

T.C.

İstanbul Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İktisat Anabilim Dalı

Doktora Tezi

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN
(KOBİ'LERİN) EKONOMİK GELİŞİME ETKİLERİ,
FİNANSMAN KAYNAKLARI VE KOBİ'LERİN
BÜYÜMESİNİ SAĞLAYAN FAKTÖRLERE İLİŞKİN BİR
KARŞILAŞTIRMA

GONCA BÜYÜR ATICI

2502990032

Tez Danışmanı: Prof. Dr. TARGAN ÜNAL

İstanbul, 2006

ÖZ

Konu: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ'lerin) Ekonomik Gelişime Etkileri, Finansman Kaynakları ve KOBİ'lerin Büyümesini Sağlayan Faktörlere İlişkin Bir Karşılaştırma

Yazar: Gonca Büyür Atıcı

KOBİ'lerin, istihdam yaratma özellikleri, esnek üretim teknolojileri, ikinci el malları işleyerek atıl durumdaki sermayeyi üretime katmaları, büyük işletmelere yan sanayi oluşturmaları ve krizlerden daha az etkilenmeleri gibi özellikleri, bu işletmeleri tüm dünya ekonomilerinin vazgeçilmez unsuru haline getirmiştir.

Çalışma kapsamında öncelikle teorik çerçeve incelenmiştir. Bu işletmelerin ülkemizde ve dünyada sahip oldukları öneme değinilmiş, ülkemizde bu işletmelere sağlanan finansal destekler, banka kredileri ve banka dışı finansal kurumlardan sağlanan krediler başlıklarıyla incelenmiştir. KOBİ'lerin bu desteklerden yeterince faydalanamadıkları görülmüştür. Sonraki aşamada dünya ülkelerinde KOBİ'lere sağlanan destekler incelenmiştir.

Gelişmekte olan ülke örneği olarak Kore, gelişmiş ülke örneği olarak Kanada seçilmiş ve bu ülke KOBİ'leri ile Türkiye KOBİ'lerine ilişkin veriler toplanmıştır. Bu veriler doğrultusunda KOBİ'lerin temel özellikleri, finansal yapıları, finansman kaynakları ve bu unsurların KOBİ'lerdeki ciro artışına ve ülke ekonomisine etkileri incelenmiştir. Bu kapsamda oluşturulan Çoklu Lineer Regresyon Modelleri'nin Kanada ve Kore KOBİ'leri için istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Geliştirilen bu modellerin Türkiye KOBİ'leri üzerinde uygulanabilirliği analiz edilmiş, her iki modelin de uygulanabilir olduğu görülmüştür. Bununla birlikte Kanada modelinin Türkiye KOBİ'leri üzerine uygulamasının istatistiki olarak daha yüksek bir anlamlılık ifade ettiği görülmüştür.

Kanada lke araştırması sonuçlarına göre bu ülkede uygulanan ve KOBİ'lerin büyümesine etki eden finansman yöntemlerinin ülkemizde de kullanımına imkan sağlanması ve bunun için gerekli düzenlemelerin yapılması önerilmektedir. Bu Şekilde KOBİ'lerin büyümesine ve dolayısıyla ülke ekonomisinin gelişimine katkı sağlanabileceği düşünülmektedir.

ABSTRACT

Subject: Small and Medium Sized Enterprises (SMEs)' Impact to the Economic Development, Financial Sources and A Comparison Based on the Growth Factors of SMEs.

By: Gonca Byr Atıcı

Creation of employment opportunities, flexible production technologies, ability of joining the inactive capital to production by processing second hand goods, generation of by product industry for the large sized enterprises and resistance towards crises make SMEs indispensable for the overall world economies.

First of all, theoretical framework is represented under the scope of the thesis. Importance of these enterprises to our country and to the world is expressed and financial assistances provided to these enterprises are analyzed under the scope of bank loans and loans from other financial institutions. Utilization level from these facilities by the SMEs seems insufficient. On the next stage, financial assistances to the SMEs on the world economies are analyzed.

Korea and Canada are selected as the developing and developed country examples respectively. Financial data related to these countries and Turkish SMEs are collected. In this sense, basic characteristics of SMEs, financial structures, financial sources, effects of these factors to the revenue development of SMEs and effects to the country economy are analyzed. Generated Multi Linear Models seem statistically meaningful both for the Canadian and Korean SMEs. Applicability of these two

generated models to the Turkish SMEs are analyzed and both models seem applicable afterwards. However, application of the Canadian Model on Turkish SMEs express higher meaningful results in statistical terms.

According to the results of the research of Canadian SMEs, it can be suggested that the financing methods that affected the development of the Canadian SMEs can also be applied to the SMEs in Turkey with the introduction of necessary regulations. In this way, it is thought that greater amount of SME development resulting in economic growth would be possible.

ÖNSÖZ

Son yıllarda dünyada, özellikle ekonomik alanda birçok değişiklik yaşanmaktadır. İçinde bulunduğumuz bilgi çağında, dünya ülkeleri teknolojik gelişmelerin sağladığı olanaklar ile birbirine çok daha yakın hale gelmiştir. Globalleşmenin KOBİ'ler üzerindeki etkisi, artan ve şiddetlenen bir rekabet olarak kendini hissettirmektedir. Gerekli önlemleri almayan ülkelerin ekonomilerinde sıkıntılar yaşanmaya başlanmıştır.

1973 petrol krizinden sonra gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde yaşanan krizler ve ekonomik sorunlardan kurtulma çabaları sırasında KOBİ'ler önem kazanmaya başlamışlardır. Kişi ve toplumlarda bağımsızlık eğiliminin artması, teknolojinin gelişmesi ve bilgi toplumuna geçiş gibi nedenlerle hem KOBİ'lere verilen önem hem de söz konusu işletmelerin sayısı artmaya başlamıştır. KOBİ'lerin kurulması ve geliştirilmesi yönünde politikalara dünya ülkelerinde geniş yer vermeye başlanmıştır.

KOBİ'ler az miktarda sermaye kullanımının yanı sıra daha çok el emeği ile faaliyet göstermektedirler. Bu işletmeler; girişimcilik potansiyelinin hayata geçebildiği, karmaşık hiyerarşi ve bürokrasiden uzak yapıları nedeniyle çabuk karar verme imkanına sahip ve düşük düzeyde yönetim gideriyle üretim gerçekleştirebilen teşebbüslerdir. İstihdam yaratmadaki katkıları, ekonomik verimlilik artışı sağlayabilmeleri, ülkedeki ekonomik duruma göre üretim yapabilme avantajlarının olması ve sermayenin düşük karlı endüstrilerden yüksek karlı endüstrilere akmasına yardım etmeleriyle bu tür işletmeler ülke kalkınmasında önemli ve ağırlıklı bir yer oluşturmaktadırlar.

Ekonomik olarak sıkıntı yaşanan dönemlerde KOBİ'ler sisteme daha çabuk adaptasyon sağlayarak gerekli değişiklikleri daha kısa sürede yapabilmekte dolayısıyla bu işletmelerin olumsuz konjonktürden etkilenme düzeyi azalabilmektedir.

Türkiye ekonomisinde önemli bir yere sahip olmalarına rağmen, kendi imkanları ile faaliyet gösterebilme çabası içinde olan bu işletmelerin desteklenmesine yönelik faaliyetler ülkemizde 1990'lı yıllarda gelişme kaydetmeye başlamıştır.

Finansman ihtiyaçlarını özkaynaklarıyla karşılamaya çalışan KOBİ'ler dış kaynaklı finansman araçlarından yeterince yararlanamamaktadırlar. Dünya ülkeleri ile kıyaslandığında, KOBİ'lerin verimliliklerini artırabilecek finansal desteklerin, gelişmiş ülkelere oranla ülkemizde henüz istenen düzeye ulaşamadığı görülmektedir. Ekonomik gelişmenin sağlanmasında bu işletmelerin ulusal ve/veya uluslararası finansal kurum ve kuruluşlardan destek almasının önemi yadsınamaz. Türkiye'de özellikle son yıllarda finansal kurumlar KOBİ'leri destekleme konusunda atılım yapmaya başlamışlardır.

Günümüz koşullarında KOBİ'lerin banka kredilerden aldıkları pay %5 seviyesinde olmakla birlikte esasen banka kredileri haricinde bu işletmelerin faydalanabilecekleri diğer finansal enstrümanlar da mevcuttur. Bu çalışmanın amacı, yetersiz sermaye ile belirsiz piyasa koşullarında faaliyetlerini devam ettirmeye çalışan KOBİ'lerin, faydalanabilecekleri ulusal ve uluslararası banka ve banka dışı finansman imkanlarını ortaya koymaktır.

Bu kapsamda Türkiye'de ve Dünyada KOBİ'lere sağlanan finansal destekler incelenmiştir. Türkiye'de KOBİ'lerin mevcut finansman olanaklarından ne ölçüde faydalanmakta olduğuna değinilmiştir. Son zamanlarda artan banka kredilerinin yanı sıra potansiyel diğer finansman yöntemleri üzerinde durulmuştur.

KOBİ'lere yönelik olarak ulusal ve uluslararası finansal kurumların sağladığı finansman olanaklarından faydalanan işletmelerdeki gelişimi incelemek üzere gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için bir model oluşturulmuş, ülkemiz KOBİ'leri için bu modelin uygulanabilirliği araştırılmıştır. Araştırmanın sonuçlarına göre, bu ülkelerde uygulanan finansman yöntemlerinin ülkemizde uygulanabilirliğine dair tespit, analiz ve değerlendirmelerde bulunulmuştur.

İÇİNDEKİLER

ÖZ	III
ABSTRACT	IV
ÖNSÖZ	VI
TABLO-GRAFİK-ŞEMA LİSTELERİ	XIII
KISALTMALAR LİSTESİ	XVI
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM4 EKONOMİK GELİŞMEDE KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN (KOBİ'LERİN) ÖNEMİ4

1.1. Dünyada KOBİ'lerin Yeri ve Önemi	4
1.1.1. KOBİ'ler, Yaratılan Katma Değer, İstihdam	6
1.1.2. KOBİ'ler, Sınır-Ötesi İşbirlikleri	21
1.1.3. KOBİ'ler ve İhracat.....	23
1.1.4. KOBİ'lerde Kümeleşme ve Global Etkiler	26
1.2. Türkiye'de KOBİ'lerin Yeri ve Önemi	29
1.3. Ekonomik Gelişimde KOBİ'lerin Önemi	33
1.4. KOBİ'lerin Genel Özellikleri.....	34
1.5. KOBİ'lerin Büyük İşletmelere Göre Avantajlı ve Dezavantajlı Yönleri.....	35
1.6. Genel Olarak KOBİ Tanımı	36
1.6.1. Niceliksel Kriterler	37
1.6.2. Niteliksel Kriterler	37
1.7. Çeşitli Birliklerde ve Ülkelerde KOBİ Tanımı	38
1.7.1. OECD KOBİ Tanımı	39
1.7.2. AB KOBİ Tanımı	39
1.7.3. Japonya'da KOBİ Tanımı	40
1.7.4. Kore'de KOBİ Tanımı	41
1.7.5. ABD'de KOBİ Tanımı	41
1.8. Türkiye'de KOBİ Tanımı	42
1.8.1. KOSGEB KOBİ Tanımı	42
1.8.2. Türk Eximbank KOBİ Tanımı	43
1.8.3. T.C. Hazine Müsteşarlığı KOBİ Tanımı	43
1.8.4. T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı KOBİ Tanımı.....	44
1.8.5. Devlet İstatistik Enstitüsü KOBİ Tanımı	44

İKİNCİ BÖLÜM ULUSAL VE ULUSLARARASI FİNANSAL KURULUŞLARIN KOBİ'LERİN GELİŞİMİNE ETKİLERİ

2.1. Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler	47
2.1.1. İç Kaynaklı Destekler.....	48

2.1.1.1. Banka Kredileri	48
2.1.1.1.1. Yatırım ve Kalkınma Bankalarının Sağlamakta Olduğu Krediler	49
a. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.	49
b. Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	53
2.1.1.1.2. Özel Ticari Bankaların Sağlamakta Olduğu Krediler	53
a. Türkiye İş Bankası A.Ş.	53
b. Akbank T.A.Ş.	54
c. Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	54
d. Fortis Bank A.Ş.	55
e. Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	55
2.1.1.1.3. Kamu Bankalarının Sağlamakta Olduğu Krediler	56
a. Türkiye Halk Bankası A.Ş.	56
b. Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	57
2.1.1.1.4. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank)	58
2.1.1.1.5. Banka Kredilerinden Yararlanma İmkânı	58
2.1.1.2. Banka Dışı Finansal Kurumların Sağladığı İmkânlar	60
2.1.1.2.1. Risk Sermayesi Şirketleri	60
a. Risk Sermayesi Sisteminin Avantajları	62
b. Risk Sermayesi Sisteminin Dezavantajları	62
c. Risk Sermayesinden Faydalanma İmkânı	63
2.1.1.2.2. Leasing Şirketleri	64
a. Leasing Yönteminin Avantajları	65
b. Leasing Yönteminin Dezavantajları	66
c. Leasing Yönteminden Faydalanma İmkânı	66
2.1.1.2.3. Factoring Şirketleri	67
a. Factoring Yönteminin Avantajları	69
b. Factoring Yönteminin Dezavantajları	70
c. Factoring Yönteminden Faydalanma İmkânı	71
2.1.1.2.4. Forfaiting Şirketleri	73
a. Forfaiting Yönteminin Avantajları	75
b. Forfaiting Yönteminin Dezavantajları	75
c. Forfaiting Yönteminden Faydalanma İmkânı	76
2.1.1.2.5. Franchising Şirketleri	77
a. Franchising Yönteminin Avantajları	78
b. Franchising Yönteminin Dezavantajları	79
c. Franchising Yönteminden Faydalanma İmkânı	80
2.1.1.2.6. Barter Şirketleri	81
a. Barter Yönteminin Avantajları	83
b. Barter Yönteminin Dezavantajları	84
c. Barter Yönteminden Faydalanma İmkânı	84
2.1.1.2.7. Angel Finanslama	85
a. Angel Finanslamanın Avantajları	87
b. Angel Finanslamanın Dezavantajları	87
c. Angel Finanslamadan Faydalanma İmkânı	88
2.1.1.2.8. Sermaye Piyasası	88
2.1.2. Dış Kaynaklı Destekler	91

2.1.2.1. Dünya Bankası Kredileri.....	91
2.1.2.1.1. EFIL II Kredisi.....	91
2.1.2.1.2. EFIL III Kredisi.....	92
2.1.2.1.3. REL Kredisi.....	93
2.1.2.2. AKKB Kredisi.....	94
2.1.2.3. AFD Kredisi.....	95
2.1.2.4. KfW Kredileri.....	96
2.1.2.4.1. KfW KOBİ Kredisi.....	96
2.1.2.4.2. KfW Endüstriyel Kirliliği Önleme Projesi (Industrial Pollution Abatement Project).....	97
2.1.2.4.3. KfW Küçük İşletmeler İçin Kredi Programı.....	97
2.1.2.5. Avrupa Yatırım Bankası Kredileri.....	97
2.1.2.5.1. AYB APEX Kredisi.....	99
2.1.2.5.2. AYB Sanayi Sektörü Global Kredi IV.....	99
2.1.2.5.3. AYB Çevre Kredisi.....	100
2.1.2.6. JBIC KOBİ Kredisi.....	100
2.2. Dünyada KOBİ'lere Sağlanan Destekler.....	100
2.2.1. AB'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler.....	100
2.2.1.1. KOBİ'lere Sağlanan Doğrudan Finansman Destekleri.....	101
2.2.1.2. Finansal Araçlar.....	101
2.2.1.2.1. Avrupa Yatırım Fonu.....	102
2.2.1.2.2. Avrupa Yatırım Bankası.....	102
2.2.1.2.3. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası.....	102
2.2.2. Japonya'da KOBİ'lere Sağlanan Destekler.....	103
2.2.2.1. Shoko Chukin Bankası.....	106
2.2.2.2. Ulusal Yaşam Finansman Kurumu.....	106
2.2.2.3. Japonya KOBİ Finansman Kurumu.....	107
2.2.2.4. Kredi Destek Sistemi.....	107
2.2.3. Kore'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler.....	108
2.2.4. Hindistan'da KOBİ'lere Sağlanan Destekler.....	111
2.2.5. ABD'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler.....	113
2.2.5.1. 7(a) Kredi Programı.....	114
2.2.5.2. Mikro Kredi Programı.....	115
2.2.5.3. 504 Kredi Programı (Onaylanmış Gelişim Şirketleri Programı)....	115
2.2.5.4. Küçük İşletme Yatırım Şirketleri / İhtisaslaşmış Küçük İşletme Yatırım Şirketleri.....	115
2.2.5.5. Küçük İşletme Yenilik Araştırma Programı.....	116
2.2.5.6. Küçük İşletme Teknoloji Transfer Programı.....	117

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
KOBİ'LERDE BÜYÜMEYE ETKİ EDEN FAKTÖRLERE İLİŞKİN BİR
KARŞILAŞTIRMA

3.1. Kanada ve Kore'de Genel Ekonomik Göstergeler ve Bu Ülkelerdeki KOBİ'lere Yönelik Tespitler.....	118
3.1.1. Kanada.....	118
3.1.1.1. Kanada'da KOBİ Tanımı.....	118

