

**T. C.  
İstanbul Üniversitesi  
Sosyal Bilimler Enstitüsü  
İktisat Teorisi  
Anabilim Dalı**

**Yüksek Lisans Tezi**

**TÜRKİYE' DE  
KOBİ'LERİN FİNANSMAN  
SORUNLARI VE  
ALTERNATİF ÇÖZÜM  
ÖNERİLERİ**

**BEHİYE SELİN İSKENDER**

**2501060828**

**Tez Danışmanı**

**PROF. DR. GÜLDEN ÜLGEN**

**İstanbul-2009**

## ÖZ

20. yy' da tüm ülkelerin ortak hedefi ekonomik açıdan kalkınmak ve gelişmek olmuştur. Bireylerin refah düzeyini arttırmak; gelir adaletsizliğini azaltmak; istihdamı arttırmak; modernleşmek için ülkelerin seçimi; sanayileşmek olmuştur. KOBİ'lerin tek başlarına sanayileşmenin yaratıcısı olarak kabul etmek mümkün değilse de bu işletmelerin ekonomi içindeki önemli yerleri nedeniyle sanayileşmenin başlangıcı ve itici gücü olarak değerlendirmek gerekmektedir. Türkiye de küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ) ülkenin imalat sanayisinde faaliyet gösteren işletmelerin %95,5'ini oluşturmaktadır. İmalat sanayisindeki istihdamın ise %61,1 ini oluşturan yine küçük ve orta büyüklükteki işletmelerdir.

KOBİ'lerin esneklik; değişen koşullara hızla uyum sağlayabilmesi gibi avantajlı yönler ile üretim, yönetim, pazarlama; insan kaynakları ve finansman konusunda yaşadıkları sorunlar gibi dezavantajlı oldukları yönleri bulunmaktadır.

Türkiye'de KOBİ'ler finansman sorunlarının çözümünde banka ve sermaye piyasasından yeterince yararlanamamaktadır. KOBİ'lerin çeşitli kurum ve kuruluşlardan sağlanan teşvik ile desteklerden daha fazla yararlanma imkanı bulması ve yurtiçi ile yurtdışında daha rekabetçi hale gelebilmesi için gerekli tedbirler alınmalıdır. Bu çalışmada Türkiye'deki KOBİ'lerin karşılaştıkları finansman sorunları detaylı olarak incelenerek alternatif finansman yöntemlerini araştırmak amaçlanmıştır.

## **ABSTRACT**

In 20<sup>th</sup> century, the common aim of all countries is to improve and develop economically. The main proposes of countries are to industrialize their economy fro modernization through some tools, which are accretion in prosperity of people; to lessen the inequality of income; increasing level of employment; selection of countries to modernize and become industrialized. However it is not possible to accede that SMEs are the only creator of industrialization; because of their important position in economy, they should evaluate as impulsive force and commencing of industrialization. In Turkey, 95, 5% of enterprises that have operations in manufacturing industry, are composed of SMEs. Also 61, 1% of employment is composed of SMEs at manufacturing industry.

In spite of some disadvantageous sides of SMEs, such as manufacturing, administration, marketing, human resources and financing, they have also some advantageous features, which are elasticity and ability to harmonize quickly in varying conditions.

In Turkey, SME's don't profit enough from banking and stock market about the solutions of financial problems. It's important to take measures for SME's to benefit enough from supports and incitement which are provided by various utilities and institutions and making them more competitive not only in our country but also in foreign countries. Therefore, in this study, the main financial problems and difficulties are analyzed detail in order to research and evaluate alternative methods to solve the problems faced by SME in Turkey.

## ÖNSÖZ

En sade tanımıyla küçük ve orta büyüklükte işletmeler olan KOBİ'lerin, ekonomi içindeki yeri ve önemine rağmen üzerinde tam olarak anlaşılmış bir tanım birliği bulunmamaktadır. Ekonomilerin lokomotifi olarak kabul edilen KOBİ'ler ülkeler için vazgeçilmez unsurlardır.

Tüm dünya ülkelerinde olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'lerin gerek yapılarından gerekse ekonomik koşullardan kaynaklanan sorunlarının çözülmesi için gerekli önlemler alınmakta ve birtakım iyileştirmeler amaçlanmaktadır.

Bu çalışmada KOBİ'lerin Türkiye'deki finansal sorunları ve bunlara sağlanan destekler araştırılarak alternatif finansman imkanları ile KOBİ'lerin bu sorunlarına çözüm aranmaya çalışılmıştır.

Bu çerçevede hazırlanan tez çalışmam süresince yardımlarını benden eksik etmeyen ve beni en iyi şekilde yönlendiren danışman hocam, Sayın Prof. Dr. Gülden ÜLGEN'e verdiği destekten dolayı teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım.

Teşekkürlerimi ve sevgilerimi sunmam gereken diğer kişiler ise desteğini esirgemeyen annem Saniye Gül İSKENDER ile masa başı çalışması ile bana yardımcı olan Bilgehan ARSLAN'dır.

## İÇİNDEKİLER

ÖZ.....	iii
ABSTRACT .....	iv
ÖNSÖZ.....	v
İÇİNDEKİLER .....	vi
TABLO LİSTESİ .....	xi
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xii
GİRİŞ .....	1

### BİRİNCİ BÖLÜM

#### KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN (KOBİ'LERİN) TARİHSEL GELİŞİMİ, TANIMI, ÖZELLİKLERİ; EKONOMİDEKİ YERİ, ÖNEMİ, AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

1.1. KOBİ'lerin Tarihsel Gelişimi .....	3
1.1.1. 1980 Öncesi Ölçek Ekonomileri Kavramı ve Büyük İşletmelerin Önemi.....	3
1.1.2. 1980 Sonrası Ölçek Ekonomisizliği Kavramı ve Küçük İşletmelerin Önemi.....	6
1.2. Küçük ve Orta Boy İşletme (KOBİ) Tanımlarında Kullanılan Kriterler ve KOBİ Tanımları .....	8
1.2.1. Küçük ve Orta Boy İşletme (KOBİ) Tanımlarında Kullanılan Kriterler.....	9
1.2.1.1. Nicel Kriterler .....	10
1.2.1.2. Nitel Kriterler .....	11
1.2.2. Küçük ve Orta Boy İşletme (KOBİ) Tanımları.....	13
1.2.2.1. Türkiye'de Farklı Kurumlarca Yapılmış KOBİ Tanımları .....	13
1.2.2.1.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) KOBİ Tanımı.....	15
1.2.2.1.2. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin KOBİ Tanımı... ..	15
1.2.2.1.3. Devlet İstatistik Enstitüsü KOBİ Tanımı .....	15
1.2.2.1.4. Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası (SYKB) KOBİ Tanımı .....	16

1.2.2.2. Birleşmiş Milletler ve Dünya Bankası KOBİ Tanımı.....	16
1.2.2.3 Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde Yapılmış KOBİ Tanımı .....	17
1.2.2.4. Amerika Birleşik Devletlerinde Yapılmış KOBİ Tanımı .....	20
1.2.2.5. Japonya’da Yapılmış KOBİ Tanımı .....	21
1.3. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomi İçindeki Yeri ve Önemi.....	22
1.4. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Avantajları ve Dezavantajları .....	24
1.4.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Avantajları .....	24
1.4.1.1. Teknolojik Yeniliklere Uymadaki Hızları .....	24
1.4.1.2. Büyük İşletmelerin Tamamlayıcısı Olma Rolü.....	25
1.4.1.3. Pazara Yakınlık ve Değişen Pazar Şartlarına Daha Kolay Uyum Sağlamaları.....	25
1.4.1.4. Personelle Yakın İlişki İçinde Olmanın Sağladığı Yararlar.....	26
1.4.1.5. Ferdi Tasarrufların Teşvik Edilmesi ve Daha Yüksek Oranda İstihdama Katkısı.....	27
1.4.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Dezavantajları .....	27
1.4.2.1. Finansman Sorunları .....	28
1.4.2.2. Yönetimden Kaynaklanan Sorunlar .....	28
1.4.2.3. İnsan Kaynakları Yönetimi ile İlgili Sorunları.....	29
1.4.2.4. Uzmanlaşmada Yaşadıkları Sorunlar .....	29
1.4.2.5. Üretim Yönetimi ile İlgili Sorunları.....	30
1.4.2.6. Pazarlama Yönetimi ile İlgili Sorunları .....	31
1.4.2.7. İhracatla İlgili Sorunları .....	31
1.4.2.8. Vergi-Mevzuat ve Bürokrasi Sorunları.....	31

## İKİNCİ BÖLÜM

### KOBİ’LERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE TÜRKİYE’ DE KOBİ’LERE SAĞLANAN DESTEKLER

2.1. KOBİ ’lerin Karşılaştıkları Başlıca Finansman Sorunları .....	33
2.1.1. Öz Sermaye Yetersizliği .....	34
2.1.2. İşletme Sermayesi Yetersizliği.....	34
2.1.3. Kredi zorlukları .....	35
2.1.4. Sermaye Piyasasından Fon Sağlayamamaları.....	38
2.1.5. Finansal Yönetimde Yetersizlik.....	41

2.2. Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Teşvikler ve Destek Sağlayan Kuruluşlar	42
2.2.1. Yatırım Teşvikleri	42
2.2.2. İhracat Teşvikleri	45
2.2.3. Diğer Teşvikler	47
2.2.4. KOBİ’leri Destekleyen Bazı Kurum ve Kuruluşlar	47
2.2.4.1. Kamu Bankaları ve Özel Bankalar	48
2.2.4.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)	53
2.2.4.3. KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.	56
2.2.4.4. Kredi Garanti Fonu (KGF)	56
2.2.4.5. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası	57
2.2.4.6. Milli Produktivite Merkezi (MPM) ve Teknik Yardım ve Danışmanlık Hizmetleri Veren Diğer Kuruluşlar	57
2.2.4.7. Ticaret ve Sanayi Odaları -Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV)	58
2.2.4.8. Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO) Ankara Ofisi Avrupa ve Yatırım Bankası (European Investment Bank-EIB)	60

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### **KOBİ’LERİN FİNANSMAN SORUNLARINA ALTERNATİF ÇÖZÜM ÖNERİLERİ İLE BU ÇÖZÜM ÖNERİLERİNİN TÜRKİYE İLE DİĞER ÜLKELERDE KULLANIMI**

3.1. Alternatif Çözüm Önerileri	62
3.1.1. Faktoring İşlemleri	62
3.1.1.1. Faktoring Sisteminin Avantajları	64
3.1.1.2. Faktoring Sisteminin Dezavantajları	65
3.1.2. Leasing ( Finansal Kiralama) Sistemi	66
3.1.2.1. Leasing Sisteminin Avantajları	68
3.1.2.2. Leasing Sisteminin Dezavantajları	68
3.1.3. Forfaiting İşlemleri	69
3.1.3.1. Forfating Sisteminin Avantajları	70
3.1.3.2. Forfaiting Sisteminin Dezavantajları	70
3.1.4. Franchising İşlemleri	71

3.1.4.1. Franchising Sisteminin Avantajları.....	72
3.1.4.2. Franchising Sisteminin Dezavantajları .....	73
3.1.5. Barter Sistemi.....	73
3.1.5.1. Barter Sisteminin Avantajları.....	74
3.1.5.2. Barter Sisteminin Dezavantajları .....	75
3.1.6. Birleşme ve Satın Almalar Sistemi .....	75
3.1.6.1. Birleşme ve Satın Almalar Sisteminin Avantajları .....	77
3.1.6.2. Birleşme ve Satın Almalar Sisteminin Dezavantajları.....	78
3.1.7. Risk Sermayesi Sistemi.....	78
3.1.7.1. Risk Sermayesi Sisteminin Avantajlar.....	79
3.1.7.2. Risk Sermayesi Sisteminin Dezavantajları .....	79
3.1.8. Angel Finanslama Sistemi (İş Melekleri Ağı) .....	80
3.1.8.1. Angel Finanslama Sisteminin Avantajları .....	81
3.1.8.2. Angel Finanslama Sisteminin Dezavantajları .....	82
3.2. Alternatif Çözüm Önerilerinin Ortaya Çıkışları ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı.....	82
3.2.1. Faktoring Sisteminin Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı.....	82
3.2.2. Leasing Sisteminin (Finansal Kiralama) Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı.....	85
3.2.3. Forfaiting Sisteminin Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı.....	88
3.2.4. Franchising Sisteminin Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı.....	91
3.2.5. Barter Sisteminin Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı .....	92
3.2.6. Birleşme ve Satın Almaların Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı.....	93
3.2.7. Risk Sermayesinin Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı .....	95
3.2.8. Angel Finanslamanın (İş Melekleri Ağı) Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı.....	96
<b>SONUÇ.....</b>	<b>99</b>
<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>102</b>

## TABLO LİSTESİ

<b>Tablo 1</b> : Dünya Bankası KOBİ Sınıflandırması(2007) .....	17
<b>Tablo 2</b> : Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde Bilanço Büyüklüğü ve Yıllık Satış Tutarına göre KOBİ Sınıflandırması.....	18
<b>Tablo 3</b> : Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde İşçi Sayısına göre KOBİ Sınıflandırması .....	19
<b>Tablo 4</b> : İngiltere’de sektörlere göre KOBİ sınıflandırması .....	20
<b>Tablo 5</b> : Japonya’da KOBİ Tanımı Sınıflandırması.....	21
<b>Tablo 6</b> : Türkiye’de İşletmelerin Çalışan Sayısına Göre Dağılımı(2002) .....	22
<b>Tablo 7</b> : Türkiye’de İşletmelerin Hukuki Durumuna Göre Dağılımı (2002).....	23
<b>Tablo 8</b> : 2008 Yılı Ocak-Aralık ve 2009 Ocak- Mart Aylarında Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı .....	43
<b>Tablo 9</b> : 2004-2008 Ocak-Aralık Aylarında Verilen Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı .....	44
<b>Tablo 10</b> : 2009 Ocak-Mart Aylarında Verilen Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı .....	45
<b>Tablo 11</b> : Bazı Ülkelerde Faktoring İşlem Hacimleri (2008) .....	84
<b>Tablo 12</b> : 2000-2007 Leasing Sektörü Aktif Büyüklükleri (Milyar Dolar) .....	86
<b>Tablo 13</b> : Leasing İşlem Hacimleri ve Pazar Penetrasyon Oranları(2006-2007). 87	
<b>Tablo 14</b> : Bazı Ülkelerde Forfaiting İşlemlerinin Vadeleri.....	90

## KISALTMALAR LİSTESİ

<b>AB</b>	: Avrupa Birliği
<b>ABD</b>	: Amerika Birlesik Devletleri
<b>A.e.</b>	: Aynı Eser
<b>a.g.e.</b>	: Adı Geçen Eser
<b>AKKB</b>	: CEB:Council of Europe Development Bank (Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası)
<b>AR-GE</b>	: Araştırma-Geliştirme
<b>ASO</b>	: Ankara Sanayi Odası
<b>AT</b>	: Avrupa Topluluğu
<b>ATO</b>	: Ankara Ticaret Odası
<b>BAND</b>	: Business Angels Network of Deutschland
<b>BANOW</b>	: Business Angels Netzwerk Ostwestfalen
<b>BDDK</b>	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
<b>BSMV</b>	: Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
<b>CEB</b>	: Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası
<b>CFCU</b>	: Merkezi Finans ve İhale Birimi
<b>ECSB</b>	: Avrupa Küçük İşletmeler Konseyi
<b>EIB</b>	: European Investment Bank (Avrupa ve Yatırım Bankası)
<b>ECU</b>	: Avrupa Para Birimi
<b>FCI</b>	: Factors Chain International
<b>FİDER</b>	: Finansal Kiralama Derneği
<b>GB</b>	: Gümrük Birliği
<b>IFG</b>	: International Factors Group
<b>IRTA</b>	: Dünya Barter Birliği
<b>İTO</b>	: İstanbul Ticaret Odası
<b>İMA</b>	: İş Melekleri Ağı
<b>İMKB</b>	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
<b>KDV</b>	: Katma Değer Vergisi

<b>KFW</b>	: Kreditanstalt für Wiederaufbau (Alman Kalkınma Bankası)
<b>KGF</b>	: Kredi Garanti Fonu
<b>KKDF</b>	: Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu
<b>KOBİ</b>	: Küçük ve Orta Boy (Ölçekli, Büyüklükteki) İşletmeler
<b>KOSGEB</b>	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
<b>MEKSA</b>	: Mesleki Eğitim Küçük Sanayi Destekleme Vakfı
<b>MPM</b>	: Milli Prodüktivite Merkezi
<b>OECD</b>	: Organization for Economic Cooperation and Development (Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü)
<b>s.</b>	: Sayfa
<b>SBA</b>	: Small Business Administration (Küçük İşletmeler Teşkilatı)
<b>SELP</b>	: Küçük İşletmeler Kredi Programı
<b>SMEs</b>	: Small and Medium Sized Enterprises (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler)
<b>SPK</b>	: Sermaye Piyasası Kurulu
<b>SYKB</b>	: Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası
<b>TBB</b>	: Türkiye Bankalar Birliği
<b>TEB</b>	: Türk Ekonomi Bankası
<b>TESK</b>	: Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
<b>TOBB</b>	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
<b>TOSYÖV</b>	: Ticaret ve Sanayi Odaları -Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı
<b>TSPAKB</b>	: Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği
<b>TÜBİSAD</b>	: Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği
<b>TÜBİTAK</b>	: Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu
<b>TÜGİAD</b>	: Türkiye Genç İşadamları Derneği
<b>TÜSİAD</b>	: Türkiye Sanayiciler ve İşadamları Derneği
<b>UNIDO</b>	: Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı

## GİRİŞ

Tarıma dayalı geleneksel toplumda, üretim; evlerde, el tezgahlarında ve küçük ölçekli atölye tipi işletmelerde yapılırken buharlı makinelerin devreye girmesiyle üretim, önce büyük atölyelere daha sonra da seri üretim yapan fabrikalarda yapılmaya başlanmıştır. Sanayi devrimi olarak adlandırılan bu dönemden sonra büyük işletmelerin ekonomi içerisindeki payı ve önemi giderek artmıştır. 1970'lerde ardı ardına gelen petrol krizine kadar, ölçek ekonomisinden yararlanmak amacıyla işletmeler büyümeyi tercih etmiştir. Yaşanan krizlerden çok çabuk etkilenen büyük işletmelerin dünya konjonktürüne uyum sağlamakta güçlük çekmeleri, bunlara olan güvenin sarsılmasına yol açmıştır. Buna karşılık söz konusu yıllara kadar, üretim sürecinde geri plana atılan küçük ve orta boy işletmelerin ise, yaşanan ekonomik krize rağmen, kendilerini daha çabuk toparlamaları, piyasa koşullarına, büyük işletmelere oranla daha kolay uyum sağlamaları bu işletmelerin desteklenmesi yönündeki görüşlerin ortaya çıkmasına yol açmıştır. 1980'lerin başında küçük ve orta boy işletme ideolojisi ortaya çıkmıştır. Bu işletmelerin büyüme, istihdam, sanayileşme ve kalkınma açısından önemli rol oynadıkları gerçeği, bu işletmelerin geliştirilmesi ve desteklenmeleri konusunda bir arayışa yöneltmiştir.

Türkiye'de ve dünyada farklı kurumlarca yapılmış çok sayıda KOBİ tanımı bulunmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde KOBİ'leri ortaya çıkaran iktisadi etmenler ile KOBİ tanımında kullanılan kriterler ve farklı kurumlarca yapılmış KOBİ tanımları incelenecektir. Ayrıca KOBİ'lerin esneklik; değişen koşullara hızla uyum sağlayabilmesi gibi avantajlı yönler ile üretim, yönetim, pazarlama; insan kaynakları ve finansman konusunda yaşadıkları sorunlar gibi dezavantajlı oldukları yönleri de incelenecektir.

Çalışmanın ikinci bölümünde KOBİ'lere destek veren kuruluşlar belirtilip; KOBİ'lerin kimi zaman sermaye yetersizliği kimi zaman da yeterli fon sağlayamamaları nedeniyle ortaya çıkan finansman sorunları detaylı olarak incelenecektir. En önemli sorunlarından biri olan finansman sorununun çözümü; özsermaye, bankalar, sermaye piyasası, dış kaynak kullanımı yolu ile aranacaktır.

Çalışmanın son bölümünde ise KOBİ'ler için alternatif finansman yöntemlerinden faktoring, leasing (finansal kiralama), forfaiting, franchising, barter sistemi, birleşmeler ve ayrılmalar, risk sermayesi, angel finanslama yöntemleri ile avantaj ve dezavantajları bu bölümde incelenecektir.

# **BİRİNCİ BÖLÜM**

## **KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN (KOBİ'LERİN) TARİHSEL GELİŞİMİ, TANIMI, ÖZELLİKLERİ; EKONOMİDEKİ YERİ, ÖNEMİ, AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI**

### **1.1. KOBİ'lerin Tarihsel Gelişimi**

“Dünya ekonomisinde 1945-1970 döneminde büyük ölçekli işletmelere ağırlık verilerek ekonomik büyüme ve kalkınma faaliyetleri yürütülmüştür. Ancak bu süre içerisinde KOBİ'lerin, büyük işletmelerden daha avantajlı olduğu anlaşılmıştır. Birçok ülkede istihdam yaratmada ve rekabet ortamının yaratılmasında, KOBİ'lerin rolü, giderek artmaya başlamıştır. 1970 ekonomik krizinden sonra, KOBİ'ler önem kazanmaya, bu yıllardan sonra büyük ölçekli işletmeler ise önemini kaybetmeye başlamıştır. Ölçek ekonomisinin öneminin azalmaya başlamasından sonra, KOBİ'ler birçok ülkede, 1970 bunalımından sonra kaynakların ekonomik kullanımı, istihdam ve gelir dağılımına katkılarından dolayı makro ekonomik politikaların temelini oluşturmaya başlamıştır.”<sup>1</sup>

#### **1.1.1. 1980 Öncesi Ölçek Ekonomileri Kavramı ve Büyük İşletmelerin Önemi**

Tarıma dayalı geleneksel toplumda, üretim evlerde el tezgahlarında küçük ölçekli atölye tipindeki işletmelerde yapılırken<sup>2</sup> buharlı makinelerin devreye girmesiyle önce makineli üretim yapan büyük atölyelerde, sonra giderek artan ölçüde kitle üretimi yapan fabrikalarda yapılmaya başlanmıştır. Sanayi devrimi olarak adlandırılan bu değişim-dönüşüm dalgasıyla “büyüklük” bir tutku haline gelmiştir.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Beytullah Yılmaz, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi”, s. 2, (Çevrimiçi)

<http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/kucuk.doc> 14.05.2009

<sup>2</sup> Yusuf Balcı, “Geçmişten Geleceğe Çalışma İlişkileri”, **Çerçeve Dergisi**, 5. Sayı, 1996, s. 78.

<sup>3</sup> Alvin Toffler, **Yeni Güçler Yeni Şoklar**, Çev: Belkıs Çorakçı, Altın Kitaplar Yayınevi, 1992, İstanbul, s.319.

“Gerçekleşen teknolojik gelişmeler sonucunda, üretim otomatik makinelerle yapılmaya başlanmış ve böylece daha verimli olan büyük ölçekli üretim mümkün hale gelmiştir. Böylelikle seri ve kitlesel bir üretim tarzına geçilmiştir. Sanayi devrimi ile ortaya çıkan üretim tarzı, makinelere ve teknolojiye bağımlı, esnek olmayan, katı bir üretim tarzı, katı bir işyeri ve katı bir endüstri ilişkileri söz konusudur”<sup>4</sup>

Büyük çapta üretim; büyük ölçekli işletme kurmayı ve kitlesel çalışmayı beraberinde getirmiştir. Diğer taraftan büyüklüğün sağladığı maliyet tasarrufları da işletmelerin çapını genişletme ve büyük ölçekli işletmeler kurmak zorunlu bir hale getirmiştir.. Ayrıca bu yaklaşım “ölçek ekonomilerini” kavramıyla teorik bir tabana da oturtularak bilimsel bir dayanağa kavuşturulmuştur.<sup>5</sup> “Böylece çok sayıda standart ürünlerin üretildiği seri üretim sisteminde, firmalar, maliyetlerini azaltmak ve ölçek ekonomilerinden yararlanabilmek için, ölçeklerini büyütme eğilimi içine girmişlerdir. Ölçek ekonomileriyle oluşan içsel ekonomiler, birim başına ortalama maliyeti azaltarak “ölçeğe göre artan getiri” sonucunu doğurmuştur. Bu sonuç, firmaları sürekli büyümeye teşvik etmiştir. Ne kadar büyükse o kadar iyidir anlayışı, dev firmaların ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu eğilim 1970'lere kadar sürmüştür”.<sup>6</sup>

Birinci Dünya savaşından önceki yıllarda Amerikan ekonomisi, hızlı gelişme ve büyüme içinde olmasına rağmen kullanılan üretim tekniklerinin bilimsellikten uzak oluşu F. Taylor’u üretim konusunda araştırmaya yöneltmiştir. İşlerin mühendislik açısından ve bilimsel olarak incelenip yeniden düzenlenmesi ile verimliliğin artacağına inanan Taylor, mülkiyeti kendisine ait bir şirketin fabrikalarındaki deneyleri yapma imkanı bulmuştur. Yaptığı bu deneyler doğrultusunda 1911’de “Bilimsel Yönetim İlkeleri” adlı kitabında olması gerektiğini düşündüğü bir organizasyon ve yönetim anlayışının temel ilkelerini açıklamıştır.<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup> Yusuf Balcı, **a.g.e.**, s.80.

<sup>5</sup>Tamer Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar-Öneriler**, 6.bs, Ankara, Turhan Kitabevi, 2007, s. 34.

<sup>6</sup> 21. Yüzyıl İşletmeleri Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ’ler),s.2, (Çevrimiçi), [www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf%5Cbildiri\\_19.pdf](http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf%5Cbildiri_19.pdf) 10.05.2009.

<sup>7</sup> Şerif Şimşek, **Yönetim ve Organizasyon**, Konya, Elma Yayınevi, 1995, s.44.

Bilimsel yönetim yaklaşımının ana ilkeleri şunlardır; <sup>8</sup>

- Gelişigüzel çalışma değil, bilimsel çalışma
- Başbozukluk değil, düzen ve eşgüdüm
- Kişisellik değil, yardımlaşma
- Düşük verim değil, maksimum verim
- Herkesin, olduğunca en yüksek verimlilik düzeyine çıkarılması için eğitim.

Bu ilkeler, iş ve organizasyonda şu aşamalarla gerçekleşebilir; <sup>9</sup>

- Her iş kendini oluşturan unsurlarına ayrılmalıdır.
- Bir iş görenin yaptığı işin, temel bölümlere ayrılması ve işin yapılmasında etkili olmayan hareketlerin belirlenerek saf dışı bırakılması gerekir. İş görenlerin yapması gereken faaliyetler yalnızca sezgi ve tecrübe değil; bilimsel yöntemlerde belirlenmelidir. Her davranış ve hareket mümkün olduğu kadar etkin ve yeterli duruma getirilmelidir.
- Daha sonra standartlaşmış işleri yapabilecek, zihinsel ve fiziki yeteneğe sahip kişiler seçilmelidir.
- Nitelik itibariyle yeterli biçimde ve bilimsel olarak seçilen kişiler, eğitilmek suretiyle işi öngörülen tarzda yapabilecek hale getirilmelidir.
- Belirli bir işin, her parçasında uzmanlaşma gerekmektedir.
- Yönetim bu aşamalardan oluşan sistemin işleyişini sürekli olarak denetmeli, belirlenen aksaklıklar yine bilimsel bir yaklaşımla ele alınıp incelemeli ve giderilmeye çalışılmalıdır.

H. Fayol, Max Weber, Mc Gregor, Elton Mayo gibi bilim adamlarının işletme bilimine getirmiş oldukları sistematik düşünce sisteminin gelişmesiyle de birlikte dünya 1900'lü yıllarda hızlı üretim sürecinin içerisine girmiştir. <sup>10</sup>

“İkinci Dünya Savaşının ardından, Avrupa, yok olan sanayisini yeniden oluşturmak ve ekonomisini canlandırmak amacıyla, yoğun bir çalışma ile yeniden

---

<sup>8</sup> Frederick W.Taylor, **Bilimsel Yönetimin İlkeleri**, Çev: H.Bahadır Akın, 2. bs, Konya, Çizgi Kitabevi Yayınları, 2003, s. 95.

<sup>9</sup> A.e.

<sup>10</sup> Aydeniz Akdeniz Ar ve Hüseyin İskender, “Türkiye’de KOBİ’ler ve KOBİ’lerde Planlama, Uygulama ve Denetim”, **Mevzuat Dergisi**, ISSN 1306-0767, Sayı 87, 2005, s.2-3 (Çevrimiçi), <http://www.mevzuatdergisi.com/2005/03a/06.htm> 17.05.2009.

yapılanma içine girmiş ve bu arada, gelişen teknoloji ile birlikte büyük ölçekli işletmeleri kurarak, kitlesel üretim faaliyetlerine girişmiştir. Dolayısıyla bu yıllarda, kısaca KOBİ olarak adlandırılan, “küçük ve orta boy işletmelerin” gerek ekonomik ve gerekse sosyal yapı içindeki önemi ikinci plana itilmiştir. Tüm bu gelişmeler sonucunda, büyük ölçekli işletmelere yönelik destek ve destekleri öngören politikalara ağırlık verilmiş ve her bakımdan desteklenmişlerdir.”<sup>11</sup>

Yaşanan iki büyük dünya savaşının sarsıntılarını atlattırma çalışmaları ve yeniden yapılanma sürecini çok çabuk tamamlayan güçlü Avrupa ülkeleri ve İkinci Dünya savaşından güçlenerek çıkan Amerika Birleşik Devletleri hızlı seri üretim süreçleri ile ürettiklerini satamaması büyük firmaların pazar sıkıntısı çekmelerine neden olmuştur. 1970 yılında yaşanan Petrol Krizi ile hammadde maliyetleri yükselmiş ve talepte durgunluğa neden olmuş ve ayrıca ucuz hammadde ve enerji kaynaklarının kesilmesi de büyük firmaları zorlamaya başlamıştır.<sup>12</sup>

### **1.1.2. 1980 Sonrası Ölçek Ekonomisizliği Kavramı ve Küçük İşletmelerin Önemi**

Büyük işletmelerin, kriz ortamından daha çabuk etkilenmeleri ve dünya konjonktürüne adapte olmakta güçlük çekmeleri, bu firmalara olan güvenin sarsılmasına yol açmıştır. Buna karşılık; 1980 öncesine kadar üretim sürecinde geri plana atılan, küçük ve orta boy işletmelerin, yaşanan ekonomik krize rağmen, kendilerini daha çabuk toparlamaları, piyasa şartlarına uyum sağlamadaki hızları ve ekonomik yapıdaki boşlukları doldurmada gösterdikleri başarı, bu işletmelerin desteklenmesi yönündeki görüşlerin ortaya çıkmasına yol açmıştır.<sup>13</sup> Ayrıca, küçük ve orta boy işletmelerin, bu dönemde daha fazla beden gücü (el emeği), daha az

---

<sup>11</sup> Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Uygulanan Ekonomik, Mali ve Sosyal Politikaların Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi (Sorunlar-Çözüm Önerileri), İzmir, İZSİAD Yayınları, 1993, s.14.

<sup>12</sup> Aybeniz Akdeniz Ar ve Hüseyin İskender, a.g.e. , (Çevrimiçi).

<sup>13</sup> Jane Atwood-Ethel Joke-Chiristine Cooper-Kendra Loria, “Has Downsizing Gone Too Far”, <http://brigadon.com/iapsych/downsize.html>, Nakleden: Şükrü Kaya, “Yeni Teknolojiler, İşletmelerde Küçülmeler ve KOBİ’lerin Artan Önemi”, **Karizma Dergisi**, Yıl:1, Sayı:1, (Şubat-2000), s.26.

nitelikli eleman gerektirmeyen konularda üretim programlarını devam ettirebilmeleri, dikkat çekici bir özellik olmuştur.<sup>14</sup>

Teknolojik ilerlemeler ve uluslararası alanda iletişim araçlarının sağladığı hizmetlerin etkisiyle tüketici bilincinin değişmesi, üreticilerin daha esnek bir üretim yapısı ile tüketici isteklerine hızla cevap verme zorunluluğuna neden olmuştur. Esnek üretimin önem kazanması küçük ölçekli firmaların önemini daha da arttırmıştır. Yeni teknolojilerin küçük işletmelere yeni olanaklar sunduğu, küçük imalatçıların pazardaki farklı kesimlere başarıyla hitap edebildikleri, sık model değiştirme ve stok maliyetlerini büyük ölçüde düşürebilme yetenekleri ile küçük işletmelerde verimliliğin giderek arttığı gözlenmiştir.<sup>15</sup>

Bu gelişmeler sonucunda, sanayi devriminden 1980'lere kadar kabul görmüş olan, klasik ölçek ekonomisi yaklaşımının, her alanda geçerli olduğu düşüncesinden uzaklaşmaya başlanmıştır.”<sup>16</sup>

Günümüzde yaşanan, “Dünyanın yeniden yapılanması” (Yeni Dünya Düzeni) sürecinde (sanayi toplumundan, bilgi toplumuna geçiş sürecinde), ekonomik birimler de bu yeni yapıya uygun bir “yeniden yapılanma” içine girmişlerdir. Bu süreç de, üretim ve çalışma hayatında yeni teknolojilerin etkisiyle işletme ölçeğinin küçüldüğü görülmektedir. Bu anlamda, sanayi toplumunda verimliliği ve karlılığı arttırmak için, ölçek büyütülürken, bilgi toplumunda aynı amacı gerçekleştirmek için ölçeği küçültmek ihtiyacı duyulmaktadır.<sup>17</sup>

Futurist yazarlarca yapılan tahminlere göre, küçük ve orta boy işletmeler yarının (bilgi toplumunun) ekonomik birimleridir. Bu yazarlardan biri olan Peter F. Drucker' a göre, iş dünyasında büyüklük avantaj olmaktan çıkarak avantaj daha yalın ve orta büyüklükte, istihbarat ve bilgiye dayanan işletmelere geçmiştir. Yarının işletmelerinin büyük çoğunluğu, büyük işletmeler değil, küçük ve orta boy işletmeler olacaktır.<sup>18</sup>

<sup>14</sup> 21. Yüzyıl İşletmeleri: Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ'ler), s. 2-3 (Çevrimiçi) [http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf%5Cbildir\\_19.pdf](http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf%5Cbildir_19.pdf), 18.05.2009.

<sup>15</sup> A.e., s.3.

<sup>16</sup> Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Uygulanan Ekonomik, Mali ve Sosyal Politikaların Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi (Sorunlar-Çözüm Önerileri), a.g.e., s. 15.

<sup>17</sup> Yusuf Balcı, a.g.e., s. 82.

<sup>18</sup> Mike Johnson, *Gelecek Bin Yılda Yönetim*, Çev: Sinem Gül, İstanbul, Sabah Kitapları, 1996,s. 18.

