



**Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**  
**İşletme Anabilim Dalı**

**Yüksek Lisans Tezi**

**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN (KOBİ'LERİN)  
FİNANSMAN SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE KREDİ GARANTİ FONU  
UYGULAMASI: DİYARBAKIR İLİ ÖRNEĞİ**

**Remzi GÖK**

**Diyarbakır, 2012**

**Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü  
İşletme Anabilim Dalı**

**Yüksek Lisans Tezi**

**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN (KOBİ'LERİN) FİNANSMAN  
SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE KREDİ  
GARANTİ FONU UYGULAMASI: DİYARBAKIR İLİ ÖRNEĞİ**

**Remzi GÖK**

**Danışman**

**Prof. Dr. Mustafa UÇAR**

**Diyarbakır 2012**

## ÖZET

### KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN (KOBİ'LERİN) FİNANSMAN SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE KREDİ GARANTİ FONU UYGULAMASI: DİYARBAKIR İLİ ÖRNEĞİ

Ülke ekonomisinin gelişmesinde büyük öneme sahip olan KOBİ'lerin yaşadıkları finansman sorunları, kullandıkları finansman teknikleri ve bu teknikler arasında kredi garanti fonlarının kullanım düzeyi ve etkilerinin incelendiği bu çalışma, dört bölümden oluşmaktadır.

Birinci bölümünde, KOBİ'lerin tanımı, özellikleri, avantajları, dezavantajları, Türkiye ve Dünya ekonomisindeki yeri ve önemi, KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlar ve nedenleri; ikinci bölümde ise KOBİ'lerin finansman sorunları çözümünde kullandıkları kaynaklar incelenmiştir. Üçüncü bölümde çalışmanın konusunu oluşturan kredi garanti fonlarının kuruluş amaçları, faydaları ve türlerinin yanı sıra, Türkiye uygulaması KGF A.Ş.'nin kuruluş amacı, ortaklık yapısı, teminat kullandırma şartları ve performans göstergelerinden detaylı bir şekilde bahsedilmiştir. Dördüncü bölümde, çalışmanın amacı doğrultusunda 75 KOBİ'den elde edilen anket verileri değerlendirilmiştir. Bu veriler SPSS 18.0 kullanılarak değerlendirilmiş, verilerin yorumlanmasında frekans, Ki-Kare ve korelasyon testleri kullanılmıştır. Sonuç bölümünde ise elde edilen bulgular doğrultusunda çalışmadan faydalanabilecek taraflara öneriler yer almaktadır.

Analiz sonucunda, KGF kefaleti kullanımının düşük olduğu, başvuran 9 firmadan sadece 6'sının fon kefaletinden faydalanabildiği görülmüştür. Ayrıca finansal planlama yapma ile finansman sorunu arasında anlamlı bir ilişki bulunamamış; finansal planlama ile hukuki yapı ve faaliyet alanı arasında pozitif, KOBİ ölçeği arasında ise negatif yönlü; banka kredisi kullanımı ile hukuki yapı arasında pozitif, yıllık ciro ve KOBİ ölçeği arasında ise negatif yönlü anlamlı ilişki bulunduğu, yapılan testler sonucunda ortaya çıkmıştır.

Anahtar Sözcükler: **KGF, KOBİ Finansman sorunları, alternatif finansman yöntemleri**

## **ABSTRACT**

### **APPLICATION OF CREDIT GUARANTEE FUND SOLVING SMEs' FINANCING PROBLEMS: CASE of DİYARBAKIR**

The aim of this research is to investigate the financial problems of SMEs operating in Diyarbakir, financing techniques they use to solve these problems, the level of using these techniques, and to evaluate the effects of the Credit Guarantee Fund. This consists of four parts:

In the first section, the definition, the features, the advantages, the disadvantages, the role and the importance of SMEs in Turkey and the world economy, and the causes of problems faced by SMEs; and in the second section resources utilized to solve the financing problems of SMEs is examined. In the third section, beside form the subject of credit guarantee funds, the types and the benefits, the implementation of Turkey KGF Inc.'s purpose of the organization, ownership structure, collateral requirements and performance indicators of utilization are discussed in detail. In the fourth section, the data obtained from 75 SMEs is analyzed by the SPSS 18.0. Frequency, chi-square and correlation tests were used. Finally, in accordance with the study findings, we will give suggestions to beneficiary.

After analyzing, it is observed that the usage of CGF is low among SMEs and only 6 of 9 SMEs applied to fund benefited from credit guarantee services. In addition, a significant relationship between the problems of financing and financial planning is not found and, it is found by the results of tests carried out that, there is a positive correlation among financial planning and legal structure, activity area; a negative correlation with scale of SME. Also found a positive correlation among using bank loans and legal structure, annual turnover and a negative significant relationship between scales of SME.

**Key Words:** CGF, SMEs' financial problem, alternative finance techniques

## İÇİNDEKİLER

|                               | Sayfa No.  |
|-------------------------------|------------|
| <b>ÖZET</b> .....             | <b>i</b>   |
| <b>ABSTRACT</b> .....         | <b>ii</b>  |
| <b>TABLO LİSTESİ</b> .....    | <b>vii</b> |
| <b>KISALTMA LİSTESİ</b> ..... | <b>x</b>   |
| <b>GİRİŞ</b> .....            | <b>1</b>   |

### BİRİNCİ BÖLÜM

#### EKONOMİK BÜYÜME ve GELİŞMEDE KÜÇÜK ve ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN (KOBİ'LERİN) ROLÜ ve ÖNEMİ

|                                                             |          |
|-------------------------------------------------------------|----------|
| <b>1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER</b> .....            | <b>3</b> |
| 1.1. KOBİ TANIMLANMASINDA KULLANILAN KRİTERLER.....         | 3        |
| 1.1.1. Nicel Kriterler .....                                | 4        |
| 1.1.2. Nitel Kriterler.....                                 | 5        |
| 1.2. KOBİ TANIMI VE ÖZELLİKLERİ.....                        | 6        |
| 1.2.1. Türkiye’de Çeşitli Kuruluşların KOBİ Tanımları.....  | 7        |
| 1.2.2. Dünyada KOBİ Tanımları.....                          | 11       |
| 1.3. KOBİ’LERİN ÜLKE EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ .....     | 15       |
| 1.3.1. Ekonomiye Dinamizm/Canlılık Kazandırma Rolü .....    | 15       |
| 1.3.2. İstihdamı Oluşturma/Artırma .....                    | 16       |
| 1.3.3. Esneklik ve Yenilikleri Teşvik Etme .....            | 16       |
| 1.3.4. Bölgesel Kalkınmaya Yardım.....                      | 17       |
| 1.3.5. Rekabeti Koruma/Artırma.....                         | 17       |
| 1.3.6. Sosyal İçermeyi Sağlama/Orta Sınıfın Korunması ..... | 18       |
| 1.3.7. Sermaye Birikimlerine Olan Katkıları.....            | 19       |
| 1.4. KOBİ’LERİN AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI .....         | 19       |
| 1.4.1. KOBİ’lerin Avantajları .....                         | 20       |
| 1.4.2. KOBİ’lerin Dezavantajları .....                      | 21       |
| 1.5. KOBİ’LERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR.....               | 22       |

|                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.5.1. Yönetim Sorunları .....                                          | 23 |
| 1.5.2. Pazarlama Sorunları .....                                        | 25 |
| 1.5.3. Personel ve Eğitim Sorunları.....                                | 26 |
| 1.5.4. Üretim ve Hammadde Sorunları .....                               | 28 |
| 1.5.5. Tedarik Sorunları .....                                          | 29 |
| 1.5.6. Finansman Sorunları.....                                         | 30 |
| 1.6. KOBİ FİNANSMAN SORUNLARINA NEDEN OLAN FAKTÖRLER .....              | 31 |
| 1.6.1. Özkaynak Yetersizliği.....                                       | 31 |
| 1.6.2. İşletme Sermayesi Yetersizliği .....                             | 32 |
| 1.6.3. Kredi Temininde Karşılaşılan Sorunlar .....                      | 33 |
| 1.6.4. Sermaye Piyasasından Fon Elde Etmede Karşılaşılan Güçlükler..... | 34 |
| 1.6.5. Finansal Yönetimde Yetersizlik .....                             | 37 |
| 1.6.6. Enflasyondan Kaynaklı Sorunlar .....                             | 38 |
| 1.6.7. Mali Yapının Zayıflığından Kaynaklı Sorunlar .....               | 38 |

## **İKİNCİ BÖLÜM**

### **KOBİ'LERİN FİNANSMAN KAYNAKLARI**

|                                                            |           |
|------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>2. KOBİ FİNANSMAN KAYNAKLARI .....</b>                  | <b>40</b> |
| 2.1. Özkaynaklardan Finansman.....                         | 40        |
| 2.2. Yabancı Kaynaklardan Finansman .....                  | 41        |
| 2.2.1. Kamu Finansman Kaynakları .....                     | 42        |
| 2.2.1.1. KOSGEB.....                                       | 42        |
| 2.2.1.2. Eximbank .....                                    | 56        |
| 2.2.1.3. Türkiye Kalkınma Bankası.....                     | 58        |
| 2.2.1.4. Türkiye Sınâî Kalkınma Bankası.....               | 63        |
| 2.2.1.5. KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş..... | 64        |
| 2.2.1.6. Destekler ve Teşvikler.....                       | 66        |
| 2.2.1.7. AB ve Türkiye’de Verilen Hibeler.....             | 68        |
| 2.2.1.8. Kalkınma Ajansları.....                           | 71        |
| 2.2.1.9. Kredi Garanti Fonu .....                          | 74        |
| 2.2.2. Alternatif Finansman Tekniklerinden Finansman ..... | 74        |

|                                            |     |
|--------------------------------------------|-----|
| 2.2.2.1. Banka Kredileri .....             | 74  |
| 2.2.2.2. Barter Sistemi.....               | 76  |
| 2.2.2.3. Risk Sermayesi .....              | 79  |
| 2.2.2.4. Melek Finansman .....             | 82  |
| 2.2.2.5. Faktöring .....                   | 86  |
| 2.2.2.6. Forfeyting .....                  | 91  |
| 2.2.2.7. Franchising.....                  | 94  |
| 2.2.2.8. Finansal Kiralama .....           | 97  |
| 2.2.2.9. Sermaye Piyasası Kaynakları ..... | 100 |
| 2.2.2.10. Satıcı Kredisi .....             | 104 |

## **ÜÇÜNCÜ BÖLÜM**

### **KOBİ FİNANSMANINDA KREDİ GARANTİ FONLARI'NIN ROLÜ ve ÖNEMİ**

|                                                                             |            |
|-----------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>3. GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE KREDİ GARANTİ PROGRAMLARI .....</b>                | <b>106</b> |
| 3.1. Kredi Garanti Programlarının Kuruluş Amaçları.....                     | 107        |
| 3.2. Kredi Garanti Programlarının Tarihsel Gelişimi .....                   | 108        |
| 3.3. Kredi Garanti Programlarının Faydaları.....                            | 108        |
| 3.4. Kredi Garanti Program Türleri.....                                     | 110        |
| 3.4.1. Karşılıklı Garanti Birlikleri .....                                  | 111        |
| 3.4.2. Devlet Tarafından Kurulan Garanti / Kefalet Fonu.....                | 112        |
| 3.4.3. Kolektif Garanti Fonları .....                                       | 112        |
| 3.4.4. Uluslararası Garanti Kurumları .....                                 | 113        |
| 3.5. Türkiye Uygulaması: Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KGF) | 113        |
| 3.5.1. Kuruluş Amacı .....                                                  | 114        |
| 3.5.2. Ortaklık Yapısı .....                                                | 115        |
| 3.5.3. Kullanım Şartları .....                                              | 116        |
| 3.5.4. Performans Göstergeleri .....                                        | 117        |

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

### **KREDİ GARANTİ FONLARI'NIN KULLANIM DÜZEYİNE İLİŞKİN UYGULAMA**

|                                                                                                                 |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>4. KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE KREDİ GARANTİ FONU UYGULAMASI: DİYARBAKIR İLİ ÖRNEĞİ.....</b> | <b>125</b> |
| 4.1. Araştırmanın Amacı .....                                                                                   | 125        |
| 4.2. Araştırma Soruları.....                                                                                    | 125        |
| 4.3. Araştırma Hipotezleri.....                                                                                 | 125        |
| 4.4. Araştırmanın Kapsamı .....                                                                                 | 126        |
| 4.5. Veri Toplama Yöntemi .....                                                                                 | 126        |
| 4.6. Verilerin Değerlendirilmesi ve Analizi .....                                                               | 127        |
| 4.7. Bulgular ve Tartışma .....                                                                                 | 127        |
| <b>5. SONUÇ ve ÖNERİLER .....</b>                                                                               | <b>147</b> |
| <b>KAYNAKÇA .....</b>                                                                                           | <b>157</b> |
| <b>EK.....</b>                                                                                                  | <b>173</b> |



## TABLO LİSTESİ

|                                                                                           | Tablo No. |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Tablo 1: Türkiye Halk Bankası KOBİ Tanımı.....                                            | 7         |
| Tablo 2: KOSGEB KOBİ Tanımı .....                                                         | 7         |
| Tablo 3: TOSYÖV KOBİ Tanımı .....                                                         | 8         |
| Tablo 4: Dış Ticaret Müsteşarlığı KOBİ Tanımı.....                                        | 8         |
| Tablo 5: Hazine Müsteşarlığı KOBİ Tanımı .....                                            | 8         |
| Tablo 6: Eximbank KOBİ Tanımı .....                                                       | 9         |
| Tablo 7: OECD KOBİ Tanımı .....                                                           | 12        |
| Tablo 8: AB KOBİ Tanımı .....                                                             | 12        |
| Tablo 9: ABD'de KOBİ Tanımı.....                                                          | 13        |
| Tablo 10: Japonya KOBİ Tanımı.....                                                        | 14        |
| Tablo 11: Kore KOBİ Tanımı.....                                                           | 14        |
| Tablo 12: KOSGEB Tematik Proje Destek Programı Destek Unsurları .....                     | 45        |
| Tablo 13: Alınacak KOSGEB Yardımlarının Bölgesel Sınıflandırılması .....                  | 47        |
| Tablo 14: AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı .....                  | 50        |
| Tablo 15: KOSGEB Tarafından Verilen Bazı Destek Programlarının Karşılaştırılması          | 51        |
| Tablo 16: Genel Destek Programı Destekleri.....                                           | 52        |
| Tablo 17: Yeni Girişimci Desteği Destek Unsurları .....                                   | 53        |
| Tablo 18: KOSGEB İŞGEM Desteği Destek Unsurları .....                                     | 54        |
| Tablo 19: GİP KOBİ Destek Programı Kapsamındaki Destek Üst Limit ve Oranları              | 56        |
| Tablo 20: TKB IBRD KOBİ-II Apeks Kredisinde Önemli Katılımcıların Sorumlulukları<br>..... | 63        |
| Tablo 21: KGF Ortaklık ve Sermaye Yapısı .....                                            | 117       |
| Tablo 22: KGF Şubelerinin Sorumluluk Alanları (2012/Ocak İtibariyle).....                 | 118       |
| Tablo 23: Yıllar İtibariyle Özkaynaklar İle Verilen Kefaletler.....                       | 119       |
| Tablo 24: Verilen Kefaletin Bölgesel Dağılım Oranı ve Miktarı .....                       | 120       |
| Tablo 25: Kefaletin İllere Göre Dağılımı .....                                            | 121       |
| Tablo 26: Kefaletin Kredi Türlerine Göre Dağılımı .....                                   | 122       |
| Tablo 27: Kefaletin Finansman Amacına Göre Dağılımı (1994-2011).....                      | 123       |
| Tablo 28: Kefaletin İşletme Ölçeklerine Göre Dağılımı.....                                | 124       |

|                                                                                                                                 |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tablo 29: Sektörlere Göre Toplam Kefaletler İle Takibe İntikal Eden Kefaletler ...                                              | 124 |
| Tablo 30: Çoktan Seçmeli Anket Soruları ve Katılımcı Firmaların Listesi .....                                                   | 128 |
| Tablo 31: Sektörel Dağılım.....                                                                                                 | 128 |
| Tablo 32: İşletmelerin Faaliyet Alanına İlişkin Bilgiler .....                                                                  | 129 |
| Tablo 33: İşletmelerin Hukuki Yapısı .....                                                                                      | 129 |
| Tablo 34: Personel Sayısı.....                                                                                                  | 130 |
| Tablo 35: İşletmelerinin Yıllık Faaliyet Süreleri.....                                                                          | 130 |
| Tablo 36: Yıllık Ciro.....                                                                                                      | 131 |
| Tablo 37: Finansal Planlama.....                                                                                                | 131 |
| Tablo 38: Finansal Planlama Yapılmasına Engel Faktörler .....                                                                   | 132 |
| Tablo 39: Finansal Planlama Türleri.....                                                                                        | 132 |
| Tablo 40: Finansal Planlama ve Finansman Sorunu İlişkisi.....                                                                   | 133 |
| Tablo 41: Finansman Sorunu Nedenleri .....                                                                                      | 133 |
| Tablo 42: Finansman Sorunlarının Çözümü İçin Yapılması Gerekenler .....                                                         | 134 |
| Tablo 43: İşletme Kuruluşunda Yabancı Kaynak Kullanım Oranı .....                                                               | 134 |
| Tablo 44: Finansman Sorunu ve Banka Kredisi Kullanımı İlişkisi.....                                                             | 135 |
| Tablo 45: Faaliyet Süresi ve Banka Kredisi Türleri İlişkisi .....                                                               | 136 |
| Tablo 46: Finansman Sorunu ve Banka Kredisi Başvurularında Karşılaşılan Güçlükler<br>İlişkisi .....                             | 136 |
| Tablo 47: Faaliyet Süresi ve Banka Kredisi Başvurularında Karşılaşılan Güçlükler<br>İlişkisi .....                              | 137 |
| Tablo 48: Banka Dışı Finansman Kaynakları ve Finansman Sorunu İlişkisi .....                                                    | 138 |
| Tablo 49: KGF Başvurusu ve Finansman Sorunu İlişkisi .....                                                                      | 138 |
| Tablo 50: KGF Başvurusu ve KGF Kuruluş Amacının Bilinirliği İlişkisi.....                                                       | 139 |
| Tablo 51: KGF Başvurusu ve Başvuru Amacı İlişkisi.....                                                                          | 140 |
| Tablo 52: KGF Başvurusu ve Kullanılan Kredi Türü İlişkisi .....                                                                 | 140 |
| Tablo 53: KGF Başvurusu ve Kullanılan Kredi Kefalet Tutarı İlişkisi.....                                                        | 141 |
| Tablo 54: Kefalet Tutarı ve Finansman Sorunu ilişkisi .....                                                                     | 141 |
| Tablo 55: KGF'ye Tekrar Başvurma Düşüncesi ve Kefalet Tutarı Yeterliliği İlişkisi                                               | 142 |
| Tablo 56: Verilen Kefaletin Vadesi ve KGF Başvurusu İlişkisi .....                                                              | 143 |
| Tablo 57: KGF'ye Tekrar Başvurma Düşüncesi ve Verilen Kefalet İle Alınan Kredinin<br>Finansman İhtiyacını Giderme İlişkisi..... | 143 |

|                                                                               |     |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tablo 58: KGF'ye Tekrar Başvurma Düşüncesi ve Kredinin Geri Ödenmesi İlişkisi | 144 |
| Tablo 59: Korelasyon Tablosu.....                                             | 146 |

**KISALTMA LİSTESİ**

|                 |                                                                                          |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>AB</b>       | Avrupa Birliği                                                                           |
| <b>AKKB</b>     | Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası                                                          |
| <b>AYB</b>      | Avrupa Yatırım Bankası                                                                   |
| <b>AYF</b>      | Avrupa Yatırım Fonu                                                                      |
| <b>IBRD</b>     | Dünya Bankası                                                                            |
| <b>DFİF</b>     | Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu                                                        |
| <b>DTM</b>      | Dış Ticaret Müsteşarlığı                                                                 |
| <b>Eximbank</b> | Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.                                                       |
| <b>GİP</b>      | Gelişen İşletmeler Piyasası                                                              |
| <b>İMKB</b>     | İstanbul Menkul Kıymet Borsaları                                                         |
| <b>KDV</b>      | Katma Değer Vergisi                                                                      |
| <b>KGF</b>      | Kredi Garanti Fonu                                                                       |
| <b>KOSGEB</b>   | Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri Geliştirme Başkanlığı                           |
| <b>MKK</b>      | Merkezi Kayıt Kuruluşu                                                                   |
| <b>SBA</b>      | Small Business Administration                                                            |
| <b>SPK</b>      | Sermaye Piyasası Kurulu                                                                  |
| <b>TESK</b>     | Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu                                             |
| <b>TKB</b>      | Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.                                                            |
| <b>TOBB</b>     | Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği                                                       |
| <b>TOSYÖV</b>   | Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı |
| <b>TSKB</b>     | Türkiye Sinaî Kalkınma Bankası                                                           |

## GİRİŞ

19. ve 20. yüzyıllarda, araştırma-geliştirme faaliyetleri ve yeniliklerin öncüsü, üretim verimliliği konusunda önemli gelişmelere öncülük eden büyük ölçekli şirketler, ekonomik ve teknolojik ilerlemenin temel itici güç olarak kabul edilirken, ekonomik gelişmeye katkısı nispeten az olan KOBİ'ler pek önemsenmiyordu. Ancak 1970'li yıllara gelindiğinde durum tersine döndü; sektörde önemli paya sahip büyük işletmeler rekabet güçlerini kaybetmeye başlayınca KOBİ'lerin sayısı ve önemi artmaya başladı. Büyük ölçekli işletmelere ara mal ve hizmet sunumunda önemli rol oynamaya başlayan KOBİ'ler, ülkelerin verdikleri destekler ölçüsünde daha yüksek ekonomik büyüme oranlarına ulaştıkları ortaya çıkmıştır (Klapper, v.d. 2002:2).

Ülke ekonomisini geliştirmedeki rolünün tam olarak ne olduğu konusunda yoğun tartışmalar yaşanmasının yanı sıra rekabeti artırma ve sosyal uyumu güçlendirmesindeki rolü ile esnek ve yenilikçi üretim kapasitelerine sahip olmalarıyla KOBİ'ler, etkin ve verimli yapısıyla ekonominin büyümesinde çok önemli görevler üstlenmektedir. Son yıllarda dünya genelinde yaşanan istikrarlı makroekonomik çevre, küresel piyasalarda yaşanan likidite bolluğu, teknolojide ve bankacılık uygulamalarında görülen iyileşmeler ile birlikte gelişmekte olan ülkelerin çoğunda özel sektöre verilen krediler ülkelerin gayrisafi yurtiçi hâsıladan daha yüksek oranlarda arttığı görülmektedir. Ancak KOBİ ölçeğindeki firmaların finansal piyasalarda görülen olumlu gelişmelere paralel olarak artan kredi hacminden büyük firmalara nazaran daha az faydalanabildikleri yapılan istatistiksel verilerle ortaya konulmaktadır. Literatürde bu alanda yapılan çalışmalar sonucunda da KOBİ'lerin kredilere ulaşmaları konusunda finansal engellerin çokluğu yanı sıra finansal engellerden büyük ölçekli firmalara göre daha fazla olumsuz yönde etkilendikleri de görülmektedir (Beck, v.d. 2010:10).

Bütün firmalarda başta finansman, yönetim ve pazarlama olmak üzere çeşitli alanlarda meydana gelen sıkıntılar hem KOBİ'lerin kendi yapısal sorunlarından hem de makroekonomik koşullardan etkilenen finans sistemindeki yetersiz finansman kaynakları gibi dışsal nedenlerden ortaya çıkmaktadır. Bu doğrultuda Diyarbakır il merkez sınırları içerisinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman sorunlarını, nedenlerini, bu sorunların çözümünde hangi finansman tekniklerini kullandıklarını ve bu teknikler içerisinde Kredi Garanti Fonu'nun kullanım düzeyini ve etkilerini incelemek amacıyla bu çalışma yapılmıştır. Araştırma sorusu ise

"işletmelerin finansman sorunları yaşanmasında finansal planlama yapmamalarının etkisi nedir veya finansal planlama yapmaları finansman sorunlarının yoğunluk derecesini azaltmakta mıdır?" şeklinde belirlenmiştir.

Literatürde bu alanda birçok çalışma yapılmakta, ancak Fon faaliyetleri hakkında fazla bilgi bulunmamaktadır. Örneğin Yılmaz (2005)'in Yalova'da yaptığı çalışmasında 73 firmadan hiçbiri Fon hizmetlerinden yararlanmamıştır.

Koyuncu (2010)'nun Gaziantep ilinde faaliyet gösteren 54 firmayı içeren çalışmasında 28 firma Fon hizmetlerinden yararlanmıştır.

Karacibioğlu (2007)'nin Muğla'da yaptığı çalışmada 50 firmadan sadece 3'ü Fon teminatlarından yararlanmıştır. Ayrıca 5 firma Fon hakkında bilgi sahibi olup ilerde başvuracaklarını ifade etmiştir.

Çatal (2007b)'in Doğu Anadolu Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin sermaye piyasaları hakkında bilgi ve Fon sağlama düzeylerinin irdelendiği çalışmasında 286 firmanın 117'si Fon hizmetleri hakkında bilgi sahibi iken % 9,4'ü teminat hizmetlerinden yararlanmıştır.

Dağıdır (2007)'in KOBİ'lerin finansman sorunlarını incelediği çalışmasında 86 firmanın 33'ü Fon hakkında bilgi sahibi iken, bu işletmelerin sadece 3'ü Fon'dan yararlanmıştır.

Bu çalışma KOBİ'lerin finansman sorunlarıyla ilgili çözüm yöntemlerinden özellikle KGF hizmetlerinin kullanımının irdelendiği çalışmaların yetersizliğinden dolayı yapılmıştır. Elde edilen bulguların bu alanda çalışacak taraflara, KOBİ sahip ve yöneticilerine, KGF ve teşvik ve kredi veren kurumlara faydalı olacağı düşünülen bu çalışmada diğerlerinden farklı olarak işletmelerin Fon'a başvuru amaçları, alınan teminat miktar ve vadesi, teminatın finansman sorununa çare olup olmadığı, geri ödenmesinde herhangi bir sıkıntı olup olmadığının yanı sıra; ilk defa başvuracak işletmelerden de bu alanda düşünceleri alınmıştır.

Remzi GÖK  
DİYARBAKIR 2012

## **BİRİNCİ BÖLÜM**

### **EKONOMİK BÜYÜME VE GELİŞMEDE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN (KOBİ'LERİN) ROLÜ VE ÖNEMİ**

#### **1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER**

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler), tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye ekonomisinin de dinamik ve sürükleyici unsurlarından biri olup, ülkemizin sosyo-ekonomik gelişmesi açısından çok büyük öneme sahiptirler. KOBİ'ler; az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile faaliyette bulunan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüslerdir (Türköz, 2008:3).

Küçük bir büfe, lokanta, tek kişilik halı yıkama işlerinden sanayi sektörüne kadar birçok kuruluş küçük işletme olarak kabul edilmektedir. İşletme ölçeği için tanımlama yapmanın oldukça pratik nedenleri bulunmaktadır. Bu nedenler devlet desteği alabilmek, kredi avantajlarından yararlanabilmek, ilgili danışmanlık kuruluşlarından ücretli/ücretsiz destek alabilmek ve sözleşmeler yapabilmek için firma ölçeğinin belirlenmesi olarak sıralanabilmektedir. Bununla birlikte her tür işletmenin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik politikaların belirlenmesinde de tanımlamalar büyük kolaylık sağlamaktadır (Civil, 2008:51; Akgemci, 2001:7).

##### **1.1. KOBİ TANIMLANMASINDA KULLANILAN KRİTERLER**

Esnaf, sanatkâr ve küçük ölçekli işletmelerin Türkiye dâhil olmak üzere dünya genelinde geçerli evrensel bir tanımı bulunmamaktadır. Hatta bazı (Türkiye'de olduğu gibi) ülkelerde, aynı ülkedeki çeşitli kurumlar tarafından farklı kriterler esas alınarak değişik tanımlamaların yapılmakta olduğu görülebilmektedir. Evrensel bir KOBİ tanımlanmasında sınırlamalar bulunmakta ve bu sınırlamalar, genelde ülke ekonomilerinin büyüklüğüne bağlı olarak değişmektedir. Sınıflandırma ve ortak bir KOBİ tanımı yapılmasında, hemen hemen tüm ülkelerde kullanılan ve bazı kaynaklarda sosyolojik ve teknik ölçütler

olarak da ifade edilen nitel ve nicel kriterlerin kullanıldığı görülmektedir (Karayılmazlar, v.d. 2007:156).

### **1.1.1. Nicel Kriterler**

İşletmelerin ölçek büyüklüklerinin belirlenmesinde genelde rakamsal değerler dikkate alınmaktadır. Bunun nedeni rakamsal değerlerin belirlenmesi ve değerlendirilmesinin nitel özelliklere göre nispeten daha kolay olmasıdır. Buna göre KOBİ'lerin tanımlanmasında yaygın olarak kullanılan nicel kriterleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Tekin, 2009:71):

**a) Personel Sayısı:** Dünya genelinde birçok ülkede KOBİ'lerin tanımlanmasında yaygın bir şekilde kullanılmakta olan nicel kriterler olan ciro ve bilanço büyüklükleri gibi kriterlerle birlikte değerlendirilmektedir (İskender, 2009:10).

**b) Makine Sayısı:** KOBİ'lerin tanımlanmasında yaygın olarak kullanılan bu kriter, özellikle işletmenin üretim kapasitesinin belirlenmesinde esas alınmaktadır (Moray, 2010:18).

**c) Kullanılabilir Alan ve Hacim:** Bazı kullanılabilir alan ve hacimler işletmenin ölçek büyüklüğünün belirlenmesinde temel ölçütlerden olabilir; bir tarım işletmesi için ekilebilir veya kullanılabilir arazinin büyüklüğü, bir ticaret işletmesi için kullanılabilir alan veya bir soğuk hava deposu veya yük gemisi için kullanılabilir hacim, büyüklüğün ölçülmesinde nicel ölçüt olarak örnek verilebilir (Yüce, 2007:5).

**d) İşletmenin Üretim Kapasitesi:** Bu kriter işletmenin ölçek büyüklüğünü yansıtmakla beraber fiili olarak üretimini yansıtmaya da yine de kullanılan nicel kriterler arasında sıralanmaktadır (İskender, 2009:10).

**e) Sabit Varlıkların Değeri:** Uygulamada kullanılan kriterlerden biri olan sabit varlıkların değeri ölçüsü bazı durumlarda yanlış karşılaştırmalara



neden olabilmektedir. Önemli olan husus işletmede fiili olarak kullanılan sabit varlıkların tespit edilebilmesidir; çünkü işletmenin kullanmadığı arsa ve arazi vb. varlıkları olabilmektedir (Moray, 2010:18).

**f) Makine Parkı Değeri:** KOBİ'lerin işletme faaliyetleri için sahip oldukları sabit varlıkların önemli bir kısmını makineler oluşturmaktadır. Dolayısıyla makinelerin değerinin para ile ifade edilebilmesi ve aynı zamanda işletmenin kapasitesini daha iyi yansıttığı düşünüldüğü için kabul edilebilir bir kriter olarak görülmektedir (İskender, 2009:10).

**g) Satış Tutarı:** Bu kriter sık sık kullanılmasına rağmen bazı sakıncalar içerebilmektedir. Bu sakıncalardan ilki, üretim derinliğinin dikkate alınmaması yani işletmenin sadece pazarlama yönünün dikkate alınmasıdır. İkinci sakınca ise kriterin parasal olarak ifade edilmesi durumunda varsa enflasyonun etkisinin bertaraf edilmesi ihtiyacının zorunluluğudur (İskender, 2009:10-11).

**h) Pazar Payı:** Bu kavram işletmenin toplam satış tutarının, toplam sektör içindeki payını göstermektedir. Bu kriter işletmenin ölçek büyüklüğünden ziyade pazardaki gücünün ve tekeli konumunun bir göstergesidir. Diğer bir ifade ile pazarda rekabet halindeki işletme sayısı arttıkça, işletmelerin ölçek büyüklüklerinin düştüğü varsayılmaktadır (Yüce, 2007:6).

**i) Bilanço Büyüklüğü:** Gerek Avrupa Birliği (AB)'nde gerekse de Türkiye'de yapılan resmi KOBİ tanımında işletmenin bilanço büyüklüğü de yer almaktadır. Bilanço büyüklüğü, nicel bir kriter olarak, işletmenin potansiyel büyüklüğünün bir göstergesi olarak kabul görmektedir (İskender, 2009:11).

### 1.1.2. Nitel Kriterler

KOBİ'lerin sınıflandırılmasında kullanılan kriterlerden nitel (kalitatif) kriterleri aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz (Korkmaz Y., 2009:7-8):

- ✓ Girişimcinin işletmede fiili olarak çalışıyor olması,
- ✓ Risk sorumluluğunu girişimcinin üstlenmesi,
- ✓ Girişimcinin işletmesiyle özdeşleşmiş olması,
- ✓ İşletme sahipliği, girişimcilik ve yöneticiliğin tek bir kişide toplanması,
- ✓ İşbölümü ve uzmanlaşma derecesi,
- ✓ Finansal yetersizlikler,
- ✓ Yönetim tekniklerinin uygulanmasında sorunlarla karşılaşılması ya da yönetim tekniklerde yetersizlik,
- ✓ Yönetimin ve mülkiyetin bağımlılık derecesi,
- ✓ İşletmenin veya sahiplerinin pazardaki etkinliği ve gücü, satış ve satın almadaki pazarlık gücü
- ✓ İşletme sahibinin mesleğine saygısı ve teknik yeterlilik derecesi,
- ✓ Aile bireylerinin işletmede fiilen çalışma dereceleri ve katkıları,
- ✓ İşveren ve işçi arasındaki ilişkinin derecesi ve niteliği,
- ✓ Sermaye piyasası kaynaklarına ulaşılabilirlik

## **1.2. KOBİ TANIMI VE ÖZELLİKLERİ**

Ekonominin, sosyo-ekonomik yapısı çerçevesinde endüstrileşmesinin, sağlıklı kentleşmenin ve optimum dağılım ve ticaret uygulamalarının sürükleyici faktörü ve vazgeçilmez ögesi olan ve istihdam yaratmadaki rolü, bölgesel ve yerel kalkınmaya katkıları ve ekonomideki öneminin tüm dünya ekonomileri tarafından kabul edilen KOBİ'leri tanımlayan ve üzerinde fikir birliğine varılmış ortak bir ölçüt bulunmamaktadır. KOBİ'leri tanımlamakta ülkeden ülkeye ve yapılan çalışmanın amacına yönelik hatta bazen aynı ülke içerisinde faaliyet gösteren kurumlar arasında bile KOBİ tanımı ile ilgili bir fikir birliğine varılamamıştır. Ancak bu konu hakkında tek bir tanıma ulaşmanın bu kadar zor olmasının en önemli nedeni, kavramı belirleyen özelliklerin yer, zaman ve ortama göre değişkenlik göstermesidir. Bununla birlikte KOBİ kavramını doğrudan etkileyen faktörlerin ülkeden ülkeye değişmesi, ülkelerin ekonomik, sosyal ve teknik gelişmişlik seviyelerindeki farklılıklardır (Yonar Ö. , 2008).

### 1.2.1. Türkiye’de Çeşitli Kuruluşların KOBİ Tanımları

Türkiye’de KOBİ’lerin tanımlamaları ile ilgili çeşitli kurumların farklı tanımlamaları mevcuttur.

**Tablo 1: Türkiye Halk Bankası KOBİ Tanımı**

| Faaliyet Alanı        | Çalışan Sayısı | Bilanço Tutarı |
|-----------------------|----------------|----------------|
| Üretim / Bakım Onarım | ≤ 250 Kişi     | ≤ 25 Milyon TL |

**Kaynak:** Halkbank, <[www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=232](http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=232)>, 30/05/2012.

Yukarıdaki tabloda Halkbank’a ait KOBİ tanımı bulunmaktadır. Buna göre 250 kişiden az çalışan istihdam eden, yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25.000.000 TL’yi aşmayan ve bağımsız nitelikteki veya sermayesinin en fazla %25’i büyük ölçekli firmaya ait olan üretim ya da bakım onarım faaliyetinde bulunan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır (<http://www.halkbank.com.tr>, 2012).

**Tablo 2: KOSGEB KOBİ Tanımı**

|                | Ölçek                         | Çalışan Sayısı |
|----------------|-------------------------------|----------------|
| İmalat Sektörü | Küçük Sanayi İşletmesi        | 1 - 50 Kişi    |
|                | Orta Ölçekli Sanayi İşletmesi | 51- 150 Kişi   |

**Kaynak:** Resmi Gazete, 20 Nisan 1990, Sayı: 20498.

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Kurulması Hakkında çıkarılan ve 12.04.1990 tarihinde kabul edilen 3624 Sayılı Kanun’un 2.maddesine göre KOBİ tanımı yukarıdaki tabloda gösterilmektedir. Tablo 2’ye göre imalat sektöründe faaliyet gösteren ve 50 kişiden az personele sahip firmalar “Küçük Sanayi İşletmesi”, 51-150 kişi arası personel çalıştıran firmalar ise “Orta Ölçekli Sanayi İşletmesi” olarak tanımlanmaktadır.

**Tablo 3: TOSYÖV KOBİ Tanımı**

| <b>Ölçek</b> | <b>Çalışan Sayısı</b> |
|--------------|-----------------------|
| Çok Küçük    | 1-5 Kişi              |
| Küçük        | 5-100 Kişi            |
| Orta         | 100-200 Kişi          |

**Kaynak:** Yalçın, 2006:10.

Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) tarafından belirlenen KOBİ tanımı yukarıdaki tabloda gösterilmektedir. TOSYÖV 1-5 kişi çalıştıran firmaları "çok küçük", 5-100 kişi çalıştıran firmaları "küçük" ve 100-200 kişi çalıştıran firmaları ise "orta" ölçekli KOBİ olarak tanımlanmaktadır.

**Tablo 4: Dış Ticaret Müsteşarlığı KOBİ Tanımı**

| <b>Ölçek</b>  | <b>Çalışan Sayısı</b> | <b>Bilanço Değeri</b>    |
|---------------|-----------------------|--------------------------|
| Küçük ve Orta | 1-200 Kişi            | 2 Milyon \$ karşılığı TL |

**Kaynak:** Resmi Gazete, 29 Ocak 2000, Sayı: 23948.

Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) tarafından yapılan KOBİ tanımı Tablo 4'te gösterilmektedir. Buna göre, imalat sektöründe faaliyet gösteren, 1-200 arasında çalışan istihdam eden, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD dolara karşılık gelen TL'yi aşmayan işletmeler KOBİ sayılmaktadır.

**Tablo 5: Hazine Müsteşarlığı KOBİ Tanımı**

| <b>Ölçek</b> | <b>Çalışan Sayısı</b> | <b>Toplam Varlıklar</b> |
|--------------|-----------------------|-------------------------|
| Çok Küçük    | 1-9 Kişi              | ≤ 400.000 TL            |
| Küçük        | 10-49 Kişi            |                         |
| Orta         | 50-250 Kişi           |                         |

**Kaynak:** <[http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi\\_merkezi/02020503/9792](http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/02020503/9792)> 18/10/2011.

Yukarıdaki Tablo 5'e göre imalat sanayinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında, arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve

gereçleri ile demirbaşlar gibi varlıkların toplamının net tutarı 400.000 TL'yi geçmeyen;

- a) 1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli,
- b) 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli,
- c) 50-250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmeler

KOBİ olarak tanımlanmaktadır (<http://www.kobifinans.com.tr>, 2011).

**Tablo 6: Eximbank KOBİ Tanımı**

| Çalışan Sayısı | Sabit Sermaye Yatırım Tutarı |
|----------------|------------------------------|
| 1-200 Kişi     | ≤ 2 milyon \$                |

**Kaynak:** Koç, 2007:7.

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. tarafından yapılan KOBİ tanımlaması Tablo 6'da gösterilmektedir. Buna göre 1-200 kişi arasında personel istihdam eden ve sabit sermaye yatırım tutarı 2 milyon ABD dolara karşılık gelen TL'yi aşmayan işletmeler KOBİ sayılmaktadır.

Yukarıdaki tablolara bakıldığında tüm kurumların farklı KOBİ tanımına gittikleri görülmektedir. Ancak Türkiye'de KOBİ'lere yönelik program ve politikaların daha etkin bir şekilde uygulanabilmesi amacıyla ortak bir KOBİ tanımının belirlenmesi zorunluluğu kaçınılmazdır. Kurumlar arası farklı tanımlamalar, işletmelerin farklı kurumlardan hizmet talep etmeleri durumunda farklı muameleye karşılaşmalarına sebep olmakta, bu durum da uygulamaların verimliliği ve hizmetlerin şeffaflığı açısından önemli engel meydana getirmektedir. Farklı tanımlamaların yol açtığı bir diğer sorun ise istatistiklerin farklı sonuçlar vermesidir. Bu konudaki uygulama farklılıklarının giderilmesi, AB mevzuatı ile uyumun sağlanması ve tüm sektörleri kapsayan tek bir KOBİ tanımının oluşturulması amacıyla hazırlanan ve 14 Ocak 2004 tarihinde Başbakanlığa iletilen bir kanun tasarısı taslağı ile firmaların yarattığı katma değer, istihdam, ihracat ve ithalat gibi göstergeler açısından yapılacak uluslararası değerlendirmelerde de karşılaştırılabilir bir ölçüt elde edilmesi amaçlanmıştır (Yonar Ö. , 2009).

AB'de üye ülkelerde faaliyet gösteren KOBİ'ler, çalışan sayısı, yıllık ciroları veya bilançolarına göre tanımlanmaktadır. 1996 yılından beri kullanılan tanımın 2005 yılında değişmesiyle, tüm üye ve aday ülkelerin KOBİ tanımlarını AB tanımına uyumlaştırmaları zorunlu hale gelmiştir. KOBİ tanımında ortak bir tanımın sağlanması hususu Türkiye'nin, adaylık sürecinde AB tarafından yapılması istenen kısa vadeli tedbirler arasında vurgulanmaktadır. Gerekli yasal düzenlemenin gerçekleştirilmesine yönelik olarak Bakanlar Kurulunca (2005) KOBİ tanımında uyum çalışmaları çerçevesinde çıkarılan kanun maddesi Resmi Gazete'de (2005) yayınlanarak yürürlüğe girmiştir (Devlet Planlama Teşkilatı, 2007:20-21).

Bakanlar Kurulu'nun 19.10.2005/9617 sayılı kararı ile 18.11.2005 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanan "*Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik*" e göre KOBİ'ler; "*İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu Yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca "KOBİ" olarak adlandırılan ekonomik birimler*" (Resmi Gazete, 2005: Md.4/b) olarak ifade edilmektedir. Ayrıca ilgili yönetmelikte (Madde 5) KOBİ'ler, büyüklüklerine göre:

- a) Mikro işletme:** Yıllık olarak on kişiden az personel istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu bir milyon Türk Lirasını aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler,
- b) Küçük işletme:** Yılda elli kişiden az personel istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler,
- c) Orta büyüklükteki işletme:** Yıllık ikiyüzelli kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Türk Lirasından az olan işletmeler,

Olmak üzere 3 gruba ayrılmaktadır.

Yukarıdaki yönetmelik hükümleri, işçi sayısı ve yıllık satış cirosu ya da yıllık bilanço değeri, esas alınarak belirlenen sınıflandırmaya ek olarak her üç gruptaki işletmeler için, "bağlı işletme şeklinde bir şirketler grubu içinde yer almayan veya ilk ölçütteki koşulları taşıyan bir şirketler grubu içinde bağlı işletme şeklinde yer alan" kıstasın da göz önünde bulundurulması gerektiğini ifade etmektedir (Koç, 2007:8). Ayrıca ilgili yönetmeliğin 10. maddesinde bir işletmenin diğer başka bir işletmenin:

- a) Sermaye veya oy haklarının çoğunluğuna sahip olma,
- b) Yönetim, yürütme veya denetim kurulu üyelerinin çoğunluğunu atama veya azletme yetkisine sahip olma,
- c) Hissedarı veya ortağı olup, bu işletmenin diğer hissedarları veya ortaklarıyla yaptığı anlaşma ile bunların oy haklarının çoğunluğunu tek başına kontrol etme hakkına sahip olma,

Şartlarından en az birini taşıması halinde işletmenin bağlı işletme sayılacağı belirtilmektedir (Resmi Gazete, 2005).

KOBİ'leri ilgilendiren mevzuatın uygulanmasında ilgili yönetmelikte yer alan hükümler (Resmi Gazete, 2005: Md.2) dikkate alınmaktadır. Bununla birlikte KOBİ'lere yönelik destek sağlayan kuruluşlar, bu yönetmelikte belirtilen sınırları aşmamak kaydıyla, kendi sektör ve büyüklük önceliklerini belirleyebilirler. Devlet yardımları dışındaki uygulamalarda ise sadece çalışan personel sayıları dikkate alınabilir (Resmi Gazete, 2005).

### **1.2.2. Dünyada KOBİ Tanımları**

Türkiye'de olduğu gibi dünya genelinde de KOBİ'ler ile ilgili ortak bir tanım oluşturulamamaktadır. Her ülke, kendi ihtiyacına ve esaslarına göre bir tanım belirlemekte ve işletmeleri sınıflandırmaktadır.

**Tablo 7: OECD KOBİ Tanımı**

| Kategori     | Çalışan Sayısı  | Yıllık Ciro   | Bilanço Büyüklüğü | Bağımlılık Durumu                                              |
|--------------|-----------------|---------------|-------------------|----------------------------------------------------------------|
| <b>Mikro</b> | 1 ile 9 Arası   | < 2 Milyon €  | < 2 Milyon €      | Başka bir işletmede % 25 veya daha fazla oy hakkına sahip olma |
| <b>Küçük</b> | 10 ile 49 Arası | < 10 Milyon € | < 10 Milyon €     |                                                                |
| <b>Orta</b>  | 5 ile 249 Arası | < 50 Milyon € | < 43 Milyon €     |                                                                |
| <b>Büyük</b> | 250'den fazla   | > 50 Milyon € | < 43 Milyon €     |                                                                |

**Kaynak:** OECD, 2004:11.

Yukarıdaki Tablo 7'de OECD KOBİ tanımı yer almaktadır. Avrupa Komisyonu 2003/361/EC nolu tavsiyesi ve OECD tarafından kabul edilen ve yayınlanan raporlara göre (2004) KOBİ'lerin sınıflandırılmasında işçi sayısı temel alınmaktadır.

**Tablo 8: AB KOBİ Tanımı**

| Kategori     | Çalışan Sayısı | Yıllık Ciro   | Veya | Bilanço Büyüklüğü |
|--------------|----------------|---------------|------|-------------------|
| <b>Orta</b>  | < 250          | ≤ 50 Milyon € | Veya | ≤ 43 Milyon €     |
| <b>Küçük</b> | < 50           | ≤ 10 Milyon € | Veya | ≤ 10 Milyon €     |
| <b>Mikro</b> | < 10           | ≤ 2 Milyon €  | Veya | ≤ 2 Milyon €      |

**Kaynak:** European Commission, 2005:14.

Yukarıdaki Tablo 8'de AB KOBİ tanımı yer almaktadır. AB Komisyonu (2005) raporlarına göre belirtilen ve ülkemizde de kabul edilen KOBİ sınıflandırılmasında yıllık çalışan sayısı ile birlikte yıllık ciro ya da mali bilanço büyüklüklerinden biri kullanılmaktadır.



**Tablo 9: ABD'de KOBİ Tanımı**

| Sektör            | Faaliyet Alanı                                                    | Kriterler      |                  |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------|----------------|------------------|
|                   |                                                                   | Çalışan Sayısı | Ciro             |
| İnşaat Endüstrisi | Genel İnşaat ve İş Makinası Müteahhitlik Firması                  | -              | 33.5 Milyon \$   |
|                   | Özel İnşaat Müteahhitlik Firması                                  | -              | 14 Milyon \$     |
|                   | Toprak Parselleme                                                 | -              | 7 Milyon \$      |
|                   | Sondaj                                                            | -              | 20 Milyon \$     |
| İmalat            | İmalat sektörünün % 75'inde                                       | 500 Kişi       | -                |
|                   | Diğer                                                             | 1.500 Kişi     | -                |
| Madencilik        | Hizmet Hariç                                                      | 500 Kişi       | -                |
| Perakendecilik    | Mağazalar, elektrikli cihaz satıcıları, motorlu taşı bayileri vb. | -              | ≤ 35.5 Milyon \$ |
|                   | Diğer Perakende şirketleri                                        | -              | 7 Milyon \$      |
| Hizmet Sektörü    | Yaygın olarak                                                     | -              | 7 Milyon \$      |
|                   | Bilgisayar Programcılığı, Veri Hazırlama ve Sistemleri Tasarımı   | -              | 25 Milyon \$     |
|                   | En Yüksek Ciro                                                    | -              | 35.5 Milyon \$   |
| Toptancılık       | Küçük İşletmeler (Yurtiçine yönelik faaliyet gösterenler)         | 100 kişi       | ≤ 25.000 \$      |
|                   | Diğer                                                             | 100 kişi       | -                |

**Kaynak:** (<http://www.sba.gov>, 2007).

Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nde Küçük İşletmeler İdaresi (U.S. Small Business Administration) KOBİ tanımlanmasında genellikle yıllık çalışan sayısı ve üç yıllık ortalama ciro miktarı gibi kriterleri esas almaktadır. Bu kriterlere göre oluşturulabilecek standart ölçütler şunlardır (<http://www.sba.gov>, 2007):

- ✓ Üretim ve madencilik sektöründe 500 çalışan,
- ✓ Üretim sektörü dışındaki sektörlere ortalama yıllık 7 Milyon \$ ciro temel alınmaktadır.

SBA adlı kuruluşun web sitesinde yer alan verilere göre KOBİ tanımlanmasında çalışan sayısı ve yıllık ciro miktarları sektörden sektöre farklılık göstermektedir (Tablo 9). Örneğin personel sayısına bakıldığında toptancılık sektöründe 100 ve madencilik sektöründe 500 iken, imalat sektöründe bu sayı 500 ile 1.500 arasında değişmekte olduğu görülmektedir. Ayrıca yıllık ciro

tutarları sektörden sektöre farklılık göstermekte ve bu tutarlar 7-35,5 milyon \$ arasında değişmektedir.

**Tablo 10: Japonya KOBİ Tanımı**

|                                           |                |                  |
|-------------------------------------------|----------------|------------------|
| <b>İmalat, İnşaat ve Nakliyat Sektörü</b> | Sermaye        | < 300 Milyon JPY |
|                                           | Çalışan Sayısı | < 300 Kişi       |
| <b>Toptan Ticaret Sektörü</b>             | Sermaye        | < 100 Milyon JPY |
|                                           | Çalışan Sayısı | < 100 Kişi       |
| <b>Perakendecilik Sektörü</b>             | Sermaye        | < 50 Milyon JPY  |
|                                           | Çalışan Sayısı | < 50 Kişi        |
| <b>Hizmet Sektörü</b>                     | Sermaye        | < 50 Milyon JPY  |
|                                           | Çalışan Sayısı | < 100 Kişi       |

**Kaynak:** Tsukahara, 2005:4.

Japonya'da çalışan sayısı ve sermaye miktarı temel alınarak oluşturulan KOBİ sınıflandırılması aşağıdaki Tablo 10'da gösterilmektedir. KOBİ sınıflandırılmasında sermaye ve çalışan sayısı dikkate alınmakta; ancak sektöre göre bu sayılar değişebilmektedir.

**Tablo 11: Kore KOBİ Tanımı**

| <b>Sektör</b>                                                                                               | <b>KOBİ'ler</b>    |                           | <b>Küçük Ölçekli İşletmeler</b> | <b>Mikro İşletmeler</b> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|---------------------------|---------------------------------|-------------------------|
|                                                                                                             | <b>İşçi Sayısı</b> | <b>Sermaye &amp; Ciro</b> | <b>İşçi Sayısı</b>              |                         |
| İmalat                                                                                                      | < 300 Kişi         | ≤ 8 Mio \$ (Ser)          | < 50 Kişi                       | < 10 Kişi               |
| Madencilik, İnşaat ve Ulaşım                                                                                | < 300 Kişi         | ≤ 3 Mio \$ (Ser)          | < 50 Kişi                       | < 10 Kişi               |
| Büyük Perakende Mağazalar, Otel, İletişim, Mühendislik vb.                                                  | < 300 Kişi         | ≤ 30 Mio \$ (Ci)          | < 10 Kişi                       | < 5 Kişi                |
| Tohum ve Fide Üretimi, Balıkçılık, Elektrik, Gaz ve Su Firmaları, Tıbbi ve Ortopedik Ürünler, Acenteler vb. | < 200 Kişi         | ≤ 20 Mio \$ (Ci)          | < 10 Kişi                       | < 5 Kişi                |
| Atık Su Arıtımı, AR-GE, Toptan ve Ürün Aracılık Firmaları vb.                                               | < 100 Kişi         | ≤ 10 Mio \$ (Ci)          | < 10 Kişi                       | < 5 Kişi                |
| Diğer Sektörler                                                                                             | < 50 Kişi          | ≤ 5 Mio \$ (Ci)           | < 10 Kişi                       | < 5 Kişi                |

**Kaynak:** <<http://www.sbc.or.kr>> 26/10/2011.

Kore'de işçi sayısı ve sermaye/ciro tutarları dikkate alınarak tespit edilen KOBİ sınıflandırılması Tablo 11'de gösterilmektedir.

### **1.3. KOBİ'LERİN ÜLKE EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ**

Her ne kadar büyük ölçekli işletmeler dünya ekonomisinde yaşanan değişimlere uyum açısından küçük firmalara göre daha avantajlı bir duruma sahip olsalar da, birçok iş alanında, küçük ölçekli işletmelerin daha iyi bir ekonomik çözüm olduğu düşünülmektedir. Değişen pazar koşullarına uyum sağlamada hızlı ve esnek olmaları, işletme sahiplerinin yaratıcı ve dinamik kişiler olarak hem yönetici hem de girişimci rolünü tek başlarına üstlenebilmeleri, kendilerini sistemden soyutlamadan sosyo-ekonomik çevre ve diğer ekonomik birimlerle bütünleştirebilmeleri KOBİ'lerin önemini daha da artırmaktadır. Ancak KOBİ'lere bu kadar önem verilmesi, büyük işletmelerin önemini azaltmaz; bilakis küreselleşen dünyada büyük ve küçük işletmeler birbirlerinin rakip olmalarından ziyade, esas itibarıyla birbirinin tamamlayıcısı olarak görülmekte ve her iki tür işletmelerin ekonomide beraber yer alması zorunluluktur (İraz, 2005:226).

KOBİ'lerin ülke ekonomisine sunduğu katkıları aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Yüce, 2007:23-26; Hudaiberdiev, 2007:12-15; Moray, 2010: 23-29).