3.1.1.2. Kanada'daki Toplam İşletme Sayısı ve KOBİ'lerin Yeri	119
3.1.1.3. Kanada'daki İşletmelerin Sayısında Yıllar İtibariyle Görülen Artış ve Azalışlar	120
3.1.1.4. Kanada'daki KOBİ'lerin Yaşam Süreleri	122
3.1.1.5. Kanada KOBİ'lerinde Çalışan Sayısı Dağılımı	124
3.1.1.6. Kanada'da KOBİ'lerin Ekonomik Büyümeye Katkısı	125
3.1.1.6.1. KOBİ'lerin İstihdam Artışına Katkısı	125
3.1.1.6.2. KOBİ'lerin GSYİH Artışına Olan Katkısı	126
3.1.1.6.3. KOBİ'lerin Teknoloji Gelişimine Katkıları	128
3.1.1.6.4. KOBİ'lerin Kanada İhracatına Katkıları	129
3.1.1.7. Kanada'da KOBİ'lerin Finansman Kaynakları	131
3.1.2 Güney Kore	133
3.1.2.1. Genel Ekonomik Göstergeler	133
3.1.2.2. Kore'de KOBİ Tanımı	135
3.1.2.3. Kore'de Faaliyet Gösteren KOBİ ve KOBİ Çalışanlarının Sayısı	136
3.1.2.4. Pazara Giriş ve Çıkış Yapan Firma Sayısı	140
3.1.2.5. Kore'de Faaliyet Gösteren KOBİ'lerin İhracata Olan Katkısı	141
3.1.2.6. Kore'de Risk Girişimi ile Kurulan KOBİ'ler	142
3.1.2.6.1. Risk Girişimi ile Kurulan KOBİ'lerin Gelişimi	142
3.1.2.6.2. Risk Girişimi ile Kurulan KOBİ'lerin Sektörel Dağılımı	143
3.1.2.6.3. Risk Girişimi ile kurulan KOBİ'lerin Ekonomik Gelişime Katkıları	144
3.2. KOBİ'lerde Büyümeye Etki Eden Faktörler ve Araştırma Sonuçları	145
3.2.1. Ülke Araştırmasının Amacı	145
3.2.2. Araştırmanın Yöntemi	145
3.2.2.1. Araştırmanın Kapsamı	145
3.2.2.2. Veri Kaynakları, Veri Toplama ve Veri İşleme	147
3.2.2.2.1. Veri Kaynakları ve Verilerin Toplanması	147
a. Kanada	147
1. TSX Grup (Toronto Stock Exchange Group)	147
2. Toronto Borsası ve Toronto Risk Sermayesi Borsası	148
3. Kanada İstatistik Ofisi (Statistics Canada)	149
4. Canada Stockhouse	149
5. Kanada Ticaret ve Tüketici Sitesi (Strategis)	149
b. Güney Kore	150
1. Kore Borsası	150
2. KOSDAQ	150
3. Kore Ulusal İstatistik Ofisi	152
4. Kore Bankası (The Bank of Korea)	152
5. İşletme Bilgileri	153
c. Türkiye	153
3.2.2.2.2. Veri İşleme	154
a. Veri Matrisi	154
b. Veri Üretimi ve Eksik Verilerin Tamamlanması	154
3.2.2.3. Uygulanan İstatistik Model	155
3.2.2.3.1. Genel Model Tanımı	155
3.2.2.3.2. Kanada Modeli	156

3.2.2.3.3. Kore Modeli	157
3.2.2.3.4. Kanada ve Kore Modellerinin Türkiye KOBİ Verileri Üzerinde Uygulanması	158
3.2.3. Araştırma Bulguları ve Karşılaştırma	160
3.2.3.1. Kanada	160
3.2.3.1.1. Belirleyici İstatistikler	160
a. Değişkenlerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	160
b. KOBİ'lerin Kategorik ve Sektörel Dağılımları.....	161
c. KOBİ Yıllık Ciro Artış Oranı Frekans Dağılımı.....	162
d. Kanada Modeli Bağımsız Değişkenlerin Frekans Dağılımı.....	163
3.2.3.1.2. KOBİ'lerin Ekonomiye Katkıları.....	166
3.2.3.1.3. Kanada Modeli Tahmin Sonuçları	167
3.2.3.2. Kore.....	170
3.2.3.2.1. Belirleyici İstatistikler	170
a. Değişkenlerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	170
b. KOBİ'lerin Kategorik ve Sektörel Dağılımları.....	170
c. KOBİ Yıllık Ciro Artış Oranı Frekans Dağılımı.....	171
d. Kore Modeli Bağımsız Değişkenlerin Frekans Dağılımı.....	172
3.2.3.2.2. KOBİ'lerin Ekonomiye Katkıları.....	174
3.2.3.2.3. Kore Modeli Tahmin Sonuçları	175
3.2.3.3. Türkiye	177
3.2.3.3.1. Belirleyici İstatistikler	177
a. Değişkenlerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	177
b. KOBİ'lerin Kategorik ve Sektörel Dağılımları.....	178
c. KOBİ Yıllık Ciro Artış Oranı Frekans Dağılımı.....	179
d. Türkiye Durum A ve B Analizi İçin Seçilen Bağımsız Değişkenlerin Frekans Dağılımları.....	180
e. KOBİ'lerin Ekonomiye Katkıları.....	183
f. Türkiye Durum A ve B Analizi Sonuçları	184
SONUÇ VE ÖNERİLER	188
KAYNAKÇA.....	203
ÖZ GEÇMİŞ	217

TABLO-GRAFİK-ŞEMA LİSTELERİ

1) TABLO:

Tablo 1. 1: Katma Değer ve İstihdamda Ülke ve İşletme Ölçeği Bazında Ortalama Yıllık Artışlar (1988-2003)	14
Tablo 1. 2: KOBİ'lerin APEC Ekonomilerine Toplam İşletme ve İstihdam Açısından Katkıları	18
Tablo 1. 3: KOBİ'lerin Ekonomideki Rollerinin Gelişimi (1988-2003)	19
Tablo 1. 4: KOBİ'lerin Büyük İşletmelere Göre Avantajları ve Dezavantajları	35
Tablo 1. 5: OECD KOBİ Sınıflandırması	39
Tablo 1. 6: AB KOBİ Tanımı	40
Tablo 1. 7: Japonya'da KOBİ Tanımı	40
Tablo 1. 8: Kore'de KOBİ Tanımı	41
Tablo 1. 9: Çeşitli Ülkelerde KOBİ Sınıflandırması	42
Tablo 1. 10: Türkiye'de Kullanılan KOBİ Tanımları	46
Tablo 2. 1: Türkiye'de Factoring Ciro Dağılımı	72
Tablo 2. 2: Türkiye'de Çeşitli Açılardan Factoring	72
Tablo 2. 3: Türkiye'de Franchising Pazar Büyüklüğü	81
Tablo 2. 4: AB'de Başlıca KOBİ Destek Programları ve Araçları	103
Tablo 2. 5: Japonya'da KOBİ'lere Finansman Sağlayan Finansal Kuruluşlar	105
Tablo 3. 1: Kayıtlı İşletmelerin Çalışan Sayısı Bazında Yüzdesi ve Sınıflandırması (2004 yılı itibariyle)	120
Tablo 3. 2: Kanada'da Bölgeler Bazında Mikro ve Küçük İşletmelerin Yaşam Süreleri (%) (1984-1995)	123
Tablo 3. 3: Kanada'da İşletme Büyüklüğü Bazında Özel Sektör AR-GE Yatırımları (2001 yılı itibariyle)	129
Tablo 3. 4: Kanada İhracatının Sektör ve İşletme Büyüklüğüne Göre Dağılımı, (2002 yılı itibariyle)	131
Tablo 3. 5: Toplam Çalışan ve KOBİ Çalışanı Sayısı (milyon)	138
Tablo 3. 6: KOBİ ve KOBİ Çalışanlarının Sektörel Dağılımı	139
Tablo 3. 7: Kanada Modeli Bağımsız Değişkenleri	156
Tablo 3. 8: Kore Modeli Bağımsız Değişkenleri	157
Tablo 3. 9: Kullanılan Oranların Tanımları	158
Tablo 3. 10: Kanada ve Kore Modellerinin Türkiye KOBİ Verileri Üzerinde Uygulanması İçin Seçilen Değişkenler	159
Tablo 3. 11: Değişkenlerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	161

Tablo 3. 12: Kanada Modeli, Bağımsız Değişkenlerin Frekans Dağılımları.....	164
Tablo 3. 13: İncelenen Kanada KOBİ'lerinin Kanada Ekonomisine Katkıları	166
Tablo 3. 14: Ciro Büyümesi Kanada Modeli	168
Tablo 3. 15: Değişkenlerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	170
Tablo 3. 16: Kore Modeli Bağımsız Değişkenlerin Frekans Dağılımları	173
Tablo 3. 17: İncelenen Kore KOBİ'lerinin Kore Ekonomisine Katkıları.....	175
Tablo 3. 18: Ciro Büyümesi Kore Modeli	176
Tablo 3. 19: Değişkenlerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri (x1000 ABD doları).....	178
Tablo 3. 20: Türkiye Durum A ve B Bağımsız Değişkenlerin Frekans Dağılımları (x1000 ABD doları, 2003-2004).....	181
Tablo 3. 21: İncelenen Türkiye KOBİ'lerinin Türkiye Ekonomisine Katkıları.....	183
Tablo 3. 22: Durum A ve B Analizi Sonuçları – Kanada ve Kore Modellerinin Türkiye KOBİ'leri Üzerinde Uygulanması.....	185

2) GRAFİK:

Grafik 1. 1: İmalat Sektöründe Sektör Büyüklüğü Bazında İstihdam Dağılımı (1999 yılı itibariyle).....	10
Grafik 1. 2: İmalat Sektöründe Sektör Büyüklüğü Bazında İstihdam Dağılımı (1999 yılı itibariyle).....	10
Grafik 1. 3: AB'de İşletme Sayısı.....	11
Grafik 1. 4: AB'de Yaratılan Katma Değer	12
Grafik 1. 5: AB'de İstihdam Edilen İşçi Sayısı	13
Grafik 1. 6: Çin'de Ölçek Bazında İşletmelerin Oranı (1996 yılı itibariyle).....	16
Grafik 1. 7: Çin'de Yaratılan Katma Değer'de KOBİ'lerin Payı (1999 yılı itibariyle)	17
Grafik 1. 8: KOBİ'lerin Ülke Gelir Grubu Bazında Toplam İstihdam ve GSYİH'ye Katkıları	21
Grafik 1. 9: 1988-2000 Yılları Arasında KOBİ'leri Kapsayan Sınır-Ötesi İşbirlikleri	22
Grafik 1. 10: 2002 yılı itibariyle 19 Avrupa Ülkesinin Sektör Bazında İhracattaki Payları	23
Grafik 1. 11: ABD'de İşletme Büyüklüklerine Göre İhracat Oranları.....	24
Grafik 1. 12: 1987-2002 Yılları Arasında ABD'deki İhracatçı KOBİ'lerin Sayısındaki Gelişim	25
Grafik 2. 1: AKKB'den Sağlanan Kredilerin Sektörel Dağılımı	95
Grafik 2. 2: AYB'den Sağlanan Kredilerin Sektörel Dağılımı	98
Grafik 2. 3: 2003 Yıl Sonu İtibariyle Japonya'da KOBİ'lere Kullandırılan Krediler	105
Grafik 3. 1: 1983-1999 Yılları Arasında Piyasalara Giriş ve Çıkış Yapan KOBİ'lerin Sayısı ve GSYİH'ye Etkisi	121

Grafik 3. 2: Kanada’da Sektör ve İşletme Büyüklüğüne Göre Özel Sektör Çalışan Sayısı Dağılımı (2003 yılı itibariyle)	125
Grafik 3. 3: Özel Sektör İstihdam Artışına KOBİ’lerin Katkı Analizi (1994-2003).....	126
Grafik 3. 4: KOBİ’lerin Bölgeler Bazında GSYİH’ye Katkı Oranları (1993-2003).....	127
Grafik 3. 5: KOBİ’ler Tarafından Kullanılan Finansal Kaynaklar (2000 yılı itibariyle)	132
Grafik 3. 6: Başlangıç ve Kuruluş Aşamasındaki KOBİ’ler Tarafından Kullanılan Finansal Enstrümanlar (2000 yılı).....	133
Grafik 3. 7: Makro Ekonomik Göstergeler (Yıllık değişim oranları)	134
Grafik 3. 8: GSMH ve Kişi Başına GSMH Değerleri (1999-2004).....	135
Grafik 3. 9: Yıllar İtibariyle KOBİ Sayısı ve Toplam İşletmeler Bazında Yüzdesi (1997-2002).....	136
Grafik 3. 10: Yıllar İtibariyle KOBİ Çalışanlarının Sayısı ve Toplam İşletmeler Bazında Yüzdesi (1997-2002)	137
Grafik 3. 11: Pazara Giriş ve Çıkış Yapan Firma Sayısı (1997-2004).....	140
Grafik 3. 12: Yıllar Bazında Toplam İhracat ve KOBİ’lerin Yeri	142
Grafik 3. 13: Risk Girişimi Bazlı KOBİ Sayısı	143
Grafik 3. 14: Risk Girişimi ile Kurulan KOBİ’lerin Sektörel Dağılımı (2003 yılı sonu itibariyle).....	144
Grafik 3. 15: Risk Girişimi ile Kurulan KOBİ’lerin Gelişimi (2000-2002)	145
Grafik 3. 16: KOSDAQ’ta İşlem Gören İşletmelerin Kategorik ve Sektörel Dağılımları	151
Grafik 3. 17: Araştırılan Kanada KOBİ’lerinin Kategorik ve Sektörel Dağılımları	162
Grafik 3. 18: KOBİ’lerin Yıllık Cirolarındaki Artış Oranı, CB, Frekans Dağılımı (2003-2004).....	163
Grafik 3. 19: Araştırılan Kore KOBİ’lerinin Kategorik ve Sektörel Dağılımları	171
Grafik 3. 20: KOBİ’lerin Yıllık Cirolarındaki Artış Oranı, CB, Frekans Dağılımı (2003-2004).....	172
Grafik 3. 21: Araştırılan Türkiye KOBİ’lerinin Kategorik ve Sektörel Dağılımları	179
Grafik 3. 22: KOBİ’lerin Yıllık Cirolarındaki Artış Oranı, CB, Frekans Dağılımı (2003-2004).....	180

3) ŞEMA:

Şema 1. 1: KOBİ’lerde Kümeleşme ve Global Etkiler	28
Şema 2. 1: Japonya’da KOBİ’lere Yönelik Olarak İşleyen Finansal Destek Sistemi	108
Şema 2. 2: Kore’de KOBİ’ler için Finansal Destek Sistemi.....	110
Şema 2. 3: Hindistan Finansman Kuruluşları	111

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	Avrupa Birliği (EU: European Union)
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ABGS	Avrupa Birliği Genel Sekreterliği
ABS	Asset Backed Securities (Varlığa Dayalı Menkuller)
ADB	Asian Development Bank (Asya Kalkınma Bankası)
AFD	Agence Française de Développement (Fransız Kalkınma Ajansı)
AKKB	Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası (CEB: Council of Europe Development Bank)
AKO	Aktif Karlılık Oranı
ANOVA	Analysis of Variance (Varyans Analizi)
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation (Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği)
AR-GE	Araştırma-Geliştirme
ASBDC	Arkansas Small Business Development Center (Arkansas Küçük İşletme Geliştirme Merkezi)
AYB	Avrupa Yatırım Bankası (EIB: European Investment Bank)
AYB APEX Kredisi	EIB Small Business APEX Loan (AYB Küçük İşletmeler Aracılık Kredisi)
BKF	Banka Kredisi Finansmanı
BKM	Brüt Kar Marjı
BOJ	Bank of Japan (Japonya Merkez Bankası)
CB	Ciro Büyümesi
CBTBO	Cari Borçların Toplam Borçlara Oranı
CO	Cari Oran

CSBFP	Canada Small Business Financing Program (Kanada Küçük İşletmeler Finansman Programı)
ÇF	Çalışan Finansmanı
DICGC	The Deposit Insurance and Credit Guarantee Corporation (Hindistan Mevduat Sigortası ve Kredi Garanti Şirketi)
DİE	Devlet İstatistik Enstitüsü
DO	Devir Oranı
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
DUV	Duran Varlıklar
EASDAQ	European Association of Securities Dealers Automated Quotation System
EB	EBITDA Büyüme Oranı
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization (Vergi, Faiz ve Amortisman Öncesi Kar)
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası)
ECGC	Export Credit Guarantee Corporation (İhracat Kredi Garanti Şirketi)
EFF	European Franchise Federation (Avrupa Franchise Federasyonu)
EFIL	Export Finance Intermediary Loan (İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi)
EIF	European Investment Fund (Avrupa Yatırım Fonu)
FCI	Factors Chain International
FGS	Faaliyet Gösterilen Sektör
FİDER	Finansal Kiralama Derneği
GBP	Great Britain Pound (İngiliz Sterlini)
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
HM	T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı

IDBI	Industrial Development Bank of India (Hindistan Sınai Kalkınma Bankası)
IFA	International Franchise Association (Uluslararası Franchise Derneği)
IGIP	Ingenieur-Gesellschaft für Internationale Planungsaufgaben
IPAP	Industrial Pollution Abatement Project (Endüstriyel Kirliliği Önleme Projesi)
IRTA	International Reciprocal Trade Association (Dünya Barter Birliği)
ITC	International Trade Center (Uluslararası Ticaret Merkezi)
İMKB	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
İTO	İstanbul Ticaret Odası
JASME	Japan Finance Corporation for Small Business (Japonya KOBİ Finansman Kurumu)
JBIC	Japan Bank for International Cooperation (Japonya Uluslararası İşbirliği Bankası)
KCGF	Korea Credit Guarantee Fund (Kore Kredi Garanti Fonu)
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KK	KOBİ Kategorisi
KNSO	Korea National Statistics Office (Kore Ulusal İstatistik Ofisi)
KO	Kaldıraç Oranı
KOBİ	Küçük ve Orta Ölçekli (Büyüklerdeki) İşletmeler
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KOSIS	Korean Statistical Information System (Kore İstatistiki Bilgi Sistemi)
KRX	The Korea Exchange
KSE	Korea Stock Exchange
KTCGF	Korea Technology Credit Guarantee Fund (Kore Teknoloji Kredisi Garanti Fonu)
KÜSGEM	Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi

KÜSGET	Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı
LF	Leasing Finansmanı
LIBOR	London Interbank Offering Rate
MHTK	Mal ve Hizmet Tedarikçilerinden Krediler
NASDAQ	National Association of Securities Dealers Automated Quotation System
NDK	Net Dönem Karı
NKM	Net Kar Marjı
NKYB	Net Karda Yıllık Büyüme
NLFC	National Life Finance Corporation (Ulusal Yaşam Finansman Kurumu)
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development (Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü)
p.	Page
pp.	Pages
REL	Renewable Energy Loan (Yenilenebilir Enerji Kredisi)
s.	Sayfa
SBA	Small Business Administration (Küçük İşletmeler İdaresi)
SBIC	Small Business Investment Company (Küçük İşletme Yatırım Şirketleri)
SBIR	Small Business Innovation Research (Küçük İşletme Yenilik Araştırma Programı)
SFC	State Financial Corporation (Eyalet Finansman Şirketleri)
SIDBI	Small Industries Development Bank of India (Küçük Sanayi Kalkınma Bankası)
SIDC	State Industrial Development Corporation (Eyalet Sınai Kalkınma Şirketleri)
SMBA	Small and Medium Business Administration (Küçük ve Orta Ölçekli İşletme İdaresi)
SPK	Sermaye Piyasası Kurulu
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences

SSBIC	Specialized Small Business Investment Company (İhtisaslaşmış Küçük İşletme Yatırım Şirketleri)
SSK	Sosyal Sigortalar Kurumu
STTR	Small Business Technology Transfer Program (Küçük İşletme Teknoloji Transfer Programı)
TBYB	Toplam Borçların Yıllık Büyüme Oranı
TKB	Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TSE	Toronto Stock Exchange
TSKB	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.
TSX Group	Toronto Stock Exchange Group
TÜFE	Tüketici Fiyat Endeksi
TVYB	Toplam Varlıkların Yıllık Büyüme Oranı
UFRAD	Ulusal Franchising Derneği
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı)
UNESCAP	United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (Birleşmiş Milletler Asya-Pasifik Ekonomik ve Sosyal Komisyonu)
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization (Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı)
UVBYB	Uzun Vadeli Borçların Yıllık Büyüme oranı
VİT	Vergi İndimleri ve Teşvikler
WTO	World Trade Organization (Dünya Ticaret Örgütü)
YTL	Yeni Türk Lirası

GİRİŞ

1973 petrol krizinin öncesinde büyük dünya ekonomileri tarafından büyük ölçekli işletmelere ve kitle üretimine verilen önem yaşanan krizle birlikte azalmış, esnek üretim teknolojisine sahip KOBİ'ler önem kazanmaya başlamışlardır. Bu işletmelerin önemini daha önce kavrayan Amerika, Avrupa ve Japonya gibi büyük ekonomiler KOBİ'lerin sayıca artmasını teşvik etmiş ve daha etkin performans gösterebilmeleri için çeşitli programlarla bu işletmelere destek sağlamaya başlamışlardır. Günümüzde de bu destekleme faaliyetleri artan bir biçimde devam etmektedir.