Futurist yazarlardan bir diğeri olan John Naisbitt, dünya ekonomisi büyüdükçe KOBİ'lerin iş dünyasına hakim olacağını ifade etmekte ve sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş sırasında ölçek ekonomisinden ölçek ekonomisizliğine doğru bir dönüşüm yaşanmakta olduğunu belirtmektedir. "Küresel Paradoks" olarak tanımlanan bu süreçte, küreselleştikçe daha geniş bir alanda, ekonomideki daha küçük ve hızlı birimlerin daha başarılı olacaklarını ileri sürmektedir. Bu nedenle Naisbitt'e göre büyük şirketler hayatta kalabilmek için bölünmekte ve kendilerini yeniden örgütlemektedirler.<sup>19</sup> Post-endüstriyel dönüşüm (sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş) sırasında, "ölçek ekonomisinden, ölçek ekonomisizliğine" geçilmektedir. "Daha büyük daha iyidir" den, "Daha büyük, etkisiz, yüksek maliyetli, gereksizce bürokratik, esneklikten uzak ve hantaldır" sonucuna ulaşılmıştır. Buradaki paradoks, bu durumun küresel çerçeveye geçerken oluşmasındadır. Daha geniş bir alanda daha küçük ve daha hızlı oyuncular başarılı olacaklardır. Bu nedenle, şirketler ayakta kalabilmek için, küçük ve orta ölçekli ya da kendilerini girişimciler ağı şeklinde yeniden örgütleme içine girmişlerdir.<sup>20</sup>

Özetle; büyük şirketler ayakta kalabilmek için fonksiyonel olarak çözülmekte; küçük, girişimci şirketlerden oluşan konfederasyonlar haline gelmektedir. Dolayısıyla küresel ekonomi büyürken, ekonominin yapı taşlarının, büyük parçaları küçülmeyi tercih etmektedirler. Dünya ekonomisi büyüyüp açıldıkça, KOBİ'lerin hâkimiyeti artacaktır. Ticari sınırların kalkması ve dünya ticaretinin serbestleşmesi KOBİ'lerin küresel pazarlara ulaşmasını kolaylaştıracaktır.<sup>21</sup>

## **1.2. Küçük ve Orta Boy İşletme (KOBİ) Tanımlarında Kullanılan Kriterler ve KOBİ Tanımları**

KOBİ'lerin farklı ülkelerde, farklı kurumlarca yapılmış çok sayıda tanım ve tanımlama da kullanılan çok sayıda kriterler bulunmaktadır. Bu kriterler nitel ve nicel olmak üzere iki grupta incelenecektir.

---

<sup>19</sup> John Naisbitt, **Global Paradox: The Bigger The World Economy, The More Powerful It's Smallest Players**, New York, William Morrow and Company, Inc, 1994, s. 17-19.

<sup>20</sup> A.e. , s. 8-12.

<sup>21</sup> A.e. , s. 35-36.

### 1.2.1. Küçük ve Orta Boy İşletme (KOBİ) Tanımlarında Kullanılan Kriterler

Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler (KOBİ'ler), büyük işletmelerin çekirdeğini oluşturarak, pek çok ülke ekonomisi için hayati öneme sahip, ekonomiye dinamizm kazandıran ve o ekonominin kriteri olan işletmelerdir. KOBİ'ler, büyük işletmelerin ürettiği mal ve hizmetleri üreterek onları rekabet ortamına çekmekte, aynı zamanda büyük işletmelerin kullandıkları mamul ve yarı mamul girdilerini üreterek onların girişimini tamamlamaktadırlar. Bu sayede, KOBİ'ler ekonomide bir yan sanayi oluşturarak, büyük işletmelerle bir işbölümü zaman zaman da işbirliği yaparak ortak bir hayat kurmaktadır. Ekonomiye olan bu katkılarından dolayı da ekonominin vazgeçilmez bir unsuru, hatta dinamosu olarak görülmektedirler.<sup>22</sup>

KOBİ'lerin ülke ekonomilerine olan bu katkılarına rağmen, gerek ülkemizde, gerekse diğer ülkelerde üzerinde görüş birliği bulunan bir "Küçük ve Orta Ölçekli İşletme" tanımı yoktur. Zaman, ekonominin gelişmişlik düzeyi, sanayileşme düzeyi, kullanılan teknoloji, pazarın büyüklüğü, faaliyette bulunan iş kolu, kullanılan üretim tekniği, üretilen ürünlerin özelliği gibi tanımı etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Ayrıca bu faktörler, tanımı yapan kişi ve kurumlar ile tanımlamanın yapıldığı ülke ve zamana göre de farklılıklar göstermektedir.

Ülkemizde de ayrı kurum ve kuruluşlar tarafından, farklı Küçük ve Orta Ölçekli işletme tanımı yapılmıştır.<sup>23</sup>

KOBİ'lerin tanımlarında kullanılan iki ana kriter olup nitel ve nicel olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Hangi kriterlerin kullanılacağı yine tanımlama yapacak kişi, kurum ve ülke zamanına göre değişiklik göstermektedir. Özellikle ülkemizde, KOBİ'lerin sorunlarının tespiti ve çözüm olanaklarının üretilmesi noktasında üzerinde görüş birliği sağlanmış bir tanımın gerekliliği de açıktır.

---

<sup>22</sup> Nevzat Aypek, **KOBİ Finanslama Sürecinde Yeni Finansman Teknikleri**, I.Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kongresi, Ankara, Tika Yayınları, 2001, s.145.

<sup>23</sup> İlhan Uludağ ve Vildan Serin, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, -Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler**, İstanbul, İTO Yayınları No: 1991-25, s. 14.

### 1.2.1.1. Nicel Kriterler

İşletme ile ilgili olan rakamsal olarak ifade edilebilen değerleri temel almaktadır. Daha kolay belirlenebilmeleri ve değerlendirilebilmeleri nedeniyle nicel kriterler daha sık kullanılmaktadır.<sup>24</sup>

En yaygın kullanılan nicel kriterler şunlardır;<sup>25</sup>

- **Personel Sayısı:** İşletmede çalışan işgücü veya personel sayısı, gerek ülkemizde gerekse diğer ülkelerde küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımında kullanılan en yaygın nicel kriterdir.
- **Makine Sayısı:** İşletmelerde bulunan makine ve tesisler personel sayısı yanında kullanılan en önemli nicel özelliklerdendir. Özellikle işletmenin üretim kapasitesinin belirlenmesinde temel teşkil edebilirler.
- **Kullanılabilir alan ve Hacim:** Özellik arz eden işletmelerde kullanılabilen nicel bir kriterdir. Örneğin; tarım işletmeleri için kullanılabilir alan ve hacim nicel kriter olarak önem arz etmektedir.
- **İşletmenin Üretim Kapasitesi:** İşletmenin üretim kapasitesi ölçek büyüklüğünü yansıtmakla beraber fiili olarak üretimini yansıtmayabilir. Ancak kullanılan nicel kriterler arasında yer almaktadır.
- **Sabit Varlıkların Değeri:** Uygulamada kullanılan kriterlerden biri olan sabit varlıkların değeri kriteri bazı durumlarda yanlış karşılaştırmalara sebebiyet verebilmektedir. Önemli olan işletmede fiili olarak kullanılan sabit varlıkların tespit edilebilmesidir; çünkü işletmenin kullanmadığı arsa arazi gibi varlıkları olabilir.
- **Makine Parkı Değeri:** KOBİ'lerde sabit varlıkların önemli bir kısmını makineler oluşturmaktadır. Bu kriter para ile ifade edilebilmesi ve aynı zamanda işletmenin kapasitesini daha iyi yansıttığı için kabul edilebilir bir kriterdir.
- **Satış Tutarı:** Bu kriter sık sık kullanılmasına rağmen bazı sakıncalar içermektedir. Bunlardan birincisi üretim derinliğini dikkate almamasıdır. Yani

<sup>24</sup> Muhittin Şimşek, **Ekonominin Lokomotifleri KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları**, İstanbul, Alfa Yayınları, 2002, s. 4.

<sup>25</sup> Nevin Yörük ve Ünsal Ban, **KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama**, Ankara, Gazi Kitabevi, 2003, s.9.

işletmenin sadece pazarlama yönünü dikkate almasıdır. İkincisi kriterin parasal olarak ifade edilmesi sonucu eğer varsa enflasyonun etkisinin bertaraf edilmesi gereğidir.

- **Pazar Payı:** İşletmenin satış tutarının toplam sektör içindeki payını gösterir. Bu kriter işletmenin ölçek büyüklüğünden ziyade pazardaki gücünün ve tekelci konumunun bir göstergesidir.
- **Bilanço Büyüklüğü:** Gerek Avrupa Birliği gerekse 18 Kasım 2005 tarihinde resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren Türkiye'nin resmi KOBİ tanımında işletmenin bilanço büyüklüğü veya aynı anlamda aktif büyüklüğü de yer almaktadır. Bilanço büyüklüğü de nicel bir kriter olarak işletmenin potansiyel büyüklüğünün bir göstergesi olarak kabul edilmektedir.

#### 1.2.1.2. Nitel Kriterler

Tanımlama ve sınıflandırmaların sağlıklı olmasının temel şartı işletmelerin özelliklerinin iyi bilinmesidir. KOBİ'ler yapıları gereği bir takım niteliklere sahiptirler. KOBİ'lerin sahip oldukları bu nitel özellikleri işletme sahibine ait nitel özellikler ve işletmeye ait nitel özellikler olarak ele alınmalıdır.

İşletme sahibine ilişkin nitel özellikleri kısaca şöyle sıralayabiliriz;<sup>26</sup>

- İşletme sahibi, girişimci ve yönetici aynı kişilerdir.
- İşletme ile işletme sahibinin kader birliği söz konusudur.
- İşletme sahibi girişimci ve yönetici rollerinin yanında aynı zamanda fiili olarak çalışan kişidir.
- İşletme sahibinin en önemli gelir kaynağı işletmesidir.
- İşletme sahibi ile işletmede çalışan personel arasında dolaysız ve kişisel bir ilişki vardır.
- Yönetimde uzmanlaşma söz konusu değildir.

İşletmeye ilişkin nitel özellikleri ise şöyle sıralayabiliriz;<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> Tamer Müftüoğlu ve Tülin Durukan, **Girişimcilik ve KOBİ'ler**, Ankara, Gazi Kitabevi, 2004, s.55.

<sup>27</sup> Tamer Müftüoğlu, **a.g.e.**, s. 51-66.

- **Yönetim işlevine ilişkin nitel özellikler:** İşletmenin yönetimi işletme sahibi tarafından yürütülür dolayısıyla sık sık yönetim kadrosu değişmez. Yönetim işlevi işletme sahibinin kendi hesabına ve riski kendisi üstlenerek yürütülmektedir. İşletme sahibi işletmeyi kendi hesabına bağımsız olarak yönetir ve yönetim denetim altında değildir. İşletmede çalışma saatleri işletme sahibinin işletmede bulunduğu süre ile belirlenir. İletişim informel olduğundan bürokratik engeller olmaz. Merkezi bir yönetim anlayışı hakimdir ve mutlak otorite işletme sahibine aittir. İşletmenin amacı ve hedefleri işletme yöneticisi tarafından belirlenir ve işletme sahibi işletmede ortaya çıkan aksamalara hemen müdahale edebilir. Son olarak büyük işletmelerde ortaya çıkabilen güç mücadelesi ve çıkar çatışmaları KOBİ yönetiminde ortaya çıkmaz.
- **Finans işlevine ilişkin nitel özellikler:** KOBİ'lerde büyük işletmelerde olduğu gibi ayrı bir finansman departmanı olmadığından, finans konusunda uzman kişilerin istihdamı da söz konusu değildir. Bu özellik de bilimsel anlamda finansal tekniklerden yararlanma olanağını ortadan kaldırmaktadır. Küçük işletmeler sermaye piyasalarının imkanlarından yeterince yararlanamazlar. İşletme sahipleri genellikle işletmeye yeni ortak alma konusunda çekingen davranırlar. Kredi temininde yüksek risk taşıdıkları gerekçesiyle tercih edilmezler. Kredilendirmede işletme ile bütünleşmiş olmadan kaynaklanan şahsın itibarı ön plana çıkmaktadır. Oto finansman açısından da olumsuz şartlar mevcuttur.
- **Pazarlama işlevine ilişkin nitel özellikler:** İşletmede bağımsız bir pazarlama departmanı yoktur. Ayrıca pazarlama araçlarından kaynak yetersizliği nedeniyle yeterince yararlanılamaz. Düzenli bir piyasa araştırması yapılamaz. İhracat pazarları da yurt içi pazarları gibi dardır. Müşteri ile genellikle işletme sahibi doğrudan ilişki kurar. Bu özellik KOBİ'ler için önemli bir avantaj olabilir. KOBİ'lerin genellikle mahalli pazarlara yöneldikleri görülmektedir. Müşterilerin özel arzu ve isteklerine cevap verebilme özellikleri de vardır.
- **Satın alma işlevine ilişkin nitel özellikler:** Satın alma işlevi de diğer işlevlerde olduğu gibi işletme sahibi tarafından yürütülmektedir. Kapasiteleri gereği büyük partilerle hammadde alamadıkları için iskontolardan yararlanamazlar.

- **Üretim işlevine ilişkin nitel özellikler:** KOBİ'lerde genellikle emek yoğun teknoloji yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu da özellikle işçilik maliyetleri düşük olan yörelerde kurulmuş olan KOBİ'lere avantaj sağlayabilir. Siparişe dayalı üretim anlayışı hakimdir. Ancak sermaye yoğun sektörlerde faaliyette bulunan KOBİ'ler için işçilik maliyetleri olumsuz rekabet etkisi yaratabilir. İş bölümü düşük düzeydedir. Hemen her işçi üretimin her aşamasında faaliyette bulunabilir. Genellikle KOBİ'lerde kaliteli ve tecrübeli ustalar istihdam edilir. Aynı zamanda işletme sahibi de iyi bir ustadır. KOBİ'lerde en önemli üretim sorunlarından biri de araştırma geliştirme faaliyetlerine yeterli kaynak ayırlamamasıdır.
- **Personel yönetimi işlevine ait nitel özellikler:** İnsan faktörü ön plandadır. İşletmede çalışanlar arasında gayri resmi bir ilişki vardır. Genellikle nitelikli işgücünden oluşmasına rağmen tepe yönetime doğru nitelikler düşer. Sendikalaşma oranı işletme sahibi ile olan yakın ilişkilerden dolayı büyük işletmelere oranla daha azdır.

### **1.2.2. Küçük ve Orta Boy İşletme (KOBİ) Tanımları**

KOBİ tanımları, Türkiye'de, yabancı kurumlarda ve yabancı ülkelerde yapılmış KOBİ tanımları olmak üzere üç bölümde incelenecektir.

#### **1.2.2.1. Türkiye'de Farklı Kurumlarca Yapılmış KOBİ Tanımları**

Türkiye'de 2005 yılı Kasım ayına kadar farklı KOBİ tanımları kabul edilmiş ve her kuruluş kendi KOBİ tanımına göre kendi politikalarının ve desteklerini yürütmüştür. Nihayet Kasım 2005 tarihinde Resmi Gazetede yayınlanan bakanlar kurulu kararıyla Türkiye'nin resmi KOBİ tanımı açıklanmaktadır.

“Küçük ve orta büyüklükte işletmeler (KOBİ) : İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve

orta büyüklükte işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca KOBİ olarak adlandırılan ekonomik birimleri” ifade etmektedir.<sup>28</sup>

Küçük ve orta büyüklükte işletmelerin mikro işletme, küçük işletme, küçük işletme ve orta büyüklükte işletme olarak sınıflandırılması da adı geçen Resmi Gazete’de aşağıdaki şekilde yapılmıştır:

“**Mikro İşletme:** On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu bir milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler;

**Küçük İşletme:** elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler;

**Orta Büyüklükteki İşletme:** İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.”<sup>29</sup>

Söz konusu KOBİ tanımına ve KOBİ’lerin sınıflandırılmasında esas alınan temel kavramlar da yine adı geçen Resmi Gazete’de aşağıdaki şekilde yer almıştır.<sup>30</sup>

“**İşletme:** Yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup bir ekonomik faaliyette bulunan birimleri;

**Mali bilanço:** Bir işletmenin belirli bir tarihte sahip olduğu varlıklar ve bu varlıkların sağlandığı kaynakları gösteren mali Tabloyu;

**Net satış hasılatı:** Bir işletmenin brüt satışlarından satış iskontoları ve iadeleri ile diğer indirimlerin düşürülmesi sonucu bulunan tutarı;

**Yıllık iş birimi:** Bir yıl boyunca tam zamanlı olarak işletmede veya işletme adına çalışan bir kişiyi;

**Çalışan sayısı ve yıllık iş birimleri:** Bir işletmede çalışanların toplam sayısı, o işletmedeki yıllık iş birimlerinin toplam sayısına göre belirlenir. Hangi süre ile olursa olsun yılın veya günün belirli bölümlerinde veya mevsimlik işlerde çalışan kişiler yıllık iş biriminin kesirlerini oluştururlar. Doğum izni ve birinci dereceden yakınların ölümü veya hastalık sebebiyle kullanılan izinler hesaba katılmaz.”

---

<sup>28</sup>KOSGEB “KOBİ Tanımı” (18.11.2005 Tarih ve 25997 Sayılı Resmi Gazete), (Çevrimiçi) <http://destek.kosgeb.gov.tr/kobitanim/KobiYonetmelik.aspx>, 09.05.2009.

<sup>29</sup> A.e.

<sup>30</sup> A.e.

Türkiye ve yurtdışında farklı kurumlarca yapılmış farklı KOBİ tanımları ise aşağıdaki gibidir;

#### **1.2.2.1.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) KOBİ Tanımı**

Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın kuruluş sayısının 2. maddesinde;

İmalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren 1-50 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük; 51-150 arası işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli olarak kabul edilmiştir. Ayrıca, işletmelerin büyüklük ve mahiyetlerinin günün ekonomik ve sosyal şartlarına göre bakanlar kurulunca değiştirileceği hükme bağlanmıştır.<sup>31</sup>

#### **1.2.2.1.2. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin KOBİ Tanımı**

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımında genellikle çalışan kişi sayısı ölçü olarak alınmakta olup, tanıma göre, 50 kişiye kadar işçi çalıştıranlar küçük ölçekli; 99 işçi çalıştıranlar orta ölçekli; 100 den fazla işçi çalıştıranlar da büyük ölçekli işletmeler olarak adlandırılmıştır.<sup>32</sup>

#### **1.2.2.1.3. Devlet İstatistik Enstitüsü KOBİ Tanımı**

1-9 arası işçi çalıştıran işletmeleri çok küçük, 10-49 arasında olanları küçük, 50-99 olanları ise orta ve 100'den fazla olanları ise büyük işletme olarak kabul etmektedir.<sup>33</sup>

---

<sup>31</sup>Mehmet Melemen, "KOBİ'lere Yönelik İhracat Teşvik Politikalarının Etkinliğini Arttırıcı Bir Model Olarak Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin İncelenmesi"( M.Ü. Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul, 2000, s. 68.

<sup>32</sup> Melahat Ersoy, " KOBİ'lerin Finansal Sorunları", (M.Ü. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 1999, s. 16.

<sup>33</sup> Mehmet Melemen, **a.g.e.**, s.70.

#### 1.2.2.1.4. Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası (SYKB) KOBİ Tanımı

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımında makine parkı kriteri esas alınmaktadır. SYKB, emek yoğun yatırım projeleri başlığını taşıyan Mart 1981 tarihli kredi anlaşmasında maksimum 350.000 dolar değerinde makine parkına sahip işletmeleri küçük işletme olarak nitelendirmektedir.

SYKB'nin göz önünde tuttuğu başka bir nicel kriter ise, işletmede işgücünün donatıldığı sermaye miktarıdır. Buna göre, bir işletmenin küçük işletme kapsamına girebilmesi için işletmede işçi başına düşen sermaye miktarının 15.000 doları aşmaması gerekmektedir.

SYKB tanımında dikkati çeken en önemli husus; parasal değerlerin dolar cinsinden ifade edilmiş olmasıdır.

SYKB tanımında dikkat çeken diğer bir husus da çalışan işçi sayısının nicel kriter olarak kullanılmamasıdır. Onun yerine işçi başına düşen sermaye miktarı esas alınmıştır.

#### 1.2.2.2. Birleşmiş Milletler ve Dünya Bankası KOBİ Tanımı

Birleşmiş Milletler, 1958 yılında Mısır, İsrail ve Türkiye'yi kapsayan bir raporunda, sanayi sektöründe istigal eden ve çalışan sayısı 10'nun altında kalan iş yerleri küçük sanayi işletmesi sayılmıştır.<sup>34</sup>

Dünya bankası tarafından 1980 yılında Türkiye için hazırlanmış olan “**Küçük ve Orta Ölçekli Sanayinin Gelişimi ile İstihdam Yaratma Eğilimi ve Umutları**” konulu raporda, Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli sanayinin tanımı yapılmıştır.

Dünya bankası bu raporda nicel kriter olarak çalıştırılan işçi sayısını benimsemektedir. Banka, Türkiye şartları çerçevesinde aşağıdaki sınıflandırmayı getirmektedir.

---

<sup>34</sup> Tamer Müftüoğlu, **a.g.e.** , s.142.

**Tablo 1: Dünya Bankası KOBİ Sınıflandırması (2007)**

İşletme Büyüklüğü	Çalıştırılan İşçi Sayısı
Küçük Ölçekli İşletme	1/50
Orta Ölçekli İşletme	51/200
Büyük Ölçekli İşletme	200'den çok

**Kaynak:** Dünya Bankası, Erişim Finans Küçük ve Orta Boy İşletmeler Projesi (Çevrimiçi), [http://www.wds.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64193027&piPK=64187937&theSitePK=523679&menuPK=64187510&searchMenuPK=64187283&theSitePK=523679&entityID=000020953\\_20070601114534&searchMenuPK=64187283&theSitePK=523679](http://www.wds.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64193027&piPK=64187937&theSitePK=523679&menuPK=64187510&searchMenuPK=64187283&theSitePK=523679&entityID=000020953_20070601114534&searchMenuPK=64187283&theSitePK=523679), 25.05.2009.

### 1.2.2.3 Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde Yapılmış KOBİ Tanımı

Avrupa Birliği (AB), ilk kez 1997 yılında gerek ulusal gerekse birlik bazında karışıklığa meydan vermemek üzere tüm AB ülkeleri için geçerli olmak üzere bir KOBİ tanımı geliştirmiş ve 1998 yılından itibaren yürürlüğe koymuştur. Söz konusu KOBİ tanımında küçük ve orta ölçekli işletmeler üçlü bir sınıflandırmaya tabi tutulmaktadır:

- \*Mikro işletmeler
- \*Küçük işletmeler
- \*Orta ölçekli işletmeler

Bu sınıflandırma yapılırken üçü nicel ve biri nitel kriter olmak üzere toplam dört adet kriter kullanılmıştır. Bu kriterler:

- \*İşletmede çalışan işçi sayısı
- \*İşletmenin bilanço büyüklüğü
- \*İşletmenin yıllık satış büyüklüğü
- \*İşletmelerin bağımsız olmasıdır.

Zamanla üçlü KOBİ sınıflandırması aynı kalırken; sınıflandırmaya esas alınan kriterlerde değişikliğe gidilmiştir. Tüm tanımlarda çalışan işçi sayısı ve bağımsızlık kriterleri aynı kalırken; bilanço büyüklüğü ve yıllık satış büyüklüğü

kriterleri yukarı doğru çekilmiştir. Ayrıca son KOBİ tanımına kadar mikro işletmeler için bilanço büyüklüğü ve yıllık satış büyüklüğü kriterleri için herhangi bir sayısal değer verilmezken; 2005 yılında yapılan son KOBİ tanımında mikro işletmeler için de için bilanço büyüklüğü ve yıllık satış büyüklüğü kriterleri belirlenmiştir.2005 yılında yapılan son KOBİ tanımı aşağıdaki gibidir;

**Tablo 2: Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde Bilanço Büyüklüğü ve Yıllık Satış Tutarına göre KOBİ Sınıflandırması**

KOBİ Sınıflandırması	Çalışan İşçi Sayısı	Bilanço Büyüklüğü	Yıllık Satış Tutarı
Mikro İşletme	10'dan Az	2 Milyon Avroya Kadar	2 Milyon Avroya Kadar
Küçük İşletme	50'den Az	10 Milyon Avroya Kadar	10 Milyon Avroya Kadar
Orta Ölçekli İşletme	250'den Az	43 Milyon Avroya Kadar	50 Milyon Avroya Kadar

**Kaynak:** Avrupa Birliği Komisyonu, KOBİ Tanımı, (Çevrimiçi), [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/sme\\_definition/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm) , 10.05.2009.

Nitel olan bağımsızlık kriterlerine göre de; bir işletmenin KOBİ olarak tanımlanması;-şayet varsa- söz konusu işletmedeki büyük bir işletmenin sermaye payının %25'i aşmaması şartına bağlanmaktadır. Bir işletme nicel kriterlere göre orta ölçekli, küçük, hatta mikro işletme grubuna girse dahi; şayet bu işletmedeki büyük işletmenin hisse payı %25'i geçiyorsa KOBİ kapsamı dışında yer alır.<sup>35</sup> Kriterlerden sadece birinin bile tutmaması haline söz konusu işletme KOBİ kapsamı dışında yer alır.

1997 yılında AB'de yürürlüğe konan resmi KOBİ tanımından önce bazı Avrupa Birliği üyesi ülkelerde yapılan KOBİ tanımları aşağıdaki gibidir;

<sup>35</sup> A.e., s.124.

**Tablo 3: Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde İşçi Sayısına göre KOBİ Sınıflandırması**

Ülke	Çalıştırılan İşçi Sayısı
Belçika	1-50
Danimarka	3-25
Fransa	1-50
Almanya	1-83
İrlanda	1-50
İtalya	1-500
Hollanda	1-100
İngiltere	1-200

**Kaynak:** Muhittin Şimşek, **Ekonominin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları**, İstanbul, Alfa Yayınları, 2002, s.8.

### **Hollanda**

Bu ülkede küçük ve orta ölçekli işletmelerin resmi tanımı yapılmamıştır; ancak küçük ve orta ölçekli işletmeler konusunda hukuk metinlerinde en çok rastlanılan nicel kriter çalışan sayısıdır. 1-10 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük, 10-100 arası işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli olarak ifade edilmektedir. Kullanılan başlıca nitel kriter ise işletme örgütünün basitliği ve tüm işletmecilik işlevlerinin, işletme sahibi tarafından üstlenilmesidir.<sup>36</sup>

### **İngiltere**

Bu ülkede küçük ve orta ölçekli işletmelerin resmi tanımı yapılmamıştır. “ Küçük Sanayi İşletmeleri Araştırma Komitesi” (Committee Of Inquiry On Small Firms) tarafından sektörlere göre yapılmış olan küçük işletme tanımı bulunmaktadır. Bu kriterler tablodaki gibidir;<sup>37</sup>

<sup>36</sup> Eberhard Hamer, **Das Mittelstaendische Unternehmen, Eigenarten, Bedeutung, Risiken und Chancen**, Stuttgart, yy. , 1987, s.84.

<sup>37</sup> Muhittin Şimşek, **a.g.e.** , s.9.

**Tablo 4: İngiltere’de sektörlere göre KOBİ sınıflandırması**

Sektör	Tanım
*İmalat Sanayi	25 İşçiden Az
*İnşaat Sektörü	25 İşçiden Az
*Madencilik Sektörü	Yıllık Satış 50.000 Sterlin'den Az
*Prakende Ticaret	Yıllık Satış 200.000 Sterlin'den Az
*Toptan Ticaret	200 İşçiden Az
*Motorlu Araç Ticareti Bakım Ve Onarım	Yıllık Satış 100.000 Sterlin'den Az

**Kaynak:** Muhittin Şimşek, **Ekonominin Lokomotifi KOBİ’lerin Olmazsa Olmazları**, İstanbul, Alfa Yayınları, 2002, s.9.

Görüldüğü gibi burada tanıma esas alınacak nicel kriterde bir genellemeye gidilmemekte; sektörlere göre farklı nicel kriterler kullanılmaktadır. Sanayi sektöründe genel olarak çalışan işçi sayısı nicel kriter olarak kullanılmakta; ticaret sektöründe ise işletmenin yıllık satış tutarı esas alınmaktadır. İngiltere’de en çok itibar gören nitel kriter ise; işletmenin hukuki şeklidir. Şahıs şirketleri küçük işletme sayılırken; sermaye şirketleri büyük şirket olarak adlandırılmaktadır.

#### **1.2.2.4. Amerika Birleşik Devletlerinde Yapılmış KOBİ Tanımı**

Amerika Birleşik Devletleri’nde küçük ve orta ölçekli işletmelerin belirlenmesine ilişkin resmi bir tanım yoktur; fakat genel olarak küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin tanımında çalışan işçi sayısı esas alınmaktadır. Bu ülkede küçük işletmelerin belirlenmesinde işçi sayısından sonra gelen en yaygın ikinci nicel kriter ise işletmenin satış tutarıdır.

Amerika Birleşik Devletleri’nde genel olarak işçi sayısı 100 olan işletmeler küçük işletmeler olarak adlandırılmaktadır. Bu sınır bazı durumlarda 500 işçiye kadar genişletilmektedir. Orta ölçekli işletmeler için ise genel kabul gören sınır 1000 işçidir. Bu sınır bazı istisnai durumlarda 1500’e kadar genişletilebilmektedir. Ayrıca; bu ülkede 1920’li yıllardan beri faaliyette bulunan Küçük İşletmeler Teşkilatı (SBA,

Small Business Administration) genellikle istihdam edilen işçi sayısı yanında işletmenin satış tutarının da nicel kriter olarak benimsemektedir.<sup>38</sup>

#### 1.2.2.5. Japonya’da Yapılmış KOBİ Tanımı

Japonya’da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Ana Kanunu’na göre küçük ve orta ölçekli işletme tanımında genellikle çalışan işçi sayısı ve yatırılan sermaye tutarı esas alınmaktadır. Burada genellikle sektörlere göre aşağıdaki farklılaştırmaya gidilmektedir.

Bunun dışında; özel amaçlı kanunlarla yukarıdaki Ana Kanun çerçevesinde ilave tanımlar geliştirilmektedir. Örneğin; “Vergilendirmede Özel Tedbirler Kanunu’na” göre sermayesi 100 milyon Yen’den az ve çalışan işçi sayısı 1.000’e kadar olan işletmeler küçük işletme olarak adlandırılmaktadır.<sup>39</sup>

**Tablo 5: Japonya’da KOBİ Tanımı Sınıflandırması**

SEKTÖR	YATIRILAN SERMAYE (MİLYON YEN)	ÇALIŞAN İŞÇİ SAYISI
SANAYİ	100 MİLYONUN ALTINDA VE/VEYA	300 ALTINDA
TİCARET	30 MİLYONUN ALTINDA VE/VEYA	100 ALTINDA
HİZMET	10 MİLYONUN ALTINDA VE/VEYA	50 ALTINDA

**Kaynak:** Tamer Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar-Öneriler**, 6.bs Ankara, Turhan Kitabevi, 2007, s.117.

<sup>38</sup> Muhittin Şimşek, **a.g.e.**, s. 111.

<sup>39</sup> Tamer Müftüoğlu, **a.g.e.**, s.117.

### 1.3. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomi İçindeki Yeri ve Önemi

Gerek ülkemizde, gerekse dünya ekonomilerinde KOBİ'ler yaşanan önemli krizlerden fazlaca etkilenmemiş ve hatta bu krizlerin atlatılmasında önemli roller üstlenmişlerdir. KOBİ'ler sadece gelişmemiş ülkelerde yaygın değildir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerle, sanayisini tamamlamış gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'ler, sayı, istihdam ve katma değer olarak karşılaştırılırsa, gelişmiş ekonomilerde de KOBİ'lerin önemli bir yeri olduğu görülür.<sup>40</sup> Gelişmiş ülkelerde; toplam işletmelerin %95'ini, toplam istihdamın %50'sini, toplam üretimin %50'sini, toplam yatırımların %40'ını ve toplam ihracatın ise %30-40'ını KOBİ'ler oluşturmaktadır.<sup>41</sup>

KOBİ'lerin birer mesleki okul niteliği taşımaları ve üretebilme yetenekleri, bölgesel gelişmede ve göçleri önlemede önemli bir rol oynar. Gelip-geçici önemsiz veya mevsimlik krizlerden en az etkilenme özellikleri, toplumsal barışın korunmasına ve bunalımların aşılmasına da katkıda bulunabilir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Türkiye ekonomisindeki yerinin tespitini yapabilmek için istihdam edilen kişi sayısı ve iş yeri sayısına bakılabilir.<sup>42</sup>

**Tablo 6: Türkiye' de İşletmelerin Çalışan Sayısına Göre Dağılımı (2002)**

Ölçek	Çalışan Sayısı	İşletme Sayısı	Yüzdesi
Mikro	Sadece İşletme Sahibi	23.762	1.38%
Mikro	1-9	1.633.509	94.94%
Küçük	10-49	53.246	3.09%
Orta	50-99	5.08	0.30%
Orta	100-150	1.804	0.10%
Orta	151-250	1.387	0.08%
Büyük	251+	1.81	0.11%
	<b>Toplam</b>	1.720.598	100

**Kaynak:** Türkiye İstatistik Kurumu (TUİK), 2002 Genel İşyeri Sayımı (Çevrimiçi), <http://www.tuik.gov.tr>, 20.03.2009.

<sup>40</sup> Mete Oktav, v.d., **İşletme Ekonomisi ve Yönetimi**, İstanbul, Beta Yayınları, 2001, s.38.

<sup>41</sup> Özlem Yonar, KOBİ'lerin Dünya Ekonomisindeki Yeri, (Çevrimiçi), <http://www.usak.org.tr/makale.asp?id=258>, 19.06.2009.

<sup>42</sup> Hamdi İsmailoğlu, **Küçük İşletmelerin Toplumsal Özellikleri ve Sorunları Pazarlama Dünyası**, y.y, 1992, s. 10.

Tablo 6’da görüldüğü gibi toplam işletme sayısı içinde, mikro ölçekli olanların payı %96,32, küçük ölçekli işletmelerin payı %3,09 dur. Orta ölçekli olanların toplam içindeki payı da göz önüne alınırsa Türkiye’deki KOBİ’lerin toplam işletmeler içindeki payı % 99,89’a ulaşmaktadır.

**Tablo 7: Türkiye’de İşletmelerin Hukuki Durumuna Göre Dağılımı (2002)**

HUKUKİ DURUM	İŞYERİ SAYISI	%
FERDİ MÜLKİYET	1,386,491	80.58
ADİ ORTAKLIK	28,607	1.66
KOLLEKTİF ŞİRKET	3,970	0.23
KOMANDİT ŞİRKET	197	0.01
LİMİTED ŞİRKET	233,193	13.55
ANONİM ŞİRKET	34,843	2.03
KOOPERATİF	14,213	0.83
DİĞER	19,084	1.11
TOPLAM	1,720,598	100

**Kaynak:** TÜİK, 2002 Genel İşyeri Sayımı, Çevrimiçi, <http://www.tuik.gov.tr>, 20.03.2009.

Tablo 7’ de işletmelerin hukuki durumları görülmektedir. İşletmelerin, %80,6’sı ferdi mülkiyet, %13,6’sı limited şirket, %2’si anonim şirket ve %1,7’si adi ortaklıktan oluşmaktadır.

