işbirliğini engelleyici yapısı değiştirilmelidir.
- Personel eğitimlerinin desteklenmesi için gerekli mevzuat değişikliği yapılmalıdır.
- Destek, teşvik, hibe vb. konulardaki tüm mevzuat sadeleştirilerek başvuru süreci kolaylaştırılmalıdır.
- KOBİ'lere verilen Ar-Ge destekleri artırılmalıdır.
- Ar-Ge destek paralarında avans sistematigi işletilmelidir.

Ortaklık bilincinin geliştirilmesi için, işbirliği ve ortaklıkların önemi vurgulanarak bu noktadaki algılama iyileştirilmelidir. Bu bağlamda:

- Kültürel zorluk ve engellerin aşılması için planlı çalışmaların sonucunda medya dahil herkesin ve her kurumun yapabilecekleri olacaktır. Esnaf, sanatkâr ve benzeri odaların, girişimcilerin ihtiyaçlarını çözüme konusunda daha proaktif olmaları, inisiyatif alarak sorumluluk üstlenmeleri gerekmektedir.
- Okullarda ve özellikle yüksek öğrenimde girişimcilik bir devlet politikası olarak özendirilmelidir. İş kurmanın da bir seçenek olarak düşünülmesini sağlayacak düzenlemeler yapılmalıdır.
- KOBİ'ler arası, bölgesel, ulusal ve uluslararası düzeyde iletişim, bilgiye erişim ve deneyim paylaşım merkezleri kurulmalıdır. AB'deki Avrupa Bilgi Merkezleri (EIC) benzeri sistem, kurum ve platformlar oluşturulabilir.
- Dernekler ve üniversitelerce desteklenen daha ufak çapta yerel Ar-Ge merkezleri kurulup yukarıda bahsedilen daha büyük ölçekteki bölgesel merkezlerle bağlantıda olmaları sağlanabilir.

İşletme ve yönetim fonksiyonlarının çağdaş yöntemlere açılması yönünde kararlılık gösteren KOBİ'lere destek olunmalıdır. Bu bağlamda, aşağıdaki konularda mevzuat düzenlemeleri yapılabilir:

- KOBİ muhasebe sistemleri sadeleştirilerek AB ile uyumlaştırılabilir.
- Özellikle finans yönetimi bilgisinin artırılması için gereken destekler sağlanmalı, öğrenme olanakları yaratılmalıdır. Gerekirse bu noktadaki eğitim ve danışmanlık hizmetlerinde sübvansiyon sağlanabilir.
- Kredi ve desteklerdeki masraflar kamusal finansmanı sağlayan kurum tarafından karşılanabilir ya da daha düşük oranlara çekilebilir.
- Sıfır faizli ihracat ve can suyu kredilerinin ödeme vadeleri uzatılabileceği gibi azami miktarları da artırılabilir.
- İŞGEM fonları vergiye tabi olmaktan çıkarılabilir.
- Halka arzda yapılacak harcama ve masraflar sermaye piyasası tarafından oluşturulacak bir fonca karşılanabilir.
- KOBİ'lerin halka açılmasını kolaylaştıracak, bono ve tahvil ihracatına izin verecek yasal düzenlemeler yapılabilir ve bölgesel sermaye piyasaları oluşturulabilir.
- Bankaların kredi teminatları konusundaki katı yaklaşımları yumuşatılarak teminat sorununu ortadan kaldıran bir finansman sistemi olan finansal kiralama yöntemi yapılacak düzenlemelerle yeniden kullanılabilir hale getirilebilir.
- Zayıf yapıdaki KOBİ'lerin ortaklıklarla güçlendirilmesi için güven ortamının desteklenmesi ve bu yöntemin içselleştirilebilmesi yolunda küçük ortağın haklarının korunacağı yasal altyapı kurulabilir.
- Girişim sermayesine erişimi ve yaygınlığı artıracak uygulamalar geliştirilebilir. TOBB ve diğer STK'lar girişim sermayesini ve melek yatırımcı ağlarının kurulması çalışmalarına devam edip oluşumların genişletilmesine katkı verebilirler.
- Kredi Garanti Fonu muhakkak etkinleştirilmelidir. Bu noktada yapılan yeni genel kurul çerçevesinde ortaklık yapısı değişen ve Hazine ile yenilenecek protokol ile içeriğinin de değişmesi beklenen Kredi Garanti Fonu'ndan (KGF) da bahsetmek gerekir. KOBİ'lerin kredi kullanimlarına sermayesi oranında kefalet verebilen KGF böylelikle teminat sıkıntısı çeken işletmelerin kredi kullanabilmesini

sağlamaktadır. Kefalet sistemi sayesinde uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden küçük işletmeler de yararlanabilmektedir. KGF kefaleti kapsamında yeni iş kurmadan yeni teknoloji kullanımında değişik alanlarda krediler alınabilmektedir. Yeni düzenleme ile sermayesi 240 milyon lira olan fonun ortakları arasında %33,2'lik payları ile TOBB ve KOSGEB bulunurken, 20 bankada toplam %33,33 pay ile fona ortak oldular. 2009 yılının son dönemlerinde hem fondan yararlanan sayısı açısından hem de kefil olunan kredi miktarı açısından artan bir performansla, toplamda 10 milyar liralık bir kredi hacmi yaratması beklenmektedir. KGF fonundan yararlanmış TÜRKONFED üyelerinin katılımlarını da sağlayarak bu fondan yararlanmak isteyen diğer TÜRKONFED üyeleri için bilgilendirme toplantıları yapılmalıdır.