Ülkemizde, bu işletmelerin öneminin kavranması büyük dünya ekonomileriyle eşanlı olarak gerçekleşmemiştir. 1996 yılının KOBİ yılı ilan edilmesiyle birlikte ülkemizde de bu işletmelere ilişkin olarak hedefler konmaya, programlar yapılmaya ve finansal desteklemelere başlanmıştır.

Ülkemizde, bu işletmelerin toplam istihdam, toplam yatırım, katma değer ve toplam ihracat içindeki payları kısacası ekonomik anlamda meydana getirdikleri değer irdelendiğinde ekonomik gelişmedeki önemleri açıklıkla ortaya çıkmaktadır.

Ülkemizde KOBİ'lerin desteklenmeye başladıkları dönemde yaşanan 1994 krizi sonrası ekonomik ortam ve 1996 yılında Gümrük Birliği ile birlikte bu işletmelerin açık rekabetle karşı karşıya gelmeleri, her ne kadar esnek bir yapıya sahip olsalar da bu işletmeler için olumsuz gelişmeler olmuştur. Bu gelişmeler ve sonrasında oluşan ekonomik konjonktür, tüm dünyada KOBİ'lere yönelik olarak yapılan desteklemelerin ülkemizde daha da etkin yapılmasını gerektirmektedir. Bu desteklemelerle ifade edilmek istenen ekonomik gerekçelerle fırsat eşitliği sağlayacak türden desteklemelerdir.

Bu düşünce doğrultusunda yapılan çalışma kapsamında, KOBİ'lerin genel anlamda ekonomide, ülkemizde ve dünyada sahip oldukları önem incelenmiş ve bu işletmeleri önemli kılan özelliklerine değinilmiştir.

Bu işletmelerin ulusal ve uluslararası alanda hangi kaynaklardan finansman sağlayabileceği araştırılmıştır. Bu işletmelerin mevcut olanaklardan ne ölçüde yararlandığı incelenmiştir. Ülkemizde sağlanan imkanların yanı sıra çeşitli ülkelerin ve birliklerin kendi ülkelerindeki ve bölgelerindeki KOBİ'lere sağlamakta oldukları finansman imkanlarının neler olduğu araştırılmıştır.

KOBİ'lerin ekonomik gelişime katkılarını analiz etmek üzere iki ülke seçilerek bu ülke KOBİ'lerine ve Türkiye KOBİ'lerine ilişkin veriler toplanmıştır. Bu veriler doğrultusunda KOBİ'lerin temel özellikleri, finansal yapıları, finansman kaynakları ve bu unsurların KOBİ'lerdeki ciro artışına ve ülke ekonomisine etkileri incelenmiştir. Yapılan çalışma kapsamında Çoklu Lineer Regresyon Modeli kullanılmıştır. Geliştirilen modellerin Türkiye KOBİ'leri üzerinde uygulanabilirliği istatistiki olarak analiz edilmiştir. Bu kapsamda yapılan tespitler sonucunda Türkiye KOBİ'leri için çeşitli öneriler sunulmuştur.

Çalışma, üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, ekonomik gelişmede KOBİ'lerin önemi incelenmektedir. Bu kapsamda KOBİ'lerin genel anlamda ekonomik gelişmedeki önemleri, dünyadaki ve Türkiye'deki konumları, genel özellikleri, büyük işletmelere göre avantajlı ve dezavantajlı yönleri ve çeşitli birliklerdeki ve ülkelerdeki tanımlarına yer verilmiştir. İkinci bölümde ulusal ve uluslararası finansal kurumların KOBİ'lerin gelişimine etkileri incelenmiştir. Türkiye'de banka ve banka dışı finansal kurumların KOBİ'lere sağlamakta olduğu finansman olanakları ve bu olanaklardan KOBİ'lerin yararlanma imkanları incelenmiştir. KOBİ'lere sağlanan dış kaynaklı finansal destekler ve dünyada KOBİ'lere sağlanan desteklere değinilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde KOBİ'lerin ekonomik gelişime katkıları; iki ülke arasında karşılaştırma yapılarak analiz edilmiştir. Yapılan analiz neticesinde bulunan sonuçların Türkiye KOBİ'lerine

uygulanabilirliği istatistiki olarak araştırılmış ve bu konuda tespit ve önerilerde bulunulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

EKONOMİK GELİŞMEDE KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN (KOBİ'LERİN) ÖNEMİ

1.1. Dünyada KOBİ'lerin Yeri ve Önemi

İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen dönemde yaygınlaşan sosyal refah devleti kavramı, batının gelişmiş ekonomilerini tam istihdam ve kitle tüketimine yönelik politikalar izlemeye yöneltmiştir. Bunun sonucu olarak kitle üretimi yapan şirketler artmış ve tüketici piyasasının egemen gücü olarak KOBİ'lerin karşısında yer almışlardır. Bu yıllarda KOBİ'ler, faaliyetlerini yan sanayilere kaydırmaya başlayarak nihai tüketiciye yönelik üretimlerini azaltmışlardır.¹

1973 petrol krizinin ardından, dünya ekonomilerinde enerji ve hammadde sıkıntısı ve fiyat artışları sonucu talep daralması yaşanmış, Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve Batı Avrupa ülkelerinde büyük işletmeler sıkıntıya girmiş ve iş hacimlerinin daralması neticesinde işsizlik büyük ölçüde artmıştır. KOBİ'ler esnek yapıları sayesinde dönemin ekonomik koşullarına kendilerini adapte ederek krizi daha kolay atlatabilmişlerdir. Hatta büyük işletmelerden boş kalan pazarları da doldurarak istihdam olanaklarını artırmışlardır.²

¹ BIAR, *Study on Strategies for the Development of Small And Medium Industries in Turkey*, Project for United Nations Industrial Development Organisation, Ankara, BIAR, 1992, s. 6.

² Halil Sariaslan, *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi*, Ankara, TOBB Yayını, No: 281, 1994, s. 23.

Bu dönemde yapılan araştırmalarda, KOBİ'lerin artan kritik önemi vurgulanmış, girişimciliği ve KOBİ'leri destekleyen gelişmiş ülkelerin daha yüksek bir ekonomik büyüme gerçekleştirdikleri ortaya konmuştur.³

Günümüzde tüm dünya ekonomileri için genel olarak KOBİ'lerin önemi şu şekilde sıralanabilir:⁴

1. Ekonomide rekabetin oluşmasını ve sürmesini sağlarlar.
2. Ekonomiye kalıplaşmaktan ve gerilemekten koruyarak ekonomiye dinamizm kazandırırılar.
3. Değişime ve yeniliklere kısa sürede adapte olarak sanayileşme sürecini hızlandırırılar.
4. Yaratıcı fikirleri ortaya çıkararak bu fikirlerin ekonomik gelişmeyi hızlandırmasına katkıda bulunurlar.
5. İstihdam kaynağı olmaları nedeniyle toplumsal düzenin ve istikrarın koruyucusudurlar.
6. Bölgesel kalkınmayı hızlandırarak kentlere göçü engellerler.

Gelecek Bilimcisi 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.⁵

³ Leora F. Klapper, Virginia Sarria-Allende, Victor Sulla, "Small and Medium-Size Enterprise Financing in Eastern Europe", **Worldbank Policy Research Working Paper**, No: 2933, NewYork, Worldbank, 2002, p. 2.

⁴ Şule Özkan, v.d., "KOBİ'lerde Girişimcilik, Yenilikçilik: Türkiye'de Gelişmiş ve Azgelişmiş Bölge Düzeyinde Bir Analiz", **Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F. Araştırma Serisi**, Sayı: 90, Erzurum, 2003, s. 9.

⁵ John Naisbitt, **Global Paradox: The Bigger The World Economy, The More Powerful Its Smallest Players**, New York, William Morrow and Company, Inc, 1994, pp. 17-19.

1.1.1. KOBİ'ler, Yaratılan Katma Değer, İstihdam

KOBİ'lerin ekonomik gelişime etkisi, farklı ülkelerin, farklılaşan yapılarına uygun olarak değişiklik göstermektedir. Örneğin, Japonya'da bu işletmeler düşük maliyetli, yüksek kaliteli parçalar üretmek suretiyle ekonomiye katkı sağlamaktadırlar.⁶

Aşağıda, çeşitli ekonomik birliklerde ve ülkelerde KOBİ'lerin istihdam ve katma değere olan etkileri incelenmeden önce belli başlı ülkelerde KOBİ'lerin önemine değinilecektir.

Örneğin, Japonya'da KOBİ mevcudu İkinci Dünya Savaşı'nın ardından artış göstermiştir. Söz konusu dönemde sanayi sektörü zor şartlar altında faaliyet göstermektedir. İşsizlik oranı yüksektir ve KOBİ sektörünün üretkenliği düşüktür. 1950'lerin ikinci yarısından itibaren büyük firmalar, artan talep karşısında yeterli üretimi sağlayamadıkları için KOBİ'lere iş imkanı yaratmaya, KOBİ'ler de bu sebeple kitle üretimine geçmeye başlamışlardır. 1950'lerin ikinci yarısından itibaren, Japonya'nın ekonomik büyümesi ağır sanayiye bağlı olmuştur. 1973 ve 1979 petrol krizlerinin ardından sanayide yapısal bir değişikliğe gidilmesi ihtiyacı doğmuş, büyük hacimlerde az sayıda üretim, yerini çeşitlendirilmiş, küçük miktarlarda, düşük maliyetli etkin ve esnek üretime bırakmaya başlamıştır. 1985'ten itibaren Japon yeni'nin aşırı değerlenmesi ile maliyetler yükselmiş, küçük işletmelerin yabancı üreticiler ile rekabeti zorlaşmış, bu nedenle yönetimler yeniden yapılandırılmıştır. Bu dönemde mevcut gelişmelere uyum sağlayan KOBİ'ler faaliyetlerini sürdürmeye devam edebilmişlerdir.⁷

⁶ Halil Sariaslan, "Avrasya ve Türkiye'de KOBİ'lerin Ekonomik Kalkınmadaki Yeri ve Önemi", **1. Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kongresi**, 23-26 Haziran 2001 Bişkek-Kırgızistan, Çev. Ata Tercüme ve Dil Hizmetleri, Ankara, TİKA Yayını, t.y., s. 30.

⁷ Deniz Çakıroğlu, **Japonya'da KOBİ'lere Uygulanan Devlet Politikaları**, Ankara, İGEME Yayını, No: 975, 1997, s. 4-5.

Günümüzde, Japonya’da, KOBİ’ler ekonominin başlıca itici gücü, KOBİ dinamizmi de savaş sonrası ekonomik büyümenin kaynağı olarak görülmektedir.⁸

Tayvan’da, 2003 yılı itibariyle yaklaşık olarak 1,15 milyon KOBİ bulunmaktadır. KOBİ’lerde istihdam edilen işçilerin oranı, toplam istihdamın %77’sini oluşturmaktadır. KOBİ’lerin toplam satışları, 2003 yılı toplam satışlarının %31,47’sini oluşturmaktadır. Bu işletmeler yüksek oranda istihdam olanakları sağlamakta olup Tayvan’ın ekonomik büyümesinin sürekliliğini sağlamak konusunda önemli bir rol üstlenmişlerdir.⁹

Kore’de, 1970’lere kadar ülke kalkınmasında sahip oldukları önem dolayısıyla büyük ölçekli işletmelere dayalı bir sanayileşme modelinden söz edilmiştir. Bu tarihe kadar büyük ölçekli işletmeler KOBİ’lere oranla hızla gelişmiş ve **chaebol** adı verilen büyük holdingler artan bir ekonomik güce ulaşmışlardır. 1970’lerin sonunda bu kalkınma stratejisi KOBİ’lerin geri planda kalmasına, ülke içinde yapısal problemlerin oluşmasına ve Kore ekonomisinin gelişiminin durma noktasına gelmesine neden olmuştur.

1980’lerden itibaren, Kore Hükümeti, KOBİ’leri çeşitli programlarla desteklemeye başlamıştır. Kore’nin ticaret ve kalkınma politikası, 1960’larda ihracata, 1970’lerde ağır sanayi ve kimya sektörünün desteklenmesine bağlı olarak gelişmişken, 1980’lerde serbest ticaret ve teknoloji bazlı gelişime ve 1990’larda ise küreselleşme ve bilgi teknolojisinin desteklenmesine yönelik olarak ilerleme kaydetmiştir. 1980’lere kadar büyük ölçekli işletmelerin gelişimi lehine uygulanan politikaların ardından Kore Hükümeti, sanayi teşvik sistemini yeniden düzenlemiş, başlangıç aşamasındaki işletmelere, gelecek vadeden KOBİ’lere, yeni teknoloji bazlı

⁸ Hideaki Hirata, Tokiki Shimizu, “Purchase of SME-related ABS by the Bank of Japan: Monetary Policy and SME financing in Japan”, **Bank of Japan Working Paper Series No: 3**, Tokyo, Bank of Japan, 2003, p. 12, (Çevrimiçi) <http://www.boj.or.jp/en/ronbun/03/data/wp03e03.pdf>, 15 Temmuz 2005.

⁹ APEC: “The Importance of MSEs in Economic Development of Developing APEC Countries”, **APEC Studies**, Papers presented at the APEC Study Center Consortium Conference, May, 22-25, 2005, Ed. by Lepi T. Tarmidi, Jeju, ASC Univesity of Indonesia, 1997, pp. 5-6.

işletmelere yönelik destekleme programları uygulamaya başlamış ve bu kapsamda yapısal düzenleme programları oluşturmuştur. Böylece 1980'lerden itibaren KOBİ'ler tekrar büyümeye başlamışlardır.¹⁰

Hindistan'da küçük işletmeler, emek yoğun faaliyet göstermeleri ve yarattıkları istihdam nedeniyle ekonomide önemli bir yere sahiptirler. Sanayileşmenin yaygınlaşması, kırsal kesimin gelişmesi, rekabet gücünün artırılması ve ekonomik büyümenin devamı için bu işletmeler Hindistan Hükümeti tarafından desteklenmekte ve teşvik edilmektedir. 100 işçisi olan hiçbir özel sektör veya kamu işletmesinin başarısız olup sistem dışına itilmesine izin verilmemektedir. Küçük işletmelerin Hindistan sanayisine, ihracatına ve istihdamına katkısını dikkate alarak, Hindistan Hükümeti, kimi zaman oluşacak olumsuz çevresel etkileri dahi göz ardı ederek bu işletmelerin teşvik edilmesini öncelikli görev olarak benimsemiştir.¹¹

İngiltere'de, işletmelerin yaklaşık %99'u, 200 kişiden az işçi çalıştıran, KOBİ statüsündeki işletmelerdir. 1970'lerden itibaren İngiltere'de küçük işletmelerin sayısında ve İngiltere ekonomisinin canlanmasına yaptıkları katkılarda dikkate değer bir artış gözlenmiştir.¹²

OECD (Organization for Economic Cooperation and Development: Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü) ülkelerinin çoğunda, toplam işletmelerin yaklaşık %99'unu oluşturan KOBİ'ler, ortaya çıkan ekonomik sonuçlara büyük oranda katkı yapmaktadırlar. Örneğin, imalatın 1/6'sı küçük ölçekli işletmeler tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu oran Portekiz, İtalya, İspanya, Belçika, Norveç ve Japonya'da çok daha yüksektir. Kore ve Japonya'da KOBİ'lere, ulusal ekonomiyi

¹⁰ Chuk Kyo Kim, "Developing on SME Development Policy For Indonesia: Drawing on the Korean Experience", **UNSFIR Working Paper**, Hangyang University, Korea and UNSFIR, Jakarta, 2004, pp.1-5, (Çevrimiçi) <http://www.unsfir.or.id/files/workingpapers/2005021414903.pdf>, 7 Temmuz 2005.

¹¹ C. M D Souza, "Integrating Environment Management in Small Industries of India, (Çevrimiçi) <http://egj.lib.uidaho.edu/egj14/souza1.html>, 20 Ağustos 2005.

¹² Mark Hart, "Small Firms, Economic Growth and Public Policy: What Exactly Are The Connections?", **Small Business Research Center Seminar Note Series**, (Çevrimiçi) http://www.erini.ac.uk/dsp_seminars.cfm/sem_key/58/sem_category_key/2_9k, 1 Haziran 2005.