Gelişmiş ülke ekonomilerinde olduğu gibi ülkemizde de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin ekonomideki yeri ve önemi artmaktadır. KOBİ’lerin,

- İşsizliği azaltma ve tam istihdamı sağlama,
- Yeni iş fırsatları oluşturma,
- Talep değişikliklerine kısa sürede uyum sağlama,
- Büyük sanayinin tamamlayıcısı durumunda olma,
- Butik üretim sayesinde ürün farklılaşması
- Kalifiye eleman yetiştirilmesine katkıda bulunma,
- Bölgeler arası dengeli gelişmeye ve büyümeye katkıda bulunma,
- İç göçün önlenmesi ve sağlıksız kentleşmenin önlenmesi,

- Tam rekabetin ve sosyal barışın korunmasını sağlama,
  - Gelir dağılımının daha dengeli biçimde gerçekleştirilmesini sağlama,
- gibi birçok işlevin yerine getirilmesinde önemli katkılar sağladıkları görülmektedir.

KOBİ'ler ekonomik büyüme ve yeniliklerin temel kaynağıdır. Esnek üretim teknolojileri sayesinde geçici talep artışlarının karşılanmasına katkı sağlayarak ekonomide ani fiyat yükselişlerini engelleyebilmektedirler.<sup>43</sup> Ayrıca sermaye kaynaklarının düşük karlı endüstrilerden yüksek karlı endüstrilere akmasına yardım ederek sermaye piyasalarının daha etkin çalışmasını sağlamaktadırlar.

#### **1.4. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Avantajları ve Dezavantajları**

Dünya ekonomisindeki yerleri ve ekonomik kalkınmada sahip oldukları roller açısından son derece büyük öneme sahip olan KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında özelliklerinden kaynaklanan önemli avantajlarının olmasının yanında birtakım dezavantajları da bulunmaktadır.

##### **1.4.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Avantajları**

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin avantajları şunlardır;

###### **1.4.1.1. Teknolojik Yeniliklere Uymadaki Hızları**

KOBİ'ler, esnek yapıları sayesinde teknik gelişmelere de kısa sürede ayak uydurabilmektedirler. Büyük çaplı yatırımlara girmeden önce, yeni bir fikir veya buluşa pazarın tepkisinin ölçme yeteneği ile büyük işletmelerden daha avantajlıdır. Ayrıca teknik değişikliklerle daha az girdiyle daha çok çıktı alabilirler.<sup>44</sup>

---

<sup>43</sup> Doğan Kargül, **Türkiye' de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri**, İstanbul, İstanbul İTO Yayını, No:1997, s.1-2.

<sup>44</sup> Aydeniz Akdeniz Ar ve Hüseyin İskender; a.g.e, s. 6-7.

#### 1.4.1.2. Büyük İşletmelerin Tamamlayıcısı Olma Rolü

KOBİ'ler, çoğu zaman büyük işletmelerin tamamlayıcısı durumundadırlar. Günümüzde büyük işletmeler, maliyeti yüksek ve idaresi zor entegre tesisi kurmak yerine yan sanayiden faydalanarak üretimlerini gerçekleştirme yolunu tercih etmektedirler. Yan sanayi mallarının üretiminin büyük çoğunluğunu ise kapasite küçüklüğüne bağlı olarak sabit maliyetlerinin düşük olması nedeniyle KOBİ'ler gerçekleştirmektedirler.<sup>45</sup>

Mal ve hizmet piyasalarında KOBİ'lerin sayısının artması, büyük boy işletmelerin piyasa paylarının ve güçlerinin azalmasına ve burada da rekabetin artmasına yol açmaktadır. Artan rekabet ile de kalite ve verimlilik yükselmekte, teknik yenilikler hızlanmakta, kaynaklar etkin kullanılmakta ve özgürlükler artmaktadır.<sup>46</sup>

KOBİ'lerin üretimlerinin fazla olmayışı ya da siparişle çalışmaları nedeniyle depolama ve satıştan doğan sorunları büyük işletmelere oranla daha azdır.<sup>47</sup>

#### 1.4.1.3. Pazara Yakınlık ve Değişen Pazar Şartlarına Daha Kolay Uyum Sağlamaları

“KOBİ girişimcileri, faaliyette buldukları yerel pazarı daha iyi tanıyan, pazarın özelliklerini ve gereksinimlerini daha iyi görebilen, pazardaki alıcı ve satıcılarla daha yakın ilişkiler içerisinde olabilen kişilerdir. Özellikle, müşteriyle olan yakın ilişkileri, bu işletmelere büyük işletmelerin sahip olamayacakları bir üstünlük sağlamaktadır.”<sup>48</sup>

Pazarı ve müşterilerin ihtiyaçlarını yakından takip edebilen ve personeliyle daha yakın ilişkiler kurabilen KOBİ'ler, üretim, pazarlama ve hizmet konularında büyük ölçekli işletmelerden daha fazla bir esnekliğe sahiptirler. Bu esneklik, dış

---

<sup>45</sup> “KOBİ'lerin Tarihi Eskilere Uzanıyor Ama... Türkiye'de KOBİ 'lerin Adı Bile Yok”, **Hedef**, yy., İTKİB Yayınları, Sayı.27, 1996, s.35.

<sup>46</sup> Küçük İşletmelerde Enformatik , s. 3, (Çevrimiçi), <http://www.eylem.com/enformatik/wenforkob.htm>, 19.04.2009.

<sup>47</sup> Zeyyat Sabuncuoğlu ve Tuncer Tokol, **İşletme I-II**, Bursa, Rota Ofset Yayıncılık, 1991, s. 29.

<sup>48</sup> TOBB, Ticaret ve Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, KOBİ'ler (Çevrimiçi), <http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcarsamba10.doc>, 03.05.2009.

çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve zamanında uyum sağlayabilme olanağı tanıdığından,büyük işletmelere oranla KOBİ'ler, birçok olumsuzluğu daha az zararla atlatabilmektedir.<sup>49</sup>

Tüketicilerin gelirlerindeki artışa ya da modağa bağlı olarak, mal ve hizmette aradıkları stil, kalite, ambalaj farklılığı v.b. konulara uygun üretimin gerçekleştirilmesi açısından KOBİ'lerin uyum sağlama süreci daha kısadır.

Büyük işletmeler genellikle piyasaya üretim yaparlar. Küçük işletmelerde ise sipariş üzerine üretim daha yaygın olup, işletme ölçeği küçüldükçe bu üretim biçim daha büyük önem kazanır. Bu özelliğın bir sonucu olarak küçük işletmelerde ürün stoku sorunu yaşamazlar.

#### **1.4.1.4. Personelle Yakın İlişki İçinde Olmanın Sağladığı Yararlar**

Büyük ölçekli işletmelere oranla orta ve küçük ölçekli işletmelerin sahip ve/veya yöneticileri, işyerinde herhangi bir ayırım yapmadan, çalışanıyla yakın ilişki içinde bulunmakta, çift yönlü iletişim sağlanmakta, aile duygusu ve birbirine karşılıklı güven gelişmektedir. Kararların genelde birlikte alınıp ortak hareket edilmesi, çalışanların motive olmalarına ve aidiyetlik duygularının artmasına yol açar. İlişkilerdeki bu yakınlık sonuç olarak, kalite ve verimliliği yükseltmektedir.<sup>50</sup>

Büyük işletmelerde karar verici sayısı küçük ve orta ölçekli işletmelere oranla daha fazladır. Uygulamalı çalışmalara göre; karar verici sayısı artıkça verimliliğın azaldığı görülmüştür. Üretim hattı içinde olmayan ve üretilen mal ile ilgili bilgisi tam olmayan karar vericinin yanlış karar alması söz konusudur. KOBİ'lerde ise kararlar, genelde üretime bizzat katılanlar ile tartışılarak alınıp uygulamaya konulduğundan söz konusu kararlar, daha isabetli olmakta ve bu da başarı oranını artırmaktadır.<sup>51</sup>

---

<sup>49</sup> International Labor Organization , “Small-Scale Activities and the Productivity Divide” (Çevrimiçi) <http://www.ilomirror.cornel.edu/public/english/employment/strat/download/wr04c5en.pdf>, 20.01.2008.

<sup>50</sup> Küçük İşletmelerde Enformatik, s. 2, (Çevrimiçi) <http://www.eylem.com/enformatik/wenforkob.htm>, 19.04.2009.

<sup>51</sup> İsmail Bulmuş, Ertan Oktay, ve Mete Törüner, **Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu, AT'ye Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar ve Çözüm Yolları**, y.y., Milli Produktivite Merkezi,1990, s.24.

#### **1.4.1.5. Ferdi Tasarrufların Teşvik Edilmesi ve Daha Yüksek Oranda İstihdama Katkısı**

Büyük ölçekli firmalara oranla, KOBİ'lerin kaynak temininde yabancı kaynak yerine öz sermayeye başvurmaları ve işlerini büyütmeleri için öz sermayelerini artırma durumunda kalmaları, bu firmaların üretim sonucu elde edilen net karlarında tüketim yerine yatırım harcamalarına gitmelerine yol açmaktadır.<sup>52</sup>

KOBİ'lerde bir kişi istihdam etmek için gerekli olan yatırım harcaması, büyük firmalara oranla 1/3 kadar daha az olduğundan KOBİ'lerin istihdama katkıları yüksek orandadır. Desteklenmeleri ve sayılarının arttırılması durumunda buldukları ekonomide işsizlik oranının azaltılmasına büyük katkıları söz konusu olmaktadır.<sup>53</sup>

Tam rekabet piyasasının temel varsayımlarından biri de piyasada çok sayıda satıcının var olmasıdır. Bu durum, rekabet ortamının oluşmasına ve tekelleşmenin engellenmesine imkan sağlamaktadır. Söz konusu durum KOBİ'ler için de uyarlanabilir. Yani çok sayıda KOBİ' nin varlığı, rekabet ortamının oluşmasını sağlamaktadır.<sup>54</sup>

Ayrıca KOBİ'ler,

- Bölgeler arası dengeli büyümeye imkan sağlanmasında
- Özellikle belli bir deneyim ve insan gücü gerektiren emek-yoğun mal ve hizmet üretilmesinde
- Kolay bozulabilen malların pazarlanmasında ve üretilmesinde
- Pazarın dar olduğu üretim alanlarında büyük işletmelere oranla daha avantajlıdır.

#### **1.4.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Dezavantajları**

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin dezavantajları ise şunlardır;

---

<sup>52</sup>Küçük İşletmelerde Enformatik,( Çevrimiçi), [www.eylem.com/enformatik/wenforkob.htm](http://www.eylem.com/enformatik/wenforkob.htm), 10.05.2009.

<sup>53</sup> "KOBİ'lerin Tarihi...", **Hedef**, s.34.

<sup>54</sup> **A.e.** , s.35.

#### 1.4.2.1. Finansman Sorunları

Küçük ve Orta ölçekli işletmelerin, bugün karşı karşıya kaldığı birçok sorunun gerisinde sermaye faktörü yatmaktadır.<sup>55</sup>

KOBİ'ler sermaye yapısı bakımından büyük işletmelere oranla daha kırılgan bir yapıya sahiptir ve finans kaynaklarına yeterince teminat veremediklerinden dış kaynak bulmakta zorlanırlar.<sup>56</sup> Sermaye yetersizliği dolayısıyla kapasite artırımına gitme imkanları da sınırlıdır.

İşletme yönetiminin bizzat işletme sahibinde olması, yönetim sorunlarının yanında finans, üretim vb. diğer sorunlarla da işletme sahibinin ilgilenmesini gerektirmektedir. İşletme sahibinin her türlü sorunu gidermeye çalışması ise çözümü geciktirmekte ve güçleştirmektedir.<sup>57</sup>

#### 1.4.2.2. Yönetimden Kaynaklanan Sorunlar

Yönetimden kaynaklanan sorunlar işletmenin yapısından kaynaklanan sorunlardır ve yönetimden kaynaklanan her türlü aksaklık işletmenin üretim, finans, pazarlama benzeri diğer işlevlerini de olumsuz etkileyerek yeni aksaklıklara neden olmaktadır.<sup>58</sup>

“KOBİ'lerde girişimcilik, yöneticilik ve mülkiyetin aynı kişi veya kişilerde toplanması aynı zamanda bu işletmelerin en önemli sorunu olan yönetim darboğazlarının da kaynağı olabilmektedir.”<sup>59</sup>

Pek çok küçük ve orta ölçekli işletme sahibi veya yöneticisi, piyasa verilerinin temini ve değerlendirilmesinde, mesleki ve teknik bilgilerinin yetersiz kalması, problemlerin çözümü için çoğu zaman profesyonel kişilerden yardım

---

<sup>55</sup> İsmail Bulmuş, **a.g.e.**, s. 24-25.

<sup>56</sup> “KOBİ'lerin Tarihi...”, **Hedef**, s.35.

<sup>57</sup> Zeyyat Sabuncuoğlu ve Tuncer Tokol, **İşletme I-II**, Bursa, Rota Ofset Yayıncılık, 1991, s.30.

<sup>58</sup> Canan Çetin, **Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi**, İstanbul, Der Yayınları, 1996 s.156-157.

<sup>59</sup> Muhittin Şimşek, **a.g.e.**, s. 40.

istememeleri nedeni ile yanlış karar vermekte ve kaynakların israfına neden olmaktadır.<sup>60</sup>

Küçük işletme sahiplerinin ve yöneticilerinin zamanlarını etkili biçimde kullanamamaları da bu tür işletmelerin karakteristik özelliklerindedir.<sup>61</sup>

#### 1.4.2.3. İnsan Kaynakları Yönetimi ile İlgili Sorunları

KOBİ'lerde belli başlı işletme fonksiyonları için, personel sayısının yetersiz oluşu ve çoğu zaman ucuz işgücüne yöneldikleri için uzman personelin istihdam edilmemesi, firma faaliyetlerinin yetersiz kalmasına neden olmaktadır. Çoğu zaman isteseler bile kendi personellerinin eğitim masraflarını karşılayamadıkları görülmektedir.<sup>62</sup>

Firma sahibi ya da yöneticisinin çoğu zaman kendisinden başka yönetici istememeleri ve yetki devredememeleri nedeniyle de firma faaliyetleri olumsuz etkilenmektedir.

Firma sahibi ya da yöneticisi zamanın çoğunu işyerinde geçirir. Çalışanları ile birebir ilişki halinde olması ve çalışanın yönetime katılması avantajını sağlarken; profesyonel ilişkinin dışına çıkılmasından kaynaklanan dezavantajları da yaratır. Profesyonel olmayan bir firma sahibinin inişli çıkışlı tavırları nedeniyle çalışanların performansı olumsuz etkilenebilir.

#### 1.4.2.4. Uzmanlaşmada Yaşadıkları Sorunlar

“KOBİ'lerde genellikle siparişe dayalı üretim tekniği ağırlıktadır. Bu da çalışan işçilerin emek yoğun bir teknoloji ortamında bir siparişin hemen her aşamasında bulunmalarını gerektirir. Sonuçta da belirli bir alanda çalışmayan işçilerin zamanla uzmanlaşma sorunu ortaya çıkmaktadır.”<sup>63</sup>

---

<sup>60</sup> İlhan Uludağ ve Vildan Serin, Türkiye'de **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler**, İstanbul, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 25, 1991, s. 23.

<sup>61</sup> Muhittin Şimşek, a.g.e, s. 42.

<sup>62</sup> İlhan Uludağ ve Vildan Serin, a.g.e. , s. 23.

<sup>63</sup> Cihat Savsar, “Küçük ve Orta Boy İşletmelerde (KOBİ'lerde) Muhasebe Bilgi Sistemlerinin Yeri ve Önemi, Çorum İlindeki KOBİ'lerde Tanımlayıcı Bir Araştırma”, (İ.Ü. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 2005, s.32.

İşyerinde çalışanların genel olarak her işi yapması, bazen yeni ürün ve teknolojiler karşısında mevcut personelin bilgi seviyesinin yetersiz kalmasına yol açmakta ve bu açığın giderilmesi için personelin eğitimine ağırlık verilmesi, çoğu zaman KOBİ'lerin olanaklarını aşabilmektedir.<sup>64</sup>

#### 1.4.2.5. Üretim Yönetimi ile İlgili Sorunları

“Tedarikleme, teknoloji, ürün tasarımı, ürün geliştirmesi standardizasyon ve nitelikli personel; üretimde kalite unsurunun evrensel boyutlarda elde edilmesinde rol oynayan çok önemli faktörlerdendir.”<sup>65</sup> Tedarikleme üretimde kullanılan malzeme, hammadde veya yarı mamullerle ilgili olup; üretimle iç içedir ve tedarikleme sürecinde nitelik, miktar, ihtiyaç duyulduğunda bulunabilme ve fiyattan kaynaklanan bazı sorunlar yaşanabilmektedir. Bu sorunların ortaya çıkmasını engellemek amacıyla işletmeler, siparişlerini zamanında karşılayabilmek için hammadde stokuna yönelmektedir bu ise kaynak israfına neden olmaktadır. Stoklamaya gidilmemesi halinde ise sürekli fiyat artışlarından yoğun biçimde etkilenmek her zaman mümkün olmaktadır.<sup>66</sup>

“Küçük ölçekli işletmeler girdilerini büyük ölçüde yerli üreticilerden sağlarken; orta ölçekli işletmeler arasında dış kaynaklı girdilere bağımlı olan işletme sayısı küçük ölçekli işletmelere göre daha fazladır.”<sup>67</sup>

Üretimde karşılaşılan diğer bir sorun da teknolojiden kaynaklanmaktadır. “Tüketici talebi artık daha kaliteli ve üstün tasarımlı, farklılaşmış ürünlere yönelmektedir.”<sup>68</sup> Teknolojik yenilikler ise maliyetli olabilmektedir.

---

<sup>64</sup> “KOBİ'lerin Tarihi...”, **Hedef**, s.35.

<sup>65</sup> Tahir Akgemci, KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, (Çevrimiçi), [www.kobider.org.tr/resim2/kobi\\_sorunlar\\_destekler.pdf](http://www.kobider.org.tr/resim2/kobi_sorunlar_destekler.pdf) 03.04.2009.

<sup>66</sup> İsmail Bulmuş, Ertan Oktay ve Mete Törüner, **a.g.e.**, s. 24-25.

<sup>67</sup> Canan Çetin, “KOBİ'ler ve Leasing”, **İSO Dergisi**, Kasım 1996, s.162.

<sup>68</sup> Turan Güngör ve M. Faysal Gökalp, “Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Teknoloji Sorunu ve Çözüm Önerileri”, **Dünya Gazetesi**, 21 Kasım 1993, s. 8.

#### 1.4.2.6. Pazarlama Yönetimi ile İlgili Sorunları

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümü yoktur ve bu görevi genellikle işletme sahibi yerine getirir.<sup>69</sup> Çoğu zaman; reklam, satış sonrası hizmetler, kredili satış vb pazarlama araçlarından parasal imkansızlıklar nedeniyle yeterli biçimde yararlanılamaz.

KOBİ'lerde düzenli bir piyasa araştırması yapılamaz. Bu nedenle geleceğe yönelik talep projeksiyonları hazırlanamaz.<sup>70</sup> Pazarlama kararları daha ziyade işletme yöneticisinin tecrübeleri ışığında alınır. Alınan yanlış kararlar kaynak israfına yol açar.

#### 1.4.2.7. İhracatla İlgili Sorunları

Dış pazara girme maliyetinin yüksek olması, hatalı pazarlama stratejisi, dış fiyatlamadaki yanlışlıklar, rakipler hakkında detaylı bilgiye sahip olmamaları ve yabancı ülke mevzuatı hakkında tam bilgi sahibi olunmaması nedeniyle KOBİ'lerin ihracat yapabilmeleri oldukça zordur. Ayrıca yabancı dil büyük bir sorun olarak karşılımlarına çıkabilmektedir.<sup>71</sup> İhracat desteklerinin büyük işletmeleri hedeflemesi nedeni ile de KOBİ'lerin ihracat içindeki payı düşük kalmaktadır.<sup>72</sup>

#### 1.4.2.8. Vergi-Mevzuat ve Bürokrasi Sorunları

Mevcut bürokratik engeller, kamu kuruluşları dahil olmak üzere bütün işletmeleri ve tüketicileri etkilerken, olumsuz etkilerini en fazla KOBİ 'ler üzerinde göstermektedir. KOBİ 'lerle ilgilenen kamu kuruluşları arasında, tam bir işbirliği ve koordinasyon sağlanamaması kavram kargaşasına, işlerin uzamasına ve sonuçta zaman ve para kaybına neden olmaktadır.<sup>73</sup>

---

<sup>69</sup> Tahir Akgemci, **a.g.e.** (Çevrimiçi).

<sup>70</sup> Tamer Müftüoğlu, **a.g.e.**, s. 67.

<sup>71</sup> Tahir Akgemci, **a.g.e.** (Çevrimiçi),

<sup>72</sup> Eyüp İlyasoğlu; "Türk Bilgi Teknolojisi ve Gümrük Birliği", **Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları**, No:363, Temmuz 1997, s. 82.

<sup>73</sup> Atilla Bağrıaçık, "Başka Ülkelerle Karşılaştırılmalı Olarak Türkiye'de Küçük ve Orta Boy Firmalar", **SO Araştırma Dairesi**, Yayın No:1991/5. yy. 1991, s.165.

“Asgari ücrete, çalışma saatlerine, iş sağlığına, çevre kirliliğine ilişkin kanunlar kimi zaman KOBİ’ler açısından önemli sorunlar oluşturabilmektedir. Ücretlilerin vergi stopajını, sigorta primlerini toplamak, bu konuda gerekli belgeleri düzenlemek, belirli aralarla primler, vergi stopajları ve katma değer vergisine ilişkin belgeleri ilgili kurumlara iletme; büyük işletmelere oranla daha zor ve maliyetli olabilmektedir.”<sup>74</sup> Ayrıca sendikaların büyük - küçük işletme ayrımı yapmadan aynı iş kolunda çalışan tüm işletmelerden aynı ücret artışını ve sosyal hakları istemeleri KOBİ’leri zor durumda bırakmaktadır.

KOBİ’ler finansman konusunda genellikle kişisel birikimlerine, aile bireylerine ve yakın dostlarına bağımlı olduklarından vergiler ve vergilendirme sistemi önemli bir role sahiptir. KOBİ’ler lehine kimi hükümleri içermesine rağmen vergi kanunları ve vergiler KOBİ’ler için önemli bir sorun niteliğindedir. Çoğu zaman KOBİ’lerin kendilerine sunulan destek, sübvansiyon ve kredi olanaklarından da bürokratik engeller yüzünden büyük ölçüde yararlanamamaktadır.<sup>75</sup>

---

<sup>74</sup>KOBİ nedir? (Çevrimiçi), [www.e-nedir.com/kobi-nedir](http://www.e-nedir.com/kobi-nedir) 15.05.2009.

<sup>75</sup> A.e.

## İKİNCİ BÖLÜM

### KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE TÜRKİYE' DE KOBİ'LERE SAĞLANAN DESTEKLER

Çalışmanın ikinci bölümünde KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biri olan finansman sorunları ve nedenleri incelenerek, KOBİ'lere sağlanan destekler araştırılacaktır.

#### 2.1. KOBİ 'lerin Karşılaştıkları Başlıca Finansman Sorunları

Ülkemizdeki KOBİ'lerin rekabet gücünü azaltan en önemli sorun finansman kaynaklarının yetersizliği ve bu kaynakların yüksek maliyetidir. Sanayi alanında KOBİ'lere az maliyetli kredi imkanlarının sağlanması son derece önem taşımaktadır.<sup>76</sup>

İşletmelerin finansman sorunu, işletmenin yatırım döneminde başlayıp işletme döneminde devam etmektedir. Türkiye'deki bankacılık sisteminin daha çok büyük firmaların yönetiminde olması, ekonomik istikrarsızlık, devlet teşvik politikası ve siyasi istikrarsızlık finansman sorunlarının nedenlerindedir.<sup>77</sup>

Türkiye' de KOBİ'lerin sermaye yapıları nedeniyle karşılaştıkları birtakım sorunlar, finansal açıdan işletmeleri zora sokmakta ve büyümelerini engellemektedir.<sup>78</sup>

İşletmelerin tedarik, üretim, pazarlama gibi sorunlarının temelinde inildiğinde, her sorunun sonucunda finansman sorunu yattığı görülmektedir.<sup>79</sup>

Öz sermaye yetersizliği, işletme sermayesi yetersizliği, kredi zorlukları, sermaye piyasasından fon sağlayamamak ve finansal yönetimde yetersizlik Türkiye'de KOBİ'lerin karşılaştıkları başlıca finansman sorunları olarak sıralanabilir.

---

<sup>76</sup> Canan Çetin, **a.g.e.** s.165.

<sup>77</sup> Nevin Yörük ve Ünsal Ban, **a.g.e.**, s.26.

<sup>78</sup> M.Uğur Gökçe, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm için Bir Öneri", **Maliye Postası**, Yıl:18 Sayı:406, 1997, s.65.

<sup>79</sup> **A.e.**, s.27.

### 2.1.1. Öz Sermaye Yetersizliği

İşletme sahip ve ortakları tarafından işletmeye konulan sermaye, geçmiş dönemde elde edilen karın işletmede bırakılan kısmı ile sermaye ve kar yedekleri toplamı işletmenin öz sermayesini oluşturur.

KOBİ'ler başlangıç sermayesinin ne olacağı konusunda yeterli bilgiye sahip olmamakla birlikte bilgi sahibi kişi ya da kurumlara başvurma konusunda da istekli davranmamaktadır.<sup>80</sup> Bu nedenle gerekli devlet desteklerini alamayan, altyapısında eksiklikler bulunan KOBİ'lerin finansman sorunları, yatırım aşamasında başlamış olur.

KOBİ'lerde ilk finansman ihtiyacı, öz kaynaklarla karşılanmakla ancak yeterli olmamaktadır.<sup>81</sup> Özellikle konjktürel dalgalanmaların olduğu dönemlerde kaynakları son derece azalmaktadır. Ayrıca alacaklarını tahsil ederken yaşadıkları güçlükler sonucu nakit sıkıntısı çeken KOBİ'ler, pahalı dış finansal kaynaklara yönelmek durumunda kalmaktadır.<sup>82</sup>

KOBİ'lerde öz sermaye artışının sınırlı olması da finansman sorunlarına neden olmaktadır. İşletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmek için borçlanmaya yönelmesi borç/öz kaynak dengesini bozmakta ve giderek öz kaynak payı azalmaktadır.

### 2.1.2. İşletme Sermayesi Yetersizliği

İşletme sermayesi, işletmenin kısa süreli normal olarak bir hesap döneminde paraya çevrilebilir ekonomik değerlere yaptığı yatırım olarak tanımlanır.<sup>83</sup>

KOBİ 'lerde kuruluş aşamasında yapılan önemli hatalardan biri de yatırım tutarı belirlenirken; gerekli işletme sermayesi tutarının ihmal edilmesidir. Genellikle sağlanabilen sınırlı sermayenin önemli bir kısmı, sabit varlıklara bağlanmakta;

---

<sup>80</sup> Serpil Canbaş, "Küçük ve Orta Sanayi İşletmelerinin Finansal Sorunları ve Türkiye'de ve Avrupa'da Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerine Sağlanan Finansal Destekler", 3 Ulusal İşletmecilik Kongresi, Nevşehir, 1989, s. 11.

<sup>81</sup> Mete Oktav, v.d., **a.g.e.**, s. 23.

<sup>82</sup> Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme (KOBİ'lerin) Finansal Sorunları; İşletme İçinden ve Dışından Kaynaklanan Sorunlar (Çevrimiçi), [http://www.akademiktisat.net/calisma/isletmeler/kobi\\_finans.htm](http://www.akademiktisat.net/calisma/isletmeler/kobi_finans.htm), 11.05.2009.

<sup>83</sup> Muharrem Özdemir, **Finansal Yönetim**, Ankara, yy, 1997, s.163.

işletme faaliyetinin devamı için gerekli işletme sermayesi, yeterince önemsenmemektedir. Ancak yatırımın başarısı açısından yatırım tutarının sağlıklı bir şekilde belirlenmesi kadar; sabit ve döner varlıklar arasında dengeli bir şekilde dağıtılması da büyük önem taşır.<sup>84</sup>

Ülkede yaşanan ekonomik iktidarsızlık, yüksek enflasyon gibi durumlarda KOBİ'lerin işletme sermayesi giderek erimekte ve sıkıntı yaratmaktadır. Enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde üretime konu olan girdilerin maliyetleri artmakta ve daha fazla miktarda işletme sermayesi ihtiyacı doğmaktadır. Özellikle sabit varlık yatırımlarının yoğun olduğu ve belli bir üretim ve satış kapasitesine sahip işletmelerde, yüksek enflasyon dönemlerinde daha büyük bir işletme sermayesine ihtiyaç duyulmaktadır.

KOBİ'ler, işletme sermayesi ihtiyaçlarını kendi sınırlı kaynakları ile çözemediklerinden, çeşitli kaynaklardan borçlanma yoluna gitmekte ancak yüksek maliyetler ve ticari banka kredilerinde ağır teminat şartları nedeniyle yeterli kaynağa ulaşamamaktadır.

Kuruluş aşamasında yeterli işletme sermayesi ile donatılmayan aynı zamanda yabancı kaynak bulmakta zorlanan KOBİ 'ler kapasite artırımı ve modernizasyon için yeterli atılımlarda bulunamamaktadır.<sup>85</sup>

### **2.1.3. Kredi zorlukları**

KOBİ'ler genellikle kuruluş aşamasında yetersiz öz sermaye ile kurulmaları nedeniyle risk payı yüksek ticari kredilerle finansman gereksinimlerini karşılamaktadır. Kredinin miktarı, maliyeti, vadesi ve teminat sorunu, KOBİ'lerin kredi finansmanında karşılaştığı başlıca sorunlardandır. 2009 haziran ayı itibariyle KOBİ'lerin toplam krediler içinde aldıkları pay %21.6 iken, 2008 yılında %23.1'dir.<sup>86</sup>

“Genellikle bankalar kredi verirken büyük işletmeleri tercih ederler. Daha büyük hacimde kredi talep eden büyük işletmelerin kredi maliyetleri daha düşük olmaktadır. Burada banka sipariş maliyetine benzer bir durumla karşı karşıyadır.

---

<sup>84</sup> Serpil Canbaş, **a.g.e.**, s. 12.

<sup>85</sup> Nevin Yörük ve Ünsal Ban, **a.g.e.**, s. 30.

<sup>86</sup> BDDK, Finansal Piyasalar Raporu Sayı:14 (Çevrimiçi)

[http://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Raporlar/Finansal\\_Piyasalar\\_Raporlari/6943FPR\\_Haziran\\_2009.pdf](http://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Raporlar/Finansal_Piyasalar_Raporlari/6943FPR_Haziran_2009.pdf), 15.07.2009.

Nasıl ki mala ilişkin sipariş hacmi büyüdükçe birim mala düşen sipariş maliyeti azalıyor, burada da banka için kredi talebi hacmi arttıkça birim TL'ye düşen kredilendirme maliyeti azalmaktadır. Zira kredilendirme maliyetinin bir kısmı kredi hacminden bağımsız olup, sabit maliyet niteliğindedir. Nasıl ki bir sanayi işletmesi sipariş hacmi arttıkça elde ettiği maliyet tasarruflarının bir kısmını malın fiyatına yansıtarak fiyat iskontoları sağlayabiliyorsa, banka da talep edilen kredi hacmi büyüdükçe kredi fiyatında (kredi faizinde) bir takım indirimlere gidebilmektedir. Bu durumun bir sonucu olarak genelde daha büyük hacimli krediler talep eden büyük işletmeler kredi temininde avantaj sağlamaktadır.<sup>87</sup>

KOBİ'lere sağlanan kredilerin vadesi 1 yıl veya daha az olmakta, bu şekliyle küçük sanayicinin işini genişletmesine ve yeni teknolojilere ayak uydurmasına imkan tanımamaktadır. Oysa ki KOBİ'lerin uzun vadeli krediye de ihtiyacı vardır. Diğer yandan kredinin geri ödenebilirliği dikkate alındığında KOBİ'lere göre büyük işletmeler tercih edilmektedir. Bu nedenle kredi miktarı ve vadesi ile ilgili olarak KOBİ'ler bir takım dar boğazlarla karşı karşıyadırlar.<sup>88</sup>

KOBİ'lerin kredi finansmanında karşılaştığı bir başka sorun da kredi teminatlarıdır.<sup>89</sup> Riski tamamen bertaraf etme eğilimi içinde olan bankaların kimi zaman kredinin birkaç katı teminat talep ettiği görülmektedir.

Büyük işletmeler teminat olarak işletme varlıklarını gösterirken, küçük işletmeler ise genelde işletme sahibinin kişisel mal varlıklarını teminat olarak göstermektedir. İflas halinde ise küçük işletme sahibi tüm varlığını kaybetme tehlikesi ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum küçük işletmeleri kredi yolu ile finansman konusunda çekimser davranmasına neden olmaktadır.<sup>90</sup>

Türkiye'de henüz uygulamaya girmeyen ancak çalışmaları devam eden Basel II kriterleri doğrultusunda bankacılık sistemi tarafından kredilendirilecek olan KOBİ'leri zorlu bir süreç beklemektedir.

Basel komitesi, 1974 yılında girdiği döviz krizi nedeniyle iflas eden Bankhaus Hestatt'ın çöküş nedenlerini incelemek, bu çöküşün ulusal ve uluslar

---

<sup>87</sup> Tamer Müftüoğlu, **a.g.e.**, s.61.

<sup>88</sup> M.Ugur Gökçe, **a.g.e.**, s.70-71.

<sup>89</sup> Serpil Canbaş, **a.g.e.**, s. 12.

<sup>90</sup> Tamer Müftüoğlu, **a.g.e.**, s.62.

arası piyasalarda meydana getirebileceği olası etkileri araştırmak üzere dünya bankası tarafından G-10 ülkelerinin merkez bankası ya da bankalarla ilgili gözetim işlevini yerine getiren kuruluşların temsilcilerin katılımı ile oluşturulmuş bankacılık sektörünün denetlenmesi ve standartların oluşturulmasını amaçlayan bir kuruluştur.<sup>91</sup> Komite üye ülkeler arasında denetim konularında birlikte çalışmayı sağlayacak, ortak bir düzen oluşturmaya çalışırken dünya bankacılık denetim sistemi kalitesinin de artırılmasını amaçlamaktadır.<sup>92</sup>

“Basel II, bankaların kredi riskine karşı tutmak zorunda oldukları yasal sermaye miktarının, bankaların tek tek taşıdıkları kredi risklerinin değerlendirilmesi sorucunda belirlenmesini zorunlu tutan bir yaklaşımdır.”<sup>93</sup> Bankalar kredi verirken çok dikkatli olmak zorundadır. Krediyi vermeleri durumunda ise bunun karşılığı sermayeyi bularak bunu öz sermayelerine katmak durumunda olacaklardır. Bankalar, artık yalnızca firmalarca gönderilen teminatlara bakarak bugüne kadar alışlagelmiş bir takım karşılıklar alarak kredi vermek durumunda kalmayacaklardır. Firmaların finansal dış ticaret verilerinin yanı sıra, yöneticilerinin ve ortaklarının geçmiş performansları, pazar payları, organizasyon yapıları gibi kriterler de göz önüne alınacaktır.<sup>94</sup>

Basel II’de üç prensip yer almaktadır. Bunlar;<sup>95</sup>

- Asgari sermaye yeterliliği
- Sermaye yeterliliğinin denetimi
- Piyasa disiplininin sürekliliği

---

<sup>91</sup> Ali Alp, **Uluslar Arası Mali Piyasalardaki Gelişmeler ve Türkiye**, Ankara, İMKB,2002, s. 215.