KAYNAKLAR

- ABD Küçük İşletmeler İdaresi, <http://www.sba.gov/advo/stats/sbfaq.pdf>.
- Avrupa Komisyonu - İşletmeler ve Endüstri, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index_en.htm.
- Aycan, Z. (2001), "Human Resource Management in Turkey. Current Issues and Future Challenges", *International Journal of Manpower*, 22(3): 252-260.
- Bascavusoglu-Moreau, E. (2008), *Impact of SME policies on innovation: The Turkish case*, The Open University.
- Beba, A. (2008a), *KOBİ ve Büyük Ölçekli İşletmelerin Projeleri İçin AB Fonları*, İstanbul: Mikado Matbaacılık.
- Beba, A. (2008b), *KOBİ ve Büyük Ölçekli İşletmelerin Projeleri İçin Ulusal Fonlar*, İstanbul: Mikado Matbaacılık.
- Buğra, A. (2003), *Devlet ve İşadamları*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Devlet Planlama Teşkilatı (2006), *KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı*, Ankara: DPT.
- Ercan, M. K. (2005), *KOBİ Borsaları Sunumu*, Bandırma.
- Esmer, Y. (2005), *Inglehart-Welzel Cultural Map of the World 2005: World Values Survey*.
- Fis, A. M. (2009), *Kurumsal Girişimcilik ve Performans İlişkisi - [Unlocking the Relationship Between Corporate Entrepreneurship and Performance]*, İstanbul: Sabancı Üniversitesi.
- Göregenli, M. (1995), "Kültürümüz Açısından Bireycilik-Toplulukçuluk Eğilimleri: Bir Başlangıç Çalışması", *Türk Psikoloji Dergisi*, 10(35): 1-14.
- Hayton, J. C., George, G., ve Zahra, S. A. (2002), "National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4): 33-53.
- Hofstede, G. (1980), *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*, Beverly Hills: Sage.
- Inglehart, R., ve Baker, E. W. (2000), "Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values", *American Sociological Review*, 65(1): 19-52.
- KOBİ Girişim Eki, (2009), *Ekonomist Dergisi*, Ekim Sayısı, İstanbul: Doğan Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.
- Kozan, M. K., Ozsoy, O., ve Oksoy, D. (2006), "Growth Plans of Small Businesses in Turkey: Individual and Environmental Influences", *Journal of Small Business Management*, 44(1): 114-129.
- Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı – Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü (2005), *2002 Yılı Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı İmalat Sanayi Değerlendirmesi*, Ankara: KOSGEB.
- OECD, <http://www.oecd.org/>
- OECD (2005), *Türkiye'deki Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesine ve Finansmanına Yönelik Çerçeve*, İstanbul: İMKB.
- Pasa, S.F., Kabasakal, H., ve Bodur, M. (2001), "Society, Organizations, and Leadership in Turkey", *Applied Psychology – An International Review*, 50(4): 559-589.
- Pro Inno Europe*, <http://www.proinno-europe.eu/> - (<http://194.78.229.57/>)
- Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfaNo=3093
- Schwartz, S. H. (1994), "Beyond Individualism/Collectivism: New Dimensions of Values". U. Kim, H. C. Triandis, C. Kagıtcıbası, S. C. Choi, ve G. Yoon (Der.) içinde, *Individualism and Collectivism: Theory Application and Methods*, Newbury Park, CA: Sage.
- Taymaz, E., Filiztekin, A., Fisunoğlu, M., Kılıçaslan, Y. ve Lenger, A. (2008). *KOBİ'lerde Dönüşüm. Küçük Firmaların Büyük Başarıları*, İstanbul: TÜRKONFED.
- Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)*, www.tubitak.gov.tr
- Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), <http://www.ttg.gov.tr>
- UNCTAD, <http://www.unctad.org/>
- World Values Survey (2007), <http://www.worldvaluessurvey.org/>
- Yılmaz, F. (2003), *Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ'ler)*, Ankara: DPT - İktisadi Araştırmalar ve Planlama Müdürlüğü.

EKLER

Ek-1: Şirket Aynası Uygulamasının Tanıtımı

Ek-2: Gizli Bilgi Kullanım Formu

EK 1. ŞİRKET AYNASI UYGULAMASININ TANITIMI

Büyüyen ya da büyümeyi hedefleyen KOBİ'lerin kendi finansal durumlarını iyi analiz etmiş olmaları, hem kendilerini bankalara daha iyi anlatmalarına, hem de eksikliklerini vakitlice belirleyip bunları giderme yolunda adımlar atmalarına yardımcı olacaktır. Şirket Aynası, KOBİ'lere finansal tablo analizinde kullanılan belli başlı oranları tanıttacak, bu oranları hesaplamak için gerekli verileri isteyerek bu oranları hesaplayacak ve raporlayacaktır.

YENİKOBİ

türkonfed TÜRK GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI KONFEDERASYONU TURKISH ENTERPRISE AND BUSINESS CONFEDERATION

ÖZYEGİN ÜNİVERSİTESİ

ŞİRKET AYNASI

BASINDA "YENİKOBİ"

ŞİRKET AYNASI GİRİŞ

Şirket Aynası

Şirket Aynası KOBİ'lere fonlara ve finansmana ulaşma konusundaki mevcut konularını gösteren ve internet üzerinden dolduracakları anket sonucunda kendilerini kantitatif olarak değerlendirmelerine imkan sunan yenilikçi bir araçtır. Şirket Aynası, KOBİ'lerin özellikle kurumsal olarak güçlenme ve kapasitelerini artırabilmeleri amacıyla başta eğitim olmak üzere hayata geçirmeleri gereken aktiviteler için kararlar almalarına yardımcı olmayı amaçlıyor.

Özyeğin Üniversitesi tarafından TCMB verileri ile Türkiye'nin ileri gelen finans kurumlarında kullanılan kriter ve ölçüler baz alınarak hazırlanan bu araç ile TÜRKONFED üyesi şirketler mevcut finansal konularını değerlendirebilecektir. TÜRKONFED veri tabanında toplanacak olan şirket bilgileri, kesinlikle gizli tutulacak ve yalnızca TÜRKONFED tarafından üyelerinin bilgisi ve oluru dahilinde; Özyeğin Üniversitesi öğretim üyeleri tarafından akademik amaçlı çalışmalarda kullanılacaktır.

PROJE ORTAKLARI

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu | ÖZYEGİN ÜNİVERSİTESİ

2009 Programının Kapsamı

- Şirket Aynası
- KOBİ'ler için İş Planı Eğitimleri
- Üç İl Üç Panel
- KOBİ'ler için Danışmanlık Hizmeti
- TÜRKONFED 2009 Çalışma Raporu

FAALİYET TAKVİMİ

- 17 Ekim 2009 / Çorum
KOBİ'ler için İş Planı Hazırlama Eğitimi : Program için Tıklayınız
Teşekkür Mektubu için Tıklayınız
Katılım Sertifikası için Tıklayınız
- 05 Ekim 2009 / İstanbul-ADP
KOBİ'lerde Finansmana Erişim Sorunları ve Çözüm Önerileri : Program için Tıklayınız
- 02 Ekim 2009 / Manisa
KOBİ'lerde Finansmana Erişim Sorunları ve Çözüm Önerileri : Program için Tıklayınız

Tüm Faaliyetler için TIKLAYINIZ



Tüm Sunumlar için TIKLAYINIZ

Döviz Kurları
26.11.2009 10:01:12

Döviz	Alış	Satış
USD	1.485	1.498

1. Şirket Bilgileri

Şirket Aynası'nın ilk bölümünde firma ile ilgili bilgiler toplanır. Daha sonra firmanın mali yapısı ile ilgili bilgiler girilir. Şirket Aynası, arka planda bu bilgileri kullanarak gerekli finansal oranları hesaplar ve ticari bilgilerin gizliliği temelinde bilgi girişi yapan firmaya mali yapısını gösteren bu finansal oranların sonuçlarını sunar. T.C. Merkez Bankası verileri ile kıyaslanmanın mümkün olabilmesi amacıyla Şirket Aynası şirketleri aynı şekilde gruplamıştır.