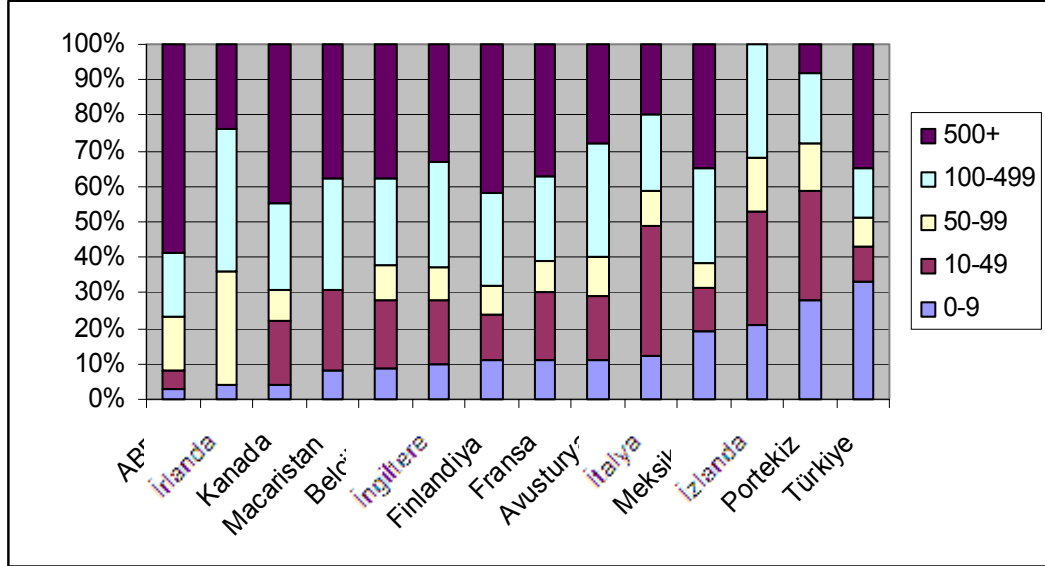
yenileyen sektör gözüyle bakılmakta olup diğer birçok ülkede de KOBİ'lerin öneminin artmaya devam etmesi beklenmektedir.

Aşağıdaki iki grafik birbirinin devamı olup OECD ülkelerinde imalat sektöründe sektör büyüklüğü bazında istihdam dağılımını göstermektedir. Grafiklerde görüleceği üzere KOBİ'ler, çoğu OECD ülkesinin imalat sektöründe %60-%70 oranında istihdam yaratarak, bu anlamda önemli katkılar sağlamaktadırlar. Küçük ölçekli işletmeler özellikle hizmet sektöründe büyük oranda istihdam yaratmaktadırlar. KOBİ'ler yeni iş imkanlarının yaratılmasında da önemli bir kaynak oluşturmaktadırlar. İşe girişler ve işten çıkışlar büyük ölçekli firmalarla kıyaslandığında küçük ölçekli işletmelerde, çok daha fazla olup, işe giriş oranları ile işletmenin ölçeği arasında ters orantı söz konusudur.

Kore'de, Kore Ulusal İstatistikleri'ne göre KOBİ'ler, imalat sektöründeki istihdam paylarını 1991 yılındaki %63,5'li seviyeden 2000 yılında %74'e çıkarmışlardır. Avrupa ülkelerinde ise, ikincil nitelikteki sektörlerdeki toplam iş adedi 1990'lı yıllarda azaldıysa da, küçük ve özellikle mikro ölçekli işletmelerde, istihdam çok kuvvetli bir biçimde artış göstermiştir. Avustralya'da, toplam istihdam içinde küçük işletmelerin payı 1980'li yıllardan itibaren artış göstermeye başlamıştır.¹³

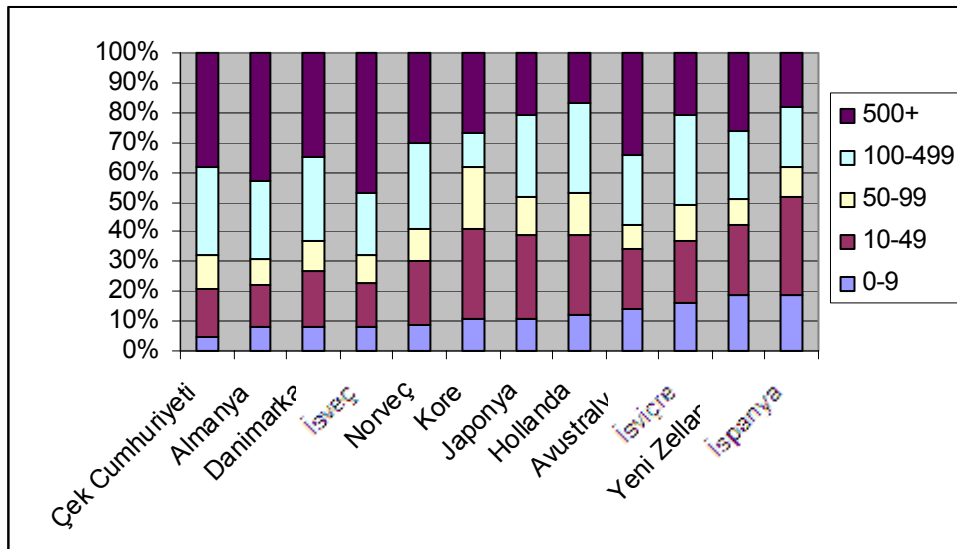
¹³ OECD, "Small and Medium Enterprise Outlook 2002", (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org>, 4 Temmuz 2005.

Grafik 1. 1: İmalat Sektöründe Sektör Büyüklüğü Bazında İstihdam Dağılımı (1999 yılı itibariyle)



Kaynak: OECD, “Small and Medium Enterprise Outlook 2002”, (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org>, 4 Temmuz 2005.

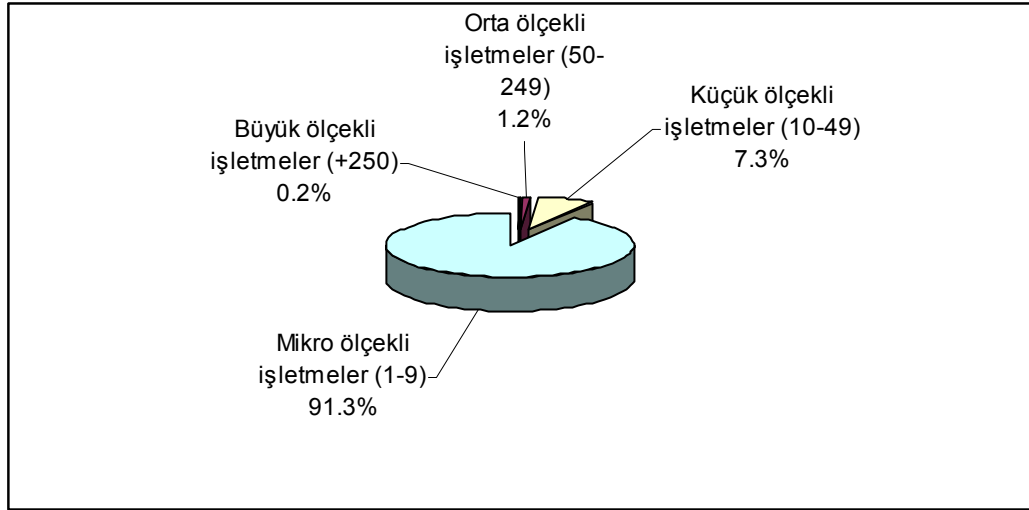
Grafik 1. 2: İmalat Sektöründe Sektör Büyüklüğü Bazında İstihdam Dağılımı (1999 yılı itibariyle)



Kaynak: OECD, “Small and Medium Enterprise Outlook 2002”, (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org>, 4 Temmuz 2005.

Avrupa Birliği (AB: **EU: European Union**)’nde yeni işletmeler, istihdam olanaklarının yaratılmasında önemli role sahiptirler. Bölgede her yıl, yaklaşık 1 milyon yeni işletme faaliyet göstermeye başlamaktadır. Avrupa Komisyonu, 1999 yılı itibariyle AB’deki 18,5 milyon KOBİ’nin Avrupa’da ekonomik gücün temeli olduğunu, rekabet ve büyümenin artışı konusunda bu işletmelerin kritik öneme sahip bulunduğunu ileri sürmektedir. Avrupa ekonomisinde, çok küçük (mikro) ölçekli işletmeler daha ağırlıklıdır. KOBİ’ler ve özellikle küçük ölçekli işletmeler geleceğin istihdam kaynağı olarak görülmektedir. Uzun vadede istihdam yaratılması amacıyla, en çok, büyüme potansiyeline sahip küçük işletmelere odaklanılması gereği üzerinde durulmaktadır.¹⁴

Grafik 1. 3: AB’de İşletme Sayısı

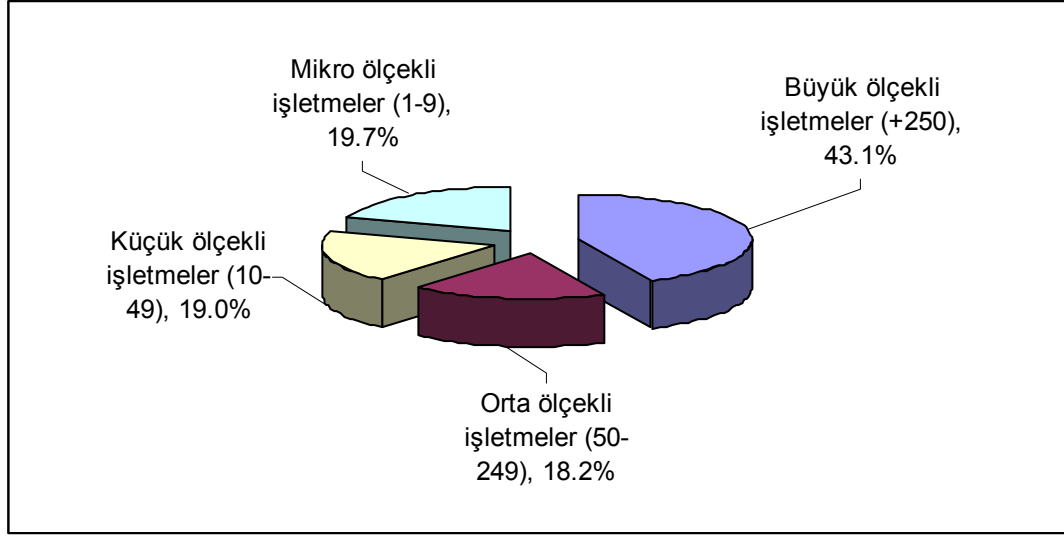


Kaynak: Commission of the European Communities, “The Activities of the European Union for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)”, (Çevrimiçi) http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/pdf/sec_2005_170_en.pdf, 5 Temmuz 2005.

¹⁴ Mark Hart, “Small Firms, Economic Growth and Public Policy: What Exactly Are The Connections?”, **Small Business Research Center Seminar Note Series**, (Çevrimiçi) http://www.erini.ac.uk/dsp_seminars.cfm/sem_key/58/sem_category_key/2_9k, 1 Haziran 2005.

AB ekonomisinin %99,8'lik bir kısmını KOBİ'ler meydana getirmektedir. 1-9 arasında işçi istihdam eden mikro ölçekli işletmeler %91,3'lük oranla KOBİ'ler içindeki en geniş işletme grubunu oluşturmaktadır.¹⁵

Grafik 1. 4: AB'de Yaratılan Katma Değer

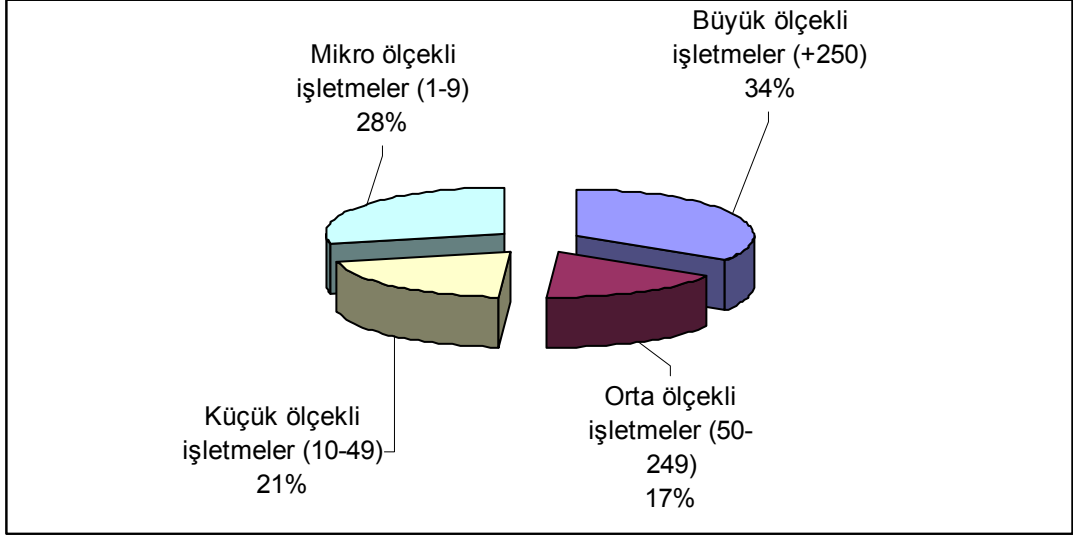


Kaynak: Commission of the European Communities, “The Activities of the European Union for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)”, (Çevrimiçi) http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/pdf/sec_2005_170_en.pdf, 5 Temmuz 2005.

Yukarıdaki grafikte görüldüğü üzere ekonomide en fazla katma değeri %56,9'luk oran ile KOBİ'ler meydana getirmektedir.

¹⁵ Commission of the European Communities, “The Activities of the European Union for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)”, (Çevrimiçi) http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/pdf/sec_2005_170_en.pdf, 5 Temmuz 2005.

Grafik 1. 5: AB’de İstihdam Edilen İŖçi Sayısı



Kaynak: Commission of the European Communities, “The Activities of the European Union for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)”, (Çevrimiçi) http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/pdf/sec_2005_170_en.pdf, 5 Temmuz 2005.

AB’de en fazla işçi, %66’lık oran ile KOBİ’lerde istihdam edilmektedir.

Tablo 1. 1: Katma Değer ve İstihdamda Ülke ve İşletme Ölçeği Bazında Ortalama Yıllık Artışlar (1988-2003)

	Katma Değer Artışı			İstihdam		
	KOBİ	Büyük Ölçekli İşletme	Toplam	KOBİ	Büyük Ölçekli İşletme	Toplam
Ortalama yıllık değişimlik %						
Avusturya	1.5	1.3	1.4	0	0.1	0.1
Belçika	1.6	1.9	1.7	-0.1	-0.1	-0.1
Danimarka	2.4	2.6	2.4	-0.2	0	-0.2
Finlandiya	0.7	0.7	0.7	-1.5	-1.6	-1.5
Fransa	1.2	2.2	1.7	0.1	0.7	0.3
Almanya	2.1	2.6	2.3	0	-0.4	-0.2
Yunanistan	3.3	-3.7	1.9	1.5	0.6	1.3
İrlanda	7.2	8.6	8.1	2.7	2.9	2.7
İtalya	1.4	1.7	1.5	-0.1	-0.2	-0.1
Lüksemburg	4.4	4.1	4.3	2.6	1.2	2.2
Hollanda	1.6	2.3	1.9	0.5	0.9	0.7
Portekiz	2.9	3.2	3	0.2	0.4	0.3
İspanya	2.6	2.5	2.5	1.2	1.2	1.2
İsveç	1.8	1.4	1.6	-1.2	-1.3	-1.2
İngiltere	2.4	2.3	2.3	-0.2	-0.9	-0.5
AB-15	2.1	2.5	2.3	0.1	-0.2	0.1
İzlanda	1.7	1.3	1.5	1.4	0.2	0.8
Norveç	3	3.4	3.2	1.3	1.1	1.2
İsviçre	1.2	1.4	1.3	0.6	0.2	0.5
İzlanda, Norveç, İsviçre	2	2.9	2.5	0.9	0.5	0.8
AB-19	2.1	2.6	2.3	0.2	-0.1	0.1

Kaynak: European Commission, “2003 Observatory of European SMEs”, (Çevrimiçi)

http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report7_en.pdf, 1 Mayıs 2005.

KOBİ’lerin büyük ölçekli işletmeler karşısındaki performansı Avrupa ülkeleri içinde farklılık göstermektedir. Örneğin, yukarıdaki tabloda izleneceği gibi 1988-

2003 döneminde Lüksemburg, İzlanda ve Yunanistan'da istihdam konusunda bir büyüme gözlenirken Belçika, Danimarka ve Finlandiya'da daralma görülmektedir.¹⁶

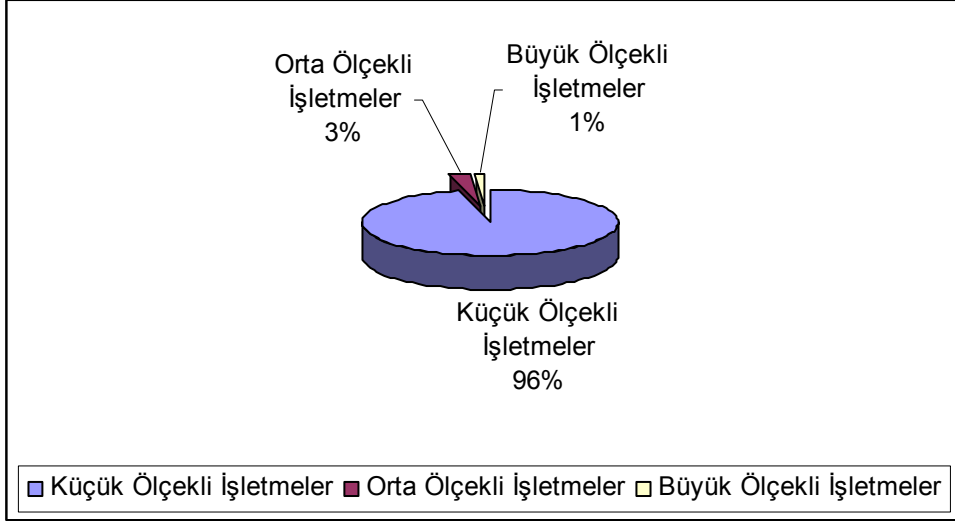
Belçika, Danimarka, Almanya, Fransa, İrlanda, İtalya, Hollanda, Portekiz ve Norveç'te ve genel olarak bakıldığında 19 Avrupa ülkesinde KOBİ'ler katma değer artışı konusunda büyük işletmelerin gerisinde kalmakla birlikte, Yunanistan, Lüksemburg, İzlanda, Norveç ve genel olarak 19 Avrupa ülkesinde KOBİ'ler büyük ölçekli işletmelere göre istihdam artışı konusunda öne çıkmışlardır.

Çin'de, kırsal kesimdeki işletmeleri de içeren KOBİ'ler, pazar ekonomisinin temelini oluşturmaktadır. Mali gelirlerin artırılmasında, yeni iş olanaklarının yaratılmasında, kırsal iş fazlasının emiliminde, yurtiçi ürünlerin gelişmesinin desteklenmesinde ve ihracatın geliştirilmesinde KOBİ'lerin çok önemli rolü bulunmaktadır.¹⁷ 1,3 milyar nüfusa sahip ülkede yer alan, yaklaşık 8 milyon KOBİ tüm işletmelerin %99'unu ve istihdamın %78'ini meydana getirmektedir. Çin'de genel olarak 50 ile 100 arasında işçi istihdam eden işletmeler küçük ölçekli, 101 ile 500 arasında işçi istihdam eden işletmeler orta ölçekli ve 500'den daha fazla işçi istihdam eden işletmeler büyük ölçekli işletmeler olarak değerlendirilmektedir.