<sup>92</sup> İlhan Ege, “Kredi Derecelendirme Sistemleri ve KOBİ’ler” , 3. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul, **İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları**, 17-18 KASIM 2006 Yayın No: 58, s. 110.

<sup>93</sup> Nevin Yörük, Basel II Standartlarının KOBİ’ler Üzerindeki Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Anket Uygulaması, **Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt:22, Sayı:2, Yıl:2007, s.367-384.

<sup>94</sup> Faris Kocaman, “Hikmet Aytek ve Babürhan Cörüt, Küreselleşme Çerçevesinde Kurumsal Yönetişim ve Basel II” Küreselleşme Çerçevesinde Kafkasya ve Orta Asya Kongresi, Bakü, s.36.

<sup>95</sup> Basel Committee, A New Capital Adequacy Framework, (Çevrimiçi) <http://www.bis.org/bcbs/>, 12.03.2009.

Basel II ile gelen en önemli zorluk; veri ve sistem kurmada yoğunlaşmaktadır. Verilerin toplaması, irdelenmesi, süzülmesi, fişlenmesi ve sonuçlara ulaşılması önemlidir.<sup>96</sup>

Basel II'ye göre KOBİ'lere dereceler verilecektir. Bu dereceler her KOBİ'nin kredi derecelerini gösterecek ve bankalara bu derece notlarına göre kredi faizi ödenecektir. Bundan dolayı kredi derecesinin yükselmesi daha az maliyetli kredi sağlanmasını da beraberinde getirecektir. KOBİ'lerin kredi derecesini arttırmaları için özkaynaklarını güçlendirmeleri, mali yapılarını düzeltmeleri, muhasebe sistemlerini kurmaları ve güvenilir bilanço açıklamaları, kurumsallaşmaları ve şeffaflaşmayı gerektirecektir. Basel II ile gelecek olan değişime uyum sağlayamayan ve değişimi yönetemeyen KOBİ'lerin kredi maliyetleri artacak ve ileriye yönelik gerçekçi planlar yapmaları zorlaşacaktır.

#### **2.1.4. Sermaye Piyasasından Fon Sağlayamamaları**

Sermaye piyasaları, işletmelere fon sağlayarak riskli projeleri finanse eder, işletmeleri piyasalara tanıtarak reel sektörün gelişmesini destekler ve işletmeler üzerinde denetim işlevini gerçekleştirir. Bu açıdan sermaye piyasalarının, Türkiye örneğinde İstanbul Menkul Kıymetler Borsasının reel sektör ve KOBİ'ler açısından önemi büyüktür.<sup>97</sup>

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

- **Ulusal Pazarlar**

SPK'ya göre ortaklık haklarını temsil eden menkul kıymetlerin Ulusal Pazar kotuna alınabilmesi için istenen bazı şartlar şunlardır,<sup>98</sup>

---

<sup>96</sup> Mitchel Adrian O'Connor, "İçsel Değerlendirme Karlılık Fırsatı Yaratabilecek mi?" **Activeline**, Ekim 2002, s.1-2.

<sup>97</sup> Güler Aras ve Alövsat Müslümov, "Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri", s. 11.(Çevrimiçi), [http://www3.dogus.edu.tr/amuslumov/papers/Kuresel\\_KOBI\\_MAG.pdf](http://www3.dogus.edu.tr/amuslumov/papers/Kuresel_KOBI_MAG.pdf) 20.04.2009.

<sup>98</sup> İMKB "Kotasyon Yönetmeliği", (Çevrimiçi), <http://www.imkb.gov.tr/mevzuat.htm>, 13.05.2009.

Ortaklığın;

- Denetim Şartı: Son 3 yıl ve ilgili ara dönem dahil olmak üzere mali Tablolarının bağımsız denetimden geçmiş olması.
- Faaliyet Süresi: Kuruluşundan itibaren en az 3 takvim yılı geçmiş olması ve son 3 yıllık döneme ilişkin mali tablolarının yayınlanması.
- Kar Şartı: Son 2 yıla ilişkin mali Tablolarına göre (halka arz edilen hisse senetlerinin piyasa değerinin en az 45.000.000 TL veya halka arz edilen hisse senetlerinin nominal değerinin ödenmiş ya da çıkarılmış sermayesine oranının %35 olması halinde son 1 yılda) vergiden önce kâr etmiş olması.<sup>99</sup>
- Özsermaye Şartı: Bağımsız denetimden geçmiş son bilançosundaki özsermayesinin en az 16.000.000 TL olması.
- Sağlıklı Finansman Yapısı Şartı: Finansman yapısının faaliyetlerini sağlıklı bir biçimde yürütebilecek düzeyde olduğunun Borsa yönetimince tespit ettirilmiş ve kabul edilmiş olması.
- Borsa yönetimince geçerli kabul edilebilecek durumlar dışındaki nedenlerle son 1 yıl içinde üretimine 3 aydan fazla ara vermemiş olması, tasfiye veya konkordato istenmemiş olması ve Borsaca belirlenen diğer benzeri durumların yaşanmamış olması.
- Şirketin üretim ve faaliyetlerini etkileyecek önemli hukuki uyuşmazlıkların bulunmaması.

Bu şartların KOBİ'ler tarafından yerine getirilmesinin olanaksızlığı sermaye piyasasından fon sağlamak üzere KOBİ'lere yönelik özel pazarların oluşturulmasını zorunlu kılmıştır.

Ulusal pazarda işlem gören firma sayısı 287'dir.<sup>100</sup>

- **İkinci Ulusal Pazar ve Yeni Ekonomi Pazarı**

1995 yılında Ulusal Pazar şartlarını sağlayamayan şirketler için “Bölgesel Pazarlar” ve “Yeni Şirketler Pazarı” kurulmuştur. 12.07.2000 Borsa Yönetim Kurulu toplantısında buna karşılık Bölgesel Pazarlar'ın adı **İkinci Ulusal Pazar**, Yeni

<sup>99</sup> İMKB “Ulusal Pazar”, (Çevrimiçi), <http://www.imkb.gov.tr>, 16.05.2009.

<sup>100</sup> İMKB “ Ulusal Pazarda Şirket Sayısı” (Çevrimiçi), <http://www.imkb.gov.tr/sirketler.htm>, 16.05.2009.

Şirketler Pazarı'nın adı **Yeni Ekonomi Pazarı** olarak değiştirilerek her iki pazara kabul koşulları, yeniden düzenlenerek kolaylaştırılmış ve sadeleştirilmiştir.

Pazarların yeniden yapılandırılmasının temel amaçlarından biri, gelişme ve büyüme potansiyeli taşıyan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) sermaye piyasalarından kaynak temin etmelerini kolaylaştırmak suretiyle, söz konusu şirketlerin hisse senetlerine gerekli likiditeyi sağlamak ve bu hisse senetlerinin fiyatlarının düzenli ve şeffaf bir piyasada, rekabet koşulları içinde oluşmasını temin etmektir.

Bu amaçla, İkinci Ulusal Pazar mevcut pazara kabul şartları tamamen kaldırılarak, yerine, hisse senetlerinin tedavülünü engelleyici bir husus bulunmamak kaydıyla, şirketin mali ve hukuki durumu, faaliyetleri, hisse senetlerinin tedavül hacmi göz önüne alınarak hisse senetlerinin **İkinci Ulusal Pazar**'da işlem görmesi için Borsa Yönetim Kurulu'nun olumlu karar vermesi yeterli sayılmıştır.<sup>101</sup> Bu rağmen KOBİ 'lerin bu pazardan yararlanma eğilimlerinin düşük olduğu görülmektedir.<sup>102</sup>

Pazarların yeniden yapılandırılmasına gerek duyulmasının bir diğer nedeni de, teknoloji şirketlerindeki ekonomik değişim, teknoloji sektöründeki hızlı büyüme ve finansman ihtiyacı nedeniyle, telekomünikasyon, bilişim, elektronik, internet, bilgisayar üretim, yazılım ve donanım, medya alanlarında yer alan teknoloji şirketleri için bir özel piyasa yaratma isteğidir.<sup>103</sup>

Bu amaçla, Yeni Ekonomi Pazarı'nda yer alan garantörlük koşulu dahil, tüm pazara kabul şartları tamamen kaldırılmıştır. Yeni düzenlemeye göre, yukarıda belirtilen sektörlerde faaliyet gösteren söz konusu şirketlerin hisse senetlerinin tedavülünü engelleyici bir husus bulunmamak koşuluyla, şirketin mali ve hukuki durumu, faaliyetleri, hisse senetlerinin tedavül hacmi göz önüne alınarak, şirket hisse senetlerinin **Yeni Ekonomi Pazarı**'nda işlem görebilmesi için Borsa Yönetim Kurulu'nun olumlu karar vermesi yeterli olacaktır.<sup>104</sup>

---

<sup>101</sup> İMKB "Halka Arz", (Çevrimiçi), <http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/pazarlar.htm>, 16.05.2009.

<sup>102</sup> Nevin Yörük ve Ünsal Ban, **a.g.e.**, s. 33.

<sup>103</sup> İMKB Kotasyon Müdürlüğü, "İkinci Ulusal Pazar Esasları"**Genelge**,No:204.

<sup>104</sup> İMKB "Yeni Ekonomi Pazarı", (Çevrimiçi), <http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/pazarlar.htm>, 16.05.2009.

İMKB’de 16 şirketin hisse senetleri İkinci Ulusal Pazar’da işlem görürken, Yeni Ekonomi Pazarı’nda ise 3 şirketin hisse senetleri işlem görmektedir.<sup>105</sup> İkinci Ulusal Pazar ve Yeni Ekonomi Pazarında kotasyon koşulları oldukça esnek olmasına rağmen KOBİ’lerin finansman sorununun çözümünde istenen seviyelerde bir gelişme yaratılamamıştır.<sup>106</sup>

### 2.1.5. Finansal Yönetimde Yetersizlik

KOBİ’lerin finansal sorunların bir diğer sebebi de finansal yönetimdeki yetersizlikleridir. Bu sorunlar;<sup>107</sup>

- Gerek işletme çalışanları gerekse diğer çalışanların finansman konusundaki bilgi yetersizliklerinden dolayı finansal analizler düzgün olarak yapılamamakta ve bu nedenle işletmelerin finansal durumu net olarak görülememektedir. Ayrıca bu işletmelerde sağlıklı bir muhasebe düzeni de yoktur.
- KOBİ’lerde özellikle devlete karşı yükümlü buldukları vergilerin, mahalli idarelere karşı olan yükümlülüklerin, bağlı odalara karşı ödenmesi gereken aidatların, sosyal güvenlik kurumuna olan primlerin ödenmesi ile ilgili yetersizlikler ve bu ödemelerin gecikmesi nedeniyle, borçlar daha yüksek tutarlara ulaşmakta ve ek mali yükümlülükler neden olmaktadır.
- İşletme planları içinde yer almayan ek yükler karşılanamadığında yabancı kaynaklara ulaşmadaki zorluklar nedeniyle genellikle özkaynaklardan ya da akraba ve arkadaşlardan alınan borçlardan yararlanılmaktadır. Ancak uzun dönemde şirketin özsermayesi azaldığından finansal sorunlar daha da artmaktadır. Bu aşamada kredi mekanizmasına gecikmeli olarak başvurulmakta; ancak beklenen yarar yerine borç miktarının artması ile birlikte girişimcilerin işi terk etmesine kadar uzanan sağlıklı bir dönem başlamaktadır.

<sup>105</sup> İMKB “Yeni Ekonomi Pazarı”, (Çevrimiçi), <http://www.imkb.gov.tr/sirketler.htm>, 16.05.2009.

<sup>106</sup> Arif Uğur, **KOBİ’ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri**, Ankara, Sinemis Yayınları, 2006, s.104.

<sup>107</sup> Mehmet B. Ekinci, **Türkiye’de KOBİ’lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları**, Akson Araştırma Raporları-5, İstanbul, 2003, s.72.

- KOBİ'lerin tasarrufların doğru yere yönlendirmede bilinçsiz davranmaları ayrı bir sorun oluşturmaktadır. Girişimciler, elde ettikleri karları, yatırımlar yerine ölü yatırım olarak değerlendirilen gayrimenkul alımları gibi özel varlıklarını arttırmada kullanmaktadırlar. Bu gibi durumlar, dolaylı yollarla işletmelerin büyümelerini engellemektedir.

## **2.2. Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Teşvikler ve Destek Sağlayan Kuruluşlar**

Türkiye’de KOBİ’lerin ciddi finansal sorunlarla karşı karşıya olduğu, bir gerçektir. Dolayısıyla, söz konusu sorunların hafifletilmesi de kaçınılmaz olmaktadır. Bu amaçla sağlan bir takım teşvikler ve destekleme programları bu bölümde incelenecektir.

Tarihi süreç açısından dikkate aldığımız da Türkiye’de ilk teşvik uygulamasının 01/01/1913 tarihli “ teşvik-i sanayi kanun-u muvakkati “ ile başladığını görmekteyiz. Cumhuriyet döneminde de konuya 1923 yılında İzmir İktisat Kongresi’nde ise tarım, sanayi, ticaret ve el emeğinin teşviki konularında önemli kararlar alınmıştır.<sup>108</sup> Bu tarihten itibaren günümüze kadar çeşitli zamanlarda teşvik kararları alınmıştır. Fakat KOBİ’lerin söz konusu bu teşviklerden yeterince yararlanamadığı görülmektedir.

Teşvikler; yatırım, ihracat ve diğer teşvikler olmak üzere üç bölümde incelenecektir.

### **2.2.1. Yatırım Teşvikleri**

Yatırım teşvikleri, yatırım yapan işletmelere sağlanan bir takım avantajları ifade eder. Birtakım avantajlardan yararlanabilmek için “ Yatırım Teşvik Belgesi” ne sahip olmak gerekir. Yatırım Teşvik Belgesi tasarrufları yatırıma yönlendirmek suretiyle, katma değeri yüksek, ileri ve uygun teknolojileri kullanarak bölgelerarası dengesizlikleri gidermek, istihdam yaratmak ve uluslararası rekabet gücü sağlamak

---

<sup>108</sup>Kemalettin Conkar, “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri” **Biar ve Konrad-Adenaur-stiftung**, Ankara, 1992, s.73-74.

için yatırımların devlet tarafından desteklenmesi amacıyla verilen bir belgedir. Bu belge, Hazine Müsteşarlığı tarafından verilmektedir.<sup>109</sup>

Belgeli yatırım teşvik türleri arasında; vergi, resim ve harç istisnası; gümrük vergisi ve toplu konut fonu istisnası; ithal ve yerli makine ve teçhizat KDV istisnası; yatırım indirimi; bedelsiz yatırım yeri tahsisi; işlemlerde vergi, resim harç istisnası; enerji bedeli indirimi; bölgesel gelişmeye yönelik fondan kredi tahsisi gibi teşvikler yer almaktadır. Teşvik belgesi alma şartı bulunmayan teşvik türleri arasında ise; bina inşaat harcı istisnası; 4325 sayılı kanunun getirdiği bazı teşvikler ve yarım kalmış yatırımlara yönelik krediler bulunmaktadır. Türkiye’de 2008 yılı ile 2009 ocak-mart ayları arasında KOBİ’lere sağlanan yatırım teşvikleri aşağıda verilmiştir.

**Tablo 8: 2008 Yılı Ocak-Aralık ve 2009 Ocak- Mart Aylarında Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı**

<b>2008 Yılı Ocak-Aralık Aylarında Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı</b>				
<b>Sektör</b>	<b>Belge Sayısı (Adet)</b>	<b>Sabit Yatırım (TL)</b>	<b>İthal Edilecek Makine ve Teçhizat Tutarı (1000 \$)</b>	<b>İstihdam (Kişi)</b>
<b>Tarım</b>	49	50,025,639	4,017	653
<b>Madencilik</b>	26	28,710,500	6,228	487
<b>İmalat</b>	1,133	912,469,886	318,281	19,229
<b>Enerji</b>	-	-	-	-
<b>Hizmetler</b>	155	121,297,937	38,500	2,247
<b>Toplam</b>	<b>1,363</b>	<b>1,112,503,962</b>	<b>367,026</b>	<b>22,616</b>
<b>2009 Yılı Ocak-Mart Aylarında Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı</b>				
<b>Tarım</b>	10	9,769,593	63	167
<b>Madencilik</b>	4	3,337,450	-	53
<b>İmalat</b>	159	121,111,002	32,868	2,253
<b>Enerji</b>	-	-	-	-
<b>Hizmetler</b>	13	11,759,175	1,856	187
<b>Toplam</b>	<b>186</b>	<b>145,977,220</b>	<b>34,787</b>	<b>2,660</b>

**Kaynak:** T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, (Çevrimiçi), www.hazine.gov.tr, 18.05.2009.

<sup>109</sup>T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, (Çevrimiçi), www.hazine.gov.tr, 12.05.2009.

Türkiye’de 2004-2008 yılları arasında sağlanan yatırım teşvikler ise şu şekildedir;

**Tablo 9: 2004-2008 Ocak-Aralık Aylarında Verilen Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı**

Yıl	Tarım	Madencilik	İmalat	Enerji	Hizmetler	Toplam
<b>Belge Sayısı (Adet)</b>						
2004	82	168	2,558	45	1,225	<b>4,078</b>
2005	96	158	2,305	85	1,660	<b>4,304</b>
2006	94	132	1,614	55	1,195	<b>3,090</b>
2007	64	131	1,424	102	645	<b>2,366</b>
2008	73	136	1,476	144	619	<b>2,448</b>
<b>Sabit Yatırım (TL.)</b>						
2004	360,556,445	515,001,386	11,818,210,671	903,052,140	5,022,390,157	<b>18,619,210,799</b>
2005	488,463,926	687,387,799	12,578,801,068	2,101,640,761	7,689,818,006	<b>23,546,111,560</b>
2006	519,453,633	607,568,048	11,735,120,197	1,938,884,304	8,567,808,691	<b>23,368,834,873</b>
2007	347,117,960	639,353,161	12,368,412,275	4,158,251,636	8,820,479,510	<b>26,333,614,542</b>
2008	359,937,219	714,237,931	10,210,985,456	8,600,160,000	8,343,832,235	<b>28,229,152,841</b>
<b>İthal Edilecek Makine ve Teçhizat Tutarı (1000 \$)</b>						
2004	89,893	164,968	5,581,315	471,258	1,561,785	<b>7,869,219</b>
2005	120,520	212,438	5,412,766	838,324	1,679,942	<b>8,263,990</b>
2006	108,316	224,383	4,785,607	706,940	2,058,316	<b>7,883,562</b>
2007	87,394	153,841	5,773,826	1,348,986	1,716,959	<b>9,081,006</b>
2008	85,652	200,582	4,717,140	3,157,951	2,358,400	<b>10,519,725</b>
<b>İstihdam (Kişi)</b>						
2004	6,431	7,851	98,641	1,834	51,019	<b>165,776</b>
2005	4,709	8,247	90,310	889	75,217	<b>179,372</b>
2006	4,006	4,406	62,834	1,452	50,014	<b>122,712</b>
2007	2,360	4,052	69,246	4,928	52,572	<b>133,158</b>
2008	2,590	4,673	47,249	5,142	38,723	<b>98,377</b>

**Kaynak:** T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, (Çevrimiçi), www.hazine.gov.tr, 18.05.2009.

Yukarıdaki Tablolardan da görüldüğü gibi 2008 yılında 2448 adet yatırım teşvik belgesi verilmiş olup, bunun 1363 tanesi KOBİ'lere aittir. Sabit yatırım tutarı ise toplamda 28,229,152,841 TL, iken KOBİ'lerin sabit yatırımı 1,112,503,962 TL' dir.

**Tablo 10: 2009 Ocak-Mart Aylarında Verilen Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı:**

	Tarım	Madencilik	İmalat	Enerji	Hizmetler	Toplam
<b>Belge Sayısı (Adet)</b>						
<b>2009</b>	8	19	175	24	76	<b>302</b>
<b>Sabit Yatırım (TL.)</b>						
<b>2009</b>	35,518,202	175,330,000	1,426,928,741	822,725,000	778,921,824	<b>3,239,423,767</b>
<b>İthal Edilecek Makine ve Teçhizat Tutarı (1000 \$)</b>						
<b>2009</b>	4,265	31,962	590,925	268,219	120,749	<b>1,016,120</b>
<b>İstihdam (Kişi)</b>						
<b>2009</b>	193	661	6,179	327	4,606	<b>11,966</b>

**Kaynak:** T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, (Çevrimiçi), www.hazine.gov.tr, 18.05.2009.

2009 Ocak – Mart tarihleri arasında 302 adet yatırım teşvik belgesi verilmiş olup bunların 186 tanesi KOBİ'lere aittir.

Teşvik belgesi için alabilmek için yatırım tutarının büyük işletmeler için asgari 400.000 TL, küçük işletmeler içinse asgari 200.000 TL olması gerekmektedir.

### 2.2.2. İhracat Teşvikleri

İhracat teşvikleri, ihracat ve ihraç şartıyla ithalat faaliyetlerinde bulunan firmalara tanınan bir takım istisna ve muafiyetleri içerir. Söz konusu teşviklerden faydalanabilmek için “İhracat Teşvik Belgesi” ya da diğer adıyla “Dahilde İşleme İzin Belgesi” alınması gerekmektedir. Bu belge dış ticaret Müsteşarlığı tarafından verilmektedir. Buna göre sarf ettiğiniz hammaddenin ithalinde %5 gümrük vergisi,

%18 katma değer vergisi ve % 3 de kaynak kullanım destekleme fonu muafiyeti kazanılmaktadır.<sup>110</sup>

Dış ticaretin geliştirilmesi, Türk şirketlerinin yurtdışında markalaşabilmeleri amacıyla verilen ihracata yönelik devlet teşvikleri 10 programdan oluşmaktadır. Bu teşvikler aşağıdaki gibidir; <sup>111</sup>

- Ar-Ge yardımları
- Uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının desteklenmesi
- Yurtdışında milli veya bireysel düzeyde gerçekleştirilen fuar katılımlarının desteklenmesi
- Pazar araştırması desteği
- Eğitim yardımı
- Yurtdışında ofis-mağaza açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi
- Çevre maliyetlerinin desteklenmesi
- Türk ürünlerinin, yurtdışında markalaşması ve Türk malı imajının yerleştirilmesi
- İstihdam yardımı
- Tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımları

KOBİ'lerin teşvikler ile karşılaştıkları ilk ve en önemli sorun, teşvik mevzuatlarının karmaşıklığı, anlaşılabilirliği ve çok sık değişiklikler yapılmasıdır. Mevzuatın karmaşıklığı, yatırımcıların bu mevzuattan tam anlamıyla faydalanması engellemektedir. Yatırımcılar, aldıkları teşviklere göre belli bir program plan dahilinde yatırımlarını şekillenmektedir. Ancak sık sık yapılan değişiklikler, çoğu kez yatırımcının izlediği stratejiyi ve elde ettiği avantajları yok etmektedir.

---

<sup>110</sup>İhracat Teşvikleri (Çevrimiçi),<http://www.tesvik.biz/>, 19.05.2009.

<sup>111</sup> Devlet Destekleri Nelerdir? (Çevrimiçi),  
[http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi\\_merkezi/021611/16126](http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/021611/16126), 10.05.2009.

### 2.2.3. Diğer Teşvikler

İhracat ve yatırım teşviklerinin dışındaki teşvikler aşağıda belirtilmiştir.<sup>112</sup>

- a) Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi: Uluslararası mevzuata uygun “Çevre Standartlarına Uygunluk Belgesi ve Logosu” almak için yapılan harcamalar ve hassas eko-sistemlerin bulunduğu bölgelerde atık kontrolüne yönelik kamu yönetimindeki ortak tesislerden faydalanan işletmelerin bu tesislerden faydalanmaları ile ilgili olarak belgelendirilmiş harcamalarının belli bir kısmı bu kapsamda karşılanır
- b) Pazar Araştırması Desteği: Dış ticaret müsteşarlığı tarafından tespit edilen hedef pazarlara yönelik pazar araştırması yapan KOBİ’lerin ve bunların bir araya gelerek oluşturduğu Sektörel dış ticaret şirketlerinin yapmış olduğu harcamalar belli oranda karşılanmaktadır.
- c) Ar-ge Destekleme Sistemleri: İşletmelere, proje bazında finansal destek sağlanmaktadır. Ayrıca, ürün geliştirme ve stratejik odak konuları projelerine de destekleme ve fiyat istikrar fonundan sermaye desteği sağlanmaktadır.
- d) Yurtdışında Düzenlenen fuar ve sergilerde katılımın desteklenmesi: Söz konusu fuar ve sergilere katılan firmaların yapmış oldukları masraflar kısmen karşılanmaktadır.

### 2.2.4. KOBİ’leri Destekleyen Bazı Kurum ve Kuruluşlar

“Küreselleşen dünya pazarında KOBİ 'ler de rekabet içine girmişlerdir. Bu gelişme KOBİ’leri, kurumsal stratejiler oluşturmak, teknoloji ve • ürün geliştirmek, kalite sistemleri kurmak, üretimini bilimsel temellere oturtmak, dış pazarlara açılmak gibi ihtiyaçlarla karşı karşıya bırakmıştır.”<sup>113</sup> KOBİ’lerin bu görevleri yerine getirip dünya pazarında rekabet edebilmesi tek başına mümkün olmamaktadır. Bu nedenle ülkemizde KOBİ’ler, bazı kamu ve özel kuruluşlar tarafından desteklenmektedir.

<sup>112</sup>Çetin Düzce, Türkiye’de KOBİ’lerin Finansal Sorunları ve Alternatif Finansman İmkanları, (İ.Ü. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul , 200,s. 71-72.

<sup>113</sup>KOBİ’leri Destekleyen Bazı Kurum ve Kuruluşlar, (Çevrimiçi), [www.kobizirvesi.org.tr/05\\_01\\_b.doc](http://www.kobizirvesi.org.tr/05_01_b.doc) 15.05.2009.

**Kamu kurumu niteliğindeki kuruluşlar:** Bankalar, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., Kredi Garanti Fonu (KGF), GAP Bölgesi Girişim Destekleme ve Yönlendirme Merkezi, Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü ve Milli Prodüktivite Merkezi.

**Mesleki teşekküller:** Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf Kefalet Kooperatifleri ve Küçük Sanayi Kooperatifleri.

**Özel kuruluşlar:** Bankalar, Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı

**Teknik yardım ve danışmanlık hizmetleri veren diğer kurum ve kuruluşlar:** Yükseköğretim Kurumları, Araştırma Enstitüleri, ilgili meslek kuruluşları)

**Yurtdışı destekli veya örgütlü diğer kurum ve kuruluşlar;** (Hollanda Yönetim İşbirliği Programı, Balkan Ülkeleri Ticareti Geliştirme Bölge Merkezi, Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü Ankara Ofisi ve Avrupa Yatırım Bankası.

#### 2.2.4.1. Kamu Bankaları ve Özel Bankalar

- **T.C. Ziraat Bankası:**

Temeli 1863 yılında, çiftçilerin oluşturduğu kaynakla, Mithat Paşa öncülüğünde, devlet eliyle ve devlet himayesinde kurulan ve adına "Memleket Sandıkları" denilen organizasyona dayanan, milli bankacılığın ilk örneği olarak tarihe geçen ziraat bankası 2008 yılı itibariyle bankalar arası aktif büyüklük sıralamasında ilk sırada yer almaktadır.<sup>114</sup>

T.C. Ziraat Bankası tarafından KOBİ'lere kullanılan krediler aşağıdaki gibidir:<sup>115</sup>

KOBİ fatura finansmanı kredisi ile KOBİ'lerin işyerlerinde kullanacakları büro ekipmanı, bilgisayar, dayanıklı tüketim malları, mobilya, mefruşat vb.

<sup>114</sup>TürkiyeBankalar Birliği (TBB), Bankalar Raporu, (Çevrimiçi), <http://www.tbb.org.tr/Dosyalar/Yayinlar/Dokumanlar/2Bankalarimiz2008.pdf>, 10.05.2009

<sup>115</sup>T.C. Ziraat Bankası, (Çevrimiçi) [www.ziraat.com .tr](http://www.ziraat.com.tr), 13.05.2009.

alımlarına yönelik finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Ayrıca yurt içi ve dışı fuarlara katılım kredisi bulunmaktadır.

Franchising kredisi ile bir ticari faaliyeti bulunan ve franchising yöntemi ile yeni iş kurmak isteyen gerçek ve tüzel kişilerin ticari faaliyetlerini desteklenmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca KOBİ'lerin yatırım projelerinin finansman ihtiyacını karşılamak ve/veya bu kapsamda geliştirmeyi tasarladıkları projelerini desteklemek amacıyla, Proje Değerlendirme Raporu düzenlenmek suretiyle, kullanılacak orta ve uzun vadeli kredi imkanı da sunulmaktadır.

- **Türkiye İş Bankası A.Ş.**

Cumhuriyet döneminin ilk ulusal bankası olan İş Bankası, Atatürk'ün direktifleriyle İzmir Birinci İktisat Kongresi'nde alınan kararlar doğrultusunda 26 Ağustos 1924 tarihinde kurulmuştur.<sup>116</sup>

KOBİ'ler için sunduğu destek paketleri şunlardır;

İnovasyon Destek Paketi: Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı ile KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı kapsamında Avrupa Birliği'nin sağladığı "Hibe Fonları"ndan almaya hak kazanan firmaların hibe bedellerinin ödenme süresine kadar oluşacak finansman ihtiyaçlarını karşılamak için 12 aya varan vadelerle kredi kullanmasını sağlamaktadır.

Firmalar; hibe desteği kapsamında yer almayan makine/ekipman alımı vb. yatırımlarının yanı sıra, proje tamamlandıktan sonra yapacakları yatırımlarının finansmanı için ilk 1 yılı anapara ödemesiz dönem olmak üzere, azami 5 yıl vadeli olarak kullanabilmektedir.

Bu kredilerin yanında makine imalat sektörü, plastik, lojistik, çiftçi, turizm sektörlerine ait destek paketleri de bulunmaktadır.

İş Bankası, Kredi Garanti Fonu(KGF) ile imzaladığı anlaşma doğrultusunda, kredi başvurularında teminat yetersizliği sorunu yaşayan küçük ve orta büyüklükteki işletmelere KGF kefaletiyle kredi kullanma hizmeti ile anlaşmalı ticaret odaları aracılığıyla özel fırsatlar sunmaktadır.

---

<sup>116</sup> Türkiye İş Bankası A.Ş., (Çevrimiçi) <http://www.isbank.com.tr> 21.05.2009.

- **Türkiye Garanti Bankası A.Ş.**

1946 yılında Ankara'da kurulan Garanti Bankası, kurumsal bankacılık, özel bankacılık, ticari bankacılık, KOBİ bankacılığı, bireysel bankacılık ve yatırım bankacılığı alanlarında faaliyet göstermektedir.<sup>117</sup>

1997 yılında "İş Sahibi Destek Programı" ile birlikte KOBİ'lere yönelik bankacılık hizmetlerini ayrı bir işkolu olarak ele alan ilk özel Türk bankası olarak girişimcilerin ticari ve bireysel bankacılık ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Farklı sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin sektörlerine özel çözümlere ihtiyaç duymaları nedeniyle tarım, sağlık, turizm, lojistik, ihracat, mobilya, otomotiv yan sanayi, taksi, proje kredileri, gıda toptancıları, eğitim, imalat, kadın girişimci, hizmet ve AB destek, esnaf destek gibi 16 ayrı sektör paketi müşterilerinin hizmetine sunmaktadır.

Anadolu'daki sanayici ve yönetici KOBİ'lerle ülkenin önde gelen uzmanlarını buluşturmak ve bölgesel çözümleri birlikte geliştirmek amacıyla 2002 yılından beri "Garanti Anadolu Sohbetleri" düzenleyerek 2008 yılı itibariyle 42 ilde düzenlenen 57 toplantıda, 18.000'e yakın KOBİ'ye ulaşılmıştır<sup>118</sup>.

**KOBİ Proje Kredileri:** Tüm sektörlerde yatırım yapan KOBİ'lerin, yatırımın geri dönüş ve nakit akış yaratabilme süreleri dikkate alınarak Garanti Bankası ve Kredi Garanti Fonu (KGF) işbirliği ile oluşturulan, ilk 6 ay geri ödemesiz, yatırımın geri dönüş süresine göre en fazla 7 yıl vadeli olarak sunulan bir kredi türüdür. Uygun yatırım fizibiliteleri sunabilen, sektörel kısıtlama olmadan ihracat ya da döviz girdisi potansiyeli yaratabilen, uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek özellikli KOBİ'lere, kullanılacak bir kredidir.

**Yurtdışı Fuar Katılım Destek Kredisi:** Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca (DTM) Milli veya Bireysel katılımlı destek sağlanmasına karar verilen fuarlar için max. 12 ay vade ile ilk 3 ay geri ödemesiz stand ücreti finansmanına yönelik kredi imkanı sunmaktadır. Kullanılacak krediler 2.000-50.000 USD tutarındadır.

**AB Fonları Proje Destekleri:** Dönemsel olarak açılan AB kaynaklı hibe desteklerinin araştırılması, uygun konu başlıklarının tespiti, detaylı proje hazırlanması ve takibi konularında danışmanlık desteği sağlanmaktadır.

<sup>117</sup> Türkiye Garanti Bankası A.Ş., (Çevrimiçi) <http://www.garanti.com.tr> 21.05.2009.

<sup>118</sup> A.e.