#### **1.3.1. Ekonomiye Dinamizm/Canlılık Kazandırma Rolü**

Bir ekonominin canlılığının barometresi olarak görülen KOBİ'ler, ekonomiye sağladıkları katma değer, istihdam ve ihracat gibi ekonomik yararların yanında, bir ekonomiye sağladıkları en önemli katkı şüphesiz o ekonominin tümüne kazandırdığı "dinamizm"dir. Sağlam ve sağlıklı bir ekonominin başarısında sürekli değişim ve daha yüksek hedefleri gözetleyen dinamik bir ruhun önemi yadsınamaz. Büyük ölçekli firmaların aksine ülke geneline yayılan ve sayıca daha fazla olan KOBİ'ler, ekonomilerin bu gelişim ve değişim sürecine toplumun tüm ekonomik birimlerinin katkıda bulunmasına imkân sağlamaktadır. Kısıtlı imkânlara rağmen faaliyetlerini sürdüren ve işletme amaçlarını gerçekleştirme arzusuyla faaliyet gösteren KOBİ'ler, ekonomileri yeni bir değişim ve refah seviyesini daha yüksek düzeylere ulaştırma azmi ve dinamizmi içinde tutmaktadır. KOBİ'lerin yapılarından kaynaklanan bu dinamik yapıları ekonomiye de yansımakta ve sahip oldukları bu yapı, küçük ölçekli olmalarından kaynaklanmaktadır. Büyük ölçekli firmalara nazaran, pazarda

oluşan ani değişikliklere uyum sağlamaları hem zaman hem de maliyet bakımından daha olasıdır (Çatal, 2007a:341-342).

### **1.3.2. İstihdamı Oluşturma/Artırma**

1973 yılında ortaya çıkan petrol krizinden kaynaklı ekonomik durgunluk döneminde, büyük işletmelerin çalışma kapasitelerini azaltmaları sonucu işsizlik büyük ölçüde artmıştı. Ancak büyük işletmelere göre daha esnek yapıdaki KOBİ'ler ise, kriz ortamının meydana getirdiği olumsuz koşullardan az da olsa etkilenmiş olmalarına rağmen büyük işletmelerin çekildikleri pazar alanlarına yönelmeleri ile pazar paylarını genişletip istihdam imkânlarını arttırmışlardır. KOBİ'lerin yeni iş olanakları sunabilmesi, yeniliklere çabuk adaptasyon gösterebilmeleri, büyük ölçekte faaliyet gösterebilen sanayi alanlarına kalifiyeli eleman yetiştirmeleri, rekabetçi bir ortamın oluşması için çaba göstermeleri, bölgelerarası ekonomik dengenin sağlanmasında önemli rol oynamaları ve böylece gelir dağılımı sorununa çözüm getirmeye çalışan kurumlar olmaları gibi nedenlerden dolayı ülke ekonomilerine önemli yararlar sağlamaktadırlar. Ayrıca ülkenin her yerinde fazla maliyete mal olmadan kurulabilmekte ve yerel halkın yaşadıkları toplumdan kopmadan iş sahibi olmalarına olanak sunmaktadırlar (Hudayberdiyev, 2007:12-13).

### **1.3.3. Esneklik ve Yenilikleri Teşvik Etme**

KOBİ'ler esnek yapıları sayesinde mevcut üretim araçları ile teknolojiye bağımlı kalmadan yaptıkları yatırımlar ile yeni fikirleri uygulama imkânı bulabilmekte ve büyük ölçekli işletmelerle rekabetinde başarıyı, yeni ürün/hizmet geliştirme ve pazarlama üzerinde yoğunlaştırarak elde etmektedirler. Yapılarındaki esneklik üstünlüklerini kullanarak, büyük işletmelerin ürettiklerinden farklı ürünler üreterek yeni pazarlara girmek, talepte meydana gelen değişimlerine cevap verebilmek, gerektiğinde de faaliyet alanlarını değiştirmek şeklinde yeniliğe ilişkin stratejiler izleyebilmektedirler (Hudayberdiyev, 2007:13-14).

KOBİ'ler izledikleri yenilik stratejileri ile küçük ve yapay değişiklikler yanı sıra çok köklü değişiklikler de yapabilmektedirler. Ancak burada önemli olan yeniliğin içeriğinden ziyade, ulaşılan müşteri şeklinde ifade edilen ölçülebilir

piyasa değeridir. Bu açıdan ele alındığında, bu tür işletmelerin genelde talebin/pazarın, özelde ise üretim ve yönetimin değişen Őartlarına uyum bakımından daha yenilikçi olduğu rahatlıkla ifade edilebilmektedir. Diğer taraftan KOBİ'lerin yeni yönetim ve örgüt yapılarına, üretim ve ölçüm tekniklerine ve pazarlama stratejilerine kendilerini kolaylıkla uyarlayabildikleri de görülebilmektedir (Yüce, 2007:24).

#### **1.3.4. Bölgesel Kalkınmaya Yardım**

KOBİ'ler, bölgesel düzeyde işgücü ve gelir sağlama etkileri, bölgelerin gelişmişlik düzeylerine göre farklılık sağlamasına rağmen atıl ve marjinal özellikteki işgücü, finans ve hammadde kaynaklarını küçük yatırımlarla değerlendirebilme ve çok sermaye gerektirmeden kurulabilme özellikleri sayesinde bölgelerarası dengesizliklerin ortadan kaldırılmasında veya düzenleyicisi olmakta ve aynı zamanda buldukları bölgelerin ekonomik gelişimi, istihdam olanakları, sosyal ve sosyokültürel açıdan gelişimlerine katkı sağlamaktadırlar. KOBİ'lere yönelik olarak yürütülen politikalar ülkeden ülkeye değişiklik gösterdiği gibi, bölgenin kalkınmişlık düzeyine göre bu tür işletmelerin bölgesel çapta istihdam ve gelir sağlama etkileri de değişebilmektedir. Bu anlamda, bölgesel düzeyde ekonomik kalkınma için bir dinamizm yaratma Fonksiyonunu da üstlenmiş olmaları özellikle kalkınmakta olan ülkelerde ekonomik kalkınmaya olan katkılarını daha da artırmaktadır. Bundan dolayı, bölgeler arasında kalkınma farklılıkları bulunan ekonomilerde bu farklılıkları gidermede yadsınamaz öneme sahip KOBİ'lerin çok önemli bir misyon üstlenecekleri rahatlıkla söylenebilir (Moray, 2010:27).

#### **1.3.5. Rekabeti Koruma/Artırma**

Serbest piyasa ekonomisinin en önemli özelliklerinden birisi rekabetin korunmasında KOBİ'ler önemli bir Fonksiyonu yerine getirmektedir. KOBİ'lerin ticarettten çekilmesi veya çekilmek durumunda bırakılması rekabet ortamını büyük ölçüde ortadan kaldıracaktır. Serbest piyasa ekonomisinin temel amaçlarından olan rekabet sisteminin sistemin sağlıklı bir Şekilde işleyişi, KOBİ'lerin pazara gişişlerinin önündeki engelleri kaldırılması ve desteklenmesiyle mümkün olabilmektedir. Bu anlamda rekabete dayalı bir ekonomik sistemin

varlığı için bağımsız ve serbest piyasa ekonomisinin güvence ve dinamizm kaynağı KOBİ'lerin varlığına ihtiyaç duyulmaktadır (Yüce, 2007:25-26).

Piyasanın tam rekabet koşullarında faaliyet göstermesi için, birbirine etki edemeyecek kadar çok sayıda işletmenin varlığı gerekmektedir. Piyasaya tam rekabet koşullarının hâkim olması, verimliliğin, yeniliklerin, kalitenin ve üretimin artması demektir. Piyasaya yeni oyuncuların girmesi diğer işletmelerin paylarını azaltacağından bu durum daha rekabetçi bir yapının oluşmasına neden olacaktır. Dolayısıyla piyasadaki her firmanın pazar payını korumak ya da artırmak amacıyla daha yaratıcı ve rekabetçi olma yolunda adımlar atması, bir taraftan verimlilik ve kalitede artışa, diğer taraftan maliyetlerin azalmasına katkı sağlayacaktır (Öztürk, 2007:20).

### **1.3.6. Sosyal İçermeyi Sağlama/Orta Sınıfın Korunması**

Negatif bir anlama sahip olan "sosyal dışlanma" kavramı, toplumsal gelişme açısından arzu edilmeyen bir durumu ifade ettiği için, özellikle gelişmiş olan ülkeler sosyal içermeyi sağlamak üzere sosyal dışlanma ve fırsat eşitsizliğine maruz kalmış işsizlerin, eğitimsizlerin, güvencesi olmayan işlerde çalışanlar vb. kesimlere yönelik olarak birtakım politikalar ve uygulamalara yönelmektedirler. Alınan önlemler içerisinde en önemli araç, ülkede istihdam olanaklarının artırılması ve sosyal koruma sisteminin geliştirilmesidir. Bu alanda mağdur olan bireylerin ve grupların istihdam yoluyla ekonomik ve sosyal yaşama katılmasında mali ve yaşam kalitelerinin yükseltilmesine katkı sağlanmasında ve yoksulluk riskinin azaltılmasında KOBİ'ler önemli bir rol oynamaktadırlar (Özdemir, v.d. 2007:70-71).

KOBİ'lerin ülke ekonomisine ve toplum hayatına yaptığı katkılardan bir diğeri "Alt sınıf" olarak tabir edilen ve ciddi handikapları dolayısıyla eşiği aşamamış ve sübvansede edilmeye gereksinim duyan grubu korumaktır. Toplumda "Üst sınıf" olarak bilinen ve ekonomik açıdan doyuma ulaşan grubun çalışma dinamizmini yitirme olasılıkları yüksektir. Oysa girişimlerin ve küçük çabaların süreklileştirilmesinin ürünü olarak ortaya çıkan orta sınıf, toplumsal ve ekonomik faaliyetin motor gücünü oluşturmaktadır. Orta sınıfı oluşturan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler girişimcilik, cesaret, üretimi ve kaliteyi artırma çabaları

siyasal ve toplumsal yaşamın ve ulusal ekonomik kalkınmanın güvencesi olmaktadır. Orta sınıfın girişimcilik kültürüyle oluşturduğu bu işletmeler, büyük işletmelerin yapıtaşlarını oluşturmaktadır (İraz, 2005:233). Dolayısıyla, bireylerin gelir seviyelerine göre sınıflandırıldığı toplumlarda orta sınıfın güçlü olması, o toplumun ekonomik ve sosyal yönden güçlü ve dengeli olması anlamına gelmektedir (Özdemir, v.d. 2007:71).

### **1.3.7. Sermaye Birikimlerine Olan Katkıları**

KOBİ'ler, ölçekleri gereği fazla kaynak gerektirmeden kurulabilmektedir. Bu tür işletmelerin kuruluşu, bir ya da birden fazla girişimcinin ortaya koydukları kendi birikimleri veya yakınlarından elde ettikleri kaynaklar ile olabilmektedir. "Yastık altı" olarak tabir edilen yani atıl halde bekletilen ve küçük miktarlarda bulunan kaynakların küçük işletmeler vasıtasıyla yatırıma aktarılması ülkedeki toplam tasarrufların artmasına katkı sağlayacaktır. Dolayısıyla Fon piyasasında biriken kaynaklara KOBİ'lerin katkıları, işletme sahip/sahiplerinin az birikimlerinin yatırımlara aktarılması ve bu kaynakların verimli bir şekilde kullanılmasıyla olmaktadır (Moray, 2010:27-28).

Ancak günümüzde ölçeğine bakılmaksızın faaliyette bulunan birçok işletmelerde finansman sorunu hala ilk sıralarda yer almakta ve büyük işletmelere nazaran KOBİ'ler bu durumdan daha fazla etkilendikleri bir gerçektir. Bunun nedeni ise Fon piyasasından kaynak bulma olasılıklarının çeşitli sebeplerle imkânsız hale gelmesidir. Bu durum finansman sorunlarından dolayı mevcut ya da muhtemel yatırım projelerinin ertelenmesi demektir. Ertelenen yatırımların toplam tasarrufları atıl hale getirmesi ise yatırım ve tasarruf arasında kısır bir döngüye sebep olmaktadır.

### **1.4. KOBİ'LERİN AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI**

KOBİ'ler, büyük işletmelere göre daha az sermaye gerektiren, genelde sahip/sahiplerinin yöneticilik görevini tarafından üstlendiği ve bunların yenilikçi fikirlerini ortaya koyma, değerlendirme ve bunun karşılığında projenin içerdiği tüm risklerin göz önüne alınarak çalışan kuruluşlardır. Dolayısıyla sahip olduğu özelliklere bakıldığında büyük ölçekli işletmelere göre avantajlı ve dezavantajlı olduğu durumlar bulunabilmektedir.

### 1.4.1. KOBİ'lerin Avantajları

KOBİ'lerin, özellikleri nedeniyle sahip olduğu çok sayıda avantajlı yönleri bulunmaktadır. Bu avantajlı aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Civan ve Tekinkuş, 2002:7-8; Ekşi, 2007:35-36; Özçelik, v.d. 2010:87):

- ✓ KOBİ'lerin esneklikleri fazladır yani piyasada oluşan talep değişikliklerine daha hızlı uyum sağlayabilmektedirler. Bunda, sabit varlıklara olan yatırımların az olması önemli rol oynamaktadır.
- ✓ Müşteri sayısı büyük işletmelere göre az olduğundan, müşterilerle ilişkileri iyi ve kişisel ilişkilerin geliştirilmesi daha kolay, ayrıca işçi-işveren ilişkisi daha samimidir.
- ✓ Pazarlama, üretim ve hizmet konularında daha esnek olunabilmektedir. Yani müşterilere özel değişiklikler yapma imkânları fazladır; standardizasyon yerine özel ihtiyaçları daha kolay karşılayabilirler.
- ✓ Mülkiyet ve yönetimde bağımsızlık söz konusu olduğundan, yönetimde çoğunlukla "sahip-yönetici" anlayışı vardır. Dolayısı ile bürokratik işlemlerin sayısı az olduğundan daha hızlı karar verme ve pazar fırsatlarını yakalama daha kolay olabilmektedir.
- ✓ Emek yoğun teknolojilerle çalışarak ve genelde düşük vasıflı eleman istihdam ederek işsizliğin aşağı çekilmesine katkıda bulunmaktadır.
- ✓ Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkânı yaratmaktadır.
- ✓ Ülke içindeki farklı bölgelerin dengeli kalkınmasında ve çevrenin korunmasında yararlar sağlamaktadır.
- ✓ Sınırlı sayıda personel çalıştırdıklarından, bu tür işletmelerin kontrolü daha kolaydır.
- ✓ Büyük işletmeler tarafından cazip gelmeyen küçük pazar birimlerini hedef kabul ederek bu alanlarda daha yüksek karlılığa ulaşabilirler.
- ✓ Gelir dağılımındaki dengesizlikleri azaltılmasında, bireysel tasarrufların artırılmasında teşvik edici rol üstlenirler.
- ✓ Büyük işletmelerinin destekleyicisi ve tamamlayıcısıdır ve Ekonominin ve sosyal sistemlerin denge ve istikrar unsurudur.



### 1.4.2. KOBİ'lerin Dezavantajları

KOBİ'lerin sahip olduğu dezavantajları genel hatlarıyla aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Atıcı, 2006:35; Sönmez, 2008:49-50; Akgemci, 2001:16):

- ✓ KOBİ'ler kredi temininde karşılaştıkları zorluk devam etmektedir. Verilen toplam banka kredilerinden aldıkları pay düşük seviyelerde seyretmektedir. Banka kredisi bulamayan bu işletmeler yatırımlarını ya ertelemekte ya da kısıtlı özkaynaklar ile kısmi olarak gerçekleştirmek zorunda kalmaktadırlar.
- ✓ Teşviklerden yararlanabilme imkânları ve bilgileri düşük seviyededir. Ayrıca teşvik mevzuatının karmaşık ve çelişkili olmasının da etkisiyle mevzuatın iyi bilinmemesi yatırım finansmanında maliyeti yüksek yöntemlerin seçilmesine neden olabilmektedir.
- ✓ Banka ve diğer finansal kurumlardan kredi alamayan bu işletmelerin alternatif finansman teknikleri hakkında da yeterli bilgiye sahip olmamaları, bu tekniklerden yararlanma düzeyini düşürmektedir.
- ✓ Teknoloji kullanım düzeyleri genelde düşüktür.
- ✓ İhtiyaç duyulan kalifiyeli insan kaynağına ulaşmakta sıkıntı çekmektedirler.
- ✓ Ölçek büyüklüğünden dolayı ihale vb. etkinlikleri izleme imkânı bulamayabilirler.
- ✓ Genelde uzman mali ekipten yoksundurlar.
- ✓ Çeşitli sebeplerden dolayı finansal planlama yeterince yapılamamaktadır.
- ✓ Genel yönetimin yetersizliğine çözüm bulunması zordur.
- ✓ Özellikle stratejik öneme sahip konularda profesyonel kadronun görüşleri dikkate alınmadan karar alınması, olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir.
- ✓ Vergi ve sosyal güvenlik primlerinden kaçınmak amacıyla kayıt dışına yönelmeleri, haksız rekabete yol açmakta bu durum devletin gelir dengesini de olumsuz etkileyebilmektedirler.

- ✓ KOBİ'lere hizmet amaçlı kurulan kurumların ortak ve koordineli çalışmamlarından dolayı ortaya çıkan bürokratik süreç, işletmeleri bu kurumlara başvurma konusunda isteksiz davranmalarına neden olmaktadır.
- ✓ Yurtiçi ve yurtdışı teknik ve ticari gelişmeler izlenemediğinden KOBİ'lerin küresel pazarda rekabet şansları azalmakta bu durum işletmeleri düşük rekabet gücü sorunuyla karşı karşıya bırakmaktadır.
- ✓ Küçük ölçekli ve dağınık yapıda olmaları verimlilik düzeylerini düşürmektedir. Bu durum atıl kapasite oluşumuna neden olabilmektedir.
- ✓ Ürettikleri ürün ve hizmetlerin kalitesi genellikle düşüktür. Ayrıca standartlara uygun üretim yapmadıklarından dolayı ihracat potansiyelleri de düşüktür. Pazar ve sektör bilgisinin yetersizliğinin yanı sıra iç talepteki azalmalar işletme sermayesinin tükenmesine neden olmakta; bu durum işletmelerin piyasada tutunmalarını zorlaştırmaktadır.
- ✓ Uygun yer ve zamanda doğru sektöre yatırım politikaları üretememektedirler.
- ✓ Bağımsızlığını kaybetme endişesiyle ortak sayısının artmasına pek sıcak bakmamaları sermaye yapıları yetersizliğine neden olmaktadır.

### **1.5. KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR**

Ülke sınırları içerisinde faaliyet gösteren toplam işletmeler içerisinde büyük pay ve öneme sahip KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunları kendi örgüt yapıları, işleyişleri ve davranışlarından kaynaklanan "Mikro Sorunlar" ile iktisadi ve sosyal hayatın genel yapısı, işleyişi ve davranışlarından kaynaklanan "Makro Sorunlar" olmak üzere iki grup halinde incelemek mümkündür (Akdeniz, 2005:7).

KOBİ performanslarının istenilen düzeye çıkarılabilmesi, sadece kendi yapılarından kaynaklanan işletme düzeyindeki mikro sorunların çözümünü değil, aynı zamanda genel ekonomik istikrarın sağlanmasını da zorunlu kılar. Sorunlu bir makroekonomi içinde sorunsuz işletmelerin geliştirilmesi, genel ekonomik istikrar sağlanmadan pek mümkün görünmemektedir. KOBİ'ler, ekonominin

genel performansında etkin rollere sahip oldukları gibi, aynı zamanda genel ekonomik durumdan beslenen oluşumlardır. Genel yapıdaki bir olumsuzluğun genel yapıyı oluşturan ana parçaları da olumsuz yönde etkileyeceği muhakkaktır (Zengin, 2002:1).

### **1.5.1. Yönetim Sorunları**

KOBİ'lere temel özelliğini veren nitel özelliklerin en önemlisi işletme sahipliği, girişimcilik ve yöneticilik vasıflarının genellikle tek kişide toplanmış olmasıdır. Ancak maalesef bu durum işletmelerin en büyük darboğazlarından birisini de beraberinde getirebilmektedir. Piyasada faaliyet gösteren ve girişimcilik, yöneticilik ve de işletme sahipliğinin tatminkâr bir şekilde bir arada toplandığı KOBİ sayısı çok azdır. Toplum ihtiyaçlarına uygun ekonomik bir değer ve kazanç sağlama yerine, para kazanmanın öncelikli hedef olarak belirlendiği ve sermaye sahibi olmakla girişimci olmanın eşdeğer tutulduğu bir ortamda özellikle profesyonel yöneticiler dururken yönetim, finans ve pazarlama bilgi ve becerilerinden yoksun işletme sahipleri tarafından yönetilmesi çoğunlukla KOBİ'leri başarısızlığa sürüklemektedir (Bal, 2002:75).

İşletme sahibinin mesleki bilgi yetersizliğinin yanı sıra karakteri, hedefleri, yatırım gücü ve yeteneği, yöneticilik becerisi ve girişimcilik ruhuna sahip olup olmaması işletme başarısının belirleyici faktördür yani işletme sahibinin kişisel başarısı, işletme başarısı ile özdeşleşmektedir. Diğer yandan, KOBİ yönetimlerinde genellikle aile yönetim şekli hâkim olduğundan, aile içindeki oluşabilecek tartışmalar, düzensizlikler ve problemler de doğrudan işletme yönetimine olumsuz yansıtılabilmektedir (Özkanlı ve Namazalieva, 2006:103).

Yukarıda sayılan nedenlerden dolayı KOBİ'lerde genel olarak karşılaşılan yönetim sorunlarını aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz (Aksoy ve Çabuk, 2006:45-46):

- ✓ Yönetimde plansızlık
- ✓ Yönetimde profesyonelleşememe
- ✓ İletişimde yaşanan sorunlar

- ✓ Organizasyon yapılanmasında ortaya çıkan sorunlar
- ✓ Görev tanımlarının olmaması, sorumluluk ve yetki dağılımlarında düzensizlikler
- ✓ Uzmanlığa ve tecrübeye dayalı, bilimsel bir görevlendirme yapılamaması,
- ✓ "Herkes, her işten anlar/ her işi yapabilir" düşüncesinin hâkim olduğu bir çalışma ortamı
- ✓ Yönetimde yer alan aile üyeleri arasındaki iletişim sorunları
- ✓ İnsan kaynaklarına yeterince önemin verilmemesi
- ✓ Çalışanlar ile aile bireyleri arasındaki ilişkilerin profesyonel düzeye aktarılamaması,
- ✓ İlişkilerin kurumsal bir kimliğe kavuşturulamaması
- ✓ Karar süreçlerinde örgütün hiyerarşik yapısının göz ardı edilerek, aile içi hiyerarşik yapının ön plana çıkması
- ✓ Yüksek işgücü devri
- ✓ Şirketin bütününe ilgilendiren kararları şirket sahibinin/kurucusunun tek başına alması
- ✓ Yakın denetime ağırlık verilmesi, kontrollerin sistematik yerine bireysel yapılması
- ✓ Çıkar çatışmalarının yaşanması ve çatışmaların yönetilememesi
- ✓ İş akışını düzenleyen evrakların olmaması
- ✓ Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin yetersizliği
- ✓ Eski alışkanlıklara bağlılık yani çekirdekten yetişme bireylere öncelik tanınması,
- ✓ Yeterlilik ve yetkinliklerini değerlendirmeden işe alımlar
- ✓ Harcama kontrolleri yapılırken aile bireylerinin harcamalarının dikkate alınmaması
- ✓ Olağandışı durumlarda aile bireylerinin, profesyonel yöneticilerin görüşlerini dikkate almadan karar almaları
- ✓ Aile içi ve şirket içi ilişkilerice ayırım yapılmaması

### 1.5.2. Pazarlama Sorunları

Pazarlama kısaca mal ve hizmetlerin üreticiden tüketiciye doğru akımını yöneltme konusunda yürütülen faaliyetler olarak tanımlanabilir. Başka açıdan bakıldığında pazarlama, kişisel ve örgütsel hedeflere ulaşmak üzere fikirlerin, mal ve hizmetlerin gerçekleştirilmesi, fiyatlandırılması, tutundurulması, dağıtımının planlanması ve yürütülmesi sürecini ifade etmektedir. Dolayısıyla pazarlama süreci, ürünün ya da hizmetin üretiminden önce başlayan, ürünün/hizmetin tasarımını, geliştirilmesini, üretilmesini, satışa sunulmasını ve satış sonrasında verilen tüm hizmetleri içermektedir (Öztürk, 2007:42-43).

İşletmelerin varlıklarını devam ettirmeleri, ürettikleri malların/hizmetin satılması ve satışların devamlılığının sağlanması ile mümkündür. Ancak küçük ölçekli işletmelerin satışlarda süreklilik sağlayamamaları atıl kapasiteyle çalışmalarına neden olmaktadır. İşletmelerin atıl kapasite ile çalışmaları ise kısıtlı üretim kaynaklarının israfı anlamına gelmektedir. İşletmelerin üretim kaynaklarından azami faydalanmaları için ise yalnız üretim ile ilgilenmek yerine tüketici ya da kullanıcıya yönelik bir tutuma girmeleri gerekmektedir. Bu durum işletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri için modern pazarlama tekniklerinden de yararlanmalarını zorunlu kılmaktadır (Yüce, 2007:46-47).

Modern pazarlama kavramı, her şeyin pazar ile başladığını dolayısıyla pazar üzerinde yoğunlaşmak gerektiğini öne sürmektedir. Ancak günümüzde KOBİ'lerin pazar araştırması yapmadan kişisel gözlemlerle hareket ettikleri ve hedef pazarlarını tanımlama ve pazarlama stratejisi belirlemede yetersiz kaldıkları görülmektedir. Buna göre KOBİ'lerin başarısız olmalarına neden olan pazarlama faaliyetlerinin özelliklerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Akgemci, 2001:28-29; Binicioğulları, 2008:36):

- KOBİ'lerde genelde pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümü bulunmaz. Bu durum KOBİ'lerin az gelişmiş bir pazarlama anlayışına sahip olduğunu gösterir.
- Pazarlama araçlarından yeterince faydalanılmamaktadır.
- Düzenli bir pazarlama araştırması yapılmamaktadır.

- Genel olarak ihracat pazarlarına girmelerinin zorluğundan dolayı ihracat pazarlarının kapalı olması, KOBİ'leri sadece yurtiçine yönelik faaliyette bulunmalarına yol açmaktadır.
- Genellikle ürün/hizmet pazarlamasında pahalı ve karmaşık satış kanalları kullanamamaktadırlar.
- Büyük işletmelerin aksine kitle üretim avantajlarından KOBİ'ler yararlanamamaktadırlar.
- Büyük işletmelerin tedarikçileri olarak faaliyet gösteren küçük işletmeler, pazarlama açısından oldukça dezavantajlı bir konumda bulunurlar. Talep tekeline sahip büyük işletme, KOBİ'ye istediği şartlarda ve özelliklerde maliyetin altında bir fiyatı bile kabul ettirebilmektedir.

Türkiye'de ve dünyada faaliyet gösteren KOBİ'lerin pazarlama sorunları yaşamalarına, ekonomi ve işletme yapısından kaynaklanan sorunların neden olduğu görülmektedir. İşletmenin bünyesinden kaynaklanan sorunları ise genel olarak aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Şahin, 2009:37):

- ✓ İşletme yöneticisinden kaynaklanan sorunlar,
- ✓ Pazarlama anlayışındaki eksiklikler,
- ✓ Pazar araştırmasına gerekli önemin verilmemesi,
- ✓ Pazarlama faaliyetlerinin yetersizliği ve bilgi eksikliği,
- ✓ Yeni pazarlara girişlerde engellerin çokluğu
- ✓ Pazarlama faaliyetleri giderlerinin yüksekliği,
- ✓ KOBİ'ler arasında işbirliğinin istenilen düzeyde olmaması.

### **1.5.3. Personel ve Eğitim Sorunları**

KOBİ'ler için personel ve personel eğitim sorunları ayrı bir önem taşımaktadır. Bu tür işletmelerde çalışan personelin genellikle aynı işi yapmamaları, çok yönlü olmalarını zorunlu kılmaktadır. Örneğin değişik üretim/imalat yapan bir endüstri dalında çalışanların bir gün montajda, bir gün

torna-tesviyede, bir gün kaynak işlerinde çalışabilecek becerilere sahip olmaları istenebilmektedir. Bununla birlikte bu işletmelerin genellikle emek yoğun çalışmaları, nitelikli eleman ihtiyacını daha da arttırmaktadır (Şahin, 2009:34-35).

KOBİ'lerde çalışan personelin, büyük işletme çalışanlara göre farklı özellikleri bulunmakta olup bunlara ilişkin başlıca özellikleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Korkmaz Y., 2009:20):

- ✓ KOBİ'lerde emek yoğun teknolojilerin önemli olmasının doğal bir sonucu olarak insan faktörü büyük işletmelere göre daha büyük önem taşımaktadır.
- ✓ Büyük işletmelerin kalifiyesiz eleman çalıştırabilme politikasına karşılık KOBİ'lerin alt düzeylerde genellikle nitelikli işgücünü tercih edebilirken orta ve üst düzey yönetim kademelerinde ise mali durumun yetersizliği nitelikli personel istihdam edilmesine engel olduğu görülmektedir.
- ✓ Personelin ücret düzeyi, büyük işletmelere göre genellikle daha düşüktür. Ancak düşük ücret düzeyine rağmen büyük işletme çalışanlarına göre genel olarak işyerlerinden daha çok memnun oldukları görülmektedir.
- ✓ KOBİ'lerde yönetim ve personel arasında doğrudan ve bireyselleşmiş bir ilişki vardır. Bu ilişki etkisini, özellikle konjonktürel dalgalanmalarda göstermektedir. Ekonomik konjonktürün iyi olmadığı durumlarda, büyük işletmelerin genellikle karlılık durumlarını koruyabilmek amacıyla ilk başvurdukları yöntem işten çıkarmalardır. Ancak olumsuz konjonktürel şartlarda bile KOBİ'ler büyük işletmelerin aksine büyük fedakârlıkları göze alarak işgücünü korumak gayretinde oldukları görülmektedir. Bu tutumun sebebi, burada çalışan personelin kaliteli olması ile beraber yerel çevreden gelebilecek olası tepkiler olabilir.

Türk sanayisinde nitelikli eleman açığı, çırak-kalfa-usta üçlüsünden yüksek okul mezununa kadar geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Kalifiye eleman

ihtiyacının karşılanmasına yönelik eğitim programları; çırak-kalfa-usta üçlüsü ile çeşitli konulardaki teknik ve idari elemanlar ile yöneticiler yanı sıra bizzat girişimleri de kapsamaktadır. Bu kapsamda, eğitim düzeyi ve personelin eğitimi de önemlidir. Personel eğitimi, işgörenin belirli bir işi yapmak amacıyla bilgi ve becerisinin artırılmasına ve dolayısıyla geliştirilmesine yönelik sistemli uygulamalar bütünü olarak ifade edilmektedir. İyi hazırlanmış bir eğitim programı işletme örgütlerine genel anlamda, verimlilik ve örgütsel bağlılıkta artış, kontrol faaliyetleri ve iş kazalarının azalmasının yanı sıra işgörelere yapmakta oldukları işleri daha iyi yapma ve üst düzey görevlere yükselme fırsatını da hazırlayabilmektedir (Akgemci, 2001:34).

KOBİ'ler genellikle vasıfsız veya az vasıflı elemanları istihdam etmekte, ucuz işgücüne yönelmektedir. Düşük kar marjıyla çalışan küçük işletmeler genellikle büyük işletmelerin verdikleri ücret ve sosyal haklara eşit bir ödemeyi personeline sağlayamamakta; bu durum, yetişmiş kalifiyeli elemanların büyük ölçekli işletmelere geçmelerine sebep olmaktadır (Şahin, 2009:35).

Düşük ücret ve yetersiz sosyal güvence politikaları yanı sıra nitelikli elemanların KOBİ'leri tercih etmeme nedenlerini aşağıda gibi sıralayabiliriz (Doğan, 2007:75):

- ✓ Kurumdaki prestij ve güven eksikliği
- ✓ Kariyer ve eğitim olanaklarının sınırlılığı,
- ✓ Görev tanımının olmaması

#### **1.5.4. Üretim ve Hammadde Sorunları**

KOBİ'ler, genellikle emek yoğun, atölye tipi ve siparişe göre üretim yapmaktadır. İş bölümü nispeten düşük kalmaktadır. Siparişe göre üretim yapıldığından sipariş hacminin ve hammaddenin yetersizliği, düşük kapasitede çalışmalarına sebep olmakta ve dolayısıyla ürün başına maliyet yüksek çıkmaktadır. Teknoloji, sermaye ve üretim konularındaki bilgi eksiklikleri kalitesiz üretim ve kaynak israfına yol açmaktadır (Ayık ve Keskin, 2008:475).



Ayrıca KOBİ'lerin, ölçek konusunda sınırlandırılmaları, sermaye-yoğun yerine emek yoğun üretim teknolojileri seçmek zorunda bırakmakta; bu durum ekonomik büyüme ile birlikte enflasyon ve ücretlerdeki artışlar gibi olumsuz şartlar zor durumda bırakmaktadır. Makro ekonomik verilerin olumsuz etkileri yanı sıra genellikle dağınık bir yapı, yetersiz çalışma alanları ve altyapı sorunlarıyla birlikte KOBİ'lerin aralarında bir dayanışma göstermemeleri verimli ve etkin seviyede çalışmalarını engellemektedir. Yeterli fizibilite etüdü yapılmadan yer seçiminin yapılması KOBİ'lerin tam kapasitede çalışmalarına engel olduğu görülmektedir (Şahin, 2009:33-34).

### **1.5.5. Tedarik Sorunları**

Tedarik kısaca, mal üretmek ve satmak için üretim faktörlerinin bir araya getirilip amaçlar doğrultusunda faaliyetlerin gerçekleştirilmesi olarak tanımlanmaktadır. Tedarik bölümünün varlığı her şeyden önce piyasa araştırması faaliyetlerini gerekli kılar. Talep edilen malların satışını yapan yurtiçi ve yurtdışı kaynaklarının araştırılması, bu kaynaklar tarafından arz edilen malların miktar, nitelik ve teknolojik özellikleri ile teslim alınması, taşıma ve depolama gibi tedarikle ilgili diğer koşulların incelenmesi ve değerlendirilmesi tedarik bölümünün görevleri arasındadır (Yüce, 2007:41).

Büyük ölçekli işletmeler yanı sıra KOBİ'lerde de en önemli sorunlarından biri hammadde kaynaklarındaki miktar ve kalite problemleridir. Artan ihtiyaca karşılık hammadde ve yarı mamul üretimlerinde yeni yatırımların yapılmaması, üretimde darboğazlara sebep olmaktadır. Buna karşılık artan talebe karşılık vermek üzere hammadde üreten kuruluşların da kapasitelerini zorlamaları ürün kalitesinde problemlere neden olmaktadır. Tedarikle ilgili problemlerin giderilmesine çare olarak ithalata başvurulsa da sipariş aşamasında malzeme standardının doğru belirlenememesi ve ithalat sonrası ortaya çıkan kalite ve uygunluk sorunları büyük ekonomik kayıplara sebep olabilmektedir (Çetin, 2007:51-52).

Tedarik konusunda KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların aşılması ancak kendi aralarında örgütlenmeleri ile mümkün olacağı düşünülmektedir. Bu şekilde oluşturulacak örgütlenme ile hammaddenin ihtiyaç duyulan zaman ve miktarda

tedarikin yanı sıra fiyat indirimlerinden de faydalanma olanağı bulunabilecektir. Bununla birlikte yapılacak birtakım yasal düzenlemeler ile KOBİ'lerin pazarlık güçlerini korunması ve miktara bakılmaksızın indirimlerden yararlanmalarını olanak sağlanması (Yılmaz T., 2005:9) alınacak önlemler arasında sayılabilir.

### **1.5.6. Finansman Sorunları**

Türkiye'de sektörde önemli bir paya sahip olan KOBİ'lerin, finansal piyasalardan faydalanmalarını engelleyen, faaliyet sahalarını daraltan ve büyümelerini kısıtlayan en önemli engellerin ekonomik istikrarsızlık ve yasal bozuklukların olduğu bir gerçektir. Özellikle kamu kesiminin borçlanma ihtiyacının yüksek olması nedeniyle oluşan yüksek faiz oranlarının yanı sıra artan finansman yükü ve teminatların yüksek olması, KOBİ'leri finans piyasasından uzaklaştırmaktadır. Bunun yanı sıra döviz kurlarında yaşanan artış ve azalışlar KOBİ'lerin geleceğe ilişkin tahminlerde bulunmalarını (Bekçi ve Usul, 2001:115) ve finansal planlama yapmalarını zorlaştırmakta; bu durum finansal sorunları, KOBİ'lerin yaşadıkları sorunlar sıralamasında ilk sıraya taşımaktadır.

Türkiye'de KOBİ'lerin sorunları irdelendiğinde, diğer ülkelerde olduğu gibi finansman sorunun ilk sıralarda yer almasının genel sebepleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Gözbaşı, 2003:31):

- ✓ Ekonomik sistemde yaşanan istikrarsızlıklar ve belirsizlikler,
- ✓ Bankacılık başta olmak üzere finans piyasasında görülen sorunlar,
- ✓ Verilen teşvik politikalarının yetersizliği ve etkin bir şekilde kullanılmaması,
- ✓ KOBİ'lerin kendi yapısal yapılarından kaynaklanan sorunlar,

olarak sıralanabilmektedir.

Yukarıda sıralanan sebeplerden dolayı işletmeler finansman sorunlarıyla karşılaşmaktadır. Buna göre KOBİ'lerin karşılaştıkları finansal sorunlar aşağıda sıralanmaktadır (Met, 2011:132-133):

- ✓ Özkaynak ve işletme sermayesi yetersizlikleri
- ✓ Ülke sermaye piyasaları yeterince gelişmediğinden faydalanma düzeyinin istenilenden düşük kalması,
- ✓ Yöneticilerinin genelde finansal yönetim konusundaki bilgisizlikleri
- ✓ KOBİ kârlarının büyük işletmelere göre az olması nedeniyle otofinansman yapma imkânlarının sınırlılığı,
- ✓ Dış kaynak bulmada (krediler vb.) güçlüklerle karşılaşılması
- ✓ Kredili/vadeli satışlarının çokluğu,
- ✓ Alacakların tahsilâtındaki yaşanan sorunlar,
- ✓ Satıcı (ticari) kredilerinden yeterince faydalanamama,
- ✓ Stoklara aşırı veya yetersiz yatırım yapılması
- ✓ KOBİ teşviklerinden yeterince yararlanılamaması

### **1.6. KOBİ FİNANSMAN SORUNLARINA NEDEN OLAN FAKTÖRLER**

KOBİ'lerin finansman sorunlarıyla karşılaşmalarına çeşitli faktörler sebep olmaktadır. Bu faktörler işletmeye özgü olabileceği gibi kredi kaynaklarına ulaşmalarını dış engelleyen dış faktörler de olabilmektedir. Buna göre KOBİ'lerin finansman sorunu yaşamalarına sebep olan faktörleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Dağıdır, 2007:61).

#### **1.6.1. Özkaynak Yetersizliği**

Ülkemizdeki KOBİ'lerin genellikle dış kaynaklardan ziyade öz kaynaklarını kullanarak finansman ihtiyaçlarını giderdikleri görülmektedir. Ancak bununla beraber çoğu işletmenin kısıtlı imkânlarla faaliyete geçtiği de bilinen bir gerçektir. Dolayısıyla kuruluş ve başlangıç aşamasında yeterli miktarda sermaye ve kaynak temini konusunda da bilgi sahibi olmadan faaliyete geçen firmaların genellikle finansman sorunlarıyla karşılaştıkları görülmektedir (Moray, 2010:98).

Finansman sorunu yaşayan işletmelerin dış kaynak yerine öncelikle özkaynaklara yöneldiği ancak bunun yeterli olmadığı yapılan çalışmalarla ortaya

konmaktadır. Özellikle konjonktürel dalgalanmaların yaşandığı ve mali piyasanın durgunlaştığı dönemlerde işletme kaynaklarındaki azalışlar ve enflasyonist ortamın etkisiyle birlikte girdi fiyatlarında meydana gelen artışlar işletme sermayelerini erimesine yol açmaktadır. Ayrıca alacakların tahsilâtında karşılaşılan güçlüklerin neden olduğu nakit sıkıntısı, KOBİ'leri işletme sermayesi temini sorunuyla baş başa bırakmaktadır. Yüksek maliyet nedeniyle kredi alınamaması da düşük kapasite ile çalışılması sonucunu doğurmaktadır (Koyuncu, 2010:17).

### **1.6.2. İşletme Sermayesi Yetersizliği**

En genel anlamda bir işletmenin faaliyete başlayabilmesi ve faaliyetlerini sürdürebilmesi için kullanılan ve bir hesap döneminde kısa sürede nakde çevrilebilir niteliğine sahip değerlere yapılan harcamaları (Aydın, v.d. 2004:113) ifade eden işletme sermayesi, özellikle öz sermaye ağırlıklı kurulan KOBİ'ler için önemi oldukça büyüktür. Özellikle bilançonun aktifinde yer alan toplam varlıklar içindeki dönen varlıkların oranının önemi düşünülürse bu varlıklar içinde yer alan hesap kalemlerinin daha dikkatli yönetilmesi, işletmenin devamlılığı açısından önem kazanmaktadır. Ekonomik istikrarsızlığın ve buna paralel olarak görülen enflasyonist ortamlarda yabancı kaynak kullanımı yerine varlıklarını öz sermayeleri ile finanse eden KOBİ'ler nakit, alacak ve stoklarında daha fazla Fon'a ihtiyaç duyabileceklerdir. Yapılan kredili satışlarda tahsilâtların gecikmesi, işletmelerin alacak devir hızlarını yavaşlatırken bu durum işletme sermayesi yetersizliği sonucunu doğuracaktır. Yabancı kaynaklara ulaşmakta ortaya çıkan sorunlar, KOBİ'leri diğer bir finansman sorunu işletme sermayesi yetersizliğiyle karşı karşıya bırakacaktır (Çelik İ., 2007:33).

Öte yandan KOBİ'lerin, mevcut sınırlı sermayenin önemli bir kısmını sabit varlıklara yatırımları, faaliyetlerin yürütülmesi için gerekli çalışma sermayesine yeterince önem vermediklerini; dolayısıyla işletme sermayesi yetersizliğinin kaçınılmaz olduğunu ortaya koymaktadır. Bunun sebebi ise duran varlıkların kiralama yoluyla temin edilebilirken dönen varlıklarda buna imkânın olmaması yani bu unsurların elde edilmesi için kaynağa bizzat sahip olmanın gerekmesidir. Ayrıca para piyasaları yanı sıra sermaye piyasalarından da Fon sağlama imkânları sınırlı olan bu işletmelerin, uzun vadeli yerine kısa vadeli yabancı kaynaklarla

finansman ihtiyacının gidermeye çalışmaları, net çalışma sermayesi ve likidite durumlarını olumsuz yönde etkilemektedir (Şenel, 1997:41).

### **1.6.3. Kredi Temininde Karşılaşılan Sorunlar**

KOBİ'ler genellikle kuruluş aşamalarında yetersiz özkaynaklar ile faaliyete geçmeleri sebebiyle, uzun vadeli krediler yerine risk payı yüksek kısa vadeli kredilerle finansman ihtiyaçlarını karşılamak zorunda kalmaktadırlar. Yeterli sermaye birikimine sahip olmayan bu işletmelerin finansman konusunda en önemli sıkıntılarında birisi de kredi temininde karşılaştıkları sorunlardır. Bu sorunlar genel olarak kredinin temini, miktarı, maliyeti, vadesi, teminat sorunu ve ödeme süresine ilişkin sorunlar olarak sıralanabilir (Yörük, 2001:48).

KOBİ'lerin dış finansman kaynaklarından en önemlisi kuşkusuz banka kredileri olmaktadır. Diğer finansman tekniklerine göre kolay ve istenilen miktarda ulaşılabilirliği banka kredilerinin önemini daha artırmaktadır. Ancak işletmeler banka kredileri taleplerinde ölçeklerine göre farklı muamelelerle karşılaşabilmektedir. Büyük ölçekli firmalar istedikleri özelliklerde kredilere ulaşabilirken, küçük ve orta ölçekli firmalar ise bankalardan bütçelerine uygun kredi kullanamamaktadırlar.

Dünya genelinde KOBİ'lerin kredi taleplerinde karşılaştıkları sorunlar ülkeden ülkeye küçük farklılıklar dışında benzer özellikler gösterebilmektedir. Ölçekleri ve ödeme kabiliyetleri dolayısıyla istedikleri kadar kredi bulamayan KOBİ'lere karşı, bankaların kredi kullandırmalarında isteksiz davrandıkları görülmektedir. Buna göre bankaların KOBİ'lere kredi vermede isteksiz davranmalarının nedenlerini genel hatlarıyla aşağıdaki şekilde sınıflandırılabiliriz (Green A., 2003:10):

✓ *Küçük ölçekli kredilerde ortaya çıkan yüksek yönetim maliyetleri:* Riskli yapıları nedeniyle KOBİ'lere verilen kredilerin miktarı arttıkça, birim maliyetlerin tutarı da artmaktadır. Buna göre kredi başvurularını değerlendirme, firmanın sahip olduğu varlıkları görme/inceleme amaçlı yapılacak ziyaretler ile kredi onayı ve kredi tahsisinden sonraki süreci takip gibi işlemler, kredi maliyetlerinde yer alan yönetim maliyetlerini artırmaktadır. Dolayısıyla ödeme

kabiliyetleri büyük ölçekli firmalara nazaran düşük olan KOBİ'ler yerine bankaların kredi kaynaklarını daha çok büyük ölçekli firmalara kullandırmayı tercih ettikleri görülmektedir (Green A., 2003:10).

✓ *Mali piyasalarda ortaya çıkan asimetrik bilgi:* Mali piyasanın işlevlerini etkin bir şekilde yerine getirmesine engel en önemli faktörlerden birisi olarak görülen asimetrik bilgi; kredi sürecinde taraf olan kreditor banka ile kredi talep eden müşteri arasında taraflardan birisinin diğer tarafa göre daha fazla bilgiye sahip olması durumunda ortaya çıkmaktadır. Mali sistemde asimetrik bilginin mevcut olması ters seçim, ahlaki tehlike ve çoklu denge gibi sorunlara sebep olmaktadır (Erdoğan, 2007:57).

✓ *Yüksek risk algılaması:* Piyasada yüksek belirsizlikler, yüksek kayıt dışılık oranı ve şirketlerin kurumsallaşamaması gibi nedenler, KOBİ'lere verilecek kredileri yüksek risk grubuna sokmaktadır. KOBİ'lerin işlerini büyütüp büyük ölçekli firma olmak yerine, KOBİ ölçeğinde kalmanın bazı faydalarını göz önüne alarak kasıtlı olarak küçük kaldıkları, ayrıca piyasada çoğu firmanın yüksek kayıt dışılık oranlarında faaliyetlerini sürdürdükleri ve dolayısıyla bu durumun firmanın risk düzeyinin arttığı görülmektedir (Yazıcı M., 2010:82). Bu durum riski yüksek işletmelere bankaların kredi vermeye yanaşmamalarıyla sonuçlanmaktadır.

✓ *Teminat Eksikliği:* Çalışmamızın konusunu teşkil eden ve firmaların genellikle finansman kaynaklarına ulaşmalarına engel olarak karşılaştıkları en önemli sorunlarından biri olan teminat yetersizliği konusu dünyada ve Türkiye'de faaliyet gösteren kredi garanti fonu şirketleri vasıtasıyla çözülmeye çalışılmaktadır.

#### **1.6.4. Sermaye Piyasasından Fon Elde Etmede Karşılaşılan Güçlükler**

Dış finansman kaynakları içerisinde banka kredileri dışında KOBİ'lerin kullanabilecekleri önemli alternatiflerden biri de sermaye piyasaları kaynaklarıdır. Ciddi şekilde dış finansman sıkıntısı yaşayan KOBİ'ler için önemli bir kaynak alternatifi olarak değerlendirilebilen sermaye piyasaları, şirketlere dış kaynak sağlamakla kalmayıp performanslarını da geliştirmede önemli rol oynamaktadır.

Ancak finansman sıkıntılarının sermaye piyasası kaynakları ile çözümünü açısından bakıldığında KOBİ'lerin bu piyasalardan yeterince faydalanamadığı görülmektedir. Bu konuda KOBİ'lerin mevcut yapıları ile sermaye piyasasındaki yapısal düzenlemeler ve ağır kotasyon şartları, işletmeler için önemli engel teşkil etmesinin yanı sıra KOBİ'lerin yapılan uygulamalara yeterli cevap verememesi ve halka açılma konusunda isteksiz olmaları, başarılı sonuçların alınmasına engel olmaktadır (Moray, 2010:102).

KOBİ'lerin borsaya açılma konusunda isteksiz davranmalarının nedenlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Erkan ve Topal, 2001:69-70):

- ✓ Genellikle şahıs veya aile şirketleri tarafından yönetilen KOBİ'lerin yönetim hâkimiyetini kaybetme endişesi duymaları,
- ✓ Borsaya açılma maliyetinin yüksek bulunması,
- ✓ Küçük ölçekli işletmelerin ölçek büyüklüğünün yetersiz olması,
- ✓ Organizasyon yapısı ve muhasebe sistemlerinin uygun olmayışı
- ✓ Borsaya açılmayla birlikte kayıt altına alınmaları (vergi vb.), isteksizliğe sevk etmekte, ayrıca KOBİ'ler küçük ölçekli olmanın faydalarından vazgeçmek istememektedirler.

Sermaye piyasasına girmekten çekinmelerine sebep olumsuz faktörlerin yanı sıra KOBİ'lerin halka arz edilmelerinin ve hisse senetlerinin borsada işlem görmesinin getirdiği birçok faydaları bulunmakta olup, bunları aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz (Çatal, 2007b:168-172):

- ✓ Hisse senetlerinin halka arz edilmesi ile birlikte şirketler kalıcı nitelikte Fon kaynağına kavuşacaklardır.
- ✓ Borsaya açılan işletmenin mali yapısının güçlenmesiyle birlikte sonraki kaynak talebinde, yeterli miktar ve uygun maliyette yabancı kaynak sağlamak kolaylaşacaktır.
- ✓ Vergi kanunları şirketlerin halka açılıp açılmama kararlarında önemli etkilere sahiptir. Gelişmekte olan ülkelerde, bir ekonomi politikası olarak, halka açılan şirketlere vergi avantajı sağlanması önemli bir

faktördür. Türkiye’de halka açık şirketlerin gelişmesi ve daha fazla şirketin halka arz olmasını teşvik etmek amacıyla vergi yönünden çeşitli özendirici tedbirler uygulamaya konulmuştur. Bu tedbirler dağıtılan kar paylarına %10 stopaj uygulanması, menkul sermaye iradının vergiden muaf tutulması ve kurumlar vergisi oranının düşürülmesi olarak sıralanabilir.

- ✓ Halka açılmak suretiyle borsada işlem gören şirketler, ortak ve yatırımcılarına şirket hisse senetlerini, mümkün olan en kısa sürede arz ve talebe göre belirlenen fiyat üzerinden alma ve satma imkânından yararlandırılabilmektedirler. Yani, halka açılmak suretiyle firmalar ortaklarına likidite imkânı sağlamış olurlar.
- ✓ Halka açık şirketlerin hisse senetlerinin borsada işlem görmesi, gerek şirkete gerekse şirket ürünlerine piyasada tanınma ve prestij avantajı sağlamaktadır. İstikrarlı ve güven verici bir görünüm arz etmesi sonucu şirketin nitelikli işgücü çekebilmesi, ürettiği mal ve hizmetleri minimum maliyetle yurtiçi ve yurtdışı piyasalarda pazarlayabilmesi mümkün olabilmektedir.
- ✓ Halka açılmayla birlikte şirketlerin kurumlaşma süreci hızlanmakta ve böylece KOBİ modern yönetim tekniklerine daha kısa süre içinde kavuşabilmektedir. Özellikle neredeyse tamamına yakını aile şirketlerinden oluşan KOBİ'lerin halka açık hale gelmesi, mülkiyet ve yönetimin ayrılmasıyla şirketin profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmesini ve gerek düzenleyici kurumların gerekse piyasanın denetim mekanizmaları ile şirketlerin kurumsallaşmasını kolaylaştırabilmektedir.
- ✓ Uluslararası piyasalardan Fon toplanması kolaylaşmaktadır.
- ✓ Hisse senetlerinin borsada işlem görmesi ile birlikte şirketlerin hisse senetleri bankalar ve benzeri kurumlarca teminat olarak kabul edilebildiğinden, piyasadaki daha fazla kaynak temini mümkün hale gelmektedir.



### 1.6.5. Finansal Yönetimde Yetersizlik

Bir işletmede finansal konulara ilişkin olarak, hangi varlıklara ne kadar yatırım yapılacağı, yatırımlar için gerekli Fonlar nereden sağlanacağı ve işletmenin karının nasıl dağıtılacağı olmak üzere üç önemli karar bulunmaktadır. Bu sorulara verilecek cevaplar işletmenin finansal amaçlarına ulaşmada hayati öneme sahiptir. İşletmede dönen ve duran varlıklara tahsis edilecek Fonların belirlenmesi ve bu Fonların hangi kaynaklardan temin edileceği işletme başarısı üzerinde çok etkilidir. Bu sorulara en iyi çözümlerin bulunabilmesi için finansal analiz, finansal planlama, dönen ve duran varlıklar yönetimi ve sermaye maliyeti gibi konular üzerinde KOBİ yöneticilerinin yeteri kadar bilgi sahibi olmamalarının yanı sıra finansmanla ilgili sorunlara yeteri kadar zaman ayıramamaları alacaklar, stoklar, gelir ve giderlerle ilgili harcamaların gelişi güzel yapılmasına sebep olmaktadır. Bu durum, mevcut kaynakların etkin bir şekilde kullanılmasını engelleyerek işletmenin finansman ihtiyacını daha da artırmaktadır (Hudayberdiyev, 2007:28).

İşletmelerde finansal planlama ve analizler yapılmadan faaliyetlerin yürütülmesi, KOBİ'lerin finansal sorunlar yaşamasına sebep olabilmektedir. Finansal sorunlara sebep olan bu faktör, finansal yönetimden kaynaklanmaktadır. Yönetim kaynaklı bu sorunları aşağıda sıralandığı gibi özetlemek mümkündür (İskender, 2009:41-42):

- ✓ Gerek işletme çalışanları gerekse diğer çalışanların finansman yönetimi konusundaki bilgi yetersizliklerinden dolayı finansal analizler düzgün olarak yapılamamakta ve bu nedenle işletmelerin finansal durumu net olarak tespit edilememektedir. Ayrıca bu işletmelerde sağlıklı bir muhasebe düzeni de yoktur.
- ✓ KOBİ'lerin özellikle ödemekle yükümlü buldukları vergiler, aidat ve primleri ödemede mevcut kaynakların yetersizliği ve bu ödemelerin gecikmesi nedeniyle, borçların daha yüksek tutarlara ulaştığı ve ek mali yükümlülüklerle neden olduğu görülmektedir.
- ✓ İşletme planları içinde yer almayan ek yükler karşılanamadığında yabancı kaynaklara ulaşmadaki engeller sebebiyle işletmeler genellikle özkaynaklardan ya da dost ve akraba alınan borçlardan

yararlanmaktadır. Ancak uzun dönemde şirketin özsermayesinin azalmasıyla birlikte artan finansal sorunları çözmede kredi mekanizmasına gecikmeli de olsa başvurulması fayda yerine borç miktarının artması ile birlikte girişimcilerin işi terk etmesine kadar uzanan sağlıksız bir dönemin başlamasıyla sonuçlanabilmektedir.