¹⁶ European Commission, "2003 Observatory of European SMEs", (Çevrimiçi) http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report7_en.pdf, 1 Mayıs 2005.

¹⁷ KOSGEB, "Çin Halk Cumhuriyeti Raporu", (Çevrimiçi) <http://www.kosgeb.gov.tr>, 1 Ağustos 2005.

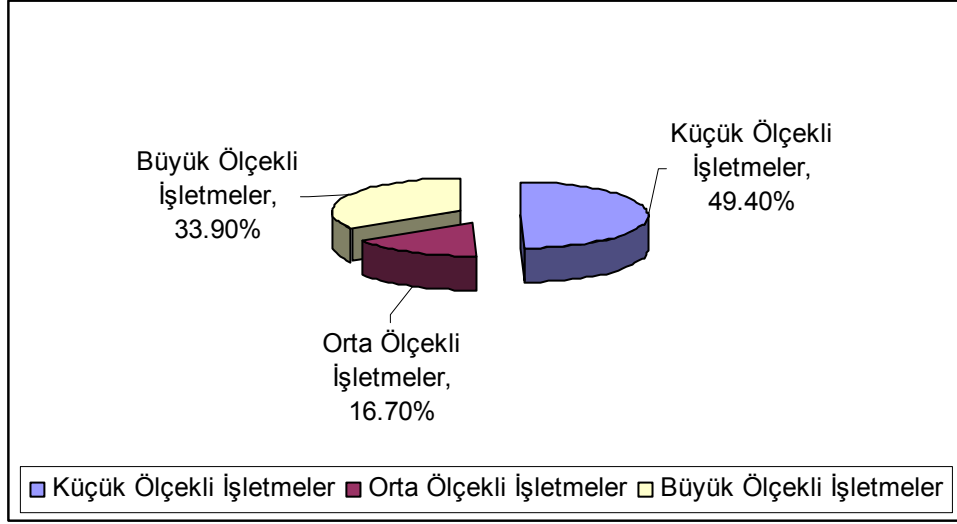
Grafik 1. 6: Çin’de Ölçek Bazında İşletmelerin Oranı (1996 yılı itibariyle)



Kaynak: Charles Harvie, “East Asian SME Capacity Building, Competitiveness and Market Opportunities in a Global Economy”, **Economics Working Paper Series 2004**, Univesity of Wollongong, Australia, 2004, p.7, (Çevrimiçi) <http://www.uow.edu.au/commerce/econ/wpapers.html>, 15 Temmuz 2005.

Yukarıdaki grafikte Çin’de, 1996 yılı itibariyle işletmelerin ölçekleri bazında yüzdelere yer verilmiştir. Buna göre KOBİ’lerin tüm işletmelerin yaklaşık %99’unu oluşturduğu görülmektedir.

Grafik 1. 7: Çin’de Yaratılan Katma Değer’de KOBİ’lerin Payı (1999 yılı itibariyle)



Kaynak: Charles Harvie, “East Asian SME Capacity Building, Competitiveness and Market Opportunities in a Global Economy”, **Economics Working Paper Series 2004**, Univesity of Wollongong, Australia, 2004, p.9, (Çevrimiçi) <http://www.uow.edu.au/commerce/econ/wpapers.html>, 15 Temmuz 2005.

Yukarıdaki grafikte görüldüğü üzere Çin’de KOBİ’lerin katma değere katkısı yaklaşık %66 oranındadır.

Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği (**APEC: Asia-Pacific Economic Cooperation**) üyesi ekonomilerde KOBİ’lerin tüm işletmeler içindeki payı %100’e yakındır. KOBİ’lerin APEC ekonomisine katkılarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 1. 2: KOBİ'lerin APEC Ekonomilerine Toplam İşletme ve İstihdam Açısından Katkıları

	İstihdam	İşletme Sayısı
Çok Küçük Ölçekli İşletmeler (1-5 çalışan)	%30	%75
Küçük Ölçekli İşletmeler (5-19 çalışan)	%20	%20
Orta Ölçekli İşletmeler (20-100 çalışan)	%18	%4
Toplam	%68	%99

Kaynak: APEC, “The Importance of MSEs in Economic Development of Developing APEC Countries”, **APEC Studies**, Papers Presented at the APEC Study Center Consortium Conference, May, 22-25, 2005, Ed. by Lepi T. Tarmidi, Jeju, ASC Univesity of Indonesia, 1997, p. 5.

Yukarıdaki tabloya göre çok küçük ve küçük ölçekli işletmeler birlikte tüm işletmelerin %95'ini ve toplam istihdamın %50'sini oluşturmaktadırlar ve bu özellikleriyle ekonomide önemli bir konuma sahiptirler.¹⁸

KOBİ'ler Doğu Asya bölgesinde de kritik bir öneme sahiptirler. Bu bölgedeki ülkelerin her birinde ayrı ayrı öneme sahip bu işletmeler daha geniş anlamda düşünülecek olursa APEC'i de kapsayan coğrafyada artan bir ekonomik öneme sahiptirler. Bu önem, özellikle istihdam yaratma imkanları, yeniliklerin kaynağı olmaları, ihracat yaratma olanakları, geleceğin başarılı KOBİ ve büyük ölçekli işletmelerini oluşturmaları, yerel ve küresel bazda rekabetin kaynağı olmalarından kaynaklanmaktadır.

Bölgede mevcut yaklaşık 20-30 milyon KOBİ, tüm işletmelerin yaklaşık %99'unu oluşturmaktadır. Bölgede en fazla KOBİ Çin'de yer almaktadır. Bunu, yaklaşık 5 milyon KOBİ ile Japonya, 2,9 milyon KOBİ ile Kore izlemektedir.

¹⁸ APEC, “The Importance of MSEs in Economic Development of Developing APEC Countries”, pp. 3-6.

Bölgedeki gelişmiş ekonomiler daha fazla KOBİ'ye ve dolayısıyla ekonomide daha etkin bir role sahiptirler. Bu ekonomilerde meydana gelen gelişimi hızlı büyüyen işletmeler meydana getirmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde meydana gelen büyüme ise yeni işletmelerden kaynaklanmaktadır. Bölgedeki KOBİ'ler satışlara, üretime ve yaratılan katma değere yaklaşık %50 oranında katkı sağlamaktadırlar.

Yapılan çalışmalara göre KOBİ'lerin net istihdama katkıları yaklaşık %60-%70 civarındadır ve bu özelliklerinden ötürü girişim lokomotifleri olarak tanımlanmaktadırlar.¹⁹

Tablo 1. 3: KOBİ'lerin Ekonomideki Rollerinin Gelişimi (1988-2003)

	KOBİ'ler				Büyük Ölçekli İşletmeler	Toplam
	Ortalama Yıllık Değişim Yüzdeleri					
Ciro Artışı	Mikro	Küçük	Orta	Toplam		
Yurtiçi Satışlardaki Artış	2.1	1.9	1.7	1.7	1.8	1.9
İhracattaki Artış	5.8	5.8	6.2	6.2	6.2	6.1
Toplam Artış	2.4	2.4	2.4	2.4	2.7	2.5
İstihdamdaki Artış	0.3	0.1	-0.2	0.2	-0.1	0.1
İşletmelerdeki Artış	0.4	0.1	-0.1	0.4	-0.2	0.4
Karlılıktaki Artış	0.2	0.4	0.3	0.3	0.2	0.3

Kaynak: European Commission, “2003 Observatory of European SMEs”, (Çevrimiçi)

http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observator_y_2003_report7_en.pdf, 1 Mayıs 2005.

Yukarıdaki tabloda, 19 Avrupa ülkesindeki KOBİ için yapılan araştırma kapsamında 1988-2003 yılları arasında KOBİ'lerin ekonomideki önemlerinin gelişimi gösterilmektedir. Buna göre, belirtilen dönemde gözlemlenen toplam ciro artışı %2,5'tir. KOBİ'lerde ciro artışı oranı %2,4'tür. Büyük ölçekli işletmelerde söz

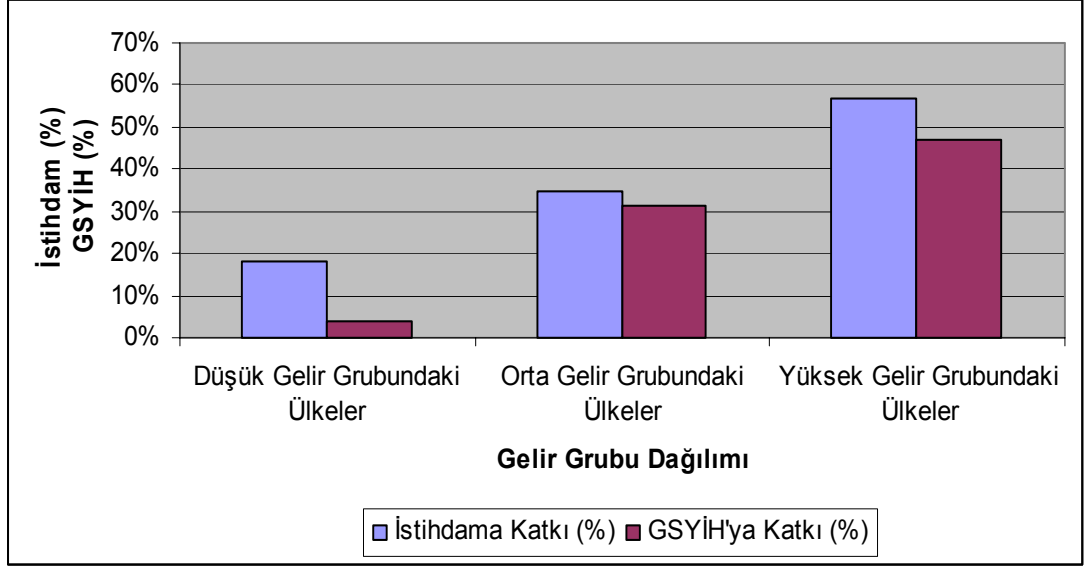
¹⁹ Charles Harvie, “East Asian SME Capacity Building, Competitiveness and Market Opportunities in a Global Economy, **Economics Working Paper Series 2004**, University of Wollongong, Australia, 2004, pp.5-13, (Çevrimiçi) <http://www.uow.edu.au/commerce/econ/wpapers.html>, 15 Temmuz 2005.

konusu oran %2,7'lik artış ile KOBİ'lerdeki ciro artışının üzerindedir. İstihdamdaki büyümenin KOBİ'lerde %0,2 oranında artmış olduğu görülmekte halbuki bu dönemde büyük ölçekli işletmelerde istihdamın daralmakta olduğu dikkat çekmektedir. İşletmelerdeki artış konusunda da KOBİ'lerdeki büyümeye karşılık büyük ölçekli işletmelerde daralma mevcuttur. Son olarak karlılık artışı konusunda da KOBİ'ler %0,3 oranındaki artışla büyük işletmelere göre önde yer almaktadırlar.

Aşağıdaki grafikte Dünya Bankası tarafından 76 ülkenin KOBİ'sine yönelik olarak yaptırılmış olan araştırma sonuçlarından biri yer almaktadır. Söz konusu grafikte ülkenin gelir düzeyi ile KOBİ'lerin ülke ekonomisine katkısı arasındaki pozitif yönlü ilişki görülmektedir. Grafik, farklı gelir gruplarındaki KOBİ'lerin imalat sektöründeki istihdama ve GSYİH (Gayri Safi Yurt İçi Hasıla)'ye katkısını göstermektedir. Bu araştırmaya göre, ülkelerin gelir düzeyi, kişi başına düşen GSYİH tutarına göre sınıflandırılmıştır. 1.000 ABD doları'na kadar olan gelir seviyesi düşük, 1.000-10.000 ABD doları'na kadar olan gelir seviyesi orta ve 10.000 ABD doları'ndan daha fazla olan gelir seviyesi yüksek gelir seviyesi olarak gösterilmektedir. Buna göre düşük gelir seviyesindeki ülkelere göre yüksek gelir seviyesindeki ülkelere doğru, KOBİ'lerin önemi her iki gösterge açısından da artmaktadır. Ülkeler zenginleştikçe büyük ölçekli işletmelerin tersine, KOBİ'lerde imalat sektöründe istihdam edilen işgücü sayısı artmakta ve KOBİ'ler GSYİH'ye daha fazla katkı yapmaktadırlar.²⁰

²⁰ Meghana Ayyagari, Thorsten Beck and Aslı Demirgüç-Kunt, "Small and Medium Enterprises Across the Globe", (Çevrimiçi) http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1114437274304/SME_globe.pdf, 4 Nisan 2005.

Grafik 1. 8: KOBİ'lerin Ülke Gelir Grubu Bazında Toplam İstihdam ve GSYİH'ye Katkıları

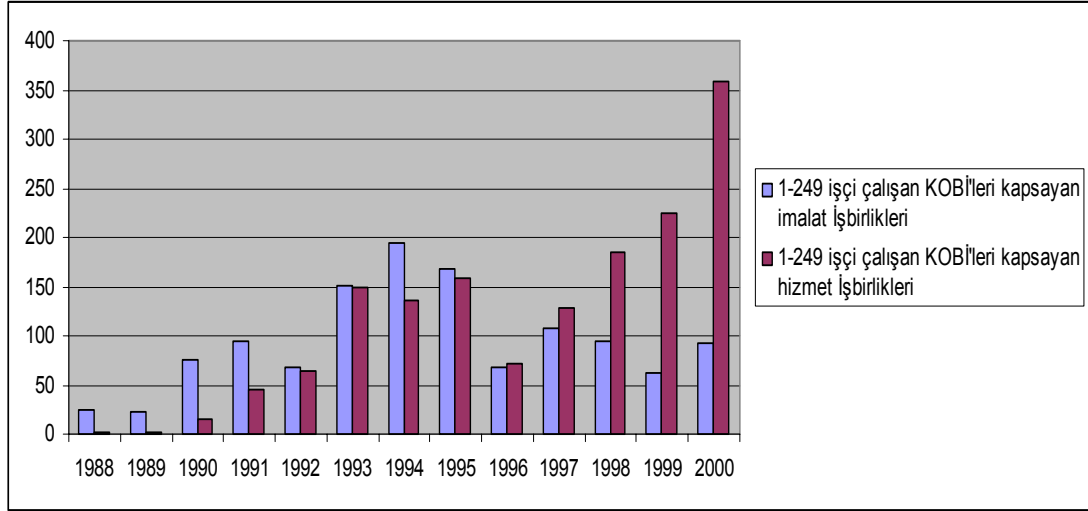


Kaynak: Meghana Ayyagari, Thorsten Beck and Aslı Demirgüç-Kunt, "Small and Medium Enterprises Across the Globe", (Çevrimiçi) http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/847971114437274304/SME_glob_e.pdf, 4 Nisan 2005.

1.1.2. KOBİ'ler, Sınır-Ötesi İşbirlikleri

KOBİ'lerin bir bölümü yerel piyasalara odaklanmayı tercih ederken diğer birçok KOBİ artan oranda küreselleşmeye başlamıştır. Dünyadaki toplam ürün ihracatının yaklaşık %25-%35'ini KOBİ'ler sağlamaktadır. OECD ülkelerindeki imalatçı KOBİ'lerin 1/5'i, cirolarının %10 ile %40 arasındaki bir kısmını sınır-ötesi faaliyetlerinden elde etmektedirler. Büyük Çok Uluslu Şirketler çeşitli ticari aktivitelerini imalat ve hizmet sektöründeki taşeron firmalar aracılığıyla gerçekleştirdiklerinden, küçük ölçekli işletmeler artan ölçüde iş imkanları kazanmaktadırlar. Artan teknolojik imkanlarla birlikte, küçük ölçekli işletmelerin kendi aralarındaki ve büyük işletmelerle aralarındaki iletişim artmış olup bu etkileşim, işletmelerin ölçeklerinden kaynaklanan sıkıntıları azaltmakta ve küreselleşmelerine imkan vermektedir.

Grafik 1. 9: 1988-2000 Yılları Arasında KOBİ'leri Kapsayan Sınır-Ötesi İşbirlikleri



Kaynak: OECD, “Small and Medium Enterprise Outlook 2002”, (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org>, 4 Temmuz 2005.

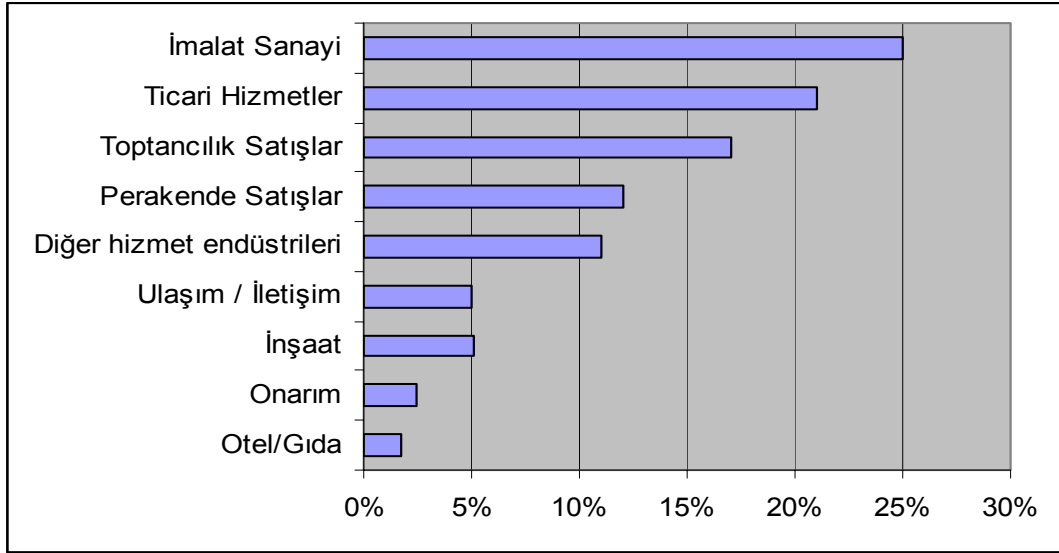
Yukarıdaki grafikte görüldüğü üzere, 1990-1995 yılları arasında imalat sektöründe yapılan anlaşmaların hizmet sektörüne göre daha fazla olduğu anlaşılmaktadır. Bu yıllar arasında 752 imalat ve 567 hizmet işbirliği anlaşması yapılmıştır. 1995-2000 yılları arasında ise 630 imalat, 1.170 hizmet işbirliği anlaşması yapılmıştır. KOBİ'leri kapsayan sınır-ötesi ortaklıkların son yıllarda özellikle hizmet sektöründe oldukça artmış olduğu anlaşılmaktadır.²¹

²¹ OECD, “Small and Medium Enterprise Outlook 2002”, (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org>, 4 Temmuz 2005.