SELP II Kredi Programı: (Küçük İşletmeler Kredi Programı II) kapsamında, KOBİ'lerin finansmanına katkı sağlamak amacıyla 20 milyon Euro'luk kredi sağlanmaktadır. SELP II Kredileri, kalkınmada öncelikli 49 ilde, maksimum 50.000 Euro'ya kadar "Yatırım Kredisi" ve maksimum 30.000 Euro'ya kadar "İşletme Kredisi" olarak kullanıma sunulmaktadır. İmalat, ihracat, hizmet ve tarım sektörlerine kullanılacak krediden, çalışan sayısı 50 kişiden, yıllık nakit akışı toplam aktif büyüklüğü 1 milyon Euro'dan az olan şirketler, 48 aya varan vadelerle TL veya yabancı para cinsinden yararlanabilecektir. SELP II Programı'na Avrupa Birliği, Hazine Müsteşarlığı, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankasından (CEB) ve KFW Entwicklungsbank (KFW) finansman katkısında bulunmuşlardır. SELP II, Merkezi Finans ve İhale Birimi (CFCU) ve Hazine Müsteşarlığı'nın koordinasyonu ile KFW tarafından yürütülmektedir. Danışmanlık hizmetleri, Frankfurt School of Finance & Management tarafından sağlanmaktadır.<sup>119</sup>

- **Akbank T.A.Ş.**

1948 yılında kurulan Akbank, bankacılık hizmetlerinin yanı sıra bankacılık dışı finansal hizmetler ile sermaye piyasası ve yatırım hizmetleri alanlarında da güçlü iştirakleri Ak Yatırım Menkul Değerler, Ak Yatırım Ortaklığı ve Ak Portföy Yönetimi ile bireysel ve kurumsal hizmet vermektedir.<sup>120</sup>

Ayrıca; KOBİ'lere özel "Kral KOBİ Kredisi" ile ödeme tutarlarını ve tarihlerini kendilerinin belirleyebildikleri bir taksitli kredi imkanı sunmaktadır. Böylelikle KOBİ'lerin uygun faiz oranıyla nakit akışlarına göre geri ödemelerini düzenleyebildikleri her türlü taksitli ticari kredi, taşıt ve işyeri kredileri ile hızlı bir finansman kaynağı sunmayı amaçlamaktadır.

- **Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.**

1994 yılında kurulan ve 2006 yılında Koçbank A.Ş.'nin ile bir araya gelerek daha iyi hizmet vermeyi amaçlayan bankanın KOBİ'ler için sunduğu destek kredileri bulunmaktadır.<sup>121</sup>

---

<sup>119</sup> A.e.

<sup>120</sup> Akbank T.A.Ş., (Çevrimiçi) <http://www.akbank.com> 21.05.2009.

<sup>121</sup>Yapı ve Kredi Bankası, (Çevrimiçi), <http://www.yapikredi.com.tr> 21.05.2009.

Nakit destek kredisi, makine donanım, ticari işyeri kredisi, sezona hazırlık kredisi, tarımsal üretim kredisi, seracılık kredisi, sera yapım kredisi, traktör kredisi, tarım makineleri kredisi, TMO makbuz senedi karşılığı Kredi, Taşıt kredisi, taksi kredisi, Franchising kredisi, KOBİ AR-GE kredisi ve KOBİ AR-GE yatırım kredisi adı altında başta tarım, turizm, gıda ve perakende olmak üzere, tüm sektörlerde KOBİ'lere hizmet vermektedir.

Hekim Destek paketi ile sağlık sektörü içerisinde faaliyet gösteren hekim ve yatırımcıların finansal ihtiyaçlarını karşılayan ve tıp dünyasına ekonomik destek vermek amacıyla yardım eden bir kredi paketidir. Muayenehane, tıbbi cihaz, araç ve konut alımı ve benzeri ihtiyaçlar için destek veren programlardan oluşmaktadır.

- Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.

Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O. (Vakıf Bank), vakıf paraları ile gelirlerinin en iyi şekilde değerlendirilmesi, çağdaş bankacılığın gerektirdiği yönetim ve çalışma anlayışı ile ülkenin tasarruf birikimine katkıda bulunulması ve toplanan tasarrufların korunarak ekonomik kalkınmanın gereklerine göre kullanılması amacıyla, 11 Ocak 1954 tarihinde 6219 sayılı Özel Kanun'la kurulmuştur.<sup>122</sup>

Vakobi Yatırım Kredisi: Gerçek ve tüzel kişilerin uzun vadeli makina teçhizat ve/veya ekipman alımlarının finansmanına yönelik olarak kullanılan bir kredi türüdür. Yatırım kredisi esnaf ve sanatkarlar ile imalat sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelere kullanılmaktadır. Kredi konusu makina teçhizatın en az %15'inin firma özkaynaklarıyla finanse edilmesi gerekmekte olup, azami fatura değerinin %85'i oranında kredilendirme yapılmaktadır. Söz konusu kredi azami 84 aya kadar vadeli olup; aylık eşit taksitli, 3 ayda bir eşit taksitli 6 ayda bir eşit taksitli 1 yıla kadar ödemesiz dönemli (anapara ödemesiz, 3 ayda bir faiz ödemeli), anapara ödemeli dönemde aylık, 3 aylık ve 6 aylık dönemlerde eşit taksitler halinde kullanılabilir. Bunun dışında proje, ticari, franchising, esnaf, işletme, turizm destek kredileri de bulunmaktadır.

---

<sup>122</sup> Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O., (Çevrimiçi), <http://www.vakifbank.com.tr> 18.05.2009.

- Türkiye Halk Bankası AŞ.

Türkiye Cumhuriyeti küçük esnaf ve sanatkarların desteklenmesini ve halk bankacılığının geliştirilmesini amacıyla Türkiye Halk Bankası 1933 tarihli ve 2284 sayılı Halk Bankası ve Halk Sandıkları Kanunu kapsamında kurulup 1938 yılında faaliyete geçmiştir.<sup>123</sup>

İmalat, teknoloji, turizm, ihracat, taahhüt, taşımacılık, hizmet sektörlerinde KOBİ destek paketlerinin yanında eczacı, girişimci, franchising, kadın girişimci, ticaret vb. destek paketleri ile KOBİ'lere nakit ve gayri nakit kredi hizmeti vermektedir. Ayrıca tarım sektörüne özel kapsamlı bir destek sunabilmek amacıyla "Tarım Destek Paketi" hazırlanmış olup paket kapsamındaki tüm ürünlerin vadeleri çiftçilerin ödeme şartları göz önünde bulundurularak nakit girdilerinin olduğu hasat zamanında ödeme yapılmasına olanak sağlayacak şekilde düzenlenmiştir.

#### **2.2.4.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)**

Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla 20 Nisan 1990 yılında kurulmuştur. 23 ilde toplam 25 adet İşletme Geliştirme Merkezi, 14 adet Teknoloji Geliştirme Merkezi ve 10 adet Laboratuvar Müdürlüğü ile hizmet vermektedir.

KOSGEB destekleri şunlardır;

##### **1. Bilişim Destekleri**

Bilgisayar Yazılım Desteği, E-Ticarete Yönlendirme Desteği, E-KOBİ Bilişim Destek Kredisi ve Elektronik İmza Desteği olmak üzere dört adet destekleme programı bulunmaktadır. Amacı KOBİ'lere; 3 yıllık nitelikli elektronik sertifika, akıllı kart ve akıllı Kart okuyucu kurulum CD'si, doküman imzalama yazılımı, yerinde kimlik tespiti ve kurulum hizmeti, elektronik imzanın kullanımının yaygınlaşması beklenmektedir.

<sup>123</sup>Türkiye Halk Bankası A.Ş., (Çevrimiçi), <http://www.halkbank.com.tr> 18.05.2009.

## **2. Girişimciliği Geliştirme:**

Genç Girişimci Geliştirme Programı: Genel Girişimcilik Eğitimi, Yeni Girişimci Desteği ve İş Geliştirme Merkezi Desteği olmak üzere dört adet destekleme programı olup amacı, ortaöğretim sonrası örgün/yaygın eğitim kurumları ve üniversite öğrencilerinin kariyer planlaması yaptığı bir dönemde, ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümlerinin temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamak amacıyla yeni girişimcilerin desteklenmesidir.

## **3. Bölgesel Kalkınma:**

Ortak kullanım amaçlı makine-teçhizat desteği, nitelikli eleman desteği, işletmelerin teknoloji düzeyinin yükseltilmesi, yerel ekonomik araştırma desteği, altyapı ve üstyapı uygulama projesi desteği olmak üzere dört adet destekleme programı bulunmaktadır. Amacı, aynı iş kolunda veya tamamlayıcı iş kollarında faaliyet gösteren işletmelerin müştereken kuracakları bir işletici kuruluş marifeti ile, seri üretime geçişinin sağlanması, alt yapı eksiklerinin tamamlanması, nitelikli eleman eksiğinin kapatılmasıdır.

## **4. Danışmanlık ve Eğitim Desteği:**

KOSGEB Danışmanlık Desteği, KOSGEB Özel Eğitim Desteği, KOSGEB Genel Eğitim Programları olmak üzere üç adet eğitim desteği sunmaktadır. Amacı işletmelerin, yeni girişimcilerin, girişimcilerin ve işletici kuruluşların, yatırım yönlendirme, atıl kapasitelerini değerlendirme, kalite ve verimliliklerini artırmak amacıyla desteklenmesidir.

## **5. Pazar Araştırma Ve İhracatı Geliştirme:**

Sanayi işletmelerinin yurtdışı pazarlardan daha fazla pay almaları için Uluslar arası fuarlarda ürünlerinin sergilenmesine destek vermede ve ihracat bağlantıları yapmalarına yardımcı olmada kullanılmaktadır.

## 6. Kalite Geliştirme Destekleri

İşletmelerin ürün kalitelerinin artırılması, yeni ürün geliştirmeleri amacıyla destek yaratılmıştır.

## 7. Teknoloji Geliştirme Ve Yenilik

Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Destekleri, Sınai Mülkiyet Hakları Desteği, Tekno girişim Sermayesi Desteği olmak üzere üç adet destekleme programı bulunmaktadır. Amacı teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerinin gelişmesi ve desteklenmesi; patent belgesi, faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescili alınmasında giderlere destek verilmesidir.

## 8. Uluslararası İşbirliği Geliştirme

İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi ve Eşleştirme Desteği olmak üzere iki adet destek bulunmaktadır. Meslek kuruluşlarınca organize edilen ihracat amaçlı yurtdışı iş gezisi programlarına katılımlarına destek verilmesi ve büyük ölçekli sanayi ve ticaret işletmelerinin yaptıkları uluslararası işbirliklerini KOBİ'ler düzeyinde yaygınlaştırmayı amaçlamaktadır.

## 9. İhracat Kredileri

KOBİ'lerin hem finansal sıkıntılarını en aza indirmek hem de ihracattaki daralmayı sonlandırmak amacıyla İhracat Kredisi Destek Programı sunulmuştur. Bu destek, döviz bazlı kredi faizlerinin %10'ları aştığı bir dönemde 6 ay için %1.18 gibi çok düşük bir faiz oranıyla uygulanacaktır 1 Milyar \$'lık kredi paketinde kullanılacak kredi faizinin 1/3'ünü KOBİ'ler, 2/3'ünü ise KOSGEB karşılayacaktır.

İhracat Kredisi Destek Programından yararlanmak isteyen KOBİ'lerin,<sup>124</sup>

- İmalat sanayinde faaliyet göstermesi,
- 250'den az çalışanı olması ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosunun 25 milyon TL'yi aşmaması,
- İhracat taahhüt etmesi veya ihraç kayıtlı satış yapması,
- KOSGEB Veri Tabanına kayıtlı olması,

<sup>124</sup>Kimler Başvuru Yapabilir?, (Çevrimiçi),  
<http://ihracat2009.kosgeb.gov.tr/KimlerBasvuruYapabilir.aspx> 19.04.2009.

- KOSGEB'e verilecek güncel KOBİ Beyannamesi ve Yararlanıcı Durum Tespit Formunun onaylanmış olması gerekmektedir.

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

“KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. KOBİ 'lerin finansman ihtiyacını karşılamak amacıyla TOBB, Halk Bankası, KOSGEB, TESK ve 16 Sanayi ve Ticaret Odası'nın ortaklığında kurulmuş bir girişim sermayesi şirkettir.”<sup>125</sup>

“KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.nin kurulma amacı; vizyon sahibi girişimcilerin, Türkiye ekonomisine katkı sağlayacak rekabet avantajına sahip ürün veya hizmet projelerini, sermaye ve yönetim desteği ile gerçekleştirmelerini sağlamaktır. Finansman temini, yeni pazarların tespit edilmesi ve strateji oluşturulması konularında kolektif kaynaklarını devreye sokarak ve yol gösterici rol oynayarak giriştiği ortaklıkların büyümesine katkı sağlamayı amaçlamaktadır.”<sup>126</sup> Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları, fonlarındaki kaynakları yenilikçi ve gelecek vaat eden projelere sahip şirketlere yatırarak bu şirketlerin üreteceği katma değerlerden faydalanmayı ve "en iyi zamanda" ortaklıktan ayrılmayı hedeflemektedir.

#### **2.2.4.4. Kredi Garanti Fonu (KGF)**

1971 yılında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK), Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı, Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı ve Türkiye Halk Bankası A.Ş. ortaklığında kurulmuştur.<sup>127</sup>

Küçük ve orta ölçekli işletmeler için sağladığı kefaletle, bu işletmelere destek vermekte, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün hale getirmektedir. KOBİ'lere verdiği kefalet ve üstlendiği

<sup>125</sup> KOBİ A.Ş. “Ortaklık Yapımız”, (Çevrimiçi), <http://www.kobias.com.tr/>, 19.04.2009.

<sup>126</sup> Kredi Garanti Fonu, (Çevrimiçi), <http://www.kgf.com.tr>, 18.05.2009.

<sup>127</sup> A.e.

risk ile bu işletmelerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlamakta, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden küçük işletmelerimizin de yararlanmasını mümkün hale getirmektedir. Bu sayede girişimcilik teşvik edilmekte, KGF kefaletlerinde genç ve kadın girişimciliğin geliştirilmesi temel amaçtır. Yenilikçi yatırımların gerçekleştirilmesi, ileri teknoloji içeren küçük girişimler, ihracatın desteklenmesi, istihdam artışı sağlayacak yatırımlar ve bölgesel kalkınma amaçlı yatırımlar KGF kefaletlerinde öncelikli olarak değerlendirilen konulardır.<sup>128</sup>

#### **2.2.4.5. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB)**

Küçük ve orta ölçekli firmaların Türkiye genelinde gerçekleştirecekleri yatırımların finansmanını sağlamak amacıyla Dünya Bankası, Avrupa Yatırım Bankası ve Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası kaynaklarından sağlanan fonlara aracılık etmektedir. Bu kapsamda özel sektör yatırımlarına mali destek sağlanmakta, danışmanlık, teknik yardım ve finansal aracılık hizmetleri verilmektedir. Kullandırılan KOBİ kredilerinin amacı; özel sektöre ait imalat, tarım, turizm ve hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yatırım projelerine finansman sağlamaktır. Kredilerin vadesi projelerin verimliliğine göre belirlenmekte ve kredilerin kriterleri kaynak yapısına göre farklılık göstermektedir.<sup>129</sup>

#### **2.2.4.6. Milli Prodüktivite Merkezi (MPM) ve Teknik Yardım ve Danışmanlık Hizmetleri Veren Diğer Kuruluşlar**

580 sayılı kanunla 1956 yılında kurulmuş olan Milli Prodüktivite Merkezi (MPM), yurt ekonomisinin verimlilik esaslarına uygun olarak gelişmesine yardımcı olacak tedbirleri araştırmak, bu tedbirlerin uygulamaya konulmasını sağlayacak çalışmalarda bulunmak, kamu ve özel sektör işyerlerindeki verimliliği artıracak yöntemleri saptamak ve bunların uygulama imkanlarını araştırmak ve milli

---

<sup>128</sup> Kredi Garanti Fonu “İşletmelere Destek”, (Çevrimiçi), <http://www.kgf.com.tr>, 18.05.2009.

<sup>129</sup> Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, (Çevrimiçi), <http://www.tskb.com.tr>, 18.05.2009.

prodüktiviteyi ölçmekle görevlendirilmiştir.<sup>130</sup> Merkez, işletmelere danışmanlık, eğitim ve teknik bilgi hizmetleri vermektedir. MPM, üretim, insan kaynakları ve hizmet alanlarında danışmanlık ve eğitim çalışmaları yapmak; teknik bilgileri ve gelişmeleri yayınlamak, işletmecilikteki son gelişmeleri iletmek gibi hizmetleri yerine getirmektedir.

Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği, KOBİ'lerin Türkiye çapında teknolojiden etkin biçimde yararlanarak büyüme ve gelişmelerine yardımcı olmak amacıyla Intel, Microsoft ve Türk Telekom Grubu ile birlikte bir e-dönüşüm projesini desteklemektedir. TÜBİSAD, "Gelecek için Bilişim" adlı projeye KOBİ'lere ve KOBİ'lere hizmet sunan bilişim bayilerine yeni bir teknoloji vizyonu kazandırmayı amaçlamaktadır. Böylelikle KOBİ'ler "Bilişim Uzman ve Danışmanları"nın da yardımıyla sınırlı bütçelerle teknolojiden en etkin biçimde yararlanarak işlerini büyütme şansı bulacaklardır.<sup>131</sup>

Ayrıca, üniversiteler, Yüksek Teknoloji Enstitüleri, Meslek Yüksek Okulları, Araştırma Enstitüleri, Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kooperatifi (TESK), Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME), Mesleki Eğitim Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA), Avrupa Küçük İşletmeler Konseyi (ECSB), İktisadi Kalkınma Vakfı kimi zaman tek başlarına kimi zamansa beraber teknik yardım ve danışmanlık hizmetleri veren kurum ve kuruluşlardır.

#### **2.2.4.7. Ticaret ve Sanayi Odaları -Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV)**

"Ticaret ve Sanayi Odaları, üyelerinin mesleki sorunlarının çözülmesi amacıyla araştırmalar yapıp bunları yayımlamakta ve eğitim seminerleri, panel ve toplantılar düzenlemektedir. Üyelerin; ekonomik, mesleki ve sosyal sorunları ilgili mercilere iletilmekte, takip edilmekte ve kamuoyu oluşturulmaktadır. Odalar,

---

<sup>130</sup> Milli Prodüktivite Merkezi (MPM), (Çevrimiçi)İ <http://www.mpm.org.tr>, 18.05.2009.

<sup>131</sup> Şafak Gazetesi, 16.04.2009, (Çevrimiçi), <http://yenisafak.com.tr/Bilisim/?t=29.04.2009&i=181106>, 18.05.2009.

üyelerini ilgilendiren hukuki düzenlemelerin her aşamasında görüş bildirerek hükümetlere müşavirlik görevi görmektedirler.”<sup>132</sup>

Ayrıca banka ve diğer kredi kurumları ile anlaşarak KOBİ'lere can suyu kredileri sağlamaktadırlar. İstanbul ve Ankara ticaret odaları örnekleri aşağıdaki gibidir:

İstanbul Ticaret Odası, halihazırda anlaşması olan bankalar aracılığıyla, küçük orta ölçekli üyelerine aylık yüzde 1.33 faiz oranı ve 72 aya varan vade imkanı sağlayan “Sermaye Destek Kredisi” 3 aya kadar ödemesiz opsiyon bulunan, 36 aya kadar eşit taksitli kredi imkanı sunmaktadır. İTO ile anlaşması geçerli olan bankalar şunlar: Türkiye İş Bankası, Şekerbank, Garanti Bankası, Fortis Bank, Ziraat Bankası, Türkiye Vakıflar Bankası, Türkiye Halk Bankası, Türkiye Finans Katılım Bankası, Bank Asya, Denizbank, Fon Finansal Kiralama.<sup>133</sup>

Ankara Ticaret Odası (ATO) üyelerinin, 05.01.2009 dan itibaren kullandıkları bu kredinin öncelikli amacı ve konusu ATO tarafından bankaya aktarılacak 100 milyon TL (Dönüşümlü 200 milyon TL) mevduat ile yaratılacak kaynaktan nakit kredi kullandırılmasıdır.<sup>134</sup>

Ayrıca, bu protokol kapsamında Halk Bankası, havuza kendi kaynaklarından 250 milyon TL nakit ve gayri nakit kredi ve 100 milyon dolar yurtdışı kaynaklı kredi olmak üzere yaklaşık toplam 600 milyon YTL taze kaynak aktarılmıştır. Üyeler, en az 10.000 TL en fazla 50.000 TL'ye kadar kredi kullanabilmektedirler.

Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı'nın amacı ise KOBİ'lere her konuda yardımcı olmak, yönlendirmek, aydınlatmak, sorunlarına çözüm bulmak, kamuoyu ve lobiler oluşturmaktır.

1989 yılında kurulan, TOSYÖV, adil bir teşvik sistemi, yeterli finansman kaynakları, uygun yatırım imkanları, ileri teknolojiye uygun ekipman, yüksek kaliteli mal üretmek için eğitim ve danışmanlık, çağdaş işletmecilik ve yönetim ile ilgili eğitim faaliyetleri, sağlıklı ana ve yan sanayi ilişkileri, Avrupa Birliği ile

---

<sup>132</sup> Tahir Akgemci; **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**; Ankara, BMS Matbaacılık , 2001, s.47.

<sup>133</sup> İstanbul Ticaret Odası, (Çevrimiçi), <http://www.ito.org.tr/wps/portal>, 18.05.2009.

<sup>134</sup> Ankara Ticaret Odası, (Çevrimiçi), <http://www.ato.org.tr/wps/portal>, 18.05.2009.

entegrasyonu sağlayabilecek yaygın eğitim ve olumlu bir kamuoyu oluşturulması ve siyasi destek sağlanması konularında çalışmalar yapmaktadır.<sup>135</sup>

#### **2.2.4.8. Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO) Ankara Ofisi Avrupa ve Yatırım Bankası (European Investment Bank-EIB)**

Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO) Ankara Ofisi, Türkiye'deki faaliyetleri kapsamında ilgili kurum ve kuruluşlarla ortak teknik yardım projeleri yürütmektedir. Bunlar arasında genetik mühendisliği, Ar-Ge etkinliklerinin geliştirilmesi, metroloji ve ölçüleme laboratuvarlarının kurulması, KOSGEB'in çalışma alanını oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmelerin geliştirilmesini içeren projeler sayılabilir.<sup>136</sup>

Yeniden yapılanma ve Çalışma Planı hedefleri doğrultusunda, UNIDO ve Türkiye Cumhuriyeti arasında 9 Şubat 1999 tarihinde imzalanan bir Anlaşma ile UNIDO Ankara Ofisinin Bölgesel İşbirliği Merkezi haline dönüştürülmesi kararlaştırılmıştır. Projelerin geliştirilmesi ve uygulanması UNIDO kriterleri ve kurallarına göre UNIDO uzmanları tarafından gerçekleştirilmektedir.

Avrupa Yatırım Bankası ise, Avrupa Birliği'nin finansman kuruluşu olup, kamu ve özel sektör kuruluşlarına uzun vadeli finansman sağlamak suretiyle birliğin politik hedeflerinin hayata geçirilmesine yardımcı olmaktadır. Avrupa Yatırım Bankası, kar amacı gütmeyen bir kurum olup, özellikle kalıcı projelerin finansmanını sağlamaktadır. Banka, Avrupa Birliği'ne üye devletlere ait olup, kurulduğu 1958 yılından bu yana Birliğe üye ve partner ülkelerdeki projelerin desteklenmesi için 540 Milyar Euro'dan fazla finansman sağlamıştır. Avrupa Yatırım Bankası, 1960'lı yılların ortalarından beri Türkiye'de aktif olarak faaliyettedir.<sup>137</sup>

Türkiye halen tam üye olmadığı için Avrupa Yatırım Bankası'nın kendi üye ülkelerindeki KOBİ'lere direkt olarak açtığı kredilerden yararlanamamaktadır. Avrupa Birliği ve Türkiye arasında gerçekleştirilen Türkiye'nin de içinde Yer

---

<sup>135</sup> KOBİ'lere Destek Veren Kuruluşlar, (Çevrimiçi), <http://docs.google.com/gview?a=v&pid=gmail&attid=0.6&thid=123b73816918eca5&mt=application/vnd.ms-powerpoint> 11.05.2009.

<sup>136</sup> Tahir Akgemci, **a.g.e.**, s. 49.

<sup>137</sup> **A.e.**

alacağı Avrupa Birliği' nin, "Yeni Akdeniz Politikası" çerçevesindeki MEDA programıdır.<sup>138</sup>

MEDA I , Avrupa-Akdeniz Ortaklığı çerçevesinde 1995 yılında oluşturulan bir mali destek programıdır. Haziran 1995 tarihli Cannes Zirvesi'nde, Akdeniz ülkelerine 1995-1999 yılları arasında verilmek üzere 4 milyar 685 milyon euro tutarında bir mali destek paketi hazırlanması onaylanmıştır.<sup>139</sup>

MEDA I bütçe kaynakları, Türkiye'ye 55 proje için 376 milyon Euro taahhüt edilmiştir. Meda Hibeleri Barselona Bildirgesi'nin hedefleri esas alınarak, ikili ve bölgesel olarak, üç tür projeye aktarılır. Bunlar; ekonomik geçiş destek, sosyo-ekonomik gelişme, demokratikleşme ve sivil toplumun güçlendirilmesi projeleridir.

" 2000-2006 dönemi için oluşturulan MEDA II kapsamında ise 5 milyar 350 milyon Euro tutarında hibe yardımı verilmesi kararlaştırılmış, Avrupa Yatırım Bankası tarafından aynı dönemde Akdeniz ülkelerine kullandırılmak üzere 6 milyar 400 milyon Euro tutarında Avrupa-Akdeniz Ortaklığı kredi paketi oluşturulmuştur. MEDA II ile programın etkinliğinin artırılmasına yönelik olarak değişiklikler yapılmıştır. Söz konusu değişiklikler ile proje seçiminde karar alma süreçlerinin rasyonelleştirilmesi ve daha stratejik olması, Akdeniz ülkelerinin programlama ve uygulama kapasitelerinin artırılması ve programın prosedürlerinin azaltarak uygulama sürecinin hızlandırılması amaçlanmaktadır."<sup>140</sup>

---

<sup>138</sup> A.e., s.50

<sup>139</sup> Orta Doğu Teknik Üniversitesi Avrupa Birliği Ofisi Meda, (Çevrimiçi), <http://abofisi.metu.edu.tr/meda.htm> 15.05.2009.

<sup>140</sup> İstanbul Kalkınma Vakfı, (Çevrimiçi), <http://www.ikv.org.tr/sozluk2.php?ID=1213>, 12.04.2009.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARINA ALTERNATİF ÇÖZÜM ÖNERİLERİ İLE BU ÇÖZÜM ÖNERİLERİNİN TÜRKİYE İLE DİĞER ÜLKELERDE KULLANIMI

#### 3.1. Alternatif Çözüm Önerileri

Finansman sorunları ile karşı karşıya kalan KOBİ'lerin çözüm aracı olarak alternatif finansman imkanları da mevcuttur. Çalışmanın bu bölümünde faktoring, leasing, forfating, franchising, barter sistemi, birleşmeler ve satın almalar, risk sermayesi, angel finanslama gibi alternatif yöntemleri, avantaj ve dezavantajları ile incelenecektir. Ayrıca bu alternatif finansman yöntemlerinin Türkiye ve diğer dünya ülkelerindeki uygulaması karşılaştırılacaktır.

##### 3.1.1. Faktoring İşlemleri

Faktoring, vadeli satış yapan firmaların her türlü mal ve hizmet satışından doğmuş ya da doğacak haklarını “faktör” adı verilen finansal kuruluşlara satmak suretiyle kısa vadeli kaynak sağladıkları bir finansman tekniğidir.<sup>141</sup>

Faktoring Çeşitleri:

Tarafların aynı ya da farklı ülkelerde bulunması itibariyle yurtiçi ve yurtdışı faktoring olmak üzere ikiye ayrılır.

- **Yurtiçi Faktoring:** Bir faktoring işleminde yer alan tüm tarafların (alıcı-satıcı ve faktör) aynı ülkede bulunduğu ortamda; satıcı firmanın, vadeli satışlarından doğan faturaya bağlı alacaklarını faktöre devrederek alacaklarının bir kısmını ya da tamamını nakde çevrilmesidir.

---

<sup>141</sup> Filiz Aygen, “AB’ ye Giriş Sürecinde KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Alternatif Finansman Tekniklerinden Yararlanma Dereceleri -Sakarya Örneği”,3. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul, İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları, 17-18 KASIM 2006 Yayın no: 58, s. 83

- **Yurtdışı Faktoring:** satıcı ile alıcının farklı ülkelerde olduğu, satıcının alacaklarının takip ve tahsilinin faktör tarafından yapıldığı durumda söz konusu olup ticari işlemin ihracat ya da ithalat oluşuna göre yurtdışı faktoringi “ihracat ve ithalat” faktoringi olarak iki ayrı grupta toplamak mümkündür.

Faktörün, faktoring işlemlerinden doğan riski kısmen ya da tamamen üstlemesine göre gayrıkabil-i rücu ve kabil-i rücu olmak üzere ikiye ayrılır.

- **Gayrıkabil-i rücu (geri dönülmez) faktoring:** Bu tür faktoring işlemlerinde, alıcının mali güçlüğü düşüp ödeme yapmaması durumunda, faktör vadeden sonraki 90. gün garanti limiti kapsamındaki bedelin tamamını (yüzde 100) öder.
- **Kabil-i rücu (geri dönülebilir) faktoring:** Satıcı uzun süredir çalıştığı ve iyi tanıdığı alıcılarda risk görmediği durumlarda alacaklarından doğan haklarını faktör'a kabil-i rücu temlik edebilir. Bu tür işlemde, faktör; alacağın takibi ve tahsilini üstlenir, vadeden önce ön ödeme yapabilir. Ancak, alacakların tahsil edilmeme riski ile ilgili tüm sorumluluk satıcıya aittir.

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

- **Bildirimli Faktoring:** Alıcının, satıcının faktoring şirketi ile çalıştığını bildiği ve ödemeyi satıcı yerine faktoringe yaptığı işlem türüdür.
- **Bildirimsiz Faktoring:** Alıcının, satıcının faktoring şirketi ile çalıştığını bilmediği ve ödemeyi normal bir şekilde satıcıya yaptığı faktoring türüdür.

Faktoring işlemlerinde maliyetler şunlardır:<sup>142</sup>

- **Komisyon :** Faktörün, sunduğu hizmetler karşılığında müşteriden aldığı ücretidir.

---

<sup>142</sup> Faktoring Derneği, (Çevrimiçi), <http://www.factoringderneği.org.tr/detail.php?sID=13>, 16.05.2009.

- **Faktoring Ücreti (Faiz):** Faktorün, kullandığı ön ödemeye karşılık aldığı faiz tutarıdır.
- **Masraf :** Faktorün, faktoring ücreti ve komisyon dışında, aldığı ( posta, havale, EFT, vb.) bedellerdir.
- **BSMV:** Faktoring hizmetleri karşılığında alınan komisyon, ücret ve masraf gibi gelirler BSMV'ye tabiidir. Yalnız, Türkiye'ye döviz kazandırıcı işlemlerden doğan faktoring ücret, komisyon ve masrafları BSMV'den muafır.

### 3.1.1.1.Faktoring Sisteminin Avantajları

Faktoring sisteminin avantajları şunlardır;

- Faktoring, üç ayrı hizmeti bir arada sunmaktadır. Faktör öncelikle, alacakların yönetimine ilişkin tahsilatı üstlenerek, alacak kayıtlarını tutmakta, söz konusu alacakların tahsili için ihbar ve ihtar gibi işlemleri yerine getirmektedir. Piyasa araştırması yapılması ve ilgili bilgilerin müşteriye aktarılması da faktör tarafından üstlenilebilmektedir. İkincisi; hizmetin, alacağın ödenmeme riskine karşı garanti edilmesidir. Böylece, alacaklarını faktöre temlik eden müşteri, mal sattığı kuruluşların borcunu ödemeyecek duruma düşmesi karşısında korunmuş olmaktadır. Son olarak, faktör temlik edilen vadeli alacakların vadesi beklenmeden faktör tarafından müşteriye bir bölümü ödenmektedir.<sup>143</sup>
- İşletmeler, esas faaliyet konuları olan üretim ve satış üzerinde yoğunlaşabilmektedirler.
- İşletmeler, dış kaynak kullanmak yerine kendi alacakları karşılığında finansman sağlayacaklardır.
- Alacaklara bağlanan fonların vadesinden önce çözülmesi, bu fonların hammadde alımı ve üretimi gibi alanlarda kullanılmasına olanak verecektir. Hammadde alımlarında peşin ödeme olanağı, nakit iskontosundan yararlanma imkanı sağladığı gibi firmayı vade farkı

---

<sup>143</sup>Faktoring Derneği "Faktoring Sisteminin Dezavantajları", (Çevrimiçi), <http://www.faktoringderneği.org.tr/detail.php?SID=13>, 16.05.2009.

ödemekten kurtararak, hammadde satıcıları arasında firmanın kredibilitesini arttıracaktır.<sup>144</sup>

- Ekonominin kayıt altına alınmasını teşvik eder.
- İşletmenin alacakların yönetim ve tahsili için zaman ve kaynak ayırma gereği ortadan kalkmaktadır.

Uluslararası Faktoring işlemi yapılması halinde, yukarıdaki faydalara ek olarak ;

- % 100 tahsilat garantisi sayesinde yeni pazarlara açılma olanağı sağlar.
- Muhabir sayesinde yurtdışı satışlarla ilgili alacaklar takip edilir, vadede ödeme sağlanır, alıcılar disipline edilir.
- İhracatçı, ihracat yaptığı ülkenin dilini ve yasalarını bilmemekten dolayı doğabilecek sorunları yaşamayacaktır.
- Alıcının mali durumu hakkında kısa zamanda haberdar olur ve güvenli satış yapma imkanı elde eder.
- Faktör tarafından ithalatçı adına yurtdışına verilecek garanti limitinin ithalatçıya hiçbir maliyeti olmadığı gibi işletmeyi akreditif, vesaik mukabili gibi maliyetli işlemlerden kurtarır.

### 3.1.1.2. Faktoring Sisteminin Dezavantajları

Factoring sisteminin dezavantajları ise şunlardır,<sup>145</sup>

- Alacak hakkının satışı işletmenin finansman konusunda zor durumda olduğu izlenimini verebileceğinden söz konusu işletmelerin piyasa da güven kaybetmesine neden olabilmektedir.
- Uluslararası Faktoring de uygun muhabir faktör seçilmeyişi ya da bulunmayışi factoringin diğer bir sakıncasını oluşturmaktadır. Eğer

<sup>144</sup> Öztin Akgüç, **Finansal Yönetim**, İstanbul, Muhasebe Enstitüsü Yayın No.65, Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayın No:17 Avcıol Basım-Yayın, 2000, s.565.

<sup>145</sup>Factoring Sisteminin Dezavantajları, (Çevrimiçi), <http://209.85.129.132/search?q=cache:q9SOXrMSs8MJ:www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcuma8.doc+factoringin+dezavantajlar%C4%B1&cd=4&hl=tr&ct=clnk&gl=tr, 19.04.2009.>

muhabir faktör kredi limitlerini belirlenmesinde alacakların tahsilat ve takibinde ve alacak hakkını korumaya yönelik diğer işlemlerde gecikiyorsa bu tür gecikmeler riski arttırmaktadır.

- Faktor, kredibilite araştırması, üstlendiği risk, alacak hesaplarının tutulması ve tahsilatı gibi sunmuş olduğu factoring hizmetleri karşılığında satıcının temlik etmiş olduğu alacaklar üzerinden bir komisyon alır. Dolayısıyla riskli görülen müşteriler için uygulanacak faiz oranları faktör tarafından yukarı çekilmektedir.
- Satıcı firma, alacaklarını factoring firmasına devretmekle, kredi politikasının yönetimini kaybedebilir.