- ✓ İşletme tarafından tasarrufların doğru yere yönlendirilmesinde bilinçsiz davranılması yani elde edilen karların, yatırım yerine gayrimenkul alımları gibi kişisel varlıkların arttırmada kullanılmaları, dolaylı yollarla işletmelerin büyümelerini engellemektedir.

#### **1.6.6. Enflasyondan Kaynaklı Sorunlar**

Ekonomik durgunluğun yaşanmasıyla birlikte finansman kaynaklarına ulaşmak zorlaşmaktadır. Ancak bu durumdan büyük ölçekli firmalara göre KOBİ'lerin daha fazla etkilendiği ve iş yapma kapasitelerini kayb ettikleri görülmektedir (Moudud, 1999:2). Yüksek enflasyonist ortamların görüldüğü ülkelerde vergi ve enflasyon oranları, karların vergilendirilmesinde büyük işletmeleri olduğu kadar KOBİ'leri de zor durumda bırakması finansman ihtiyacı doğurmaktadır. Yüksek finansman ve bilgiye ulaşım maliyetleri, ölçek ekonomilerinde faydalanamamaları ve büyük işletmelere göre daha az bilgiye sahip olmaları gibi kısıtlı imkânlarla sahip KOBİ'lerin, vergi dilimlerinin birbirine yakın olmasından dolayı daha fazla zorlandıkları bir gerçektir. Dolayısıyla KOBİ'lerin aleyhine olan bu durumun düzeltilmesi için alınması gereken birtakım önlemler bulunmaktadır. Bu önlemlerden kurumlar vergisi oranlarının düşürülmesi ve gelir vergisi dilimlerinin arasındaki miktarların artırılmasıyla birlikte maliyetlerinin azalması ve işletmenin otofinansmandan faydalanma imkânı bulması gibi olumlu sonuçlar doğuracağı muhakkaktır (Doğan, 2007:100).

#### **1.6.7. Mali Yapının Zayıflığından Kaynaklı Sorunlar**

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

birlikte ÷lkede malî piyasaların yeterince gelişmemiş olması ve tasarruf hacminin düşük kalması bu yolla işletmelere aktarılabilir kaynakların yetersiz kalmasına neden olmakta bu durum finansman konusunda KOBİ'lerin başka alternatiflere mahkûm olması yolunu açmaktadır. Ayrıca en yaygın finansal araç olan banka kredilerinde, KOBİ'lere aktarılan oran çok düşük düzeylerde kalmaktadır. Mali yapının zayıf ve istikrarsız olması neticesinde kaynaklar düzenli bir şekilde yönetilememekte; Sektörel bazda açılan kredilerin neredeyse tamamına yakın bir kısmından sadece büyük işletmelerin faydalanabildiği gör÷lmektedir (Öcal, 2009:112-113).

KOBİ'lerin mali yapıları büyük işletmelerin mali yapıları kadar güçlü değildir. Mali açıdan zayıf bünyeye sahip bir işletmeler, kredi kurumları için hiç de iyi bir müşteri değildir. Finansal yapıları zayıf olan KOBİ'ler, yatırımları ve büyümeleri için gerekli finans kaynaklarına ulaşmakta sorunlarla karşılaşmakta, ulaşılar bile alacakları kredilerin maliyetleri çok yüksek çıkmaktadır. Kredi maliyetlerinin yüksekliği KOBİ'lerin para ve sermaye piyasalarından gerektiği gibi yararlanamamalarına yol açmaktadır. Ayrıca KOBİ'lerde kayıtdışı faaliyetlerin çokluğu, sağlıksız muhasebe kayıtları ve mali tablolar, bankaların bu firmaları sağlıklı bir şekilde değerlendirmelerini zorlaştırırken (Doğan, 2007:99) KOBİ'lerin kredi alma olasılıklarını azaltmaktadır.

## İKİNCİ BÖLÜM

### KOBİ'LERİN FİNANSMAN KAYNAKLARI

#### 2. KOBİ FİNANSMAN KAYNAKLARI

KOBİ'ler finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılan kaynakları özkaynaklar ve yabancı kaynaklar olarak sıralamak mümkündür. Özkaynaklar, kuruluş aşamasında sahip veya ortakların ortaya koyduğu parasal kaynaklar ve işletme faaliyetleri sonucunda elde edilen kardan ayrılması zorunlu ve isteğe bağlı olarak ayrılan Fonlar olarak ifade edilmektedir. Diğer bir kaynak türü olan yabancı kaynaklar ise üçüncü şahıs veya firma ve kurumlardan geri ödeme şartıyla alınan fonlardır. Yabancı kaynakları, çalışmada da ayrıntılı bir şekilde değinileceği üzere, kamu kurumlarından alınan teşvikler, destek ve hibe gibi yardımlar, banka kredileri yanı sıra modern alternatif finansman teknikleri olarak ifade edilen leasing, faktöring, forfaiting, risk sermayesi, melek sermayesi, barter (takas), franchising ve sermaye piyasasından sağlanan Fonlar olarak sıralamak mümkündür.

#### 2.1. Özkaynaklardan Finansman

Kuruluş aşaması ve sonraki dönemlerde işletmeler, ağırlıklı olarak kendi özkaynaklarını kullanmaktadır. Bu dönemlerde yeterli özkaynağa sahip olmayan işletmeler yatırımlarını gerçekleştirmenin ve/veya kapasitelerini artırmanın finansmanında kaynak bulma sorunuyla karşılaşmaktadır. Bu sorun KOBİ'lerin yapısal kaynaklı temel finansman sorunu olan özkaynak yaratamamalarıdır. Özellikle işletmenin kuruluş aşamasında yeterli özkaynağa sahip olmaması, girişimcilerin önünde büyük bir engel olarak durmaktadır (Müslümov ve Aras, 2001:10).

Özkaynaklar, bireysel tasarruflardan, ortaklardan veya işletmenin borsaya açılmasıyla hisse senedi ihracından sağlanmaktadır. Küçük işletmelerin kuruluş aşamalarında genellikle en çok başvurdukları Fon kaynakları, bu kaynaklardır. Bireysel tasarrufların öncelikli olarak başvuru kaynağı olmasının nedeni, bu kaynağın maliyetinin olmaması yani yabancı kaynakta karşılaşılan faiz ödeme

yükümlülüğü altına sokmamasıdır. Bireysel tasarruf sadece müteşebbisin biriktirdiği tasarrufları kapsamaz; aynı zamanda sahip olduğu tüm kıymetleri/servetini içermektedir. İşletmenin kurulması ve faaliyete geçmesinden sonra elde edilen karlardan ayrılan Fonlar da özkaynak olarak kullanılabilir. Eğer girişimcinin kendi sermayesi işletme için yeterli gelmiyorsa, yeni ortakların alınması düşünülebilir. Ancak bu durum işletme yöneticilerinin yönetim kontrolünü uzun dönemde kaybedeceği düşüncesinden dolayı pek tercih edilmemektedir (Türköz, 2008:39).

İşletmenin kuruluş aşamasından sonraki özellikle ilk yılların, firmaların varlıklarını devam ettirmeleri açısından çok önemli olduğu yapılan araştırmalarla ortaya konmuştur. Kuruluşu takip eden ilk yıllarda başarılı olan işletmelerin, izleyen yıllarda piyasaya ve rekabet koşullarına kolayca uyum gösterdiği görülmektedir. Özkaynağa alternatif olarak kullanılan banka kredilerinin yüksek reel faiz oranları sebebiyle işletmelere önemli bir maliyet yüklemesinden dolayı tercih edilmemesi durumunda, krediye göre daha az maliyetli bir diğer Fon kaynağı olan sermaye piyasası araçları vasıtasıyla Fon sağlanması da mümkündür (Müslümov ve Aras, 2001:10-11)

## **2.2. Yabancı Kaynaklardan Finansman**

Yabancı kaynaklar, müteşebbislerin bireysel tasarruflarından farklı olarak, dış kaynaklardan sağlanan ve çoğu kez firmalara ek faiz yükü getiren Fonlardır. Sermaye imkânlarının kısıtlı olması ve serbest piyasa ekonomisi içerisinde karlı bir kurum olarak ayakta kalma, büyüme ve buna bağlı olarak yatırım yapma ihtiyacı, KOBİ'leri yabancı kaynak aramak zorunda bırakmaktadır. En çok kullanılan banka kredilerinin yanı sıra firmaların, finansman sorunlarına bir dereceye kadar çözüm sağlamak amacıyla, son yıllarda ana girdilerini temin ederken satıcı kredilerinden de faydalanma yoluna gittikleri görülmektedir (Türköz, 2008:39-40). Firmaların, satıcı işletmelerden veresiyeli alımlarını ifade eden satıcı kredileri ile birlikte modern finansman teknikleri olarak ifade edilen leasing, faktöring, forfaiting, risk sermayesi vb yöntemler yanı sıra devletten hibe, destek, yardım ve teşviklerden de faydalanma imkânları bulunmaktadır.

### 2.2.1. Kamu Finansman Kaynakları

KOBİ'lerin özkaynakları dışında başvurdukları yabancı kaynakları iki grupta toplayabiliriz. Alternatif finansman yöntemleri dışında, kamu kurumlarının vermiş olduğu destekler, hibeler, teşvikler ve yardımlar gibi finansman kaynaklarından da faydalanılabilmektedir. KOBİ'lerin faydalandıkları bu kaynaklar aşağıda ayrıntılı şekilde açıklanmaktadır.

#### 2.2.1.1. KOSGEB

20.04.1990 tarih ve 20498 no'lu Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)'nin kurulması hakkında Kanun'un birinci maddesinde (No. 3624 / Kabul Tarihi: 12.4.1990) belirtildiği üzere *"ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ'lerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla"* KOSGEB kurulmuştur. Kısa adı KOSGEB olan kuruluş, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili bir kamu kuruluşu olup, tüzel kişiliği haiz ve bütün işlemlerinde özel hukuk hükümlerine tabi faaliyet göstermektedir (Resmi Gazete, 1990).

Ayrıca ilgili Kanun'un üçüncü maddesinde, kurum tarafından verilecek desteklerin kapsamı hakkında bilgi verilmektedir. Buna göre bu Kanun kapsamında KOSGEB tarafından verilecek hizmetler ve desteklerden yararlanacak işletmelere ilişkin Sektörel ve bölgesel öncelikler, o günkü ekonomik ve sosyal şartları dikkate alınarak Bakanlar Kurulu tarafından belirleneceği ifade edilmektedir (Resmi Gazete, 1990).

Kurulduğu 1990 yılından beri hizmet veren kurumun görevlerinin tanımı, ilgili Kanun'un dördüncü maddesinde yapılmıştır. Buna göre Kurum'un görevleri genel olarak aşağıda sıralandığı şekildedir (Resmi Gazete, 1990):

- ✓ Sanayide, Araştırma ve Geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesi ve faaliyetlerin uygulanması için Teknoparklar, Danışmanlık Merkezleri,

Teknoloji Merkezleri, Enstitüler ve benzeri birimlerin kurulmasını sağlamak,

- ✓ Üniversiteler ile Kamu ve Özel araştırma kurumlarındaki Bilim ve Teknoloji altyapısından işletmelerin faydalanmasını sağlamak, ayrıca sanayi ve üniversite işbirliğini kuvvetlendirmek,
- ✓ Teknoloji seviyesini yükseltmek amacıyla, mevcut teknolojik bilgilere erişmek ve yeni teknolojik bilgiler üretmek, erişilmiş ve üretilmiş bilgilerin kullanımını yaygınlaştırmak,
- ✓ İşletmelerin yatırım, üretim, yönetim ve planlama konularında bilgi ve beceri yönünden güçlenmelerini ve gelişmelerini sağlamak,
- ✓ İşletmelerin pazarlama sorunlarına çözümler aramak; işletmelerin yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir seviyeye gelmelerini sağlamak amacıyla gerekli çalışmaları yürütmek ve konuya ilişkin danışmanlık hizmetlerini en verimli bir biçimde organize etmek,
- ✓ Girişimcilik kültürünün ve ortamının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için gerekli tedbirleri almak, bu kapsamda yapılan çalışmaları desteklemek,
- ✓ İşletmeler arası işbirliğini geliştirmek, yerli veya yabancı sermaye Fonları ile gerçekleştirilecek ortak yatırımların oluşturulmasını ve yaygınlaştırılmasını desteklemek, yatırım ortamının iyileştirilmesi için gerekli tedbirleri almak ve destekleri sağlamak

Genel olarak KOBİ'lerin gelişmesi ve yaygınlaşması amacıyla kurulan KOSGEB, yukarıda sayılan görevlerini gerçekleştirmek amacıyla çeşitli destek programları hazırlamaktadır. Verilecek destek programların türleri, limitleri, şartları ve destek oranları aşağıda ayrıntılı olarak belirtilmektedir.

#### **a) KOBİ Proje Destek Programı**

KOSGEB Proje Destek Programı amaç ve gerekçesi, desteklenecek konu ve giderler gibi unsurlarla ilgili bilgiler aşağıda verilmektedir.

### **Programın Amacı ve Gerekçesi**

KOSGEB resmi web sitesinde KOBİ Proje Destek Programı'nın amacı ve gerekçesi aşağıda gösterildiği şekilde belirtilmektedir (<http://www.kosgeb.gov.tr>, 2012);

- ✓ İşletmelerin kendilerine özgü sorunların yine işletmeler tarafından projelendirildiği ve projelendirilen maliyetlerin desteklenebildiği bir programa gereksinim duyulması,
- ✓ KOBİ'lerde proje kültürünün ve proje bilincinin oluşturulması,
- ✓ İşletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi/artırılması,
- ✓ Esnek destekleme sistemine duyulan ihtiyaç.

### **Desteklenecek Proje Konuları**

KOSGEB KOBİ Proje Destek Programı'nın altıncı maddesine göre desteklenecek proje konuları işletmelerin üretim, yönetim-organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans, bilgi yönetimi ve bunlarla ilişkili alanlarda sunacakları projeler olarak belirlenmiştir (KOSGEB, 2010f:2).

### **Desteklenecek Proje Giderleri**

KOSGEB KOBİ Proje Destek Programı'nın yedinci maddesine göre bu program kapsamında hangi tür proje giderlerinin destekleneceğine Kurul karar vermektedir. Ancak arsa, bina, inşaat, tadilat, tefrişat ve benzeri, taşıt aracı, vergi, resim ve harçlar, sosyal güvenlik primleri, haberleşme giderleri, proje ile ilgili olmayan personel giderleri, enerji ve su giderleri, kira giderleri, finansman giderleri, proje ile ilişkilendirilmemiş diğer maliyetlerin desteklenmeyeceği belirtilmektedir. Ayrıca ilgili Proje ile ilişkilendirilmiş makine-teçhizat, hammadde ve malzemeye ilişkin KOSGEB desteğinin, Kurul tarafından karar verilen toplam KOSGEB destek tutarının % 10 (on)'unu aşamayacağı ancak proje kapsamında alınacak yazılım için sağlanacak KOSGEB desteğinin ise bu sınırlamaya dâhil olmadığı ifade edilmektedir (KOSGEB, 2010:2).



## b) Tematik Proje Destek Programı

KOSGEB Tematik Proje Destek Programı amaç ve gerekçesi, desteklenecek konu ve giderler gibi unsurlarla ilgili bilgiler aşağıda verilmektedir.

### Programın Amacı ve Gerekçesi

KOSGEB Tematik Proje Destek Programı'nın birinci maddesine göre bu programın amaç ve gerekçesi, "KOBİ'lerin hem kendileri hem de meslek kuruluşları tarafından bu işletmelerin geliştirilmesi amacıyla daha fazla proje hazırlamalarını teşvik etmek, makro strateji belgelerinde vurgulanan önceliklerin dikkate alınarak, belirlenen tematik alanlarda bölgesel ve Sektörel ihtiyaçların karşılanmasında ve KOBİ'lerin uluslararası mevzuat ve önceliklere uyumunun sağlanmasında destek vermek" olarak belirtilmektedir (KOSGEB, 2010g).

**Tablo 12: KOSGEB Tematik Proje Destek Programı Destek Unsurları**

|                               | Çağrı Esaslı Tematik Program                   | Meslek Kuruluşu Proje Destek Programı        |
|-------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| <b>Başvuru Yapabilecekler</b> | KOBİ'ler ve Meslek Kuruluşları                 | Meslek Kuruluşları                           |
| <b>Program Süresi</b>         | -                                              | 3 Yıl                                        |
| <b>Proje Süresi</b>           | Proje Teklif Çağrısında Belirlenir             | 24 Ay (+12 Ay)                               |
| <b>Destek Oranı</b>           | 1. ve 2. Bölgede % 50<br>3. ve 4. Bölgede % 60 | 1. ve 2. Bölgede %5<br>3. ve 4. Bölgede % 60 |
| <b>Destek Ödemesi</b>         | Geri Ödemeli ve Geri Ödemesiz seçeneklerle     | Geri Ödemesiz                                |
| <b>Destek Üst Limiti</b>      | Proje Teklif Çağrısında Belirlenir             | 150.000 TL                                   |

**Kaynak:** KOSGEB, <<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=4>> 29/01/2012.

### Çağrı Esaslı Tematik Program Desteklenecek Proje Giderleri

KOSGEB resmi web sitesinde "Çağrı Esaslı Tematik Program Desteklenecek Proje Giderleri"nin kapsamı aşağıda gösterilmektedir (KOSGEB, 2010g):

- ✓ Personel ücretleri ve seyahat giderleri,
- ✓ Hizmet alım giderleri,
- ✓ Sarf malzemesi giderleri,

- ✓ Makine-ekipman, yazılım ve donanım alımı veya kiralanması giderleri (azami %25),
- ✓ Genel idari giderler (azami %10).

### **Meslek Kuruluşu Proje Destek Programı Desteklenecek Proje Giderleri**

KOSGEB resmi web sitesinde, Kurul tarafından uygun bulunan ve "*Bina inşaat yapımı, tadilatı, gayrimenkul alımı, makine-teçhizat, tefrişat, taşıt aracı, vergi, resim ve harçlar, sosyal güvenlik primleri, haberleşme giderleri, finansman giderleri, proje ile ilgili olmayan personel giderleri, enerji, su, kira giderleri, proje ortaklarından alınan danışmanlık ve hizmet alımı giderleri ve proje ile ilişkilendirilmemiş maliyetler hariç diğer giderlerin destek kapsamında*" olduğu belirtilmektedir (KOSGEB, 2010g).

**Tablo 13: Alınacak KOSGEB Yardımlarının Bölgesel Sınıflandırılması**

| <b>I. Bölge</b> | <b>II. Bölge</b>                           | <b>III. Bölge</b> | <b>IV. Bölge</b> |
|-----------------|--------------------------------------------|-------------------|------------------|
| Ankara          | Adana                                      | Adıyaman          | Ağrı             |
| Bilecik         | Antalya                                    | Afyonkarahisar    | Ardahan          |
| Bolu            | Aydın                                      | Aksaray           | Artvin           |
| Bursa           | Balıkesir                                  | Amasya            | Batman           |
| Düzce           | Burdur                                     | Bartın            | Bayburt          |
| Edirne          | Çanakkale<br>(Bozcaada, Gökçeada<br>Hariç) | Çorum             | Bingöl           |
| Eskişehir       | Denizli                                    | Gaziantep         | Bitlis           |
| İstanbul        | Isparta                                    | Hatay             | Çankırı          |
| İzmir           | Mersin                                     | Kahramanmaraş     | Diyarbakır       |
| Kırklareli      | Muğla                                      | Karabük           | Elazığ           |
| Kocaeli         |                                            | Karaman           | Erzincan         |
| Sakarya         |                                            | Kayseri           | Erzurum          |
| Tekirdağ        |                                            | Kırıkkale         | Giresun          |
| Yalova          |                                            | Kırşehir          | Gümüşhane        |
|                 |                                            | Kilis             | Hakkâri          |
|                 |                                            | Konya             | Iğdır            |
|                 |                                            | Kütahya           | Kars             |
|                 |                                            | Manisa            | Kastamonu        |
|                 |                                            | Nevşehir          | Malatya          |
|                 |                                            | Niğde             | Mardin           |
|                 |                                            | Osmaniye          | Muş              |
|                 |                                            | Samsun            | Ordu             |
|                 |                                            | Sivas             | Rize             |
|                 |                                            | Tokat             | Siirt            |
|                 |                                            | Uşak              | Sinop            |
|                 |                                            | Yozgat            | Şanlıurfa        |
|                 |                                            | Zonguldak         | Şırnak           |
|                 |                                            |                   | Trabzon          |
|                 |                                            |                   | Tunceli          |
|                 |                                            |                   | Van              |

**Kaynak:** <<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=3>> 29/01/2012.

### c) İşbirliği - Güçbirliği Destek Programı

KOSGEB İşbirliği - Güçbirliği Destek Programı amaç ve gerekçesi, desteklenecek konu ve giderler gibi unsurlarla ilgili bilgiler aşağıda verilmektedir.

### **Programın Amacı ve Gerekçesi**

15.06.2010 tarih ve 27612 no'lu Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren KOSGEB Destek Programları Yönetmeliğine dayanılarak hazırlanan KOSGEB İşbirliği - Güçbirliği Destek Programı'nın birinci maddesinde amaç ve gerekçe "*KOBİ'lerin işbirliği-güçbirliği anlayışıyla bir araya gelerek, ortak tedarik, ortak tasarım, ortak pazarlama, ortak laboratuvar, ortak makine-teçhizat kullanımı ve benzeri konularda hazırlayacakları projelerin desteklenmesine yönelik olarak, KOSGEB tarafından uygulanacak İşbirliği-Güçbirliği Destek Programı ile ilgili iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemek*" olarak ifade edilmektedir (KOSGEB, 2010e).

### **İşbirliği - Güçbirliği Ortaklık Modelleri**

KOSGEB İşbirliği - Güçbirliği Destek Programında ortaklık modelleri kurulurken en az 5 işletmenin bir araya gelmesi şartı aranmaktadır. Ayrıca proje kapsamında birbirinden farklı modeller kurulması gerekmektedir. Buna göre ilgili programın yedinci maddesinde;

- ✓ Projeye dâhil olacak işletmelerin mevcudiyetlerini koruyarak kurulacak olan işletici kuruluşa ortak olmaları,
- ✓ Projeye ortak olacak işletmelerin bir kısmının ya da tamamının kendilerini feshederek kurulacak işletici kuruluşa ortak olmaları,
- ✓ Projeye dâhil olacak işletmelerin bir kısmının kendilerini feshederek ortaklardan birinin bünyesinde birleşmesi (KOSGEB, 2010e).

şeklinde işletici kuruluş ortaklık modellerinin oluşturulacağı belirtilmektedir.

### **Desteklenecek Proje Konuları**

15.06.2010 tarih ve 27612 no'lu Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren KOSGEB Destek Programları Yönetmeliğine dayanılarak hazırlanan KOSGEB İşbirliği - Güçbirliği Destek Programı'nın altıncı maddesinde hangi proje konularının destekleneceği belirtilmiştir. Buna göre desteklenecek proje konuları şunlardır (KOSGEB, 2010e:2):

- ✓ KOBİ'lerin hammadde, ara mamul, mamul, lojistik ve diğer hizmetleri daha hızlı ve daha ucuz temini için ortak tedarik,

- ✓ KOBİ'lerin müşteri istekleri ve pazarın talebine yönelik ürün ve hizmet geliştirmeleri, ürettikleri ürün ve hizmetleri yeni pazarlara sunmaları amacıyla ortak tasarım,
- ✓ KOBİ'lerin ürün ve hizmet kalitelerini yükseltmek, ulusal ve uluslararası pazar paylarını artırmak, marka imajı oluşturmak, uluslar arası pazarın ihtiyaçlarına cevap vermeleri amacıyla ortak pazarlama,
- ✓ KOBİ ürün ve hizmet standartlarını geliştirmeleri amacıyla ortak laboratuvar,
- ✓ KOBİ'lerin üretim ve hizmet kapasitelerini, çeşitlerini, verimliliğini ve kalitelerini artırmak amacıyla ortak imalat ve hizmet sunumu konularında sunacakları projelerin desteklenmesi kararlaştırılmıştır.

KOSGEB tarafından KOBİ'lere yönelik hazırlanan destek programları, program süreleri, proje süreleri, üst limitler ve destek oranları ile ilgili bilgiler Tablo 14'te gösterilmektedir.

#### **d) AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı**

KOSGEB AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı amaç ve gerekçesi, desteklenecek konu ve giderler gibi unsurlarla ilgili bilgiler aşağıda verilmektedir.

##### **Programın Amacı ve Gerekçesi**

15.06.2010 tarih ve 27612 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren KOSGEB Destek Programları Yönetmeliğine dayanılarak hazırlanan "AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı"nın amacı birinci maddede açıkça belirtilmiştir. Buna göre bu programın amacı; "*bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip KOBİ'ler ile girişimcilerin geliştirilmesi, yeni ürün, yeni süreç, bilgi ve/veya hizmet üretilmesi ve ticarileştirilmesi için araştırma, geliştirme, inovasyon ve endüstriyel uygulama projelerinin desteklenmesi*" olarak belirlenmiştir. (KOSGEB, 2010d:1).

AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı kapsamında verilecek destek türleri, üst limitler ve destek oranları ile ilgili bilgiler Tablo 14'te

gösterilmektedir. Buna göre verilecek tutarlar 5.000 – 200.000 TL arasında değişmektedir. Verilecek destek oranları ise % 75 ile % 100 arasındadır.

**Tablo 14: AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı**

| AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı                                      | Destek Üst Limiti (TL)                                                        | Destek Oranı (%) |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|------------------|----|
| <b>AR-GE ve İnovasyon Programı</b>                                                            |                                                                               |                  |    |
| İşlik Desteği                                                                                 | İşliklerden bedel alınmaz                                                     |                  |    |
| Kira Desteği                                                                                  | 12.000                                                                        | 75               |    |
| Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği                 | 100.000                                                                       | 75               |    |
| Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)  | 200.000                                                                       | 75               |    |
| Personel Gideri Desteği                                                                       | 100.000                                                                       | 75               |    |
| Başlangıç Sermayesi Desteği                                                                   | 20.000                                                                        | 100              |    |
| Proje Geliştirme Desteği                                                                      | Proje Danışmanlık Desteği                                                     | 25.000           |    |
|                                                                                               | Eğitim Desteği                                                                | 5.000            |    |
|                                                                                               | Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Desteği                                       | 25.000           |    |
|                                                                                               | Proje Tanıtım Desteği                                                         | 5.000            | 75 |
|                                                                                               | Yurtdışı Kongre/Konferans/Fuar Ziyareti/Teknolojik İşbirliği Ziyareti Desteği | 15.000           |    |
|                                                                                               | Test, Analiz, Belgelendirme Desteği                                           | 25.000           |    |
| <b>Endüstriyel Uygulama Programı</b>                                                          |                                                                               |                  |    |
| Kira Desteği                                                                                  | 18.000                                                                        | 75               |    |
| Personel Gideri Desteği                                                                       | 100.000                                                                       | 75               |    |
| Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Gid. Desteği                     | 150.000                                                                       | 75               |    |
| Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Desteği (Geri Ödemeli) | 200.000                                                                       | 75               |    |

**Kaynak:** <<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=3>> 29/01/2012.

KOSGEB tarafından verilen desteklerden Proje Destek Programı, İşbirliği-Güçbirliği Destek Programı ve AR-GE İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programlarında verilecek desteğin süresi, limitleri ve destek oranları ile ilgili bilgiler Tablo 15'te karşılaştırılmalı olarak gösterilmektedir.

**Tablo 15: KOSGEB Tarafından Verilen Bazı Destek Programlarının Karşılaştırılması**

| Proje Adı                                                | Program Süresi | Proje Süresi                                                | Destek Üst Limiti                                            | Destek Oranı                                           |
|----------------------------------------------------------|----------------|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Proje Destek Programı                                    | 3 yıl          | 6-24 ay (+12ay)                                             | 150.000 TL                                                   | - 1.ve 2. Bölge için %50<br>- 3.ve 4. Bölge için %60   |
| İşbirliği - Güçbirliği Destek Programı                   | -              | 6-24 ay (+ 12 ay)                                           | - 250.000 TL (Geri Ödemesiz),<br>- 500.000 TL (Geri Ödemeli) | - 1. ve 2. Bölge için %50<br>- 3. ve 4. Bölge için %60 |
| AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı | -              | En az 12 ay<br>En çok 24 ay (+12ay)<br>En çok 18 ay (+12ay) |                                                              |                                                        |

**Kaynak:** Tablodaki veriler <<http://www.kosgeb.gov.tr>> KOSGEB resmi sayfasında yer alan bilgilerden derlenmiştir.

### e) Genel Destek Programı

KOSGEB Genel Destek Programı amaç ve gerekçesi, desteklenecek konu ve giderler gibi unsurlarla ilgili bilgiler aşağıda verilmektedir.

#### Programın Amacı ve Gerekçesi

15.06.2010 tarih ve 27612 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren KOSGEB Destek Programları Yönetmeliğine dayanılarak hazırlanan “Genel Destek Programı”nın amacı birinci maddede açıkça belirtilmiştir. Buna göre amaç *“ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında, KOBİ’lerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek üzere, KOSGEB tarafından uygulanacak Genel Destek Programı ile ilgili iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemek”* olarak belirlenmiştir (KOSGEB, 2010b:1).

Genel Destek Programı kapsamında verilecek destek türleri, üst limitler ve bölgelere göre belirlenen destek oranları ile ilgi bilgiler Tablo 16’da gösterilmektedir. Tablo 16’ya bakıldığında yurtiçi fuar desteğinden yurtdışı iş gezilerine, nitelikli eleman desteğinden tasarım desteğine, danışmanlık desteğinden eğitim desteğine kadar geniş yelpazede destek programlarıyla 10.000 TL ile 30.000 TL arasında değişen tutarlarda maddi destek

sağlanmaktadır. Ayrıca bölgesel farklılıklar göz önüne alınarak 1. ve 2. bölgeler için % 50, 3. ve 4. bölgeler için destek oranı % 60'tır.

**Tablo 16: Genel Destek Programı Destekleri**

| Genel Destek Programı Destekleri       | Destek Üst Limiti (TL) | Destek Oranı (%)  |                   |
|----------------------------------------|------------------------|-------------------|-------------------|
|                                        |                        | 1. ve 2. Bölgeler | 3. ve 4. Bölgeler |
| 1 Yurt İçi Fuar Desteği                | 30.000                 | 50%               | 60%               |
| 2 Yurt Dışı İş Gezisi Desteği          | 10.000                 |                   |                   |
| 3 Tanıtım Desteği                      | 15.000                 |                   |                   |
| 4 Eşleştirme Desteği                   | 15.000                 |                   |                   |
| 5 Nitelikli Eleman İstihdam Desteği    | 20.000                 |                   |                   |
| 6 Danışmanlık Desteği                  | 15.000                 |                   |                   |
| 7 Eğitim Desteği                       | 10.000                 |                   |                   |
| 8 Enerji Verimliliği Desteği           | 30.000                 |                   |                   |
| 9 Tasarım Desteği                      | 15.000                 |                   |                   |
| 10 Sınai Mülkiyet Hakları Desteği      | 20.000                 |                   |                   |
| 11 Belgelendirme Desteği               | 10.000                 |                   |                   |
| 12 Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği | 20.000                 |                   |                   |
| 13 Bağımsız Denetim Desteği            | 10.000                 |                   |                   |

**Kaynak:** <<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=3>> 29/01/2012.

#### **f) Girişimcilik Destek Programı**

KOSGEB Girişimcilik Destek Programı amaç ve gerekçesi, desteklenecek konu ve giderler gibi unsurlarla ilgili bilgiler aşağıda verilmektedir.

#### **Programın Amacı ve Gerekçesi**

15.06.2010 tarih ve 27612 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren KOSGEB Destek Programları Yönetmeliğine dayanılarak hazırlanan "Girişimcilik Destek Programı"nın amacı birinci maddede açıkça belirtilmiştir. Buna göre programın amacı "*ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması ve başlı işletmelerin kurulmasını sağlamak*"tır. Bununla birlikte "*girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması, iş geliştirme merkezlerinin kurulması ile*



*girişimciliğin geliştirilmesi, istihdamın artırılması ve yerel dinamiklere dayalı girişimciliğin desteklenmesi” de hedeflenmektedir (KOSGEB, 2010c, s. 1). Bu program, beşinci maddede ifade edildiği üzere, 3 alt programdan oluşmaktadır (KOSGEB, 2010c:2):*

- ✓ *Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi:* Bu eğitim programı girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve girişimcilerin bir iş planına dayalı olarak kuracakları işletmelerin başarı seviyelerini yükseltmek amacıyla düzenlenmektedir (Md 6).
- ✓ *Yeni Girişimci Desteği:* Bu destekten uygulamalı girişimcilik eğitimini tamamladıktan sonra işini kuran girişimcileri ile birlikte İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) girişimcilerinin de yararlanabileceği belirtilmektedir (Md 9).
- ✓ *İŞGEM Desteği:* Bu destekle birlikte işletme geliştirme koçluğu, destek ağlarına ve finans kaynaklarına ulaşım imkânı, uygun koşullarda iş yeri mekânı, ortak ofis malzemeleri, ofis hizmetleri gibi hizmetler sunarak işletmelerin en kırılgan oldukları ilk yıllarını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerinin sağlanması amaçlanmaktadır (Md 16).

Girişimcilik Destek Programı kapsamında yeni girişimcilere verilecek desteğin unsurları, kredi limitleri, geri ödeme ve bölgelere göre verilecek destek oranları ile ilgili bilgiler Tablo 17’de gösterilmektedir.

**Tablo 17: Yeni Girişimci Desteği Destek Unsurları**

| Destek Unsuru                                           | Ödeme Durumu  | Üst Limit (TL) | Destek Oranı                                     |                                                  |
|---------------------------------------------------------|---------------|----------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
|                                                         |               |                | (1. ve 2. Bölge)                                 | (3. ve 4. Bölge)                                 |
| İşletme Kuruluş Desteği                                 | Geri Ödemesiz | 5.000          |                                                  |                                                  |
| Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat ve Ofis Donanım Desteği | Geri Ödemesiz | 10.000         | 60 %<br>(Kadın veya<br>özürlü<br>girişimci: 70%) | 70 %<br>(Kadın veya<br>özürlü<br>girişimci: 80%) |
| İşletme Giderleri Desteği                               | Geri Ödemesiz | 12.000         |                                                  |                                                  |
| Sabit Yatırım Desteği                                   | Geri Ödemeli  | 70.000         |                                                  |                                                  |

**Kaynak:** <<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=3>> 29/01/2012.

Yeni girişimci desteği unsurlarının sıralandığı Tablo 17'ye göre verilecek dört farklı destekten sadece sabit varlıklara yapılacak, en fazla 70.000 TL, yatırımların geri ödemesi yapılmaktadır. Geri ödemesiz verilecek destek miktarı 5.000 TL – 12.000 TL arasında değişmektedir. Ayrıca destek oranlarının bölgelere, cinsiyete ve girişimcinin sağlık durumuna göre belirlendiği durumu Tablo 17'de açıkça belirtilmektedir.

Girişimcilik Destek Programı iş geliştirme merkezi kapsamında verilecek desteğin unsurları, limitleri, geri ödeme ve bölgelere göre verilecek destek oranları ile ilgili bilgiler Tablo 18'de gösterilmektedir. Tabloya göre iş geliştirme merkezi desteği, kuruluş ve işletme desteği (geri ödemesiz) olmak üzere iki grupta verilmektedir. Türüne göre 20.000 TL ile 750.000 TL limitleri dâhilinde destek verilirken; bölgelere göre destek oranları % 60 - % 70 arasında değişmektedir.

**Tablo 18: KOSGEB İŞGEM Desteği Destek Unsurları**

| Destek Unsuru                 | Üst Limit (TL) | Destek Oranı     |                  |
|-------------------------------|----------------|------------------|------------------|
|                               |                | (1. ve 2. Bölge) | (3. ve 4. Bölge) |
| İŞGEM Kuruluş Desteği (18 ay) | 750.000        |                  |                  |
| ✓ Bina tadilatı               | 600.000        | 60%              | 70%              |
| ✓ Mobilya Donanım             | 125.000        |                  |                  |
| ✓ İŞGEM Yönetim               | 25.000         |                  |                  |
| İŞGEM İşletme Desteği (36 ay) | 100.000        |                  |                  |
| ✓ Personel                    | 30.000         | 60%              | 70%              |
| ✓ Eğitim, Danışmanlık         | 50.000         |                  |                  |
| ✓ Küçük tadilat               | 20.000         |                  |                  |

**Kaynak:** <<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=3>> 29/01/2012.

### **g) Gelişen İşletmeler Piyasası (GİP) KOBİ Destek Programı**

KOSGEB GİP KOBİ Destek Programı amaç ve gerekçesi, desteklenecek konu ve giderler gibi unsurlarla ilgili bilgiler aşağıda verilmektedir.

#### **Programın Amacı**

15.06.2010 tarih ve 27612 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren KOSGEB Destek Programları Yönetmeliğine dayanılarak hazırlanan "GİP

KOBİ Destek Programı'nın amacı birinci maddede açıkça belirtilmiştir. Buna göre programın amacı "*gelişme ve büyüme potansiyeline sahip KOBİ'lerin, paylarının İMKB GİP'te işlem görmesini sağlayarak, sermaye piyasalarından Fon temin etmelerine imkân vermek üzere, KOSGEB tarafından uygulanacak GİP KOBİ Destek Programı ile ilgili iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemek*" olarak belirlenmektedir (KOSGEB, 2010a:1).

### **Programın Kapsamı**

GİP KOBİ Destek Programının kapsamı altıncı maddede açıkça belirtilmiştir. Buna göre program kapsamında, KOBİ paylarının GİP'te işlem görmek üzere halka açılma sürecinde giderlerin karşılanmasında bütçe imkânları dâhilinde geri ödemesiz destek verilmesi kararlaştırılmıştır (KOSGEB, 2010a:2):

- ✓ Piyasa danışmanı danışmanlık hizmet bedeli,
- ✓ Bağımsız denetim hizmeti bedeli,
- ✓ SPK kurul kaydına alma ücreti,
- ✓ İMKB GİP listesine kabul ücreti,
- ✓ Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) masrafı,
- ✓ Aracı kuruluşa ödenecek aracılık komisyonu,

### **Programın Unsurları, Oranı ve Üst Limiti**

İlgili programın yedinci maddesinde, program kapsamında sağlanacak desteğin toplam üst limitinin 100.000 TL olduğu belirtilmektedir. Destek unsurlarının üst limit ve oranları ile ilgili bilgiler aşağıdaki Tablo 19'da verilmiştir. Buna göre verilecek destek oranları % 75 ile % 100 arasındadır (KOSGEB, 2010a:2).

**Tablo 19: GİP KOBİ Destek Programı Kapsamındaki Destek Üst Limit ve Oranları**

| Destek Unsurları                                         | Destek Ödemesi Üst Limiti (TL) | Oranı (%) |
|----------------------------------------------------------|--------------------------------|-----------|
| Piyasa danışmanı danışmanlık hizmet bedeli (azami 2 yıl) | 60.000                         | 75        |
| Bağımsız denetim hizmeti bedeli                          | 20.000                         | 75        |
| SPK kurul kaydına alma ücreti                            |                                |           |
| İMKB GİP Listesine kabul ücreti                          | 10.000                         | 100       |
| Merkezi Kayıt Kuruluşu masrafı                           |                                |           |
| Aracı kuruluşa ödenecek aracılık komisyonu               | 10.000                         | 75        |

**Kaynak:** <<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=3>> 29/01/2012.

### h) Kredi Faiz Desteği

KOSGEB Kredi Faiz Desteği Programı amaç ve gerekçesi, desteklenecek konu ve giderler gibi unsurlarla ilgili bilgiler aşağıda verilmektedir.

#### Programın Amacı ve Gerekçesi

Kredi Faiz Desteği programlarının amaç ve gerekçesi, bu program ile KOSGEB tarafından; KOBİ'lere uygun koşullarda finansal olanakların temini; bu işletmelerin üretim, kalite ve standartlarını artırmaları, finansman sıkıntılarının çözümü, iş imkânlarını artırmaları ve uluslararası alanda rekabet etmelerinin sağlanmasıdır (KOSGEB, 2010h).

#### 2.2.1.2. Eximbank

3332 sayılı Kanun'un verdiği yetkiye istinaden 21 Ağustos 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulan Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş./Türk Eximbank'ın temel amacı; *"ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçıları ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesi"*dir (<http://www.eximbank.gov.tr>, 2012).

Türkiye'de ihracatın finansmanına öncülük eden Türk Eximbank, bu amaca yönelik ihracatçıları, ihracat amaçlı üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren yüklenici ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir. Türk Eximbank, gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplaması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına olanak sağlamaktadır (Yıldırım, 2010:92-93). Bununla birlikte Banka yüklenici ve girişimcilerin vadeli satış işlemlerini teşvik ederek ihracat hacmini artırmak, yeni ve hedef pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacıyla vadeli ihracat alacaklarını iskonto yoluyla nakde çevrilmesine de aracılık etmektedir. Tüm bu hizmetlere yönelik verilen kredi türleri aşağıda sıralanmaktadır (<http://www.eximbank.gov.tr>, 2012):

#### **a) Kısa vadeli krediler**

- ✓ Sevk Öncesi Reeskont Kredisi (SÖRK)
- ✓ Sevk Öncesi İhracat Kredileri (SÖİK)
- ✓ İhracata Hazırlık Kredileri (İHK)
- ✓ Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi (DTŞ)
- ✓ KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri
- ✓ İhracat Alacakları İskonto Programı
- ✓ İhracata Dönük Üretim Finansman Kredisi (ITFC)

#### **b) Orta/Uzun vadeli krediler**

- ✓ İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi (EFIL-IV)
- ✓ Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi
- ✓ Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi
- ✓ Özellikli İhracat Kredisi
- ✓ Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı

Türk Eximbank 2011 yılında 6,67 milyar \$ nakdi ve 5,75 milyar \$ tutarında sigorta/garanti imkânı sağlayarak ihracata bir önceki yıla göre %39'luk bir artışla toplam 12,42 milyar \$'lık bir katkı sağlamıştır. İstanbul ve İzmir'de birer şubesi, Denizli, Kayseri, Gaziantep, Bursa, Adana ve Trabzon'da ise irtibat

bürosu bulunan Banka nakdi ve gayrinakdi destekleri ile Türkiye ihracatının %9,2'sine finansman desteği sağlamıştır (<http://www.eximbank.gov.tr>, 2012).

### 2.2.1.3. Türkiye Kalkınma Bankası

Kabul tarihi 14.10.1999 ve Kanun Numarası 4456 olan "Türkiye Kalkınma Bankası Anonim Şirketinin Kuruluşu Hakkında Kanun" 17.10.1999 tarih ve 23849 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. İlgili kanuna istinaden Banka'nın kuruluş amacı (Md.3); "*Türkiye'nin kalkınması için, anonim şirket statüsündeki girişimlere kârlılık ve verimlilik anlayışı içinde kredi vermek, iştirak etmek suretiyle finansman ve işletme desteği sağlamak, yurtiçi ve yurtdışı tasarrufları kalkınmaya dönük yatırımlara yönlendirmek, sermaye piyasasının gelişmesine katkıda bulunmak, yurtiçi, yurtdışı ve uluslararası ortak yatırımları finanse etmek ve her türlü kalkınma ve yatırım bankacılığı işlevlerini yapmak*"tır (<http://www.kalkinma.com.tr>, 2010).

TKB'nin sermaye kaynakları, ilgili kanunun dördüncü maddesinde belirtilmiştir. Buna göre özkaynaklar (*Sermaye, İhtiyatlar ve karşılıklar*) ve yabancı kaynaklar (Hazine kefaletiyle TL veya döviz mukabili çıkarılacak tahviller, Hazine ve TCMB'ce açılacak krediler, verilecek avanslar, gerektiğinde Hazine kefaleti verilmek suretiyle yerli ve yabancı kuruluşlardan sağlanacak krediler ve diğer kaynaklar) Banka'nın amacına ulaşmasını sağlayacak kaynaklardır. Banka bu kaynaklar ile aşağıda sıralanan faaliyetleri gerçekleştirmektedir (<http://www.kalkinma.com.tr>, 2010):

- ✓ TL ve döviz olarak kısa, orta ve uzun vadeli her türlü nakdi ve gayri nakdi kredi açabilir, kâr ortaklığı veya kiralama esaslı kredi işlemleri yapabilir.
- ✓ Her türlü menkul kıymetlerin alımı ve satımı yanı sıra tahvil için garanti vermektedir.
- ✓ Araştırma, proje geliştirme ve eğitim çalışmaları yapma, yaptırma ve teknik yardımların yanı sıra finansman ilişkilerinde bulunduğu şirketlerin verimli çalışmalarını sağlayıcı önlemleri alabilmektedir.

- ✓ Şirketlere kredi verebilme, yurtiçinde ve yurtdışında kurulmuş şirketlere iştirak edebilmektedir. Ayrıca Banka öncülüğünde şirket kurulması ve iştiraklere ait hisse senetlerinin alımı/satımı, geri alımı ve kâr garantisi verilmesi gibi hizmetler de sunulabilmektedir.
- ✓ İthalat, ihracat ve görünmeyen muameleler gibi her türlü kambiyo işlemlerini yapabilmekte ve döviz pozisyonu tutabilmektedir.
- ✓ Sigorta acenteliği yanı sıra gerekli izinleri almak kaydıyla yurtiçinde ve yurtdışında şube ve temsilcilik açabilmektedir.
- ✓ Yurtiçi ve yurtdışı finansman kurumlarıyla işbirliği yapabilir, bunların katıldığı ulusal ve uluslararası kuruluşlara üye olabilmektedir. Ayrıca yurtiçi ve yurtdışı finansman kuruluşları ile para ve sermaye piyasalarından ve her türlü Fonlardan kaynak sağlayabilmektedir.
- ✓ Sanayide mülkiyetin geniş halk kitlelerine yaygınlaşmasını sağlayacak tedbirleri almaktadır.
- ✓ Banka kaynaklarını kalkınma planı ve yıllık programların hedef ve ilkeleri doğrultusunda kullanmaktadır.
- ✓ Amacının gerçekleşmesine yardımcı olacak her türlü kalkınma ve yatırım bankacılığı işlemleri yapabilir.
- ✓ Her türlü menkul ve gayrimenkul malları alımı, satımı, kiralaması, leh ve aleyhte rehin, ipotek, intifa, irtifak hakları, gayrimenkul mükellefiyetleri ve sair hakları tesis edebilmektedir.
- ✓ Banka açtığı krediler karşılığında, menkul rehni, ticarî işletme rehni ve gayrimenkul ipoteği de dâhil olmak üzere her türlü teminatı alabilmektedir.

Banka, yukarıda belirtilen faaliyetleri gerçekleştirmeye yönelik vermiş olduğu kredi türleri aşağıda sıralanmaktadır:

#### **a) Kalkınma Yatırım Kredisi**

Hazine Müsteşarlığı Teşvik Uygulama Genel Müdürlüğüne teşvik edilebilir konular ve TKB yıllık iş programlarında belirlenen alanlarda yatırım yapan yatırımcıların sabit yatırım tutarı harcamalarının finansmanı amacıyla kullanılmaktadır. Kullanılacak kredinin limiti projenin verimliliği esas

alınarak belirlenmektedir. Ayrıca kredilendirme oranı ve vadesinin değerlendirme sonucunda belirlendiği bu krediden sanayi, turizm, eğitim, sağlık, sektörlerinde faaliyette bulunan yatırımcılar yararlanabilmektedir (<http://www.kalkinma.com.tr>, 2010).

#### **b) Kalkınma İşletme Kredisi**

Bu kredi ile birlikte, TKB yıllık iş programlarında belirlenen alanlarda faaliyette bulunan şirketlerin işletme sermayesi ihtiyaçlarının belirli oranda finansmanı amaçlanmaktadır. Bu kredilerden sanayi, turizm, eğitim, sağlık sektörlerinde faaliyette bulunan şirketler yararlanmakta olup, banka kaynaklı yatırım kredisi ile birlikte kullanılmaktadır. Kredi üst limiti, işletme sermayesi tutarı kadardır. Bir yılı ödemesiz olmak üzere vade üç yıldır ve kredilendirme oranı da değerlendirme sonucunda belirlenmektedir (<http://www.kalkinma.com.tr>, 2010).

#### **c) Dünya Bankası Kaynaklı Yenilenebilir Enerji ve Enerji Verimliliği Kredisi**

Bu tür krediler, özel sektör tarafından gerçekleştirilecek "Yenilenebilir Kaynaklar"a dayalı enerji üretim yatırımları ve enerji verimliliği sağlayan yatırımların mal, hizmet, inşaat giderleri ve bunlara ilişkin danışmanlık hizmetlerinin finansmanı amacıyla kullanılmaktadır. Proje konusu, "Yenilenebilir Enerji" ve "Enerji Verimliliği" tanımlarına ve Türkiye Çevre Mevzuatı ile IBRD Çevre Politikasına uygun, ilgili Kurullarca getirilen düzenlemeler sonucu sahip olunması gereken tüm izin ve belgelere sahip olan yatırımcılar yararlanabilir. Kredi üst limiti 50 milyon \$ ve vadesi değerlendirme sonucunda belirlenmektedir. Kredilendirme oranı en fazla yatırım tutarının % 75'i olmakta; ayrıca öz kaynak oranının da minimum %15 olması istenmektedir.

#### **d) AYB Kaynaklı KOBİ Geliştirme Kredisi**

KOBİ'lerin yapacakları yatırımların yurt içi ve yurt dışı harcamalarının finansmanı amaçlanmaktadır. Yatırım tutarı 25 milyon €'yu aşmayan ve çalışan sayısı 500 kişiden az olan sanayi ve turizm sektöründe hizmet veren KOBİ'ler ile firma büyüklüğüne bakılmaksızın çevre koruma, sağlık, eğitim, enerji verimliliği



ve bilgi temelinde ekonomik gelişim gösteren sektörlerde faaliyette bulunan yatırımcıların faydalanabilmesi kararlaştırılmıştır. Kredi limiti en fazla 12,5 milyon € olan bu kredinin kredilendirme oranı ve vadesi değerlendirme sonucunda belirlenmektedir (<http://www.kalkinma.com.tr>, 2010).

#### **e) AYB Enerji ve Çevre II Kredisi**

Bu tür kredilerin kullandırım amacı çevre ve enerji sektöründe özel sektör tarafından gerçekleştirilecek yatırımların finansmanının sağlanmasıdır. Kredi, Türkiye’de yerleşik, teknik, ekonomik ve mali açıdan olumlu, AYB kriterleriyle uyumlu, doğrudan ve dolaylı olarak çevresel katkı sağlayabilecek küçük ve orta ölçekli yenilenebilir enerji, enerji verimliliği, çevre kirliliğini azaltmaya yönelik ve olumlu yönde çevresel etki sağlayacak enerji sektöründeki diğer yatırımlarının finansmanında kullanılacaktır. Kredi limiti 25 milyon €’yu geçmemek üzere yatırım tutarının maksimum % 50’si finanse edilmekte, kredi vadesi ise değerlendirme sonucunda belirlenmektedir (<http://www.kalkinma.com.tr>, 2010).

#### **f) İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Yatırım Kredisi**

Bu tür krediler yatırım teşvik belgesine sahip yatırımcıların belge kapsamında yerli ve ithal makine-teçhizat alımlarının ve bu makine-teçhizatla ilgili montaj hizmetlerinin finansmanı amacıyla kullanılmaktadır. Bu kredilerden yatırım teşvik belgesinde yatırımın finansmanı bölümünde kendilerine bir dış kredi öngörüsü yapılan yatırımcılar yararlanabilmektedir. Kredi limiti 500.000 \$ ile 10.000.000 \$ arasında değişmektedir. Kredilendirme oranı makine teçhizat bedelinin %100’üdür; kredi vadesi ise değerlendirme sonucunda belirlenmektedir (<http://www.kalkinma.com.tr>, 2010).

#### **g) IBRD KOBİ-II Apeks Kredisi**

Çevre Değerlendirme Yöntemleri taslağında KOBİ’lerin Finansmana Erişimi Kredisi-II (KOBİ-II Kredileri) kapsamında TKB tarafından finansmanı sağlanan bütün alt kredilerin, bu bölümde açıklanan yöntemleri kapsayan çevresel değerlendirme işlemlerine tabi olacağı belirtilmektedir. Bu proje kapsamında Bankanın bir Toptan Bankacılık (Apeks) Kurumu olarak görev yapması öngörülmektedir: Fonların belli sayıdaki finansal kurumlar aracılığıyla KOBİ’lere

kredi vermek üzere kullandırılması kararlaştırılmıştır (<http://www.kalkinma.com.tr>, 2010).

TKB tarafından projelerin finansmanı ve kredilendirme süreci aşağıda belirtildiği şekilde yapılmaktadır (<http://www.kalkinma.com.tr>, 2010):

✓ **Başvuru ve Ön Değerlendirme:** Kredi tahsis edilecek yatırımlarda aranan koşullara bakıldığında öncelikle; (a) yatırımcının anonim şirket olması, (b) turizm yatırımları için Turizm Bakanlığı'ndan yatırım ve/veya işletme belgesi bulunması, (c) Belirli bir Fon'dan kredi verilecekse Fonun işleyişi ile ilgili kararname ve tebliğde belirtilen şartları taşıması, (d) şirket hakkında yapılacak istihbarat sonuçları ve proje ile ilgili teknik, ekonomik ve mali değerlendirme sonuçlarının olumlu olması gerektiği belirtilmektedir. Değerlendirilme sonucunun olumlu bulunması halinde başvuran şirkete Banka tarafından kullandırılmak üzere kredi tahsis edilir (<http://www.kalkinma.com.tr>, 2010).

✓ **İstihbarat Süreci:** TKB'ye kredi desteği için başvuran yatırımcı şirketlerin projeleri, ön incelemenin olumlu olması durumunda İstihbarat çalışması yapılmak üzere değerlendirmeye alınır. İstihbarat çalışmaları, şirket merkezine (gerekli durumlarda tesis mahalline) ve büyük ortaklarının faaliyet gösterdiği merkezlere gidilerek yerinde yapılan incelemelerde elde edilen gerekli bilgi ve belgeleri temin eden ve gerekli araştırmaları yapan istihbarat elemanlarınca yapılır. İstihbarat çalışmasında amaç, Banka kredi yönetmeliğine aykırı bir durum olmadığı araştırılmasıdır (<http://www.kalkinma.com.tr>, 2010).