Şirketin Tanıtıcı ve İletişim Bilgileri

Unvanı	<input type="text"/>
Kuruluş Yılı	<input type="text" value="Seçiniz"/>
Hukuki Yapısı	<input type="text" value="Seçiniz"/>
Şirketiniz Bir Aile Şirketi mi?	<input type="radio"/> Evet <input type="radio"/> Hayır
Markanız İle	<input type="text" value="Seçiniz"/>
Ticaret Sicil No	<input type="text"/>
Yazışma Adresi	<input type="text"/>
Posta Kodu	<input type="text"/>
İli	<input type="text" value="Seçiniz"/>
Telefon Numarası 1	<input type="text"/>
Telefon Numarası 2	<input type="text"/>
Telefon Numarası 3	<input type="text"/>
Faks Numarası	<input type="text"/>
Elektronik Posta Adresi	<input type="text"/>
İnternet Sitesi Adresi	<input type="text"/>
İşyerine Taahhüt Tarihi	<input type="text" value="Ay"/> <input type="text" value="Yıl"/>
İşyerinin Mülkiyeti	<input type="text" value="Seçiniz"/>

Formu Dolduran Kişinin İletişim Bilgileri

Adı	<input type="text"/>
Soyadı	<input type="text"/>
Telefon Numarası	<input type="text"/>
Elektronik Posta Adresi	<input type="text"/>

Şirketin Faaliyetlerine Yönelik Bilgiler

Ortalama Çalışan Sayısı (2008)	Beyaz Yaka: <input type="text"/>	Mavi Yaka: <input type="text"/>	Toplam: 0
Ortalama Çalışan Sayısı (2007)	Beyaz Yaka: <input type="text"/>	Mavi Yaka: <input type="text"/>	Toplam: 0
Net Satışlar (2008)	<input type="text" value="0"/> YTL		
Net Satışlar (2007)	<input type="text" value="0"/> YTL		
Toplam Sermaye (2008)	<input type="text" value="0"/> YTL		
Toplam Sermaye (2007)	<input type="text" value="0"/> YTL		

Şirketin Faaliyette Bulunduğu Sektör (2008 yılı için)

Asıl Faaliyet Alanı	<input type="text" value="Seçiniz"/>	Faaliyet Ağırlığı (%)	<input type="text" value="100"/>
Asıl Faaliyet Alanı ile Hizmet Edilen Sektör	<input type="text"/>		
Yan Faaliyet Alanı	<input type="text" value="Seçiniz"/>	Faaliyet Ağırlığı (%)	<input type="text" value="0"/>
Yan Faaliyet Alanı ile Hizmet Edilen Sektör	<input type="text"/>		

Şirketin Faaliyette Bulunduğu Sektör (2007 yılı için)

Asıl Faaliyet Alanı	<input type="text" value="Seçiniz"/>	Faaliyet Ağırlığı (%)	<input type="text" value="100"/>
Asıl Faaliyet Alanı ile Hizmet Edilen Sektör	<input type="text"/>		
Yan Faaliyet Alanı	<input type="text" value="Seçiniz"/>	Faaliyet Ağırlığı (%)	<input type="text" value="0"/>
Yan Faaliyet Alanı ile Hizmet Edilen Sektör	<input type="text"/>		

Ortaklar (Sermaye Payı Büyüklük Sırasına Göre - 2008 yıl sonu itibarıyla)

Rüzsüz Ortaklar	Sermaye Payı (%)	Yabancı	Şirket Yönetiminde Sorumluluk Üstlendiği Oran
1. Ortak	<input type="text" value="Seçiniz"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text" value="Seçiniz"/>
2. Ortak	<input type="text" value="Seçiniz"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text" value="Seçiniz"/>
3. Ortak	<input type="text" value="Seçiniz"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text" value="Seçiniz"/>
4. Ortak	<input type="text" value="Seçiniz"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text" value="Seçiniz"/>
5. Ortak	<input type="text" value="Seçiniz"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text" value="Seçiniz"/>

Tüzel Ortaklar (Var ise)	Sermaye Payı (%)	Yabancı	
1. Ortak	<input type="text" value="Seçiniz"/>	<input type="checkbox"/>	
2. Ortak	<input type="text" value="Seçiniz"/>	<input type="checkbox"/>	
3. Ortak	<input type="text" value="Seçiniz"/>	<input type="checkbox"/>	
4. Ortak	<input type="text" value="Seçiniz"/>	<input type="checkbox"/>	
5. Ortak	<input type="text" value="Seçiniz"/>	<input type="checkbox"/>	

Şirket Yöneticisi Bilgileri

Doğum Yılı	<input type="text" value="Seçiniz"/>
Cinsiyet	<input type="radio"/> Erkek <input type="radio"/> Kadın
Eğitim Durumu	<input type="text" value="Seçiniz"/>
Bilgili Yabancı Dil 1	<input type="text" value="Seçiniz"/>
Bilgili Yabancı Dil 2	<input type="text" value="Seçiniz"/>
Bilgili Yabancı Dil 3	<input type="text" value="Seçiniz"/>

Finansal Yapı Oranlarını Hesaplamak İçin Gerekli Şirket Verileri (2008)	
Kaynaklar (Pasif) Toplamı ?	Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar: <input type="text" value="0"/> YTL
	Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar: <input type="text" value="0"/> YTL
	Özkaynaklar: <input type="text" value="0"/> YTL
Duran Varlıklar	<input type="text" value="0"/> YTL
Kaydet	

Finansal Oran Analizi - Finansal Yapı Oranları ?		
	2008	2007
Borçlanma (kaldıraç) Oranı ?		
Borç/Özsermaye Oranı ?		
Kısa Süreli Sermayenin Payı ?		
Finansal Yapı Oranı ?		

[Şirketin Bilgilerini Görmek ve Güncellemek İçin Tıklayınız](#)

Finansal Oran Analizi ?		
	Geçerli Yıl ?	
Likidite Oranları	2008	2007
Finansal Yapı Oranları	2008	2007
Verimlilik Oranları	2008	2007
Karlılık Oranları	2008	2007

Raporlar: 2008 | 2007 | Tümü

[Finansal Oran Analizine Dön](#) | [Şifremi Değiştir](#) | [Oturumu Kapat](#)

1.1. Finansa Erişim Yolunda

Nasıl ki KOBİ'ler büyümek ve karşılarına çıkan fırsatları değerlendirmek için finansa erişmeye çalışıyorsa bankalar da ellerindeki fonları kullandırmak için KOBİ'lere ulaşmaya çalışıyor. Bir KOBİ olarak finansa erişim yollarını araştırırken, belki de en yararlı yaklaşım bunun farkında olarak hareket etmek. Gerek finansal piyasalardaki çalkantılar gerekse yeni gelen düzenlemeler, bankalarda risk yönetimini ön plana getiriyor ve kredi değerlendirmelerine doğrudan etki ediyor. Sonuç olarak finansın temelindeki risk-getiri beklentisi ilişkisi devreye giriyor ve kredi fiyatları firmaların taşıdığı risk ve vermiş olduğu teminat türlerine göre belirleniyor. Firmalar risklerinin düşüklüğüne paralel olarak, avantajlı faiz oranlarından kredi kullanabiliyor ve firma ne kadar riskliyse, kredinin faizi o kadar yüksek oluyor. Belli bir risk seviyesinin üzerindeki firmalara ise faizi ne olursa olsun kredi verilmeyebiliyor, çünkü bankalar bu oranda riskli bir krediyi taşımak istemiyorlar veya düzenlemeler buna olanak vermiyor. KOBİ'ler kredi verme sürecini iyi bilirlerse ve bu sürece bankaların gözünden bakabilirlerse kendilerini bankaların değerlendirmelerine daha iyi hazırlayabilirler ve krediye erişimlerini kolaylaştırabilirler.