### 3.1.2. Leasing ( Finansal Kiralama) Sistemi

Bir yatırım malının mülkiyeti, leasing şirketinde kalmak üzere, belirlenen kiralar karşılığında; kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirlenen değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir.<sup>146</sup>

Tüm dünyada yatırımların orta ve uzun vadeli finansmanında yaygın olarak kullanılan leasing, özellikle enflasyonist ekonomilerde işletmelerin her geçen gün artan işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamada önemli avantajlar sağlar.<sup>147</sup>

Leasing konusu mallar aşağıda belirtilmiştir,<sup>148</sup>

- tıbbi cihazlar
- bilgisayarlar ve diğer bilgi işlem üniteleri
- santraller ve haberleşme cihazları
- enerji tesisleri
- kara nakil vasıtaları
- hava taşıma araçları
- kuru yük gemileri, tanker ve diğer deniz taşıtları
- inşaat makineleri, vinçler, iş makineleri

---

<sup>146</sup> Filiz Aygen, **a.g.e.** , s. 84

<sup>147</sup> Arif Uğur; **a.g.e.**, s. 78

<sup>148</sup> Finansal Kiralama Derneği, (Çevrimiçi), <http://www.fider.org.tr/>, 18.05.2009.

- matbaa makinaları
- her türlü tezgah ve üretim makineleri
- tekstil makineleri
- komple fabrikalar
- komple hastane, otel ve büro donanımları

Leasing türleri şunlardır;<sup>149</sup>

**1. Faaliyet Kiralaması:** Bu tür kiralamada, kira konusu olan mal bir leasing anlaşması ile söz konusu varlığın ekonomik ömrünü kapsamayan daha kısa bir süre için kiralanmaktadır. Burada sözleşme belirli bir süreyi kapsadığı halde, önceden belirtilen süreler içinde ihbar yapılarak feshedilebilmektedir.

**2.Finansal Kiralama:** Yasal olarak makine, tesis mülkiyetinin kiraya verende kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanan varlık üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı varlığın fiili sahibi haline getiren uzun süreli leasing türüdür.

- İthalatsız finansal kiralama; leasing konusu malın yurtiçinde temin edilmesi durumunda söz konusu olmaktadır. Kiracı, yatırım malını seçerek satıcı ile fiyat ve teslim şartlarını belirleyerek anlaşma imzalar, leasing şirketine başvurur, şirket gerekli araştırmaları yaparak teklif verir, leasing sözleşmesi imzalanır, şirket mal bedelini satıcıya öder, mal kiracıya teslim edilir. Kiracı sözleşmede belirlenen süre boyunca kira öder, kira süresinin sonunda mala sahip olabilir veya malı iade ederek sözleşmeyi sona erdirebilir ya da sözleşmenin daha uygun koşullarla sürmesini sağlayabilir.
- İthalatlı finansal kiralama; yöntem olarak bir öncekiyle aynı olmakla beraber, tek farkı malı sağlayan satıcı firmanın yurtdışında olmasıdır.

**3.Satış ve Geri Kiralama:** Genelde finansman ihtiyacının yoğun olduğu dönemlerde, firmanın sahip bulunduğu ekonomik değeri finansal kiralama

---

<sup>149</sup>İşletme Kaynaklarının Etkin Kullanılması Açısından Finansal Kiralama ve Muhasebe Uygulaması (Çevrimiçi),<http://209.85.129.132/search?q=cache:esnNRwdaWAJ:www.antakyatso.org.tr/Leasing.doc+kiralama+t%C3%BCr%C3%BC+leasing&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr>, 16.05.2009.

yapan bir kuruluşa satması ve aynı ekonomik değeri belirli şartlarla kiralamasıdır.

### 3.1.2.1. Leasing Sisteminin Avantajları

Leasing sisteminin avantajları şunlardır;<sup>150</sup>

- Kiralanan malın kullanım serbestliği, satın alınan mala göre daha sınırlıdır.
- Projenin % 100'ü finanse edilebildiği için öz kaynaklar korunmakta, kredi hacmi daralmamaktadır.
- Leasing şirketleri, malın mülkiyetinin kendilerine ait olması dolayısıyla sektör ve projelerin dönerselliklerine uygun olarak ve nakit akımını dikkate alınarak esnek ödeme planı hazırlayabilmekte ve kiracı işletmeler de bu sistem ile daha avantajlı koşullarda çalışabilmektedirler.
- Kira ödemeleri, sözleşme boyunca değişmeden kalır. Bu nedenle işletmeler, ekonomideki dalgalanmalar ve faiz oranlarının değişmesi gibi sürprizlerden etkilenmez.
- Leasing ile orta ve uzun vadeli finansman sağlamanız mümkündür.
- Leasing ile yaptığımız yatırımlarda, amortisman işletme tarafından ayrılır ve yatırım yeniden değerlemeye tabi tutulabilir.

### 3.1.2.2. Leasing Sisteminin Dezavantajları

Leasing sisteminin dezavantajları ise şu şekildedir;<sup>151</sup>

- Kiralanan malın kullanım serbestliği, satın alınan mala göre daha sınırlıdır.
- Kiracı kiraladığı malın hurda değerinden yoksun kalır.
- Kiralama süresi ve kira ödemelerinin sabit olması sayesinde enflasyona karşı önlem alınması nedeniyle, enflasyonun yarattığı değer artış durumundan yatırımcı firma yararlanamayacaktır.

---

<sup>150</sup> A.e.

<sup>151</sup> M. Vefa Toroslu, **Çağdaş Finansal Teknikler**, İstanbul, Beta Yayınevi No:958, 2000, s.121.

- Leasing olanağı bazı bütçelerin getirmiş olduğu sınırlardan kaçma olanağı yarattığı için kaynakların savurganlığına yol açabilmektedir.
- Yatırımcının kiralamaya söz konusu olan mal ve teçhizatı kiralayabilmesi için varlıklarını teminat olarak göstermesi, o firmanın kredi değerliliğini düşürmektedir.
- Kiralama yüksek faiz taşımaktadır ve bu yüksek oran kirayı oluşturan tutarların içinde saklıdır.

### 3.1.3. Forfaiting İşlemleri

Forfaiting, vadeli mal ve hizmet ihracından doğan ve belirli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilecek olan alacakların bir banka veya bu alanda uzmanlaşmış kurum (forfaiteer) tarafından kayıtsız şartsız alınarak iskonto edilmesidir.

Uzun vadeli ve kredili ithalat-ihracat işlemlerine yönelik bir alternatif finansman aracı olan forfaiting, dünyada genellikle yatırım mallarının finansmanı için kullanılmakla birlikte günümüzde artık tüketim mallarının finansmanına yönelik faaliyetlerde de kullanılmaya başlamıştır.<sup>152</sup>

Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilse de uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olmaları nedeniyle tercih edilmektedir. Forfaiting veren kuruluş, belli bir iskonto oranı üzerinden devir aldığı senet ve poliçe şeklindeki alacakların karşılığında teminat olarak banka garantisini talep etmektedir.<sup>153</sup>

---

<sup>152</sup> KOBİTEK, (Çevrimiçi), <http://www.kobitek.com/makale.php?id=7>, 17.05.2009.

<sup>153</sup> M. Vefa Toroslu, **a.g.e.**, s. 60-61.

### 3.1.3.1. Forfating Sisteminin Avantajları

Forfatingin sisteminin avantajları şu şekildedir<sup>154</sup>

- Forfating, poliçenin ciro edilmesinden ibaret bir işlem olduğu için sözleşme gerektirmemekte, ihracatçıyı sözleşme masraflarından muaf tutmaktadır.
- İhracatçı firma, vadeli satışlarını anında nakde çevirebildiğinden, likiditesi artmakta ve ihracatını arttırmak olanağına kavuşmaktadır.
- İhracatçı faiz oranlarındaki değişimlerden etkilenmemektedir.
- İhracatçı için kredili mal satışından alacağın tahsil edilmeme riski söz konusu olmamaktadır. Forfaiter, rücu hakkı olmaksızın ihracatçıya finansman sağlamakta; senedin tahsil edilememe riski forfaiter tarafından üstlenilebilmektedir.
- Forfating yolu ile finansman gizlilik içerisinde yürütülerek işletme hakkında olumsuz bir görüntü oluşmasına engel olunmaktadır.
- İhracatçı; politik risk, transfer riski, döviz kuru riski, ticari risk, faiz oranı riski gibi risklerden korunmaktadır.
- İşletmenin alacakların yönetim ve tahsili için zaman ve kaynak ayırma gereği ortadan kalkmaktadır.

### 3.1.3.2. Forfating Sisteminin Dezavantajları

Forfatingin sisteminin dezavantajları ise şu şekildedir,<sup>155</sup>

- İhracatçının, borçla ilgili belgelerin düzenlenmesi, garanti edilmesi ve ödenmesi halinde kendisine rücu edilemeyeceği konusunda emin olabilmesi için ithalatçı firmanın garanti, aval, bono ve poliçe

---

<sup>154</sup> A.e.

<sup>155</sup> Forfating Sistemi, (Çevrimiçi), <http://www.muhasibedersleri.com/dis-ticaret/forfating.html>, 01.05.2009.

düzenlemelerine ilişkin mevzuatı izlemesi gereklidir. Uygulamada bu sorumluluk genellikle forfaiter'a yüklenmektedir.

- Garantörün güvenilirliği konusunda ihracatçının forfaiter'ı bilgilendirmesi ve ikna etmesi gerekmektedir, bu durum belli bir süreyi gerektirebilmekte, ihracatçı forfaiter'ı ikna etmekte güçlük çekmektedir.
- Forfaiter, tüm riskleri üstlendiği için borç veren diğer finansman kurumlarına göre daha yüksek faiz uygulayabilmektedir bu nedenle maliyeti daha yüksektir.

### 3.1.4. Franchising İşlemleri

Bir sistem ve markanın imtiyaz hakkı sahibinin belirli süre, koşul ve sınırlar içinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin sürekli disiplin ve destek sağlayarak belirli bir bedel karşılığında sistem ve markasının kullandırmasına dayanan uzun vadeli ve sürekli bir iş ilişkisidir. Bu sistemin üç ana unsuru bulunmaktadır.<sup>156</sup>

- Sistem/Marka: Franchising yapmak için öncelikle ortada denenmiş bir sistem ve başarılı çalışan bir işletme ve tanınmış bir marka olmalıdır. Ancak başarısı kanıtlanmış bir iş başkalarına satılabilir. Bireysel yatırımcı, kendi olanaklarıyla kazandığından daha fazla kazanacağına, daha verimli çalışacağına, işinin daha başarılı ve sürekli olacağına inanırsa böyle bir ilişkiye girmek ister. Hiç kimse daha az kazanacağı bir marka ve işletme için çalışmak istemez.
- Disiplin/destek: Franchising işinde katı disiplin kuralları geçerlidir. Taraflar aralarında uzun süreli anlaşma yaparlar. Sistemin uygulama esasları net olarak belirlenir. İş başarıya götürecek çalışma kuralları kesin olarak tanımlanır. Aynı markayı taşıyan her işletmede standart ürün ve hizmet sunulur. Hizmet kalitesini sağlamak için başlangıçta ve sonrasında çalışanlara ve yatırımcılara sürekli eğitim verilir. İşletme süresince sıkı denetim uygulanır.

<sup>156</sup> Osman Faik Bilge, "Franchising, Çağımızın Loncası", **KobiFinans Dergisi**, 3.sayı, 28.11.2004, (Çevrimiçi) <http://www.ortakpayda.com/articles.php?ID=613>, 11.04.2009.

- Bedel: yapılan işi franchising olarak adlandırmak için franchising verenin, franchising alan yatırımcıdan bir bedel alması gerekmektedir. Franchising vermek bir anlamda marka veya satmak anlamına gelir bu nedenle de satılan marka veya sistem para etmelidir. Eğer franchising veren markası karşılığında bir bedel talep etmiyorsa sistem satmıyor demektir.

Franchising, esasen bir pazarlama yöntemidir. Burada pazarlanan bir ürün ya da hizmet değil sistemdir. Yatırımcılara hazır iş satılır.<sup>157</sup>

#### 3.1.4.1. Franchising Sisteminin Avantajları

Franchising sisteminin avantajları şu şekildedir;<sup>158</sup>

- Franchising alan işletme, pazara belli bir marka, oluşmuş bir imaj desteği altında girme imkanına sahiptir. Marka ile birlikte uluslar arası standartlarda ve kaliteye ekstra masraf yapmadan sahip olunur.
- Franchising veren, franchising alan işletmeye mali, ticari ve mesleki konularda sistem desteği sağlamakta bu nedenle franchising alanın çalışacağı sektörde belli bir ön tecrübeye sahip olması gerekmektedir. Böylece tecrübesizliğin getireceği zararlar minimize edilmiş olur.
- Risk, franchising veren ile franchising alan işletme arasında paylaşılmaktadır.
- Franchising alan işletme tanınmış markaların sağladığı sürekli müşteri potansiyelinden yararlanır.
- Franchising veren işletme, franchising alan işletmeye eğitim hizmetleri ve uzman personel desteği sağlar.
- Franchising alan işletme, kaliteli personel bulma, işe alma ve yetiştirme konularında franchising veren işletmenin tekniklerinden yararlanır.

---

<sup>157</sup> Arif Uğur, a.g.e. s. 164-165.

<sup>158</sup> Adnan Çelik ve Tahir Akgeçici, **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler: Girişimcilik Kültürü, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yeni Stratejiler Karşısında KOBİ'ler**, Ankara, Nobel Yayınları, 1998,s.196-197.

- Franchising veren işletme ile ortak hareket eden küçük işletmelerin karşılaştıkları risk ve işletmecilik sorunları minimize edilir, ayrıca mali ve hukuk danışmanlarından yararlanır.
- Franchising veren işletmenin sürekli yaptığı araştırma ve geliştirme çabaları franchising alan işletmenin de gelişimini sağlar.
- Kuruluş aşamasında leasing gibi kaynaklardan finansman sağlanması mümkün olur.
- Franchising alan işletme reklam ve tanıtım maliyetine katlanmak zorunda kalmaz.

#### 3.1.4.2. Franchising Sisteminin Dezavantajları

Franchising sisteminin dezavantajları ise şu şekildedir,<sup>159</sup>

- Katı kuralları ve standartlaşma eğilimi nedeniyle yaratıcılığı azaltır.
- Franchising hukuken bağımsız bir işletme olmasına rağmen franchising veren işletmenin franchising alan işletme üzerinde her zaman kontrolü olmakta bu durum psikolojik baskı yaratabilmektedir.
- Franchising sistemine katılmak için ödenmesi gereken başlangıç bedeli genellikle yüksektir.
- Karın taraflar arasında nasıl paylaşılacağı konusundaki karar, finansal gücünden dolayı franchising veren işletme tarafından belirlenmektedir.
- Franchising alan işletmenin sözleşmeyi sona erdirmeye hakkı sınırlıdır. Franchising alan işletmenin işi terk etmesi halinde yüksek tazminat ödemek zorunda kalabilmektedir; ancak franchising veren işletmeler, devir ve terk halinde yeni gelen işletmeden alacağı giriş bedeli ve kendi markalarının daha iyi temsil edileceğini bildiklerinden genellikle zorluk çıkarmamaktadırlar.

#### 3.1.5. Barter Sistemi

Bir nevi takas işlemi olan Barter sistemi, özellikle likidite sıkıntısı çeken ülkelerdeki işletmeler için son derece avantajlı bir araçtır.<sup>160</sup>

<sup>159</sup> KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi, (Çevrimiçi), <http://209.85.129.132/search?q=cache:EKPutJagI98J:fakulteler.atauni.edu.tr/GAUM/pdf/franchisingr ehberi.pdf+kosgeb+giri%C5%9Fimcili%C4%9Fi+franchising&cd=6&hl=tr&ct=clnk&gl=tr, 12.05.2009.>

Barter sistemine üye olan firma satışa arz ettiği ürünlerle ilgili bilgileri sistem danışmanı aracılığıyla Barter şirketine sunmaktadır. Barter organizasyonunda bir mal ve hizmet havuzu oluşturulmaktadır. Barter üyeleri mal ve hizmet ihtiyaçlarını bu havuzdan karşılamaktadırlar. Satışın gerçekleşmesi için; o ürüne alıcı çıktıktan sonra alıcı ile satıcı anlaşmalı ve Barter şirketinin de bu işlemi onaylaması gerekmektedir. Bu sistemde fiyat alıcı ile satıcı arasında belirlenmekte olup işlemlerde peşin fiyatın geçerli olması esastır.<sup>161</sup> Barter sisteminin amacı; üye firmaları atıl kapasite ve stoklarının eritilmesi, finansman maliyetinin düşürülmesi, yeni pazar ve müşteri kazanarak ciro artışının sağlanmasıdır.<sup>162</sup>

Barter işlemleri her sektör ve işletme için önemli avantajlar sağlamasına rağmen, bazı işletmeler için daha avantajlıdır. Bunlara örnek olarak lokantalar, oteller, stadyumlar ve hava yolları verilebilir. Bu işletmeler, boş oda ve koltuklarını barter işlemine konu ederek atıl kapasitelerini etkin kullanabilme imkânı elde etmektedirler.<sup>163</sup>

### 3.1.5.1. Barter Sisteminin Avantajları

Barter sisteminin avantajları şu şekildedir;<sup>164</sup>

- Barter sistemi, gerçek anlamda paranın maliyetini düşürücü bir özelliğe sahiptir.
- Barter üretimi ve satışı arttırarak nakit akımını direkt olarak etkilemektedir.

---

<sup>160</sup> Filiz Aygen, **a.g.e.** s. 83.

<sup>161</sup> Ali Çımat ve Mehmet Avcı; Türkiye’de Barter Sisteminin Hukuki Dayanağı ve Muhasebeleştirilmesi,(Çevrimiçi),[http://209.85.129.132/search?q=cache:NcLrYWsvdfwJ:archive.ismmmo.org.tr/docs/malicozum/60MaliCozum/24%252060%2520AL%C4%B0%2520%C3%87IMAT%2520%2520MEHMET%2520AVCI.doc+kobinet.org.tr+barter&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr,](http://209.85.129.132/search?q=cache:NcLrYWsvdfwJ:archive.ismmmo.org.tr/docs/malicozum/60MaliCozum/24%252060%2520AL%C4%B0%2520%C3%87IMAT%2520%2520MEHMET%2520AVCI.doc+kobinet.org.tr+barter&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr,14.05.2009) 14.05.2009.

<sup>162</sup> Filiz Aygen, **a.g.e.** s. 83.

<sup>163</sup> Dilek Polat, “Bir Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi, İşleyişi ve Türkiye’deki Barter Uygulamaları”,( Anadolu Üniversitesi SBE Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Eskişehir, 2002, s.56

<sup>164</sup> Barter Sisteminin Dezavantajları (Çevrimiçi),  
[http://209.85.129.132/search?q=cache:BAkNx3cT6SwJ:www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcuma9.doc+barter+dezavantajlar%C4%B1&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr,](http://209.85.129.132/search?q=cache:BAkNx3cT6SwJ:www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcuma9.doc+barter+dezavantajlar%C4%B1&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr,17.05.2009) 17.05.2009.

- Barter sistemini kullanan üye firmalar ürünlerinin hammaddesini ya da yarı mamullerini de Barter ile sağlamaya başladığında fiyat indiriminden yararlanırlar.
- Stokların eritilmesini sağlar ve atıl kapasiteyi harekete geçirir. Böylelikle stok maliyetini minimize ederken bir yandan da satışı destekleyerek nakit girişi sağlar.
- Tahsilat garantisi sağlamaktadır.
- Pazar yapısı hakkında bilgi edinme imkânı sağlar.
- Barter organizasyonuna giren her firma, otomatik olarak pazarlama bilgi, iletişim hizmetinden yararlanmaktadır.
- Barter, işletmelerin müşteri bulmak için yurtdışına gitme zorunluluğu olmaksızın yurtdışı pazarlara açılmasını kolaylaştırmaktadır.

### **3.1.5.2. Barter Sisteminin Dezavantajları**

Barter sisteminin dezavantajları ise şu şekildedir;<sup>165</sup>

- Sistemde arz edilen ürünlerin stokta kalan düşük kaliteli mallar olabilmesi ihtimali mevcuttur.
- Her alım ve satımda Barter sistemi işleticisine % 2-4 arasında değişen komisyon ödenmesi yapılması gerekmektedir.
- Barter sistem işleticisinin sorumluluğunun fazla olması, iyi niyetli olmayan bir Barter işleticisi tarafından kurulan Barter sisteminde faaliyet gösteren firmalara zarar verebilmektedir.

### **3.1.6. Birleşme ve Satın Almalar Sistemi**

“Daha önce birbirinden bağımsız olarak faaliyette bulunan iki veya daha çok sayıda ticari işletme bağımsızlıklarını kısmen ya da tamamen kaybetmek suretiyle bir

---

<sup>165</sup> Gonca Büyür, “KOBİ’lerin Ekonomik Gelişime Etkileri, Finansman Kaynakları ve KOBİ’lerin Büyümesini Sağlayan Faktörlere İlişkin Bir Karşılaştırma”, (İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul, 2005, s.84.

araya gelmektedir. Bu bir araya gelmenin sonucu olarak, yeni bir ticari işletme ortaya çıkmaktadır.”<sup>166</sup>

Firmaların alternatif finansman yaratma politikaları arasında birleşmeler ve satın almanın önemli bir tutacağı, her gün artan ve tam rekabet koşullarının söz konusu olduğu küresel ekonomik düzende faaliyetlerini sürdüren şirketlerin, varlıklarını devam ettirebilecekleri ve bunun yanında firmalarını büyütebilecekleri yollarından biridir.

Ekonomik dalgalanmaların sıkça yaşandığı ülkelerde bulunan işletmeler, varlıklarını sürdürebilmek için bazı dönemde zorluklar içine girmektedirler. Bu finansal zorlukların atlatılması, firmaların ekonomik krizlere karşı mali yapılarını güçlendirmelerinin bir yolu da işletmelerin birleşmeleri veya satın almalarıdır.

İşletmeler, birleşme öncesinde birbirlerini tanıma amacıyla flört evresi olarak tabir edilen bir dönem geçirirler. Bu süre içerisinde şirketin finansal yapısı, şirket kültürü, organizasyonu ile kendi yapısına uygun ve sinerji etkisini açığa çıkarabilecek doğru eşi seçmek isterler.<sup>167</sup>

Birleşme türleri şunlardır;<sup>168</sup>

- Yatay (Horizontal) Birleşme; firmanın faaliyet gösterdiği yer alan rakip bir firma ya da firmalarla birleşmesidir. Bazı durumlarda bu tür birleşmeler, bir araya gelen şirketlerin pazarda önemli bir güç haline gelmelerine ve rekabeti engelleyici etkilere neden olmaları sebebiyle tekel oluşumunu engellemeye yönelik yasalarla engellenmeye çalışılmaktadır.
- Dikey (Vertical) Birleşme; bir mal veya hizmetin üretimden satışına kadar birbirini izleyen aşamalarını yerine getiren farklı firmaların aynı firma bünyesinde toplanmasıdır. Örneğin bir mal veya hizmetin üreticisiyle satıcısı, dağıtıcısı, pazarlamacısı arasında gerçekleştirilecek birleşmeler bu türe girmektedir. Firma, ürettiği ürünün kendisinden çıkıp son kullanıcıya

<sup>166</sup> Türk Ticaret Kanunu ve Vergi Kanunları Yönünden Birleşme, Devir ve Nev'i Değişirme İşlemleri (Çevrimiçi) <http://www.kobifinans.com.tr/tr/ArticlePrinter.aspx?id=2243#birles> 10.04.2009

<sup>167</sup> Oğuz Gürdamar, “Basel II Uygulamaları Çerçevesine KOBİ'lere Alternatif Finansman Modeli Önerisi –Birleşmeler ve Satın Almalar”, (Haliç Üniversitesi SBE Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 2007, s. 39

<sup>168</sup> Orhan Çelik, **Şirket Birleşmeleri ve Birleşmelerde Şirket Değerlemesi**, Ankara, Turhan Kitabevi, 1999, s.21

ulaşıncaya kadar geçen evrelerde yer alan firmalarla birleşirse dikey birleşmeden bahsedilir.

- Karma (Conglomerate) Birleşme; firmanın kendi esas faaliyeti dışındaki bir sektörden bir firma ya da firmalarla birleşmesidir. Bu tür birleşmelerde firma nakit akışlarını daha dzenli hale getirebilecek ve daha az riskli gürüneceklerdir
- Sınır Ötesi (Cross-Border) Şirket Birleşmeleri; son yıllarda Şirket birleşmelerinde göze çarpan temel eğilimlerden birisi farklı ülkelerdeki Őirketlerle birleşmeyi içeren sınır ötesi birleşme faaliyetlerinin hacim ve leğinin artmasıdır. okuluslu Şirketler üretim ağı kurabilmek, gümrük duvarlarını aşabilmek, üretim faktörlerinde avantajlar sağlamak, yeni pazarlarda faaliyet göstermek gibi amaçlarla yabancı ülkelerde yatırım yapmaktadırlar. Uluslararası mal, emek ve sermaye hareketlerinin giderek serbestleşmesi sonucunda firmalar tüm dünyayı pazar olarak görmeye başlamışlardır. Firmaların büyüme stratejileri, artık, sınırları aşarak gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yayılmak Őeklini almaya başlamıştır.

### **3.1.6.1. Birleşme ve Satın Almalar Sisteminin Avantajları**

Birleşme ve satın almalar sisteminin avantajları Şunlardır;

- Yabancı ortak, Şirketin pazar payını arttırmasının yanı sıra yeni pazarlar bulmasına olanak sağlamaktadır
- Finansman sorunlarını çözerek yeni kaynaklardan yararlanmasına olanak sağlamaktadır.
- Yabancı ortak, Őirkete teknoloji transferi, know-how getirmesi dışında Şirketler için uluslar arası bir imaj da yaratmaktadır.
- Birleşme ve satın almanın, Şirket yönetimine daha profesyonel bir yapı kazandırmasına, yabancı yatırımcıların tercihlerini o yönde kullanmasına etken olmaktadır.

- İşletmeler, aynı veya benzer iş kolunda yer alan rakip işletmelerle birleşerek çok daha geniş bir pazarı ellerinde bulundurma imkanına erişebilmektedirler.
- Vergi avantajlarından yararlanırlar.

### 3.1.6.2. Birleşme ve Satın Almalar Sisteminin Dezavantajları

Birleşme ve satın almalar sisteminin dezavantajları ise şunlardır;

- Tesis veya zincir satın alma, tam sahiplik stratejisinin değişik bir biçimi sayılabilir. Her ikisinde de yüksek tutarda yatırım söz konusudur.
- Stratejilerin, finansman güçlükleri ve aşırı risk nedenleriyle sürekli olması güçtür.
- Bazı ülkelerde yabancı alımlarını kısıtlayan engeller olabilir.
- Bu yöntemle yeni bir ülkenin pazarına girişte ev sahibi ülkenin politik ve ekonomik riskini de üstlenmesi gerekebilir.

### 3.1.7. Risk Sermayesi Sistemi

Risk sermayesi genellikle KOBİ'lerle ilgili bir alternatif finansman yöntemidir. Teknolojiye dayalı işletmeler gerek ürünlerinde gerekse üretim süreçlerinde kullandıkları yüksek teknolojik imkanlar sayesinde piyasada önemli rekabet avantajı sağlamaktadırlar. Teknolojiye dayalı bu işletmelerin piyasadaki rekabet avantajlarını koruyup geliştirebilmeleri için teknolojik gelişmeye süreklilik kazandırmaları gerekmektedir; ancak işletmeler için yüksek maliyetli teknolojik yatırımların uzun yıllar finansmanını karşılayabilmeleri pek mümkün olmamaktadır. İşletmelerin karşılaştıkları bu tür finansman sorunlarının çözümü için kullanılacak yöntemlerden birisi de risk sermayesidir.<sup>169</sup>

Risk sermayesi profesyoneller tarafından oluşturulan yatırım fonlarından biridir. Risk sermayesi şirketleri, çeşitli yollardan topladıkları fonları, yaptıkları

---

<sup>169</sup> Cenk Akaya ve Yılmaz İçerli, “KOBİ’lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli” , **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, İzmir, Cilt: 3 Sayı: 3, 2001, sy.

inceleme ve değerleme çalışması sonucunda seçtikleri işletmelere ve projeye aktarırlar. Ayrıca risk sermayesi şirketleri, bu işletmelere yönetsel ve teknik destek de sağlamaktadırlar.<sup>170</sup>

şahışlar, şirketler, bankalar, sigorta şirketleri, emeklilik fonları, sosyal güvenlik fonları gibi kurumsal ve bireysel yatırımcılar risk sermayesini oluşturan fonlardır.<sup>171</sup>

### **3.1.7.1. Risk Sermayesi Sisteminin Avantajlar**

Risk sermayesi sisteminin avantajları şunlardır;<sup>172</sup>

- Anapara ve faiz biçiminde sabit geri ödeme yükümlülüğü içermeyen bir kaynak olarak, atıl tasarrufların girişimcilere etkin biçimde aktarılmasını kolaylaştırır.
- rn ve hizmet üretimine yardımcı olur.
- Yeni ve yüksek büyüme ve karşılıklı potansiyeli gösteren projelere yatırım yapar.
- şirket yönetimine katılır ve stratejik kararların alınmasında yardımcı olur. Uzun dönemli düşünür.
- Risk sermayedarı, finansmanına katkıda bulunduğu projenin sahibi olan girişimin başarılı olması için sorumluluk üstlenerek, aktif bir ortak mantığıyla ve yönetim tecrübesi olan elemanları, aracılığıyla girişime teknik ve yönetsel destek sağlayabilmektedir.

### **3.1.7.2. Risk Sermayesi Sisteminin Dezavantajları**

Risk Sermayesi sisteminin dezavantajları ise şunlardır;<sup>173</sup>

- Risk sermayedarları, yatırımdan bir an önce getiri elde etmek istediklerinden firmanın yönetimine baskı yapabilirler.

---

<sup>170</sup> Arif Uğur, **a.g.e.**, s. 90.

<sup>171</sup> **A.e.**, s. 91.

<sup>172</sup> Kemalettin Conkar, "Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Küçük ve Orta Boy İşletmeler Açısından nemi ve Uygulanabilirliği "1.Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, Ankara, KOSGEB Yayını, 2001, s.41-44.

<sup>173</sup> **A.e.**, s.45.

- Risk sermayedarları KOBİ'lere finansmanın yanı sıra yönetim konusunda da danışmanlık hizmeti verebilmektedir. Ancak bu alanda bir tecrübe yetersizliği KOBİ'lerin yönetiminde risk oluşmasına neden olabilir.
- Risk sermayedarları işletmenin kilit noktalarına gelecek yönetici adaylarıyla mülakat yapmayı tercih etmektedirler. Ancak orta düzeydeki yöneticilerin alanında aktif olmayı tercih etmezler; çünkü böyle davranmaları yatırımın yolunda gitmediği sinyalini verebilmektedir.

### 3.1.8. Angel Finanslama Sistemi (İş Melekleri Ağı)

Gayri resmi bireysel yatırımcılar, şirketlere yatırım yapmak ve bilgi ya da tecrübelerini yatırım yaptıkları şirketle paylaşmak isteyen yatırımcılardır. Yeni işe başlayan ya da kurulu ve büyüme potansiyeli bulunan borsaya kote edilmemiş şirketlerin ilk aşamalarında gerekli olan finansman için angel finanslamaya giderek daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Bankacılık sektöründe düşük marjlar ve yüksek sabit maliyetler nedeniyle küçük işletmelere borç vermenin cazip olmaması ve risk sermayesi fonlarının yüksek sabit maliyetler nedeniyle küçük işletmelere yatırım yapmaktan kaçınması gösterilebilir.<sup>174</sup>

Risk sermayesi ile angel finanslama arasındaki farklılıklar;<sup>175</sup>

- Angel yatırımcılar girişimcilerden oluşup kendi paraları ile yatırım yaparken risk sermayesinde finansman yöneticileri fon yatırımcılarından topladıkları para ile yatırım yaparlar.
- Angel yatırımcı için coğrafi yakınlık çok önemli olurken; risk sermayecileri için coğrafi yakınlık daha az önemlidir.

<sup>174</sup> Şakir Sakarya ve Suat Kara “Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Uygulanabilirliği; Türkiye Üzerine İnceleme”, KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul, **İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları**, 17-18 KASIM 2006 Yayın No: 58, s.177.

<sup>175</sup> İş Melekleri Ağı, (Çevrimiçi), <http://www.ismelekleri.com.tr/Sayfalar/risklerveavantajlar.aspx>, 18.05.2009.

- Angel yatırımcılar ilk evrelerindeki işletmelere yatırım yaparlar, risk sermayedarları ise çekirdek aşamadan son asamaya kadar tüm aşamalarda işletmelere yatırım yapabilirler.
- Angel yatırımcılar kararlarını, daha çok girişimci ile ilgili kişisel değerlendirmelerini teknolojiyi ve piyasayı dikkate alarak oluştururlar. Risk sermayedarları yatırımı doğruluğu konusunda ortaklarına ikna etmek durumundadırlar.
- Angel yatırımcılar risk sermayedarlarına göre daha sabırlıdırlar. Risk sermayedarları ise ortaklarına bildirecekleri yatırım getiri oranı ile değerlendirilecekleri için daha sabırsızdırlar. Bu nedenle % 30-35 arasında bir yatırım getiri oranı hedefledikleri için yatırımlarını hızlı büyüyen endüstrilere yöneltirler.
- Angel yatırımcıların karar alma prosedürleri risk sermayecilerine göre daha esnektir.

### 3.1.8.1. Angel Finanslama Sisteminin Avantajları

Angel finanslama sisteminin avantajları şunlardır;<sup>176</sup>

- İspatlanmış bir gelir talep etmeden (her ne kadar iyi bir nakit akışı daima önemli olsa da) genelde işletmelerin kuruluş ve ilk büyüme aşamasına yatırım yaparlar.
- Angel yatırımcılar, girişimcinin planını, finansman haricindeki özelliklerinden etkilenmeleri durumunda, daha yüksek risk üstlenebilmekte veya daha düşük bir getiriye kabul edebilmektedirler.
- Fon tedariki beraberinde yüksek maliyetler getirmez.
- Neredeyse büyümekte olan her tür endüstriye yatırım yaparlar.
- Doğrudan nakit yatırımı yapmadıklarında bile çoğu zaman kredi teminatı sağlarlar.
- İşletmeler, karlılıklarını ispatlamak zorunda değildirler. Güçlü piyasa beklentisi ve sağlam bir yönetimin varlığının gösterilmesi yeterlidir.

---

<sup>176</sup> A.e.

### **3.1.8.2. Angel Finanslama Sisteminin Dezavantajları**

Angel finanslama sisteminin dezavantajları ise şunlardır;<sup>177</sup>

- Angel yatırımcılar aynı firmaya takip eden yatırımlar yapmayı tercih etmezler.
- Angel yatırımcılar firmanın girişimini desteklemek yerine kendi amaçlarına hizmet eden bir kimliğe bürünebilirler.
- Angel yatırımcılar girişimde söz hakkına sahip olmayı tercih edebilirler. Bu durum girişimciyi firma üzerindeki kontrolünün bir kısmından vazgeçmek zorunda bırakabilecektir.