✓ **Proje Değerlendirme Süreci:** TKB'ye kredi desteği için başvuran yatırımcı şirketlerin projeleri, ön değerlendirme ve istihbarat çalışmasının olumlu olması halinde nihai inceleme ve değerlendirme çalışmaları için, şirket ve tesis mahalline giderek yerinde incelemelerde bulunan, gerekli bilgi ve belgeleri temin eden ilgili alanda uzman ekip tarafından başlıca teknik, ekonomik ve mali olmak üzere üç farklı bölümde değerlendirme yapılmaktadır (<http://www.kalkinma.com.tr>, 2010).

17 Temmuz 2008 tarih ve 26939 numaralı Resmi Gazete’de yayınlanan Çevresel Etki Değerlendirme Kanunu’na göre bu çerçevede yer alan tarafların sorumlulukları Tablo 20’de belirtilmektedir.

**Tablo 20: TKB IBRD KOBİ-II Apeks Kredisinde Önemli Katılımcıların Sorumlulukları**

| Katılımcı                             | Faaliyet                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Destekleyici Belgeleme                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>İşletme</b>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ AFK’ya alt proje dosyasının sunulması</li> <li>✓ Gerekli izinlerin ve lisansların sağlanması</li> <li>✓ İlgili yasal kuruluştan (ÇOB) yetki ve uygunluk belgelerinin alınması</li> <li>✓ ÇED sürecine ve uzman seçimine ilişkin dokümanların dosyalarını tutmak</li> </ul>                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ İzinlerin ve lisansların kopyaları</li> <li>✓ Uygunluk belgeleri</li> <li>✓ Dönemsel raporlar ve alt proje tamamlama raporu</li> <li>✓ Çevresel izleme formu</li> </ul>                                 |
| <b>Aracı Finansal Kurumlar (AFK)</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ KOBİ’lere işletmenin çevresel izlemenin açıklanması</li> <li>✓ Çevresel izleme Formunun hazırlanması (Ek A)</li> <li>✓ Gerekli çevresel belgelendirme için alt kredi başvuru paketinin incelenmesi</li> <li>✓ Kalkınma ve DB incelemesi için bütün çevresel belgelendirme dosyalarının muhafaza edilmesi ve etki azaltma planları ile uyumunun izlenmesi</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Alt kredi başvurusuna dâhil edilmiş çevresel bilgiler ve çevresel izleme formu.</li> <li>✓ Diğer belirtilen belgeler</li> <li>✓ Kalkınma bankasına periyodik olarak sunulan izleme raporları</li> </ul> |
| <b>TKB</b>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Uygulama El Kitabının AFK’lara dağıtımı</li> <li>✓ Aracı Finansal kurumların ÇED işlemlerini izlediğinin doğrulanması</li> <li>✓ AFK’lara çevresel gereklilikler konusunda yardım edilmesi</li> </ul>                                                                                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Çevresel grup ve ÇED durumunu da içeren normal periyodik raporlama faaliyetleri</li> <li>✓ Periyodik izleme raporları (gerekli ise)</li> </ul>                                                          |
| <b>Çevre ve Orman Bakanlığı (ÇOB)</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tam ÇED gerekli olduğunda nihai kullanıcı ve projelerin ulusal ve yerel yasal gerekliliklere göre incelenmesi ve uygunluk tespiti</li> <li>✓ İzin ve lisans koşullarının yayınlanması</li> </ul>                                                                                                                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ İşletmeye uygunluk belgesi temini</li> <li>✓ Uygun belgelendirmenin yapılması</li> </ul>                                                                                                                |
| <b>IBRD</b>                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Proje/kredi öncesi ve sonrası kontrollerin uygulanması</li> <li>✓ Problemlerin, konuların ve çözüm önerilerinin tanımlanması</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Kurum içi durum tespit dokümanları</li> </ul>                                                                                                                                                           |

**Kaynak:** <<http://www.kalkinma.com.tr/dunya-bankasi-kobi-ii-apeks-kredisi.aspx>> 24/04/2012.

#### 2.2.1.4. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası

Kuruluşundan bu yana imalat sanayisindeki dört binden fazla şirkete uzun vadeli kredi kullandırmak suretiyle önemli katkılarda bulunan Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB)’nin misyonu “*Türk sanayisinde özel girişimin yatırımlarını desteklemek, yabancı ve yerli sermayenin şirketlere iştirakine*

*aracılık etmek ve ülkemiz sermaye piyasasının büyümesine yardım etmek*"tir. Banka bu kapsamda, proje esasına göre verdiği kredilerde ekonomik, teknik, mali ve yönetsel açıdan mühendis, iktisatçı ve mali analistlerden oluşan proje değerlendirme ekibinin değerlendirme raporu sonucunda özel sektör yatırımlarına mali destek sağlama, danışmanlık, teknik yardım ve finansal aracılık hizmetleri vermektedir. Bankanın vermiş olduğu kredi ürünlerine bakıldığında "yenilenebilir enerji ve çevre kredileri", "ihracat finansmanı aracılık kredisi", "finansal kiralama" ve "KOBİ kredileri" olmak üzere dört grupta toplanmaktadır (<http://www.tskb.com.tr>, 2008).

TSKB, KOBİ'lerin Türkiye genelinde gerçekleştirecekleri yatırımların finansmanını sağlamak amacıyla IBRD, AYB, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası (AKKB) kaynaklarından sağlanan Fonlara aracılık etmektedir. Bu kapsamda özel sektör yatırımlarına mali destek sağlanmakta, danışmanlık, teknik yardım ve finansal aracılık hizmetleri sunulmaktadır. Kullanılan KOBİ kredilerinin amacı; özel sektöre ait imalat sanayi, tarıma dayalı sanayi, turizm ve hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yatırım projelerinde ihtiyaç duydukları finansman kaynağı sağlamaktır. Kredilerin vadesi projelerin verimliliğine göre belirlenmekte ve kredilerde aranan şartlar, kaynak yapısına göre değişmektedir (<http://www.tskb.com.tr>, 2008).

#### **2.2.1.5. KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.**

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla TOBB, Halk Bankası, KOSGEB, TESK ve 16 Sanayi ve Ticaret Odası'nın ortaklığında 1999 yılında kurulmuştur. Fakat uzun yıllar yaşanan ekonomik krizler ve siyasal istikrarsızlıklar nedeniyle faaliyete geçemeyen şirketin, sağlanan ekonomik ve siyasal istikrarla birlikte 2003 yılında girişim sermayesi alanında ve "KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı" unvanı altında faaliyet göstermesine karar verilmiştir (<http://www.kobias.com.tr>, 2010).

Şirketin kurulma amacı vizyon sahibi girişimcilerin, Türkiye ekonomisine katkı sağlayacak rekabet avantajına sahip ürün veya hizmet projelerini, sermaye ve yönetim desteği ile gerçekleştirmelerine yardımcı olmaktır. Şirket finansman kaynağı sunarken, yeni pazarların tespit edilmesi ve strateji oluşturulması

konularında kolektif kaynaklarını devreye sokarak ve yol gösterici rol oynayarak giriştiği ortaklıkların büyümesine katkı sağlamayı amaçlamaktadır (İskender, 2009:56).

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. başvuruları, projeyi aşağıda belirtilen yatırım kriterlerine uygunluğu yönünden değerlendirmektedir (<http://www.kobias.com.tr>, 2010);

- ✓ Girişimci şirketin KOBİ tanımına uyması,
- ✓ Projenin teknolojik farklılıklar yaratarak, pazarda rekabet avantajı sağlayabilecek nitelikte ya da geliştirme potansiyeli olan yeni ürün-hizmet portföyü sunması,
- ✓ Girişimci şirketin gelecekteki nakit akımları ile döndürülemeyecek miktarda vergi, SGK prim, banka v.b. borcunun bulunmaması,
- ✓ Proje sahibinin teknik ayrıntılara hâkim, pazar, müşteriler ve işletmecilik hakkında yeterli bilgiye sahip olması,
- ✓ Proje sahibinin makul ve uygulanabilir bir iş planına sahip olması,
- ✓ Proje sahibinin ve ekibinde yer alacak kişilerin vizyonunun geniş, tecrübeli, güvenilir, çalışkan ve dürüst olması,
- ✓ Yatırımdan ortalama olarak 5-6 yıl içerisinde çıkılabileceğine inanılması.

Yatırımlarında sektör ayrımı gözetmeyen, rekabet avantajı yüksek ve büyük pazar yaratma potansiyeline sahip, Türkiye'nin ekonomik ve sosyal gelişimine katkıda bulunabilecek her türlü projeyi değerlendirmeye alan KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., en fazla % 49 oranında hisse satın alarak ortak olmaktadır. KOBİ'lere verilecek destek miktarı şirketin faaliyet süresine göre değişmektedir. Başlangıç aşamasındaki projeler için ortalama 250 bin \$, mevcut kurulu şirketler olan bilişim sektörü projeleri için en az 500 bin \$, diğer sektörler için en az 1 milyon \$ ve en fazla 5 milyon \$'na kadar yatırım yapılması kararlaştırılmıştır (<http://www.kobias.com.tr>, 2010).

### 2.2.1.6. Destekler ve Teşvikler

Türkiye’de ve dünyada gelişen ve değişen ekonomik koşullar altında girişimcilerin korunması ve desteklenmesi, devlet yardımlarından etkin bir şekilde yararlanması için birçok girişimlerde bulunulmuştur. Özellikle bu alanda küçük girişimcilerin, uygulanan teşvik sisteminden yararlanmasını kolaylaştırmak, uygulamadaki aksaklıkları gidermek üzere; 98/10669 sayılı "KOBİ’lerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar" 7 Mart 1998 tarih ve 23279 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu karar doğrultusunda:

- ✓ Özellikle Doğu ve Güneydoğu Bölgesindeki illerin acil destek kapsamına alınması, bu kapsamdaki KOBİ'lere öncelik tanınması,
  - ✓ Yatırımları teşvik Fonu kredisinde özkaynak katkı oranının düşürülmesi,
  - ✓ KOBİ'lere yatırımları teşvik Fonundan 10 Milyar TL'sine kadar Fon kaynaklı işletme kredisi tahsis edilmesi,
  - ✓ Fon kaynaklı yatırım kredilerinde azami dört ve işletme kredilerinde iki yıl vade uygulanması,
  - ✓ Kalkınmada öncelikli yörelerde, Katma Değer Vergisi (KDV) desteği olarak yatırımcılara yapılacak ödemenin KDV'ye 10 puan ilave edilmesiyle yapılması,
- sağlanmıştır (<http://www.tesk.org.tr>, 2012).

İlgili karar uyarınca KOBİ'lere verilecek destek unsurları aşağıda sıralanmaktadır (Koç, 2007:70-71):

- ✓ **Yatırımları teşvik Fonundan kredi:** Fon kaynaklı krediler sadece makine ve teçhizat ile hammadde (enerji hariç) satın almaya yönelik olmaktadır.
- ✓ **Gümrük vergisi ve Fon istisnası:** Teşvik belgesi kapsamındaki makine ve teçhizat ithalatında gümrük vergisi ve Fon muaf tutulmaktadır.

- ✓ **Yatırım İndirimi:** Yatırım tutarının, yatırımcının elde ettiği karlardan indirilmesi ve böylece yatırım tutarının vergiye tabi gelirden düşülmesidir.
- ✓ **Makine ve teçhizat alımında katma değer vergisi desteği:** Yatırım teşvik belgesi kapsamında yurt içinde imal edilmiş makine ve teçhizatın satın alınması halinde bunlara teşvik Fonundan KDV desteği sunulmasıdır.
- ✓ **Vergi, resim ve harç istisnası:** Yatırımcının yatırımını tamamlamasını müteakip üç yıl içerisinde 10 bin \$ tutarında ihracat yapacağına dair taahhütte bulunması şartıyla, bu istisnalardan yararlanması mümkün olmaktadır.

KOBİ'lerin finansmanına yönelik verilen devlet yardımlarını aşağıdaki başlıklar altında toplamak mümkündür (Koç, 2007:71-73):

- ✓ **Araştırma-geliştirme yardımları:** AR-GE faaliyetinde bulunan kuruluşların belirtilen faaliyetlerine ilişkin harcamaları, temel destek oranı olarak en fazla % 50 oranında ve ilave desteklerle beraber en fazla % 60'a kadar desteklenirken destek süresinin proje bazında en çok üç yıl olması gerekmektedir.

- ✓ **Uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının desteklenmesi:** Bu destek; Türkiye'de uluslararası nitelikte fuar düzenleyen yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerin yüzde 50'sinin "Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan (DFİF)" karşılanmasını içermektedir.

- ✓ **Yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere milli düzeyde veya bireysel olarak katılımın desteklenmesi:** Bu destek; yurtdışında düzenlenen fuarlara katılacak tarafların (organizatör ve katılımcı firmalar) yaptığı harcamaların belirli miktar ve oranlar çerçevesinde DFİF'ten karşılanmasını içermektedir.

- ✓ **Tarımsal ürünlerde ihracat iadesi:** Bazı geleneksel tarım ürünlerinin ihracatının, uluslararası yükümlülükler çerçevesinde nakdi olarak desteklenmeye devam edilmesi şeklindedir.

✓ **Çevre maliyetlerinin desteklenmesi:** Bu desteğin amacı, uluslararası pazarlarda KOBİ'lerin çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyumunun sağlanması amacıyla alınacak kalite ve çevre belgelendirme harcamalarının % 50'si karşılanmaktadır.

✓ **Pazar araştırması desteği:** Potansiyel pazarlara giriş aşamasında ulaşım, konaklama, doküman ve satın alınan hizmetlere ilişkin harcamalarının belirli bir oranının karşılanmasıdır.

✓ **Eğitim yardımı:** İlgili kurumlarca belirlenecek standartlara uygun eğitim faaliyetlerine ilişkin harcamaların % 50 - % 75 oranında desteklenmesi yönündedir.

✓ **İstihdam yardımı:** Şirketlerin yurtdışına yönelik ticari faaliyetlerini yürütmek üzere istihdam edecekleri bir yönetici ve iki elemanın ücretlerinin % 75'inin karşılanması amaçlanmaktadır.

✓ **Yurtdışında ofis-mağaza açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi:** Türkiye'de ticari ve sınai faaliyette bulunan şirketlerin pazar potansiyellerini realize ederek pazar paylarını artırması ile ürünlerinin geniş çaplı ve uzun süreli tanıtımının yapılmasını gerçekleştirmeye yönelik yapılan harcamaların belirli miktarlarla, sınırlı olmak üzere, karşılanması amaçlanmaktadır.

✓ **Patent faydalı model belgesi ve endüstriyel tasarım harcamalarının desteklenmesi:** İhracat potansiyeli bulunan, teknoloji yoğun yeniliklerin, yeni ürünlerin ve yöntemlerin geliştirilmesinin desteklenmesi amacıyla bu alanda yapılan harcamaların % 75'i karşılanmaktadır.

✓ **Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması, tanıtım ve tutundurulması ile Türk Malı imajının yerleştirilmesine yönelik faaliyetlerde destek verilmesi:** Uluslar arası kurallar çerçevesinde yapılan harcamaların devletçe karşılanması amaçlanmaktadır.

#### 2.2.1.7. AB ve Türkiye'de Verilen Hibeler

Bölgesel kalkınma ve istihdamın artırılması gibi etkenlerin göz önüne alınarak KOBİ'lere verilen faizsiz ve geri ödemesiz kredi olan hibeler, ekonomik kalkınmanın bölgesel yaklaşımlarla ele alınmasını destekleyen araçlar olarak görülmektedir. Hibeler, genel olarak sürdürülebilir ekonomik kalkınmanın teşvik



edilmesi ve yerel önceliklere uygun, AB eş-finansmanlı hibe programlarının yürütülmesinde bölgesel düzeyde deneyim sağlanması amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda AB Hibe projeleri üç farklı bileşende sunulmaktadır (Küçük, 2007:500):

#### **a) KOBİ Hibe Bileşeni**

KOBİ sektörünün yetersiz performansı, bölgeler arası kalkınmadaki farklılıklar, sektörün gelişmemesi, yatırım eksikliği, geleneksel eski üretim yöntemleri, yeni teknolojiye ulaşım eksikliği, işgücü niteliği, kredi, yatırım sermayesi ve yabancı pazarları anlama zayıflığı, Yeni pazar olanaklarının geliştirilmesi gibi nedenler KOBİ'lerin rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir. Bahsedilen eksikliğin giderilmesi amacıyla, AB hibe kredileri, genel ve özel olarak iki amaca hizmet etmek üzere hazırlanmıştır (Arifoğlu, 2005):

- ✓ **Genel Amaç:** Bölgesel kalkınma politikası uygulanması konusunda a) Ekonomik ve sosyal uyum tedbirleri altında desteklenmek üzere Ön Ulusal Kalkınma Planında hedeflenen öncelikli bölgelerin ekonomik gelişmelerine katkı sağlanması, b) Merkezi ve bölgesel düzeyde proje uygulama kapasitesinin artırılması konusunda Hükümete destek sağlanmasıdır.
- ✓ **Özel Amaç;** Özellikle tarım, imalat ve hizmet sektörlerinde hedef bölgelerde özel sektörün ihtiyaçlarına cevap verebilecek nitelikli projeler üretilip uygulayarak KOBİ'lerin kapasitesinin geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

#### **b) Küçük Ölçekli Alt Yapı**

Bu bileşende genel olarak yaşam koşullarını iyileştiren ve özel yatırımları kolaylaştıran küçük ölçekli alt yapı projelerini desteklenerek hedef bölgelerde ekonomik ve sosyal kalkınmanın teşvik edilmesi amaçlanmaktadır (Küçük, 2007:500). Bununla birlikte aşağıda sıralanan amaçlar da gözetlenmektedir (Yıldırım, 2010:99):

- Ticari faaliyetleri canlandırarak, turizmin gelişmesini destekleyerek ve inşaat ve işletme aşamalarında önemli iş fırsatları oluşturarak hedef bölgelerde ekonomik kalkınmayı hızlandırmak,
- Belirli bir sağlık veya güvenlik tehdidine yönelerek veya hastalık ve ölüm sıklığını azaltmak yoluyla kamu sağlığını korumak ve kamu güvenliğini temin etmek, ve
- Hava, gürültü, su veya katı atıkta görülen kirliliği azaltarak, doğal çevreyi veya insan yapılarını koruyarak çevre kalitesini iyileştirmektir.

### **c) Yerel Kalkınma Girişimleri**

Bu bileşende temel amaç, insan kaynakları potansiyelini güçlendiren ve bölgelerde görülen dezavantajlı gruplara yönelik hizmetlerin kalitesini ve erişimini iyileştiren ve bu şekilde yerel olarak tanımlanan ihtiyaçlara karşılık veren ve kamu kuruluşları, sivil toplum kuruluşları ve üniversiteler arasında ortaklıkları destekleyen toplu hizmetlerin geliştirilmesi ve sunulması için yerelden gelecek proje tekliflerine destek sağlamaktır (Küçük, 2007:501).

AB’de verilen hibeler yanı sıra Türkiye’de de KOSGEB ve kalkınma ajansları gibi kurumlar vasıtasıyla ilgili taraflara destek verilmektedir. Örneğin “TÜBİTAK TEYDEB 1507 KOBİ AR-GE Başlangıç Desteği” programı ile sadece KOBİ vasfındaki işletmelerin ürün ve süreç yeniliği konularındaki çalışmalarının yürütülmesi yönünde destek verilmektedir. Bu amaçla başvuran KOBİ’lerin sadece ilk iki projesine, proje başına 18 ay vadeli 400.000 TL hibe verilmesi kararlaştırılmıştır (<http://www.hibe.info.tr>, 2012).

Türkiye’de AR-GE hibeleri yanı sıra KOSGEB tarafından KOBİ’lere farklı alanlarda hibe desteği verilmektedir (<http://www.hibe.info.tr>, 2012):

- ✓ Altyapı ve üstyapı uygulama projesi desteği
- ✓ Bilgisayar yazılımı desteği
- ✓ Eşleştirme desteği
- ✓ E-Ticarete yönlendirme desteği
- ✓ İhracat amaçlı yurtdışı iş gezisi
- ✓ İŞGEM desteği

- ✓ Kalite geliştirme desteği
- ✓ KOSGEB danışmanlık desteği
- ✓ KOSGEB özel eğitim desteği
- ✓ Markaya yönlendirme desteği
- ✓ Milli katılım dışındaki yurtdışı fuarlara katılım desteği
- ✓ Milli katılım düzeyindeki yurtdışı fuarlara katılım desteği
- ✓ Nitelikli eleman desteği
- ✓ Ortak kullanım amaçlı makine-teçhizat desteği
- ✓ Sınaî mülkiyet hakları desteği
- ✓ Tanıtım desteği
- ✓ Teknogirişim sermayesi desteği
- ✓ Teknoloji araştırma ve geliştirme destekleri
- ✓ Yeni girişimci desteği
- ✓ Yerel ekonomik araştırma desteği
- ✓ Yurtiçi uluslar arası sanayi ihtisas fuarlarına katılım desteği

#### **2.2.1.8. Kalkınma Ajansları**

Kabul tarihi 25.01.2006 ve Kanun Numarası 5449 olan "Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkında Kanun" 08.02.2006 tarih ve 26074 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. İlgili kanuna göre kalkınma ajanslarının kuruluş amaç ve kapsamı (Md.1); "*kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak ve yerel potansiyeli harekete geçirmek suretiyle, ulusal kalkınma plânı ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu olarak bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, sürdürülebilirliğini sağlamak, bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmak üzere oluşturulacak kalkınma ajanslarının kuruluş, görev ve yetkileri ile koordinasyonuna ilişkin esas ve usulleri düzenlemek*"tir (<http://www.kalkinma.gov.tr>, 2006).

Ayrıca adı geçen Kanun'un beşinci maddesinde ajansın görev ve yetkileri tanımlanmaktadır (<http://www.kalkinma.gov.tr>, 2006):

- ✓ Yerel yönetimlerin plânlama çalışmalarında gerekli teknik desteği sağlamak.
- ✓ Bölge plân ve programlarının uygulanmasını sağlayıcı faaliyet ve projelere destek sunmak; bu kapsamda desteklenen faaliyet ve projelerin uygulama sürecini izlemek, değerlendirmek ve sonuçlarını ajansların ulusal düzeyde koordinasyonundan sorumlu taraf olan Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığına bildirmek.
- ✓ Bölge plân ve programlarına uygun olarak bölgenin kırsal ve yerel kalkınma ile ilgili kapasitesinin geliştirilmesine katkıda bulunmak ve bu kapsamdaki projelerin uygulanması konusunda destek sağlamak.
- ✓ Bölgesel gelişme hedeflerini gerçekleştirmeye yönelik olarak; kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliği ve koordinasyonu geliştirmek ve bu kuruluşlar tarafından yürütülen projeleri izlemek.
- ✓ Kanunun dördüncü maddenin ikinci fıkrasının (c) bendi doğrultusunda ajansın faaliyetlerine tahsis edilen kaynakları, bölge plân ve programlarına uygun olarak kullanmak veya kullandırmak.
- ✓ Bölgenin kaynak ve olanaklarını tespit etmeye, ekonomik ve sosyal gelişmeyi hızlandırmaya ve rekabet gücünü artırmaya yönelik araştırmalar yapmak, yaptırmak, başka kişi, kurum ve kuruluşların yaptığı araştırmalara destek vermek.
- ✓ Bölgenin iş ve yatırım imkânlarının, ilgili kuruluşlarla işbirliği halinde yurtiçi ve yurtdışı düzeylerde tanıtımını yapmak veya yaptırmak.
- ✓ Bölge illerinde yatırımcıların, kamu kurum ve kuruluşlarının görev ve yetki alanına giren izin ve ruhsat işlemleri ile diğer idarî iş ve işlemlerini, ilgili mevzuatta belirtilen sürelerde sonuçlandırmak amacıyla tek elden takip ve koordine etmek.
- ✓ Yönetim, üretim, tanıtım, pazarlama, teknoloji, finansman, örgütlenme ve işgücü eğitimi gibi konularda, ilgili kuruluşlarla işbirliği sağlayarak KOBİ'ler ve yeni girişimcileri desteklemek.

- ✓ Türkiye'nin katıldığı ikili veya çok taraflı uluslararası programların bölgede tanıtımını yapmak ve bu programlar kapsamında proje geliştirilmesine katkı sağlamak.
- ✓ Ajansın faaliyetleri, malî yapısı ve ajansla ilgili diğer hususların takibi amacıyla güncel olarak yayınlanacağı bir internet sitesi kurmak.

Kalkınma ajanslarının sağlayacağı proje ve faaliyet destekleri ile ilgili iş ve işlemlerin usul ve esaslarını, bunlardan yararlanma ilke ve kuralları, kalkınma ajansları ile ilgili kanunun 4. maddesinin ikinci fıkrasının (c) ve (h) bentlerine dayanılarak "Kalkınma Ajansları Proje ve Faaliyet Destekleme Yönetmeliği" hazırlanarak belirlenmiştir. Bu Yönetmelik kapsamında ajanslar tarafından uygulanacak mali destek türleri şunlardır (<http://www.kalkinma.gov.tr>, 2006):

**a) Doğrudan finansman desteği:** Yönetmeliğin 12. Maddesine göre doğrudan finansman desteği, ajansın belirlediği usul ve esaslar çerçevesinde, belli proje ve faaliyetlere yaptığı karşılıksız yardımlardan oluşmaktadır. Doğrudan finansman desteği, esas itibarıyla ajansın proje teklif çağrısı yöntemiyle kullandırılmaktadır.

**b) Faiz desteği:** Yönetmeliğin 29. Maddesine göre faiz desteği, kâr amacı güden gerçek ve tüzel kişilerin başvuru rehberinde belirtilen nitelikteki projeleri desteklemek amacıyla ilgili aracı kuruluşlardan alacakları krediler karşılığında ödeyecekleri faiz giderlerinin, ajans tarafından karşılanmasını öngören karşılıksız yardım olup faiz desteği ile desteklenmesi öngörülen her bir projeye verilecek azami destek miktarının, o yıl için faiz desteğine ayrılan toplam ödeneğin yüzde beşini geçemeyeceği hükme bağlanmıştır.

**c) Faizsiz kredi desteği:** Yönetmeliğin 30. Maddesine göre faizsiz kredi desteği, ajans tarafından kâr amacı güden gerçek ve tüzel kişilerin başvuru rehberinde belirtilen nitelikteki projeleri için, ilgili aracı kuruluşlar eliyle kredi verilmesini ve bu mali desteğin ajansa faiz ödenmeksizin taksitler halinde geri ödenmesini öngören karşılıksız yardım olarak ifade edilmektedir. Ayrıca faizsiz kredi desteğinde, yararlanıcıya sözleşme tarihinden itibaren en az üç ay geri ödemesiz dönem tanınacağı ve geri ödeme işlemlerinin, sözleşme tarihinden itibaren en fazla dört yıl içinde tamamlanması gerektiği belirtilmektedir.

### **2.2.1.9. Kredi Garanti Fonu**

Çalışmamızın temelini oluşturan kredi garanti fonu uygulamaları ile ilgili olarak sonraki bölümde ayrıntılı bilgi verilecektir.

### **2.2.2. Alternatif Finansman Tekniklerinden Finansman**

KOBİ'lerin özkaynakları dışında faydalanabilecekleri alternatif finansman teknikleri aşağıda sıralanmaktadır.

#### **2.2.2.1. Banka Kredileri**

Kredi, Türkiye Bankalar Birliği'ne (TBB) göre, bankaların özvarlıklarının yanı sıra, topladıkları vadeli ve vadesiz Türk Lirası ya da döviz mevduatı ile banka dışında temin ettikleri Fonları, yasal sınırlar ve banka içi mevzuatın dikkate alınması suretiyle, ihtiyaç sahiplerine belirli bir vade ve maliyet karşılığı geri alınması kaydıyla borç olarak vermesi veya taraflardan birinin taahhüdünün ve/veya bu taahhütten doğacak borçlarının garanti edilmesi işlemi olarak tanımlanmaktadır (Yüce, 2007:70).

Bankalar, yeterli özkaynağa sahip olmayan ve sermaye piyasalarından faydalanamayan KOBİ'ler için her zaman önemli bir finansman kaynağı olarak görülmüştür. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ekonomik istikrarsızlıkların yanı sıra KOBİ'lerin özkaynak yetersizliği, otofinansmana gidebilecek ölçüde kar sağlayamama, sermaye piyasasından Fon sağlayamama ve banka dışı finans kurumlarının finans sistemi içerisinde küçük bir yer teşkil etmesi gibi nedenlerden dolayı Fon ihtiyaçlarını karşılamada büyük zorluklar yaşamaları, bankacılık sektörünü KOBİ'ler için öncelikli finansman kaynağı konumuna getirmektedir (Çelikkol, v.d. 2008: 260). Ancak KOBİ'lerin ölçekleri itibariyle içerdikleri riskler, bankalardan kredi almalarına engel olmaktadır. Bankalar büyük ölçekli firmalar varken daha yüksek risk taşımaları nedeniyle KOBİ'lerle daha dikkatli çalışmayı tercih etmektedirler. Kredi ilişkisine girilirken istenen yüksek teminatlar ve KOBİ'lere sunulan kredi maliyetlerinin yüksek oluşu reel sektörün en önemli parçası olan KOBİ'lerin Fon sağlama imkânlarını kısıtlamaktadır (Kalkan, 2010:17).

İşletmelerin banka kredisi kullanabilmesi, bankanın yapacağı kredi analizinin olumlu sonuçlanmasına bağlıdır. Kredibilitesi yüksek ve asgari istekleri karşılayabilme (teminat gibi) yapısına sahip bir işletme, bankacılık sisteminden çok kolay bir şekilde kaynak kullanabilmektedirler. Uygulamada genç firmaların yeni kurulan firmalara göre bankacılık sistemi açısından daha güvenilir bulunduğu görülmektedir. Dolayısıyla yeni kurulan firmalar gerek kredibilitelerinin düşüklüğü, gerekse yeterli düzeyde teminata sahip olamamaları nedeniyle yeterli düzeyde banka kredisi kullanamamaktadırlar. Buna karşın genç firmaların özellikle çalışma sermayesi ihtiyaçlarının karşılanmasında banka kredilerini tercih ettikleri görülmektedir. Yeni kurulan işletmelerin aksine olgunlaşmış firmalar ise tercihlerini firma içi kaynaklar ve sermaye piyasaları kaynakları yönünde kullandıklarından, banka kredilerine çok fazla ilgi göstermedikleri görülebilmektedir (Aksoy ve Yalçın, 2008:411-412).

Banka kredileri vadelerine göre kısa, orta ve uzun vadeli olmak üç grupta toplanmaktadır. Uygulamada bankacılık sisteminde genellikle kısa vadeli kredilerin kullanıldığı görülmektedir. Vadelerin kısa olması kredilerin yenilenmesine de imkân tanımaktadır. Yenilenme kararı işletmeler açısından kredilerin geri ödenmesinde sıkıntı yaşanmaması ve dolayısıyla bankanın yapacağı yeni değerlendirmeye bağlı olmaktadır. Bankalar kredi verirken şirket üzerinde çok detaylı bir inceleme yapmakta ve kredi sözleşmesinin oldukça kapsamlı olarak düzenlenmesine dikkat etmektedirler. Bunun sebebinin borç süresi uzadıkça şirketin finansal ve hukuki konumunda çok fazla değişikliğin meydana gelme ihtimali yüksek olmasıdır (Önuçak, 2009:20).

Son yıllarda siyasi istikrarın sağlanmasının getirdiği ekonomik istikrar ve buna bağlı olarak düşen faiz oranları gibi mali piyasadaki düzelmeler, bankaların ilgisini KOBİ'lere kaydırıldığını göstermektedir. Hazine bonosu ve devlet tahvili gibi devlet iç borçlanma senetlerine (DİBS) aktarılan Fonlar, düşen faiz oranları ile birlikte KOBİ'lere aktarılmaya başlanmakta, bu durum piyasadaki pay kapma nedeniyle bankaların aralarında yoğun rekabet yaşanmasına sebep olmaktadır.

Bankacılık sektöründe yaşanan yoğun rekabet ile birlikte bankaların KOBİ'lere sundukları hizmetlerini çeşitlendirerek mevcut ilişkilerini arttırmaya çalıştıkları gözlemlenmektedir. Bu doğrultuda bankaların KOBİ'ler ile iletişim

sağlamada proaktif davranarak sektörde mevcut paylarını arttırmaya yönelik olarak bu işletmelere yönelik pazarlama stratejileri ile işletmelere cazip fırsatlar sunarak, pazar paylarını arttırmaya çalışmaktadırlar. Bankaların KOBİ'lere olan ilgisinin artması ve çeşitli ürün paketleri hazırlayarak işletmelere sunması ile birlikte başlayan yeni dönem ile birlikte her iki tarafın da kazançlı olacağı tahmin edilmektedir. Bu alanda yapılan çalışmalar bankaların çalıştıkları işletmeler ile güvene dayalı uzun dönemli ilişkilerin süresinin artması, kullanılan kredi miktarının arttığı buna karşılık istenen teminatların ise azaldığı göstermektedir. Artan güven ile birlikte bankaların kredi yanı sıra diğer finansal ürünleri de çapraz satış yöntemiyle işletmeye sunmaları, firmadan elde edilen karın arttığını ortaya koymaktadır (Kalkan, 2010:18).

#### **2.2.2.2. Barter Sistemi**

Dünyada yaşanan bir takım politik, ekonomik ve sosyal gelişmeler sonucu ortaya çıkan kriz ve darboğazlar, ülkelerin bütçelerini ve ödemeler dengesini olumsuz yönde etkilemektedir. İşletmelerde olduğu gibi ülke bütçelerinde de görülen finansal sorunların söz konusu olduğu dönemlerde görülen mali krizler, nakit paraya duyulan ihtiyacı daha da artırmaktadır. Bir taraftan ekonomik darboğaz, diğer taraftan nakit sıkıntısı çözümüne yönelik herhangi bir gelişme kaydedilememesi, ülke ekonominin kötüye gitmesini hızlandırmasının yanı sıra sektörler arasında dengesiz bir gelir dağılımının baş göstermesi durumu çarpık bir ekonomik görünüme neden olmaktadır. Bu tür krizlerden kurtulma yolu arayan işletmeler, kaynaklarını ekonomik kazanca dönüştürebilmek için başvurdukları farklı yöntemlerden birisi de barter sistemidir (Dorcpalam, 2007:2-3).

Barter sistemi, yurt içi ve yurt dışı pazarların yapısal olarak değişmesi ile birlikte özellikle pazarlama ve finansman konusunda ek kaynaklara ve yeni yöntemlere ihtiyaç duyan işletmelerin, ortak bir havuz oluşturarak "pazarlama, satın alma ve finansman" konularında birbirlerinden faydalandıkları organize olmuş bir ticari örgütlenme olarak tanımlanmaktadır. Bu sistem, işletmelere atıl üretim değerlerini ve stok ürünlerini, ihtiyaç duydukları faaliyet girdilerine çevirme imkânını sunmaktadır (Yıldırım, 2010:54).



Diğer bir tanıma göre barter kısaca mal veya hizmetin takası (trampa edilmesi) anlamına gelmektedir. Başka bir ifade ile Barter, işletmelerin gereksinim duydukları mal ve hizmetleri satın alımlarında para ödemeksizin aldıkları, para yerine mal ve hizmetlerin bedelini de kendi ürettiği mal ve hizmetlerle ödeyebilmelerine imkân sağlayan bir finansal sistem olarak tanımlanmaktadır (Koyuncu, 2010:54).

Firmaların zaman zaman ihtiyaç duydukları ve kullandıkları finansal bir yöntem olan barter, dünya genelinde yapılan ticaretin yaklaşık % 40'ında yapıldığı (Düzce, 2007:109) ilerleyen yıllarda bu oranın % 50'ye ulaşması beklenen (Öcal, 2009:130) çağdaş bir alışveriş sistemidir. Barter'ın firmalar açısından en önemli özelliği, hem pazarlama hem de ödeme ve finansman aracı olmasıdır. Enflasyondan ve likidite sıkışıklığından etkilenmemesi, arz - talep dengesini gözetmesi, güvenli ve sürekli satış yapma imkânı gibi özelliklere sahip (Sönmez, 2008:116) bu sistemde firmalar atıl kapasite, stok fazlası, ödeme ve nakit akışı sorunu ile finansman ve pazarlama sorunlarını gidermede bir çözüm olarak kullanılmaktadır (Dorcpalam, 2007:4). Ancak Barter işlemleri her sektör ve işletme için önemli avantajlar sağlamasına rağmen, lokantalar, oteller, stadyumlar ve hava yolları gibi bazı işletmeler için daha avantajlı olmaktadır. Bu işletmeler, boş oda ve koltuklarını barter işlemine konu ederek atıl kapasitelerini etkin kullanabilme imkânı elde etmektedirler (İskender, 2009:74).

Barter sisteminin üye işletmelere sağladığı avantajları aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür (Kutlu ve Güner, 2006:121-122):

**a) Barter, üyelerinin satışlarını ve kârlarını artırmalarına olanak sağlamaktadır:** Üye işletmeler hiç planlamadıkları satışları gerçekleştirebildiklerinden ve satışlarını brüt kâr marjı ile yaptıklarından hem satışlarını hem kârlarını artırabilmektedirler.

**b) Üye işletmeler atıl kapasitelerini değerlendirerek yeni pazar imkânlarını artırabilirler:** Firmalar barter sistemi yanı sıra normal ticari faaliyetlerini sürdürebildiklerinden, bu sistem ile ek satış yaparak hem atıl kapasitelerini değerlendirmekte hem de yeni pazarlara ulaşip satışlarını artırmalarına olanak tanımaktadır.

**c) Üye işletmelerin pazarlama sorunlarını ortadan kaldırarak pazarlama stratejilerini etkinleştirir:** Üye işletmeler daha önce hiç tanımadıkları ve normal ticari ilişki kurmadıkları müşterilerle tanışarak ticaret yapma imkânına sahip olmaktadır.

**d) Üye işletmelere faizsiz mal veya hizmet kredisi sağlamaktadır:** Sistemde mal veya hizmet alımları Euro veya USD üzerinden yapıldığı ve alım bedelinin işlem anında verilmesi zorunluluğu olmadığı için üyelere faizsiz bir döviz kredisi imkânı sağlanmaktadır.

**e) İşletmelerin güvenli ihracat yapmasını sağlar:** Barter sistemi ile yurtdışında faaliyet gösteren diğer Barter şirketleri ile yapılacak anlaşmalarla, riski çok az olan bir ihracat sistemi oluşturulabilmektedir.

**f) Ücretsiz ve etkin reklam sağlar:** Üye firmaların mal ve hizmete ilişkin arz ve talepleri Barter firması bilgi bankasına kaydedildiği için tüm firmalar reklamsız ürünlerini pazarlayabilirler.

Üye firmaların barter sistemiyle mal ve hizmet alım-satımda bulunmaları bazı sakıncalar ortaya çıkarabilmektedir. Bu sakıncaları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (Bayrav, 2009:19-20):

- ✓ Sisteme sunulan malların düşük kaliteli, modası geçmiş mallar olmasının söz konusu olabilmesi bu sistemin cazibesini azaltabilmektedir.
- ✓ Hem alımda hem de satımda barter şirketine yapılan işlem karşılığında komisyon ödenmesi bu sisteme firmaların mesafeli yaklaşmasına neden olmaktadır.
- ✓ Özellikle spekülatif dalgalanmalardan çok etkilenen malların alıcı tarafından zamanında tedarik etmesi zorlaşabilmektedir. Dolayısıyla fiyat yükselişi ve malı zamanında temin edememekten kaynaklanan birtakım sorunların ortaya çıkması muhtemeldir.
- ✓ Barter sistemi zamanla işletmelerin birbirine bağımlılığını arttırmakta, bu durum dolayısıyla işletmeler normal koşullarda sadece sistemdeki üyelerle alışveriş yapmak zorunda kalabilmektedir.

- ✓ Barter sisteminde her firma hem alıcı hem de satıcı konumundadır. Oysa barter sisteminde sadece alıcı olmak veya sadece satıcı olmak söz konusu olmadığından sadece tek taraf olmanın verdiği avantajdan faydalanmak mümkün değildir.
- ✓ Barter ticaretinde sorumluluğunun çok fazla olması, iyi niyetli olmayan bir barter firması tarafından işletilen barter organizasyonunda faaliyet gösteren üye firmaların zarar görmesi muhtemeldir.
- ✓ Bazen sistemden yapılan mal ve hizmet talebi, sisteme sunulan mal ve hizmet talebinden fazla olabilmekte, bu durum arz-talep dengesini bozabilmektedir.
- ✓ Barter sisteminde ürününü satan üye firma, bunun karşılığında alacak bir mal ve hizmet bulamadığı zaman, nakit akışındaki dengeyi bozabilmektedir. Bu duruma düşen üye firmanın ihtiyacı olmayan malları alma durumuyla karşılaşması, sisteme olan güveninin azalmasına sebep olabilmektedir.
- ✓ Barter işlemleriyle ilgili yasal bir düzenleme olmaması, bu işlemlerle ilgili belgelerin yasalar çerçevesinde düzenlenmemesi, firmaları sisteme girmesine engel olmaktadır.

### **2.2.2.3. Risk Sermayesi**

Risk sermayesi, Fon fazlasına sahip tasarruf sahiplerinin, gelişme potansiyeli yüksek KOBİ'lerin kurulmasında ve faaliyete geçmesinde uzun vadeli yatırımlarda bulunmalarıdır. Burada temel amaç, yatırım yapılan projenin dayandığı teknolojinin getireceği verimlilik artışından beklenen getirileri elde etmektir. Fon ihtiyacının temini yanı sıra, yatırımcıdan finansman, strateji, pazarlama ve yönetim gibi konularda da danışmanlık hizmetlerinden faydalanılabilmektedir (Korkmaz S., 2003:12).

Risk sermayesi, dinamik ve yenilikçi, finansman gücü yeterli olmayan, ilk aşamadan son aşamaya kadar girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmelerine imkân sağlayan, gerektiğinde işletme ve yönetim desteği de veren, hisse karşılığında Fon sağlayan bir finansal yöntem olarak tanımlanmaktadır (Yazıcı A., 2008:54).

Risk sermayesi, teknoloji ağırlıklı işletmelerin sahip oldukları yeni fikir ve projeyi hayata geçirmelerinde karşılaştıkları finansman ihtiyaçlarının karşılanması için geliştirilmiş uzun vadeli ve riskli yatırımların finansmanında kullanılan özsermaye benzeri yatırım şekli olarak tanımlanmaktadır. Proje sahibi girişimcinin kredi kurumlarından yeteri kadar kaynak sağlayamaması sonucu ortaya çıkan risk sermayesi, girişimcilere yönetsel ve teknik destek de sağlamaktadır (Karacibioğlu, 2007:74). Diğer yandan risk sermayesi, risk sermayedarı tarafından yeni fikirler ya da teknolojiler üreten, gelişme potansiyeli yüksek KOBİ'lere edinecekleri hisse karşılığında yaptıkları özkaynak benzeri bir yatırım aracıdır. Görüldüğü üzere hem bir finansman aracı hem de bir yatırım aracı olarak kullanılabilen ve temel ölçütü teknolojik yenilik içeren (Uçkun, 2009:126) risk sermayesi yatırımlarının özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Civil, 2008:13-14):

- a)** Risk sermayesi yatırımı, temel olarak bir özsermaye yatırımıdır. Diğer bir ifadeyle risk sermayesi yatırımı ile Fon sağlayan taraf, girişimci şirketin alacaklısı olmamakta yani hisse senedi veya benzeri araçlarını satın alarak şirkete ortak olmaktadır.
- b)** Bu tür finansman modelinde, kullanılan Fon karşılığında ortaklık olduğundan girişimci, kendisine Fon sağlayan risk sermayesi şirketine anapara ve faiz gibi maliyetlerle karşılaşmadığı için faaliyet dönemindeki otofinansman imkânı daralmaz. Bu durum, firmanın özellikle piyasaya girdiği başlangıç döneminde görülen nakit sıkıntısı ve ödeme güçlüğüne düşme gibi durumların ortaya çıkma ihtimalini büyük ölçüde azaltarak işletmenin başarısına önemli bir katkı sağlamaktadır.
- c)** Risk sermayesi yatırımının hisse senedi karşılığında yapılması, yatırımcıların aldığı riski yükseltmektedir. Ancak, yatırımın risk sermayesi şirketleri aracılığıyla yapılması yatırım riskinin azalmasını sağlayabilir.
- d)** Risk sermayesi, borsada işlem görmeyen ve kredi kurumlarından Fon sağlama imkânına sahip olmayan, yaratıcı ve dinamik KOBİ'ler açısından önemli bir finansman sağlama alternatifidir.

- e)** Risk sermayesi, Fonu sağlayan yatırımcının, gelişme potansiyeli yüksek olan KOBİ'lerin oluşumu ve faaliyete geçmesi için yaptığı uzun vadeli bir yatırımdır.
- f)** Risk sermayesi şirketleri, Fon sağladıkları şirketlerin değerinin artması ve girişimin başarıya ulaşmasını hedeflediklerinden risk sermayesinin kapsamını yatırımla sınırlı tutmazlar; gerektiğinde aktif olarak firmanın fizibilite çalışmalarına ve yönetimine katılabilirler.

Temel süreci, piyasa içinde boşluğu ve ihtiyacı hissedilen bir fikir ya da buluşun araştırma geliştirme aşamalarından başlayarak, pazarlama ve satışına kadar geçen dönemdeki sermaye ihtiyacının karşılanması olan risk sermayesi, yeni fikirleri olan girişimciler ve bunları desteklemeye hazır sermaye sahiplerinin buluşması olarak da tanımlanan risk sermayesi (Süer, 2007:92) yatırımlarının temel avantajları aşağıda sıralandığı gibidir (Ertuğrul, 2011:54-55; İskender, 2009:79):

- a)** Anapara ve faiz biçiminde sabit geri ödeme yükümlülüğü içermeyen bir finansman kaynağı olarak, atıl tasarrufların girişimcilere etkin biçimde aktarılmasını kolaylaştırmaktadır.
- b)** Yeni ürün ve hizmet üretimine yardımcı olur.
- c)** Yeni ve büyüme potansiyeli yüksek projelere yatırım yapar.
- d)** Risk sermayesi yatırımcısı şirket yönetimine katılır ve stratejik kararların alınmasında yardımcı olur.
- e)** Uzun vadeli yatırımlar için uygun olmaktadır.
- f)** Risk sermayedarı, finansmanına katkıda bulunduğu projenin sahibi olan girişimin başarılı olması için maddi kaynağın yanı sıra üstlendiği sorumlulukla birlikte, girişime teknik ve yönetsel destek sağlayabilmektedir
- g)** Risk sermayesi, özellikle KOBİ'lere finansal destek sağlayan bir finans yöntemidir.

- h)** Küçük işletmeler aracılığıyla yeni ve denenmemiş fikir ve projelerin denenmesi ve uygulamaya konulmasını kolaylaştırmaktadır.
- i)** Yabancı kaynak teminine ilişkin sorunların ortadan kalkmasına yardımcı olmaktadır.
- j)** Risk sermayesi şirketinin, ilgili işletmelere yönetsel ve teknik destekler sunması, bu tür işletmelerin yönetim yapılarının daha sağlam olmasına, teknik destekler ile teknolojik yenilik imkânlarının artmasına olanak tanımaktadır.

Risk sermayesi uygulamasında ortaya çıkabilecek muhtemel dezavantajlar şunlardır (Hu ve Carraher, 2004:195):

- a)** Sermayedarın projenin farklı aşamalarında değerlendirilen finans kaynağından bir an önce getiri elde etme isteği, yönetim üzerinde baskı oluşturabilir.
- b)** Finans kaynağı olmaktan ötürü sermayedarlar, yönetimi ele geçirebilirler.
- c)** Sermayedarın girişimde yönetim pozisyonlarında görev alacak aday yöneticilerin iş mülakatlarında bulunmak istemeleri, yatırımın yolunda gitmediği yolunda intiba uyandırabilir.
- d)** Yatırımın yolunda gitmemesi durumunda sermayedarın işe el koyması gibi sözleşmeden doğan hakları bulunmaktadır.
- e)** Sermaye yanı sıra diğer alanlarında verdikleri desteklerle girişiminin başarılı olmasında sermayedarın rolü büyüktür. Sermayedarın bu alanda yetersiz olması veya yanlış bilgiler vermesi durumunda girişimin başarısız olma ihtimali de bulunmaktadır.

#### **2.2.2.4. Melek Finansman**

Kısaca küçük ve çoğunlukla başlangıç aşamasında olan özel girişimlere ortaklık karşılığında sermaye desteği sağlama (Düzce, 2007:111) tekniği olarak bilinen "melek sermaye", girişim tecrübesine sahip yatırımcıların, kendi para ve

deneyimlerini kullanarak işletmelere yaptıkları ortaklık içeren bir finansman tekniğidir (Özdoğan, 2001:123).

Melek sermaye tekniği, risk sermayesinden farklı olarak kuruluş aşamasında olan işletmelerin finansman ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik deneyim ve para sahibi kişi ve kuruluşlar tarafından kâr elde etme amaçlı yapılan bir finansman şekli olarak tanımlandığı görülmektedir (Uçkun, 2009:124).

Melek finanslamanın kaynağını sağlayan melek yatırımcıların ilk örneğinin 19.yy.ın sonlarında ortaya çıktığı sanılmaktadır. 19.yy.'ın sonlarında zengin yatırımcılar tiyatro ve müzik alanında faaliyet gösteren kişilere finansal destek vermeye başladıkları görülmektedir. Yatırımcıların finansal destek sağlamalarına maddi kazançtan öte müzik ve tiyatro ile ilgili ünlü sanatçı, yazar ve yapımcılarla tanışmayı hedefledikleri yani paradan çok manevi kazanç peşinde oldukları ortaya çıkmaktadır. Müzik ve tiyatroya verdikleri maddi desteklerin yanı sıra melek yatırımcıların günümüzde iletişim, ulaşım ve bilgisayar alanında popüler işletmelere finans kaynağı sunarak uluslar arası alana başarılı oldukları bilinmektedir. Örneğin telefonun mucidi Alexander Graham Bell (1874), Ford markasının kurucusu Henry Ford (1903) ve Apple Bilgisayar (1978)'ın kuruluşlarında melek yatırımcılardan maddi destek aldıkları, ayrıca Amazon, The Mining Company, Go2Net ve Firefly gibi eskilerin yanı sıra (Ramadani, 2009:249) Google Inc. gibi (1998) (Wong, v.d. 2009:223) yeni şirketlerin de hem maddi destek hem de melek yatırımcıların tecrübelerinden yararlanarak günümüzde buldukları konuma geldikleri görülünce bu tür finans tekniğinin önemi daha iyi anlaşılmaktadır.

Melek finansman tekniğinde yatırımcıya melek terimi ilk defa İngiltere'de William Wetzel tarafından yakıştırılmıştır. Wetzel, ABD'deki girişimcilik faaliyetlerini ve finansman modellerini incelerken, salt getiri beklentisi dışında başka bir maddi kazanç beklemeyen, bunun yerine manevi kazanç hedefleyen yatırımcıyı ifade ederken melek yatırımcı terimini literatüre kazandırmıştır. Yatırımcıya "melek yatırımcı" tabiri, kendisinin yatırım yaptığı şirketle yakın ilişkisinden ve bu şirkete verdiği samimi destekten ileri gelmektedir. Çünkü yatırım yapılan işletmeye sadece finansal kaynak sağlanmamakta; aynı zamanda

kişisel bilgi ve tecrübeler de girişimcilerle paylaşılmakta ve onlara yol gösterilmektedir (Uluyol, 2008:49).

Melek yatırımcılara bakıldığında genel olarak ortak profillere sahip oldukları görülmektedir. Melek yatırımcılar, işletmelerin ilk aşamalarında finans kaynağı sağlayan önemli tedarikçilerdir. Ayrıca bu tür tedarikçiler genelde 40'lı yaşlarda, daha önceden para kazandıkları alanda yatırım yapmayı tercih eden girişimci, doktor ya da avukat gibi yüksek tahsile sahip varlıklı kimselerdir. Bazı melek yatırımcılar, yatırımda buldukları girişimde aktif görev alabilirken, bazıları ise pasif kaldıkları da görülebilmektedir (Wong, v.d. 2009:223).

Literatürde ortaya konduğu üzere maddi kazançtan ziyade ülkenin her tarafında istihdam oluşturmak, yeni kurulan işletmelerin ilk aşamalarında görülen heyecanı yaşamak, kadın ve genç girişimcilere ve özellikler teknoloji ağırlıklı projelere yardım etmek gibi manevi tatmin arayan (Madill, v.d. 2005:109) bu yatırımcılar, yatırım fırsatlarını çevresinden ya da iş örgütlerinden öğrenmektedirler. Her yıl kendilerine gelen iş tekliflerini iyice düşündükten sonra uygun gördükleri projelere destek vermeye karar vermektedirler. Sermayedarların en az 5 yıl süre tanıdıkları bu yatırımların beklentileri, aldıkları risk seviyesine değişmektedir. İşletmenin kuruluş aşamaları ve sonraki aşamalara kadarki kısımlara bazen tek başına bazen de birden fazla melek yatırımcılarla bir araya gelerek maddi destek sağlamaktadırlar (Freear, v.d. 2002:280).

Melek finanslama tekniği risk sermayesi finanslama tekniğiyle benzerlikler göstermekle birlikte aralarında temel bazı farklılıklar bulunmaktadır (Atıcı, 2006:87):

- a)** Melek yatırımcılar ilk evrelerdeki işletmelere yatırım yaparken, risk sermayedarları ise ilk aşamadan son aşamaya kadar tüm aşamalarda işletmelere yatırım yapabilirler.
- b)** Melek yatırımcılar ilk aşamadaki firmaların finansmanına, toplam varlıklarının genellikle en fazla %30'unu tahsis ederler. Risk sermayedarları ise daha önce destek sağladıkları bir girişimcinin



çekirdek ve sonraki aşamadaki yatırımı için melek yatırımcılara göre portföylerinin %70'i oranında finansman sağlayabilmektedirler.

- c)** Melek yatırımcılar bir girişimciye ilk kez finansman sağlıyor olmayı ve girişimcinin yatırımla birlikte gelişmesini tercih ederken risk sermayedarları ise tecrübe sahibi girişimci bir ekibe birden fazla destek sağlayabilmektedirler.
- d)** Melek yatırımcılar, yatırım kararı verirken, daha çok girişimci ile ilgili kişisel değerlendirmeleri, teknolojiyi ve piyasayı dikkate almaktadırlar. Risk sermayedarları ise yatırımın yapılabilirliği konusunda ortaklarını ikna etmek zorundadırlar.
- e)** Melek yatırımcılar getiri konusunda, risk sermayedarlarına göre daha sabırlıdırlar. Risk sermayedarlarının belirli getiri oranı hedeflemeleri yatırımlarının hızlı büyüyen endüstrilere yönelmelerine sebep olmaktadır.