1.2. Kredi Verme Süreci

Kredi verme süreci, kredi isteyen firmayla ilgili bilgi toplanmasıyla başlar. Bu bilgiler bankaların uzmanlarınca incelenir, istihbarat yapılır ve bu verilerin ışığında firmanın kredi derecelendirmesine geçilir. Bankaların derecelendirme yöntemleri farklılıklar gösterse de hepsinin kullandığı rakamsal ve niteliksel kriterler bulunmaktadır. Sonuç olarak, firmaların derecelendirme notu ve gösterdikleri teminat türlerine göre alabilecekleri kredi miktarları ve kredinin faiz oranı belirlenir. Firmanın kredi derecelendirme notu ne kadar yüksek olursa, bu firmaya verilen kredide banka o kadar az risk alır. Bunun karşılığında bankanın elinde yüksek sermaye tutması gerekmez ve bu tür firmalara kullanılan kredilerin faiz oranları da daha düşük olur. Derecelendirme notu düşük olan firmalar ise daha riskli görüldüklerinden bankaların bu firmalara kredi vermeleri durumunda daha fazla teminat istemeleri, bu kredilerin karşılığında ellerinde daha yüksek sermaye

tutmaları gerektiğinden daha yüksek kredi faizi talep etmeleri ve riskin kabul edilebilir limitlerin üzerinde olduğu durumlarda kredi vermeyi reddetmeleri söz konusudur.

1.3. Kredi Derecelendirmesi

Kredi derecelendirmesi yaparken bankaların dikkat ettikleri kriterleri niteliksel ve finansal diye ayırabiliriz. Niteliksel kriterler arasında firmanın ortaklık yapısı, ortakların ve yöneticilerin geçmişleri, firmanın müşteri ve tedarikçileriyle ilişkisi, pazar payı, talep potansiyeli, faaliyet süresi, banka ile ilişki süresi ve geçmişte kullanılan kredilerin geri ödeme kalitesi vardır. Finansal kriterler ise firmaların bilanço, gelir tablosu ve nakit akış tablosundaki kalemlere bakılarak yapılan finansal analizlerden elde edilen oranların firmanın geçmiş dönemlerdeki durumuyla ve firmanın sektöründeki benzer firmaların durumlarıyla karşılaştırılması sonucu ortaya çıkar.

1.4. Kurumsallık ve Şeffaflık

Firma kurumsallaşma ve şeffaflaşma yolunda ne kadar ilerlemişse kendisini bankaya anlatması da o kadar kolaylaşır. Kurumsal ve şeffaf bir firma bankalar tarafından daha düşük riskli algılanır. Öbür taraftan kapalı kutu olan bir firmanın banka tarafından algılanan riski de daha yüksek olacaktır. Bu nedenle diğer faktörleri aynı tutarken kurumsallaşma ve şeffaflaşma konusunda gelişme kaydeden firmaların riskleri düşecek, kredi derecelendirme notları artacak ve doğal olarak kredi faizleri düşecektir.

1.5. Niteliksel ve Finansal Kriterler

Firmaların talep ettikleri kredi miktarı düşük, firmalar da küçük boyutta olduğu sürece kredi değerlendirme sürecinde niteliksel kriterlerin önemi daha fazladır. Örneğın yıllık cirosu 100.000 TL olan bir firma 10.000 TL kredi istiyorsa, finansal kriterlere bakılmaksızın, firmanın sahiplerinin kimliklerine, geçmiş ödeme performanslarına, gösterilen teminata bakılarak kredi kararı verilebilir. Ancak, firmalar ve talep ettikleri krediler büyüdükçe kredi değerlendirmesinde finansal kriterlerin rolü artar. Bu durumda firmanın bilançosu, gelir tablosu, nakit akış tablosu detaylı incelenir, kendi içlerindeki tutarlılıkları araştırılır, finansal oranlar hesaplanır, bankanın oluşturduğu benchmarklarla kıyaslanır ve bütün bu veriler bankaların kullandıkları kredi derecelendirme modellerinden geçirilir. Sonuçta ortaya rakamsal bir kredi derecelendirme skoru çıkar. Bu skorlar, firmalara ait ek bilgiler ve teminatlar bankaların oluşturdukları karar ağaçlarından geçirilir ve kredi kararı verilir.

1.6. Finansal Tablolar

Gelişen ve büyüyen KOBİ'lerin kredi ihtiyaçları arttıkça kredi değerlendirmesinde niteliksel kriterlere oranla finansal kriterlerin rolü de artar. Dolayısıyla büyüyen ya da büyümeyi hedefleyen KOBİ'lerin, finansal tablolarını olabildiğince şeffaf hale getirmeleri, bu tabloların düzenli ve güvenilir olup gerçeğini net olarak yansıtmaları, olabildiğince ucuz krediye erişimde faydalarına olacaktır.

1.7. Finansal Oran Analizi

Oran analizindeki amaç finansal tablolarda yer alan iki ya da daha çok kalem arasındaki ilişkiyi incelemektir. Şirketin bilançosu, düzenlendiğii tarihteki durumu yansıtır. Dolayısıyla bilanço kalemleri arasındaki oranlar bilanço düzenleme tarihi itibarıyla geçerlidir. Şirketin kâr-zarar tablosu ise ait olduğu dönemdeki durumu gösterir ve kâr-zarar tablosu kalemleri arasındaki oranlar bu dönem için geçerlidir. Oran hesaplamalarında bilanço kalemleri kâr-zarar tablosu kalemleriyle beraber kullanıldığında raporlama sürecinde bilançodaki değişiklikleri de hesaba katabilmek için bilanço kalemlerinin cari dönem başı (önceki dönem sonu) ve cari dönem sonu değerlerinin ortalamaları kullanılır. Finansal oranlar, gruplanarak şirketin likiditesini, finansal yapısını, verimliliğini ve kârlılığını ölçmekte kullanılır.

2. Şirket Aynası'nda Kullanılan Oranlar

Oran analizi yaparken hesaplanabilecek ve kullanılacak pek çok oran bulunmaktadır. Şirket Aynası içerisinde kullanılan oranlar seçilirken çeşitli kaynaklarda en sıklıkla ön plana çıkan ve kredi veren kuruluşların öncelikle önem verdiklerini belirttikleri oranlar arasından, TCMB Yıllık Sektör Bilançoları Çalışması dahilinde hesaplanan ve raporlanan oranlar seçilmiştir.