1.1.3. KOBİ'ler ve İhracat

Aşağıdaki grafikte, 19 Avrupa ülkesi için yapılmış olan araştırma sonuçlarına göre imalat sanayindeki KOBİ'lerin, hizmet sektöründeki KOBİ'lere kıyasla ihracata daha fazla katkıda bulunmakta olduğu görülmektedir.²²

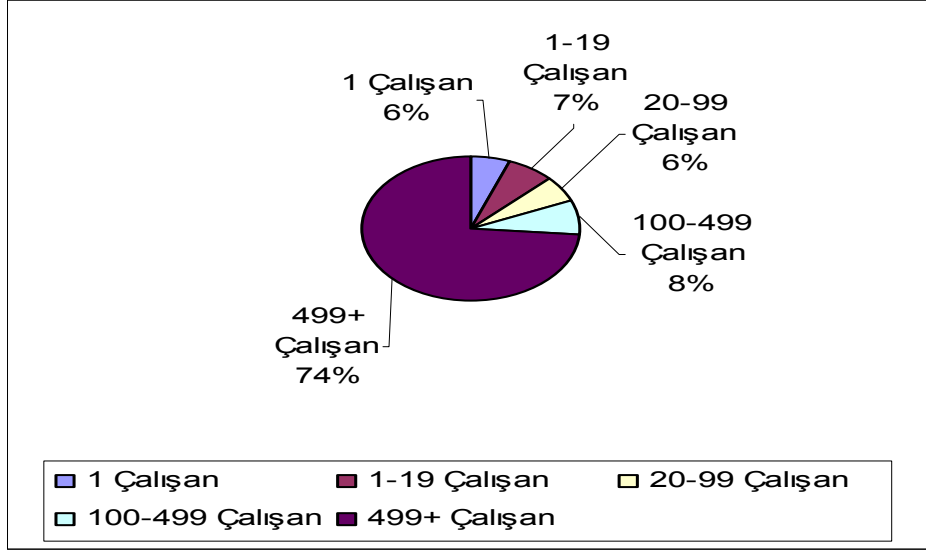
Grafik 1. 10: 2002 yılı itibariyle 19 Avrupa Ülkesinin Sektör Bazında İhracattaki Payları



Kaynak: OECD, “Facilitating SMEs Access to International Markets”, (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org/dataoecd/6/12/31919223.pdf>, 2 Haziran 2005.

²² OECD, “Facilitating SMEs Access to International Markets”, (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org/dataoecd/6/12/31919223.pdf>, 2 Haziran 2005.

Grafik 1. 11: ABD’de İşletme Büyüklüklerine Göre İhracat Oranları

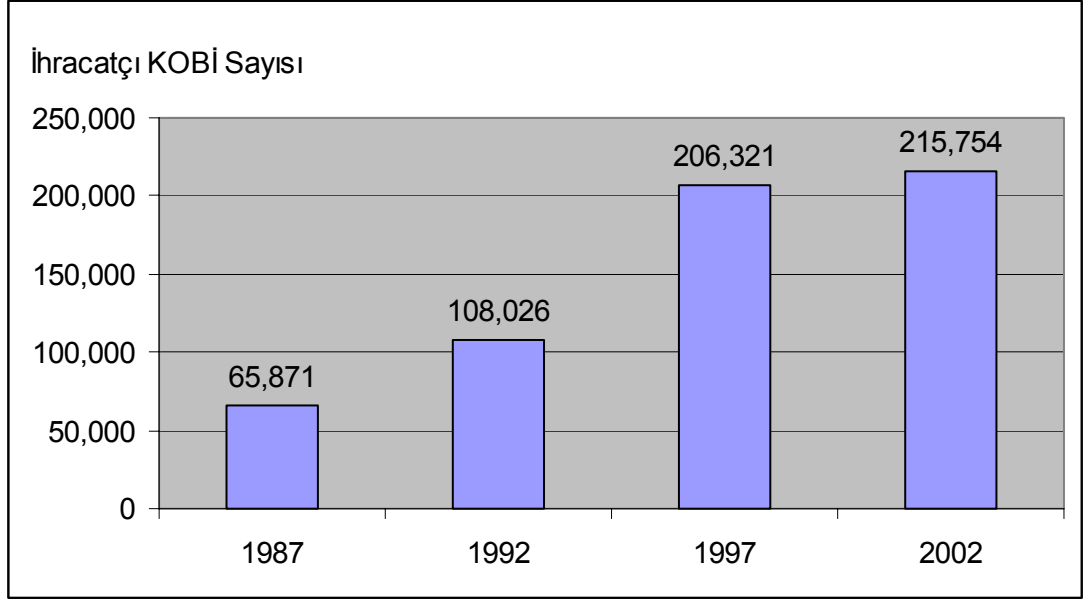


Kaynak: International Trade Administration of United States of America, “**Small & Medium-Sized Exporting Companies: A Statistical Handbook**”, USA, USA Department of Commerce Publication, 2005, p.10.

Yukarıdaki grafikte ABD’nin ihracatında işletmelerin payları gösterilmektedir. KOBİ’ler ihracatın %26’sını sağlamaktadırlar. KOBİ’ler arasında ihracata katkısı en fazla olan grubun %8’lik pay ile 100-499 işçi çalıştıran işletmeler olduğu dikkat çekmektedir.²³

²³ International Trade Administration of United States of America, **Small & Medium-Sized Exporting Companies: A Statistical Handbook**, USA, USA Department of Commerce Publication, 2005, p.10.

Grafik 1. 12: 1987-2002 Yılları Arasında ABD'deki İhracatçı KOBİ'lerin Sayısındaki Gelişim



Kaynak: International Trade Administration of United States of America, “**Small & Medium-Sized Exporting Companies: A Statistical Handbook**”, USA, USA Department of Commerce Publication, 2005, p7.

Yukarıdaki grafikte ABD’de ihracat yapan KOBİ’lerin sayısında 1987 yılından 2002 yılına kadar olan gelişim gösterilmektedir. KOBİ ifadesiyle, 500 kişiden az işçi çalıştıran işletmeler belirtilmektedir. Grafikte görüldüğü üzere beş yıllık dönemler itibariyle gösterilmekte olan KOBİ sayısı artış eğilimindedir. 1987 yılından 2002 yılına gelindiğinde ihracatçı KOBİ sayısı %200’ün üzerinde artış göstermiştir.

İşyeri sayısı, çalışan sayısı ve yaratılan katma değerden oluşan üç önemli göstergeye bakıldığında KOBİ’lerin yapıları ve kalkınmışlık düzeyleri ne olursa olsun ülke ekonomilerinin temel bir bileşeni olduğu ve her ekonomik yapıda büyük ve önemli bir yere sahip oldukları görülmektedir.

Gerek yukarıda belirtildiği şekilde çeşitli ülkelere yönelik olarak yapılan değerlendirmelerin gerekse birçok ülkeyi kapsayan çeşitli grafiklerin desteklediği üzere, son yıllarda yapılan araştırmalar, yüksek büyüme hızına sahip küçük işletme

gruplarının, iş imkanlarının ve yeniliklerin yaratılması konusunda çok önemli katkıları olduğunu doğrular niteliktedir.²⁴

Dünya Bankası, küçük işletmelerin performansına yönelik araştırmasında, ekonomik büyüme, istihdam ve fakirliğin azaltılmasına yönelik stratejilerinde KOBİ'lerin merkezi rolünü belirtmiştir. Küresel ve bölgesel bazda ekonomik canlılığın sürekliliği konusunda KOBİ'lerin artan önemi kabul edilmektedir. Verilen önemi destekleyecek şekilde, 2004 yılında Dünya Bankası Grubu, çok küçük, küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik olarak yaklaşık 2,8 milyar ABD doları tutarındaki desteğe onay vermiştir.²⁵

Dünya ekonomisinin büyüme hızının yavaşlaması, teknoloji sektöründe yaşanan durgunluk gibi faktörler nedeniyle, ekonomik performansın güçlendirilerek artırılması konusunda, KOBİ'lerin sahip oldukları kritik önem günümüzde de artarak devam etmektedir. Dünya ekonomilerinin güçlenmesi, önlerine çıkan fırsatları değerlendirebilen işletmelerin dinamizmine ve bu işletmelerin, faaliyetlerini piyasa koşullarına göre yapılandırabilmelerine bağlı olmaktadır. Gelecekte de KOBİ'lerin, faaliyet gösteren işletmelerin çoğunluğunu oluşturmaya, meydana getirilecek mal ve hizmet üretiminde büyük oranında pay sahibi olmaya ve piyasaya giren ve piyasadan çıkan işletmelerin büyük bölümünü oluşturmaya devam edeceği düşünülmektedir.

1.1.4. KOBİ'lerde Kümeleşme ve Global Etkiler

KOBİ'ler günümüzün artan iletişim ve internet teknolojilerinin sağladığı imkanlar sayesinde geçmiş dönemlere oranla daha yüksek oranda birlikte hareket etmekte ve KOBİ kümeleri oluşturmaktadırlar.

²⁴ OECD, "Small and Medium Enterprise Outlook 2002", (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org>, 4 Temmuz 2005.

²⁵ Meghana Ayyagari, Thorsten Beck and Aslı Demirgüç-Kunt, "Small and Medium Enterprises Across the Globe", (Çevrimiçi) http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1114437274304/SME_globe.pdf, 4 Nisan 2005.

Kimi zaman, pazarda belirgin bir hammadde ve yarı mamul sağlayıcısı olarak kümeleşmekte ve büyük işletmelere ve pazar alanlarına yönelik ortak politikalar üretmektedirler. Ayrı birimler halinde, rekabet koşulları altında ayrı ayrı faaliyet göstermek yerine, ortak hareket edilebilecek alanlarda pazarlık güçlerini artırabilmektedirler. Bu durum büyük işletmeler için de avantajlar oluşturmaktadır. Büyük işletmeler aynı anda birden fazla KOBİ ile farklı koşullarda ticari faaliyet yürütmek yerine, ürün sağlayıcı, KOBİ kümeleri ile muhatap olmaktadır.

Sınır ötesi ticari faaliyetlerde, kümeleşen KOBİ'ler daha kolay pazar bulmakta, rekabet koşulları ile daha etkin mücadele edebilmekte ve uzak pazarlara sunabilecekleri ürün hacmini ve çeşitliliğini artırabilmektedirler. Ülkeden ülkeye değişen ihracat koşullarına adapte olabilmek ve daha uzun dönemli ticari anlaşmalar yapabilmek bu şekilde mümkün olmaktadır.

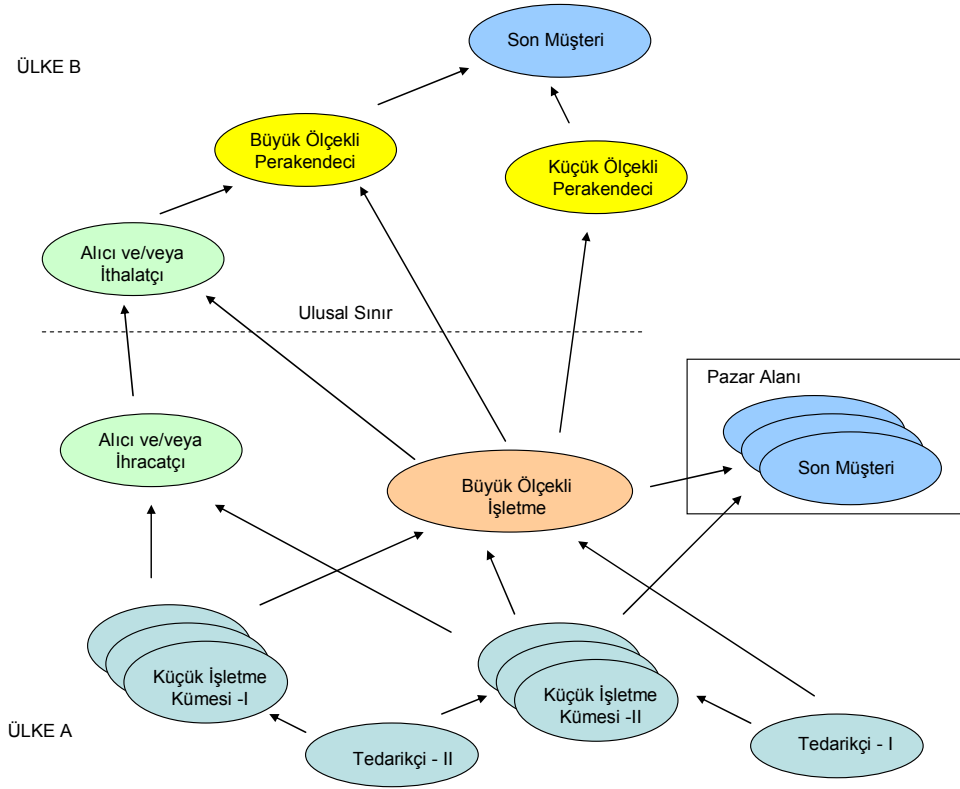
KOBİ'ler bazı durumlarda, alım yaptıkları hammadde ve yarı mamul sağlayıcılarına karşı birliktelik oluşturmaktadırlar. Bu şekilde satın alma birim maliyetlerini azaltmakta, aynı ürünlere yönelik alım yapan büyük işletmelerle aralarındaki alım gücü farkını azaltmakta ve hatta ortadan kaldırmaktadırlar.

Aşağıdaki şemada KOBİ kümelerine ilişkin ulusal ve uluslararası bir örnek senaryo sunulmaktadır.

Ülke A sınırlarında faaliyet gösteren üretici Küçük İşletme Kümesi, I ve II, aynı ülke sınırlarındaki pazar alanına ve dolayısıyla son müşteriye doğrudan ya da Büyük Ölçekli İşletme üzerinden dolaylı olarak ulaşabilmektedir. Bu küme işletmeler, kendilerine hammadde ve yarı mamul sağlayan Tedarikçi I ve II'den daha iyi koşullarda malzeme ve hizmet almakta ve böylelikle Ülke A rekabet koşullarında faaliyet gösterebilmektedirler. Aynı şekilde sınır ötesi ticari faaliyetlerini İhracatçı işletme ve/veya Büyük Ölçekli İşletme üzerinden gerçekleştirmektedirler.

Ülke B, Büyük Ölçekli Perakendeci işletmenin ihtiyaç duyduğu hacim ve kalitedeki ürünleri Ülke A KOBİ kümeleri ortak girişimlerinin oluşturduğu güç sayesinde sağlayabilmektedir ve Ülke B, Son Müşteri'si bu ürünleri Büyük Ölçekli ya da Küçük Ölçekli Perakendeci'den sağlayabilmektedir.

Şema 1. 1: KOBİ'lerde Kümeleşme ve Global Etkiler



Kaynak: UNIDO, “Integrating SMEs In Global Value Chains: Towards Partnership for Development”, (Çevrimiçi) <http://www.unido.org/userfiles/PuffK/partnerships02.pdf>, 1 Nisan 2005.

Yukarıdaki örnek senaryoda görüleceği üzere KOBİ kümeleri yerel ve uluslararası ekonomide daha etkin rol üstlenmektedirler.²⁶

²⁶ UNIDO, “Integrating SMEs In Global Value Chains: Towards Partnership for Development”, (Çevrimiçi) <http://www.unido.org/userfiles/PuffK/partnerships02.pdf>, 1 Nisan 2005.

Aynı konu üzerinde araştırma ve tespitlerde bulunan John Naisbitt'e göre, dünya ekonomisi küreselleştikçe KOBİ kümelerinin birlikte oluşturdukları ortak güç paralel olarak artmaktadır. Kümeleşen KOBİ'ler aşağıda belirtilen avantajlara sahip olmakta ve rekabet güçlerini artırmaktadırlar:²⁷

- KOBİ kümeleri, daha önce büyük işletmelerin kontrolü altındaki pazarlara ulaşabilmektedirler.
- KOBİ kümeleri sınır ötesi ticarete karşılaştıkları bürokratik engel ve zorlukları daha kolay aşabilmektedirler.
- Kümeleşen KOBİ'ler internet ve iletişim ağlarını etkin olarak kullanıp büyük işletmelerle aralarındaki rekabet dengesizliğini ortadan kaldırmışlar ve hatta tersine çevirmişlerdir.
- KOBİ kümeleri piyasa koşullarına uygun kalitede ürün sağlamak ve büyük işletmelere göre daha fazla yeni ürünü pazara sunabilmektedirler.

1.2. Türkiye'de KOBİ'lerin Yeri ve Önemi

KOBİ'lerin öneminin kavranması gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde farklı zamanlarda gerçekleşmiştir.

ABD'de, KOBİ'lerin desteklenmesi ve teşvikine ilişkin ilk yasa 1953 yılında hazırlanmıştır.²⁸ AB ve Birliğe üye ülkelerde ise büyüme, rekabet, istihdam gibi önemli konularda yaşanan problemlerin üstesinden gelebilmek için 1983 yılı KOBİ yılı ilan edilmiş ve bu tarihten itibaren çeşitli destekleme politikaları yürürlüğe konmuştur.²⁹

²⁷ Naisbitt, **Global Paradox: The Bigger The World Economy, The More Powerful Its Smallest Players**, pp. 19-20.

²⁸ Nazmiye Demir v.d., **Pazarlama Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler**, 3. bs., Ankara, Milli Produktivite Merkezi Yayınları, No: 633, 2003, s.11.

²⁹ İrfan Yazman, "Esnaf-Sanatkarların, KOBİ'lerin Finansmanı", **TOBB Raporu**, İstanbul, Türkiye Bankalar Birliği, 2005, s. 8.

KOBİ'ler ülkemizde son dönemlere kadar esnaf ve sanatkar kesimi içinde düşünüldüğünden bu işletmelere ilişkin belirli bir sanayi politikası geliştirilememiş ve KOBİ'ler ekonomik kalkınma sürecinde göz ardı edilmişlerdir.

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda küçük sanayici, esnaf ve sanatkarların sorunları ile ilgili merkezi bir kuruluşun kurulması gerektiği vurgulanmış, bu kuruluş ancak 1970 yılında, İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde KÜSGEM (Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi) adı altında kurulmuştur. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda, KÜSGEM'in öngörülen hedefleri gerçekleştiremediği kabul edilmiştir. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda, KOBİ'ler ilk kez ayrı olarak tanımlanmış ve bu işletmelere teknolojik, finansal, yönetim ve organizasyon alanında danışmanlık hizmetleri sağlamak amacı ile 1983 yılında KÜSGEM (Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı) kurulmuştur. KOBİ'lerin ekonomideki önemi açıklıkla Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda vurgulanmış ve bu işletmelerin teşvik edilmesi ve geliştirilmesi gereği üzerinde durulmuştur.³⁰

Bu gelişmelerden izlendiği üzere işsizlik oranının yüksek olduğu ülkemizde KOBİ'lerin önemi 1980 sonrasında anlaşılmıştır.