Melek finanslama sisteminde görülen avantajları aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Robinson ve Osnabrugge, 2000:1-3):

- Melek yatırımcılar, genellikle küçük ölçekli yatırımlarda bulunmayı tercih etmektedirler.
- Melek yatırımcılar, girişimlerin kuruluş ya da ilk faaliyet aşamalarına yatırım yaparlar.
- Neredeyse büyümekte olan her çeşit endüstriye yatırım yaparlar. Yani yatırım yelpazeleri sınırsızdır.
- Melek yatırımcılar, diğer finans kaynaklarına göre daha esnek finansal kararlar almaktadırlar.
- Artan Fon miktarına bağlı olarak maliyetler yükselmez.
- Çoğu melek yatırımcılar finans kaynağı yanı sıra girişime kişisel yetenek ve bilgilerini sunarak daha fazla katma değer sunabilmektedirler.

- Melek yatırımcılar belirli bir coğrafi bölgede faaliyet göstermezler. Yani belirli bir finans merkezleri olmadığından daha fazla girişime katkı sağlayabilmektedirler. Bu durum bölgeler arası gelişmişlik düzeylerinin iyileştirilmelerine katkı sağlamaktadır.
- Doğrudan nakit yatırımı yapmadıklarında bile çoğu zaman kredi teminatı sağlamaktadırlar.
- Yatırım yapılan işletmelerin karlılıklarını ispatlamaları zorunlu değildir. Güçlü piyasa beklentisi ve sağlam bir yönetim kontrolünde faaliyet gösterilmesi yeterlidir.

Melek finanslama sisteminde avantajların yanı sıra birtakım dezavantajları da görülebilmektedir (Robinson ve Osnabrugge, 2000:3):

- a)** Melek yatırımcılarının, yatırımda buldukları aynı firmaya devamlı yatırım yapma olasılıkları düşüktür.
- b)** Bir kısım melek yatırımcılar, firmanın gelişimini desteklemek yerine kendi amaçlarına hizmet eden bir kimliğe bürünebilirler.
- c)** Melek yatırımcılar, girişimcinin firma üzerindeki kontrolünü azaltacak biçimde girişimde söz hakkına sahip olmayı isteyebilirler. Bazen melek yatırımcıların Fon sağladıkları girişim hakkında yeterli bilgiye sahip olmaması, girişime daha az katma değer ve daha fazla müdahaleci tutuma bürünmelerine sebep olabilmektedir.

#### **2.2.2.5. Faktöring**

Kısaca alacak haklarının satışı olarak isimlendirilen faktöring işlemi, vadeli mal satışlarından doğan alacak haklarının, bu alanda uzmanlaşmış factor denilen finansal kuruluşa devrini sağlayan ve böylece işletmelere Fon sağlayan bir finansman yöntemi ve sözleşme türü olarak tanımlanmaktadır (Tuncer, v.d. 2008:351).

En genel anlamı ile, mal ve hizmet satışlarından doğan vadeli alacakların temlik yolu ile bir faktöring kuruluşuna devredilmesi ve alacakların kuruluş tarafından yönetilmesi olarak ifade edilen faktöring; factor ile alacaklı işletme arasında geçen ve süreklilik gösteren bir anlaşmadır. Bu anlaşma ile alacaklı durumundaki işletme/kişi alacaklarının tamamını veya bir kısmını factor kuruluşuna devretmeyi ve bu işlemi borçlu tarafa bildirme görevini üstlenir (Ceylan ve Korkmaz, 2010b:2).

Vadeli alacakların vadesinden önce tahsiline imkan tanıyan faktöring sözleşmesinde 3 taraf bulunmaktadır (Özdemir U., 2008):

- ✓ **Faktöring Şirketi (Factor):** Faktöring sözleşmesine konu olan vadeli alacakları, alıcı firma adına komisyon ve ücretler karşılığında işlem yapan, vadesinden önce nakde çevrilmesine aracılık eden kuruluştur.
- ✓ **Borçlu Taraf:** Alıcı firmaya borçlu olan yani işleme konu kıymetli evrak ve faturalarda borcu ödeyecek taraftır.
- ✓ **Alacaklı Taraf:** Vadesinden önce tahsil etmek amacıyla kıymetli evraklar veya faturaya dayandırılmış vadeli alacaklarını Faktöring kuruluşuna devreden taraftır.

Bununla birlikte faktöring şirketi, alacaklı tarafın isteğine göre kısmen ya da tamamen olmak üzere garanti, tahsilât ve finansman gibi 3 farklı hizmet sunmaktadır (Ceylan ve Korkmaz, 2010b:2-5):

**a) Alacağın Tahsili:** Şirket, riskini üstlendiği veya üstlenmediği alacakların tahsilât işlemlerini yürütür. Bu yöntem çerçevesinde satıcı, tahsilâta ayırdığı zaman ve elemandan tasarruf ederek tahsilât sürecini faktöring şirketi aracılığı ile yapmaktadır (Koca, 2010:193).

**b) Alacağın Garanti Edilmesi:** Günümüzde vadeli olarak yapılan alışverişlerin tümünde en önemli unsur, kredi açılacak tarafın güvenilirliğidir. Özellikle küçük ölçekli firmalara yapılan kredili satışların izlenmesi, vade bitiminde tahsil işlemlerinin yapılması, satıcı taraf için son derece önem

kazanmaktadır. İşte faktöring işleminde factor kuruluşu, kredili satışların bedellerinin tahsil edilememe riskini aldığı komisyon masraf karşılığında üstlenmektedir (Parasız, 2009:726).

**c) Finansman:** Faktöring kuruluşuna devredilen vadesi gelmemiş alacakların vadesinin dolması beklenmeden faktöring şirketi tarafından müşteriye (alacaklarını temlik edene) bir bölümünün ödenmesidir. Genellikle bu ödeme alacak toplamının en çok % 80'i tutarındadır. Alacakların ödeme vadesi geldiğinde alacağın tamamı borçlu tarafından faktöring şirketine ödenir, faktöring şirketi de bu tutardan masrafını çıkardıktan sonra kalan bakiyeyi müşterisine öder (<http://www.alomaliye.com>, 2011).

Faktöring şirketleri, vadeli alacaklarını vadesinden önce tahsil etmek isteyen işletmelere yukarıda belirtildiği üzere değişik alternatifler sunmaktadır. Kuruluşa başvuran işletmeler, sunulan seçeneklerden ihtiyaç duyduklarını seçmekte özgürdürler; dolayısıyla maliyetler de buna göre değişmektedir. Sunulan hizmetlere göre oluşacak maliyetler iki farklı grupta hesaplanmaktadır (<http://www.liderfaktoring.com.tr>, 2011):

**a) Finansman Maliyeti:** Faktöring işleminde vadeli alacaklardan yapılan ön ödeme tarihinden tahsilâta kadar geçen süre için kullanılan Fon'a uygulanan ve piyasa koşullarına göre belirlenen maliyet tutarıdır. Finansman maliyeti hesaplanırken kullanılan tutar, gün ve faktöring ücreti oranı dikkate alınır ve müşteriye fatura edilmektedir (<http://www.acarfactoring.com.tr>, 2005).

**b) Faktöring Komisyonu:** Faktöring kuruluşu, vadeli alacakların muhatapları olan borçlulara ilişkin yaptığı kredibilite araştırması, üstlendiği riskler ve yaptığı hizmetler karşılığında, satıcının devretmiş olduğu alacakları üzerinden bir komisyon almaktadır. Alınan komisyon miktarı/oranı; alıcı sayısına, alıcı riskine, fatura büyüklüğü ve sayısına, alacakların vadesine, satıcının taahhüt ettiği yıllık ciro gibi unsurlara göre belirlenmektedir. Hesaplanan tüm masraflar üzerinden alacaklı tarafa fatura tanzim edilirken, alacaklı taraf üstlendiği tüm masrafları giderleştirip vergiden düşürebilmektedir (<http://www.sirinoglufactoring.com>, 2011).

Faktöring sisteminin getirmiş olduğu avantajlar şöyle özetlenebilir (Çalışkan, 2010:87-88):

- a)** İşletmeler vadeli alacaklarını Faktöring şirketine devrederek nakde dönüştürürler.
- b)** Faktöring kurumları, müşteri şirketlere vadeli alacaklarını tahsil ve garanti hizmeti vermektedir. Dolayısıyla buna bağılı olarak firmaların operasyonel maliyetleri ve kredi riskleri azalmaktadır.
- c)** Faktöring firmalarının alıcılara vade imkânı sunması, firmaların piyasada rekabet güçlerini artırır.
- d)** Kredili/açık hesap satışları kolay ve güvenli hale gelir.
- e)** İşletmelerin dış kaynak kullanma ihtiyacının azalmasıyla faiz giderleri düşer.
- f)** Belirli periyodik aralıklarla yapılan güvenilir istihbarat sonuçlarıyla işletmeler alıcılarının mali durumu hakkında güncel bilgi sahibi olurlar.
- g)** Faktöring işlemi bilançonun sadece aktif bölümünde bir harekete neden olur. Alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalırken işletme sermayesi, bilançonun likiditesi ve işletmenin kredibilitesi artar.
- h)** Malın hatalı, bozuk, siparişe uygun olmaması gibi satıcının sorumluluğu olan durumlar dışında, faktöring kurumu ödenmeme riskini de üstlenebildiğinden, satıcı firma, kredili satışlarda görülebilecek muhtemel (alacakların tahsil edilememe) riskleri en düşük düzeye indirmektedir.
- i)** Faktöring işlemi, alacakların muhasebe kayıtlarının tutulmasının ve yönetiminin olabileceği problemleri ortadan kaldırır. Kredili satışların muhasebeleştirilmesi işini Faktöring şirketi üstlendiği için, satıcı ya da ihracatçı firmayı, kendisinden kredili mal alan bir müşterisi için ayrı bir hesap açma ve bu şekilde açılmış çok sayıda hesabın izlenmesi yükünden kurtulmaktadır.

- j)** Uluslar arası faktöringde faktöring kuruluşunun sunduğu dış pazarlara ilişkin bilgi ve değerlendirmeler, satış kararlarının alınmasında, satış koşullarının belirlenmesinde firmayı yönlendirmekte; ayrıca kur riski de büyük ölçüde faktor kurumunca yüklenildiğinden, satıcı firmaya güven ve kolaylık sağlamaktadır.
- k)** Faktöring sisteminde alımlarını mal mukabili olarak gerçekleştiren yurtdışındaki alıcılar akreditif açmaktan kurtulur, ödemeyi kendi ülkesindeki Muhabir Faktöring Şirketine yaparak zamandan ve paradan tasarruf eder.
- l)** İhracat faktöring işlemlerinde, işletmeye bütün ödemeler fatura üzerindeki döviz cinsinden ödendiğinden işletme, kur farkı giderleriyle karşılaşmamaktadır.
- m)** Dış ticarete faktöring anlaşmaları, akreditif açılmasını gereksiz kılmakta, akreditifli ödemenin yerini almaktadır. Özellikle ithalat faktöringinde yurtdışındaki alıcılar akreditif açmanın getirdiği giderlerden kurtulmakta, bu durum ihracatçılara pazarı genişletme fırsatı vermektedir.
- n)** KOBİ'ler, dış pazarlarda uzmanlaşmış finansman kurumlarının yardımıyla, başka türlü giremeyecekleri pazarlara satış yapma şansını elde etmektedirler.
- o)** Faktöring şirketi, genel olarak müşterisinin tüm kredili satışlarını belli bir süreyi kapsayacak anlaşmalar yaptığı durumda, daha düşük komisyon oranları uygulamakta, böylece maliyet bir ölçüde azalmış olmaktadır.

Faktöring sisteminin getirmiş olduğu dezavantajlar ise şöyle özetlenebilir (Koyuncu, 2010:39; Atıcı, 2006:70):

- Müşteri işletmeye kredili satış yapan firmalar, faktöring işleminden dolayı bu işletmenin likidite gücünün ve alacaklarını tahsilâttaki zayıflığının bir zafiyeti olarak yorumlayarak vadeli satış yapmaktan kaçınabilirler.

- Müşteri işletme alacaklarını Faktöring şirketine devretmekle, kredi politikasının yönetimini kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kalabilir.
- Kredibilite araştırması, üstlenilen risk, alacak hesaplarının tutulması ve tahsilâtı gibi Faktöring şirketi tarafından sunulan hizmetler karşılığında, müşteriden alacaklar üzerinden bir komisyon alır.
- Faktöring şirketi tarafından, ön ödeme tarihinden tahsilâta kadar geçen süre için kullanılan Fon için belirlenen Faktöring ücret oranı uygulanmaktadır.
- Yapılan satışların değeri küçük, fatura sayısının fazla olması faktöring işlem maliyetinin yüksek olmasına neden olmaktadır.
- Faktöring finansman yönteminin tüm iş kollarında uygulanma imkânı mümkün olmayabilmektedir.
- Uluslararası faktöringde uygun muhabir factor kuruluşun seçilmeyişi, bulunmayışı veya bu kuruluşun işlemleri ağırdan alması faktöringün diğer bir sakıncasını oluşturmaktadır.

#### **2.2.2.6. Forfeyting**

Forfeyting (forfaiting) işlemi, genel olarak vadeli alacakların vadesinden önce tahsil işlemi olmaktadır. Genellikle yurtdışı işlemlerinde görülen forfaitingde, ağır makine ve diğer mallara ait uzun vadeli alacakların belirlenmiş iskonto oranı üzerinden ödenmesi imkân tanınmakta ve yurtdışı ticaretlerde görülen ülke ve kur riski gibi riskler uzmanlaşmış kurumlar tarafından garanti altına alınmaktadır (Green L., 2011:126).

Forfaiting, genellikle ihracat işlemlerinden oluşan vadeli alacakların, lehtarına rücu edilmeyecek şekilde satın alınması yani diğer bir ifadeyle alacağın iskonto edilerek devralınması, bakiyesinin satıcıya (ihracatçı) ödenmesi işlemidir. Bir başka açıdan bakıldığında forfaiting ihracatçı firmanın ihracat işlemlerinden doğan vadeli alacaklarını dönüşsüz olarak bu alanda uzman kuruluşlara satılmasından doğan ve iskonto işlemi olarak tarif edilen bir finansman tekniğidir (Sönmez, 2008:107).

Forfaiting işleminde finansman maliyeti hem ithalatçı hem de ihracatçı açısından söz konusu olmaktadır. İthalatçı açısından tek doğrudan maliyet unsuru aval verilen senet veya poliçelerinin nominal değerlerinin belirli bir yüzdesi olarak hesaplanan garanti ücreti olmaktadır. İhracatçı açısından bu tür işlemlerde üç tür maliyet unsuru ortaya çıkmaktadır: Vadeli alacağın peşin ödenmesi ve tüm risklerin üstlenilmesi karşılığı alınan iskonto oranı, forfaiting işlemini bitinceye kadar aldığı teklifin sabit kalmasını sağlamak amacıyla forfaiting şirketine ödediği taahhüt komisyonu ve opsiyon süresinin uzunluğuna bakılmaksızın (üç aydan fazla olmamaktadır), forfait edilmesi düşünülen senetlerin belirli bir yüzdesi olarak hesaplanan opsiyon komisyonu olmaktadır (Aydın, v.d. 2004).

Forfaiting işleminin özelliklerini özetle aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Koç, 2007:81-82):

- ✓ Forfaiting işleminde, satıcı işletme, vadeli alacaklarını forfaiting kuruluşuna satarak tüm tahsilât riskinden kurtulmakta ve belli bir maliyet karşılığı poliçesini iskonto ettirmektedir.
- ✓ Forfaiting işlemi daha çok yatırım malları için kullanılan bir finansman tekniği olarak tanınmasına rağmen günümüzde tüketim mallarının finansmanına yönelik işlemlerde de kullanıldığı görülebilmektedir.
- ✓ Forfaiting işleminin ihracatçıya en büyük avantajı, iskonto faizinin forfaiter ile anlaşılan oran üzerinden sabit olarak tahakkuk ettirilmesidir.
- ✓ Forfaiting'de vade 3 aydan başlayıp 10 yıla kadar uzanmakta, vade ürüne, ihracat veya ithalat yapılan ülkeye ve ekonomik koşullara göre belirlenmektedir.
- ✓ Forfaiting sisteminde, sözleşme yapılmamaktadır.
- ✓ Forfaiting işlemleri poliçe/bono ve vadeli akreditif karşılığı yapılmaktadır.



- ✓ Forfaiting işlemleri akreditif veya vesaik mukabili işlemlerde uygulanmaktadır.

Forfaiting sisteminde görülen başlıca avantajlar aşağıda sıralanmaktadır (Ceylan ve Korkmaz, 2010b):

- a)** Forfaiting işlemi ile birlikte kredili mal satışlarından doğan alacağın tahsil edilememe riski ortadan kalkmaktadır.
- b)** Forfaiting işlemi, ihracatçıya sabit faizli bir finansman sağlamaktadır. Böylece ihracatçı faiz oranı, döviz kuru ve transfer riski gibi risklerden korunmaktadır.
- c)** Vadeli alacaklar nakde çevrildiğinden işletmenin likiditesi artmakta ve kredi kurumlarına olan borçları ise azalmaktadır. Dolayısıyla işletmenin kredibilitesi ve kredi değerliliği artmaktadır.
- d)** İhracatçının ithalatçı firma ve ülke riskinin değerlendirilmesi gibi sorunları ortadan kalkmaktadır.
- e)** Forfaiting işlemi, hızlı bir şekilde sonuçlandırabilmektedir. Garantörün forfaiting kuruluşu tarafından kabul edilmesiyle işlem, diğer kredilerde olduğu gibi uzun sürmemektedir.
- f)** Forfaiting işlemi diğer finansman teknikleri aksine gizlilik içerisinde sürdürülmektedir.
- g)** İhracatçı, vadeli satıştan önce, bankanın alacak hakkını satın alma taahhüdünü ve bu taahhüdün kendisine olan maliyetini bildiğinden, uzun vadeli plan yapabilmektedir.
- h)** Kredili satış işleminin neden olduğu riskin forfaiting kuruluşu tarafından üstlenilmesi, işletmeyi ihracat sigortası masrafından kurtarmaktadır.

Forfaiting sistemiyle finansman işleminin ihracatçı açısından başlıca sıkıntıları aşağıda sıralanmaktadır (İskender, 2009:70-71):

- a)** İhracatçının, borçla ilgili belgelerin düzenlenmesi, garanti edilmesi ve ödenmesi halinde kendisine rücu edilemeyeceği konusunda emin olabilmesi için ithalatçı firmanın garanti, aval, bono ve poliçe düzenlemelerine ilişkin mevzuatı izlemesi gereklidir. Forfaiting uygulamasında bu sorumluluk genellikle forfaiting kuruluşuna yüklenmektedir.
- b)** Garantörün güvenilirliği konusunda ihracatçının forfaiting kuruluşunu bilgilendirmesi ve ikna etmesi gerekmektedir; bu durum belli bir süreyi gerektirebilmekte, ihracatçının forfaiting kuruluşunu ikna etmesi güçleşebilmektedir.
- c)** Forfaiting kuruluşunun tüm riskleri üstlenmesi, borç veren diğer finansman kurumlarına göre daha yüksek faiz uygulayabilmektedir, bu durum toplam maliyeti artırmaktadır.

### **2.2.2.7. Franchising**

Bir ürün veya hizmeti bulan ve bu üründen/hizmetten kazanç sağlamak isteyen franchisor adlı satıcı kurum ile bu ürün/hizmeti belirli bir vade ve bölgede kullanım hakkını satın alan franchisees denilen alıcı kurumlar arasında yapılan uzun vadeli sözleşmeyi içeren Franchising uygulamaları (Combs, v.d. 2011:413) tarihte ilk olarak ortaçağda İngiltere’de (Aslan, 2006:41), modern anlamda ise ilk kez ABD’de görülmüştür. ABD’de 19.yy.’da Singer Dikiş Makineleri A.Ş. tarafından yapılan dağıtımla birlikte modern Franchising başlamıştır. 1950’li yıllardan sonra Coca-Cola, Pizza Hut, McDonalds, Dunkin’ Donuts ve Holiday Inn gibi şirketler ile birlikte Franchising sistemi büyük bir ilerleme kaydetmiştir (McCuddy, v.d. 2011:101).

Franchising en geniş tanımıyla sözleşmeye dayalı bütünleşik bir pazarlama sistemi olarak tanımlanmaktadır. Kendi üretim ve hizmet alanlarında başarılı olan ve üne kavuşan işletmelerin, ürettikleri marka, mal ve hizmetleri belirli bir süre, koşul ve sınırlamalara ve belirli bir ücret karşılığında bağımsız yatırımcılara kullandırma hakkını verdiği bir pazarlama ve dağıtım yöntemidir. Bu anlamda Franchising aynı zamanda bilgi ve teknoloji birikiminin diğer bölge ve ülkelere transferini sağlayan bir yöntem olarak da tanımlanabilmektedir (Aslan, 2006:2).

Günümüzde kullanılan franchising işlemlerine ait bazı özellikler aşağıda yer almaktadır (Yazıcı A., 2008:54):

- a)** Franchising taraflar arasında yapılan bağlayıcı olan bir sözleşmedir.
- b)** Taraflar arasında sürekli bir iş ilişkisi kurulmalı ve iş ilişkisinin gerektiği bütün noktalar eksiksiz yerine getirilmelidir.
- c)** Franchising işlemine konu olan mal, isim vs. kullanımı her yerde aynı olmalıdır.
- d)** Franchisor, franchiseeye sözleşmede belirtilen bir bölgede, belirli vade için isim ve logosunu kullanma hakkının verilmesidir.
- e)** Franchisee mal / hizmetin standardını, kalitesini korumakla mükelleftir.
- f)** Franchisee alıcısının satış yerlerini açmadan önce franchisinge konu olan alanda, franchisor tarafından tam bir eğitim verilmesi gerekir. Ayrıca ilgili ürünün alanda denenmesi ve test edilmesi de gerekmektedir.
- g)** Franchisorun, sözleşme süresi boyunca franchiseeye ihtiyaç duyulması halinde yardım etmesi gerekmektedir.
- h)** Franchisee, franchisorun imajından faydalanmaktadır.
- i)** Franchisee, belli süre için satın aldığı hak ve hizmetler karşılığında franchisora bir başlangıç bedelinin yanı sıra belli aralıklarla ödeme yapması gerekir.
- j)** Franchisee, yasal olarak işinin sahibi olduğundan istediği zamanda işini bırakma hakkına sahiptir.
- k)** Franchising sözleşmesi ile bütün satış yerlerinde sözleşmeye konu aynı mal/hizmet satışı sunulmalıdır.

Franchising sisteminin avantajları şu şekildedir (İskender, 2009:72-73):

- ✓ Franchising alan işletme, pazara belli bir marka, oluşmuş bir imaj desteği altında girme imkânına sahiptir. Marka ile birlikte uluslar arası standart ve kalitede ürün ve hizmete ekstra masraf yapmadan sahip olunur.
- ✓ Franchising veren, franchising alan işletmeye mali, ticari ve mesleki konularda sistem desteği sağlandığından franchising alanın çalışacağı sektörde belli bir ön tecrübeye sahip olması gerekmemekte, böylece tecrübesizliğin getireceği zararlar minimize edilmiş olur.
- ✓ Risk, işleme konu taraflar arasında paylaşılmaktadır.
- ✓ Franchising alan işletme, tanınmış markaların sağladığı sürekli müşteri potansiyelinden faydalanır.
- ✓ Franchising veren işletme, franchising alan işletmeye eğitim hizmetleri ve uzman personel desteği sunmaktadır.
- ✓ Franchising alan işletme, kaliteli personel bulma, işe alma ve yetiştirme konularında franchising veren işletmenin tekniklerinden faydalanır.
- ✓ Franchising veren işletme ile ortak hareket eden küçük işletmelerin karşılaşacakları riskler minimize edilir, ayrıca mali ve hukuk danışmanlarından faydalanma imkânı da bulunmaktadır.
- ✓ Franchising veren işletmenin sürekli yaptığı araştırma ve geliştirme faaliyetleri, franchising alan işletmenin de gelişmesine de katkı sağlar.
- ✓ Franchising alan işletme reklam ve tanıtım gibi maliyetlere katlanmak zorunda kalmaz.

Franchising sisteminin dezavantajları aşağıda sıralanmaktadır (Atıcı, 2006:79-80):

- a)** Yeni ürün/hizmet üretme kabiliyetini azaltmaktadır.

- b)** Bazı ürünlerin piyasadan daha ucuza alınması mümkün iken yapılan anlaşma gereğince franchisordan daha yüksek bir fiyata alınması zorunlu olabilmektedir.
- c)** Franchising sistemine katılmak için ödenmesi gereken başlangıç bedeli genellikle yüksek olmaktadır.
- d)** Elde edilen kârın taraflar arasında nasıl paylaşılacağı konusundaki karar, finansal gücünden dolayı franchisor tarafından belirlenmektedir.
- e)** Franchisee hukuken bağımsız bir işletme olmasına rağmen franchising vericisinin alıcı üzerinde her zaman kontrolü olması, alıcı işletme üzerinde psikolojik baskı yaratabilmektedir.
- f)** Alıcı firmanın satıcı firmaya sürekli ödeme yapması, alıcı firmaya bir süre sonra fazla gelmeye başlayabilecektir.
- g)** Alıcı tarafın sözleşmeyi sona erdirme hakkı sınırlıdır.
- h)** Franchisee ünitelerinin başarısız olması durumunda, başarılı olan franchisee firmaların da müşteri kaybetme riski mevcuttur.

#### **2.2.2.8. Finansal Kiralama**

Kiracı tarafa kiralamaya esas varlığın bütün bedelini ödemediği yani satın almadan varlığı kullanma hakkı veren uzun vadeli bir finansman tekniği (Popa, 2011, s. 115) olan finansal kiralama (leasing) modern döneme ait bir finansman tekniği olarak bilirse de, Roma dönemine ait belgelerden anlaşıldığına göre ilk olarak M.Ö. 2000'li yıllarda Babil döneminde hayvan taşımacılığında uygulandığı görülmektedir. Modern dönemde ise ilk olarak 1930'lu yıllarda The Bell Telephone System tarafından uygulandığı, ilk leasing şirketin Amerika'da 1952'de, daha sonra da Avrupa'da 1950'li yılların sonlarında İngiltere, Fransa, Almanya, Belçika ve İtalya'da faaliyete başladığı bilinmektedir (Novalija, v.d. 2011:46).

Finansal Kiralama Kanunu dördüncü maddesinde finansal kiralama sözleşmesi; *"kiralayan tarafın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı*

*sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşme (Resmi Gazete, 1985)” olarak tarif edilmektedir.*

Finansal kiralama, kiracının ihtiyacına uygun, beğenip seçtiği, pazarlığını yaptığı ve tüm teknik özelliklerini uygun gördüğü makine, ekipman, yatırım malı gibi malların, leasing şirketi tarafından kiracının anlaştığı üçüncü kişilerden satın alınarak, belli bir süre fesih edilmemek şartıyla kiracıya malın teslim edilmesini öngören bir anlaşma olarak da tanımlanmaktadır (Çelik K., 2008:306-307).

Finansal kiralama, kiracı ile kiralayan arasında imzalanan ve üreticiden, kiracı tarafından beğenilip seçilen ve kiralayan tarafından satın alınan, işleme konu bir malın mülkiyetinin kiralayanda, kullanım hakkını ise belirli bir süreliğine kiracıya bırakan sözleşmedir. Finansal kiralama sözleşmesinde yatırımcı (kiracı), leasing şirketi ve satıcı olmak üzere üç taraf bulunmaktadır (Ceylan ve Korkmaz, 2010a:191; Şimşek ve Çelik, 2011:32).

Temelde orta vadeli bir kredi işlemi olan leasingin alışılmış kredi ilişkisinden farkı, kredinin kiracıya nakit olarak verilmemesidir. Kiralayan taraf, işinde kullanmak üzere almak istediği sabit kıymeti seçer ve leasing şirketinden bu işlem için kendisine kredi tahsis edilmesi talebinde bulunur. Leasing şirketi satın aldığı sabit kıymeti kiracının kullanımına sunar. Kiracı leasing yöntemiyle kiraladığı sabit kıymet için leasing şirketine, daha önceden anlaşılmış sözleşme ile belirlenmiş kiralar öder (Yılmaz C., 2006:2). Sözleşme süresi sonunda sözleşmeye konu varlık, sembolik bir bedel karşılığında isteği üzere kiracıya devredilmesi mümkündür (Uzay ve Küçük, 2001:235).

Finansal kiralama sözleşmelerinin avantajları aşağıdaki gibi sıralanabilir (<http://www.isleasing.com.tr>, 2009):

- a) Amortisman olanağı:** Leasing ile yapılan tüm sabit kıymet yatırımlarında amortisman ayırma ve yeniden değerlendirme yapma imkânı bulunmaktadır.
- b) Döviz ile borçlanma olanağı:** Leasing geri ödemelerinde, dövizle endeksli borçlanmak yerine, doğrudan döviz ile borçlanmak mümkündür.

- c) Her ölçekte yatırımın finanse edilebilmesi:** Yapmak istenilen yatırım, ister büyük ölçekli, ister orta ölçekli, ister küçük ölçekli olsun, tüm yatırımların finansman ihtiyacını karşılanabilmektedir.
- d) Kira süresi boyunca değişmeyen sabit kira ödemeleri:** Leasing işlemlerinde sözleşme süresince kira ödemelerinin sabit kalmasının avantajını kullanılarak ileriye dönük planlamaların yapılmasına imkân tanımaktadır.
- e) Kira süresinin sonunda mülkiyet devri:** Kullanım haklarının kiralandığı yatırım aracının mülkiyet hakkının da sözleşme sonunda sembolik bir tutar ödenerek devralınması mümkündür.
- f) Nakit akışına uygun geri ödeme planı:** Kira ödemeleri, şirketin nakit akışına, yatırımın verimliliğine ve ekonomik ömrüne uygun olarak düzenlenebilmekte ve yatırımların zorlanmadan gerçekleştirilmesi mümkün hale gelmektedir.
- g) Orta ve uzun vadeli finansman imkânı:** Leasing işlemi, işletmeye orta ve uzun vadede sabit faiz ile borçlanma olanağı sağlamaktadır.
- h) Özkaynak kullanmadan yatırım yapma:** Finansal kiralama sözleşmesine ait tüm masraflar kira ödeme planına yayılarak, yatırımın tamamı için % 100 finansman kullanılabilir.

Leasing işleminin taraflar açısından muhtemel sakıncaları şunlardır (Yüce, 2007:102-103):

✓ **Kur Riski:** Hem kiracı hem de kiralayan açısından söz konusu olabilecek bir risktir. Kiraya veren açısından kur riski, temin edilen Fonların ödendiği para birimi ile kira ödemelerinin yapıldığı para birimi; kiracı açısından ise kira ödemeleri cari olan para birimi ile kiralanan varlığın sağladığı gelir için geçerli olan para birimi arasındaki farklılıktan oluşmaktadır. Bu durum kullanıcı açısından malı satın almayı, kiralamadan daha avantajlı hale getirebilir.

✓ **Sınırlı Kullanım Serbestliği:** Leasinge tabi tutulan malın kullanım serbestliği, satın alınan mala göre daha sınırlı olmaktadır. Kiracı kiraladığı mal

üzerinde yapmak istediği her türlü değişiklik için önceden kiralayan taraftan onay almak zorundadır.

✓ **Hurda Değerinin Saptanması:** Leasing konusu olan mal teknolojisi sürekli ve hızlı değişen bir mal ise söz konusu olmaktadır. Bu tür teçhizatın teknoloji açısından kısa sürede eskimesi ile kiralanan varlığın değerinde büyük ölçüde düşüşler meydana gelebilmekte ve bundan dolayı da söz konusu teçhizatın dönem sonundaki değerini saptayabilmek önemli bir sorun haline gelebilmektedir.

✓ **Vergilendirme Sorunları:** Kiracı ve kiralayan tarafların farklı ülkelerde faaliyet göstermesi durumunda ülkeleri arasında vergi anlaşması yoksa kiracı, leasing konusu malı ülkesine götürürken ülkenin mevzuatına göre KDV ödemek zorunda kalabilmektedir. Fakat kiracı leasing yoluyla kiralamak yerine o malı satın aldığı anda yine KDV ödeyeceği için bu faktör karşılaştırma ve hesaplamalarda karşılaştırılacak bir faktör olmaktan çıkmaktadır.

✓ **Amortisman Yöntemlerinden Yararlanamama:** Yatırımcı firma kullanım hakkına sahip olduğu leasing konusu malı bilanço aktifinde gösteremediğinden amortisman ayıramamaktadır. Dolayısıyla amortismanın ayrılmasının getireceği vergi avantajından kiracı yararlanamaz. Bu nedenle satın alınan genellikle leasing ile kiralamaya kıyasla maliyetinin daha düşük olduğu ileri sürülmektedir.

✓ **Kredi Almada:** Kiralama konusunu oluşturan teçhizatın bilanço aktifinde görünmemesi sonucu, özellikle kredi başvurusu halinde, aktif toplamının küçüklüğünden dolayı kredi imkânından yararlanamama durumu ortaya çıkabilir.

#### 2.2.2.9. Sermaye Piyasası Kaynakları

KOBİ'ler, finansman ihtiyacını doğrudan ortaklardan yanı sıra sermaye piyasası yoluyla da sağlayabilmektedir. Ancak günümüzde gelişmiş sermaye piyasalarına sahip olan ülkelerde dahi KOBİ'lerin bu yolla finansman sağlaması çok kolay değildir. Bunun nedeni genel olarak sermaye piyasalarının daha büyük ölçekte faaliyet gösteren işletmelerin fon ihtiyaçlarını karşılamakta etkin olduğu görülmektedir (Akkuş, 2009:42-43).



Fon piyasasında uzun vadeli tasarrufun yerine kısa vadeli tasarrufun çokluğu, sermaye birikimlerinin az olmasına neden olmaktadır. Böyle olunca yeni yatırım yapmak isteyen yatırımcı ve girişimcilerin yanı sıra büyüme ve teknolojik yönden yenilenmeye yönelen firmalar (KOBİ) finansman kaynaklarından yeterince faydalanamamaktadırlar. Fon piyasasından faydalanamayan firmalara alternatif finansman kaynağı olarak borsaya açılarak finansman ihtiyaçlarının giderilmesi mümkündür (Güler ve Taner, 2008:531). Ekonomide büyük önem ve paya sahip olan KOBİ'leri, finansman ihtiyaçlarının giderilmesi başta olmak üzere çeşitli faydaları bulunan, borsaya yönlendirmek amacıyla KOBİ menkul kıymet piyasaları kurulmuştur.

İşletmelere alternatif kredi bulma olanağı sağlamak amacıyla kurulan KOBİ menkul kıymet borsaları uluslar arası uygulamalarda firmanın ölçeğine, geçmiş verilerine ve sektöre özgü olmaktadır. KOBİ'ler, ulusal piyasalar yerine kendilerine özgü özelliklerinden dolayı farklı bir Pazar veya ayrı bir tüzel yapı içinde işlem görmektedirler. Bunun ana nedeni ise KOBİ'lerin riskli yapılarının ulusal piyasaların volatilitelerini artırabilmesidir. Bunun yanı sıra kotasyonda istenen kıstasların KOBİ'ler için esnetilmesi, ulusal piyasaların riskinin artmasına ve kalite düzeyini olumsuz etkileyeceği düşünülmektedir. Tüm bu sebeplerden dolayı KOBİ'lerin farklı kotasyon koşulları, kamuyu aydınlatma yükümlülükleri ve hatta işlem sistemleri çerçevesinde ayrı piyasada işlem görmesi gerekmektedir. Çünkü KOBİ'lerin farklı piyasalarda işlem görmesi, yatırımcıların sağlıklı karar almalarına imkân tanıyacaktır (Türkan, 2011:4).

Ülkemizdeki temel uygulamaya bakıldığında İMKB Hisse Senedi Piyasası'nda, Ulusal Pazar (*Ulusal Pazar kotasyon kıstaslarını sağlayan şirketlerin hisse senetleri işlem görmektedir*), İkinci Ulusal Pazar (*Ulusal Pazar kotasyon kıstaslarını sağlayamayan şirket ve KOBİ'lere yönelik olarak faaliyet göstermektedir*) ve Yeni Ekonomi Pazarı olmak üzere, üç ana Pazar faaliyet göstermektedir. İMKB İkinci Ulusal/Bölgesel Pazar ve Yeni Ekonomi Pazarı, İMKB bünyesinde yani ana borsa içindeki pazarlardır. Ancak GİP veya KOBİ Borsası ayrı tüzel kişilik olarak kurulan ve faaliyet gösteren diğer bir borsadır (Güler ve Taner, 2008:531-532).

GİP gelişme ve büyüme potansiyeline sahip şirketlerin sermaye piyasalarından Fon sağlamak amacıyla ihraç edecekleri menkul kıymetlerin işlem görebileceği şeffaf ve düzenli bir ortam oluşturmak amacıyla 18.08.2009 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren İMKB GİP Yönetmeliği'ne istinaden borsa bünyesinde kurulmuştur. Bu piyasada SPK tarafından kayda alınmış, ancak Borsa kotasyon şartlarını sağlayamayan şirketlerin menkul kıymetleri işlem görmektedir. Bu yenilik ile birlikte Hisse Senetleri Piyasası yanı sıra İMKB bünyesinde şirket paylarının işlem görebileceği ikinci piyasa kurulmuştur. Bu piyasanın kuruluş amacı ise yatırımcıların büyüme potansiyeli yüksek şirketleri ve bu şirketlerin gelecek vaat eden projelerini tanımalarına, portföy yatırımlarını bu şirketlere yönlendirmelerine ve bu şirketlere ortak olarak finansman ihtiyaçlarını karşılamalarına imkan sağlamaktır (<http://www.imkb.gov.tr>, 2009).

Anonim Ortaklık niteliğindeki KOBİ'lerin halka açılmalarının ve hisse senetlerinin borsada işlem görmesinin çok çeşitli faydaları bulunmakta olup, söz konusu faydalar aşağıdaki şekilde özetlenebilir (Koç, 2007:108):

- a)** KOBİ'ler finansman ihtiyaçlarını geçici olmayan, kalıcı nitelikte, geri ödeme maliyeti bulunmayan kaynaklarla gidermiş olurlar.
- b)** Halka açılarak borsada işlem gören şirketlerin ortakları, şirket hisse senetlerini, borsa aracılığı ile mümkün olan en kısa sürede gerçek arz ve talebe göre belirlenen fiyat üzerinden alma ve satma olanağına sahip olurlar.
- c)** Halka açık şirketlerin istikrarlı ve güven verici bir görünüm arz etmesi sonucu şirketler daha fazla itibar görürler. Bu durum, şirketin nitelikli işgücü çekebilmesine, ürettiği mal ve hizmetlerin minimum maliyetle pazarlanmasına imkân tanımaktadır.
- d)** Halka açık şirketlerin kamuyu aydınlatma zorunluluklarının olması, basında daha çok yer almalarına; bu durum şirketin bilinirliğini artırmalarına olanak tanımaktadır.
- e)** Neredeyse tamamına yakınının aile şirketlerinden oluşan KOBİ'lerin halka açık hale gelmesi, mülkiyet ve yönetimin ayrılmasına ve bu

suretle şirketin profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmesine neden olur.

- f)** KOBİ'lerin halka açılması, yeni yatırımlara gidilerek, üretim kapasiteleri artırılmasına dolayısıyla yeni iş imkânları vasıtasıyla ekonominin canlanmasına neden olacaktır.
- g)** Yatırımcıların yakından tanıdıkları firmaların hisse senetlerini alarak yastık altındaki paralarını ekonomiye kazandırmaları bölgelerarası kalkınmışlık düzeyi farkını azaltacaktır.

KOBİ'leri sermaye piyasası kaynaklarından faydalanmalarını sağlamak için yapılması gerekenleri aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Aras, 2001:67-68):

- ✓ Sadece KOBİ'lerin yer alacağı ve kotasyon koşullarının daha esnek olacağı tezgahüstü piyasaların oluşturulmasını sağlamak,
- ✓ Bu piyasaların oluşturulması için yurt dışı piyasalarla gerekli işbirliği yapmak,
- ✓ Borsaya açılma yoluyla Fon sağlama olanağını daha iyi tanıtmak,
- ✓ Kurumsal yatırımcılara, KOBİ'lerin hisse senetlerini alma olanağı sağlamak,
- ✓ Borsaya açılan şirketlere vergi avantajı sağlamak,
- ✓ Borsaya açılmada görülen bürokratik engelleri azaltmak,
- ✓ KOBİ'lerin birleşmelerini özendirerek, sermaye piyasasına gelmelerini sağlamak,
- ✓ Girişimcilik kültürünü geliştirerek, aile şirketi bağımlılığını değiştirmek,
- ✓ Profesyonel yöneticilerin bu şirketlerde yer almalarını sağlamak ve üniversitelerle işbirliğine giderek KOBİ'lerin finansal danışmanlık hizmeti almalarını sağlamak.

### 2.2.2.10. Satıcı Kredisi

İşletmeler, çeşitli mal ve hizmetleri peşin alabilecekleri gibi kredili yani veresiyeli olarak da alabilirler. Kredili mal satın alınması, satıcıların alıcı işletmeye kredi kullandırması anlamına gelmektedir. Satıcı tarafından tanınan vade, alıcı işletmeyi finansal açıdan destekleyerek işletmenin ihtiyaç duyacağı sermaye miktarını azaltmaktadır. Satıcı kredilerinde vadenin uzaması, alıcı işletme açısından arzulanan bir durumdur (Aksoy ve Yalçınar, 2008:407-409).

Satıcı kredileri herhangi bir nakit ödeme söz konusu olmadan satıcının alıcıya belirli bir ödeme süresi tanınması şeklinde sunulmaktadır. Alıcı açısından bu durum aynı zamanda peşin ödeme iskontosundan vazgeçmek anlamındadır. Ekonominin çeşitli basamaklarında yer alan işletmelerin, sözgelimi hammadde üreticisinin fabrikatöre ya da toptancı işletmelerin perakendecilere sağladığı kendilerine özgü ödeme süreleri vardır. Bu ödeme kolaylıkları senet karşılığı açılabilir gibi, müşteri adına hesabına borç kaydedilerek de açılabilir. Uygulamada her iş kolu için standart ödeme süreleri oluşmuştur. Satıcı kredilerinde vade farkı iş kolu alışkanlıklarına, pazar faiz oranlarına ve satıcı ya da alıcının pazarlık gücüne göre belirlenmektedir. Genellikle firmanın ticari itibarı, bu tür kredilerin teminatı olarak görülmektedir (Sönmez, 2008:113-114).

Satıcı kredilerin vadesine çeşitli faktörler etki etmekte olup, bu faktörler aşağıda sıralanmaktadır (Aksoy ve Yalçınar, 2008:407-409):

**a) Nakde Dönüşüm Süresi:** Satıcı kredilerinin vadesi, öncelikle ticaret konu malın nakde dönüşüm süresinin uzunluğu veya kısalığına göre belirlenmektedir. Dolayısıyla nakde dönüşüm süresi kısa olan mal gruplarında satıcı kredilerinin vadesi de kısa olmaktadır.

**b) Satıcı ya da Alıcının Mali Gücü:** Satıcının ya da alıcının mali gücü de satıcı kredilerinin vadesi üzerinde etkilidir. Mali açıdan kuvvetli işlemler rakip firmalara göre avantaj elde edebilmek amacıyla daha uzun vadelerle satış yapabilmektedir. Mali açıdan güçsüz firmalar ise peşin satışı veya çok kısa vadelerle satışı tercih etmektedir.

Alicının mali gücü de satıcı kredisinin vadesinin tayininde önemli olmaktadır. Kredibilitesi yüksek, mali açıdan kuvvetli işletmelere piyasanın güven duyması, bu tür işletmelerin daha uzun vadelerle mal almasını sağlamaktadır. Ödeme tarihlerini aksatan, kötü bir üne sahip, kredibilitesi düşük firmalar çoğu zaman mal ve hizmetlerini peşin almak veya daha kısa süreli satıcı kredisi kullanmak zorunda kalabilmektedir. Satıcı kredisinden yararlanmayı düşünen işletmenin kredi değerlendirilmesinde, kredi değerliliğinin 5 K'sı denilen karakter, kapasite, kapital, karşılık ve koşul gibi unsurları incelenerek firmanın yararlanabileceği kredinin hem tutarı, hem de vadesi belirlenmektedir.

**c) İlgili Malın Arz-Talep Dengesi:** Herhangi bir malın arzı ve talebi arasında bir dengesizlik varsa, örneğin piyasanın talebine karşılık veremiyorsa, piyasada ilgili malın satın alınmasından dolayı satıcı kredisinden faydalanma olanağı kalmamaktadır. Arzın talebi aştığı durumlarda ise, satışı artırabilmek amacıyla daha uzun vadelerde satış yapılabilenkte, dolayısıyla satıcı kredisinden faydalanma olanağı artabilmektedir.

**d) Özel Sipariş Olması:** Satıcı kredileri özel sipariş alınması gibi durumlarda ayrı bir finansman kararı olarak tek başına pazarlık yoluyla belirlenebilir. Daha çok sürekli müşteri konumunda bulunan işletmelerde yılsonlarında ulaşılan satış hacimlerine bağlı olarak özel destekler verilebilmektedir.

**e) Alıcı ve Satıcı Firma Arasındaki Özel Statünün Varlığı:** Bir firmanın satış acentesi, bayisi gibi konumu nedeniyle özel statü içerisinde bulunan işletmelerin yararlanacağı satıcı kredileri daha uygun şartlar taşıyabilmektedir. Sektörün yapısına bağlı olarak konsinye mal verilmesi söz konusu olduğunda satıcı kredilerinin maliyeti de sınırlanabilmektedir.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### KOBİ FİNANSMANINDA KREDİ GARANTİ FONLARI'NIN ROLÜ VE ÖNEMİ

#### 3. GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE KREDİ GARANTİ PROGRAMLARI

Hem gelişmiş, hem gelişmekte olan ülkelerde büyük öneme sahip KOBİ'ler, karşılaştıkları en büyük sorunlarından bir tanesi finansman sıkıntılarını çözümünde, en büyük finansman kaynaklarından olan, kredi kurumlarından kredi alamamalarıdır. Firmaların kuruluş aşamasında genellikle ilk finansman kaynakları özkaynakları veya yakınlarından temin ettikleri borçlar olduğu yapılan çalışmalarla ortaya konmaktadır. Ancak işletmenin daha sonraki aşamalarında kredi kurumlarından kaynak sağlamadan yola devam etmeleri oldukça zor olmaktadır (Levitsky ve Prasad, 1995:1). Kredi kurumlarına olan bağımlılığın bu kadar yüksek olmasına rağmen KOBİ'lere aşağıda belirtilen sebepleri öne süren kredi kurumlarının yeterli miktarda Fon sunmadığı; ancak değişen piyasa koşullarından dolayı bu işletmelere kredi vermek için aralarında kıyasıya rekabete girdikleri görülmektedir.

Bankaların KOBİ'lere kredi kullandırılmasında isteksiz davranmalarına neden olan faktörleri aşağıda belirtildiği şekilde sıralayabiliriz (OECD, 2010:3; Levitsky ve Prasad, 1995:1)

**a) Küçük ölçekli kredilerde ortaya çıkan yüksek yönetim maliyetleri:** Verilen kredilerin miktarı değiştikçe, birim başına düşen maliyetler de değişmektedir. Buna göre müşteri firma ziyaretleri, firmanın kredi taleplerini inceleme ve kredi verilmesinden sonraki süreci takip etme gibi işlemler kredi yönetim maliyetlerinin artmasına neden olmaktadır. Kredi miktarı ile maliyet tutarı arasındaki doğrusal ilişki sebebiyle yüksek getiri hedefleyen bankalar, KOBİ'lerin ödeme kapasitelerini bildiklerinden büyük ölçekli firmalara kredi kullandırmayı tercih etmektedirler (Green A., 2003:10).

**b) Finans piyasalarında ortaya çıkan asimetrik bilgi:** Mali sistemin işlevlerini etkin şekilde yerine getirmesine engel en önemli faktörlerden birisi ve

banka ile müşteri arasında, taraflardan birisinin diğer tarafa göre daha fazla bilgiye sahip olması olarak ifade edilen asimetrik bilginin varlığı, sistemde ters seçim, ahlaki tehlike ve çoklu denge gibi sorunlara neden olmaktadır (Erdoğan, 2007:57).

**c) Yüksek risk algılaması:** Piyasada yüksek belirsizlik ve kayıt dışılık oranı ve şirketlerin kurumsallaşamaması vb. nedenler, KOBİ'lere verilecek kredileri yüksek risk grubuna sokmaktadır. KOBİ'lerin, ölçeklerinde kalmanın bazı faydalarını göz önüne alarak kasıtlı olarak küçük kaldıkları, ayrıca piyasada çoğu firmanın yüksek kayıt dışılık oranlarında faaliyetlerini sürdürdükleri ve dolayısıyla bu durumun firmanın risk düzeyini arttırdığı görülmektedir (Yazıcı M., 2010:82).

**d) Teminat eksikliği:** Çalışmamızın konusunu teşkil eden ve firmaların genellikle finansman kaynaklarına ulaşmalarına engel gördükleri en önemli sorunlarından biri olan ve banka tarafından verilen kredinin istenildiğinde veya belli bir süre içinde ödenmesini temin için alınan karşılık olarak tanımlanan teminatların (Yalçın, 2006:83) yetersizliği, dünyada faaliyet gösteren kredi garanti fonu şirketleri aracılıklarıyla bu sorunun üstesinden gelmeye çalışılmaktadır.

### **3.1. Kredi Garanti Programlarının Kuruluş Amaçları**

Finans kaynaklarına ulaşmakta sorunlarla karşılaşan KOBİ'lere yardım etmek amacıyla kurulan (Cowling ve Mitchell, 2003:63) kredi garanti programlarının amaçları, özellikleri ve türleri ülkeden ülkeye farklılaşsa da, genel olarak kuruluş amaçları aynıdır. Temel amaç normal şartlar altında krediye ulaşmakta sıkıntı yaşayan bu tür işletmelere banka veya kredi kurumları tarafından kredi verilmesi için kredi tutarının tamamının veya bir kısmının geri ödenmesinde garantörlük hizmeti verilmesi yönünde cesaretlendirmektir (Navajas, 2001:3).

Kredi garanti Fonları, bir borcun tamamının veya belli bir yüzdesinin ödenmesini borç verene karşı taahhüt eden ve genelde kar amacı gütmeyen, KOBİ'lerin kredi kullanırken karşılaştıkları teminat sorununu gidermeye yönelik faaliyet gösteren ekonomik ve sosyal kurumlardır. Ancak herhangi bir şekilde kredi veya borç veren kuruluşlar değildir. Belirlenen kriterlere uygun tarafların,

finans kurumlarından aldıkları kredilerin geri ödenmesi konusunda, borcun belli bir yüzdesi için komisyon karşılığında kefalet vermektedir. Bu kuruluşlar belirlenen tarihte geri ödenmeyen kredileri, en fazla % 80 oranda, kredi veren kişi veya kuruluşa ödemekle sorumludur. Bu anlamda finansman ve risk üstlenilmesi fonksiyonları birbirinden ayrılmaktadır (Yalçın, 2006:97).

### 3.2. Kredi Garanti Programlarının Tarihsel Gelişimi

Kredi garanti programları dünyada hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda yaklaşık 100 ülke ve 2.250'yi aşan sayıda farklı şekillerde faaliyet göstermekle beraber en iyi ve en büyük uygulamalarının OECD ve Asya kıtasındaki ülkelerde olduğu görülmektedir. Literatürde ilk örneklerinin 1840'lı yıllarda Fransa'da (Brussels Credit Union ve Banque Populaire) görüldüğü (Green A., 2003:22) şeklinde bilinenin aksine Mezopotamya'da yapılan kazılarda ortaya çıkan kil tabletlerdeki bulgulara bakıldığında kredi garanti uygulaması tarihinin M.Ö. 3 yılına kadar uzandığı ortaya çıkmaktadır (Park, 2006:98).

### 3.3. Kredi Garanti Programlarının Faydaları

Kredi garanti programlarının birçok faydası bulunmakta olup, bunlar aşağıda sıralanmaktadır (Yalçın, 2006:105-109):

**a) Sosyal ve Ekonomik Faydaları:** Kredi garanti Fonları aracılığıyla KOBİ'lere sağlanan finansman desteği, toplumun çok büyük bir kesimine önemli katkılar sağlamaktadır. KOBİ'lerin, istihdam, bölgesel kalkınma, yenilikler ve rekabet üzerindeki olumlu etkileri, toplumların sağlıklı bir ekonomik ve sosyal gelişme göstermelerine katkı sunmaktadır.

**b) Piyasa Ekonomisi ile Uyum:** Kredi garanti sistemi, piyasanın işleyişini bozmayan en önemli destek programlarından biridir. Kredi kurumları açısından haksız bir rekabet nedeni olmadığı gibi, teminat sorununun giderilmesiyle, kredilendirme süreci hızlanmakta ve kolaylaşmaktadır. Genelde kredi garanti Fonlarında kamu desteği olmasına rağmen, devletin geliştirdiği diğer destek çeşitlerine göre belki de en önemli üstünlükleri, piyasa ekonomisi ile tam bir uyum içinde çalışabilmeleridir. Ayrıca mevcut uygulamalar



incelendiğinde, bu Fonların, genelde kamu müdahalelerinden uzak ve profesyonel yönetimler tarafından yönetildikleri ortaya çıkmaktadır.

**c) Fırsat Eşitliği:** Sektör, bölge gibi herhangi bir fark gözetilmeden KOBİ tanımına giren tüm işletmelerin borçlarına kefalet verilmektedir. Kredi kuruluşları açısından da herhangi bir ayırım söz konusu olmamakta yani kredi garantileri, devlet/özel, banka olan/olmayan tüm kredi kuruluşlarına verilebilmektedir.

**d) Verimlilik (Çarpan) Etkisi:** Fon için tahsis edilen tutarın 30 katına kadar kredi sunulabilmektedir. "Kaldıraç" olarak da adlandırılan bu etki, ekonomik istikrara, kredinin risklilik derecesine ve kredi kuruluşu ile yapılan anlaşmaya bağlı olarak değişebilmektedir.

**e) Kredi Hacmine (Ek Kaynak) Etkisi:** Kredi garanti Fonlarının kefaleti ile normalde kullanılmayacak kaynaklar krediye dönüştürülmekte ve kredi hacmi daha da artmaktadır.

**f) Maliyet Avantajı:** Mevcut uygulama sonuçları değerlendirildiğinde, yaratılan kaynağın büyüklüğüne rağmen katlanılan maliyetin düşük kaldığı görülmektedir. Kredi garanti sistemlerinin genelde kamu desteği ile faaliyete buldukları göz önünde bulundurulduğunda, diğer destek programlarına göre katlanılan maliyetin düşük kaldığı görülmektedir.

**g) Risk Paylaşımı:** En az birer banka ve garanti kuruluşu olmak üzere müşteri riski iki ayrı kurum tarafından paylaşılmaktadır.