2.1. Likidite Oranları

Likidite bir varlığın düşük maliyetle ve hızlı bir şekilde nakde dönüşme kapasitesidir. Bir şirketin likiditesinden kasıt, kısa vadeli ödemelerini yapabilme kapasitesidir. Bu, uzun vadeli ödemeleri yapabilme kapasitesinden farklıdır. Uzun vadede kârlı bir şirket bile eğer likiditesi iyi yönetilmezse ödeme zorluğu yaşayabilir. Bir şirketin likiditesi o şirketin varlıklarının kompozisyonuna ve onların nasıl finanse edildiğine bağlıdır. Likidite oranları şirketin nakit durumunu değerlendirir ve kısa süreli borçlarını geri ödeme yeteneğini ölçer. Bu oranların çok düşük olması şirketin kısa süreli borçlarını ödemede güçlük yaşayabileceğinin sinyalini verirken, çok yüksek oranlar da şirketin elinde fazla miktarda likidite tuttuğunu ve kaynaklarını verimli kullanmadığına işaret eder.

2.1.1. Cari Oran

Cari oran, dönen varlıkların tümünün kısa süreli yabancı kaynaklara oranıdır. Borç veren kurumların öncelikle baktığı oranlardandır. Dönen varlıkların kısa süreli borçlardan yüksek olması, şirketin kısa süreli borçlarını öderken zorlanmaması anlamına gelir. Dolayısıyla cari oranın 1'den yeterince büyük olması istenir.

$$\text{Cari Oran} = \frac{\text{Dönen Varlıklar}}{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar}}$$

2.1.2. Asit Testi Oranı

Cari oran dönen varlıkların hepsini aynı likiditede sayar. Oysa, dönen varlıklar kendi içlerinde likidite farklılıkları gösterirler. Asit testi oranı dönen varlıklar içinde yer alan stokları ve daha az likit olan diğer dönen varlıkları dışarıda bırakarak daha likit olan dönen varlıkların kısa süreli yabancı kaynaklara oranına bakar. Nakde döndürmede daha zorlanılabilecek veya nakde döndürmesi daha uzun vakit alabilecek ve hatta kayıplar olabilecek dönen varlıklar dışarıda bırakıldığından cari orana göre daha konservatif bir orandır. Bu oranın genellikle 1 civarında olması yeterli bulunur, 1'in altında olması da kabul edilebilir.

$$\text{Asit Test Oranı} = \frac{\text{Hazır Değerler} + \text{Menkul Kıymetler} + \text{Ticari Alacaklar} + \text{Diğer Alacaklar}}{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar}}$$

2.1.3. Nakit Oranı

En konservatif likidite oranı nakit oranıdır. Hazır değerler ve menkul kıymetlerin kısa vadeli yabancı kaynaklara oranına bakar. Şirketin, stoklarını kısa sürede satamasa ve ticari alacaklarını kısa sürede tahsil edemese dahi elindeki nakit ve nakit muadili dönen varlıklarla kısa vadeli borçlarını ne oranda karşılayabileceğini ölçer. Tüm şirketlere bakıldığında bu oran %25 civarındadır ancak bu oranın kaç olması gerektiği konusunda bir genelleme yapmak zordur. Stokların ve ticari alacakların likiditeleri, yani kısa sürede nakde dönüştürülmelerine güven yüksek oldukça bu oran daha da düşük olabilir. Dolayısıyla bu oran için istenen değer sektör bazlı olacaktır.



$$\text{Nakit Oranı} = \frac{\text{Hazır Değerler} + \text{Menkul Kıymetler}}{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar}}$$

2.1.4. Net Çalışma Sermayesi/Satışlar Oranı

Ortalama net çalışma sermayesinin net satışlara oranı şirketin likiditesine başka bir gözden bakar. Net çalışma sermayesi, dönen varlıklardan kısa vadeli yabancı kaynakları çıkartarak hesaplanır. Net çalışma sermayesi bilanço kalemlerinden hesaplandığından kâr-zarar tablosu kalemi olan net satışlarla kıyaslayabilmek için net çalışma sermayesinin cari yıl sonundaki ve başındaki (önceki yıl sonundaki) değerlerinin ortalaması alınır. Bu oran için istenen değer de sektörler arası farklılık gösterir. Daha az stok tutan, stok devir hızı yüksek olan ve alacaklarını çabuk tahsil eden sektörlerde bu oran daha düşük olur. Aynı sektördeki şirketlere göre veya şirketin zaman içerisindeki durumuna göre daha düşük net çalışma sermayesi/satışlar oranı şirketin hızlı büyüme sonucu elinde yeterince likidite tutamadığının ve likidite sorunu yaşayabileceğinin sinyalini verebileceği gibi şirketin likiditesini daha verimli kullandığını da gösterebilir. Orandaki değişikliğin nedenlerini incelemek gereklidir.

$$\text{Net Çalışma Sermayesi/Satışlar} = \frac{[(\text{DV} - \text{KVYK})_{\text{cari yıl}} + (\text{DV} - \text{KVYK})_{\text{önceki yıl}}] / 2}{\text{Net Satışlar}}$$

(DV: Dönen Varlıklar, KVYB: Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar)



Likidite Oranlarını Hesaplamak İçin Gerekli Şirket Verileri (2008)			
Dönen Varlıklar	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL	2007: <input type="text" value="0"/> YTL
Hazır Değerler	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL	
Menkul Kıymetler	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL	
Ticari Alacaklar	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL	
Diğer Alacaklar	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL	
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL	2007: <input type="text" value="0"/> YTL
Net Satışlar	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL	

[Kaydet](#)

Finansal Oran Analizi - Likidite Oranları ?		
	2008	2007
Cari Oran ?	▲	▲
Asit Testi Oranı ?	▲	▲
Nakit Oranı ?	▲	▲
Net Çalışma Sermayesi / Satışlar Oranı ?	▲	▲

[Şirketin Bilgilerini Görmek ve Güncellemek İçin Tıklayınız](#)

Finansal Oran Analizi ?		
	Geçerli Yıl ?	
Likidite Oranları	2008	2007
Finansal Yapı Oranları	2008	2007
Verimlilik Oranları	2008	2007
Karlılık Oranları	2008	2007

Raporlar: 2008 | 2007 | Tümü Finansal Oran Analizine Dön | Şifremi Değiştir | Oturumu Kapat

2.2. Finansal Yapı Oranları

Finansal yapı oranları şirketin sermaye yapısındaki iç ve dış kaynakların paylarını inceler. Nasıl ki likidite oranları şirketin kısa vadeli ödeme gücünü inceliyorsa, finansal yapı oranları da şirketin uzun vadeli ödeme gücüne bakar. Şirketin borç kullanması, şirket için işler iyi gittiğinde sermayedarlara olan getiriyi borç kullanılmayan duruma göre arttırır; işler kötü gittiğinde ise borç kullanılmayan duruma göre azaltır. Buna finansal kaldıraç denir. Borç oranları şirketin ne derecede finansal kaldıraç kullandığını yani finansal riskini ve

uzun vadeli borçlanma pozisyonunu ölçer. Yüksek oranlar yüksek finansal risk anlamına gelir. Bu durumda ek borçlanma zorlaşır. Çok düşük oranlar ise şirketin borcun vergi avantajını ve kaldıraç gücünü yeterince kullanmadığı anlamına gelir.