Bu işletmelerin desteklenmesine yönelik faaliyetler 1990'lı yıllarda gelişme kaydetmeye başlamıştır. Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından 1996 yılı, KOBİ yılı ilan edilmiş, KOBİ'ler ilk defa mevzuattaki yerini 16 Ekim 1996'da çıkan KOBİ Teşvik Kararnamesi ile almıştır.³¹

Ancak 5 Nisan Kararları sonrası ekonomik gelişmeler (yüksek enflasyon, artan kamu borçları, mali kriz gibi) KOBİ'lerin lehine olmayan bir ortamı yaratacak şekilde biçimlenmiş ve bu işletmelerin ekonomik durumlarını güçleştirmiştir. Bu genel ekonomik güçlüklere ek olarak KOBİ'ler 1996 yılında AB ile yapılan Gümrük

³⁰ Sarıaslan, **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi**, s. 41-42.

³¹ Bedri Dilik, Mustafa Duran, "Türkiye'de Uygulanan KOBİ Teşvik Politikası ve Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesi", **Hazine Dergisi**, Nisan 1998, s. 69.

Birliği Anlaşması'nın ardından açık ekonomi ve rekabetin ilk sarsıntısını yaşamışlardır.³²

Günümüzde, ülkemizdeki KOBİ'lerin sayısı hizmet sektörü de dahil olmak üzere tüm işletmelerin sayısının %99,8'ini, bu işletmeler toplam istihdamın %76,6'sını oluşturmaktadır. KOBİ yatırımlarının toplam yatırımlar içindeki payı %26,5'tir. Toplam katma değerin %38'i KOBİ'lerce yaratılmaktadır. Toplam ihracat içindeki KOBİ payı ortalama %8 oranında gerçekleşmekte ve bu kesimin toplam banka kredilerinden aldığı pay %5'in altında bulunmaktadır.³³

KOBİ'lerin ülkemiz ekonomisi için önemini artıran nedenleri aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür:

1. Bu işletmelerin kullandıkları girdilerin çoğunun yurt içi kaynaklardan karşılanması ülke ekonomisinin dışa bağımlılığını belirli bir oranda azaltmaktadır.
2. Emek yoğun teknoloji ile çalışarak ve etkin kaynak kullanımında bulunarak ülke çapında istihdamı artırmaya katkıda bulunmaktadır.
3. Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kısa bir sürede daha kolay şekilde uyum sağlayabilmektedirler.³⁴
4. Büyük ölçekli işletmelerin kullandıkları hammadde, yardımcı malzeme, işletme malzemesi ve yarı mamul gibi girdileri üreterek, onların gelişimini tamamlamakta, yan sanayi oluşturmaktadır.
5. Büyük ölçekli işletmelerin ürettiği malların ve hizmetlerin aynısını üreterek onları rekabetçi ortama çekmektedirler.

³² Yılmaz Gündüz, "Anadolu'nun Kalkınmasında KOBİ'lerin Rolü ve Sorunları", **Finans-Politik&Ekonomik Yorumlar Dergisi**, No:493, Nisan 2005, s. 83.

³³ Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, "KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı", (Çevrimiçi) <http://www.abgs.gov.tr/uploads/files/KOBİ%20stratejisi.doc>, 10 Ocak 2004.

³⁴ Osman Demirdöğen, **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler**, Erzurum, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Yayını, No: 1996-1, 1996, s. 7-8.

6. Esneklik ve yenilikleri teşvik etmektedirler.
7. Gelir dağılımını olumlu yönde etkilemektedirler.³⁵

Türkiye'nin sermaye birikiminin, kalkınma ihtiyaçları karşısında yetersiz olması ve ülkeye yabancı sermaye girişinin yeterli seviyede bulunmamasından dolayı daha çok kentlerde ortaya çıkan ve büyük işletmelerin istihdam kapasitesinin üzerinde olan işgücü fazlası karşısında ekonomik bir istihdam yaratma alanı olan KOBİ'lerin geliştirilmesi, ülke için uygun kalkınma seçeneği olarak görülmektedir.³⁶

Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda yer alan politika girişimlerinin büyük bir kısmı KOBİ'lerin üretkenliğinin artırılmasını ve uluslararası rekabet edebilme güçlerinin geliştirilmesini amaçlamaktadır. Uluslararası en iyi uygulamalara dayalı olarak hazırlanan bu Plan, üniversitelerle işbirliği içerisinde, küçük işletmelerde ürün kalitesinin artırılması ile yeni buluşların ortaya çıkarılmasını, teknolojik kapasitenin güçlendirilmesini, risk sermayesi gibi finansman yöntemlerinin geliştirilmesini ve modern yönetim tekniklerinin kullanılmasını öngörmektedir. KOBİ'lerin ihracat yeteneklerini geliştirmek üzere yabancı şirketlerle ortaklık kurulmasının da destekleneceği belirtilmektedir. KOBİ'lere yönelik hizmetlerin iyileştirilmesi ve yaygınlaştırılması için izlenen yeni bir yaklaşım ise, KOSGEB ile TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) arasında yerel düzeyde ortak merkezler oluşturulmasına yöneliktir.³⁷

KOBİ'lerin ülkemizin ekonomik ve sosyal yapısına uygun kuruluşlar olmaları sebebiyle, bugün olduğu gibi gelecekte de ekonomideki yerlerini koruyacakları ve önemlerinin daha da artacağı düşünülmektedir.

³⁵ Adnan Çelik, Tahir Akgemci, **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler: Girişimcilik Kültürü, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yeni Stratejiler Karşısında KOBİ'ler**, Ankara, Nobel Yayını, No: 45, 1998, s. 94-95.

³⁶ Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, "KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı", (Çevrimiçi) <http://www.abgs.gov.tr/uploads/files/KOBİ%20stratejisi.doc>, 10 Ocak 2004.

³⁷ OECD, "Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey: Issues and Policies", (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf>, 28 Ağustos 2005.

1.3. Ekonomik Gelişmede KOBİ'lerin Önemi

KOBİ'lerin meydana getirdikleri katma değer, istihdam ve dış ticarete katkıları ekonomik değer ifade eden göstergelerdir.³⁸

Dünyada etkin rol oynayan ülkelere bakıldığında KOBİ'lerin tüm işletmelere oranının %95'in, istihdam içindeki paylarının %50'nin, toplam yatırım içindeki paylarının %35'in üzerinde, üretimdeki paylarının %50 düzeyinde ve ihracat paylarının da %30-%40 civarında olduğu görülmektedir.³⁹

KOBİ'lerin ekonomik gelişmedeki önemleri şu şekilde sıralanabilir:

1. Son yıllarda yapılan istatistiksel çalışmalar, bu işletmelerde istihdam yaratma gücünün büyük işletmelere oranla dört kat daha fazla olduğunu göstermektedir. Böylece KOBİ'ler istihdam yaratılan çevrenin ekonomik gelişimine büyük katkı sağlamış olmaktadır.⁴⁰
2. KOBİ'ler çoğunlukla ikinci el sermaye mallarını alıp kullanarak bazen de atıl durumdaki sermayeyi kullanarak çalışmaktadırlar. Böylece atıl durumda olan sermaye teçhizatı, üretim sürecinde devreye girmekte ve daha çok üretim yapılmasına neden olmaktadır. Bu gelişme ise ulusal ekonomiye istihdam artışı sağlamaktır.
3. KOBİ'ler sermaye kaynaklarının düşük karlı endüstrilerden yüksek karlı endüstrilere akmasına yardım ederek sermaye piyasalarının daha etkin çalışmasını sağlamaktadırlar.
4. KOBİ'lerde çoğu zaman düşük vasıflı işçiler istihdam edilmektedir, bu şekilde geçici işsizliğin azalmasına katkı sağlanırken diğer taraftan da bu kişilere iş eğitimi ve çalışma tecrübesi kazandırılarak verimlilik artırılmaktadır.

³⁸ Mehmet Melemen, **Türkiye'de KOBİ'lere Yönelik İhracat Teşvik Politikalarının Etkinliğini Arttırıcı Bir Model Olarak Sektörel Dış Ticaret Şirketleri'nin İncelenmesi**, İstanbul, Türkmen Kitabevi, No: 180, 2001, s. 58.

³⁹ Halil Sariaslan, **Türkiye Ekonomisi'nde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler**, Ankara, TOBB Yayını, 1996, s. 9.

⁴⁰ Demirdöğen, **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler**, s. 7.

5. KOBİ'ler esnek üretim teknolojileri sayesinde geçici talep artışlarının karşılanmasına katkı sağlayarak ekonomide ani fiyat yükselişlerini engelleyebilmektedirler.⁴¹
6. KOBİ'ler, ekonomik büyüme ve yeniliklerin temel kaynağıdır.
7. Ekonomide KOBİ'lerin varlığı rekabeti, rekabet de ekonomik dinamizmi artırmaktadır.
8. KOBİ'ler özellikle daha düşük gelir grubuna dahil kişilere istihdam olanakları sağlamak yoluyla ve büyük işletmelere kıyasla daha geniş bir coğrafyaya yayılmış olmaları nedeniyle, gelişimi, girişimci ruh ve yeteneği destekleyerek ve kırsal kesim ile şehirlerdeki ekonomik dengesizlikleri azaltmaya yardım ederek daha adil bir gelir dağılımına katkıda bulunmaktadır.⁴²

1.4. KOBİ'lerin Genel Özellikleri

KOBİ'lerin tanımı konusunda ortak bir görüş olmamakla birlikte genel özellikleri ile ilgili olarak fikir birliği bulunmaktadır. İşletmelerin sahipleri aynı zamanda yöneticileri de olduğu için işletmelerin özellikleri sahiplerinin özellikleriyle genellikle özdeşleşmiştir. ABD'de yapılan araştırmaların sonuçlarına göre küçük işletmeler genel olarak aşağıda belirtilen özelliklere sahiptirler:⁴³

1. Kişisel ve ailevi etkenlerle motive edilmişlerdir.
2. Planlı olduğu kadar şans eseri olarak işe başlamışlardır.
3. Kuvvetli bir girişim duygusuna sahiptirler.
4. Kendilerini işlerine adanmışlardır.
5. Bağımsız çalışmayı istemektedirler.
6. Çabuk ve somut sonuçlar beklemektedirler.
7. Çok çabuk karşılık verme yeteneğine sahiptirler.

⁴¹ Doğan Kargül, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri**, İstanbul, İTO Yayını, No: 1997-47, 1997, s. 1-2.

⁴² International Labor Organization, "Small-Scale Activities and the Productivity Divide", (Çevrimiçi) <http://www-ilo-mirror.cornell.edu/public/english/employment/strat/download/wr04c5en.pdf>, 6 Temmuz 2005.

⁴³ Melemen, **Türkiye'de KOBİ'lere Yönelik İhracat Teşvik Politikalarının Etkinliğini Arttırıcı Bir Model Olarak Sektörel Dış Ticaret Şirketleri'nin İncelenmesi**, s. 57.

1.5. KOBİ'lerin Büyük İşletmelere Göre Avantajlı ve Dezavantajlı Yönleri

KOBİ'lerin büyük ölçekli işletmelerden farklı özelliklere sahip olmaları bu işletmeler karşısında kendilerine bazı avantajlar sağlarken bazı dezavantajlara da neden olmaktadır.⁴⁴ Aşağıdaki tabloda bu avantaj ve dezavantajlar toplu olarak gösterilmeye çalışılmıştır.

Tablo 1. 4: KOBİ'lerin Büyük İşletmelere Göre Avantajları ve Dezavantajları

Avantajlar	Dezavantajlar
Dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere uyum sağlayabilme konusunda daha esnekler	Finansman imkanı kısıtlıdır
Rekabeti teşvik ederler	Finansal planlama yetersizdir
Ülke içinde farklı bölgeleri kalkındırırlar	Uzman bir finansman ekibi veya finansman biriminden yoksundur
Yönetimde çok yakın denetime ihtiyaç hissedilir	Sermaye yapısı yetersizdir
Büyük firmaların tamamlayıcısıdır	Sermaye piyasasından sağlanan fayda yetersizdir
İstihdama daha yüksek oranda katkı sağlarlar	Genel yönetim yetersizdir
Yeniliklerin kaynağı ve ekonomik büyümenin katalizörüdürler	İşletme küçük veya orta ölçekli olması sonucu ihale vb. etkinlikleri izleme imkanı bulamayabilir
Bürokrasi azdır	Kendi sektöründeki gelişmeleri yakından takip edemez
Teknik yeniliklerde daha fazla verimlilik sağlarlar	Teknoloji düzeyi düşüktür
Maliyetler düşüktür	Kalifiye insan kaynağına ulaşmak zordur
Özel taleplere hizmet verebilirler	Pazar ve sektör bilgisi yetersizdir

Kaynak: ITC-UNCTAD/WTO, **The SME and the Global Market Place: An Analysis of Competitiveness Constraints**, Geneva, International Trade Center, 1997, pp. 25-32.

⁴⁴ ITC-UNCTAD/WTO, "The SME and the Global Market Place: An Analysis of Competitiveness Constraints", Geneva, International Trade Center, 1997, pp. 25-32.

1.6. Genel Olarak KOBİ Tanımı

Ülkelerin ekonomi politikaları içerisinde önemli yere sahip KOBİ'ler için Türkiye'de ve dünyada kabul gören tek bir tanım mevcut bulunmamaktadır. Yapılan tanımların ekonominin içinde bulunduğu duruma, sanayileşme düzeyine, kullanılan üretim tekniğine, faaliyette bulunulan işkoluna, pazar büyüklüğüne, bu işletmelere destek veren kuruluşlara, kişilere, zamana ve daha başka unsurlara bağlı olarak ülkeler arasında, aynı ülkenin farklı bölgeleri ve işkolları arasında değişiklik göstermesi ortak bir tanımın bulunmayışının nedeni olarak gösterilmektedir.⁴⁵ Ancak, devlet, finansal kurum ya da kuruluşlar tarafından belirli büyüklükte ve belirli özelliklere sahip işletmelere destek sağlanması ya da bir takım ayrıcalıkların tanınması söz konusu olduğunda ortak bir tanıma ihtiyaç duyulmaktadır. Böyle bir tanımlamanın varlığı, destek sağlanacak işletme veya işletmelerin kimler olacağına ayrıştırılabilmesi açısından önem taşımaktadır.⁴⁶ İşçi sayısına göre büyük olarak değerlendirilen bir işletmenin rekabetçi piyasadaki konumuna göre küçük işletme olarak tanımlanabilmesi yapılacak olan tanımlamanın işçi sayısı gibi tek bir ölçüte dayandırılmaması ve örneğin işletmenin içinde yer aldığı sektörde bulunan diğer işletmelere göre gücünü belirleyen ölçütlerin de gözeteilmesi gereğini ortaya koymaktadır.

Örneğin ABD'nin Küçük İşletme İdaresi (**SBA: Small Business Administration**) tarafından, bir finansman desteği sağlanması sırasında, 8.500 çalışanı olan American Motors firması, bu işletmenin rakipleri olan General Motors, Ford ve Chrysler ile kıyaslanarak, küçük işletme olarak kabul edilmiştir.⁴⁷

⁴⁵ Çelik, Akgeci, **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler: Girişimcilik Kültürü, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yeni Stratejiler Karşısında KOBİ'ler**, s. 64.

⁴⁶ Oktay Alpugan, **Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi**, 3. bs., Ankara, Özgün Matbaacılık, 1998, s. 6.

⁴⁷ Sarıaşlan, **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi**, s. 15.

Belirli niteliksel ve niceliksel ölçütlerden yararlanılarak hemen her ülkede işletmeler arasında farklılaştırmaya gidildiği ve bir tanımlama yapılmaya çalışıldığı gözlemlenmektedir:⁴⁸

1.6.1. Niceliksel Kriterler

- Çalıştırılan işçi sayısı
- Kullanılan makine, tezgah sayısı ve gücü
- Özsermaye
- Sabit sermaye
- Enerji kullanımı
- Kar
- Yıllık satış hasılatı
- Yaratılan katma değer
- Üretim kapasitesi
- Ödenen vergi miktarı
- İhracatın satış miktarındaki payı

1.6.2. Niteliksel Kriterler

- İşyerindeki işbölümü ve uzmanlaşma derecesi
- Sermayenin sınırlı olması ve finansal yeterlilik
- Risk üstlenme sorumluluğunun girişimciye ait olması
- Yönetim tekniklerinin yeterince uygulanıp uygulanmaması
- Yönetimin bağımlılık derecesi
- Üretimde kullanılan emek-sermaye yoğunlukları
- Faaliyet gösterilen piyasalardaki pazarlık gücü

⁴⁸ İlhan Uludağ, Vildan Serin, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler**, İstanbul, İTO Yayınları, Yayın No:1991-25, 1991, s.14-15.

Özet olarak, olabildiği ölçüde hem nitel hem de nicel ölçütleri göz önünde bulundurarak yapılacak bir tanımlamanın daha gerçekçi olacağı ifade edilebilmektedir.

1.7. Çeşitli Birliklerde ve Ülkelerde KOBİ Tanımı

Yukarıda açıklanan nitel ve nicel ölçütler dikkate alınarak kimi ülkelerde işletmelerin ikili ayrıma tabi tutulduğu görülmektedir:

- Küçük ve
- Büyük işletmeler

Kimi ülkelerde üçlü bir ayrıma gidilmiştir:

- Küçük,
- Orta ve
- Büyük ölçekli işletmeler

Kimi ülkelerde ise dörtlü bir sınıflandırma yapılmıştır:

- Çok küçük,
- Küçük,
- Orta ve
- Büyük ölçekli işletmeler

1980 yılından itibaren küçük ve orta büyüklükte ve büyük işletmeler olarak yapılan ikili ayırım birçok ülkede kabul edilmiştir. Ülkeler arasında özellikle niceliksel ölçütler açısından farklılıklar dikkat çekmektedir. Örneğin İtalya'da 500 kişiden az işçi istihdam eden işletmeler küçük işletme olarak tanımlanırken Belçika'da 50'den az işçi istihdam eden işletmeler küçük işletme olarak tanımlanmaktadır. Fransa'da ise 500 kişiden az işçi istihdam eden işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır.⁴⁹

⁴⁹ Alpugan, **Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi**, ss. 8-9.