### **3.2. Alternatif Çözüm Önerilerinin Ortaya Çıkışları ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı**

Türkiye ekonomisinde 24 Ocak 1980 yapısal dönüşümün başlangıcı olarak bilinir. Kimi uygulamalar için adeta bir “milat” olarak kabul edilebilecek bu tarihten itibaren başta finans kesiminde olmak üzere hemen hemen tüm piyasalarda önemli değişim ve gelişmeler yaşandı. Özellikle 1994 krizinden sonra bankaların uyguladıkları yüksek kredi faizleri işletmeleri, alternatif finansman kaynaklarına yönlendirmiştir. Ülkemizde bir kısmı hala gelişmeye fırsat bulamayan alternatif finansman yöntemlerinin, dünya ülkeleri ile karşılaştırması bu bölümde incelenecektir.

#### **3.2.1. Faktoring Sisteminin Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı**

Factoring hizmeti, ilk kez 1300’lerde İngiltere’de uygulanmıştır. O yıllarda konsinye olarak yün mamülleri satan İngiliz ihracatçılar, alıcıların ödeme yapacakları konusunda garanti vererek, alacaklarını, daha sonra “faktor” olarak adlandırılan finans kuruluşlarına satıyorlardı. Uluslararası düzeyde ekonomik ilişkilerin ve

<sup>177</sup> Robert J. Robinson-Mark Van Osnabrugge, “Angel Investing”, (Çevirimiçi), <http://hbswk.hbs.edu/item/ihtml?id=1829&t=finance>, 23.09.2008.

haberleşme imkanının sınırlı olduğu bu dönemde, dış ülkelerde yeterli ölçüde güvenilir temsilcilerin bulunmadığı da göz önüne alındığında, faktor kuruluşların üstlendiği görev, dış ticaret açısından giderek önem kazanmıştır. Bu çerçevede, faktoring faaliyetleri, endüstri devrimi ile birlikte sanayi üretiminin ve ticaretin hızla büyümesine bağlı olarak özellikle XVIII. y.y.dan sonra yaygınlaşmaya başlamıştır.<sup>178</sup>

Faktoring faaliyetleri, İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Avrupa'da 1960'lı yıllarda tekrar gündeme gelmiş ve özellikle 1970'li yıllardan itibaren daha geniş bir faaliyet alanı kazanmıştır. Faktoring, başlangıçta İngiltere, ABD gibi belirli birkaç ülkede ve ciddi satış problemleri olan üretici firmaların başvurduğu bir finansman tekniği olmasına karşılık, günümüzde Kuzey Amerika ve Batı Avrupa yanında birçok Uzakdoğu ülkesinde bulunan ve yalnız zor durumdaki firmaların değil gerek yerel gerek uluslararası satışlar yapan birçok küçük, orta ve hatta büyük ölçekli firmalar açısından da talep edilen bir finansman tekniği haline gelmiştir.<sup>179</sup>

Faktoring, yeni finansman yöntemlerinden biri olarak Türkiye'de 1990 yılından itibaren tanınmaya başlanmıştır. Yaklaşık 5 yıl gibi kısa bir sürede hızla gelişme gösteren faktoring sektöründe şu an itibariyle BDDK' ya bağlı şirket sayısı 80 dir.<sup>180</sup>

Dünyadaki faktoring zinciri olarak iki zincirden bahsedebiliriz. Büyüklük sıralamasına göre;<sup>181</sup>

1) FCI (Factors Chain International) 65 ülkede 244 üyesi bulunmaktadır.

2) IFG (International Factors Group) 57 ülkede 150 üyesi bulunmaktadır.

Bu zincirlerin kendi içlerinde oluşturdukları yazılı kuralları vardır. Tüm zincirlerin kuralları temelde birbirine benzemektedir. Değişik ülkelere birçok faktoring şirketi de bu zincirlere üyedir. Zincire üye olan faktoring şirketi de o zincirin kurallarına uymayı kabul etmiş olmaktadır. Uluslararası faktoring işlemleri yapan veya yapmak isteyen faktoring firmaları için zincir üyeliği önemli avantajlar sağlamaktadır. Ancak bir zincire üye olmayan faktoring şirketi de uluslararası faktoring işlemleri yapabilir.

<sup>178</sup> Faktoringin Ortaya Çıkışı, (Çevrimiçi), <http://www.bilgininadresi.net/Madde/31852/FAKTOR%C4%B0NG%E2%80%99%C4%B0N-ORTAYA-%C3%87IKI%C5%9EI> 10.05.2009.

<sup>179</sup> A.e.

<sup>180</sup> Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), (Çevrimiçi), <http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Kuruluslar/Faktoring/Faktoring.aspx>, 14.05.2009

<sup>181</sup> Faktoring Derneği, (Çevrimiçi), <http://www.faktoringderneği.org.tr/>, 15.05.2009

Bu durumda iş yapmak istediği ülkelerde muhabirlik ilişkileri kurması ve ikili anlaşmalar yapması gerekir.

FCI üyesi olan ve işlem hacmi bakımından yapılan sıralamada, 2008 Aralık ayı itibarıyla ilk 20 ülke aşağıda verilmiştir. İngiltere 188.000 milyon Euro'luk hacimle 1. sıradadır. Türkiye ise 18.050 milyon Euro' luk işlem hacimle 15. sırada yer almaktadır.<sup>182</sup>

**Tablo 11: Bazı Ülkelerde Faktoring İşlemi Hacimleri (2008)**

ŞİRKET SAYISI	ÜLKE	YURTIÇİ (MİLYON EURO)	YURTDIŞI (MİLYON EURO)	TOPLAM (MİLYON EURO)
90	İngiltere	175,000	13,000	188,000
19	Fransa	115,000	20,000	135,000
45	İtalya	120,000	8,200	128,200
13	Japonya	105,000	1,500	106,500
50	Almanya	77,000	29,000	106,000
24	İspanya	94,000	6,000	100,000
120	A.B.D.	90,000	10,000	100,000
16	Çin	30,000	25,000	55,000
24	Tayvan	32,750	16,000	48,750
21	Avustralya	32,500	46	32,546
5	Hollanda	20,000	10,000	30,000
8	İrlanda	22,000	2,000	24,000
6	Belçika	16,500	6,000	22,500
674	Brezilya	22,000	55	22,055
<b>80</b>	<b>Türkiye</b>	<b>15,050</b>	<b>3,000</b>	<b>18,050</b>
11	Portekiz	16,500	1,500	18,000
15	Rusya	16,000	150	16,150
50	İsveç	15,000	1,000	16,000
100	Şili	15,000	800	15,800
1,809	TOPLAM	1,148,943	176,168	1,325,111

**Kaynak:** FCI, (Factors Chain International), (Çevrimiçi), [http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE\\_7101-2\\_1\\_TICH\\_L373617428](http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L373617428), 17.05.2009.

<sup>182</sup> FCI, (Factors Chain International), (Çevrimiçi), [http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE\\_7101-2\\_1\\_TICH\\_L373617428](http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L373617428), 17.05.2009.

Türkiye’ de henüz tam olarak olgunlaşmamış faktoring pazarına çok sayıda firmanın birden girmesi, faktoring şirketlerinin kaynak sağlamada karşılaştıkları güçlükler, faktoring şirketlerinin istihbarat sisteminin ve bilgi bankasının mevcut olmayışı gibi nedenlerle yurtiçi faktoring işlemlerinde geri dönülebilir faktoringe yönelmeleri ve maliyet yüksekliği, ülkemizde Faktoring uygulamasının genel sorunları olarak görülmektedir.<sup>183</sup>

### **3.2.2. Leasing Sisteminin (Finansal Kiralama) Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı**

Leasing işlemleri ilk olarak 1930’lu yıllarda ABD’de ekonomik kriz sonrası yaşanan finansman güçlüklerini karşılamak amacıyla başlamıştır. Özellikle II. Dünya Savaşı sonrası yaşanan teknolojik gelişmeler ve buna paralel olarak işletmelerin modernizasyon ve teknoloji yenileme ihtiyaçları leasingin yaygın olarak kullanılmasına neden olmuştur.<sup>184</sup>

Özellikle 1950’li yıllarda bankaların tabi olduğu kurallar gereği bankalardan kredi alamayan küçük ve orta ölçekli firmalara bankacılık sistemine zarar vermeden finansman sağlayan bir yöntem olarak Batı Avrupa’da yaygınlaşmış, 1970 yılından başlayarak da başta Japonya ve Güney Kore olmak üzere Uzak Doğu ülkelerinde geniş bir uygulama alanı bulmuştur.<sup>185</sup>

Türkiye; Fransa ve Güney Kore ile birlikte finansal kiralama işlemlerine ayrı bir mevzuat ile düzenleyen üç ülkeden biridir.

Türkiye’deki leasing şirketleri, Finansal Kiralama Derneği (FİDER) altında örgütlenmişlerdir. 36 adet üye finanssal kiralama şirketi bulunmaktadır.<sup>186</sup>

Türkiye’de leasing 2008 yılı 12 Aylık işlem hacmi 5.302.580 bin dolar olup bir önceki seneye göre (8.203.242 bin dolar) % 35 azalmıştır. 2008 yılı 12 Aylık

---

<sup>183</sup> Alövsat Müslümov, **21. yy’da Türkiye’de KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri**, İstanbul, Literatür Yayıncılık, 2002, s. 29.

<sup>184</sup> Dünyada Leasingin Gelişimi (Çevrimiçi),

<http://www.turklider.org/TR/EditModule.aspx?TabId=345&mid=2233&ItemId=643>, 19.04.2009.

<sup>185</sup> **A.e.**

<sup>186</sup> Finansal Kiralama Derneği, (Çevrimiçi) <http://www.fider.org.tr/>, 19.04.2009.

sözleşme adedi 19.878'dir. 2007 yılı aynı dönemde ise sözleşme adedi 51.519 olarak gerçekleşmiştir. Global boyutlarda yaşanmakta olan ekonomik durgunluk ve gerileme leasing işlemlerinde de işlem hacminin azalmasına neden olmuştur.<sup>187</sup>

Leasing Avrupa'da 2008 yılı 780 milyar euro' luk işlem hacmine ulaşarak bir önceki seneye göre %4.5 artmıştır.<sup>188</sup>

Leasing sektörünün aktif büyüklükleri 2000-2007 yılları arasında aşağıdaki gibi değişiklik göstermiştir.

**Tablo 12: 2000-2007 Leasing Sektörü Aktif Büyüklükleri (Milyar Dolar)**

Yıllar	Avrupa	Kuzey Amerika	Asya	Güney Amerika	Avustralya/ Yeni Zelanda	Afrika	Toplam
2000	131	272,4	78,3	8,1	5,3	3,9	498,9
2001	140	254,1	67,7	5,6	5,5	3,8	476,6
2002	162,1	216	70,7	3,3	5,8	3,7	461,6
2003	192,5	223,9	77,7	4	7,6	5,6	511,3
2004	229,8	240,7	84,9	7,5	8,1	8,1	579,1
2005	231,6	236,7	82	13,9	8,2	9,6	582
2006	260,5	241,1	93,1	19,2	8,6	11,1	633,7
2007	367,1	217,7	118,7	41,4	4,1	11,2	760,2

**Kaynak:** BDDK, World Leasing Yearbook (2009), (Çevrimiçi), [http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Bankacilikta\\_Yapisaal\\_Gelismeler/6799byg2008.pdf](http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Bankacilikta_Yapisaal_Gelismeler/6799byg2008.pdf), 20.05.2009.

Bölgesel gelişmeler bakımından AB ülkeleri son yıllarda leasing sektöründe önemli ilerleme kaydetmiş ve ilk defa 2006 yılında ABD'nin de önüne geçerek dünyanın en önemli bölgesi haline gelmiştir. Bu durum özellikle, bazı doğu Avrupa ülkelerinde görülen yüksek Gayri Safi Milli Hasıla artışından kaynaklanmaktadır.

<sup>187</sup> Finansal Kiralama Derneği, (Çevrimiçi), [http://www.fider.org.tr/wswFiles/document/document\\_203/2008\\_Ocak\\_Aralik\\_Sektor\\_Raporu.pdf](http://www.fider.org.tr/wswFiles/document/document_203/2008_Ocak_Aralik_Sektor_Raporu.pdf) 17.05.2009

<sup>188</sup>BDDK, World Leasing Yearbook (2009), (Çevrimiçi), [http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Bankacilikta\\_Yapisaal\\_Gelismeler/6799byg2008.pdf](http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Bankacilikta_Yapisaal_Gelismeler/6799byg2008.pdf), 12.08.2009

Türkiye de dahil olmak üzere Slovenya dışında tüm doğu Avrupa ülkelerinin sektör büyüme verileri çift hanelidir.<sup>189</sup>

**Tablo 13: Leasing İşlem Hacimleri ve Pazar Penetrasyon Oranları(2006-2007)**

	Leasing İşlem Hacmi (milyar \$)	% Değişim	Pazar penetrasyonu		Leasing İşlem Hacmi (milyar \$)	% Değişim	Pazar penetrasyonu
Ülkeler	2007	2006/2007		Ülkeler	2007	2006/2007	
Amerika	188.02	1.6	26	Avusturya	9.91	14.3	13.6
Almanya	80.49	5.8	15.5	Danimarka	8.42	7.8	14.5
Japonya	63.25	-9.1	7.8	Norveç	8.36	17.3	29.2
İtalya	45.34	1.6	11.4	Türkiye	7.65	56	6.6
Fransa	45.23	8.5	12	Romanya	7.63	64.1	13.7
Rusya	34.07	102.4	Yok	Arjantin	7.6	33	4.8
İspanya	30.24	15.4	8	Macaristan	7.52	21.7	28.7
Brezilya	28.65	108	19	Çek Cumhuriyeti	7.49	16.9	16.6
Kanada	25.3	2.5	22	Belçika	7.16	11.2	8.4
İngiltere	24.51	-12.6	11.6	Portekiz	6.19	55.2	33.1
Polonya	13.54	55.2	14.2	Çin	5.87	9.8	Yok
İsveç	12.17	13.6	14.3	Meksika	4.33	18	5.3
Hollanda	11.57	23.8	9.3	Kolombiya	3.11	11	Yok
İsviçre	11.5	9.3	14.2	Finlandiya	3.05	29.7	7.2
Avustralya	10.5	20	16	Diğer	31.21		
Kore	10.33	36.4	Yok	Toplam	760.21		

**Kaynak:** BDDK, World Leasing Yearbook (2009), (Çevrimiçi), [http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Bankacilikta\\_Yapisal\\_Gelismeler/6799byg2008.pdf](http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Bankacilikta_Yapisal_Gelismeler/6799byg2008.pdf), 20.05.2009.

<sup>189</sup> A.e.

Penetrasyon oranı yüksek olan, yani yatırımların finansmanında leasing'in yoğun olarak kullanılmakta olduğu başlıca ülkeler ise: Portekiz (%33.1), Amerika (%28), Kanada (%22), Norveç (%29.2), Macaristan (%28.7), Çek Cumhuriyeti (%16.6), Avustralya (%16), Almanya (%15.5) ile ilk on sırayı almaktadır. Türkiye'nin penetrasyon oranı ise %6.6 dir.<sup>190</sup>

KOBİ'ler ülkemizde leasing yoluyla finansmandan yeterince faydalanamamaktadırlar. Leasing şirketlerinin işlemlerinde büyük ölçekli işletmeleri tercih etmeleri, teminat talepleri ve küçük ölçekli işletmelerin leasing konusunda yeterince bilgi sahibi olamamaları nedeniyle küçük ölçekli işletmelerin leasing yoluyla finansmandan yeterince faydalanamamaktadırlar. Leasing şirketlerinin bazı mallarda kanuni süre 4 yıl olmasına rağmen malın bedelini ilk iki yıla sıkıştırarak, kalan iki yılda sembolik kiralar almaktadırlar. Söz konusu nedenler leasing işlemlerinin artışını engellemektedirler. İlk 2 yıl KOBİ'ler açısından büyük kira bedelleri ödemek ve bir anlamda da nakit sıkıntısı yaşamak olarak algılandığından, bu yönüme olumlu bakılmamasına neden olmaktadır.<sup>191</sup>

### **3.2.3. Forfaiting Sisteminin Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı**

“Fransızca kökenli olan “a forfait” kavramı “toptan” ya da “ötürü” anlamına gelmektedir; ancak Türkçe’de forfaiting karşılığı olan bir terim henüz geliştirilmemiştir.”<sup>192</sup>

Uluslararası orta vadeli finansman talebinin karşılanmasında ilk forfaiting işlemi, 1962 yılında ABD'den, daha sonra eski Sovyetler Birliği'ne satılmak üzere, Almanya'ya yapılan hububat ihracatında gerçekleştirilmiştir. ABD firmalarının mal bedelini peşin istemelerine rağmen eski Sovyetler Birliği'nin kredili mal satın alma konusunda ısrarlı oluşu, o yıllarda İsviçre bankalarını cazip hale getirmiştir.

---

<sup>190</sup> A.e.

<sup>191</sup> Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, 5. Baskı, Bursa, Ekin Kitabevi, 2003, s.137-138.

<sup>192</sup> İlhan Uludağ ve Erişah Arıcan, **Finansal Hizmetler Ekonomisi**, Beta Yayınevi, İstanbul, 1999, s.355.

Sovyetler Birliği garantörü olan Dış Ticaret Bankası'nın orta vadeli poliçeleri, İsviçre bankaları tarafından iskonto edilerek ihracat bedelleri ABD'li ihracatçı firmalara ödenmiştir. Forfaiting daha sonra yatırım malları ticaretinde kullanılan orta vadeli bir finansman yöntemine dönüşmüştür.<sup>193</sup>

“Euro-pazarların da gelişmesi sonucu 1970 yılından itibaren İngiltere, forfaiting faaliyetlerin en önemli merkezi olmuştur. Zira, İsviçre'de tüm finansman kuruluşlarının işleme tabi tuttıkları ciro edilebilir belgelerin damga vergisine tabi oluşu, İngiltere'de ise bunun söz konusu olmayışı, forfaiting işlemlerinin Londra'da yoğunlaşmasına sebep olmuştur.”<sup>194</sup>

Türkiye'de forfaiting ile ilgili ilk yasal düzenleme olarak, merkez bankasının 1-M sayılı ve 5 Temmuz 1991 tarihli genelgesi ile gösterilmektedir. Bu genelgede, ihracat bedellerinin tahsili için, hangi tür işlemlerin, hangi tür senetlerin ve hangi tür akreditiflerin forfaiting işlemine tabi tutulacağı açıklanmıştır.<sup>195</sup>

Türkiye'de Faktoring'e ilişkin hukuki düzenlemelerde açıkça belirtilmemekle birlikte, Faktoring şirketlerinin aynı zamanda forfaiting işlemleri yapmaları öngörülmüştür.

Uluslararası forfaiting derneği olan IFA (International Forfaiting Association) nın 1999 da kurulmuş ve 140 üyesi bulunmaktadır. Türkiye'den sadece Akbank IFA üyesidir.<sup>196</sup>

Forfating işlemleri ülkemizde 5 yıla kadar uzayan bir alternatif finansman yöntemidir. Tablo 14'te forfaiting vadelerinin ülkelere göre dağılımı görülmektedir.<sup>197</sup>

---

<sup>193</sup> Forfaiting Nedir?, (Çevrimiçi) <http://www.alomaliye.com/forfaiting.htm> 14.04.2009.

<sup>194</sup> Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanına Yardımcı Bir Yöntem: Forfaiting, (Çevrimiçi), [www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/.../forfaiting.doc](http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/.../forfaiting.doc), 14.05.2009.

<sup>195</sup> Ali Ceylan, **a.g.e.**, s.75.

<sup>196</sup> International Forfaiting Association, (IFA),(Çevrimiçi), <http://www.forfaiters.org>, 18.05.2009.

<sup>197</sup> London Forfaiting, (Çevrimiçi) [http://www.lfc.com.tr/ulke\\_listesi.html](http://www.lfc.com.tr/ulke_listesi.html), 18.05.2009.

**Tablo 14: Bazı Ülkelerde Forfaiting İşlemlerinin Vadeleri**

Ülkeler	YIL
Almanya	7
Avusturya	7
Belçika	7
Bulgaristan	2
Fransa	7
USA	7
Hırvatistan	5
Hollanda	7
İrlanda	7
İspanya	7
İsveç	7
Litvanya	3
Luksemburg	7
Macaristan	5
Türkiye	5
İngiltere	7
Yunanistan	7

**Kaynak:** London Forfaiting, (Çevrimiçi) [http://www.lfc.com.tr/ulke\\_listesi.html](http://www.lfc.com.tr/ulke_listesi.html), 18.05.2009.

Çin ticaret hacminin en yüksek olduğu ülkelerdendir. Bu nedenle de forfaiting için bulunmaz bir potansiyel oluşturmaktadır. Çin' bankalar tarafından yapılan forfaiting işlemleri 500.000 doları aşmaktadır.<sup>198</sup>

Ülkemizde henüz istenilen yaygınlığa kavuşmayan forfaiting, işlemleri ağırlıklı olarak bankaların “Trade finance” bölümlerinde yapılmakta olup banka dışı tek forfaiting şirketi yabancı kuruluşlu ve 2008 GTREVIEW en iyi forfaiting şirketi

<sup>198</sup> Trade&Forfaiting Review Magazine,(Çevrimiçi), <http://www.tfreview.com/> 18.05.2009.

ödülü alan London Forfaiting Company'dir.<sup>199</sup> “Forfaiting işlemleri daha çok ihracatçılar tarafından kullanılmakta olup, kullanım genellikle, demir-çelik, çimento, petro-kimya, elektronik sanayi ve ilaç sektöründe yoğunluk kazanmaktadır.”<sup>200</sup>

İnşaat taahhüt alacakları da iskonto edilerek nakde çevrilebilmektedir. Özellikle Rusya, Orta Asya ülkeleri, Tunus, Irak, ve İran' da faaliyette bulunan Türk inşaat firmaları tarafından forfaiting yoğun bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Bu ülkelerde faaliyetlerini sürdüren firmalar, bu ülkelerin taşıdıkları ekonomik ve siyasal riskler nedeniyle, vadeli alacaklarını iskonto ettirerek nakde çevirmektedir.<sup>201</sup>

### **3.2.4. Franchising Sisteminin Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı**

Franchising, Türkçe'de tam olarak karşılığı yoktur. İmtiyaz, istisna, muafiyet, bir malın satış veya kullanım hakkı, hatta, bir profesyonel spor takımı gibi anlamları bulunmaktadır. Uluslararası ticarete, bir malın satışının ana firmanın verdiği esaslar dahilinde ve ana firmaya bağlı olarak yapılması anlamına gelmektedir. Sistemin ilk uygulanma yeri ABD'dir. Ülkede, 1863 yılından beri uygulanmaktadır.

Yurdumuzda, temsilciliği bulunan Mc Donalds, Pizza Hut, Burger King, Starbucks gibi birçok mağaza bu esasa göre çalıştırılmaktadır. Uluslararası iş yapan, markası oluşmuş işletmeler de bu yolla hem kendilerini tanıtmakta hem de satılan her malın fiyatı üzerinden pay alarak çok iyi gelir elde etmektedirler. Bu işi yapmaya, "franchising" denilmektedir.

Kendi işini sıfırdan kurmak isteyen girişimciler, risk oranını en aza indirmek için franchisinge başvurumaktadırlar. Türkiye'de 1100 adet franchising markası olup bunların 850'si yabancı 250'si ise yerlidir. Gıda sektörünün yanı sıra eğitim sektörü de öne çıkan sektörlerdendir.<sup>202</sup>

---

<sup>199</sup>Trade&Forfaiting Review Magazine, (Çevrimiçi), [http://www.gtreview.com/global-trade-review-magazine/2009/January/Leaders-in-Trade-Awards-The-leading-lights-in-trade-finance-\\_6857/](http://www.gtreview.com/global-trade-review-magazine/2009/January/Leaders-in-Trade-Awards-The-leading-lights-in-trade-finance-_6857/) 18.05.2009.

<sup>200</sup> Dış Ticarete Kullanılan Finansman Teknikleri, (Çevrimiçi), [disticaret.weebly.com/uploads/1/5/6/9/1569500/dis\\_ticaret\\_5.ppt](http://disticaret.weebly.com/uploads/1/5/6/9/1569500/dis_ticaret_5.ppt) 15.04.2009.

<sup>201</sup>Wikipedi , (Çevrimiçi), [tr.wikipedia.org/wiki/Forfaiting](http://tr.wikipedia.org/wiki/Forfaiting) 19.05.2009.

<sup>202</sup>Nihal Yuvacan, “İşsizlikte Umut Oldu Franchise Alanların Sayısı 15 Kat Arttı”, **Vatan Gazetesi** , (Çevrimiçi), [http://www.franchisedunyasi.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=94&Itemid=78](http://www.franchisedunyasi.com/index.php?option=com_content&task=view&id=94&Itemid=78), 17.05.2009

Franchising sistemi, işletmelerin ürettikleri mal veya hizmetlerin dağıtımında karşılaştıkları sorunlar, çözmek amacıyla uygulanan bir pazarlama yöntemi olarak geliştirilmişken, günümüze özellikle KOBİ'lerin kurulması konusunda önemli olanaklar sunan bir sistem haline gelmiştir.

### 3.2.5. Barter Sisteminin Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı

Barter kelimesi İngilizce kaynaklı olup, takas (değiş-tokuş) anlamına gelmektedir.<sup>203</sup>

Barter, dünyada, özellikle ABD'de 1960'lı yıllardan bu yana uygulanan bir sistemdir. Globalleşen dünyada ihtiyaçları karşılama biçimi de zamanla değişikliğe uğramıştır. Barter Sistemi aslında çok öncelerden beri para kullanmadan bir malın diğer bir malla değiştirilmesi şeklinde kullanılıyordu. Bu ticaret, zamanla Barter ismini aldı ve daha profesyonelce yapılmaya başlandı. Barter sistemi, bilinen birebir takas işlemlerinden farklı olarak satın alınan mal ve hizmetin bedelinin üretilen mal ve hizmet ile ödendiği bir finans ve ticaret sistemidir.<sup>204</sup>

Merkezi ABD' de bulunan Dünya Barter birliği (IRTA) kar amacı gütmeyen bir organizasyon olarak, dünyadaki tüm Barter şirketleri için bir üst kurul olarak çalışmaktadır. Görevi, Barter şirketleri arasında koordinasyonu sağlamak, Barter sistemini tüm ülkelerde tüm mal ve hizmetler için geçerli kılmak, uygulamaların analiz ve kontrolünü yapmaktadır.<sup>205</sup>

Avrupa ve ABD'de yıllardır uygulanan ve toplam ticaret içinde önemli bir paya sahip olan barter sistemi Türkiye'de henüz gelişme aşamasında bulunmaktadır.<sup>206</sup>

---

<sup>203</sup> Ali Çımat ve Mehmet Avcı, Türkiye'de Barter Sisteminin Hukuki Dayanağı ve Muhasebeleştirilmesi,(Çevrimiçi), <http://209.85.129.132/search?q=cache:NcLrYWsvdfwJ:archive.ismmmo.org.tr/docs/malicozum/60Malicozum/24%252060%2520AL%C4%B0%2520%C3%87IMAT%2520%2520MEHMET%2520AVCI.doc+kobinet.org.tr+barter&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr>, 14.05.2009.

<sup>204</sup>Joshua Brandt, "The Barter System: Cashing in an Old Idea", **Nation's Restaurant News**, Vol:33, No:21, 1999,s.y.

<sup>205</sup>Dünya Barter Birliği (IRTA), (Çevrimiçi), <http://www.irta.com/ReciprocalTrade.aspx>, 17.05.2009.

<sup>206</sup> Yusuf Sürmen ve Kaya Uğur, "Barter ve Muhasebe İşlemleri," **Vergi Dünyası**, Sayı:239, Mart 2001, sy.

Dünya Barter Birliği (IRTA) tarafından yapılan yazılı açıklamada, yaşanan küresel kriz ile birlikte dünya ticaretinin, alternatif finans ve ticaret sistemi olan barter'a doğru hızla yol aldığı ifade edildi. Dünyada, uluslararası yüksek hacimli barter işlemlerinin yapıldığına işareten eden açıklamada, Rusya'nın ekonomisinin yüzde 4'ünü Barter sistemine ayırdığı, Çin'in, Rusya ve Brezilya ile 2 önemli uzun vadeli petrol anlaşması yaptığı ve Rusya'ya 25 milyar, Brezilya'ya da 10 milyar dolarlık petrol kredisi açtığı vurgulandı. Açıklamada, dünya ticaretinin %40'ında barter sisteminin uygulandığını ve Türkiye'de Barter uygulamasının, dış ticareten çok, yurtiçi ticarete kullanıldığına dikkat çekilerek, Barter şirketlerinin bir mevzuata dahil olarak kurulabilmesinin gerekliliği vurgulanmıştır.<sup>207</sup>

Türkiye'de uygulaması oldukça yeni bir finansman tekniği olan Barter sisteminin, ekonomik daralmaların yaşandığı, uluslararası ekonomik krizin istihdam ve büyüme kaybına yol açtığı günümüzde, atıl kapasitenin üretime dönüştürülmesinde, stokların nakde dönüştürülmesinde, yeni pazarlara açılmak için gerekli finansman kapasitesine sahip olmayan KOBİ'ler ile diğer firmalar açısından yeni pazarlara açılabilmek için gerekli reklam, pazarlama ve danışmanlık hizmetlerini sağlamadaki etkinliği ile üzerinde durulması gereken bir finansman aracı olduğu açıktır. Ama öncelikle kanun ve mevzuat eksikliğinin de tamamlanması gerekmektedir.

### **3.2.6. Birleşme ve Satın Almaların Ortaya Çıkışı ile Türkiye Diğer Ülkelerde Kullanımı**

Şirket birleşmeleri konusu diğer dünya ülkelerinde olduğu gibi Türkiye açısından da büyük önem arz etmektedir. Sayıca çok ancak istenen verimlilikten uzak KOBİ'lerin, artan uluslararası rekabet koşullarıyla tek başlarına mücadele edebilmeleri oldukça güçtür. Ancak bir araya gelerek oluşturulacak birliktelikler hem daha güçlü sermaye, finansman ve üretim yapıları oluşturacak, hem de sinerji

---

<sup>207</sup> Dünya Ticaretinde Barter Yaygınlaşıyor; (Çevrimiçi),  
[http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi\\_merkezi/021403/22087](http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/021403/22087), 17.05.2009

etkisiyle daha verimli bir çalışma sağlanacaktır. Öte yandan kaynakların daha etkin kullanılması ile ulusal ekonomide de önemli bir tasarruf sağlanabilecektir.

Burada diğer bir alternatif de ulusal şirketlerin yabancı firmalarla gerçekleştirecekleri birleşmelerdir. Bu tip bir birleşmeden; yabancı firmanın gelişmiş teknolojisinden, bilgi birikiminden, yönetim tecrübesinden, sermaye yapısından, kredi şartlarında oluşacak olumlu gelişmeler, yabancı firmanın piyasadaki konumundan faydalanma sağlayabilirler.

Dünya'daki toplam birleşme ve satın almalara bakıldığında; 2008 yılında 2,9 trilyon dolarlık işlem hacmi görülmektedir. Bu işlem hacmi 2005 yılından beri en düşük seviyesindedir. Sadece Brezilya'da %93 lük ve Çin'de %25 lik bir artış yaşanırken; Amerika Birleşik Devletleri'nde %38, Avrupa ülkelerinde toplam %29 ve Asya- Pasifik ülkelerinde ise %12 lik azalış gerçekleşmiştir.<sup>208</sup>

Deloitte' un raporuna göre Türkiye'de 2007 yılında 162 işlemde 20.6 milyar dolarlık birleşme ve satın almalar yaşanmıştır. Yine Deloitte' un Ekonomist Dergisi işbirliği ile hazırladığı birleşme ve satın almalar işlemlerinin 2008 yılındaki genel görünümünü kapsamlı bir şekilde ortaya koyan “2008 Yılı Birleşme ve Satın Almalar Raporu” nda, Türkiye'de 2008 yılında 172 işlemde 18.4 milyar dolarlık birleşme ve satın alma yaşandığını belirtilmektedir. İşlemler çoğunlukla enerji, finans ve hizmet sektörlerinde yoğunlaşırken, bu işlemlerde yabancı yatırımcıların payı %75 olarak gerçekleşmiştir.<sup>209</sup>

Rapor, finansal krize ve kredi sıkışıklığına rağmen finansal yatırımcıların Türkiye'de tüm zamanların en fazla işlemini gerçekleştirdiğini ve bu tutarın neredeyse son üç yılda satın almaların toplam hacmine eşit olduğunu belirtiyor. Yatırımcıların ve kredi kuruluşlarının daha temkinli hareket etmesiyle, yılın üçüncü çeyreğinden itibaren satın alma işlemlerinin sonuçlanmasında bazı zorlukların ve gecikmelerin yaşandığını söyleyen rapor, 2009'un ilk yarısında bu olumsuz havanın devam edeceğini belirtiyor.<sup>210</sup>

---

<sup>208</sup> Dünyada ve Türkiye'de Banka ve Şirket Birleşmeleri, (Çevrimiçi), 18.05.2009  
<http://www.deloitte.com/dtt/research/0,1015,sid%253D146481%2526cid%253D241274,00.html>  
18.05.2009.

<sup>209</sup> A.e.

<sup>210</sup> A.e.

### 3.2.6. Risk Sermayesinin Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı

Risk sermayesi genellikle KOBİ'lerle ilgili bir finansman yöntemidir. İngilizce'de "Venture Capital" kavramının karşılığıdır. Risk sermayesi yatırımları özellikle ABD' de başarılı şekilde uygulanmaktadır. ABD' de Macintosh bilgisayarlarının üreticisi Apple Computer Inc ve Digital Equipment Corporation şirketleri risk sermayesi yatırımları ile kurulmuş şirketlerdir. ABD'de risk sermayesi yatırımlarını gerçekleştiren kuruluşları önceleri yatırımlarını ortaklık yerine faizli kredi tahsisi şeklinde gerçekleştirirken, bu uygulamanın başarılı sonuçlar vermemesi üzerine risk sermayesi yatırımları ortaklık şeklinde şirket sermayesine katkı olarak dönüşmüş ve emeklilik fonlarının risk sermayesi şirketlerinin hisse senetlerini satın alabilme imkanlarının getirilmesiyle bugünkü durumuna gelmiştir.<sup>211</sup>

Japonya'da 1974 yılında risk sermayesi girişim merkezi kurulmuş olup, KOBİ'lere bankalarca verilen yatırım kredilerinin %80' i oranında kefalet verilmektedir. Japonya'da risk sermayesi şirketleri önceleri kamu kuruluşlarının desteğinde kurulmuş daha sonra banka ve aracı kuruluşlar tarafından kurulan risk sermayesi şirketleri ile geliştirilmiştir. ABD'de risk sermayesi yatırımları daha ziyade başlangıç sermayesinin sağlanmasında ağırlık kazanırken Japonya'da genelde gelişme aşamasındaki şirketlere yönelmektedir.