**h) Uzmanlık Paylaşımı:** Riskin yanı sıra kurumlar uzmanlıklarını da paylaşmaktadır. Gerek kredi kurumları gerekse garanti kurumları, söz konusu kredi işlemini ve müşteriyi, farklı bakış açısı ve farklı uzmanlık seviyelerinden değerlendirmektedir. Bu şekildeki bir seleksiyon, kötü seçim (*adverse selection*) riskini en aza indirmektedir.

**i) Faiz Avantajı:** Sağlanan uygun teminat nedeniyle risk toplamı azalan kredi kurumu, bu durumu kredi fiyatına yansıtılmaktadır. Ayrıca, alınacak tedbirlerle birlikte garanti Fonlarının verecekleri teminat için bir faiz tavanı belirlemeleri de mümkündür.

**j) Sabit Maliyet Avantajı:** Kredi müşterisi açısından, riskli yatırımların sabit maliyetle finansmanı mümkün olmaktadır. Normalde kuruluş maliyetleri gibi riskli faaliyetler için "risk sermayesi" benzeri finansman teknikleri kullanılmakta, yatırımın başarılı olması durumunda girişimci, kârının büyük çoğunluğunu finansmanı sağlayan kuruluş ile paylaşmak durumunda kalabilmektedir. Kredi garanti sisteminde ise, kârın paylaşılması söz konusu değildir; belirlenmiş sabit maliyetlerin dışında herhangi bir ödeme söz konusu olmamaktadır.

**k) Bölgesel Kalkınmaya Etkisi:** Küçük ve esnek yapıları ile çok hızlı kurulma ve hareket kabiliyetine sahip olan KOBİ'ler bölgesel kalkınma politikalarına en hızlı cevap verebilen işletmeler grubunu oluşturmaktadırlar. Kredi garanti Fonları, hem KOBİ finansman imkânlarını geliştirmek, hem de faaliyetlerinde görece az gelişmiş bölgelere öncelik vermek suretiyle, bölgesel kalkınma programlarına ciddi katkılar sağlayabilmektedirler.

Kredi garanti işlemlerinde krediye kısmi ya da tamamına kefalet veren garantör, genellikle devlet ya da ticaret birlikleri, ekonomide yer alan kredi kaynaklarına ulaşmayı kolaylaştırmayı amaçlamaktadır. Finansal kaynaklarına ulaşmada karşılaşılan engellerin kaldırılması/azaltılması ile KOBİ'lere verilen kredilerin artırılmasıyla devlet artan kredilerle birlikte istihdamın ve buna bağlı olarak kurum ve bireylerden gelecek vergi gelirleri artırmaktadır. Ayrıca KOBİ'ler ile geliştirilen iyi ilişkiler sonucunda bankanın, vereceği diğer ticari ve bireysel bankacılık hizmetlerinden ek gelir elde etmesi ve ihracata konu mal ve hizmetlerde muhtemel artışlar gibi iktisadi hedeflerin gerçekleşmesi de hedeflenmektedir (Riding, v.d. 2007:48; OECD, 2010:5). Kredi garanti programlarının diğer bir faydası ise finans kurumunun, borçlu işletmelerin risk ve güvenilirlik düzeylerinin kabul edilebilir seviyelerde olduğunu ve ileride muhtemel tekrar başvuru halinde kredi için teminat istenmeyeceği beklentisidir (Meyer ve Nagarajan, 1996:1; Levitsky J., 1997:5).

### 3.4. Kredi Garanti Program Türleri

Zamana ve uygulama çevrelerine göre önemi kayda değer bir şekilde değişkenlik arz eden kredi garanti sistemlerinin sistematik sınıflandırılması, dilsel problem ve ortaya çıkış sebeplerinden dolayı tam olarak yapılamamaktadır. Örneğin uygulama alanlarına göre benzer içeriğe sahip kredi garanti sistemleri

“garanti Fonu” veya “garanti programları” gibi farklı isimlerle anılabilmektedir. Ancak kullanılan terminoloji farklılığına rağmen, kredi garanti Fonlarının sınıflandırılması temel olarak Fonu yönetenlerin statüsüne göre yapılmaktadır (Green A., 2003:18-19).

### **3.4.1. Karşılıklı Garanti Birlikleri**

Kredi garanti sistemlerinin en eskisi olan kredi garanti birlikleri (Mutual Guarantee Associations / Funds / Institutions -MGA) zanaatçılar tarafından kurulan bağımsız ve özel girişimlerdir. Yardımlaşma dernekleri olarak da ifade edilen bu tür birlikler, gruptaki finansman sıkıntısı çeken zanaatçıların birbirlerinin çıkarları gözetme temeline dayanmaktadır. Uygulama çevrelerine göre farklı adlarla tanınan ve özellikler Avrupa ve Güney Amerika’da görülen bu birliklerin (Green A., 2003:18) finansman kaynaklarını, üye harç ve aidatları yanında kamu kuruluşlarından gelen yardımlar oluşturmaktadır. Bu tür programların yaygın olduğu ülkelerde, iyi işleyen bir yapı ve üye sayısının çokluğu, uygun maliyet ve koşullarda finansal hizmet alımında bankalarla pazarlık etme gücüne sahip olmalarını sağlamaktadır (Deelen ve Molenaar, 2004:30).

Birlik üyelerinin kredibilitelerini değerlendirip kredi kurumlarına yönlendiren ve bu kurumlardan gelecek kaynaklara kefalet verip onları cesaretlendiren karşılıklı kredi birlikleri, temel olarak kredi kurumları ile finansman ihtiyacı bulunan üyeleri arasında aracılık hizmeti vermektedir. Burada unutulmaması gereken bu birlikler, sadece aracılık yapmakta; krediyi kendileri vermemektedir. Bunun yanı sıra, mali piyasada sıklıkla görülen asimetrik bilginin ve buna bağlı olarak da toplam kredi maliyetlerinin azalmasına ve finansman hacminin artmasına katkıda bulunmaktadırlar (Green A., 2003:63).

KOBİ’ler ile kredi kurumları arasında oldukça belirgin düzeyde bulunan asimetrik bilgi problemi, getiri oranı yüksek iyi projelerin finansmanına engel olabilmektedir. Bu tür işletmelerin kredi kurumlarıyla iyi ilişkiler geliştirme çabaları, kredilendirme sürecinin olumlu sonuçlanmasına pek katkıda bulunmayacaktır. Ancak firmaların kendi başlarına kredi talepleri olumsuz olsa bile, bir araya gelerek oluşturdukları birliklerin temerrüt halinde sorumluluk paylaşımı durumunda sorun çözülebilir. Bu duruma az gelişmiş ülkelerde görülen

mikrofinans uygulamaları örnek verilebilir. Az gelişmiş ülkelerde hal böyle iken, gelişmiş ülkelerde karşılıklı garanti birlikleri üyelerinden toplanan Fonlar, kredilere teminat olarak kullanılabilir. Bu şekilde oluşturulan birlik üyelerine bankaların otokontrol sistemi (peer monitoring) ile birlikte daha rahat kredi verdikleri görülmektedir (Columbo, v.d. 2009:1).

### **3.4.2. Devlet Tarafından Kurulan Garanti / Kefalet Fonu**

Devlet destekli garanti Fonları (Public Guarantee Schemes) hükümete bağlı bir birim tarafından (kalkınma ajansları, bakanlıklar, merkez bankası veya kamu bankası) veya resmi kredi garanti örgütleri tarafından yönetilmektedir. Dünya genelinde faaliyette bulunan Fonların büyük bir kısmını oluşturan bu Fonların kaynaklarını devlet tarafından yapılan periyodik ödenekler veya diğer yardımlar oluşturmaktadır. Diğer kâr odaklı garanti Fonların aksine bu Fonların KOBİ'lerin finansman kaynaklarına ulaşmalarına aracılık yaparak yeni işletmelerin kurulması, istihdam olanaklarının artması ve sonuç olarak ekonomik büyümenin sağlanması hedeflenmektedir (Green A., 2003:18).

Dünya çapında ABD, Japonya ve Güney Kore gibi ülkelerde uygulama alanı bulan devlet destekli garanti sistemlerinin (Avdan, 2010:53) KOBİ'lerin finansman sorunu çözümünde piyasada bir oyuncu, taraf olarak yer almasının doğru ve verimli bir yöntem olup olmadığı konusunda literatürdeki tartışmalar devam etmektedir. Örnek vermek gerekirse kamu kaynakları kullanılarak desteklenen Fonların maliyetlerinin yüksek olduğu, aynı zamanda bu tür Fonların verimliliğinin de sorgulandığı ifade edilmektedir. Eleştirilen noktaların yanı sıra bu tür Fonların KOBİ'lerin sermaye kaynaklarına ulaşmalarını kolaylaştırıcı ve etkili bir rol üstlenebilmeleri için iyi düzenlenmiş bir yapıya sahip olmaları aranan diğer bir unsur olmaktadır (Zecchini ve Ventura, 2006:1).

### **3.4.3. Kolektif Garanti Fonları**

Uygulama örneği Yunanistan ve Romanya gibi ülkelerde görülen bu tür garanti Fonların (Corporate Guarantee Schemes) kurucusu, Fonlayıcısı ve yönetimi genellikle özel sektör olmaktadır (Beck, v.d. 2010:14). Ancak son yıllarda kredi garanti fonu sistemlerine özel sektörün katılımının sağlanması için çalışmalar yapılmakta ve bunun sonucunda da dünya genelinde yönetimin

katılımcı banka, sanayi ve ticaret odaları veya girişimciler tarafından yürütüldüğü birçok uygulama faaliyetleri devam etmektedir. Fonun özel sektöre yürütülmesine bazı taraflar, devletle rekabet etme kabiliyetinin düşüklüğünden dolayı karşı çıksa da yeterli miktarda varlıkların olması kredibilite için yeterli olabilmektedir (Green A., 2003:19).

#### **3.4.4. Uluslararası Garanti Kurumları**

Bazı garanti Fonları iki veya çok taraflı kalkınmaya yönelik anlaşmalar yoluyla kurulmaktadır. Finansman kaynağı sunmasının yanı sıra, çeşitli uluslar arası örgütler sistemin kurulumu ve tasarımı konusunda teknik destek sağlamaktadırlar. Ancak yine de bakanlıklar, merkez bankası, ulusal kalkınma ajansı gibi resmi kuruluşlar veya finans kurumları, dernekler ile sivil toplum kuruluşları gibi özel kurumlar gibi yerel bir örgüt kontrolünde faaliyetlerin yürütülmesi gerekmektedir (Green A., 2003:19). Fon sistemlerinin sınıflandırılmasında bakıldığında ise küresel seviyede yönetilen UNIDO, UNDP ve ILO gibi uluslar arası organizasyonlar, Afrika ve Asya Kalkınma Bankaları ve Avrupa Yatırım Fonu (Green A., 2003) gibi bölgesel seviyedeki organizasyonlar ile kalkınma için karşılıklı işbirliği yapan örgütler olmak üzere üç farklı türün olduğu görülmektedir (Pombo ve Herrero, 2001:18).

#### **3.5. Türkiye Uygulaması: Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KGF)**

Son yıllarda banka gelirlerindeki istikrarsızlığın artması ile birlikte ticari bankacılığın iş riski giderek artmaktadır. Dünya genelinde bu alanda yaşanan sert rekabet, zorunlu olarak ticari bankaları ürün yelpazelerini genişletmelerine, giderek daha karmaşık kuruluşlar şekline almaya ve sundukları ürünlerle büyük ölçekli ve uluslararası işletmelere yönelmeye zorlamaktadır. Uluslararası ticari bankacılık sektöründe yaşanan bu gelişmeler, özellikle ticari bankaların önceki dönemlerde çoğunlukla kredi şeklinde hizmet verdikleri KOBİ'leri etkilemiştir. Büyük firmalara verilen büyük tutarda ve daha çok standartlaşmış düşük maliyetler varken, KOBİ'lere verilen krediler daha fazla istihbarat ve kişisel ilişkiler gerektirmesi, ticari bankaların bu işletmelere verdikleri önemi ve kredileri azaltmalarına yol açmaktadır. Bu nedenle ki, yurtdışı örneklerinde sorunun çözümü için ya KOBİ'lerin ihtiyacına cevap verecek uzmanlaşmış bankalar ihdas

edilmekte ya da yatırım ve kalkınma bankacılığı ile kefalet bankacılığı kurumlarına özel önem atfedilmektedir (Bal, 2002:318).

Türkiye’de kefalet bankacılığı kurulması yolunda “Kefalet Sandık ve Kooperatifleri”nden sonra atılan adımlardan biri olan KGF’nin kurulması konusunda 1970 yılında Federal Almanya ile anlaşma yapılmıştır. Söz konusu bu anlaşma, 20 Nisan 1993 yılından itibaren geçerli olacak şekilde 9 Haziran 1993 tarihinde Bakanlar Kurulu’na kararlaştırılmış ve 14 Temmuz 1993 tarihinde 21637 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir (Öndeş, 2001:179). Ülkemizde bu ihtiyaca karşılık olarak kurulan KGF sisteminde TÖSYÖV, MESKA, TESK, KOSGEB ve T. Halk Bankası A.Ş. kurucu ortaklardır. Daha sonra bu ortaklığa KOSGEB (1995) ve Türkiye Halk Bankası (1996) katılmıştır. Fon’un üstlendiği garanti/kefaletlerin karşılığı için oluşturulan teminat sorumluluk Fonu da Alman Teknik İşbirliği Kurumu (GTZ) ve KOSGEB tarafından kurulmuştur (Yüce, 2007:115).

KGF çok iyi bir gelişme potansiyeli ve uygun bir yatırım projesidir. Bankaların istediği gayrimenkul ipoteğine teminat olarak herhangi bir şeyi gösterme imkânına sahip olmayan KOBİ’lerin bu kurumlardan kredi alabilmelerini sağlamak ve geri ödenmesinde sorunların yaşandığı kredilerin belli bir kısmını karşılamak için oluşturulan bir Fon sistemidir. Bu sistemle birlikte yeterli teminatı olmayan işletmeye garantörlük yapılarak kredi alması sağlanmakla, temerrüt halinde Fon tarafından verilen garanti oranında (maksimum %80 olmak üzere) yine Fon tarafından bankaya ödeme yapılmaktadır (Doğan, 2007:119).

### **3.5.1. Kuruluş Amacı**

KGF, gelişme potansiyeli ve uygun yatırım projeleri olan ancak kredi kurumlarının ekseriya gayrimenkul ipoteği biçiminde zorunlu kıldığı teminatı gösterme imkânına sahip olmayan KOBİ’lere teminat başka bir ifade ile kefalet hizmeti vererek bu kurumlardan kredi almalarına yardımcı olan bir Fon uygulamasıdır. Söz konusu Fon, gerektiğinde işletmenin varlıklarını veya kimi zaman işletmenin projesini dahi teminat olarak kabul ederek, bir komisyon karşılığında bankaya bir garanti belgesi göndermekte ve verilecek kredinin geri

dönüşünü en fazla % 80 olmak üzere garanti etmektedir (Çatal M. F., 2007b:185).

KGF'nin kuruluş amacı KOBİ'ler için sağladığı kefaletle bu işletmelere destek vermek, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün hale getirmek olarak belirlenmektedir. Gerçekten de özellikle yeni ve küçük işletmelerin banka kredisine ulaşması çok güçlü bir teminatı zorunlu kılmaktadır. Öte yandan KOBİ'lerin uzun vadeli kredi kullanmalarında da bankaca talep edilen yüksek teminatlar önemli bir engel olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun dışında KOBİ'lerin işlerini büyütürken mevcut kredi limitlerinin artırılmasında bankaca talep edilen ek teminatlar çoğu kez işletme ve banka arasında çözülmesi gereken bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır (Türköz, 2008:62).

KGF, KOBİ'lere sadece gerekli teminatlar konusunda garanti sağlamaz; bunun yanı sıra bu işletmelere kredilerin etkin şekilde kullanımı, proje hizmetleri, eğitim gibi pek çok alanda danışmanlık hizmeti de sunmaktadır. Başarı vadeden genç ve girişimcilerle, KOBİ'lerin büyüme ve gelişmelerine destek veren KGF, iyi iş fikirlerinin önündeki teminat yetersizliği engelini kaldırmaktadır. Kredi olanaklarına büyük işletmeler kadar kolay ulaşamayan küçük işletmelerin teminat problemi, KGF kefaleti ile giderilmesiyle KOBİ'lerin de kredi kullanma imkânı doğmaktadır (Doğan, 2007:118).

### **3.5.2. Ortaklık Yapısı**

Ülkemizde KOBİ'lerin kredi taleplerinde karşılaştıkları teminat sorunu çözmek ve bu işletmelerin finansman kaynaklarına ulaşmalarını kolaylaştırmak amacıyla TÖSYÖV, MESKA, TESK, KOSGEB ve T. Halk Bankası A.Ş. tarafından kurulan KGF A.Ş. (Yüce, 2007:115) ortaklığına yirmi bankanın katılımıyla sermaye tutarı 240 milyon TL'ye yükseltilmiştir. Ortaklık yapısı ve sermaye tutarı Tablo 21'de gösterilmektedir.

### 3.5.3. Kullandırım Şartları

KGF, KOBİ'lerin bankalardan kullanacakları kredilere sağlamış olduğu kefalet karşılığında, kredi vadesi boyunca her yıl peşin olarak kefalet bakiyesi üzerinden kefalet türüne göre yıllık değişen oranlarda belirli komisyon almaktadır. Kredi vermek yerine, kredilere yeterli miktar ve kalitede teminat veren bir kuruluş olan Fon (Sönmez, 2008:184), işletmelerin ihtiyaçları doğrultusunda nakdi ve gayrinakdi (kredinin en fazla % 80'ine kefalet vermektedir) olmak üzere her türlü kredi kefalet talebine cevap verebilmektedir. Kefalet limiti her bir işletme için maksimum bir milyon TL iken aynı zamanda her bir risk grubu için de 1,5 milyon TL üst limit olarak belirlenmiştir (Kalkan, 2010:76).

Bir başvurunun KGF'den yararlanabilmesi için ilk koşul başvuran tarafın KOBİ, esnaf ve sanatkâr, tarımsal işletme, çiftçi, kadın ve genç girişimci olması gerekmektedir. Kefaletin kullanılacağı proje, "kârlı", "gerçekleştirilebilir" ve "yapılabilir" olmalıdır. Projeyi yürütecek yönetim kadrosunun yeterli proje becerisi ve mesleki deneyime sahip olması gerekir. "Kabul edilebilir" risklere sahip olması gereken projenin istihdam artışı sağlaması ve istihdamı koruması yanı sıra çevreye karşı duyarlı ve saygılı olması gerekmektedir. Her türlü kredi için kefalet verilmekte olup, kredi türü konusunda bir sınırlama bulunmamaktadır; vadeli bir yatırım kredisi olabileceği gibi, borçlu cari hesap şeklinde nakdi bir kredi ya da akreditif ve teminat mektubu gibi gayri nakdi bir kredi de olabilmektedir. Kredi türleri; yeni iş kurmaya, mevcut tesisin genişletilmesine, hammadde teminine, yeni teknoloji kullanımına, yeni iş yerine taşınmaya, nakit sıkıntısını gidermeye, ithalat ve ihracatın finansmanına yöneliktir. Ayrıca teminat mektubu amaçlı krediler, finansal kiralama ve KOBİ'lerin kullandığı diğer nakdi ve gayri nakdi krediler de mevcuttur (Öcal, 2009:157).



**Tablo 21: KGF Ortaklık ve Sermaye Yapısı**

| <b>KGF'ye Ortak Olan Kuruluşlar ve Ortaklık Yapıları</b>              |                       |             |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------|
| TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği)                             | 79.645.000,00         | 33,19%      |
| KOSGEB                                                                | 79.622.000,00         | 33,18%      |
| TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu)                   | 689.000,00            | 0,29%       |
| TOSYÖV (Türkiye KOBİ, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı) | 22.000,00             | 0,01%       |
| MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı)               | 22.000,00             | 0,01%       |
| TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş.                                             | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| AKBANK T.A.Ş.                                                         | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| ALBARAKA TÜRK KATILIM BANKASI A.Ş.                                    | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| ASYA KATILIM BANKASI A.Ş.                                             | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| DENİZBANK A.Ş.                                                        | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| EUROBANK TEKFEN A.Ş.                                                  | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| FİNANS BANK A.Ş.                                                      | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| FORTİS BANK A.Ş.                                                      | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| HSBC BANK A.Ş.                                                        | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| ING BANK A.Ş.                                                         | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| KUVEYT TÜRK KATILIM BANKASI A.Ş.                                      | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| ŞEKERBANK T.A.Ş.                                                      | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| TÜRK EKONOMİ BANKASI A.Ş.                                             | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| TÜRKİYE CUMHURİYETİ ZİRAAT BANKASI A.Ş.                               | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| TÜRKİYE FİNANS KATILIM BANKASI A.Ş.                                   | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| TÜRKİYE GARANTİ BANKASI A.Ş.                                          | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI A.Ş.                                    | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| TÜRKİYE İŞ BANKASI A.Ş.                                               | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| TÜRKİYE VAKIFLAR BANKASI T.A.O.                                       | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| YAPI VE KREDİ BANKASI A.Ş.                                            | 4.000.000,00          | 1,67%       |
| <b>TOPLAM</b>                                                         | <b>240.000.000,00</b> | <b>100%</b> |

**Kaynak:** <<http://www.kgf.com.tr/2tarihce.htm>> 22/03/2012.

### 3.5.4. Performans Göstergeleri

KGF A.Ş. ilk olarak 1996 yılı Haziran ayında İstanbul'da açılan İkitelli Şubesiyle hizmet vermeye başlamıştır. 2012 Ocak ayı itibariyle şube sayısı 31'dir. Ancak aşağıdaki Tablo 22'ye bakıldığında 25 şubenin 2012 yılı itibariyle faaliyetlerine devam ettiği, diğer 6 şube faaliyetleri hakkında herhangi bir bilgiye ulaşılamadığı görülmektedir (<http://www.kgf.com.tr>, 2009). Tüm şubelerin adları ve sorumlu oldukları alan bilgisi Tablo 22'de gösterilmektedir.

**Tablo 22: KGF Şubelerinin Sorumluluk Alanları (2012/Ocak İtibariyle)**

| Şube Adı             | Açılış Tarihi | Sorumluluk Alanları                                                                                                                             |
|----------------------|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ankara               | ?             |                                                                                                                                                 |
| İkitelli/İstanbul    | Haziran 1996  | Arnavutköy, Avcılar, Bağcılar, Bahçelievler, Bakırköy, Başakşehir, Beylikdüzü, Büyükçekmece, Çatalca, Esenyurt, Güngören, Küçükçekmece, Silivri |
| Kadıköy/İstanbul     | Haziran 2005  | Adalar, Ataşehir, Beykoz, Çekmeköy, Kadıköy, Kartal, Maltepe, Pendik, Sancaktepe, Sultanbeyli, Şile, Ümraniye, Üsküdar                          |
| İzmir                | Ekim 2004     |                                                                                                                                                 |
| Bursa                | Ağustos 2008  | Yalova                                                                                                                                          |
| Denizli              | Ocak 2008     | Burdur, Isparta                                                                                                                                 |
| Kayseri              | Ağustos 2007  | Nevşehir, Kırşehir, Niğde                                                                                                                       |
| Samsun               | Ağustos 2008  | Ordu, Sinop                                                                                                                                     |
| Adana                | Kasım 2007    | Osmaniye, Mersin, Hatay                                                                                                                         |
| Eskişehir            | Haziran 2010  | Afyon, Kütahya                                                                                                                                  |
| Kocaeli (Gebze)      | Temmuz 2010   | Tuzla                                                                                                                                           |
| Antalya              | Kasım 2010    | Anamur                                                                                                                                          |
| İstanbul             | Ekim 2010     | B.Paşa, Beşiktaş, Beyoğlu, Esenler, Eyüp, Fatih, Gaziosmanpaşa, Kâğıthane, Sarıyer, Şişli, Zeytinburnu, Sultangazi                              |
| Çorum                | Haziran 2010  | Yozgat, Amasya                                                                                                                                  |
| Ankara (OSTİM)       | ?             | Kırıkkale, Bolu, Çankırı                                                                                                                        |
| Tekirdağ (Çorlu)     | Mart 2011     | Kırklareli, Edirne, Çanakkale                                                                                                                   |
| Manisa               | Temmuz 2010   | Balıkesir, Uşak                                                                                                                                 |
| K.Maraş              | Mart 2011     | Adıyaman                                                                                                                                        |
| Trabzon              | Mayıs 2008    | Artvin, Giresun, Gümüşhane, Rize                                                                                                                |
| Erzurum              | Ağustos 2008  | Bayburt, Kars, Erzincan, Ardahan, Ağrı, Iğdır                                                                                                   |
| Diyarbakır           | Kasım 2007    | Mardin, Elazığ, Bingöl, Tunceli                                                                                                                 |
| Van                  | Eylül 2008    | Hakkâri, Bitlis, Muş                                                                                                                            |
| Batman               | Aralık 2010   | Siirt, Şırnak                                                                                                                                   |
| Konya                | Ekim 2008     | Aksaray, Karaman                                                                                                                                |
| Gaziantep            | Kasım 2008    | Kilis, Ş.Urfa                                                                                                                                   |
| Sivas                | Ocak 2009     | Tokat, Malatya                                                                                                                                  |
| Sakarya              | Ocak 2009     | Bilecik                                                                                                                                         |
| Muğla (Bodrum)       | ?             |                                                                                                                                                 |
| Zonguldak (K.Ereğli) | ?             | Düzce                                                                                                                                           |
| Aydın                | ?             |                                                                                                                                                 |
| Karabük              | ?             | Bartın, Kastamonu                                                                                                                               |

**Kaynak:** <[http://www.kgf.com.tr/sube\\_sorumluluk.htm](http://www.kgf.com.tr/sube_sorumluluk.htm)> 28/03/2012.

KGF, özkaynakları ve hazine desteğiyle 1994 yılından beri kredilere kefalet vermektedir. Özkaynakları vasıtasıyla kullandığı kredi ve kefalet

tutarları Tablo 23'te gösterilmektedir. Aşağıdaki tabloya göre 2012 yılı Mart ayı sonu itibariyle 18.631 adet talebin 11.202'si kabul edilerek yaklaşık 2,3 milyar TL'lik risk üstlenilmiştir.

**Tablo 23: Yıllar İtibariyle Özkaynaklar İle Verilen Kefaletler**

| ÖZKAYNAKLAR |                |                         |                    |                         |             |                |
|-------------|----------------|-------------------------|--------------------|-------------------------|-------------|----------------|
| Yıllar      | Gelen Talepler |                         | Verilen Kefaletler |                         | Risk        |                |
|             | KOBİ Sayısı    | Tutar (TL)              | KOBİ Sayısı        | Tutar (TL)              | KOBİ Sayısı | Tutar (TL)     |
| 1994-2006   | 4.165          | 360.980.663,99          | 2.529              | 185.628.850,70          | 1.448       | 53.894.912,46  |
| 2007        | 595            | 114.281.876,05          | 305                | 52.995.372,19           | 490         | 55.637.086,18  |
| 2008        | 1.897          | 557.879.359,96          | 1.138              | 284.593.868,11          | 910         | 178.396.333,95 |
| 2009        | 4.110          | 942.169.781,03          | 2.605              | 565.355.714,36          | 2.023       | 360.802.304,14 |
| 2010        | 3.726          | 1.194.101.792,47        | 2.382              | 663.023.784,04          | 2.263       | 508.402.325,75 |
| 2011        | 3.279          | 1.251.078.805,18        | 1.834              | 601.350.156,02          | 2.819       | 597.005.300,38 |
| 2012/Mart   | 859            | 273.745.992,00          | 409                | 114.947.616,00          | 2.639       | 545.770.767,00 |
|             | <b>18.631</b>  | <b>4.694.238.270,68</b> | <b>11.202</b>      | <b>2.467.895.361,42</b> |             |                |

**Kaynak:** <[http://www.kgf.com.tr/4\\_1\\_a.htm](http://www.kgf.com.tr/4_1_a.htm)> 19/04/2012.

Yıllar itibariyle KGF tarafından verilen kefaletlerin bölgesel dağılımı Tablo 24'te gösterilmektedir. Buna göre Marmara Bölgesi %34,86 ile ilk sırayı paylaşmaktadır. Bölgesel dağılım açısından ikinci sırada Ege Bölgesi (% 20,82) ve üçüncü sırada İç Anadolu Bölgesi (%17,58) yer alırken, çalışmamızın yapıldığı Diyarbakır ilinin yer aldığı Güneydoğu Bölgesi ise altıncı sırada yer almaktadır. Ancak kefalet adedi açısından Güneydoğu Anadolu Bölgesi altıncı sırada bulunmasına rağmen, ortalama her bir kefalet tutarı açısından Ege ve Akdeniz bölgelerinden sonra üçüncü sırada yer almaktadır.

**Tablo 24: Verilen Kefaletin Bölgesel Dağılım Oranı ve Miktarı**

| Bölgeler             | Kefalet adedi | Tutar (TL)              | %      | Birim kefalet tutarı |
|----------------------|---------------|-------------------------|--------|----------------------|
| Marmara Bölgesi      | 4.294         | 820.258.264,00          | 34,86% | 191.024,28           |
| Karadeniz Bölgesi    | 1.023         | 185.380.867,00          | 7,88%  | 181.212,97           |
| İç Anadolu Bölgesi   | 1.997         | 413.542.033,00          | 17,58% | 207.081,64           |
| Güneydoğu Anadolu B. | 641           | 158.753.099,00          | 6,75%  | 247.664,74           |
| Ege Bölgesi          | 1.507         | 489.821.627,00          | 20,82% | 325.030,94           |
| Doğu Anadolu Bölgesi | 698           | 95.936.931,00           | 4,08%  | 137.445,46           |
| Akdeniz Bölgesi      | 633           | 189.254.924,00          | 8,04%  | 298.980,92           |
| <b>TOPLAM</b>        | <b>10.793</b> | <b>2.352.947.745,00</b> |        |                      |

**Kaynak:** <[http://www.kgf.com.tr/4\\_3.htm](http://www.kgf.com.tr/4_3.htm)> 19/04/2012.

Tablo 25'te 01.01.1994-31.12.2011 tarihleri arasında verilen kefaletlerin il bazında dağılımları verilmektedir. Buna göre İstanbul ili, diğerleri olarak belirtilen iller dışında hem kefalet adedi hem de kefalet tutarı açısından ilk sırada yer almaktadır. İstanbul'u kefalet adedi açısından sırasıyla Ankara, İzmir ve Bursa takip ederken, araştırmanın yapıldığı Diyarbakır ili ise 263 kefalet ile beşinci sıradadır. Ayrıca göre il başına düşen kefalet tutarı bakımından ilk üç sıralama Antalya, İzmir ve Gaziantep iken, Diyarbakır ise il başına düşen 209.759,60 TL ile 12. ikinci sırada yer almaktadır.

**Tablo 25: Kefaletin İllere Göre Dağılımı**

| İller         | Kefalet Adedi | %      | Kefalet Tutarı          | %      | Birim kefalet tutarı |
|---------------|---------------|--------|-------------------------|--------|----------------------|
| İstanbul      | 2.889         | 26,77% | 592.644.920,86          | 25,19% | 205.138,43           |
| İzmir         | 918           | 8,51%  | 307.964.011,92          | 13,09% | 335.472,78           |
| Ankara        | 1.119         | 10,37% | 235.631.145,92          | 10,01% | 210.572,96           |
| Bursa         | 880           | 8,15%  | 118.570.444,92          | 5,04%  | 134.739,14           |
| Denizli       | 244           | 2,26%  | 70.374.610,15           | 2,99%  | 288.420,53           |
| Gaziantep     | 247           | 2,29%  | 79.689.557,56           | 3,39%  | 322.629,79           |
| Diyarbakır    | 263           | 2,44%  | 55.166.776,04           | 2,34%  | 209.759,60           |
| Antalya       | 191           | 1,77%  | 67.869.118,52           | 2,88%  | 355.335,70           |
| Konya         | 175           | 1,62%  | 53.092.792,07           | 2,26%  | 303.387,38           |
| Adana         | 163           | 1,51%  | 45.155.920,99           | 1,92%  | 277.030,19           |
| Kayseri       | 168           | 1,56%  | 46.242.025,15           | 1,97%  | 275.250,15           |
| Samsun        | 225           | 2,08%  | 43.914.214,41           | 1,87%  | 195.174,29           |
| Mersin        | 103           | 0,95%  | 30.753.129,80           | 1,31%  | 298.574,08           |
| Aydın         | 97            | 0,90%  | 29.299.053,50           | 1,25%  | 302.052,10           |
| İzmit         | 184           | 1,70%  | 40.707.988,19           | 1,73%  | 221.239,07           |
| Diğer iller   | 2.927         | 27,12% | 535.872.035,41          | 22,77% | 183.078,93           |
| <b>TOPLAM</b> | <b>10.793</b> |        | <b>2.352.947.745,00</b> |        |                      |

**Kaynak:** <[http://www.kgf.com.tr/4\\_5.htm](http://www.kgf.com.tr/4_5.htm)> 19/04/2012.

KGF kurulduğu günden bugüne, işletmelere nakdi, gayri nakdi ve leasing kredilerinde 10.793 adet karşılığı 2.352.947.746 TL kefalet kullanılmıştır. Tablo 26’da türlerine göre verilen kefalet dağılımı yer almaktadır. Buna göre kefaletlerin, çok büyük kısmı, % 90,82’si nakdi kredi karşılığında verilirken, % 7,91’i gayrinakdi ve % 1,27’ü ise leasing kredilerine verilmiştir. Ayrıca nakdi krediler arasında işletme kredileri % 67,27 ile ilk sırada yer alırken, % 18,19’u yatırım kredileri, % 13,15’i ihracat kredileri ve % 1,39’u ise AR-GE kredileri karşılığında işletmelere kefalet karşılığı nakdi kredileri kullanılmıştır.

**Tablo 26: Kefaletin Kredi Türlerine Göre Dağılımı**

| Kredi Türü        | Kefalet Adedi | %             | Kefalet Tutarı (TL)  | %             |
|-------------------|---------------|---------------|----------------------|---------------|
| <b>Nakdi</b>      | <b>9.802</b>  | <b>90,82%</b> | <b>2.158.280.471</b> | <b>91,73%</b> |
| - İşletme         | 6.594         | 67,27 %       | 1.471.000.983,00     | 68,16%        |
| - Yatırım         | 1.783         | 18,19 %       | 363.715.084,00       | 16,85%        |
| - İhracat         | 1.289         | 13,15 %       | 310.353.296,00       | 14,38%        |
| - AR-GE           | 136           | 1,39 %        | 13.211.108,00        | 0,61%         |
| <b>Gayrinakdi</b> | <b>854</b>    | <b>7,91%</b>  | <b>178.920.209</b>   | <b>7,60%</b>  |
| <b>Leasing</b>    | <b>137</b>    | <b>1,27%</b>  | <b>15.747.066</b>    | <b>0,67%</b>  |
| TOPLAM            | <b>10.793</b> |               | <b>2.352.947.746</b> |               |

**Kaynak:** <[http://www.kgf.com.tr/4\\_6.htm](http://www.kgf.com.tr/4_6.htm)> 19/04/2012.

Firmaların finansman ihtiyaçlarına yönelik olarak KGF tarafından her türlü kredi için kefalet verilebilmektedir. Yani kredi türü konusunda herhangi bir sınırlama yapılmamaktadır. Fonun kurulduğu günden 2011 yılı sonuna kadar verilen kefaletin amacına göre dağılımı Tablo 27’de gösterilmektedir. Tabloya göre işletme giderlerinin finansmanından ihracatın finansmanına, yatırım tamamlama aşamasından yeni teknoloji kullanımı, kapasite artışı ve bina inşaatı alanlarına kadar finansman desteği sağlanmaktadır. Kefalet adedi açısından ilk sıralarda işletme giderlerinin finansmanı (6.008), ihracatın finansmanı (1.289) ve işletmelerin banka kredilerinde karşılaştıkları en büyük sorunlarından biri olan teminat amaçlı (676) verilen kefaletler sıralanmaktadır. Verilen tutarlara bakıldığında ise en büyük pay, adette olduğu gibi % 57,26’lık oranla işletme giderlerinin finansmanı alanında verilmekte, bunu ihracatın finansmanı, teminat amaçlı kefaletler ve yatırımı tamamlama amaçlı verilen kefaletler izlemektedir.

**Tablo 27: Kefaletin Finansman Amacına Göre Dağılımı (1994-2011)**

| Talep tipi                      | Kefalet adedi | %      | Kefalet tutarı (TL)  | %      |
|---------------------------------|---------------|--------|----------------------|--------|
| İşletme Giderlerinin Finansmanı | 6.008         | 55,67% | 1.347.282.374        | 57,26% |
| İhracatın Finansmanı            | 1.289         | 11,94% | 310.353.296          | 13,19% |
| Teminat Amaçlı                  | 676           | 6,26%  | 135.110.587          | 5,74%  |
| Tevsi yatırım                   | 513           | 4,75%  | 112.319.118          | 4,77%  |
| Hammadde temini                 | 480           | 4,45%  | 73.462.964           | 3,12%  |
| İstihdamı artırma               | 378           | 3,50%  | 15.033.999           | 0,64%  |
| Yatırım tamamlama               | 299           | 2,77%  | 105.173.223          | 4,47%  |
| Komple Yeni Yatırım             | 267           | 2,47%  | 78.598.928           | 3,34%  |
| Mal alımı                       | 146           | 1,35%  | 28.924.342           | 1,23%  |
| Kapasite artışı                 | 143           | 1,33%  | 31.862.232           | 1,35%  |
| Araştırma-Geliştirme            | 136           | 1,26%  | 13.211.108           | 0,56%  |
| Diğer Toplam                    | 129           | 1,20%  | 28.987.466           | 1,23%  |
| Modernizasyon                   | 116           | 1,07%  | 18.995.901           | 0,81%  |
| İthalatın finansmanı            | 86            | 0,80%  | 22.067.514           | 0,94%  |
| Yeni teknoloji kullanımı        | 84            | 0,78%  | 15.965.343           | 0,68%  |
| Bina inşaat                     | 42            | 0,39%  | 15.599.350           | 0,66%  |
| <b>Toplam</b>                   | <b>10.792</b> |        | <b>2.352.947.745</b> |        |

**Kaynak:** <[http://www.kgf.com.tr/4\\_9.htm](http://www.kgf.com.tr/4_9.htm)> 18/04/2012.

Fon tarafından verilecek kredilerde ön koşullarından biri işletmenin KOBİ olmasıdır. KOBİ'leri çalışan sayısına göre üç sınıfa ayırdığımız Tablo 28'de en büyük payı % 51,43 ile (hem adet hem de miktar açısından) 10-49 arası personel çalıştıran küçük işletmeler almaktadır.

**Tablo 28: Kefaletin İşletme Ölçeklerine Göre Dağılımı**

| Ölçek                            | Kefalet Adedi | %             | Kefalet Tutarı       | %             |
|----------------------------------|---------------|---------------|----------------------|---------------|
| Mikro İşletmeler (1-9)           | 4.114         | 38,12%        | 630.651.285          | 26,80%        |
| Küçük İşletmeler (10-49)         | 5.063         | <b>46,91%</b> | 1.210.220.718        | <b>51,43%</b> |
| Orta Ölçekli İşletmeler (50-249) | 1.616         | 14,97%        | 512.075.743          | 21,76%        |
| <b>Toplam</b>                    | <b>10.793</b> |               | <b>2.352.947.746</b> |               |

**Kaynak:** <[http://www.kgf.com.tr/4\\_13.htm](http://www.kgf.com.tr/4_13.htm)> 18/04/2012.

KGF tarafından sanayi, hizmet ve tarım sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lere 1994-2011 yılları arasında toplam 10.793 adet kefalet verilmiştir. Verilen kefaletlerin geri dönüş oranı, diğer bir deyişle takibe intikal eden firma sayısı ve tutarı Tablo 29'da gösterilmektedir. Tabloya göre verilen kefaletlerin yaklaşık % 3,58'si takibe intikal ederken, bu tutarın % 67,32'si sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerden kaynaklanmaktadır. Ayrıca takibe intikal eden tutarın yaklaşık % 65,24'ü risk altında bulunmaktadır.

**Tablo 29: Sektörlere Göre Toplam Kefaletler İle Takibe İntikal Eden Kefaletler**

|                  | VERİLEN KEFALETLER |                      | TAKİBE İNTİKAL EDEN TUTAR |                   | TAKİPTEKİ RİSK TUTARI      |
|------------------|--------------------|----------------------|---------------------------|-------------------|----------------------------|
|                  | (1994-2011)        |                      | (1994-2011)               |                   | (31.12.2011)               |
| SEKTÖRLER        | Kefalet Adedi      | Kefalet Tutarı (TL)  | Firma Adedi               | Takip Tutarı (TL) | Takipteki RİSK Tutarı (TL) |
| <b>Sanayi</b>    | 7.445              | 1.583.977.563        | 385                       | 58.241.801        | 38.946.816                 |
| <b>Hizmetler</b> | 2.508              | 575.112.910          | 113                       | 24.114.343        | 14.320.011                 |
| <b>Tarım</b>     | 840                | 193.857.273          | 17                        | 1.764.109         | 1.615.849                  |
| <b>TOPLAM</b>    | <b>10.793</b>      | <b>2.352.947.746</b> | <b>515</b>                | <b>84.120.253</b> | <b>54.882.676</b>          |

**Kaynak:** <[http://www.kgf.com.tr/4\\_10.htm](http://www.kgf.com.tr/4_10.htm)> 18/04/2012.



## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### KREDİ GARANTİ FONLARI'NIN KULLANIM DÜZEYİNE İLİŞKİN UYGULAMA

#### 4. KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE KREDİ GARANTİ FONU UYGULAMASI: DİYARBAKIR İLİ ÖRNEĞİ

##### 4.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, Diyarbakır il merkezi sınırları içerisinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman sorunlarını, bu sorunların çözümünde hangi finansman tekniklerini kullandıklarını ve bu teknikler içerisinde KGF'nin kullanım düzeyi ve etkilerini incelemektir. Buna ek olarak KOBİ'lerin finansman sorunları ile finansal planlama yapma arasında ilişki olup olmadığı, yabancı kaynak temininde karşılaşılan sorunların faaliyet sürelerine göre değişip değişmediğinin tespit edilmesi amaçlanmıştır.

##### 4.2. Araştırma Soruları

Araştırma kapsamında aşağıda sıralanan soruların cevapları aranacaktır.

- ✓ İşletmelerin finansman sorunları yaşanmasında finansal planlama yapmamalarının etkisi nedir veya finansal planlama yapmaları finansman sorunlarının yoğunluk derecesini azaltmakta mıdır?
- ✓ Kredi Garanti Fonu'na sadece finansman sorunu yaşayan işletmeler mi başvurur?

##### 4.3. Araştırma Hipotezleri

Çalışmada değinilen literatür çerçevesinde ve araştırmanın amaçları doğrultusunda aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H<sub>1</sub>: Finansman sorunlarının varlığı ile finansal planlama arasında bir ilişki vardır.

H<sub>2</sub>: Finansman sorunlarının varlığı ile işletmenin faaliyet süreleri arasında bir ilişki vardır.

H<sub>3</sub>: Finansman sorunlarının varlığı ile Fon'a başvuru yapma durumu arasında bir ilişki vardır.

H<sub>4</sub>: Finansal planlama yapma durumu ile faaliyet alanları arasında bir ilişki vardır.

H<sub>5</sub>: Finansal planlama yapma durumu ile işletmenin hukuki yapısı arasında bir ilişki vardır.

H<sub>6</sub>: Finansal planlama yapma durumu ile yıllık ciro arasında bir ilişki vardır.

H<sub>7</sub>: Banka kredisi kullanım durumu ile işletmenin hukuki yapısı arasında bir ilişki vardır.

H<sub>8</sub>: Banka kredisi kullanım durumu ile yıllık ciro arasında bir ilişki vardır.

#### **4.4. Araştırmanın Kapsamı**

Araştırmanın ana kütlesi Diyarbakır il merkezinde faaliyet gösteren KOBİ'lerdir. Ancak maliyet ve süre kısıtlamaları sebebiyle bütün KOBİ'ler yerine, Diyarbakır Organize Sanayi Bölgesi ve Küçük Sanayi Sitelerinde faaliyet gösterenler araştırma kapsamına alınmıştır. Araştırma kapsamına giren ve araştırma süresince faaliyette bulunan firmalar tek tek ziyaret edilerek anket uygulanmıştır.

#### **4.5. Veri Toplama Yöntemi**

Bu çalışmada veri toplama aracı olarak anket uygulaması seçilmiştir. 4 bölüm ve 28 sorudan oluşan anket formunun, işletme sahibi veya yetkilileri (Finans müdürü, muhasebe sorumlusu vb.) ile görüşülerek cevaplandırılması sağlanmıştır. Anket formu içerisinde yer alan soruların bir kısmı, bu alanda daha önceden yapılmış çalışmalardan (Yüce, 2007; Çelik İ., 2007; Türköz, 2008; Koyuncu, 2010) alınan sorulardan oluşmaktadır.

Anket formu içerisinde; işletme hakkında temel bilgiler (6), finansal planlama ve finansman sorunları (6), işletme finansmanında kullanılan teknikler ve sorunlar (5) ve son bölümde ise KGF ile ilgili sorular (11) yer almaktadır. Son

bölümdeki KGF ile ilgili son 11 soruyu hem daha önceden yararlananlar hem de ileride başvurmayı düşünen firmalar cevaplandırmıştır. Buna göre son 11 sorudan, ilk defa başvuracak firmaların başvuru amaçlarının ve kefalet türlerinin ne olacağı, hangi vade ve miktarda teminat talep edileceği ile ilgili toplam 6 soruyu cevaplandırmaları istenmiştir.

#### **4.6. Verilerin Değerlendirilmesi ve Analizi**

Araştırma kapsamında 75 firmanın cevaplandığı anketlerden elde edilen veriler SPSS 18.0 istatistik paket programı kullanılarak değerlendirilmiş, veriler frekans, Ki-Kare ve korelasyon testleri kullanılarak yorumlanmıştır. Araştırma sonuçlarının Diyarbakır ili için geçerli olacağı beklenmekle birlikte, aynı zamanda KOBİ'lerin finansman sorunları ve çözüm yolları açısından bir fikir oluşturacağı düşünülen bu çalışmada elde edilen verilerin analizinden sonra, bu alanda daha önce yapılmış kimi çalışmalara atıf yapılmış, araştırmamızın sonuçları ile bu çalışmalarda ortaya çıkan sonuçlar karşılaştırılmıştır.

#### **4.7. Bulgular ve Tartışma**

Araştırma kapsamında hazırlanan bazı anket soruları, "Evet" ve "Hayır" cevabına bağlı olarak katılımcı firmaların tamamı tarafından cevaplandırılmamıştır. Ayrıca anket içerisinde birden fazla seçeneğin seçilebildiği sorular da bulunmaktadır. Buna göre anket içerisinde çoktan seçmeli soruların ve bunlara cevap veren katılımcı firmaların frekans dağılımı Tablo 30'da gösterilmektedir. Örneğin "\$ç8<sup>a</sup>" sorusu "Finansal Planlama yapılamama sebeplerini" belirten 5 seçeneği içermektedir. Finansal planlama yapan 46 işletmenin cevaplamadığı, sadece finansal planlama yapmayan 29 işletmenin cevaplandığı anket sorusunun cevaplandırıcıları hakkında bilgiler "\$ç8<sup>a</sup>" satırında gösterilmektedir.

**Tablo 30: Çoktan Seçmeli Anket Soruları ve Katılımcı Firmaların Listesi**

|                          | Cevaplandıran Firmalar |        | Sorudan Muaf Firmalar |       | Toplam |        |
|--------------------------|------------------------|--------|-----------------------|-------|--------|--------|
|                          | (N)                    | (%)    | (N)                   | (%)   | (N)    | (%)    |
| <b>\$ç8<sup>a</sup></b>  | 29                     | 38,70  | 46                    | 61,30 | 75     | 100,00 |
| <b>\$ç11<sup>a</sup></b> | 50                     | 66,70  | 25                    | 33,30 | 75     | 100,00 |
| <b>\$ç12<sup>a</sup></b> | 50                     | 66,70  | 25                    | 33,30 | 75     | 100,00 |
| <b>\$ç15<sup>a</sup></b> | 43                     | 57,30  | 32                    | 42,70 | 75     | 100,00 |
| <b>\$ç16<sup>a</sup></b> | 43                     | 57,30  | 32                    | 42,70 | 75     | 100,00 |
| <b>\$ç17<sup>a</sup></b> | 75                     | 100,00 | 0                     | 0,00  | 75     | 100,00 |
| <b>\$ç20<sup>a</sup></b> | 55                     | 73,30  | 20                    | 26,70 | 75     | 100,00 |
| <b>\$ç21<sup>a</sup></b> | 55                     | 73,30  | 20                    | 26,70 | 75     | 100,00 |

**a. Group**

Araştırmaya dâhil olan firmaların Sektörel dağılımı Tablo 31’de gösterilmektedir. Buna göre anket çalışmasına katılan sektör sıralamasında ilk sırada imalat/sanayi sektörü %42,7 ile ilk sırada yer almaktadır. İmalat sektöründen sonra pazarlama sektörü %28, hizmet sektörü %21,3 ve tarım sektörü de %8 olarak son sırada yer almaktadır.

**Tablo 31: Sektörel Dağılım**

|               | Frekans (N) | Yüzde (%)    | Kümülatif Oran |
|---------------|-------------|--------------|----------------|
| İmalat/Sanayi | 32          | 42,7         | 42,7           |
| Hizmet        | 16          | 21,3         | 64,0           |
| Pazarlama     | 21          | 28,0         | 92,0           |
| Tarım         | 6           | 8,0          | 100,0          |
| <b>Toplam</b> | <b>75</b>   | <b>100,0</b> |                |

Araştırma kapsamında faaliyet gösteren KOBİ’lerin faaliyet alanlarına ilişkin bilgiler Tablo 32’de gösterilmektedir. Tabloya göre en büyük pay %26,7 ile hırdavat, oto yedek ve oto yağ satışı yapan firmalara aittir. Gıda %16, teknik servis %14,7 ve mermercilik-madencilik sektörü %12’lik oranla firmaların faaliyette buldukları alan sıralamasında üst sıralarda yer almaktadır.

**Tablo 32: İşletmelerin Faaliyet Alanına İlişkin Bilgiler**

|                                        | <b>N</b>  | <b>%</b>     | <b>Kümülatif %</b> |
|----------------------------------------|-----------|--------------|--------------------|
| Mermercilik-Madencilik-Seramik         | 9         | 12,0         | 12,0               |
| Orman Ürünleri                         | 3         | 4,0          | 16,0               |
| Transformatör                          | 1         | 1,3          | 17,3               |
| İnşaat                                 | 3         | 4,0          | 21,3               |
| Gıda                                   | 12        | 16,0         | 37,3               |
| Mimarlık-Mühendislik                   | 1         | 1,3          | 38,7               |
| Kimyasal Ürünler-Kozmetik              | 7         | 9,3          | 48,0               |
| Alüminyum-Yalıtım                      | 5         | 6,7          | 54,7               |
| Hırdavat-Oto Yedek Parça-Oto Yağ Satış | 20        | 26,7         | 81,3               |
| Teknik Servis-Bakım Onarım             | 11        | 14,7         | 96,0               |
| Temizlik                               | 3         | 4,0          | 100,0              |
| <b>TOPLAM</b>                          | <b>75</b> | <b>100,0</b> |                    |

Tablo 33'te işletmelerin hukuki yapıları gösterilmektedir. Tabloya göre ilk sırada limited şirket statüsünde faaliyet gösteren firmalar yer almaktadır. Şahıs şirketleri 19 firma ile ikinci sırada, anonim şirketler 6 firma ile son sırada yer almaktadır. Firmaları sermaye ve şahıs şirketi statüsüne göre sıraladığımızda sermaye şirketleri toplam %74,8'lik bir paya sahip olduğu görülmektedir.

**Tablo 33: İşletmelerin Hukuki Yapısı**

|                | <b>(N)</b> | <b>(%)</b>   | <b>Kümülatif Oran</b> |
|----------------|------------|--------------|-----------------------|
| Limited Şirket | 50         | 66,7         | 66,7                  |
| Anonim Şirket  | 6          | 8,0          | 74,7                  |
| Şahıs Şirketi  | 19         | 25,3         | 100,0                 |
| <b>TOPLAM</b>  | <b>75</b>  | <b>100,0</b> |                       |

Araştırma kapsamında KOBİ'ler, KOBİ yönetmeliği esas alınarak çalışan sayılarına göre mikro işletmeler (1-9 kişi), küçük işletmeler (10-49) ve orta ölçekli işletmeler (50-249) olarak 3 farklı şekilde gruplandırılmıştır. Tablo 34 verilerine bakıldığında, araştırmaya dâhil olan işletmeler içerisinde en yüksek oran %49,3 ile küçük ölçekli işletmelere ait iken, 50 ve üzeri personel çalıştıran orta ölçekli işletmeler %8 ile son sırada yer almıştır.

**Tablo 34: Personel Sayısı**

|               | (N)       | (%)          | Kümülatif Oran |
|---------------|-----------|--------------|----------------|
| 1-9 Kişi      | 32        | 42,7         | 42,7           |
| 10-49 Kişi    | 37        | 49,3         | 92,0           |
| 50-249 Kişi   | 6         | 8,0          | 100,0          |
| <b>TOPLAM</b> | <b>75</b> | <b>100,0</b> |                |

Araştırmaya dâhil olan işletmeler, faaliyet sürelerine göre Tablo 35'te sıralanmıştır. Araştırma kapsamında yer alan işletmelerden faaliyet süresi bir yıldan daha kısa olanların oranı %10,7 iken, beş yıl ve üzeri işletmelerin oranının ise %60 olduğu görülmektedir. Faaliyet süresi bir yılın altında olan işletmelerin büyük bir çoğunluğunu, aldıkları çeşitli destekler yardımıyla yeni faaliyete başlayanlar oluşturmaktadır.

**Tablo 35: İşletmelerinin Yıllık Faaliyet Süreleri**

|                 | (N)       | (%)          | Kümülatif Oran (%) |
|-----------------|-----------|--------------|--------------------|
| 1 yıldan az     | 8         | 10,7         | 10,7               |
| 1-2 yıl arası   | 11        | 14,7         | 25,3               |
| 3-4 yıl arası   | 11        | 14,7         | 40,0               |
| 5-10 yıl arası  | 21        | 28,0         | 68,0               |
| 10 yıldan fazla | 24        | 32,0         | 100,0              |
| <b>TOPLAM</b>   | <b>75</b> | <b>100,0</b> |                    |

Anket uygulamasında yer alan yıllık ciro ile ilgili soruda seçenekler, örnekleme yer alan işletmelerin kapasiteleri dikkate alınarak hazırlanmıştır. Tablo 36'ya bakıldığında yıllık cirosu 10 Milyon TL'yi geçen işletme oranı, cevap vermeyenler de dikkate alındığında toplamda %4, cirosu 1 Milyon TL'nin altında bulunan işletmelerin oranı %20'dir. Cirosu 1-10 Milyon TL olan işletme sayısı ise 37 ile yaklaşık %50'lik bir paya sahiptir.