2.2.1. Borçlanma (Kaldıraç) Oranı

Kısa ve uzun vadeli yabancı kaynakların toplam kaynaklara oranıdır. Şirketin toplam sermayesinin ne kadarının borç olduğunu veya toplam varlıkların ne kadarının borçla finanse edildiğini ölçer de denebilir. En az 0, en çok %100 olabilen bu oranın çok yüksek olması da çok düşük olması da istenmez. Şirketin kullandığı kısa ve uzun vadeli borçların toplam kaynaklarındaki payı arttıkça bu oran yükselir. Bununla beraber şirketin finansal riski artar ve yeni borç alma kapasitesi düşer. Şirketin kullandığı toplam borç miktarının toplam kaynaklara oranı azaldıkça bu oran ve dolayısıyla şirketin finansal riski düşer. Ancak bu oranın sıfır veya çok düşük olması, şirketin borcun vergi avantajından ve kaldıraç etkisinden yeterince yararlanmadığını gösterir.

$$\text{Borçlanma Oranı} = \frac{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar} + \text{Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar}}{\text{Kaynaklar Toplamı}}$$

2.2.2. Borç/Özsermaye Oranı

Borçlanma oranının başka şekilde ifade edilmesidir. Kısa ve uzun vadeli yabancı kaynakların özkaynaklara oranıdır. Toplam sermaye içerisinde özkaynakların kaç katı borç kullanıldığını gösterir. Borçlanma oranında olduğu gibi bu oranın da ne çok küçük olması ne de çok yüksek olması istenmez. Bu oranı iyi yönetmek şirketin sermaye maliyetini düşük tutmak anlamına gelir.

$$\text{Borç/Özsermaye Oranı} = \frac{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar} + \text{Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar}}{\text{Özkaynaklar}}$$

2.2.3. Kısa Süreli Sermayenin Payı

Kısa süreli borçlanmanın toplam sermaye içindeki oranını gösterir. Bu oranın yüksek olması şirketin yüksek oranda faiz ve fonlama riskleri taşıması anlamına gelir. Kısa vadeli yabancı kaynaklar bir yıldan az bir süre içerisinde geri ödenmesi gereken kaynaklar olduğundan eğer bu kaynaklar şirketin toplam sermayesinin önemli bir bölümünü oluşturuyorsa bunların ödenmesinde ödeme güçlüğü çekilmesi, bunlar ödendikçe ortaya çıkan sermaye ihtiyacı için tekrar fonlama yapılması gerekmesi söz konusudur.

$$\text{Kısa Süreli Sermayenin Payı} = \frac{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar}}{\text{Kaynaklar Toplamı}}$$

2.2.4. Finansal Yapı Oranı

Finansal yapı oranı şirkete uzun süreli olarak bağlanan sermayenin uzun süreli kullanılacak olan varlıklara oranını gösterir. Bu oran 1'e yakınsa şirket uzun süreli varlıklarını uzun süreli sermayeyle, kısa süreli varlıklarını kısa süreli sermayeyle fonluyor anlamına gelir. Bu oranın 1'den çok büyük olması şirketin uzun vadeli kaynaklarla kısa süreli varlıklarının bir kısmını fonladığını ve faiz riski taşıdığını gösterir. Bu oranın 1'den çok küçük olması ise şirketin kısa vadeli kaynaklarla uzun süreli varlıklarının bir kısmını fonladığını ve fonlama riski taşıdığını gösterir.

$$\text{Finansal Yapı Oranı} = \frac{\text{Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar} + \text{Özkaynaklar}}{\text{Duran Varlıklar}}$$

Verimlilik Oranlarını Hesaplamak İçin Gerekli Şirket Verileri (2008)				
Varlık Toplamı	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL	2007:	<input type="text" value="0"/> YTL
Dönen Varlıklar	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL	2007:	<input type="text" value="0"/> YTL
Kısa Vadeli Ticari Alacaklar	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL	2007:	<input type="text" value="0"/> YTL
Stoklar	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL	2007:	<input type="text" value="0"/> YTL
Uzun Vadeli Ticari Alacaklar	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL	2007:	<input type="text" value="0"/> YTL
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL	2007:	<input type="text" value="0"/> YTL
Net Satışlar	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL		
Satışların Maliyeti	2008:	<input type="text" value="0"/> YTL		
Kaydet				

Finansal Oran Analizi - Verimlilik Oranları		
	2008	2007
Stok Devir Hızı		
Alacak Devir Hızı		
Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı		
Toplam Varlık Devir Hızı		
Şirketin Bilgilerini Görmek ve Güncellemek İçin Tıklayınız		
Finansal Oran Analizi		
	Geçerli Yıl	
Likidite Oranları	2008	2007
Finansal Yapı Oranları	2008	2007
Verimlilik Oranları	2008	2007
Karlılık Oranları	2008	2007

2.3. Verimlilik Oranları

Verimlilik oranları ile, şirketlerin varlıklarını, özellikle de çalışma sermayesini ve bunu oluşturan kalemleri kullanmadaki verimliliği ölçülür. Bu oranlar varlık kullanım veya devir hızı oranları olarak da adlandırılır. Finansal analistlerin ve yatırımcıların çok önem verdiği oranlardır. Oran hesaplamalarında bilanço kalemleri, kâr-zarar tablosu kalemleriyle beraber kullanıldığında raporlama sürecinde bilançodaki değişiklikleri de hesaba katabilmek için bilanço kalemlerinin cari dönem başı (önceki dönem sonu) ve cari dönem sonu değerlerinin ortalamaları kullanılır.

2.3.1. Stok Devir Hızı

Stok devir hızı şirketin elinde tuttuğu ortalama stokları bir yıl içerisinde kaç kez satabildiğini gösterir. Örneğin, stok devir hızı 12 olan bir şirket, elinde ortalama olarak tuttuğu stokları her ay tamamıyla satıyor demektir. Stok devir hızı 1 olan şirket ise stoklarını yılda bir kez satabiliyor demektir. Bu oran ne kadar yüksekse şirketin stoklara yaptığı yatırım o derece düşüktür ve stoklarını o derece iyi yönetiyor demektir ancak oranın çok yüksek olması şirketin elinde yeterince stok tutamadığından potansiyel satışları kaçırmaya başlamasına da gelebilir. Stok devir hızı şirketin bulunduğu sektöre göre farklılık gösterir.

$$\text{Stok Devir Hızı} = \frac{\text{Satışların Maliyeti}}{[\text{Stoklar}_{\text{cari yıl}} + \text{Stoklar}_{\text{önceki yıl}}] / 2}$$