Avrupa Topluluğu ülkelerinde risk sermayesi kaynaklarının büyük bir bölümü bankalar tarafından yaratılmaktadır. Genel olarak Avrupa Topluluğu ülkelerinde risk sermayesi yatırımı işletmenin hisse senetlerini alarak değil borç karşılığı kredi verilerek yapılmaktadır. Çünkü bankalar risk almaktan kaçınmaktadırlar. Avrupa'da bu konuda en gelişmiş ve köklü uygulamalara sahip ülke İngiltere'dir. İngiltere'de holdingler, bankalar ve bölgesel kuruluşlar risk sermayesi kaynağını oluşturmaktadır. Bankalar gelişme potansiyeli taşıyan küçük ve orta boy işletmelerin hisse senetlerini satın alarak bu şirketlere ortak olmakta ve gerekli sermaye desteğinin sağlamaktadırlar. Fransa'da bankalar risk sermaye

---

<sup>211</sup>Alövsat Müslümov, a.g.e., s.27-28

sektöründe ağırlıklı paya sahiptirler. Almanya’da ise risk sermayesi kamu şemsiyesi altında gelişmiştir.

Ülkemizde risk sermayesi alanında çalışmalar özellikle 1980 yılından sonra hızlanarak sürdürülse teknolojik yeniliğe açık, başarı ihtimali yüksek potansiyel girişimcilerin desteklenerek hayata geçirildiği bir model olan Risk Sermayesi, Türk finans sisteminde etkin bir yere gelememiştir. Çünkü ülkemizde finansal sistem tamamen bankacılık sektörüne dayanmaktadır. Bundan dolayı özellikle de KOBİ’ler, geleneksel finansman sistemi olan bankacılık sektöründen yeterli ölçüde yararlanamamaktadır. İşte Risk Sermayesi finansman modeli, bu girişimcilere sağlıklı ve uygun bir şekilde kaynak sağlanabilmesi için alternatif bir model olmaktadır.

### **3.2.7. Angel Finanslamanın (İş Melekleri Ağı) Ortaya Çıkışı ile Türkiye ve Diğer Ülkelerde Kullanımı**

Angel finanslama ağlarının çoğunluğu zaman zaman kamu finansal desteği alan özel girişimlerdir. Avrupa’da faaliyet gösteren 228 ağdan 35’i ticaret ağıdır. Avrupa’da kamu desteği olmadan faaliyet gösteren özel sektör ağları sabit işletme maliyetlerinin yüksek oluşu ve kayıt dışı risk sermayesi piyasasının kararsız ve istikrarsız oluşundan dolayı kar yapmakta zorlanmaktadır.<sup>212</sup>

Kamu desteği yıllık bir sübvansiyon veya ağın üye meleklerine sunulan her iş projesi başına verilen harç şeklinde olabilmektedir. Bu kamu desteği yerel angel finanslama ağlarının iş meleği bilinci oluşturup öz sermaye arayan yetenekli iş geliştiricileri çekmenin yanı sıra bunları harekete geçirmesine yardımcı olması açısından büyük öneme sahiptir.<sup>213</sup>

“ABD’den sonra dünyada en etkin ve yaygın İMA (angel finanslama ağı-iş melekleri ağı)’ya sahip olan İngiltere’de, ilk olarak 1980’li yıllarda ortaya çıktı. Bugün, İskoçya ve Galler ile birlikte sayı 101’e ulaşmıştır.”<sup>214</sup>

<sup>212</sup>İş Melekleri Ağı, (Çevrimiçi), [www.ismelekleri.com.tr](http://www.ismelekleri.com.tr), 18.05.2009.

<sup>213</sup> Andrew Wong, “Angel Finance :The Other Venture Capital” (Çevrimiçi ), <http://www.angelcapitalassociation.org>. 01.02.2008.

<sup>214</sup> İş Melekleri Ağı, (Çevrimiçi), <http://www.pazarlamamakaleleri.com/blog/rdf.php>, 15.04.2009.

- İngiltere'deki en önemli İMA' lardan birisi Advantage BA'dır. West Midland RDA tarafından kurulan, kar amacı olmayan yapı 700'ü aşan üyesi ile yılda ortalama 54 proje incelemekte ve 6 proje fonlamaktadır. Projelerin ortalama fon değeri 250.000 sterlidir.
- Oxford Üniversitesi tarafından kurulan, Oxford Innovation da faal İMA' lardan birisidir. 2004 yılında 122 üyesi 45 projeyi değerlendirmiş ve 11 tanesini fonlamıştır. 2003 yılında yine 45 proje incelenmiş ve 18 tanesi ortalama 270.000 sterlinle fonlamıştır.

Yunanistan'da İMA yapılanması son yıllarda gündeme daha sık gelmekte ve özellikle kamu destekli sistemler kurulmaya çalışılmaktadır.

- Hükümet tarafından başlatılan “Bilim ve Teknoloji Parkları ve Kuluçka Merkezlerinin Kurulması ve Desteklenmesi”, “Yenilikçi KOBİ'lerin Ar-Ge Faaliyetlerinin Teşvik Edilmesi ve Desteklenmesi” ve “İleri Teknolojiye Dayalı Girişimciliğe Fon” gibi programlar angel finanslama ağlarını da destekler nitelikte planlanmaktadır. Bu çabalar neticesinde, 2003 yılında bir İMA kurulmuş olup 12 üye ile bir proje fonlanmıştır.

Almanya'daki ilk İMA, 1998 yılında kurulmuştur. Aynı yıl BAND (Business Angels Network of Deutschland), Çalışma ve Ekonomi Bakanlığı desteğinde kurulmuştur.<sup>215</sup>

Bugün Almanya'da 40 İMA, 1025 üye ile faaliyet göstermektedir. Bunlardan sadece dört tanesi kar amaçlı olarak kurulmuştur. En önemlileri Brains to Ventures isimli şirkettir. 25 çalışanı olan şirket, 300 üyesi ile yılda ortalama 1500 proje incelemekte ve bunlardan sadece birisini ortalama 1.000.000 Euro'luk bir bütçe ile fonlamaktadır. Üyelik aidatı asgari 500 Euro olan İMA en başarılı ağlardan birisidir. Bir başka başarılı örnek ise, Business Angels Netzwerk Ostwestfalen (BANOW)dur. 3 tam zamanlı çalışanı ile kar amacı olmayan bir şirket olarak yapılandırılan İMA, 110 üyesi ile yılda 2000 proje incelemekte ve ortalama 30 proje desteklemektedir. Desteklenen projelerden %3 başarı primi alınmaktadır.<sup>216</sup>

<sup>215</sup>İş Melekleri Ağı,, ( Çevrimiçi), www.ismelekleri.com.tr, 18.05.2009.

<sup>216</sup> A.e.

Angel Finanslama ÷lkemizde oldukça yeni bir kavram olup alt yapısı henüz oluşmamıştır.

## SONUÇ

İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen dönemde yaygınlaşan sosyal refah devleti kavramı, ekonomileri tam istihdam ve kitle tüketimine yönelik politikalar izlemeye yöneltmiştir. Bunun sonucu olarak kitle üretimi yapan şirketler artmış büyüklük tutku haline gelmiş ve KOBİ'lerin önemi azalmıştır. Bu yıllarda KOBİ'ler, faaliyetlerini yan sanayilere kaydırmaya başlayarak nihai tüketiciye yönelik üretimlerini azaltmışlardır. 1973 petrol krizinin ardından, dünya ekonomilerinde enerji ve hammadde sıkıntısı ve fiyat artışları sonucu talep daralması yaşanmış üretim, büyük ölçekli firmalardan, esnek yapıları sayesinde dönemin ekonomik koşullarına kendilerini adapte ederek krizi daha kolay atlatabilen KOBİ'lere yönelmiştir.

KOBİ'lerin ekonomi içindeki büyük yeri ve önemine rağmen üzerinde anlaşılmalı bir KOBİ tanımı yoktur. KOBİ'leri tanımlamanın güçlüğüne rağmen yine de belirli nitel ve nicel kriterlerden yararlanılarak işletme büyüklükleri belirlenmekte ve söz konusu işletmeler tanımlanmaya çalışılmaktadır. Bu kriterler ise ülkelerin ekonomik yapılarına, işletmelerin içinde buldukları iş kollarına ve kullanılan üretim tekniklerine göre değişiklik göstermektedir.

Gelişmiş ülkelerde, toplam işletmelerin %95'ini ve toplam istihdamın %50'sini oluşturan KOBİ'lerin, ülkemiz ekonomisindeki yeri de oldukça büyüktür. İmalat sanayisinde toplam işletmelerin %99'unu, istihdamın %61.1' ini oluşturan ülkemiz KOBİ'lerinin en büyük problemlerinden biri finansman problemleridir. KOBİ'leri destekleyen ve kredi sağlayan kuruluşlar olmasına rağmen kimi zaman bürokratik nedenler kimi zaman da eğitim ve bilgi eksikliği nedeniyle ortaya çıkan finansman sorunları en büyük sorun olarak karşımıza çıkmaktadır; çünkü finansman sorunları; aynı zamanda pazarlama, personel, üretim, ihracat gibi sorunların da temelini oluşturmaktadır.

Sermaye yetersizliği çeken, devlet tarafından verilen desteklerden, sermaye piyasalarından yeterli miktarda yararlanamayan KOBİ'lerin banka kredilerinden yararlanma imkanı ise 2008 yılında %23, 2009 haziran ayı itibariyle %21'ler civarındadır.

Kimi zaman kredi kurumlarınca istenen teminatların zorluğu, kimi zamansa kredi maliyetinin büyüklüğü nedeniyle yeterli oranda banka kredilerinden yararlanamayan KOBİ'ler için alternatif çözüm yolları araştırılmıştır. Fakat bu alternatif kaynaklara olan talebin çok düşük seviyelerde kaldığı tespit edilmiştir.

Factoring işlemleri, vadeli satış yapan işletmeler için kısa vadeli bir alternatif finansman kaynağı olarak kullanılabilir. Tahsilat, garanti ve likidite gibi üç farklı avantaj sunarken maliyetlerinin çokluğu nedeniyle factoring işlemlerine olan talep düşmektedir. Ancak yine de Türkiye de en çok kullanılan alternatif finansman kaynaklarından biridir.

Bir yatırım malının mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalmak üzere malın belirli bir süre için kiralanması ve borcu bittikten sonra kiracının mülkiyetine geçmesi olarak tanımlanan finansal kiralama ya da leasing işlemleri, ülkemizde en çok kullanılan orta ve uzun vadeli finansman yaratmayı amaçlayan alternatif kaynaklardan biridir. 2007 yılının sonunda uygulanan leasinge konu olan malların %1 olan KDV'si, % 18'e çekilmiş bu da leasing sektöründe %35'e varan ciddi bir daralma yaratmıştır.

Ülkemizde ve diğer dünya ülkelerinde, birbirinden bağımsız olarak faaliyette bulunan iki veya daha çok sayıda ticari işletme bağımsızlıklarını kısmen ya da tamamen kaybetmek suretiyle bir araya gelerek rekabet gücünü arttırıp daha büyük pazara sahip olmak için şirketler, birleşme ve satın alma yoluna gitmektedir. 2008 yılında dünya geneline bakıldığında 2.9 trilyon dolarlık bir işlem hacminin 18.4 milyarlık kısmı, ülkemizde gerçekleşmiştir. Bu işlemlerin %75 lik kısmında ise yabancıların yer aldığı görülmüştür.

Bir markanın imtiyaz hakkının kullanılması olarak tanımlanan franchising, ülkemizde gelişen bir alternatif finansman kaynağıdır. Franchising işlemlerinde, başlangıç maliyetinin yüksek olması nedeniyle talebi düşük olmasına rağmen tecrübe gerektirmemesi ve eğitim konusunda franchising veren firma tarafından desteklenmesi ve risklerin franchising alan ve veren tarafından birlikte paylaşılması nedeniyle önemi giderek artmaktadır.

Forfaiting, barter, angel finanslama, risk sermayesi gibi kaynaklar ise dünya ülkelerinde alternatif kaynaklar olarak kullanılmakta olup ülkemizde henüz gelişme

olanağı bulamamıştır. Bu alternatif kaynakların ülkemizde gerekli hukuki düzenlemelerin yapılması sağlanarak, teşvik edilmesi önerilmektedir.

Bugün içinde bulunduğumuz küresel krizin atlatılması, KOBİ'lerin finansman sorunlarının bir miktar giderilmesi amacıyla birçok kurum ve kuruluş, teşvik ile uygun finansman destek paketleri sunmaktadır. Bu çerçevede lkemiz KOBİ'lerinin esnek yapıları ve değişen koşullara hızla uyum sağlayabilmelerine imkan verilerek; kriz dönemini en az zararla geçirip ekonomimizin lokomotif gücü olarak karşımıza çıkması sağlanacaktır. İç pazarda rekabeti artan KOBİ'lerin, diğer ülkelerle rekabet etme gücünü arttırabilmesi için danışmanlık hizmeti verilmeli, işletmelerin önündeki bürokratik engeller kaldırılarak ihracat teşvik programlarına devam edilmelidir. Böylelikle Türkiye' de istihdamın arttırılması ve bölgeler arası dengeli büyümenin gerçekleşmesinin önündeki engeller de kalkacak ve KOBİ'lerin diğer ülkelerle ticaretinde rekabet üstünlüğü yakalaması sağlanacaktır.

## KAYNAKÇA

### KİTAPLAR

- Akbulut ,Esin **KOBİ'lerin Sermaye Piyasasına Katılımı**, İstanbul, İMKB Yayınları, 2000.
- Akgemci, Tahir **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**, Ankara, BMS Matbaacılık, 2001.
- Akgüç, Öztin **Finansal Yönetim**, İstanbul, Muhasebe Enstitüsü Yayın No.65, Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayın No:17, Avcıol Basım-Yayın, 2000.
- Aypek, Nevzat **KOBİ Finanslama Sürecinde Yeni Finansman Teknikleri**, I.Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kongresi, Ankara, Tika Yayınları, 2001.
- Ceylan, Ali **Finansal Teknikler**, 5. Baskı, Bursa, Ekin Kitabevi, 2003.
- Çelik, Adnan ve Akgemci, Tahir **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler: Girişimcilik Kültürü, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yeni Stratejiler Karşısında KOBİ'ler**, Ankara, Nobel Yayınları, 1998.
- Çelik, Adnan vd **Yeni Stratejiler Karşısında KOBİ'ler**, Kahramanmaraş, Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası, Yayın No:1997-3, 1997.
- Çelik, Orhan **Şirket Birleşmeleri ve Birleşmelerde Şirket**

- Değerlemesi**, Ankara, Turhan Kitabevi, 1999.
- Çetin, Canan **Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi**, İstanbul, Der Yayınları, 1996.
- Gürsoy, Celal, **Barter El Kitabı: Dünyada ve Türkiye' de Barter (Takas) Ticareti**, İstanbul, EG Bartering, 1998.
- İsmailoğlu, Hamdi **Küçük İşletmelerin Toplumsal Özellikleri ve Sorunları, Pazarlama Dünyası**, y.y., 1992.
- Kargül, Doğan **Türkiye'de KOBİ'lerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri**, İstanbul, İTO Yayınları, No: 47, 1997.
- Küçükçolak, Ali Recep **KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü**, İstanbul, İMKB Yayınları, 1997.
- Melemen, Mehmet **Türkiye de KOBİ'lere Yönelik İhracat Teşvik Politikalarının Etkinliğini Arttırıcı Bir Model Olarak Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin İncelenmesi**, İstanbul, Türkmen Kitabevi, 2001.
- Müftüoğlu, M. Tamer **Türkiye'de Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ'ler**, 4. Bs, Ankara, Sevinç Yayınevi, 1995.
- Müslümov, Alövsat **21. Yüzyıl'da Türkiye'de KOBİ'ler Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri**, İstanbul, Literatür Yayınları, 2002.
- Oktav, Mete vd **İşletme Ekonomisi ve Yönetimi**, İstanbul, Beta Yayınları, 2001.

- Naisbitt, John **Global Paradox: The Bigger The World Economy, The More Powerful It's Smallest Players,** New York, William Morrow and Company, Inc, 1994.
- Özdemir, Muharrem **Finansal Yönetim,** Ankara, yy., 1997.
- Özgen, Hüseyin ve Selen, Doğan **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri,** Ankara, KOSGEB Yayınları, 1997.
- Sabuncuoğlu, Zeyyat ve Tokol, Tuncer **İşletme I-II,** Bursa, Rota Ofset Yayıncılık, 1991.
- Sarıaslan, Halil **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları,** Ankara, TOBB Yayınevi, 1994.
- Sayın, Meral ve Fazlıoğlu, Mustafa A. **Avrupa Birliğinde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları,** KOSGEB Yayıncılık, 2002.
- Şimşek, Muhittin **Ekonominin Lokomotif KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları,** İstanbul, Alfa Yayınları, 2002.
- Taylor, Frederick W. **Bilimsel Yönetimin İlkeleri,** Çev: H.Bahadır Akın, 2. bs, Konya, Çizgi Kitabevi Yayınları, 2003, s. 95.
- Toffler, Alvin **Yeni Güçler Yeni Şoklar,** Çev: Belkıs Çorakçı, İstanbul, Altın Kitaplar Yayınevi, 1992.
- Toroslu, M. Vefa **Çağdaş Finansal Teknikler,** İstanbul, Beta Yayınevi No:958, 2000.

Uğur, Arif

**KOBİler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri**, Ankara, Sinemis Yayınları, 2006.

Uludağ, İlhan ve Serin, Vildan

**Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler – Yapısal ve Finansal Sorunlar-Çözümler**, İstanbul, İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 25, 1991.

Uzunoglu, Sadi

**Yeni Finansman Teknikleri**, 2. Baskı, İstanbul, Strata Yayınevi, 1998.

Yörük, Nevin ve Ban, Ünsal

**KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama**, Ankara, Gazi Kitabevi, 2003.

## MAKALELER

Akaya, Cenk ve İçerli, Yılmaz

“KOBİ’lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, İzmir, Cilt: 3 Sayı: 3 , 2001, sy.

Aras, Güler ve Müslümov, Alövsat

“Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ’lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri”, s. 10-11 (Çevrimiçi), [http://www3.dogus.edu.tr/amuslumov/papers/Kuresel\\_KOBI\\_MAG.pdf](http://www3.dogus.edu.tr/amuslumov/papers/Kuresel_KOBI_MAG.pdf) 20.04.2009.

Ar Aydeniz Akdeniz ve İskender, Hüseyin

“Türkiye’ de KOBİ’ler ve KOBİ’lerde Planlama, Uygulama ve Denetim”, ISSN 1306-0767, Sayı: 87, **Mevzuat Dergisi**, 2005, s.2-7 (Çevrimiçi), <http://www.mevzuatdergisi.com/2005/03a/06.htm>, 17.05.2009.

Atwood, Jane; Ethel, Joke; Cooper, Christine;  
Kendra, Loria

“Has Downsizing Gone Too Far”,  
<http://brigadon.com/iapsych/downsize.html>. Çev: Şükrü Kaya, “Yeni Teknolojiler, İşletmelerde Küçülmeler ve KOBİ’lerin Artan Önemi”, **Karizma Dergisi**, Yıl:1, Sayı:1, (Şubat-2000), s.24-32.

Bağrıaçık, Atilla

“Başka Ülkelerle Karşılaştırılmalı Olarak Türkiye’de Küçük ve Orta Boy Firmalar”, **SO Araştırma Dairesi**, Yayın No:1991/5. yy. 1991, s.165.

Aygen, Filiz

“AB’ ye Giriş Sürecinde KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Alternatif Finansman Tekniklerinden Yararlanma Dereceleri -Sakarya Örneği”,3. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi,İstanbul, **İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları**, 17-18 Kasım 2006 Yayın No: 58, s.82-83.

Balcı, Yusuf

“Geçmişten Geleceğe Çalışma İlişkileri”, **Çerçeve Dergisi**, Yıl 5. Sayı 17. Mayıs-Temmuz, s. 78-82.

Bilge, Osman Faik

“Franchising, Çağımızın Loncası”, **KobiFinans Dergisi**, 3.sayı, 28.11.2004 (Çevrimiçi), <http://www.ortakpayda.com/article.s.php?ID=613> 11.04.2009.

Brandt, Joshua

“The Barter System: Cashing in an Old Idea”, **Nation’s Restaurant News**, Vol:33, No:21, 1999, s.y.

Bulmuş, İsmail; Oktay,Ertan ve Törüner, Mete

“Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu ve AT’ye Giren Karşılaşılabilecek Sorunlar ve Çözüm Yolları”, **Milli Prodüktivite Merkezi**, 1990, s.24-25.

- Canbaş, Serpil “Küçük ve Orta Sanayi İşletmelerinin Finansal Sorunları ve Türkiye’de ve Avrupa’da Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerine Sağlanan Finansal Destekler”, **3. Ulusal İşletmecilik Kongresi**, Nevşehir, 1989, s.11-12.
- Conkar, Kemalettin “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri”, **Biar ve Konrad-Adenaur-stiftung**, Ankara, 1992, s.73-74.
- Conkar, Kemalettin “Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Küçük ve Orta Boy İşletmeler Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği”, **I. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları**, Ankara, KOSGEB Yayını, 2001, s.41-44.
- Çetin, Canan “KOBİ’ler ve Leasing” ,**İSO Dergisi**, Kasım 1996, s.162-165.
- Ege, İlhan “Kredi Derecelendirme Sistemleri ve KOBİ’ler”, 3. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul, **İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları**, 17-18 Kasım 2006, Yayın No: 58, s. 110.
- Ekinci, Mehmet B. “Türkiye’de KOBİ’lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları”, **Akson Araştırma Raporları-5**, İstanbul, 2003, s.72.
- Gökçe, M. Uğur: “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları” Yıl:18 Sayı: 406, **Maliye Postası**, 1 Ağustos 1997, s. 65-71.
- Hamer, Eberhard “Das Mittelstaendische Unternehmen, Eigenarten, Bedeutung, Risiken Und Chancen”, Stuttgart, 1987, s. 84.

- İlyasoğlu, Eyüp “Türk Bilgi Teknolojisi ve Gümrük Birliği”, **Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları**, No:363, Temmuz 1997, s.82.
- Kocaman, Faris; Aytek, Hikmet ve Cörüt, Babürhan “Küreselleşme Çerçevesinde Kurumsal Yönetişim ve Basel II”, **Küreselleşme Çerçevesinde Kafkasya ve Orta Asya Kongresi**, Bakü, s.36.
- O’Connar, Mitchel Adrian “İçsel Değerlendirme Karlılık Fırsatı Yaratabilecek Mi?” **Activeline**, Ekim 2002, s.1-2.
- Oktay Ertan ve Güney,Alptekin Türkiye’deki KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri; **21. yy’da KOBİ’ler; Sorunlar; Fırsatlar Ve Çözüm Önerileri, Sempozyumu** 03-04 Ocak 2002, Doğu Akdeniz Üniversitesi, KKTC, 2002, s.y.
- Özaydemir, M. Savaş “Türkiye Ekonomisinin Dinamik Güçleri”, KOBİ’ler, **KOSGEB Sanayicinin Sesi Dergisi**, Sayı:5, 2001, s.y.
- Robinson, Robert J. ve Osnabrugge, Mark Van “Angel Investing” Mark Van Osnabrugge: “(Çevrimiçi) <http://hbswk.hbs.edu/item/ihtml.?id=1829&t=finance>, 23.09.2008.
- Sürmen, Yusuf ve Uğur, Kaya “Barter ve Muhasebe İşlemleri”, **Vergi Dünyası**, Sayı:239, Mart 2001, s.y.
- Tatari, Begüm “Etkili Bir Yönetim Aracı: Dış Kaynak Kullanımı”, Mart2005, İzmir,(Çevrimiçi) <http://www.izto.org.tr/NR/rdonlyres/B942DEAC-917E-4200-81F5-2D065174DF75/4103/diskaynak.pdf>, 15.02.2009.

Tosyalı Sarıkaya, Birgül

“KOBİ’lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri”, **İzmir Ticaret Odası**, İzmir-1995, Yayın No:20, s.y.

Wong Andrew:

“Angel Finance : The Other Venture Capital”, (Çevirimiçi), <http://www.angelcapitalassociation.org>, 01.02.2008.

Yılmaz, Beytullah

“Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi”, s. 2, (Çevrimiçi), <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/kucuk.doc>, 14.05.2009.

## **DİĞER YAYINLAR**

Büyür, Gonca

“KOBİ’lerin Ekonomik Gelişime Etkileri, Finansman Kaynakları ve KOBİ’lerin Büyümesini Sağlayan Faktörlere ilişkin Bir Karşılaştırma”, (İ.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul, 2005.

Commission of the European Communities

“Creating an Entrepreneurial Europe: The Activities of the EU for Small and Medium-sized Enterprises SMES report from the Commission to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions”, Brussels, 2001.

Çımat, Ali ve Avcı, Mehmet

“Türkiye’de Barter Sisteminin Hukuki Dayanağı ve Muhasebeleştirilmesi”, (Çevrimiçi) <http://209.85.129.132/search?q=cache:NcLrYWsvdfwJ:archive.ismmo.org.tr/docs/malicozum/60MaliCozum/24%252060%2520AL%C4>

- %B0%2520%C3%87IMAT%2520  
%2520MEHMET%2520AVCI.doc  
+kobinet.org.tr+barter&cd=1&hl=t  
r&ct=clnk&gl=tr 14.05.2009.
- Ersoy, Melahat “KOBİ’lerin Finansal Sorunları”,  
(M.Ü. Yayınlanmamış Yüksek  
Lisans Tezi) İstanbul,1999.
- Güngör, Turan ve Gökalp, M. Faysal “Türkiye’ de Küçük ve Orta  
Ölçekli İşletmelerde Teknoloji  
Sorunu ve Çözüm Önerileri”,  
**Dünya Gazetesi**, 21 Kasım 1993.
- İMKB Kotasyon Müdürlüğü, “İkinci Ulusal Pazar Esasları”,  
**Genelge**,No:204.
- Polat, Dilek “Bir Finansman Tekniği Olarak  
Barter Sistemi, İşleyişi ve  
Türkiye’deki Barter  
Uygulamaları”, (Anadolu  
Üniversitesi SBE Yayınlanmamış  
Yüksek Lisans Tezi), Eskişehir,  
2002.
- Yuvacan, Nihal “İşsizlikte Umut Oldu Franchise  
Alanların Sayısı 15 Kat Arttı”,  
**Vatan Gazetesi** , (Çevrimiçi) ,  
[http://www.franchisedunyasi.com/i  
ndex.php?option=com\\_content&ta  
sk=view&id=94&Itemid=78](http://www.franchisedunyasi.com/index.php?option=com_content&task=view&id=94&Itemid=78),  
17.05.2009.
- Hedef**, “KOBİ’lerin Tarihi  
Eskilere Uzanıyor Ama...  
Türkiye’de KOBİ’lerin adı bile  
yok”, İTKİB Yayın No:27,  
İstanbul,1996.

## İNTERNET KAYNAKLARI

Akbank T.A.Ş.,  
(Çevrimiçi) <http://www.akbank.com> 21.05.2009.

Andrew Wong, “Angel Finance :The Other Venture Capital”  
(Çevrimiçi) , <http://www.angelcapitalassociation.org>. 01.02.2008.

Ankara Ticaret Odası,  
(Çevrimiçi), <http://www.ato.org.tr/wps/portal>, 18.05.2009.

Avrupa Birliği Komisyonu, “KOBİ Tanımı”,  
(Çevrimiçi), [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/sme\\_definition/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm),  
10.05.2009.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), World Leasing Yearbook (2009),  
(Çevrimiçi), [http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Bankacilikta\\_Yapisal\\_Gelismeler/6799byg2008.pdf](http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Bankacilikta_Yapisal_Gelismeler/6799byg2008.pdf), 20.05.2009.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), (Çevrimiçi),  
<http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Kuruluslar/Faktoring/Faktoring.aspx>, 14.05.2009

Basel Committee, “A New Capital Adequacy Framework”,  
(Çevrimiçi), <http://www.bis.org/bcbs/>, 12.03.2009.

Devlet Destekleri Nelerdir? (Çevrimiçi),  
[http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi\\_merkezi/021611/16126](http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/021611/16126), 10.05.2009.

Dünya Bankası, “Erişim Finans Küçük ve Orta Boy İşletmeler Projesi”,  
(Çevrimiçi), [http://www.wds.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64193027&piPK=64187937&theSitePK=523679&menuPK=64187510&searchMenuPK=64187283&theSitePK=523679&entityID=000020953\\_20070601114534&searchMenuPK=64187283&theSitePK=523679](http://www.wds.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64193027&piPK=64187937&theSitePK=523679&menuPK=64187510&searchMenuPK=64187283&theSitePK=523679&entityID=000020953_20070601114534&searchMenuPK=64187283&theSitePK=523679), 25.05.2009.

Dünya Barter Birliği (IRTA),  
(Çevrimiçi), <http://www.irta.com/ReciprocalTrade.aspx>, 17.05.2009.

Dünya Ticaretinde Barter Yaygınlaşıyor;  
(Çevrimiçi), [http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi\\_merkezi/021403/22087](http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/021403/22087), 17.05.2009.

Faktoring Derneği,  
(Çevrimiçi), <http://www.faktoringderneği.org.tr/detail.php?sID=13>, 16.05.2009.

FCI, (Factors Chain International),  
(Çevrimiçi), [http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE\\_7101-2\\_1\\_TICH\\_L373617428](http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L373617428), 17.05.2009.

Finansal Kiralama Derneği,  
(Çevrimiçi), <http://www.fider.org.tr/>, 18.05.2009.

Finansal Kiralama Derneği, “Sektör Raporu”,  
(Çevrimiçi), [http://www.fider.org.tr/wswFiles/document/document\\_203/2008\\_Ocak\\_Aralik\\_Sektor\\_Raporu.pdf](http://www.fider.org.tr/wswFiles/document/document_203/2008_Ocak_Aralik_Sektor_Raporu.pdf), 17.05.2009.

International Forfaiting Association, (IFA),  
(Çevrimiçi), <http://www.forfaiters.org>, 18.05.2009.

International Labor Organization , “Small-Scale Activities and the Productivity Divide”  
(Çevrimiçi),<http://www.ilomirror.cornel.edu/public/english/employment/strat/download/wr04c5en.pdf>, 20.01.2008.

İstanbul Kalkınma Vakfı,  
(Çevrimiçi), <http://www.ikv.org.tr/sozluk2.php?ID=1213>, 12.04.2009.

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) “Halka Arz”,  
(Çevrimiçi), <http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/pazarlar.htm>, 16.05.2009.

İMKB  
(Çevrimiçi), <http://www.imkb.gov.tr>, 16.05.2009.

İstanbul Ticaret Odası,  
(Çevrimiçi), <http://www.ito.org.tr/wps/portal>, 18.05.2009.

İş Melekleri Ağı,  
(Çevrimiçi), <http://www.pazarlamamakaleleri.com/blog/rdf.php>, 15.04.2009.

Kredi Garanti Fonu “İşletmelere Destek”,  
(Çevrimiçi), <http://www.kgf.com.tr>, 18.05.2009.

KOBİ A.Ş. “Ortaklık Yapımız”,  
(Çevrimiçi), <http://www.kobias.com.tr/>, 19.04.2009.

KOBİ Nedir?  
(Çevrimiçi), [www.e-nedir.com/kobi-nedir](http://www.e-nedir.com/kobi-nedir) 15.05.2009.

KOBİ’leri Destekleyen Bazı Kurum ve Kuruluşlar,  
(Çevrimiçi), [www.kobizirvesi.org.tr/05\\_01\\_b.doc](http://www.kobizirvesi.org.tr/05_01_b.doc) 15.05.2009.

Küçük İşletmelerde Enformatik , s. 3,  
(Çevrimiçi), [ttp://www.eylem.com/enformatik/wenforkob.htm](http://www.eylem.com/enformatik/wenforkob.htm), 19.04.2009.  
İhracat Teşvikleri (Çevrimiçi),<http://www.tesvik.biz/>, 19.05.2009.

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)  
Girişimciliği Geliştirme Merkezi,  
(Çevrimiçi),<http://209.85.129.132/search?q=cache:EKPutJagI98J:fakulteler.atauni.edu.tr/GAUM/pdf/franchisingrehberi.pdf+kosgeb+giri%C5%9Fimcili%C4%9Fi+franchising&cd=6&hl=tr&ct=clnk&gl=tr>, 12.05.2009.

KOSGEB “KOBİ Tanımı” (18.11.2005 Tarih ve 25997 Sayılı Resmi Gazete),  
(Çevrimiçi) <http://destek.kosgeb.gov.tr/kobitanim/KobiYonetmelik.aspx>, 09.05.2009.

London Forfaiting,  
(Çevrimiçi) [http://www.lfc.com.tr/ulke\\_listesi.html](http://www.lfc.com.tr/ulke_listesi.html), 18.05.2009.

Milli Prodüktivite Merkezi (MPM),  
(Çevrimiçi) <http://www.mpm.org.tr>, 18.05.2009.

Şafak Gazetesi, 16.04.2009,  
(Çevrimiçi), <http://yenisafak.com.tr/Bilisim/?t=29.04.2009&i=181106>, 18.05.2009.

T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı,  
(Çevrimiçi), [www.hazine.gov.tr](http://www.hazine.gov.tr), 18.05.2009.

T.C. Ziraat Bankası,  
(Çevrimiçi) [www.ziraat.com.tr](http://www.ziraat.com.tr) 13.05.2009.

Trade&Forfaiting Review Magazine,  
(Çevrimiçi), <http://www.gtreview.com/global-trade-review-magazine/2009/January/Leaders-in-Trade-Awards-The-leading-lights-in-trade-finance-6857/>, 18.05.2009.

Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Bankalar Raporu,  
(Çevrimiçi), <http://www.tbb.org.tr/Dosyalar/Yayinlar/Dokumanlar/2Bankalarimiz2008.pdf>,  
10.05.2009

Türkiye Garanti Bankası A.Ş.,  
(Çevrimiçi) <http://www.garanti.com.tr> 21.05.2009.

Türkiye Halk Bankası A.Ş.,  
(Çevrimiçi), <http://www.halkbank.com.tr> 18.05.2009.

Türkiye İş Bankası A.Ş.,  
(Çevrimiçi) <http://www.isbank.com.tr> 21.05.2009.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası,  
(Çevrimiçi), <http://www.tskb.com.tr>, 18.05.2009.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), “Ticaret ve Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, KOBİ’ler”,  
(Çevrimiçi), <http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcarsamba10.doc>, 03.05.2009.

Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.,  
(Çevrimiçi), <http://www.vakifbank.com.tr> 18.05.2009.

Türkiye’de (KOBİ’lerin) Finansal Sorunları; İşletme İçinden ve Dışından Kaynaklanan Sorunlar,  
(Çevrimiçi), [http://www.akademiktisat.net/calisma/isletmeler/kobi\\_finans.htm](http://www.akademiktisat.net/calisma/isletmeler/kobi_finans.htm),  
11.05.2009.

Vikipedi , (Çevrimiçi), [tr.wikipedia.org/wiki/Forfaiting](http://tr.wikipedia.org/wiki/Forfaiting) 19.05.2009.

Yapı ve Kredi Bankası, (Çevrimiçi), <http://www.yapikredi.com.tr> 21.05.2009.