**Tablo 36: Yıllık Ciro**

|                                 | (N)       | (%)          | Kümülatif Oran |
|---------------------------------|-----------|--------------|----------------|
| 100.000 TL'den az               | 15        | 20,0         | 20,8           |
| 100.000 - 1.000.000 TL arası    | 37        | 49,3         | 72,2           |
| 1.000.000 - 10.000.000 TL arası | 17        | 22,7         | 95,8           |
| 10.000.000 TL den fazla         | 3         | 4,0          | 100,0          |
| <i>Cevap Belirtmeyen</i>        | 3         | 4,0          |                |
| <b>TOPLAM</b>                   | <b>75</b> | <b>100,0</b> |                |

Finansal planlama, en kısa tanımıyla işletmelerde geleceğe yönelik finans kaynakları ve bu kaynakların hareketlerini belirleme faaliyetleridir. Yani işletme faaliyetleri sonucunda, işletmede oluşacak her türlü Fon giriş-çıkışlarının önceden tahmin edilmesi sürecidir. Tablo 37'de işletmelerin finansal planlama yapma durumu gösterilmektedir. Buna göre işletmelerin %61,3 ü finansal planlama yaptıklarını beyan ederken, hem finansal planlama yapan hem de yapmayan firmalarda limited şirketlerin daha fazla olduğu görülmektedir.

**Tablo 37: Finansal Planlama**

|                | Evet      | Hayır     | Toplam    |
|----------------|-----------|-----------|-----------|
| Limited Şirket | 34        | 16        | 50        |
| Anonim Şirketi | 6         | 0         | 6         |
| Şahıs Şirketi  | 6         | 13        | 19        |
| <b>TOPLAM</b>  | <b>46</b> | <b>29</b> | <b>75</b> |

"Finansal planlama yapılıyor mu?" sorusuna "Hayır" diyen firmaların, "Finansal Planlama Yapılmama Sebepleri" ne ilişkin alınan cevapları Tablo 38'de gösterilmektedir. Finansal planlama yapmayan 29 firma, birden fazla seçeneği tercih edebilmişlerdir. Buna göre "gelir-gider akışlarının tahminindeki güçlükler" seçeneği, araştırma kapsamındaki firmaların finansal planlama yapılamama sebepleri sıralamasında %52,4'lük oranla ilk sırada yer almaktadır. Bunun yanı sıra "siyasi belirsizlikler" %19 ile ikinci sırada yer alırken, "döviz kuru ve faizdeki belirsizlikler" seçeneği, finansal planlama yapılamama sebepleri arasında %4,8 ile en düşük orana sahiptir. "Diğer sebepler" %9,5'lik orana sahiptir. Bunlar;

kurumsallaşamama ve tahsilâta yaşanan dengesizlikler vb. durumlar olarak ifade edilmiştir.

**Tablo 38: Finansal Planlama Yapılmasına Engel Faktörler**

|                                              | (N)       | (%)          |
|----------------------------------------------|-----------|--------------|
| Enflasyon oranındaki belirsizlikler          | 6         | 14,3         |
| Politik/siyasi belirsizlikler                | 8         | 19,0         |
| Gelir-gider akışlarının tahmininde güçlükler | 22        | 52,4         |
| Döviz kuru ve faizdeki belirsizlikler        | 2         | 4,8          |
| Diğer                                        | 4         | 9,5          |
| <b>TOPLAM</b>                                | <b>42</b> | <b>100,0</b> |

Finansal planlama genel olarak kısa ya da uzun vadeli olarak yapılmaktadır. Ancak siyasi ve ekonomik belirsizliklerin firmaların uzun dönemli finansal plan yapmalarını zorlaştırdığı, bu alanda yapılmış çalışmalarla ortaya konmaktadır. Literatürde yer alan bu sonuçlara paralel olarak, araştırma kapsamındaki firmaların yoğun olarak kısa vadeli finansal planlama yaptıkları Tablo 39’da açıkça görülebilmektedir. Tabloda yer alan veriye göre finansal planlama yapan 46 firmanın büyük bir kısmı kısa vadeli planlamayı tercih ederken, her iki türde planlama yapanların oranı % 41,3 olmaktadır.

**Tablo 39: Finansal Planlama Türleri**

|                                    | N         | %            | Kümülatif % |
|------------------------------------|-----------|--------------|-------------|
| Sadece Kısa Vadeli (12 aydan az)   | 22        | 47,8         | 47,8        |
| Sadece Uzun Vadeli (12 aydan uzun) | 5         | 10,9         | 58,7        |
| Hem Kısa, Hem Uzun Vadeli          | 19        | 41,3         | 100,0       |
| <b>TOPLAM</b>                      | <b>46</b> | <b>100,0</b> |             |

Tablo 40’ta yer alan bilgilere bakıldığında finansal planlama yapma oranı tüm firmalar arasında %61,3 seviyesindedir. Finansal planlama yapan firmaların %58,7’sinin finansman sorunları bulunmaktadır. Finansal planlama yapmayan firmaların yaklaşık %20,7’sinin herhangi bir finansman sorunu bulunmamaktadır.



**Tablo 40: Finansal Planlama ve Finansman Sorunu İlişkisi**

|                   |                     | Finansman Sorunu Var mı? |       | Toplam |       |
|-------------------|---------------------|--------------------------|-------|--------|-------|
|                   |                     | Evet                     | Hayır |        |       |
| Finansal Planlama | Evet                | N                        | 27    | 19     | 46    |
|                   |                     | % Finansal Planlama      | %58,7 | %41,3  | %100  |
|                   |                     | % Finansman Sorunu       | %54   | %76    | %61,3 |
|                   | Hayır               | N                        | 23    | 6      | 29    |
|                   |                     | % Finansal Planlama      | %79,3 | %20,7  | %100  |
|                   |                     | % Finansman Sorunu       | %46   | %24    | %38,7 |
| Toplam            | N                   | 50                       | 25    | 75     |       |
|                   | % Finansal Planlama | %66,7                    | %33,3 | %100   |       |
|                   | % Finansman Sorunu  | %100                     | %100  | %100   |       |

Finansman sorunu yaşayan firmaların, bu duruma “sebeup olan faktörler nelerdir?” sorusuna verdikleri çoklu cevaplar Tablo 41’de gösterilmektedir. Buna göre finansman sorunu yaşayan 46 işletmenin 33’ü, bu durumun nedenlerinden “alacakların tahsilindeki sorunlar”ı ilk sıraya yerleştirmektedir. Diğer nedenlere bakıldığında; kredilere ulaşmada yaşanan sıkıntılar (%19,2), maliyet artışları (%17,7) ve işletme sermayesi yetersizliği (%13,8) gibi faktörlerin, işletmelerin finansman sorunu yaşamalarına etki ettiği görülmektedir.

**Tablo 41: Finansman Sorunu Nedenleri**

|                                   | Cevaplar    |              |
|-----------------------------------|-------------|--------------|
|                                   | Frekans (N) | Yüzde (%)    |
| Kredi teminindeki güçlükler       | 25          | 19,2         |
| İşletme sermayesi yetersizliği    | 18          | 13,8         |
| Özkaynak yetersizliği             | 7           | 5,4          |
| Alacakların tahsilindeki sorunlar | 33          | 25,4         |
| Maliyetlerdeki artışlar           | 23          | 17,7         |
| Cirodan kaynaklanan sorunlar      | 6           | 4,6          |
| Yüksek stok                       | 3           | 2,3          |
| Peşin satın alma ihtiyacı         | 15          | 11,5         |
| <b>TOPLAM</b>                     | <b>130</b>  | <b>100,0</b> |

Finansman sıkıntısı yaşayan firmalar, çözüm için çeşitli yollara başvururlar. Araştırma kapsamında uygulanan ankette finansman sıkıntısı çeken firmalara, “çözüm için neler yapılmalı” diye sorulduğunda; ilk sırada %40 ile

uzun vadeli ve ucuz kredi imkânları sağlanması gerektiği vurgulanırken ikinci sırada ise %31,6 ile büyüme ve gelişim için teşviklerin sağlanması gerektiği düşünülmektedir. Banka dışı destekçi kuruluşların daha aktif rol almaları ve banka kredilerinde istenen teminatların en aza indirilmesi gibi ön plana çıkan diğer talepler Tablo 42’de gösterilmektedir.

**Tablo 42: Finansman Sorunlarının Çözümü İçin Yapılması Gerekenler**

|                                                             | Cevaplar    |              |
|-------------------------------------------------------------|-------------|--------------|
|                                                             | Frekans (N) | Yüzde (%)    |
| Uzun vadeli ve ucuz kredi sağlanmalı                        | 38          | 40,0         |
| Kredi teminatları en aza indirilmeli                        | 14          | 14,7         |
| Banka dışındaki destekçi kuruluşlar daha aktif rol oynamalı | 12          | 12,6         |
| KOBİ'lerin gelişimi için teşvikler oluşturulmalı            | 30          | 31,6         |
| Diğer                                                       | 1           | 1,1          |
| <b>TOPLAM</b>                                               | <b>95</b>   | <b>100,0</b> |

İşletmeler, kuruluş aşamalarında öz kaynaklarda olduğu gibi, yabancı kaynaklardan da faydalanabilmektedirler. Bu araştırmamızda, firmaların, kuruluşlarında yabancı kaynak kullanıp kullanmadıkları, yabancı kaynak kullanıldıysa, hangi oranlarda kullanıldığı ile ilgili sorunun cevapları Tablo 43’te gösterilmektedir. Tabloya bakıldığında firmaların büyük bir kısmının hiç yabancı kaynak kullanmadığı (%76) görülmektedir. %50’nin üzerinde yabancı kaynak kullanmış firmaların sayısı 4 iken, %25’in altında yabancı kaynak kullanan firmaların sayısı %8,1’lik oranla 6 olmuştur. İlgili soruyu, sadece bir firma cevaplandırmaktan kaçınmıştır.

**Tablo 43: İşletme Kuruluşunda Yabancı Kaynak Kullanım Oranı**

|                   | Frekans (N) | Yüzde (%)     | Kümülatif Oran |
|-------------------|-------------|---------------|----------------|
| 25 %’den az       | 6           | 8,0           | 8,1            |
| 26 % - 50 % arası | 7           | 9,3           | 17,6           |
| 51 % - 75 % arası | 3           | 4,0           | 21,6           |
| 75 %’ten fazla    | 1           | 1,3           | 23,0           |
| Hiç Kullanmadık   | 57          | 76,0          | 100,0          |
| Cevap Yok         | 1           | 1,3           |                |
| <b>TOPLAM</b>     | <b>75</b>   | <b>100,0%</b> |                |

İşletmeler, faaliyet süreleri boyunca yabancı kaynak ihtiyacı duyduklarında genelde bankalara yönelmektedirler. Araştırmada banka kredisi kullanım durumu ile ilgili veriler Tablo 44'te verilmektedir. Buna göre ilgili soruda en az bir kez banka kredisi kullanmış firmaların oranı %57,3 iken, banka kredisi kullanmaktan kaçınan firmaların sayısı azımsanmayacak kadar yüksektir. Yukarıda da belirtildiği gibi, firmalar yabancı kaynak kullanımına sıcak bakmamaktadırlar.

**Tablo 44: Finansman Sorunu ve Banka Kredisi Kullanımı İlişkisi**

|                          |                           |                           | Banka kredisi kullandınız mı? |        |           |
|--------------------------|---------------------------|---------------------------|-------------------------------|--------|-----------|
|                          |                           |                           | Evet                          | Hayır  | Toplam    |
| Finansman Sorunu Var mı? | Evet                      | N                         | 28                            | 22     | <b>50</b> |
|                          |                           | % Finansman sorunu        | %56,0                         | %44,0  | %100,0    |
|                          |                           | % Banka kredisi kullanımı | %65,1                         | %68,8  | %66,7     |
|                          | Hayır                     | N                         | 15                            | 10     | <b>25</b> |
|                          |                           | % Finansman sorunu        | %60,0                         | %40,0  | %100,0    |
|                          |                           | % Banka kredisi kullanımı | %34,9                         | %31,3  | %33,3     |
| Toplam                   | N                         | <b>43</b>                 | <b>32</b>                     | 75     |           |
|                          | % Finansman sorunu        | %57,3                     | %42,7                         | %100,0 |           |
|                          | % Banka kredisi kullanımı | %100,0                    | %100,0                        | %100,0 |           |

Banka kredileri kullanan firmaların hangi tür kredilerden faydalandıkları ile ilgili veriler Tablo 45'te gösterilmektedir. Yatırım kredileri, işletmelerin kuruluş sürecinde sabit varlıkların alımlarında; işletme kredileri ise işletme sermayesi temini için kullanılır. Bunun yanı sıra bankadan bankaya değişen türde diğer krediler (tarım kredisi, acil ihtiyaç kredisi, taşıt kredisi, üretim destek kredisi vb.) de kullanılabilir. Araştırma kapsamında 43 firma işletme, yatırım ve diğer banka kredilerini kullanmıştır. Aşağıdaki tablo incelendiğinde kredi kullanan KOBİ'lerin % 72,1'inin işletme kredileri, %25,6'sının yatırım kredileri ve % 16'sının da diğer kredileri kullandıkları görülecektir. Ayrıca faaliyet süreleri açısından banka kredileri kullanım oranlarına bakıldığında, kredilerin büyük bir kısmının ilerleyen yıllarda kullanıldığı görülmektedir.

**Tablo 45: Faaliyet Süresi ve Banka Kredisi Türleri İlişkisi**

|                 |                 |   | Banka kredi türleri |         |       | Toplam |
|-----------------|-----------------|---|---------------------|---------|-------|--------|
|                 |                 |   | İşletme             | Yatırım | Diğer |        |
| Faaliyet Süresi | 1 yıldan az     | N | 2                   | 0       | 1     | 3      |
|                 | 1-2 yıl arası   | N | 2                   | 1       | 1     | 4      |
|                 | 3-4 yıl arası   | N | 7                   | 0       | 1     | 8      |
|                 | 5-10 yıl arası  | N | 10                  | 7       | 3     | 15     |
|                 | 10 yıldan fazla | N | 10                  | 3       | 2     | 13     |
| <b>Toplam</b>   |                 | N | 31                  | 11      | 8     | 43     |

Banka kredisi başvurularında karşılaşılan güçlükler ile ilgili veriler Tablo 46'da gösterilmektedir. Buna göre, banka kredisi başvurularında yaşanan en büyük güçlük % 28,1 ile teminat yetersizliği sorunlarıdır. Ayrıca kredi sonuçlandırılmasının uzun sürmesi ve prosedürlerin çok fazla olması gibi etkenler de % 20'lik oranlarla KOBİ'lerin banka kredilerine ulaşmalarına engel en büyük faktörlerdendir.

**Tablo 46: Finansman Sorunu ve Banka Kredisi Başvurularında Karşılaşılan Güçlükler İlişkisi**

|                                                     |                                         | Finansman Sorunu Var mı? |       |        |       |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------|-------|--------|-------|
|                                                     |                                         | Evet                     | Hayır | Toplam | %     |
| Banka Kredisi Başvurularında Karşılaşılan Güçlükler | Kredi taleplerinin dikkate alınmaması   | 3                        | 5     | 8      | %8,3  |
|                                                     | Kredi sonuçlandırılmasının uzun sürmesi | 12                       | 8     | 20     | %20,8 |
|                                                     | Teminat göstermede güçlük/güven sorunu  | 19                       | 8     | 27     | %28,1 |
|                                                     | Prosedürlerin çok fazla olması          | 11                       | 9     | 20     | %20,8 |
|                                                     | Yüksek miktarda ortaya çıkan maliyetler | 12                       | 7     | 19     | %19,8 |
|                                                     | Diğer                                   | 2                        | 0     | 2      | %2,1  |
| <b>Toplam</b>                                       |                                         | 28                       | 15    | 43     | %100  |

Aşağıdaki tablo, banka kredisi başvurularında yaşanan sorunlarla işletmelerin faaliyet süreleri arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Buna göre, işletmelerin faaliyet süreleri uzadıkça, artan finansman ihtiyaçlarını karşılamak için bankalara daha fazla başvurdukları, dolayısıyla sorunların ilerleyen yıllarda

daha yoğun yaşandığı sonucu çıkarılabilmektedir. Dolayısıyla yeni faaliyete başlamış firmaların özkaynak kullanımının daha fazla olması, finansman sorunlarının yaşanmadığını ve dolayısıyla banka-KOBİ kredi ilişkisinin henüz başlamadığını göstermektedir.

**Tablo 47: Faaliyet Süresi ve Banka Kredisi Başvurularında Karşılaşılan Güçlükler İlişkisi**

|                                                            |                                         | Faaliyet Süresi |               |               |                |          |        |
|------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|-----------------|---------------|---------------|----------------|----------|--------|
|                                                            |                                         | < 1 yıl         | 1-2 yıl arası | 3-4 yıl arası | 5-10 yıl arası | 10 + yıl | Toplam |
| <b>Banka Kredisi Başvurularında Karşılaşılan Güçlükler</b> | Kredi taleplerinin dikkate alınmaması   | 0               | 2             | 3             | 1              | 2        | 8      |
|                                                            | Kredi sonuçlandırılmasının uzun sürmesi | 2               | 1             | 5             | 6              | 6        | 20     |
|                                                            | Teminat göstermede güçlük/güven sorunu  | 1               | 3             | 5             | 9              | 9        | 27     |
|                                                            | Prosedürlerin çok fazla olması          | 1               | 1             | 3             | 5              | 10       | 20     |
|                                                            | Yüksek miktarda ortaya çıkan maliyetler | 1               | 0             | 5             | 5              | 8        | 19     |
|                                                            | Diğer                                   | 0               | 0             | 1             | 1              | 0        | 2      |
| <b>Toplam</b>                                              |                                         | 3               | 4             | 8             | 15             | 13       | 43     |

Günlük hayatta, firmaların banka kredileri dışında diğer alternatif finansman yöntemlerinden de yararlandıkları görülmektedir. Bu durumla ilgili olarak sorulan soruda, anket uygulamasına dâhil firmaların % 61,3'ünün banka kredisi dışındaki diğer finansman yöntemlerinden yararlandıkları görülmektedir. Banka kredisi kullanımı ile banka kredisi dışındaki finansman yöntemlerinin kullanım ilişkisi incelendiğinde, banka kredisi kullanan bütün firmaların aynı zamanda diğer yöntemlerden de faydalandıkları, banka kredisi kullanmayan firmaların kısmen de olsa bu yöntemlere başvurdukları görülmektedir.

Tablo 48'e bakıldığında, banka kredileri dışında kullanılan finansman yöntemlerinde ilk sırayı % 29,3'lük oranla KOSGEB kredileri almaktadır. Ayrıca KGF ve Kalkınma Ajansı kredileri de dâhil edildiğinde, firmaların, KOBİ'lerin gelişimi için verilen teşviklerden yararlanma derecesi, banka dışı finansman yöntemleri içerisinde toplamda % 46,5'lik bir orana yaklaşmaktadır. Yabancı kaynak kullanan 46 firmanın büyük bir kısmı KOSGEB kredileri ve satıcı kredileri

gibi yöntemlerden yararlanırken, leasing, faktöring, forfaiting gibi modern finans araçları kullanılan diğer alternatif finansman kaynaklarıdır.

**Tablo 48: Banka Dışı Finansman Kaynakları ve Finansman Sorunu İlişkisi**

|                                 |                                           | Finansman Sorunu Var mı? |           |           |       |
|---------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------|-----------|-----------|-------|
|                                 |                                           | Evet                     | Hayır     | Toplam    | %     |
| Alternatif finansman yöntemleri | Kredi Garanti Fonları                     | 3                        | 3         | 6         | %8,0  |
|                                 | Leasing                                   | 9                        | 2         | 11        | %14,7 |
|                                 | Faktöring/Forfaiting (Çek-Senet Kırdırma) | 3                        | 4         | 7         | %9,3  |
|                                 | KOSGEB Kredisi                            | 14                       | 8         | 22        | %29,3 |
|                                 | Kalkınma Ajansları, Hibeler               | 4                        | 1         | 5         | %6,7  |
|                                 | Diğer (Satıcı Kredisi)                    | 12                       | 8         | 20        | %26,7 |
|                                 | Yok                                       | 21                       | 8         | 29        | %38,7 |
| <b>Toplam</b>                   |                                           | <b>50</b>                | <b>25</b> | <b>75</b> |       |

Araştırma uygulamasından, finansman sıkıntısı çeken firmaların KGF'den yararlanma seviyesini tespit etmek amaçlanmıştır. Bilindiği gibi firmaların kredi başvurularında karşılaştıkları en büyük sorunlarından birinin teminat yetersizliği olduğu hem bu çalışmada hem de literatürdeki diğer çalışmalarla da desteklenmiştir. Araştırmamızın temel tezini oluşturan kredi garanti Fonlarının kullanım düzeyini belirlemek amacıyla yapılan anket sonuçları Tablo 49'da verilmektedir. Tabloya göre KGF uygulamasından faydalanma durumunun sorgulandığı soruda, firmaların, ihtiyaç duymayanlar hariç, büyük bir kısmının finansman sorunlarının varlığına rağmen Fon'a başvurmadıkları ortaya çıkmaktadır.

**Tablo 49: KGF Başvurusu ve Finansman Sorunu İlişkisi**

|                              |                 | Finansman Sorunu Var mı? |           |           |
|------------------------------|-----------------|--------------------------|-----------|-----------|
|                              |                 | Evet                     | Hayır     | Toplam    |
| KGF'ye hiç başvurduğunuz mu? | Evet            | 6                        | 3         | 9         |
|                              | Hayır           | 31                       | 15        | 46        |
|                              | İhtiyacımız Yok | 13                       | 7         | 20        |
|                              | <b>TOPLAM</b>   | <b>50</b>                | <b>25</b> | <b>75</b> |

Yukarıdaki tabloda belirtildiği üzere KGF'ye başvuran 9 firmadan sadece 6'sı Fon'dan yararlanabilmiştir. Başvuran firmaların sadece biri, Fon maliyetlerini yüksek bulup kullanmaktan vazgeçerken diğer iki firma da Fon tarafından yeterli bulunmamıştır.

KGF'nin kuruluş amacı, banka kredisi başvurularında yaşanan teminat sorununun çözümünde KOBİ'lere kefalet yolu ile yardımcı olmak şeklinde belirlenmiştir (www.kgf.com.tr). Bu amacın KOBİ'ler tarafından bilinirliği ile ilgili sorulan soruda, firmaların % 65,4'ü bilmediklerini ifade etmiştir.

**Tablo 50: KGF Başvurusu ve KGF Kuruluş Amacının Bilinirliği İlişkisi**

|                                     |               | Fon'un kuruluş amacını biliyor musunuz? |           |           |
|-------------------------------------|---------------|-----------------------------------------|-----------|-----------|
|                                     |               | Evet                                    | Hayır     | Toplam    |
| <i>KGF'ye hiç başvurduğunuz mu?</i> | <b>Evet</b>   | 9                                       | 0         | 9         |
|                                     | <b>Hayır</b>  | 10                                      | 36        | 46        |
|                                     | <b>TOPLAM</b> | <b>19</b>                               | <b>36</b> | <b>55</b> |

Sıradaki soruyu, bir önceki "KGF'ye Hiç Başvurduğunuz Mu?" sorusunda "Evet" ve "Hayır" diyen toplam 55 firma cevaplamıştır. KGF'ye başvuran ve başvurmayı düşünen firmalardan alınan cevaplar Tablo 51 'dedir. Daha önceden başvurmayan, ancak başvurması halinde KGF'ye başvurma amacını belirten firmalardan alınan bilgilere göre, ilk üç sırayı "mevcut tesisin genişletilmesi", "nakit sıkıntısını giderme" ve "işletme sermayesi ihtiyacı" almaktadır. Tablo 41'de belirtildiği üzere, firmaların finansman sorunu nedenlerinde ilk sıraya koydukları "alacakların tahsilindeki sorunlarının" çözümünde, Fon'un teminatları vasıtasıyla alınacak kredilerle acil olarak nakit sorunlarını çözmeye yöneleceklerini ortaya çıkarmaktadır.

Tablo 51'de KGF başvurusu olumlu sonuçlanan firmaların finansman kullanım amaç bilgileri (\*) işareti ile belirtilmektedir. Buna göre KGF kefaletinden faydalanan 6 firmanın Fon'a başvurma nedenleri sırasıyla mevcut tesisin genişletilmesi (4), yeni iş kurma (3) ve diğer nakdi/gayri nakdi kredi talepleri (2) olarak sıralanmaktadır. Fon'dan faydalananların yanı sıra, ileride Fon'a başvurmayı düşünen firmaların büyük bir kısmı mevcut tesislerini genişletmeyi

amaçlarken, işletme sermayesi ve nakit ihtiyacını karşılama isteklerinin de ilk sıralarda yer alması araştırma kapsamındaki firmaların nakit sıkıntısını yoğun bir şekilde yaşadıklarını ortaya koymaktadır.

**Tablo 51: KGF Başvurusu ve Başvuru Amacı İlişkisi**

|                                    | KGF'ye Hiç Başvurdunuz mu? |       |        |
|------------------------------------|----------------------------|-------|--------|
|                                    | Evet *                     | Hayır | Toplam |
| İşletme sermayesi ihtiyacı         | 1                          | 17    | 18     |
| Yeni iş kurma                      | 4 (*3)                     | 12    | 16     |
| Mevcut tesisin genişletilmesi      | 6 (*4)                     | 34    | 40     |
| Hammadde temini                    | 0                          | 14    | 14     |
| Yeni teknoloji kullanımı           | 2 (*1)                     | 12    | 14     |
| Yeni işyerine taşınma              | 1 (*1)                     | 8     | 9      |
| Nakit sıkıntısını giderme          | 0                          | 18    | 18     |
| Dış ticaret finansmanı             | 1 (*1)                     | 1     | 2      |
| Teminat mektubu amaçlı krediler    | 1 (*1)                     | 10    | 11     |
| Finansal kiralama                  | 0                          | 1     | 1      |
| Diğer nakdi ve gayrinakdi krediler | 2 (*2)                     | 0     | 2      |
| <b>TOPLAM</b>                      | 9                          | 46    | 55     |

\* işaretli verilerde KGF'den yararlanan firmaların kullanım amaç bilgisi yer almaktadır.

KGF'den alınan kefalet ile KOBİ'ler, bankalardan nakdi, gayrinakdi ve leasing kredisi kullanabilmektedirler. Araştırma kapsamında KGF'den yararlanan firmalardan 5 firma nakdi kredi, 1 firma da gayrinakdi kredi kullanırken, leasing kredisi kullanan firma bulunmamaktadır. Ayrıca ileride başvurmayı düşünen firmaların büyük bir kısmı Fon teminatıyla bankalardan nakdi kredi talep edeceklerini Tablo 52 ortaya koymaktadır.

**Tablo 52: KGF Başvurusu ve Kullanılan Kredi Türü İlişkisi**

|                                       | KGF'ye Hiç Başvurdunuz mu? |       |        |
|---------------------------------------|----------------------------|-------|--------|
|                                       | Evet                       | Hayır | Toplam |
| Nakdi kredi (İşletme, Yatırım, Ar-Ge) | 8 (*5)                     | 41    | 49     |
| Gayrinakdi kredi (Teminat mektubu)    | 1 (*1)                     | 15    | 16     |
| Leasing                               | 0                          | 5     | 5      |
| <b>TOPLAM</b>                         | 9                          | 46    | 55     |



KGF'den yararlanacak firmalar için kefalet üst limiti 1 milyon TL, bu KOBİ'nin doğrudan ya da dolaylı olarak risk grubu oluşturduğu işletmeler için ise kefalet üst limiti 1,5 milyon TL olarak belirlenmiştir (www.kgf.com.tr). Tablo 53'te yer alan verilere göre daha önceden Fon'a başvurmayan 46 firmadan 20'si başvurmaları halinde en az 200 bin TL kefalet talebinde bulunacaklarını belirtirken; Fon kefaletinden faydalanmış 6 firmanın 5'inin de 200 bin TL üstü kefalet kullandıkları görülmektedir.

**Tablo 53: KGF Başvurusu ve Kullanılan Kredi Kefalet Tutarı İlişkisi**

|                                                            |                               | KGF'ye Hiç Başvurdunuz mu? |       |        |
|------------------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------|-------|--------|
|                                                            |                               | Evet                       | Hayır | Toplam |
| Talep ettiğiniz kefalet tutarı ne kadardı / ne kadar olur? | 50.000 TL'den az              | 1                          | 5     | 6      |
|                                                            | 50.000 TL - 100.000 TL arası  | 1                          | 10    | 11     |
|                                                            | 100.000 TL - 150.000 TL arası | 0                          | 7     | 7      |
|                                                            | 150.000 TL - 200.000 TL arası | 2* (1)                     | 4     | 6      |
|                                                            | 200.000 TL'den daha fazla     | 5* (5)                     | 20    | 25     |
| TOPLAM                                                     |                               | 9                          | 46    | 55     |

KGF, riskin paylaşımı ilkesine göre çalışmakta ve kullanılacak kredinin en fazla % 80'ine kefalet vermektedir (www.kgf.com.tr). Tablo 54'teki verilere bakıldığında % 75'i geçen sadece bir firma (faaliyet süresi 3-4 yıl), % 25'ten daha az kefalet kullanan en az 5 yıldır faaliyette bulunan iki firma bulunmaktadır. Ayrıca tabloya bakıldığında, finansman ihtiyacı duymayan firmaların da Fon'a başvurdukları görülebilmektedir.

**Tablo 54: Kefalet Tutarı ve Finansman Sorunu ilişkisi**

|                                                                              |              | Finansman Sorunu Var mı? |       |        |
|------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------------------|-------|--------|
|                                                                              |              | Evet                     | Hayır | Toplam |
| Verilen kefalet tutarı, talep ettiğiniz miktarın yüzde kaçını oluşturuyordu? | 0 - 25 %     | 1                        | 1     | 2      |
|                                                                              | 25 % - 50 %  | 0                        | 0     | 0      |
|                                                                              | 51 % - 75 %  | 2                        | 1     | 3      |
|                                                                              | 76 % - 100 % | 0                        | 1     | 1      |
| <b>Toplam</b>                                                                |              | 3                        | 3     | 6      |

Risk paylaşım ilkesi gereğince faaliyet gösteren KGF, firmaların talep ettiği kredi miktarının tamamını üstlenmez. Teminat sorunundan dolayı Fon'a başvuran firmaya, detaylı bir araştırma sürecinden sonra olumlu karar çıkması halinde kefalet verilmektedir. Verilen kefalet tutarı da bu araştırma sonucunda elde edilen bulgulara göre değişebilmektedir. Dolayısıyla firmalara, talep edilen tutar kadar kefalet verilmeyebilir. Araştırma kapsamında Fon'dan yararlanan firmaların, aldıkları kefalet tutarının yeterliliği ile Fon'a tekrar başvurulup başvurulmayacağı sorgulandığı sorudan elde edilen bilgiler Tablo 55'te belirtilmektedir. Tablodaki bilgilere göre Fon hizmetlerinden yararlanan 6 firmanın 5'i Fon'a tekrar başvurmayı düşünmekte, kalan diğer firma yetkilileri ise başvurmayı düşünmediklerini ifade etmişlerdir. Verilen kefalet tutarının yeterliliğinin sorgulanmasına bakıldığında başvuran 6 firmanın yarısı yeterli olduğunu, yetersiz olduğunu ifade eden firmalardan biri de maliyetlerin yüksekliği gibi gerekçelerle Fon'a tekrar başvurmayacağını ifade etmiştir.

**Tablo 55: KGF'ye Tekrar Başvurma Düşüncesi ve Kefalet Tutarı Yeterliliği İlişkisi**

|                                           |       | Verilen kefalet tutarı yeterli miydi? |          |          |
|-------------------------------------------|-------|---------------------------------------|----------|----------|
|                                           |       | Evet                                  | Hayır    | Toplam   |
| <b>Tekrar başvurmayı düşünür müsünüz?</b> | Evet  | 3                                     | 2        | 5        |
|                                           | Hayır | 0                                     | 1        | 1        |
| <b>TOPLAM</b>                             |       | <b>3</b>                              | <b>3</b> | <b>6</b> |

Banka kredisinde KGF kefaleti kullanılması durumunda Fon, kredi vadesi boyunca her yıl bakiye üzerinden, kefaletin türüne göre % 1 ile % 2 arasında değişen oranlarda peşin komisyon almaktadır ([www.kgf.com.tr](http://www.kgf.com.tr)). Tablo 56'daki verilere göre Fon kefaletinden faydalanmış bütün firmalar, 24 ay ve üzeri vadeli kredi kullandıklarını, Fon'a başvurmayı düşünen firmaların büyük çoğunluğu da (% 69,5) en az 24 ay vadeli kefalet talebinde bulunacaklarını ifade etmişlerdir.

**Tablo 56: Verilen Kefaletin Vadesi ve KGF Başvurusu İlişkisi**

|                                                             |                     | <b>KGF'ye Hiç Başvurdunuz mu?</b> |              |               |
|-------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------------------|--------------|---------------|
|                                                             |                     | <b>Evet</b>                       | <b>Hayır</b> | <b>Toplam</b> |
| <b>Verilen kefaletin vadesi ne kadardı / ne kadar olur?</b> | 12 aydan kısa       | 0                                 | 7            | 7             |
|                                                             | 12 – 24 arası       | 2                                 | 7            | 9             |
|                                                             | 24 – 36 arası       | 2* (1)                            | 13           | 15            |
|                                                             | 36 – 48 arası       | 3* (3)                            | 4            | 7             |
|                                                             | 48 aydan daha fazla | 2* (2)                            | 15           | 17            |
| <b>TOPLAM</b>                                               |                     | <b>9</b>                          | <b>46</b>    | <b>55</b>     |

Tablo 57 kullandırılan kredinin finansman sıkıntısını halletmesi ile Fon'a tekrar başvurma düşüncesi arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Buna göre firmaların yarısı verilen kefalet ile alınan kredinin yetersiz olduğunu düşünmektedir. Finansman sıkıntısı giderilen firmaların tamamı tekrar Fon'a başvuracağını ifade etmiştir.

**Tablo 57: KGF'ye Tekrar Başvurma Düşüncesi ve Verilen Kefalet İle Alınan Kredinin Finansman İhtiyacını Giderme İlişkisi**

|                                           |       | <b>Finansman ihtiyacınız giderildi mi?</b> |              |               |
|-------------------------------------------|-------|--------------------------------------------|--------------|---------------|
|                                           |       | <b>Evet</b>                                | <b>Hayır</b> | <b>Toplam</b> |
| <b>Tekrar başvurmayı düşünür müsünüz?</b> | Evet  | 3                                          | 2            | 5             |
|                                           | Hayır | 0                                          | 1            | 1             |
| <b>TOPLAM</b>                             |       | <b>3</b>                                   | <b>3</b>     | <b>6</b>      |

Fon kefaletinden yararlanıp kredi kullanan firmaların, kredi geri ödemesi ile ilgili bilgiler Tablo 58'de verilmektedir. Fon'dan faydalanan 6 firmanın 5'i kredi geri ödemesinde herhangi bir sorunla karşılaşmamıştır. Kalan diğer firma kredinin geri ödenmesinde güçlük yaşamış, dolayısıyla Fon'a tekrar başvurmayı düşünmemektedir.

**Tablo 58: KGF'ye Tekrar Başvurma Düşüncesi ve Kredinin Geri Ödenmesi İlişkisi**

|                                           |       | <i>Kredi geri ödenmesinde sıkıntı var mı?</i> |          |               |
|-------------------------------------------|-------|-----------------------------------------------|----------|---------------|
|                                           |       | Evet                                          | Hayır    | <b>Toplam</b> |
| <i>Tekrar başvurmayı düşünür müsünüz?</i> | Evet  | 0                                             | 5        | 5             |
|                                           | Hayır | 1                                             | 0        | 1             |
| <b>TOPLAM</b>                             |       | <b>1</b>                                      | <b>5</b> | <b>6</b>      |

Tablo 59'da araştırma hipotezlerinin sonuçları yer almaktadır. Araştırmanın temel hipotezlerden biri olan finansman sorunu yaşanması ile finansal planlama yapma durumu arasında bir ilişki olduğu hipotezi (H1), Tablo 59'da yer alan sonuca göre reddedilmiştir.

H<sub>2</sub> hipotezinde finansman sorunlarının varlığı ile işletmenin faaliyet süresi arasında bir ilişki olduğu varsayımı, Tablo 59'da yer alan bilgilere göre kabul edilmiştir.

H<sub>3</sub> hipotezinde finansman sorunlarının varlığı ile Fon'a başvuru yapma durumu arasında bir ilişki olduğu varsayımı, Tablo 59'da yer alan bilgilere göre kabul edilmemiştir.

H<sub>4</sub> hipotezinde işletmelerin finansal planlama yapma durumu ile faaliyet alanları arasında bir ilişki olduğu varsayılmaktadır. Tablo 59'da yer alan bilgilere göre finansal planlama yapma ile işletmelerin faaliyet alanı arasında 0,05 anlamlılık seviyesinde pozitif yönlü ilişki ( $p=0,282$ ) bulunduğundan H<sub>4</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

H<sub>5</sub> hipotezinde işletmelerin finansal planlama yapma durumu ile işletmenin hukuki yapısı arasında bir ilişki olduğu varsayılmaktadır. Tablo 59'da yer alan bilgilere göre finansal planlama yapma durumu ile işletmenin hukuki yapısı arasında 0,05 anlamlılık seviyesinde pozitif yönlü ilişki ( $p=0,250$ ) bulunduğundan H<sub>5</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

H<sub>6</sub> hipotezinde işletmelerin finansal plan yapma durumu ile yıllık ciro arasında bir ilişki olduğu varsayılmaktadır. Tablo 59'da yer alan bilgilere göre finansal plan yapma durumu ile yıllık ciro arasında 0,01 anlamlılık seviyesinde negatif yönlü güçlü bir ilişki ( $p=-0,370$ ) bulunduğundan H<sub>6</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

H<sub>7</sub> hipotezinde işletmelerin banka kredisi kullanım durumu ile hukuki yapıları arasında bir ilişki olduğu varsayılmaktadır. Tablo 59'da yer alan bilgilere göre banka kredisi kullanım durumu ile hukuki yapıları arasında 0,01 anlamlılık seviyesinde pozitif yönlü çok güçlü bir ilişki ( $p=0,457$ ) bulunduğundan H<sub>7</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

H<sub>8</sub> hipotezinde işletmelerin banka kredisi kullanım durumu ile yıllık ciro arasında bir ilişki olduğu varsayılmaktadır. Tablo 59'da yer alan bilgilere göre banka kredisi kullanım durumu ile yıllık ciro arasında 0,05 anlamlılık seviyesinde negatif yönlü güçlü bir ilişki ( $p=-0,299$ ) bulunduğundan H<sub>8</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 59: Korelasyon Tablosu

|                                | Sektör  | Faaliyet Alanı | Hukukî Yapı   | Personel Sayısı | Faaliyet Süresi | Yıllık Ciro    | Finansal Planlama | Finansman Sorunu | Banka Kredisi Kullanımı | KGF Başvurusu |
|--------------------------------|---------|----------------|---------------|-----------------|-----------------|----------------|-------------------|------------------|-------------------------|---------------|
| <b>Sektör</b>                  |         |                |               |                 |                 |                |                   |                  |                         |               |
| <b>Faaliyet Alanı</b>          | ,405**  |                |               |                 |                 |                |                   |                  |                         |               |
| <b>Hukukî Yapısı</b>           | 0,137   | ,346**         |               |                 |                 |                |                   |                  |                         |               |
| <b>Personel sayısı</b>         | -,405** | -,432**        | -,474**       |                 |                 |                |                   |                  |                         |               |
| <b>Faaliyet Süresi</b>         |         |                |               |                 |                 |                |                   |                  |                         |               |
| <b>Yıllık Ciro</b>             | -0,192  | -,424**        | -,381**       | ,659**          | 0,056           |                |                   |                  |                         |               |
| <b>Finansal Planlama</b>       | 0,198   | <b>,282*</b>   | <b>,250*</b>  | <b>-,247*</b>   | -0,089          | <b>-,370**</b> |                   |                  |                         |               |
| <b>Finansman Sorunu</b>        | -0,004  | 0,01           | -0,085        | 0,084           | 0,184           | 0,111          | <b>-0,213</b>     |                  |                         |               |
| <b>Banka Kredisi Kullanımı</b> | -0,111  | 0,224          | <b>,457**</b> | <b>-,381**</b>  | -0,098          | <b>-,299*</b>  | 0,201             | -0,038           |                         |               |
| <b>KGF Başvurusu</b>           | 0,079   | 0,111          | 0,106         | -0,062          | -0,172          | -0,149         | -0,008            | 0,017            | 0,15                    |               |

\*\* . Korelasyon 0,01 seviyesinde anlamlıdır (Çift Yönlü).

\* . Korelasyon 0,05 seviyesinde anlamlıdır (Çift Yönlü).

## 5. SONUÇ ve ÖNERİLER

Çalışmanın bu bölümünde araştırma kısmında elde edilen verilerin analizi, yorumlanması ve sonuçların bu alanda daha önce yapılmış çalışmaların sonuçlarıyla karşılaştırılmasının yanı sıra taraflara yönelik öneriler sıralanacaktır.

### Bulguların Değerlendirilmesi

✓ Araştırma kapsamına 75 KOBİ dâhil edilmiştir. KOBİ'lerin 32'si imalat/sanayi, 21'i pazarlama, 16'sı hizmet ve 6'sı tarım sektöründe faaliyet göstermektedir. İşletmelerin 50'si limited, 19'u şahıs ve 6'sı anonim şirket statüsündedir. Personel sayısı açısından incelendiğinde bu işletmelerin %42'si 1-9 arası, %49,3'ü 10-49 arası ve %8'i ise 50-249 arası personel çalıştırmaktadır. İşletmelerin faaliyet sürelerine bakıldığında %50'i 5 yıldan az süre faaliyet göstermekte; bu işletmelerin, cevap vermeyenler hariç tutulduğunda, %95,8'i 10 Milyon TL'den daha az ciro yapmaktadırlar.

✓ Finansal planlama yapma durumunun incelendiği soruda işletmelerin 29'u hayır cevabı verirken; bu işletmelerin %55,2'si limited, %44,8'i şahıs şirketleridir. "Finansal planlama yapılıyor mu?" sorusuna "Hayır" diyen firmaların, "Finansal Planlama Yapılamama Sebepleri" ne ilişkin alınan cevaplar gelir-gider akışlarının tahminindeki güçlükler (%52,4), siyasi belirsizlikler (%19), enflasyon oranındaki belirsizlikler (%14,3), diğer (kurumsallaşamama ve tahsilâta yaşanan dengesizlikler) (%9,5), ve döviz kuru ve faizdeki belirsizlikler (%4,8) olarak sıralanmaktadır. Elde edilen sonuçlar, literatürde bu alanda yapılmış çalışmaların sonuçlarıyla bağdaşmaktadır. Örneğin Yüce (2007), Çatal (2007b) ve Gözbaşı (2003) tarafından yapılan çalışmalarda finansal planlama yapamayan işletmelerin bu durumu, sıralama değişmekle beraber, döviz kuru ve faizlerdeki belirsizlikler, siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar, yüksek enflasyon oranları ile çalışmamızda ilk sırada yer alan "gelir-gider akışlarındaki düzensizlikler" seçenekleri ile açıkladığı görülmektedir. Buna göre literatürde finansman sorunlarına sebep etmenlerin, yakın dönemde ortaya çıkan siyasi ve ekonomik istikrardan dolayı artık son sıralara gerilediği söylenebilir.

✓ Araştırma kapsamında yer alan ve finansal planlama yapan 46 firmanın büyük bir kısmı kısa vadeli planlamayı tercih ederken, hem kısa hem uzun vadeli planlama yapanların oranı %41,3'tür. Elde edilen bu sonuçlar, Çelik (2007), Yüce (2007), Çatal (2007b) ve Korkmaz (2009)'ün yapmış olduğu çalışmaların sonuçlarıyla paralellik taşımaktadır. Örneğin Korkmaz (2009)'ün 100 firmayı kapsayan çalışmasında, finansal planlama dönemlerine bakıldığında firmaların %50'si kısa dönemli, %42'si de hem uzun hem kısa vadeli finansal planlama yapmaktadırlar. Bu duruma işletmelerin ekonomik ve siyasi istikrarın yeterince sağlanamaması gibi makroekonomik değişkenlerin yanı sıra diğer işletmelerle yapılan işlemlerden kaynaklanan mikro ölçekli değişkenler önemli rol oynadığı söylenebilir.

✓ KOBİ'lerin karşılaştıkları en önemli sorunların başında finansman sorunları yer almaktadır. Araştırma kapsamındaki görüldüğü üzere işletmelerin 1/3'ü finansman sorunu yaşadıklarını belirtmişlerdir. Bu durum literatürdeki çalışmalarla örtüşmektedir. Çelik (18/40, 2007), Çatal (239/286, 2007b), Civil (64/80, 2008) ve Karacibioğlu (44/50, 2007) tarafından yapılan çalışmalar, araştırma kapsamına alınan firmaların büyük bir kısmının finansman sorunlarıyla karşılaştıklarını ortaya koymaktadır. Örneğin Civil (2008)'in 80 firmayı dâhil ettiği araştırmasında, 64 firmanın düşük veya yüksek seviyelerde finansman sorunlarıyla karşılaşmış olmaları, firmaların gelişmeleri ve büyümeleri yolunda çözmeleri gereken en önemli sorunun finansman sorunu olduğunu teyit etmektedir.

✓ Finansman sorunu yaşanmasına sebep faktörler, işletmeden işletmeye fark etse de genellikle benzer özellikler taşır. Çalışmamızda finansman sorununun ortaya çıkmasına sebep en önemli etmenler alacakların tahsilindeki sorunlar (%25,4), kredilere ulaşmada yaşanan sıkıntılar (%19,2), maliyet artışları (%17,7) ve işletme sermayesi yetersizliği (%13,8) olarak sıralanmaktadır. Bu alanda daha önce yapılmış çalışmalara bakıldığında da çalışmamızın sonuçlarına benzer şekilde ilk sıralarda alacakların tahsilindeki sıkıntılarının (Akkuş, 2009; Çelik İ., 2007; Yıldırım, 2010; Yüce, 2007; Koyuncu, 2010; Yörük, 2001) yer aldığı görülmektedir. Örneğin Koyuncu (2010)'nun çalışmasında 54 firmanın finansman sorunlarına sebep olan en önemli faktörleri kredi imkânlarının sınırlı olması (40), alacakların tahsilâtındaki gecikmeler (37)



ve özkaynakların yetersizliği (27) olarak sıralaması, ülke genelinde KOBİ'lerin genellikle aynı nedenlerden dolayı finansman sıkıntısı çektiklerini göstermektedir.

✓ Finansman sorunlarıyla karşılaşan firmalar, çözüm için çeşitli yollara başvurmaktadırlar. Araştırma kapsamında uygulanan ankette finansman sıkıntısı çeken firmalar, çözüm olarak öncelikle uzun vadeli ve ucuz kredi imkânları sağlanması (%40) gerektiği vurgulamaktadırlar. Kredi imkânlarının iyileştirilmesinin yanı sıra büyüme ve gelişim için kamusal teşviklerin verilmesi (%31,6), destekçi kuruluşların daha aktif rol almaları (%12,6) ve banka kredilerinde istenen teminatların en aza indirilmesi (%14,7) KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümünde sıraladıkları diğer çözüm yollarıdır. Araştırmamızda ortaya çıkan bu sonuçlar önceki yıllarda yapılmış çalışmaların sonuçlarıyla (Akkuş, 2009; Yörük, 2001; Yüce, 2007) örtüştüğü görülmektedir. Örneğin Akkuş (2001)'un 65 firmayı dâhil ettiği çalışmada finansal sorun yaşayan işletmelerin çözüm önerileri olarak uzun vadeli ve ucuz kredi, teşviklerin sağlanması ve kredi teminatlarının en aza indirilmesi yönündeki talepleri, araştırmamızın sonuçlarını desteklemektedir. Gerçekten de benzer yönde dile getirilen bu taleplerin karşılanması, KOBİ'lerin en önemli sorunlarının başında gelen finansman sorunlarını kısmen ya da tamamen ortadan kaldıracığı düşünülmektedir.

✓ Araştırma kapsamındaki işletmelerin 57'si işletmenin kuruluş aşamasında hiç yabancı kaynak kullanmamıştır. İşletmelerin 13'ü ise toplam sermayenin %50'si kadar yabancı kaynak kullanmıştır. Literatürde yer alan çalışmalara bakıldığında benzer sonuçlar yer almaktadır. Örneğin Çelik (2007)'in 58 firmayla yaptığı çalışmada kuruluş aşamasında firmaların büyük bir kısmının (36) özkaynakların yanı sıra yabancı kaynaklardan özellikle banka kredilerini kullandığı belirtilmektedir. Ortaya çıkan bu durum, işletmelerin genellikle öncelikle özkaynakları kullandıkları; özkaynakların yeterli görülmemesi halinde ise mecburen yabancı kaynak kullanımına yöneldiklerini göstermektedir.

✓ İşletmelerin kullandıkları en önemli yabancı kaynak banka kredileridir. Araştırmamızda banka kredisi kullanım durumu incelendiğinde en az bir kez kullanmış firmaların oranı %57,3'tür. Finansman sorunu yaşamalarına rağmen banka kredisi kullanmaktan kaçınan firmaların oranı ise %44'tür. Ancak

çalışmamızda ortaya çıkan bu sonuçlarla literatürde daha önceden yapılmış çalışmaların sonuçları farklılaşmaktadır. Örneğin Çelik (2007)'in yaptığı çalışmada banka kredisi kullanım oranı %82,8; Türköz (2008)'ün çalışmasında ise bu oran %39,9'dur. Finansman sorunu ile banka kredisi arasındaki ilişkiye bakıldığında bakıldığında finansman sorunu yaşayan firmaların % 56'sı banka kredisi kullanırken, bu oran Türköz (2008)'ün çalışmasında %50'dir. Ortaya çıkan bu sonuç, finansman sorunu yaşayan firmaların yabancı kaynak kullanımı konusunda ikiye ayrıldıklarını göstermektedir. Banka kredisi kullanmaktan sakınan işletmeler kaynak sorunları nedeniyle ya yatırımlarını ertelemekte ya da kısmen devam ettirmektedirler. Daha önceden değinildiği üzere finansman sorunları çözümünde KOBİ'lere çeşitli finansman kaynakların ve kamusal teşviklerin sağlanması gerektiği düşünülmektedir.

✓ Araştırma kapsamında 43 firma banka kredisi kullanmıştır. Bu KOBİ'ler arasında işletme kredisi kullanım oranı %62, yatırım kredisi % 22 ve diğer kredi türleri % 16'dır. Ayrıca faaliyet süreleri ile banka kredileri kullanım ilişkisine bakıldığında, kredilerin büyük bir kısmı (%70'i) faaliyet süresi 5 yıldan fazla olan işletmelerde yoğun bir şekilde kullanıldığı görülmektedir. Kredi türlerinin incelendiği literatür çalışmalarında, bu araştırmanın sonuçlarına benzer bulgulara ulaşılmıştır. Örneğin Ata vd. (2008) tarafından yapılan ve banka kredi türlerinin de sorgulandığı çalışmasında (91 KOBİ), işletme kredisi %66,7, yatırım kredisi %21, ihracat kredisi %9,9 ve diğer kredi türleri %2,5 oranlarında kullanıldığı görülmektedir.

✓ Bu çalışmada KOBİ'lerin, banka kredileri başvurularında karşılaştıkları en önemli sorunun teminat yetersizliği (%28,1) olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kredi sonuçlandırılmasının uzun sürmesi, prosedürlerin fazla olması ve yüksek maliyetler banka kredilerinde karşılaşılan diğer önemli sorunlar olarak sıralanmaktadır. Bu sonuçlar literatür çalışmalarından elde edilenlerle (Civil, 2008; Korkmaz Y., 2009; Koyuncu, 2010; Avdan, 2010; Yazıcı A., 2008) paralellik göstermektedir. Örneğin Avdan (2010)'ın yaptığı ve İstanbul, Kocaeli, Eskişehir ve Gaziantep Sanayi Odalarına kayıtlı 230 işletmenin dâhil edildiği çalışmasında banka kredisi kullanımında karşılaşılan sorunların önem sıralamasında teminat sorunu %39 ile ilk sırada yer alırken, yüksek faizler %26'lık oranla ikinci sırada yer almaktadır. Ortaya çıkan bu durum, Türkiye'de

faaliyet gösteren KOBİ'lerin temel sorunlarının genellikle aynı sebeplerden kaynaklandığını ortaya koymaktadır.

✓ Araştırma kapsamındaki firmaların % 61,3'ü banka kredisi dışındaki diğer finansman yöntemlerinden yararlanmıştır. İlk sırada %29,3'lük oranla KOSGEB kredileri yer alırken; bu orana KGF ve Kalkınma Ajansı kredileri de dâhil edildiğinde, KOBİ'lerin gelişimi için verilen teşviklerden yararlanma düzeyi, banka dışı finansman yöntemleri içerisinde %46,5'e yükselmektedir. Alternatif yöntemlerden (leasing, faktöring, forfaiting, satıcı kredileri vb) faydalanma seviyesi %40,7'dir. Bu sonuçlar literatürden elde edilenlerle (Çelik İ., 2007; Çatal M.F., 2007b; Akkuş, 2009; Karacibioğlu, 2007) paralellik arz etmektedir. Örneğin Karacibioğlu (2007)'nin finansman sorunlarının çözümünde kullanılan tekniklerin araştırıldığı çalışmasına göre firmalar banka kredilerinin yanı sıra leasing, faktöring, ticari (satıcı) krediler, teşvik ve hibelerden sık sık yararlanırken; kredi garanti Fonlarından yararlanma derecesi yok denecek kadar azdır (3/50). Ortaya çıkan bu sonuç, literatürde de ifade edildiği üzere, Fon faaliyetlerinin beklentilerin çok altında kaldığını doğrulamaktadır.

✓ Araştırma kapsamında KGF'ye 9 işletme başvururken, 6'sı kefalet hizmetlerinden faydalanmıştır. KGF hizmetlerine ihtiyaç duymayan işletme sayısı 20'dir. Finansman sorunu yaşayan 50 firmanın 44'ü, bu soruna rağmen KGF'ye başvurmamıştır. Bu duruma KGF faaliyetlerinden haberdar olmamalarını (yaklaşık %65,45) göstermek mümkündür. Elde edilen bu sonuçların aksine Koyuncu (2010) ve Çatal (2007b) tarafından yapılan çalışmalardan farklı sonuçlar alınmıştır. Örneğin Çatal (2007b)'in yapmış olduğu çalışmada 286 firmanın %40,9'nun sadece haberdar oldukları, %9,4'ünün ise Fonun teminat hizmetlerinden yararlandıkları görülmektedir. Buna benzer şekilde Koyuncu (2010)'nin çalışmasında Gaziantep'te faaliyet gösteren 54 firmanın yaklaşık %51'inin Fonun hizmetlerinden yararlanmış olması, KGF bilinirliğinin bölgeden bölgeye değişkenlik gösterdiğini ortaya koymaktadır.