2.3.2. Alacak Devir Hızı

Alacak devir hızı şirketin bilançosunda görülen ortalama alacakları bir yılda kaç kez tahsil ettiğini gösterir. Alacak devir hızı 4 olan bir şirket alacaklarını yaklaşık 90 günde tahsil ediyorken alacak devir hızı 52 olan bir şirket alacaklarını yaklaşık 7 günde tahsil eder. Bu oranın artması şirketin alacaklarını daha çabuk tahsil ettiğini gösterir. Bu da çoğunlukla verimlilik anlamına gelir çünkü alacaklar tahsil edildikçe tekrar yatırımlara

yönlendirilebildiğinden şirketin kârlılığı ve likiditesi artar. Ancak alacak devir hızının çok yüksek olması satışlarda yeterince vade uygulanmaması ve dolayısıyla potansiyel satışları kaçırmak anlamına da gelebilir. Alacak devir hızı da sektörlere göre çok farklılık gösterir.

$$\text{Alacak Devir Hızı} = \frac{\text{Net Satışlar}}{[(KVTA + UVTA)_{\text{cari yıl}} + (KVTA + UVTA)_{\text{önceki yıl}}] / 2}$$

(KVTA: Kısa Vadeli Ticari Alacaklar, UVTA: Uzun Vadeli Ticari Alacaklar)

2.3.3. Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı

Şirketin satışları ile ortalama çalışma sermayesi arasındaki ilişkiyi gösterir. Satışlar arttıkça bunu karşılayacak dönen varlık gereksinimi de artacaktır. Şirketin çok fazla likidite tutması net çalışma sermayesi devir hızını düşürür ve firmanın çalışma sermayesi konusunda verimli olmadığını gösterir. Satışlardaki ani artışlar net çalışma sermayesi devir hızını yükseltir ancak bu verimlilik artışına dönüşmezse likidite sorunu yaratır.



$$\text{Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı} = \frac{\text{Net Satışlar}}{[(DV - KVK)_{\text{cari yıl}} + (DV - KVK)_{\text{önceki yıl}}] / 2}$$

(DV: Dönen Varlıklar, KVK: Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar)

2.3.4. Toplam Varlık Devir Hızı

Şirketin yıllık net satışlarının ortalama toplam varlıklara oranıdır. Şirketin gelir elde etmede elindeki varlıkları ne derecede verimli kullandığını gösterir.

$$\text{Toplam Varlık Devir Hızı} = \frac{\text{Net Satışlar}}{[\text{Varlık Toplamı}_{\text{cari yıl}} + \text{Varlık Toplamı}_{\text{önceki yıl}}] / 2}$$

Karlılık Oranlarını Hesaplamak İçin Gerekli Şirket Verileri (2008)			
Net Satışlar	2008:	<input type="text" value="0"/>	YTL
Brüt Satış Karı	2008:	<input type="text" value="0"/>	YTL
Finansman Giderleri	2008:	<input type="text" value="0"/>	YTL
Vergiden Önceki Kar	2008:	<input type="text" value="0"/>	YTL
Faaliyet Karı	2008:	<input type="text" value="0"/>	YTL
Net Kar	2008:	<input type="text" value="0"/>	YTL
Özkaynaklar	2008:	<input type="text" value="0"/>	YTL
	2007:	<input type="text" value="0"/>	YTL
Varlık Toplamı	2008:	<input type="text" value="0"/>	YTL
	2007:	<input type="text" value="0"/>	YTL

[Kaydet](#)

Finansal Oran Analizi - Karlılık Oranları ?		
	2008	2007
Brüt Kar Marjı ?	▲	▲
Net Kar Marjı ?	▲	▲
Toplam Varlık Karlılığı (Yatırım Verim Oranı) ?	▲	▲
Özsermaye Karlılığı ?	▲	▲
Esas Faaliyet Karı ?	▲	▲
Faiz Karşılama Oranı ?	▲	▲

[Şirketin Bilgilerini Görmek ve Güncellemek İçin Tıklayınız](#)

Finansal Oran Analizi ?		
	Geçerli Yıl ?	
Likidite Oranları	2008	2007
Finansal Yapı Oranları	2008	2007

2.4. Kârlılık oranları

Kârlılık oranları şirketlerin yatırılan sermaye karşılığında oluşturduğu kârı ölçer. Daha fazla varlık kullanarak daha çok kâr elde eden şirket daha kârlı demek değildir. Bir şirketin faaliyetlerinin çeşitli yönlerden kârlılığını ölçmek için kâr-zarar tablosu verilerini bilanço verilerine oranlamak gerekir. Oranlar arttıkça kârlılığın arttığı sonucuna varılır. Kârlılık oranları yatırımcılar, finansal analistler ve en önemlisi yöneticiler tarafından dikkatle takip edilir.

2.4.1. Brüt Kâr Marjı

Brüt kâr marjı faaliyetlerin etkinliğinin yanı sıra şirketin ürün/hizmet stratejisinden ve fiyat politikasından da etkilenir. Bir şirket az miktarda ürünü yüksek kârla satmayı veya çok miktarda ürünü düşük kârla satmayı stratejik olarak seçebilir. Bu da oranlara yansır.

$$\text{Brüt Kâr Marjı} = \frac{\text{Brüt Kâr}}{\text{Net Satışlar}}$$

2.4.2. Net Kâr Marjı

Net kâr marjı, fiyat politikasına ek olarak maliyet yapısı ve üretim etkinliği konularında da bilgi verir. Faaliyet performansının iyi bir göstergesidir. Zaman içerisinde net kâr marjının brüt kâr marjına göre artması istenen bir durumdur ve gelirlere oranla giderlerin azaldığını ve faaliyet etkinliğinin arttığını gösterir.

$$\text{Net Kâr Marjı} = \frac{\text{Net Kâr}}{\text{Net Satışlar}}$$

2.4.3. Toplam Varlık Kârlılığı (Yatırım Verim Oranı)

Şirket kârlılığına genel bir bakış sağlar. Yatırılan sermayeye göre kârlılığı belirler. Benzer firmalardan toplam varlık kârlılığı daha yüksek olan genel anlamda daha iyi yönetiliyor anlamına gelir.

$$\text{Toplam Varlık Kârlılığı} = \frac{\text{Net Kâr}}{[\text{Varlık Toplamı}_{\text{cari yıl}} + \text{Varlık Toplamı}_{\text{önceki yıl}}] / 2}$$

2.4.4. Özsermaye Kârlılığı

Şirket ortaklarının koydukları 1 TL'lik sermayenin kaç liralık kâr oluşturduğunu ölçer. Sermayedarların şirketten kazandıkları kârı alternatif yatırımlardan kazanacakları getiri ile kıyaslamalarını kolaylaştırır.

$$\text{Özsermaye Kârlılığı} = \frac{\text{Net Kâr}}{[\text{Özkaynaklar}_{\text{cari yıl}} + \text{Özkaynaklar}_{\text{önceki yıl}}] / 2}$$

2.4.5. Esas Faaliyet Kârı

Şirket faaliyetlerinin ne derecede kârlı olduğunu gösterir. Oranın yüksek olması veya zaman içerisinde yükselmesi şirketin iyi yönetildiğini gösterir.