✓ KGF başvurusu olumlu sonuçlanan firmaların finansman kullanım amaçları mevcut tesisin genişletilmesi (4), yeni iş kurma (3) ve diğer nakdi/gayri nakdi kredi talepleri (2) olarak sıralanmaktadır. Fon'dan faydalananların yanı sıra, ileride Fon'a başvurmayı düşünen firmaların büyük bir kısmı aynı şekilde

mevcut tesislerini genişletmeyi amaçlarken, işletme sermayesi ve nakit ihtiyacını karşılama isteklerinin de ilk sıralarda yer alması araştırma kapsamındaki firmaların nakit sıkıntısını yoğun bir şekilde yaşadıklarını ortaya koymaktadır.

✓ KOBİ'ler, KGF teminatları vasıtasıyla nakdi, gayrinakdi ve leasing kredileri kullanabilmektedirler. Araştırma kapsamındaki firmaların 5'i nakdi kredi, 1'i gayri nakdi kredi kullanmıştır. İlerde KGF'den faydalanmayı düşünen firmaların büyük bir kısmı yine benzer şekilde nakdi kredi ihtiyaçlarını gidermek üzere başvuracaklarını belirtmiştir. Kredi kullanan firmaların yarısı, KGF tarafından verilen hizmetin yeterli olduğunu, yetersiz olduğu düşünen firmaların 1'i kredi geri ödenmesinde sorun yaşadığından dolayı tekrar başvurmayı düşünmemektedir.

✓ Araştırma kapsamında finansal planlama yapmayan işletmelerin %79,3'ü, planlama yapan işletmelerin ise %58,7'si finansman sorunu yaşamaktadır. Ortaya çıkan bu sonuç, "işletmelerin finansman sorunu yaşaması ile finansal planlama yapma durumu arasında bir ilişki vardır"  $H_1$  hipotezini geçersiz kılmaktadır; yani iki faktör arasında herhangi bir ilişki bulunamadığından bu hipotez reddedilmiştir. Literatüre bakıldığında ise iki faktör arasında bir ilişkinin bulunduğu görülmektedir. Örneğin Çatal (2007b)'in çalışmasında finansal planlama yapan firmaların, planlama yapmayan işletmelere göre daha az finansman sorunu yaşamaları sonucunda, iki faktör arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır.

✓ İşletmelerin finansman sorunlarının varlığı, faaliyet sürelerine göre değişmektedir. Faaliyet süreleri 5 yılın altında olan işletmelerin %77'si finansman sorunlarıyla karşı karşıya kalmakta; 5 yılın üzerinde faaliyette bulunan işletmelerde bu durum pek değişmemektedir (%60). Dolayısıyla ortaya çıkan bu sonuçla birlikte finansman sorunlarının varlığı ile işletmenin faaliyet süresi arasında bir ilişki bulunmadığından  $H_2$  hipotezi kabul edilmemiştir.

✓ KGF, sıklıkla karşılaşılan ve KOBİ'lerin kredi almalarına büyük engel teşkil eden teminat yetersizliği sorununu çözme amacıyla faaliyete başlamıştır. Finansman sorunu yaşayan işletmelerin yabancı kaynak temininde başvurabilecekleri önemli araçlarından olan KGF'ye, işletmelerin başvurmaları

beklenmektedir. Ancak araştırma kapsamında 75 firmadan sadece 9'u Fon'a başvurmuştur. Başvuran firmaların 3'ü ise herhangi bir finansman sorunu yaşamamalarına rağmen Fon'a başvurduklarını ifade etmesi, finansman sorunlarının varlığı ile Fon'a başvuru yapma durumu arasında bir ilişki olduğu varsayımını geçersiz kıldığından,  $H_3$  hipotezi kabul edilmemiştir.

✓  $H_4$  hipotezinde finansal planlama yapma durumu ile işletmenin faaliyet alanı arasında bir ilişki olduğu varsayılmaktadır. Araştırma bulgularına bakıldığında yapılan faaliyet alanları değiştikçe finansal planlama yapma oranları arttığı görülmektedir. İki faktör arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmasından dolayı  $H_4$  hipotezi kabul edilmiştir.

✓  $H_5$  hipotezinde işletmelerin finansal planlama yapma durumu ile işletmenin hukuki yapısı arasında bir ilişki olduğu varsayılmaktadır. Çünkü hukuki seviye yükseldikçe artan kurumsallaşma seviyesi vb sebeplerden dolayı (Çatal M. F., 2007b) işletmelerin finansal planlamaya oranının artması beklenmektedir. Araştırma kapsamında finansal planlama yapma ile işletmelerin faaliyet alanı arasında pozitif doğrusal yönde anlamlı bir ilişki bulunduğundan  $H_5$  hipotezi kabul edilmiştir. Literatürde bulgularımıza paralel sonuçlar bulunmaktadır. Örneğin Çatal (2007b)'ın çalışmasında finansal planlama yapma durumu ile, planlama yapmayan işletmelere göre daha az finansman sorunu yaşamaları sonucunda, iki faktör arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır.

✓  $H_6$  hipotezinde işletmelerin finansal plan yapma durumu ile yıllık ciro arasında bir ilişki olduğu varsayılmaktadır. İki faktör arasındaki çapraz tabloya bakıldığında, ciro artıkça işletmelerin finansal planlama yapma oranları sürekli artmaktadır. Örneğin en düşük cirodan en yükseğine doğru finansal planlama yapma oranları %26,7, %64,9, %76,5 ve %100 olmaktadır. Elde edilen bu sonuçlara göre finansal plan yapma durumu ile yıllık ciro arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki bulunduğundan  $H_6$  hipotezi kabul edilmiştir.

✓  $H_7$  hipotezinde işletmelerin banka kredisi kullanım durumu ile hukuki yapıları arasında bir ilişki olduğu varsayılmaktadır. Yapılan analizler sonucunda banka kredi kullanım oranı şahıs şirketlerde %15,8, limited şirketlerde %66,7 ve

anonim şirketlerde %72'dir. Ortaya çıkan bu sonuç iki faktör arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişkinin olduğunu gösterdiğinden  $H_7$  hipotezi kabul edilmiştir.

✓  $H_8$  hipotezinde işletmelerin banka kredisi kullanım durumu ile yıllık ciro arasında bir ilişki olduğu varsayılmaktadır. Banka kredisi, cirosu yüksek işletmelerde daha yoğun bir şekilde kullanılmaktadır. Bu sonuç işletmelerin özkaynak yetersizliği sorunuyla karşı karşıya kalmalarından dolayı yatırımlarını finanse etmek için banka kredilerine yönelmek zorunda kaldıklarını göstermektedir. Ortaya çıkan bu sonuçla birlikte iki faktör arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki bulunduğundan  $H_8$  hipotezi kabul edilmiştir.

### **Öneriler**

Literatürde KOBİ'lerle ilgili yapılan çalışmaların büyük bir kısmında, bu işletmelerin karşılaştıkları sorunların başında finansman, pazarlama ve yönetimde meydana gelen sorunlar gelmektedir. Çalışmamızın konusunu oluşturan finansman sorunu ise firmaları etkileyen en önemli faktörler arasında ilk sıralarda yer almaktadır. Bu alanda sorunların yaşanmasına alacakların tahsilinde ve kredi temininde yaşanan sorunlar, maliyetlerdeki artışlar ve sermaye yetersizliği gibi etkenler önemli rol oynamaktadır. Finansman sorununa sebep faktörlerden olan alacakların tahsilindeki düzensizlikler işletmeye özgü yani içsel; kredi kaynaklarına ulaşmayı kısıtlayan en önemli unsur olan teminat yetersizliği ise dışsal faktördür.

Ekonominin motoru olarak ifade edilen KOBİ'lerin, teminat yetersizliği, maliyetlerin yüksekliği, finans sisteminin istenilen düzeyde derinleşmemesi gibi faktörlerden dolayı toplam kredilerden aldıkları pay çok düşük seviyelerde kalmaktadır. İşte tüm bu nedenlerden dolayı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin, KOBİ'lerin finans kaynaklarına ulaşmalarını kolaylaştırıcı teşviklerin yanı sıra teminat sorunlarına çözüm olarak KGF gibi önlemler aldıkları görülmektedir. Dünya genelinde yaygın bir şekilde uygulama alanı bulan kredi garanti programının Türkiye'de 1994 yılından beri faaliyet göstermesine rağmen, hala istenilen düzeyde başarının yakalanamadığı görülmektedir. Ancak tüm bu olumsuzluklara rağmen KGF gibi çeşitli kurum ve kuruluşların, KOBİ'lerin finansman kaynaklarına ulaşmalarını kolaylaştırıcı adımlar atması gerekmektedir.

Araştırmamızdan elde edilen bulgular doğrultusunda taraflara yapılacak önerileri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür;

- İşletmelerin gelecekteki nakit akımları doğru bir şekilde tahmin edilmesine imkân tanıyan finansal planlamalar yapmalı; bu planlar değişen şartlara uyum sağlayacak esneklikte kısa ve uzun dönemli hazırlanmalı,

- Finansman sorununa sebep faktörler iyi incelenmeli, gerekli ve çözüme dönük önlemler alınmalı; gereksiz stok yapılmamalı, yeni pazarlar aranmalı, maliyetler kontrol altına alınmalı ve sermaye yapısı güçlendirilmeli,

- Araştırma kapsamındaki işletmelerin en önemli finansman sorunu olarak gösterdikleri "alacakların tahsil edilmesindeki sıkıntılar", alternatif finansman yöntemleriyle kısmen giderilebilir. Ayrıca vadeli satışların yapılması kaçınılmaz ise aynı şekilde satıcı işletmelerden kredili alımlar yoluna da gidilebilir.

- Ölçekleri itibariyle küçük olan KOBİ'lerde genellikle bağımsız finansman bölümü yer almamaktadır. Bu alanda görülen eksiklikler, çeşitli kuruluşların işletme sahip ve ilgili personele eğitim vermesiyle ya da işletmenin uzman personel istihdam etmesiyle giderilebilir,

- Kredilere çeşitli sebeplerle ulaşmakta sıkıntı yaşayan KOBİ'ler, Basel II standartlarının yürürlüğe girmesiyle daha da zorlanacağı beklenmektedir. Her işletmenin bağımsız kredi derecelendirme kuruluşlarının vereceği kararlarla birlikte yeni ve düşük kredi notuna sahip olmaları, var olan güçlüklerin daha da artmasına sebep olacaktır. Dolayısıyla işletmeler Basel II standartlarının gerektirdiği teminat yapısına ayak uydurmalı ve sermaye yapılarını güçlendirmeli,

- Basel II ile birlikte işletmeler, kayıt dışı işlemlerin yanı sıra tüm işlemler zamanında ve doğru bir şekilde kayıt altına almalı, gerçekleri yansıtan mali tablolar hazırlamalı ve mali tablolar uluslar arası muhasebe standartları dikkate alınarak hazırlanmalıdır.

- KOBİ'lerin gelişimi için yeterli tutar ve türde teşvikler oluşturulmalı ve verilecek teşvikler konusunda KOBİ'ler bilgilendirilmeli,

- KOBİ'lere yönelik faaliyette bulunan kurum ve kuruluşlar (KOSGEB, KGF, Eximbank vb) arasında işbirliği sağlanmalı,

- Yapılan araştırmaların sonucuna göre KOBİ'lerin, bankacılık sektöründen aldıkları payın çok düşük kaldığı görülmektedir. Öncelikle bu oranın artırılması

gerekmektedir. Ancak hem ülkemizde KOBİ'lerle ilgili sağlıklı verilerin toplandığı altyapı bulunmaması, hem de KOBİ'lerden kaynaklı nedenlerden dolayı bu oranın artması şu an için mümkün görünmemektedir.

- Bankalar tarafından verilecek krediler ucuz ve uzun vadeli, süreçteki prosedür, ücret ve teminatlar en aza indirilerek kredi kullanımı yaygınlaştırılmalı,

- Öncelikli olarak KGF'nin faaliyetleri hakkında KOBİ'lere tanıtım yapılmalı,

- Fon'a başvuracak KOBİ'leri şeffaf ve tarafsız bir şekilde değerlendirecek bir sistem kurulmalı,

- Fon'dan sadece sorunlu KOBİ'lerin faydalandığı yolundaki olumsuz imaj düzeltilmeli ve kefalet kullanımı özendirilmesi yolunda gerekli adımlar atılmalı,

- KOBİ'lerin, KGF'nin bir kamu kuruluşunu olmasından dolayı çeşitli nedenlerden dolayı isteksiz davrandıkları görülmektedir. Fon yönetiminin dünya genelinde olduğu gibi özel sektöre devredilmesiyle bu sorunun ortadan kalkması beklenmektedir.

- KGF hizmetlerinden alınan ücretler ve prosedürler azaltılmalı,

- Banka kredisi kullanmaktan sakınan işletmelere alternatif finansman yöntemleri hakkında yeterli bilgi verilmeli ve bu ihtiyaca dönük faaliyette bulunacak danışmanlık ofisleri kurulmalı,

- Banka kredileri dışında en önemli alternatif finansman kaynağı olan sermaye piyasası fon olanakları ve borsaya kote olmanın getireceği avantajlar daha iyi tanıtılmalı,

- Türkiye'de kayıt dışı ekonomi oranı en aza indirilmeli, kayıt altına alınacak KOBİ'lerin kurumsallaşmaları sağlanarak sermaye piyasasına yönlendirilmelidir.



## KAYNAKÇA

### KİTAPLAR

- Akgemci, T. (2001). *KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*. Ankara: KOSGEB Yayınları.
- Aksoy, A., ve Yalçiner, K. (2008). *İşletme Sermayesi Yönetimi*, Gazi Kitabevi 4. Baskı, Ankara.
- Aslan, K. (2006). *KOBİ'lerde Yönetim ve Pazarlama Aracı Olarak Franchising*. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Yayınları, No:16.
- Aydın, N., Coşkun, M., Bakır, H., Ceylan, A., ve Başar, M. (2004). *Finansal Yönetim*, 2. Baskı, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 1465.
- Ceylan, A., ve Korkmaz, T. (2010a). *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Ekin Yayınevi Yayınları, Gözden Geçirilmiş 11. Baskı.
- Ceylan, A., ve Korkmaz, T. (2010b). *Finansal Teknikler*, Ekin Kitabevi, Yenilenmiş 7.Baskı, Bursa.
- Çelik, K. (2008). *Uluslar arası İktisat*, Murathan Yayınevi, 4. Baskı.
- Devlet Planlama Teşkilatı. (2007). *KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2007-2009*. 1-56.
- European Commission. (2005). *The New SME Definition*. User Guide and Model Declaration, Enterprise and Industry Publications.
- Green, A. (2003). *Credit Guarantee Schemes for Small Enterprises: An Effective Instrument to Promote Private Sector-Led Growth?* United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Working Paper, no.10, p.84.
- Koca, C. (2010). *Finans Yönetimi*, Etap Yayınevi, 1. Baskı, İstanbul.
- OECD. (2004). *Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in A Global Economy: Towards a More Responsible And Inclusive Globalization*. SME Statistics: Towards A More Systematic Statistical Measurement of SME Behavior, 2nd OECD Conference of Ministers Responsible For Small And Medium-Sized Enterprises (SMEs), Istanbul, Turkey.

- OECD. (2010). *Facilitating Access to Finance - Discussion Paper on Credit Guarantee Schemes*. OECD, [www.oecd.org/dataoecd/52/5/45324327.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/52/5/45324327.pdf) (06.06.2011).
- Parasız, İ. (2009). *Para Banka ve Finansal Piyasalar*, Ezgi Kitabevi, Gözden Geçirilmiş 9. Baskı, Bursa.
- Şimşek, Ş., ve Çelik, A. (2011). *İşletme Bilimlerine Giriş*, Eğitim Kitabevi, Genişletilmiş 18. Baskı.
- Tekin, M. (2009). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*, Geliştirilmiş ve Yenilenmiş 7. Baskı.
- Tuncer, D., Ayhan, D. Y., ve Varoğlu, D. (2008). *Genel İşletmecilik Bilgileri*, Siyasal Kitabevi, 2. Baskı, Ankara.

### **MAKALE ve BİLDİRİLER**

- Akdeniz, M. B. (2005). KOBİ'lerin Ekonomik ve Sosyal Yapı İçindeki Yerleri, Destekleyici Kurumsal Çevreleri ve Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Yeniden Yapılandırılmaları. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 69-90.
- Aksoy, U. A., ve Çabuk, A. (2006). KOBİ'lerde Toplam Kalite Yönetimi Uygulamalarının Kurumsallaşma Üzerindeki Etkileri. *Balıkesir Üniversitesi SBE Dergisi*, 9 (16), 39-57.
- Aras, G. (2001). KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları: Tezgahüstü Piyasalar ve Risk Sermayesi Finansman Modeli. *Erciyes Üniversitesi, I. Orta Anadolu Kongresi (18-21 Ekim 2001): KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*, 59-67.
- Ata, A., Gür, F. A., ve Çelik, K. R. (2008). KOBİ Finansmanında Basel II Uygulamalarının Olası Etkileri: Gaziantep'te Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 185-199.
- Ayık, Y. Z., ve Keskin, G. (2008). KOBİ'lerin Genel Sorunları ve Düşünülen Çözüm Önerileri Üzerine Erzurum'da Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12 (2), s. 469-481.
- Beck, T., Klapper, L. F., ve Mendoza, J. C. (2010). The Typology of Partial Credit Guarantee Funds Around the World. *Journal of Financial Stability*, 6, 10-25.

- Bekçi, İ., ve Usul, H. (2001). Göller Bölgesindeki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Yolları. *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6 (1), 111-125.
- Civan, M., ve Tekinkuş, M. (2002). Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Birliğine Uyum Süreci: Gaziantep Örneği. *Erciyes/ODTÜ Uluslararası Ekonomi Kongresi VI. Bildiri Kitabı*, 1-34, Ankara.
- Columbo, F., Gambacorta, L., ve Mistrulli, P. E. (2009). *Mutual Guarantee Institutions and Small Business Finance*. BIS Working Papers, Bank for International Settlements, October 2009.
- Combs, J. G., Ketchen, J. D., ve Short, J. C. (2011). Franchising Research: Major Milestones, New Directions, and Its Future Within Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory ve Practice*, 35 (3), 413-425.
- Cowling, M., ve Mitchell, P. (2003). Is the Small Firms Loan Guarantee Scheme Hazardous for Banks or Helpful to Small Business? *Small Business Economics*, 21, 63-71.
- Çatal, M. F. (2007a). Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10 (2), 333-352.
- Çelikkol, H., Çelikkol, M. M., ve Koç, Y. D. (2008). Ticaret Bankacılığında Yeni Bir Boyut: KOBİ Bankacılığı ve Türkiye Değerlendirmesi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* (21), 253-272.
- Deelen, L., ve Molenaar, K. (2004). *Guarantee Funds for Small Enterprises - A Manual for Guarantee Fund Managers*. London: International Labour Organization (ILO).
- Erdoğdu, M. (2007). Mali İstikrarın Kamusal Niteliği ve Mali Piyasa Başarısızlıkları. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (2), 45-72.
- Erkan, M., ve Topal, Y. (2001). KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Finansmanı ve İMKB'deki KOBİ'lerle İlgili Ampirik Bir Çalışma. *Erciyes Üniversitesi, I. Orta Anadolu Kongresi (18-21 Ekim 2001): KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*, 68-76.
- Freear, J., Sohl, J. E., ve Wetzal, W. (2002). Angles on Angels: Financing Technology-Based Ventures – A Historical Perspective. *Venture Capital*, 4 (4), 275 - 287.

- Green, P. L. (2011). In With The Old. *Global Finance*, 25 (9), 126-127.
- Güler, S., ve Taner, B. (2008). Dünya'da KOBİ Borsaları ve Türkiye'de KOBİ Borsasının Oluşumuna Yönelik Uygulamalar. *Ege Akademik Bakış*, 8 (2), 519-540.
- İraz, R. (2005). Küresel Rekabet Ortamında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Ulusal Sosyo-Ekonomik Sisteme Katkıları Açısından Değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* (13), 223-236.
- Karayılmazlar, S., Aşkın, A., ve Çabuk, Y. (2007). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tarihsel Gelişimi ve Tanımlama Kriterleri. *ÇOMU Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2 (1), 151-164.
- Klapper, L. F., Allende, V. S., ve Sulla, V. (2002). *Small and Medium-Size Enterprise Financing in Eastern Europe*. World Bank Policy Research Working Paper, 2933.
- Korkmaz, S. (2003). KOBİ Pazarlama ve Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Kullanılabilirliği Üzerine Bir Araştırma. *Ticaret ve Turizm Eğitimi Fakültesi Dergisi* (2), 233-258.
- Kutlu, H. A., ve Güner, M. (2006). Barter İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi. *Mali Çözüm Dergisi (ISMMMO Yayın Organı)* (75), 117-130.
- Küçük, O. (2007). AB Uyum Sürecinde Kalkınma Ajansları ve AB Hibe Projelerinin Bölgesel Kalkınmaya Katkılarının Araştırılması: Samsun, Kastamonu ve Erzurum NUTS II Bölgesi Örneği. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10 (2), 495-507.
- Levitsky, J. (1997). Credit Guarantee Schemes for SMEs - An International Review. *Small Enterprise Development*, 8 (2), 4-17.
- Levitsky, J., ve Prasad, R. (1995). *Credit Guarantee Schemes for Small and Medium Enterprises*. World Bank Technical Paper.
- Madill, J. J., Haines Jr, G. H., ve Riding, A. L. (2005). The Role of Angels in Technology SMEs: A Link to Venture Capital. *Venture Capital*, 7 (2), 107-129.
- McCuddy, M. K., Eser, Z. E., ve Pınar, M. (2011). Exploring the Connection between Ethical Issues in Franchising Business Success and Franchisees'

- Demographic Characteristics. *International Journal of Business Research* , 11 (6), 101-116.
- Met, Ö. (2011, Ocak-Haziran). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Kırgızistan'da Bir Araştırma. *Sosyoekonomi Dergisi*, (14), 127-144.
- Meyer, R. L., ve Nagarajan, G. (1996). Evaluating Credit Guarantee Programs in Developing Countries. *Economics and Sociology Occasional Paper No. 2322, Ohio State University, Columbus, OH* , 1-17.
- Moudud, J. K. (1999). 1999 Levy Institute Survey of Small Business: An Impending Cash Flow Squeeze? [http://www.levyinstitute.org/pubs/pn99\\_9.pdf](http://www.levyinstitute.org/pubs/pn99_9.pdf), (24 Ocak 2012).
- Müslümov, A., ve Aras, G. (2001). Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri. *Doğu Akdeniz Üniversitesi, Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri*, 1-31.
- Navajas, A. R. (2001). Credit Guarantee Schemes: Conceptual Frame. *Financial System Development Project (GTZ/FONDESIF)* , 1-15.
- Novalija, S., Mutapčić, H., ve Kovač, E. (2011). Accounting Treatment and Legislation of Leasing Arrangements Economic Review. *Journal of Economics ve Business (Ekonomiska Revija: Casopis za Ekonomiju i Biznis)*, 9 (2), 45-60.
- Öndeş, T. (2001). Kredi Garanti Fonu, İşleyişi ve Erzurum'daki Kimi KOBİ'lerle Bu Konunun Bir Değerlendirilmesi. *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, 15 (1-2), 179-188.
- Özçelik, Ö., Önder, H., ve Odabaşı, Y. (2010). Uluslararası Doğrudan Yatırımların KOBİ'lerin Gelişmesindeki Etkilerinin Yapısal Eşitlik Modeli İle İncelenmesi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 26 (2), 70-85.
- Özdemir, S., Ersöz, H. Y., ve Sarioğlu, H. İ. (2007). Girişimciliğin ve KOBİ'lerin Ekonomik ve Sosyal Sistem İçindeki Yeri ve İşsizliği Önlemedeki Rolü. *ÇOMU Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2 (1), 55-101.
- Özdoğan, O. N. (2001). Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kuşadası'nda Faaliyet Gösteren KOBİ'lerin Finanslama Yönelimleri. *Erciyes Üniversitesi, I. Orta Anadolu Kongresi (18-21 Ekim 2001): KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*, 121-131.

- Özkanlı, Ö., ve Namazalieva, K. (2006). Kırgızistan'da Faaliyet Gösteren Bazı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yönetim Sorunları Üzerine Bir Araştırma. *Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi* (39), 97-125.
- Park, Y. P. (2006). Korea Credit Guarantee Fund and Its Contribution to the Korean Economy. *Journal for SME Development*, 1 (4), 97-126.
- Pombo, P., ve Herrero, A. (2001). *Los Sistemas De Garantías Para La Micro Y La Pyme En Una Economía Globalizada*. DP Editorial.
- Popa, D. (2011). Financial Efficiency of Romanian Leasing Companies: A Return of Assets Analysis. *Management and Economics (Revista Academiei Fortelor Terestre)*, 16 (1), 115-122.
- Ramadani, V. (2009). Business Angels: Who They Really Are? *Strategic Change*, 18 (7/8), 249-258.
- Riding, A., Madill, J., ve Haines, G. (2007). Incrementality of SME Loan Guarantees. *Small Business Economics*, 29 (1-2), 47-61.
- Robinson, R. J., ve Osnabrugge, M. V. (2000). *Angel Investing: Matching Start-Up Funds with Start-Up Companies: The Guide for Entrepreneurs, Individual Investors, and Venture Capitalists*. <http://hbswk.hbs.edu> (HBS Working Knowledge for Business Leaders), <http://hbswk.hbs.edu/archive/1829.html> (03/03/2012).
- Tsukahara, O. (2005). "Profile of JASME", *Presentation (Recent Development in SME Finance in Japan, July 2005)*. Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise, [www.jfc.go.jp/c/jpn/topics/jasmepresentation.pdf](http://www.jfc.go.jp/c/jpn/topics/jasmepresentation.pdf) (26/10/2011).
- Türkan, Y. (2011). KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde KOBİ Menkul Kıymet Borsalarının Önemi, Bingöl'de Bir Anket Çalışması. *Malatya Üniversitesi, 15. Finans Sempozyumu (12-15 Ekim 2011)*, 1-19.
- Uçkun, N. (2009). KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çare Olabilir Mi? *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 121-130.
- Uluyol, O. (2008). Girişimcilikte Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Melek Finansman Yöntemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 3 (2), 43-68.
- Uzay, Ş., ve Küçük, E. (2001). Leasing, Factoring ve Barter Finansman Tekniklerinden KOBİ'lerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması: Kayseri

Uygulaması. *Erciyes Üniversitesi, I. Orta Anadolu Kongresi (18-21 Ekim 2001): KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*, 234-242.

Wong, A., Bhatia, M., ve Freeman, Z. (2009). Angel Finance: The Other Venture Capital. *Strategic Change* (18), 221-230.

Yazıcı, M. (2010). KOBİ Finansmanına Alternatif Destek: Hazine Garantili Kredi Garanti Fonu Kefaleti. *Maliye Finans Yazıları Dergisi*, 24 (88), ss. 79-96, [http://www.finanskulup.org.tr/html/maliyefinans.html/MFY-88\\_Mehmet\\_Yazici\\_Kobi\\_Finansmanina\\_Alternatif\\_Destek.pdf](http://www.finanskulup.org.tr/html/maliyefinans.html/MFY-88_Mehmet_Yazici_Kobi_Finansmanina_Alternatif_Destek.pdf), (25/01/2012).

Yörük, N. (2001). KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama. *Erciyes Üniversitesi, I. Orta Anadolu Kongresi (18-21 Ekim 2001): KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*, 47-58.

Zecchini, S., ve Ventura, M. (2006). *Public Credit Guarantees And SME Finance*. Istituto Di Studi E Analisi Economica.

Zengin, A. (2002). Makroekonomik İstikrar ve KOBİ'ler. *21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu (3-4 Ocak 2002)*, 1-18. Gazi-Mağusa, Kıbrıs.

## **TEZLER**

Akkuş, A. (2009). *KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Basel II'nin KOBİ'lere Etkileri İstanbul İlinde Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 188.

Atıcı, G. B. (2006). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ'lerin) Ekonomik Gelişime Etkileri, Finansman Kaynakları ve KOBİ'lerin Büyümesini Sağlayan Faktörlere İlişkin Bir Karşılaştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2006, 217.

Avdan, H. (2010). *Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Finansmanında Kredi Garanti Sistemi ve Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul, 2010, 209.

Bal, E. (2002). *Gümrük birliği ve Avrupa Birliği'ne Giriş Sürecindeki Türk KOBİ'lerinin Sorunları, Çözüm Önerileri ve Türkiye İçin Bir Destek ve Teşvik*

- Modeli*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2002, 486.
- Bayrav, M. H. (2009). *Alternatif Ticaret Ve Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 142.
- Binicioğulları, N. (2008). *Türkiye ve AB'de KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği İçin Teknolojik Yeniliğin Önemi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kırıkkale, 135.
- Civil, B. (2008). *KOBİ'lerin Finansal Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli ve Trabzon İlinde Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon, 162.
- Çalışkan, S. (2010). *Reel Sektörün Finansmanında Faktoring'in Rolü ve Türkiye'deki Faktoring Sektörü*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 97.
- Çatal, M. F. (2007b). *Avrupa Birliğine Uyum Sürecinde Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Sermaye Piyasası Yoluyla Finansmanı ve Bir Model Önerisi (Doğu Anadolu Bölgesinde Bir Uygulama)*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Erzurum Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum, 357.
- Çelik, İ. (2007). *Basel II Bağlamında KOBİ'lerin Finansman Sorunları: Tekstil Sektöründe Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta, 2007, 169.
- Çetin, H. C. (2007). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları ve Bu Sorunlara Yönelik Politikalar*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2007, 186.
- Dağıdır, C. (2007). *Türkiye'de Faaliyet Gösteren Yabancı Bankaların KOBİ'lere Finansman Olanağı ve Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul, 2007, 188.
- Doğan, A. (2007). *Türkiye'de Finansal Kiralama Uygulamaları Ve Finansal Kiralamanın Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümündeki Rolü*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 191.



- Dorcpalam, D. (2007). *Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter (Takas) Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 129.
- Düzce, Ç. (2007). *Türkiye’de KOBİ’lerin Finansal Sorunları ve Alternatif Finansman İmkanları*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 139.
- Ekşi, İ. H. (2007). *Finansal Krizlerin KOBİ’ler Üzerinde Etkileri ve Başarılı-Başarısız KOBİ’lerin Kriz Dönemi Stratejileri*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta, 193.
- Ertuğrul, A. (2011). *Yenilikçi Küçük İşletmelerin Finansmanı: Türkiye Uygulaması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 134.
- Gözbaşı, O. (2003). *KOBİ’lerin Finansman Sorunlarının Çözümüne Yönelik Finansal Destekler ve Finansman Teknikleri İle İlgili Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri, 147.
- Hudayberdiyev, R. (2007). *KOBİ’lerin Finansmanı ve Türkmenistan Uygulaması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2007, 119.
- İskender, B. S. (2009). *Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Alternatif Çözüm Önerileri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 113.
- Kalkan, M. (2010). *Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Olanakları*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 93.
- Karacibioğlu, S. R. (2007). *KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Muğla Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın, 2007, 130.
- Koç, T. (2007). *Avrupa Birliği ve Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansmanı*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 139.

- Korkmaz, Y. (2009). *Kahramanmaraş'ta Faaliyet Gösteren KOBİ Niteliğindeki İşletmelerin Finansman Sorunları*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş, 82.
- Koyuncu, A. (2010). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Alternatif Finansman Kaynaklarının Oluşturulması ve Gaziantep İlinde Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep, 110.
- Moray, E. (2010). *Türkiye'deki KOBİ'lerin Avrupa Birliği'ne Tam Üyelik Sürecinde Sermaye ve Finansman Sorunu*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, 2010, 165.
- Öcal, F. (2009). *Bankacılık Krizlerinin KOBİ'lerin Finansmanına Etkileri: Anket Çalışması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2009, 224.
- Önuçak, A. (2009). *Şirketlerin Finansman Eğilimlerine İlişkin Sakarya İlinde Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya, 115.
- Öztürk, Ö. (2007). *İstihdam Konusunda KOBİ'lerin Önemi ve KOBİ Alanında Eğitim İstihdam İlişkisi Açısından Kamu İstihdam Kurumunun Rolü*. T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, 111, Ankara.
- Sönmez, A. (2008). *KOBİ Borsalarının KOBİ Finansmanındaki Yeri: Dünya Uygulamaları ve Türkiye Üzerine Bir İnceleme*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2008, 307.
- Süer, S. (2007). *Uluslararası Piyasalarda Alternatif Finansman Kaynakları Açısından Özel Sektör Tahvil Fiyatlaması; Uygulama*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul, 2007, 149.
- Şahin, M. (2009). *Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerinde Dış Satımın Finansmanı*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 150.
- Şenel, S. A. (1997). *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Kullanabilecekleri Sermaye Piyasası Araçları ve Modern Finansman Yöntemleri*. Yayınlanmamış

- Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas, 172.
- Türköz, P. (2008). *KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Bankaların KOBİ'lere Yaklaşımı: Isparta Alan Araştırması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta, 104.
- Yalçın, İ. (2006). *Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunları Çerçevesinde Finansman Sorunu ve Çözümüne Katkı Olarak Kredi Garanti Fonları*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 158.
- Yazıcı, A. (2008). *Basel II Kriterlerinin KOBİ'lerin Finansmanına Etkileri ve Tekstil Sektöründe Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya, 2008, 142.
- Yıldırım, H. (2010). *KOBİ'lerin Finansmanında Teşviklerin Yeri ve Önemi - Kayseri'de Teşvik Uygulamaları*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum, 162.
- Yılmaz, C. (2006). *Alternatif Finansman Tekniği Olarak Leasing ve Türkiye Uygulaması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 80.
- Yılmaz, T. (2005). *Türkiye'deki KOBİ'lerin Sorunları, Çözüm Önerileri ve Sağlanan Destekler*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli, 150.
- Yüce, G. (2007). *Türkiye'de İmalat Yapan KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Samsun İlinde Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta, 165.

### **İNTERNET KAYNAKLARI**

- Arifoğlu, M. (2005). *Avrupa Birliği Hibe Kredileri*. <http://www.muhasabetr.com>, <http://www.muhasabetr.com/yazarlarimiz/medeni/006/>, (11/02/2012).
- Hu, H., ve Carraher, S. M. (2004). *Literature Review: Financing Sources for New Ventures*. [www.sbaer.uca.edu/research/asbe/.../17.pdf](http://www.sbaer.uca.edu/research/asbe/.../17.pdf) (12/03/2012).
- Özdemir, U. (2008). *Factoring Nedir? Muhasebe Uygulamaları*, [www.muhasabetr.com/yazarlarimiz/ufuk/034](http://www.muhasabetr.com/yazarlarimiz/ufuk/034), (11/04/2011).

- Yonar, Ö. (2008). *KOBİ'lerin Dünya Ekonomisindeki Yeri*. Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu, <http://www.usak.org.tr/makale.asp?id=258>, (17/10/2011).
- Yonar, Ö. (2009). *Türkiye'de KOBİ Tanımları*. Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu, <http://www.usakgundem.com/yorum/9/t%C3%BCrkiyede-kobi-tanimlari.html>, (17/10/2011).
- <http://www.acarfactoring.com.tr>, (2005). Acar Factöring A.Ş., Factöring Nedir?, <http://www.acarfactoring.com.tr/ilanlar.asp>, (09/12/2011).
- <http://www.alomaliye.com>, (2011). Faktöring Nedir? [http://www.alomaliye.com/faktoring\\_nedir.htm](http://www.alomaliye.com/faktoring_nedir.htm), (04/11/2011).
- <http://www.eximbank.gov.tr>, (2012). Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-31/hakkimizda.html>, (02/02/2012).
- <http://www.halkbank.com.tr>, (2011). Türkiye Halk Bankası, KOBİ Tanımı, <http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=232>, (30/05/2012).
- <http://www.hibe.info.tr>, (2012). Hibe Arıyorum, [http://www.hibe.info.tr/index.php?option=com\\_contentveview=articleveid=27veItemid=18](http://www.hibe.info.tr/index.php?option=com_contentveview=articleveid=27veItemid=18), (11/02/2012).
- <http://www.imkb.gov.tr>, (2009). İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, <http://www.imkb.gov.tr/GrowingCompaniesMarket/GrowingCompaniesMarket.aspx>, (19/03/2012).
- <http://www.isleasing.com.tr>, (2009). İş Finansal Kiralama A.Ş., <http://www.isleasing.com.tr/leasingavantajlari.asp>, (15/03/2012).
- <http://www.kalkinma.com.tr>, (2008). *Çevre Değerlendirme Yöntemleri Taslağı*. <http://www.kalkinma.com.tr/dunya-bankasi-kobi-ii-apek-kredisi.aspx>, (24/04/2012).
- <http://www.kalkinma.com.tr>, (2010). 14/10/1999 tarihli ve 4456 sayılı "Türkiye Kalkınma Bankası Anonim Şirketinin Kuruluşu Hakkında Kanun", <http://www.kalkinma.com.tr/kurulus-kanunu.aspx>, (05/02/2012).
- <http://www.kalkinma.com.tr>, (2010). *Avrupa Yatırım Bankası Enerji Ve Çevre II Kredisi*. <http://www.kalkinma.com.tr/avrupa-yatirim-bankasi-enerji-ve-cevre-ii-kredisi.aspx>, (05/02/2012).

<http://www.kalkinma.com.tr>, (2010). *Avrupa Yatırım Bankası Kaynaklı KOBİ Geliştirme Kredisi*. <http://www.kalkinma.com.tr/avrupa-yatirim-bankasi-kaynakli-yatirim-kredisi.aspx>, (05/02/2012).

<http://www.kalkinma.com.tr>, (2010). *Başvuru ve Ön Değerlendirme*. <http://www.kalkinma.com.tr/basvuru-ve-on-degerlendirme.aspx>, (05/02/2012).

<http://www.kalkinma.com.tr>, (2010). *İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Yatırım Kredisi*. <http://www.kalkinma.com.tr/islam-kalkinma-bankasi-kaynakli-yatirim-kredisi.aspx>, (05/02/2012).

<http://www.kalkinma.com.tr>, (2010). *İstihbarat Süreci*. <http://www.kalkinma.com.tr/istihbarat-sureci.aspx>, (05/02/2012).

<http://www.kalkinma.com.tr>, (2010). *Kalkınma İşletme Kredisi*. <http://www.kalkinma.com.tr/bankamiz-kaynakli-isletme-kredisi.aspx>, (05/02/2012).

<http://www.kalkinma.com.tr>, (2010). *Kalkınma Yatırım Kredisi*. <http://www.kalkinma.com.tr/bankamiz-kaynakli-yatirim-kredisi.aspx>, (05/02/2012).

<http://www.kalkinma.com.tr>, (2010). *Proje Değerlendirme Süreci*. <http://www.kalkinma.com.tr/proje-degerlendirme-sureci.aspx>, (05/02/2012).

<http://www.kalkinma.com.tr>, (2010). *Proje Finansmanı ve Kredilendirme*. <http://www.kalkinma.com.tr/proje-finansmani.aspx>, (05/02/2012).

<http://www.kalkinma.gov.tr>, (2006). T.C. Kalkınma Bakanlığı. <http://www.kalkinma.gov.tr/bolgesel.Portal>, (09/02/2012).

<http://www.kgf.com.tr>, (2009). KGF Hakkında. <http://www.kgf.com.tr/2tarihce.htm>, (22/03/2012).

<http://www.kgf.com.tr>, (2012). KGF Hakkında. [http://www.kgf.com.tr/sube\\_sorumluluk.htm](http://www.kgf.com.tr/sube_sorumluluk.htm), (18/04/2012).

<http://www.kgf.com.tr>, (2012). KGF Hakkında. [http://www.kgf.com.tr/4\\_3.htm](http://www.kgf.com.tr/4_3.htm), (18/04/2012).

<http://www.kgf.com.tr>, (2012). KGF Hakkında. [http://www.kgf.com.tr/4\\_1\\_a\\_1.htm](http://www.kgf.com.tr/4_1_a_1.htm), (18/04/2012).

- <http://www.kgf.com.tr>, (2012). KGF Hakkında. [http://www.kgf.com.tr/4\\_5.htm](http://www.kgf.com.tr/4_5.htm), (18/04/2012).
- <http://www.kgf.com.tr>, (2012). KGF Hakkında. [http://www.kgf.com.tr/4\\_6.htm](http://www.kgf.com.tr/4_6.htm), (18/04/2012).
- <http://www.kgf.com.tr>, (2012). KGF Hakkında. [http://www.kgf.com.tr/4\\_9.htm](http://www.kgf.com.tr/4_9.htm), (18/04/2012).
- <http://www.kgf.com.tr>, (2012). KGF Hakkında.  
[http://www.kgf.com.tr/4\\_13.htm](http://www.kgf.com.tr/4_13.htm), (18/04/2012).
- <http://www.kgf.com.tr>, (2012). KGF Hakkında.  
[http://www.kgf.com.tr/4\\_10.htm](http://www.kgf.com.tr/4_10.htm), (18/04/2012).
- <http://www.kgf.com.tr>, (2012). KGF Hakkında; *Amaç*.  
<http://www.kgf.com.tr/2amac.htm>, (18/04/2012).
- <http://www.kgf.com.tr>, (2012). KGF Hakkında; *Tarihçe*.  
<http://www.kgf.com.tr/2tarihce.htm>, (18/04/2012).
- <http://www.kobi.org.tr/>, (2011). *KOBİ Tanımı*.  
<http://www.kobi.org.tr/dosyalar/KOBİ%20Tanımı%20Kanunu.doc>, (15/10/2011).
- <http://www.kobias.com.tr>, (2010). KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.  
[http://kobias.com.tr/kobiportal/yatirim\\_kriterlerimiz.html](http://kobias.com.tr/kobiportal/yatirim_kriterlerimiz.html), (09/02/2012).
- <http://www.kobias.com.tr>, (2010). KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.  
<http://kobias.com.tr/kobiportal/tarihce.html>, (09/02/2012).
- <http://www.kobifinans.com.tr>, (2011).  
[http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi\\_merkezi/02020503/9792](http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/02020503/9792), (18/10/2011).
- <http://www.liderfaktoring.com.tr>, (2011). Lider Factoring A.Ş.; *Factoring Maliyetleri*. [http://www.liderfaktoring.com.tr/faktoring\\_maliyetleri.htm](http://www.liderfaktoring.com.tr/faktoring_maliyetleri.htm), (09/12/2011).
- <http://www.sba.gov>, (2007). U.S. Small Business Administration; *Summary of Size Standards by Industry*. <http://www.sba.gov/content/summary-size-standards-industry>, (19/12/2011).

<http://www.sbc.or.kr>, (2009). Small ve Medium Business Corporation, *Definiton Korean SMEs*, <http://www.sbc.or.kr/sbc/eng/smes/definition.jsp>, (26/10/2011).

<http://www.sirinoglufactoring.com>, (2011). Şirinoğlu Factoring A.Ş.; *Faktöring Maliyetleri*. <http://www.sirinoglufactoring.com/?part=Factoringvekey=40>, (09/12/2011).

<http://www.tesk.org.tr>, (2012). Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu. <http://www.tesk.org.tr/tr/mevzuat/98/9826.html>, (07/02/2012).

<http://www.tskb.com.tr>, (2008). Türkiye Sınai Kalkınma Bankası. [http://www.tskb.com.tr/kredilendirme\\_proje\\_finansman/detail.aspx?SectionID=n9xMRpol96pWIBIsoC15%2bg%3d%3dveContentId=8PUKQ3IVgDeNwIu1c4Q0Eg%3d%3d](http://www.tskb.com.tr/kredilendirme_proje_finansman/detail.aspx?SectionID=n9xMRpol96pWIBIsoC15%2bg%3d%3dveContentId=8PUKQ3IVgDeNwIu1c4Q0Eg%3d%3d), (08/02/2012).

KOSGEB. (2010a). *Gelişen İşletmeler Piyasası Kobi Destek Programı*. <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=24>, (01/02/2012).

KOSGEB. (2010b). *Genel Destek Programı*. <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=7>, (30/01/2012).

KOSGEB. (2010c). *Girişimcilik Destek Programı*. <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=8>, (31/01/2012).

KOSGEB. (2010d). *AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı*. <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=6>, (30/01/2012).

KOSGEB. (2010e). *İşbirliği - Güçbirliği Destek Programı*. <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=5>, (30/01/2012).

KOSGEB. (2010f). *KOBİ Proje Destek Programı*. <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=3>, (29/01/2012).

KOSGEB. (2010g). *Tematik Proje Destek Programı*. <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=4>, (29/01/2012).

KOSGEB. (2010h). *Kredi Faiz Desteği*. <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=32>, (01/02/2012).

KOSGEB. (2012). <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=3>, (29/01/2012).

Resmi Gazete. (1985). *1985/18795 Sayılı, Finansal Kiralama Kanunu*. 10 Haziran 1985, Sayı:3226.

Resmi Gazete. (1990). *1990/20498 Sayılı, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun*. 20 Nisan 1990, Sayı:20498.

Resmi Gazete. (2000). 29 Ocak 2000, Sayı:23948.

Resmi Gazete. (2005). *2005/9617 Sayılı, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik*. 18 Kasım 2005, Sayı:25997.



EK 1

**EK****Sayın Yönetici,**

Bu anket formu, Dicle Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü tarafından yürütülmekte olan "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ'lerin) Finansman Sorunlarının Çözümünde Kredi Garanti Fonu Uygulaması: Diyarbakır İli Örneği" isimli araştırmanın uygulama kısmı ile ilgilidir. Bu araştırma çalışması tamamen akademik bir amaca yöneliktir ve bilimsel bir amaca yönelik olarak kullanılacaktır.

Uygulamanın kapsadığı soruları cevaplandırmak, hiç kuşkusuz zamanınızın bir kısmını alacaktır. Ancak, Üniversite – İş hayatı arasındaki ilişkileri güçlendirmek ve elde edilen sonuçlarda ortaklaşa yararlanmak düşüncesi ile bize yardımcı olacağınızı kuvvetle ümit etmekteyiz.

Gönderilecek cevaplar mutlak gizli tutulacak ve elde edilen sonuçlar işletme adı belirtilmeksizin genel ve ortalama özellikler şeklinde bilimsel çalışmamızda değerlendirilecektir. Vereceğiniz katkılar için teşekkür eder, işlerinizde başarılar dilerim.

**Prof. Dr. Mustafa UÇAR****Arş. Gör. Remzi GÖK****Dicle Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü**

Tel : (0412) 248 83 47 - 3890

Faks : (0412) 248 83 48

E-posta: [remzigok@mynet.com](mailto:remzigok@mynet.com)

"KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Kredi Garanti Fonu Uygulaması:  
Diyarbakır İli Örneği" Anket Soruları

**A. İŞLETME HAKKINDA GENEL BİLGİLER****1. İşletmeniz hangi alanda faaliyet göstermektedir?**

- a. ( ) İmalat/Sanayi
- b. ( ) Hizmet
- c. ( ) Pazarlama
- d. ( ) Tarım
- e. ( ) Diğer .....

**2. İşletmenizin hukuki yapısı**

- a. ( ) Limited Şirket

- b. ( ) Anonim Şirket
- c. ( ) Şahıs Şirketi
- d. ( ) Diğer .....

**3. İşletmenizde çalışan personel sayısı**

- a. ( ) 1 – 9 Kişi
- b. ( ) 10 – 49 Kişi
- c. ( ) 50 – 249 Kişi

**4. İşletmenizin faaliyet süresi**

- a. ( ) 1 yıldan az
- b. ( ) 1 – 2 yıl arası
- c. ( ) 3 – 4 yıl arası
- d. ( ) 5 – 10 yıl arası
- e. ( ) 10 yıldan fazla

**5. İşletmenizin yıllık satış cirosu ne kadar?**

- a. ( ) 100.000 TL den az
- b. ( ) 100.000 – 1.000.000 TL
- c. ( ) 1.000.000 – 10.000.000 TL
- d. ( ) 10.000.000 TL den fazla

**B. FİNANSAL PLANLAMA**

**6. İşletmenizde finansal planlama yapılıyor mu?**

- a. ( ) Evet, (Cevabınız evet ise 8.soruya geçiniz)
- b. ( ) Hayır

**7. İşletmenizde finansal planlama yapılamama sebepleri nelerdir?**

- a. ( ) Enflasyon oranlarındaki dalgalanmalar
- b. ( ) Politik/siyasi istikrarsızlıklar
- c. ( ) Gelir-Gider akışlarının tahmininde güçlükler
- d. ( ) Döviz kuru ve faizdeki belirsizlikler
- e. ( ) Diğer .....

**8. Hangi tür finansal planlama yapıyorsunuz?**

- a. ( ) Sadece kısa vadeli ( 0 – 12 ay arası)
- b. ( ) Sadece uzun vadeli (1 yıldan uzun süreli)
- c. ( ) Hem kısa, hem uzun vadeli

**9. İşletmenizde şu an için finansman sorunu olduğunu düşünüyor musunuz?**

- a. ( ) Evet

- b. ( ) Hayır, (Cevabınız hayır ise 12.soruya geçiniz)

**10. Finansman sorunu nedenlerini sıralayınız?**

- a. ( ) Kredi teminindeki güçlükler  
b. ( ) İşletme sermayesi yetersizliği  
c. ( ) Öz kaynak yetersizliği  
d. ( ) Alacakların tahsilindeki sorunlar  
e. ( ) Maliyetlerdeki artışlar (Faiz, vb. maliyetler)  
f. ( ) Cirodan kaynaklanan sorunlar  
g. ( ) Yüksek stok  
h. ( ) Peşin satın alma gereksinimi  
i. ( ) Diğer .....

**11. Finansman sorunların çözümü için sizce neler yapılmalı?**

- a. ( ) Uzun vadeli ve ucuz kredi sağlanmalı  
b. ( ) Kredi teminatları en aza indirilmeli  
c. ( ) Banka dışındaki destekçi kuruluşlar (KGF, leasing, faktöring, forfaiting) daha aktif rol oynamalı  
d. ( ) KOBİ'lerin gelişimi için teşvikler oluşturulmalı  
e. ( ) Diğer .....

**C. FİNANSMAN İLE İLGİLİ SORULAR**

**12. İşletmenizi kurarken yabancı kaynak (satıcı kredisi, banka kredisi, borç vb.) kullandıysanız, finansman kaynakları içerisinde yabancı kaynakların oranı nedir?**

- a. ( ) 0 – 25 %  
b. ( ) 26 % – 50 %  
c. ( ) 51 % – 75 %  
d. ( ) 76 % - 100 %

**13. İşletmeniz banka kredisi kullandı mı?**

- a. ( ) Evet  
b. ( ) Hayır, (Cevabınız hayır ise 17.soruya geçiniz)

**14. Hangi tür kredi kullandınız?**

- a. ( ) İşletme Kredisi  
b. ( ) Yatırım kredisi  
c. ( ) Diğer .....

**15. Banka kredisi kullanırken karşılaşılan güçlükler nedir?**

- a. ( ) Kredi taleplerinin dikkate alınmaması

- b. ( ) Kredi sonuçlandırılmasının uzun sürmesi
- c. ( ) Teminat göstermede güçlük/Güven sorunu
- d. ( ) Prosedürlerin çok fazla olması
- e. ( ) Yüksek miktarda ortaya çıkan maliyetler
- f. ( ) Diğer .....

**16. Banka kredisi dışında yararlandığınız finansman yöntemleri nelerdir?**

- a. ( ) Kredi Garanti Fonları
- b. ( ) Leasing (Kiralama)
- c. ( ) Faktöring/Forfaiting (Çek/Senet Kırdırma)
- d. ( ) Satıcı Kredisi
- e. ( ) Diğer .....

**D. KREDİ GARANTİ FONU**

**17. KGF faaliyetleri hakkında bilginiz var mı?**

- a. ( ) Evet , (Cevabınız "EVET" ise 19.soruya geçiniz)
- b. ( ) Hayır\*(Cevabınız "HAYIR" ise lütfen 18., 19., 20., 21. ve 24. Soruları cevaplayınız.)
- c. ( ) İhtiyacımız yok

**18. \* KGF'nin banka kredisi başvurularında yaşanan teminat sorunu çözümünde aracı olduğunu biliyor musunuz?**

- a. ( ) Evet
- b. ( ) Hayır

**19. \* KGFna hangi amaçla başvurduunuz/başvurursunuz?**

- a. ( ) İşletme sermayesi ihtiyacı
- b. ( ) Yeni iş kurma
- c. ( ) Mevcut tesisin genişletilmesi
- d. ( ) Hammadde temini
- e. ( ) Yeni teknoloji kullanımı
- f. ( ) Yeni işyerine taşınma
- g. ( ) Nakit sıkıntısını giderme
- h. ( ) Dış ticaret finansmanı
- i. ( ) Teminat mektubu amaçlı krediler
- j. ( ) Finansal kiralama
- k. ( ) Diğer nakdi ve gayri nakdi krediler:.....

**20. \* KGF aracılığı ile hangi krediye (kefalet için) başvurduunuz/başvurursunuz?**

- a. ( ) Nakdi kredi (İşletme, yatırım, AR-GE, İhracat)
- b. ( ) Gayrinakdi kredi

c. ( ) Leasing

**21. \* Talep ettiğiz kefalet tutarı ne kadardı/ne kadar olur?**

- a. ( ) 50.000 TL den az  
 b. ( ) 50.000 – 100.000 TL arası  
 c. ( ) 100.000 – 150.000 TL arası  
 d. ( ) 150.000 – 200.000 TL arası  
 e. ( ) 200.000 TL üstü

**22. Verilen kefalet tutarı, talep ettiğiniz miktarın yüzde kaçını oluşturuyordu?**

- a. ( ) 0 – 25 %  
 b. ( ) 26% – 50 %  
 c. ( ) 51% – 75 %  
 d. ( ) 75% – 100 %

**23. Verilen kefalet tutarı yeterli miydi?**

- a. ( ) Evet  
 b. ( ) Hayır

**24. \* Verilen kefaletin vadesi ne kadar/Kefaletin vadesi ne kadar olur?**

- a. ( ) 0 – 12 ay  
 b. ( ) 12 – 24 ay  
 c. ( ) 24 – 36 ay  
 d. ( ) 36 – 48 ay  
 e. ( ) 48 aydan daha fazla

**25. Verilen kefalet ile aldığınız kredi, finansman ihtiyacınızı giderdi mi?**

- a. ( ) Evet  
 b. ( ) Hayır

**26. Aldığınız krediyi geri ödemedede herhangi bir sıkıntı yaşadınız mı?**

- a. ( ) Evet  
 b. ( ) Hayır

**27. KGFna tekrar başvurmayı düşünür müsünüz?**

- c. ( ) Evet  
 d. ( ) Hayır

Anket sorularımız bitmiştir. Ayırmış olduğunuz değerli zamanınız için teşekkür eder, işlerinizde başlar, kolaylıklar dileriz.