$$\text{Esas Faaliyet Kârı} = \frac{\text{Faaliyet Kârı}}{\text{Net Satışlar}}$$

2.4.6. Faiz Karşılama Oranı

Finansman giderleri şirketler için sabit gider sayılırlar. Şirket kârda da olsa zararda da olsa finansman giderlerini karşılamak zorundadır. Faiz karşılama oranı, şirketin faiz ödemelerinde zorlukla karşılaşma durumunu inceler. Bu oran arttıkça şirketin finansman giderlerini karşılamada zorlanmayacağı açıktır. Ancak

çok yüksek oranlar da şirketin yeterince yabancı kaynak kullanmadığını dolayısıyla borcun vergi avantajından ve kaldıraç etkisinden yeterince yararlanmadığını gösterir.

$$\text{Faiz Karşılama Oranı} = \frac{\text{Vergiden Önceki Kâr} + \text{Finansman Giderleri}}{\text{Finansman Giderleri}}$$

2.5. Benchmarking ve Trend Analizi

Hesaplanan bir oran hakkında yorum yapabilmek için, bu oranın ne ifade ettiğini iyi anlamak ve şirket için hesaplanan oranı şirket ile aynı sektörde faaliyet gösteren ve benzer boyutlarda olan başka şirketlerin aynı zaman dilimi için hesaplanan oranlarıyla ve şirketin kendisi için geçmiş zaman dilimleri için hesaplanan oranlarla kıyaslamak gerekir.

Şirket için hesaplanan oranı şirket ile aynı sektörde ve benzer boyutlarda başka şirketlerin aynı zaman dilimi için hesaplanan oranlarla kıyaslamak şirketin sektördeki kıyaslamalı durumunu gösterir ve buna 'benchmarking' denir. Şirket için hesaplanan oranı şirketin kendisi için geçmiş zaman dilimleri için hesaplanan oranlarla kıyaslamak ise şirketin zaman içerisindeki gelişimini gösterir ve buna da 'trend analizi' denir.

Şirket Aynası şirketlerden hem 2007 hem de 2008 verilerini toplayarak finansal oranları her iki yıl için de hesaplamakta, böylece şirketlerin kendi oranlarını 2007-2008 arasında kıyaslayarak 'trend analizi' yapmalarına olanak sağlamaktadır. Ayrıca güncel olan TCMB Yıllık Sektör Bilançoları Çalışması dahilinde 2007 yılının sektörel finansal oranları raporladığından Şirket Aynası'nca 2007 yılı için hesaplanan oranlar, TCMB'nin yayınladığı sektör ortalamalarıyla karşılaştırılıp şirketlerin 'benchmarking' yapmalarına olanak sağlanmaktadır.

Bir şirket için hesaplanan oranları başka şirketlerin oranlarıyla kıyaslarken "benchmarking" altında bahsedilenlere dikkat etmenin yanı sıra bu oranlardaki farklılıkların şirketlerin özel durumlarından kaynaklanabileceğini de unutmamak gerekir. Her ne kadar benchmarking ve "trend analizi" bir şirketi sektöründeki benzer şirketlerle veya zaman içerisinde kendisiyle kıyaslamaya ve iyileşme/kötüleşme yönünde bir gösterge olarak yorum yapmaya olanak verse de, bu değişikliklerin arkasında şirket stratejisindeki değişiklikler de rol oynayabilir. Dolayısıyla bir şirket için, daha iyiye/kötüye gidiyor yorumu yapmadan önce birden fazla orana bakılmalı ve şirketin sektöründeki şirketlerle ve zaman içerisinde kendisiyle oluşan farklılıkların nedenleri dikkatlice araştırılmalıdır.

EK - 2 Gizli Bilgi Kullanımı Formu

TÜRKONFED ve Özyeğin Üniversitesi “Şirket Aynası” projesi çerçevesinde şirketlerden toplanan bilgileri gizlilik esasına göre ele almaktadır. Her şirket, sadece kendi yetkili personeline teslim edilmiş olan şifresini kullanmak sureti ile veri formlarını doldurabilecektir.

Tüm bu verilerde yer alan bilgilerin gizliliğinin korunması amacıyla aşağıda yer alan hususlar uygulanmaktadır:

1. Şirket bazındaki bilgiler söz konusu olduğunda her şirket yalnızca kendi bilgilerine erişebilmektedir.
2. Proje sonunda yayınlanacak rapor ve çalışmalarda yalnızca istatistiki ve şirketler ile birebir eşleştirilemeyecek bilgiler kullanılacak, şirketlerin finansal bilgileri kesinlikle üçüncü taraflara açıklanmayacaktır. TÜRKONFED ve Özyeğin Üniversitesi araştırmacıları firma bazındaki bilgilere bu çerçevede erişecekler ve bu esaslara uygun hareket edeceklerdir.
3. Şirketlerden, bu proje için gerekli olduğuna inanılan bilgiler toplanmaktadır.
4. TÜRKONFED ve Özyeğin Üniversitesi yetkili personeli dışında, şirket bilgilerine hiç kimsenin izinsiz ulaşamaması için bir güvenlik sistemi uygulanmaktadır.
5. Şirket bilgilerine ulaşma izni olan tüm TÜRKONFED ve Özyeğin personeli ve tüm üçüncü şahıslar gizlilik mecburiyeti uygulamasına özellikle uymak durumundadırlar.
6. TÜRKONFED ve Özyeğin Üniversitesi öğrendikleri bilgileri başka projede kullanamaz veya bunları başkalarının kullanımına açık tutamazlar.
7. Gizli bilgiler i) TÜRKONFED veya Özyeğin Üniversitesi tarafından gizli bilgi kullanım esasları ihlal edilmesi halinde oluşanlar hariç olmak üzere kamu tarafından bilinmekte olan veya bilinir hale gelen, ii) Şirketin bu bilgileri TÜRKONFED veya Özyeğin Üniversitesi’ne açıklamasından önce hali hazırda onlar tarafından zaten bilinmekte olan, iii) bu esaslar gereğince üstlenmiş oldukları yükümlülüklerinden herhangi birini ihlal etmeden, TÜRKONFED ve Özyeğin Üniversitesi tarafından bağımsız bir şekilde elde edilmiş veya geliştirilmiş olan bilgileri kapsamaz.

ÖZYEGİN ÜNİVERSİTESİ

Özyeğin Üniversitesi
Kuşbakışı Cad. No: 2
34662 Altunizade / Üsküdar
İstanbul

ISBN: 978-9944-01722-0

THIS NOTE IS LEGAL TENDER
FOR ALL DEBTS PUBLIC AND PRIVATE

THIS NOTE IS LEGAL TENDER
FOR ALL DEBTS PUBLIC AND PRIVATE

12

L 279994410

12 Paserim

türkonfed
TÜRK GİRİŞİM VE
İŞ DÜNYASI
KONFEDERASYONU
TURKISH ENTERPRISE
AND BUSINESS
CONFEDERATION

AKBANK

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu
Metecad. Yeni Apt. No:10/6
Taksim 34437 İstanbul