1.7.1. OECD KOBİ Tanımı

OECD, KOBİ sınıflandırmasında istihdam edilen işçi sayısını esas almaktadır.⁵⁰

Tablo 1. 5: OECD KOBİ Sınıflandırması

İşletme Büyüklüğü	İşçi Sayısı
Çok Küçük İşletme	20'den az
Küçük İşletme	20 ile 99 arasında
Orta Ölçekli İşletme	100 ile 499 arasında
Büyük İşletme	500'den çok

Kaynak: M. Tamer Müftüoğlu, **Türkiye'de KOBİ'ler: Sorunlar-Öneriler**, 5. bsk., Ankara, Turhan Kitabevi, 2002, s. 119.

1.7.2. AB KOBİ Tanımı

Avrupa Konseyi kararınca ortaya konan KOBİ tanımı, işçi sayısı, bilanço büyüklüğü ve bağımsızlık kriterlerinden oluşan ölçütleri içermektedir.⁵¹ Bağımsız işletmeler; sermayesinin ya da hisse senetlerinin %25 veya daha fazlası bir işletme tarafından üstlenilmemiş veya sermayesi KOBİ tanımı dışındaki işletmelerden meydana gelmemiş olan işletmelerdir.⁵²

⁵⁰ M. Tamer Müftüoğlu, **Türkiye'de KOBİ'ler: Sorunlar-Öneriler**, 5. bsk., Ankara, Turhan Kitabevi, 2002, s. 119.

⁵¹ European Commission, "The New SME Definition: User Guide and Model Declaration", (Çevrimiçi) http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide.pdf, 10 Ağustos 2005.

⁵² Seçil Başmanav, **Avrupa Birliği Terminolojisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerle İlgili Sözcük ve Kavramlar**, Ankara, KOSGEB Yayını, 2001, s. 6.

Tablo 1. 6: AB KOBİ Tanımı

İşletme Büyüklüğü	İşçi Sayısı	Yıllık Ciro	Yıllık Bilanço Değeri
Mikro Ölçekli İşletme	10 ve daha az	2 milyon euro ve daha az	2 milyon euro ve daha az
Küçük Ölçekli İşletme	50 ve daha az	10 milyon euro ve daha az	10 milyon euro ve daha az
Orta Ölçekli İşletme	250 ve daha az	50 milyon euro ve daha az	43 milyon euro ve daha az

Kaynak: European Commission, “The New SME Definition: User Guide and Model Declaration”, (Çevrimiçi)

http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide.pdf, 10 Ağustos 2005.

1.7.3. Japonya’da KOBİ Tanımı

Japonya’nın KOBİ tanımında sektörlere göre istihdam edilen işçi sayısı ve yatırılan sermaye tutarı esas alınmaktadır. 1963 yılında yürürlüğe giren 1999 yılında revize edilen KOBİ Temel Kanunu’na göre yapılan KOBİ tanımı aşağıda yer almaktadır.

Tablo 1. 7: Japonya’da KOBİ Tanımı

Endüstri Türü	Sermaye Miktarı	İşçi Sayısı
İmalat Sanayi ve Diğerleri	300 milyon jpy ve daha az	300 ve daha az
Toptan Satışlar	100 milyon jpy ve daha az	100 ve daha az
Perakende Satışlar	50 milyon jpy ve daha az	50 ve daha az
Hizmetler	50 milyon jpy ve daha az	100 ve daha az

Kaynak: Osamu Tsukahara, “Profile of JASME”, **Presentation** (Recent Development in SME Finance in Japan), Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise, July 2005, (Çevrimiçi)
<http://www.go.jp/jpn/topics/jasmpresentation.pdf>, 10 Ağustos 2005.

1.7.4. Kore’de KOBİ Tanımı

Bir firmadaki çalışan sayısının 300 kişiyi geçmediği durumlarda bu firma genel olarak KOBİ olarak nitelendirilmekle birlikte KOBİ Çerçeve Kanunu’nun 2. maddesindeki sınıflandırmaya esas alınan kriterler aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.⁵³

Tablo 1. 8: Kore’de KOBİ Tanımı

Endüstri	KOBİ’ler		Küçük Ölçekli İşletmeler
	İşçi Sayısı	Sermaye	İşçi Sayısı
İmalat	300 ve daha az	8 milyar won ve daha az	50 ve daha az
Ulaşım, İnşaat, Madencilik	300 ve daha az	3 milyar won ve daha az	50 ve daha az
Büyük Ölçekli Toptan Satışlar	300 ve daha az	30 milyar won ve daha az	10 ve daha az
Toptan Satışlar, Diğer Hizmetler	100 ve daha az	10 milyar won ve daha az	10 ve daha az

Kaynak: SMBA, “Korean SMEs”, (Çevrimiçi) http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_1.jsp, 27 Ağustos 2005.

1.7.5. ABD’de KOBİ Tanımı

ABD’de KOBİ tanımına istihdam edilen işçi sayısı esas alınmakta olup genellikle 100’e bazı durumlarda 500’e kadar işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme olarak kabul edilmektedir. Orta ölçekli işletmeler için bu sınır 1.000, bazı durumlarda 1.500 işçiye kadar yükselebilmektedir. SBA’da, küçük işletme tanımlaması için belirli ölçütler kullanılmaktadır. Buna göre;

- Yıllık satış hacmi 17 milyon ABD doları kadar olan işletmeler,
- Yıllık satış hacmi 3,5 milyon ABD doları’ndan fazla olan tarım işletmeleri ve

⁵³ SMBA, “Korean SMEs”, (Çevrimiçi) http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_1.jsp, 27 Ağustos 2005.

- 100'e kadar işçi istihdam eden toptancı ve 1.500 ya da daha fazla işçi istihdam eden üretim işletmeleri küçük işletmelerdir.⁵⁴

Aşağıdaki tabloda ise istihdam edilen işçi sayısına göre çeşitli ülkelerdeki KOBİ sınıflandırmasına yer verilmiştir.

Tablo 1. 9: Çeşitli Ülkelerde KOBİ Sınıflandırması

Ülkeler	Küçük Ölçekli İşletme	Orta Ölçekli İşletme	Büyük Ölçekli İşletme
Almanya	50'den az	50-500	500'den çok
Fransa	120'den az	10-500	500'den çok
İngiltere	20'den az	20-250	250'den çok
Hollanda	10'dan az	10-100	100'den çok
Avusturya	10'dan az	10-100	100'den çok
İsviçre	-	50'nin altı	50'den çok
İsveç	-	50'nin altı	50'den çok
Danimarka	20'den az	20-50	50'den çok

Kaynak: Müftüoğlu, **Türkiye'de KOBİ'ler: Sorunlar-Öneriler**, s.121.

1.8. Türkiye'de KOBİ Tanımı

Türkiye'de farklı sektörlerde çalışan işletmelerin tümünü kapsayacak resmi bir tanımlama mevcut değildir. Türk hukukunda KOBİ deyimi çeşitli mevzuatlarda yer almakla birlikte bu kavramın tanımı sadece KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)'in kurulması hakkındaki kanunda yer almaktadır.⁵⁵

Aşağıda Türkiye'de geçerli belli başlı KOBİ tanımlarına yer verilmiştir:

1.8.1. KOSGEB KOBİ Tanımı

12 Nisan 1990 tarih, 3624 sayılı KOSGEB'in kurulması hakkındaki kanunun

2. maddesine göre, imalat sanayi sektöründe;

⁵⁴ Özkan, v.d., "KOBİ'lerde Girişimcilik, Yenilikçilik: Türkiye'de Gelişmiş ve Azgelişmiş Bölge Düzeyinde Bir Analiz", s. 5-6.

⁵⁵ Tahir Akgemci, **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**, Ankara, KOSGEB Yayını, 2001, s. 3.

- 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmeleri,
- 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri ise orta ölçekli sanayi işletmeleri olarak tanımlanmıştır.⁵⁶

1.8.2. Türk Eximbank KOBİ Tanımı

- İstihdam ettiği işçi sayısının 1 ile 200 arasında olduğunu Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) kayıtları ile belgeleyen,
- İmalat sanayi alanında faaliyette bulunan,
- Arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, son takvim yılı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı Yeni Türk Lirası (YTL)'ni aşmayan firmalar KOBİ olarak değerlendirilmektedir.⁵⁷

1.8.3. T.C. Hazine Müsteşarlığı KOBİ Tanımı

Bağımsız nitelikteki veya sermayesinin en fazla %25'i büyük işletmelere ait olan mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır.

İmalat ve tarım sanayinde faaliyette bulunan, kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamının net tutarı 950.000 YTL'yi aşmayan;

- 1 ile 9 işçi çalıştıran işletmeler mikro ölçekli,
- 10 ile 49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli,

⁵⁶ T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, "KOSGEB Kuruluş Kanunu", **Kanun**, No: 3624, Resmi Gazete No:20498, 12 Nisan 1990.

⁵⁷ Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., **KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri Uygulama Esasları: 21 Mart 2005 Revizyonu**, Ankara, 21 Nisan 2003, s.1.

- 50 ile 250 işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir.⁵⁸

Bu kararlar daha az işçi çalıştıran işletmelerin büyük işletmeler karşısında varlıklarını sürdürebilmeleri amacıyla daha fazla desteklenmeleri olanaklı hale getirilmiştir.⁵⁹

1.8.4. T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı KOBİ Tanımı

İmalat sanayinde faaliyet gösteren, 1-200 arasında işçi çalıştıran, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı YTL'yi aşmayan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır.⁶⁰

1.8.5. Devlet İstatistik Enstitüsü KOBİ Tanımı

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE)'nin 1991 yılı KOBİ Sanayi Araştırması'nda yapılan tanımlamada, çalışan işçi sayısına göre dörtlü bir sınıflandırma yapılmıştır. Buna göre;

- 1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük,
- 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük,
- 50-99 işçi çalıştıran işletmeler orta,
- 100 kişiden fazla işçi çalıştıran işletmeler büyük ölçekli işletmeler olarak sınıflandırılmıştır.⁶¹

⁵⁸ T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin Tebliğ", Resmi Gazete No: 24322, 18 Şubat 2001, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar ve Tebliğ Hükümlerinin Uygulanmasına İlişkin Genelge", Resmi Gazete No:25225, 10 Eylül 2003.

⁵⁹ Turan Serdengeçti, **Türkiye'de Genel Yatırım ve KOBİ Teşvik Mevzuatı ile Uygulamaları**, Ankara, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü Yayını, 2003, s. 44.

⁶⁰ T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, "Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ", Tebliğ No: 98/13, (Çevrimiçi) <http://www.dtm.gov.tr/ihr/dvyardim/cevre.htm>, 27 Ağustos 2005.

⁶¹ Özkan, v.d., "KOBİ'lerde Girişimcilik, Yenilikçilik: Türkiye'de Gelişmiş ve Azgelişmiş Bölge Düzeyinde Bir Analiz", s. 35.

Yukarıda bazılarına yer verildiği üzere farklı tanımlar, işletmelerin farklı kuruluşlardan hizmet talep etmeleri durumunda farklı değerlendirmelere tabi tutulmalarına, hizmeti verenler ve talep edenler arasında anlayış farklılığına neden olmaktadır.⁶²

T.C. 2003 Yılı Katılım Öncesi Ekonomik Programı'nda KOBİ'lerin gelişmesinin önündeki engellerin giderilerek daha elverişli bir ortamın sağlanması ve KOBİ tanımının AB'deki KOBİ tanımıyla uyumlu hale getirilmesi amacıyla bir KOBİ Teknik Komitesi kurulduğundan ve bu komitenin çalışmalarına başladığından bahsedilmektedir⁶³.

Ancak 2004 yılı Türkiye İlerleme Raporu'nda Türkiye'de uygulanmakta olan KOBİ tanımının Avrupa Komisyonu'nun tavsiyeleriyle uyumlu olmadığı belirtilmektedir.⁶⁴

KOBİ'lere yönelik hizmetlerin geliştirilmesi ve kurumlar arasında koordinasyon sağlanması amacıyla tüm kuruluşların faaliyetlerinin çerçevesini belirleyen standart bir KOBİ tanımının geliştirilmesinin faydalı olacağı anlaşılmaktadır.

⁶² Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, "KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı", (Çevrimiçi) <http://www.abgs.gov.tr/uploads/files/KOBİ%20stratejisi.doc>, 10 Ocak 2004.

⁶³ DPT, **Türkiye Cumhuriyeti 2003 Yılı Katılım Öncesi Ekonomik Programı**, Ankara, 2003, s. 64.

⁶⁴ Avrupa Komisyonu Türkiye Delegasyonu, "2004 Yılı Türkiye İlerleme Raporu", (Çevrimiçi) <http://www.deltur.cec.eu.int/default.asp?lang=0&ndx=9&ord=10&key=11623>, 27 Ağustos 2005.

Tablo 1. 10: Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımları

KURULUŞ	TANIM KAPSAMI	TANIM KRİTERİ	MİKRO ÖLÇEKLİ İŞLETME	KÜÇÜK ÖLÇEKLİ İŞLETME	ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME
KOSGEB	İmalat Sanayii	İşçi sayısı	-	1-50 işçi	51-150 işçi
HALKBANK	İmalat Sanayii, Turizm, Yazılım Geliştirme	İşçi Sayısı	-	-	1-250 işçi
		Sabit Yatırım Tutarı (euro)	230.000	230.000	230.000
HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	İmalat Sanayii, Turizm, Tarımsal Sanayi, Eğitim, Sağlık, Yazılım Geliştirme	İşçi Sayısı,	1-9 işçi	10-49 işçi	50-250 işçi
		Yatırım Tutarı, KOBİ Teşvik Belgesine Konu Yatırım Tutarı (euro)	350.000	350.000	350.000
DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI	İmalat Sanayii	İşçi Sayısı,	-	-	1-200 işçi
		Sabit Yatırım Tutarı (euro)	-	-	1.830.000
EXİMBANK	İmalat Sanayii	İşçi Sayısı			1-200 işçi

Kaynak: Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, “KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı”, (Çevrimiçi) <http://www.abgs.gov.tr/uploads/files/KOBİ%20stratejisi.doc>, 10 Ocak 2004.

İKİNCİ BÖLÜM

ULUSAL VE ULUSLARARASI FİNANSAL KURULUŞLARIN KOBİ'LERİN GELİŞİMİNE ETKİLERİ

2.1. Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler

Ülkemizde kişi başına düşen milli gelir seviyesinin düşüklüğü tasarruf eğilimini azaltmakta ve yatırımları finanse edecek sermaye oluşmamaktadır.¹ KOBİ'lerin başlangıç sermayesinin finansman kaynağı genellikle kişisel tasarruflar sonucu oluşan öz kaynaklar, akraba ve yakınlardan sağlanan borçlar olmaktadır. Bu işletmelerin yatırım projelerinin başarı ve karlılık potansiyelleri yüksek de olsa kuruluş aşamasında öz kaynaklarının sınırlı olması nedeniyle finans kurumlarından dış finansman sağlama imkanları kısıtlıdır.²

109 ülkede temsilcilikleri bulunan **Grant Thornton International** firmasının **European Business Owners Survey** başlıklı KOBİ'leri konu alan araştırması,³ 2003 yılından beri Türkiye KOBİ'leri de dahil olmak üzere 24 ülkedeki 6300 KOBİ'yi kapsamaktadır.

2005 yılında üçüncüsü yapılan bu çalışmada, işletmelerin büyümeyle ilgili olarak yaşadıkları kısıtlamalarla ilgili karşılaştırmalı sonuçlara göre, Türk KOBİ'lerinin %26'sı finansman maliyetini büyümelerinin önündeki engel olarak görmektedirler. Halbuki bu oran AB ortalamasında %16, çalışmaya katılan tüm işletmeler bazında ise %17 seviyesindedir. Uzun vadede Türk KOBİ'lerinin yine

¹ Nevin Yörük, Ünsal Ban, **KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama**, Ankara, Gazi Kitabevi, 2003, s. 27.

² Sarıaşlan, **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi**, s. 43.

³ Grant Thornton International, (Çevrimiçi) http://www.consumerfutures.com/gtbs/main/index1.php?page=3&lang=en&id=100015590&country_id=0, 11 Kasım 2005.

%26'sı uzun vadeli finansman yetersizliğini büyümelerinin önündeki kısıtlama olarak görmektedir. Bu oran AB ortalamasında %19, tüm işletmeler bazında ise %18 seviyesindedir.⁴

Aşağıda KOBİ'lere sağlanmakta olan iç kaynaklı finansman olanakları incelenmektedir.

2.1.1. İç Kaynaklı Destekler

Kuruluş aşamasını tamamlayan KOBİ'lerin gelişme döneminde özkaynaklarının yanı sıra erişebilecekleri başlıca finansman kaynakları; banka kredileri, leasing, risk sermayesi, factoring, forfaiting, franchising, barter, angel finanslama ve sermaye piyasası yoluyla finansman imkanı olarak sıralanabilir.

Aşağıda, KOBİ'lere yönelik olarak sağlanmakta olan banka kredileri ve banka kredileri dışındaki finansman imkanları incelenmiştir.

2.1.1.1. Banka Kredileri

KOBİ'lerin banka kredilerinden aldıkları pay ülkemizde %5'in altındadır. Halbuki bu oran, ABD'de %42,7, Fransa'da %48, Japonya'da %50, Güney Kore'de %47, Singapur'da %27, Hindistan'da ise %15,3'tür.⁵

KOBİ'ler açısından, bankayla olan ilişkiler, özellikle hizmet ve finansman temini ve iyi bir bankadan mali danışma kaynağı olarak yararlanabilmek açısından önem taşımaktadır. Sektörler hakkında bilgi sahibi, KOBİ'leri kredilendirmek konusunda deneyimli, bunun için yeterli fonlara sahip, kredi dışındaki nakit yönetimi

⁴ Grant Thornton International, (Çevrimiçi) http://www.consumerfutures.com/gtbs/main/psfs/csummary_turkey.pdf, 12 Kasım 2005.

⁵ Sarıaşlan, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, s. 43.

araçları konusunda da hizmet verebilen bir bankanın KOBİ'ler için önemi büyüktür.⁶ Ancak, banka kredilerinden alınan payın diğer ülkelere göre önemli oranda düşük olması, bankacılık sektörünün KOBİ'leri yeterince destekleyemediğini düşündürmektedir.

Aşağıda, bankalar tarafından KOBİ'lere sağlanmakta olan kredi imkanları incelenmiştir. Sağlanan krediler; yatırım ve kalkınma bankalarının, özel ticari bankaların ve kamu bankalarının sağlamakta olduğu krediler olarak ayrımlanmış, T. Eximbank'ın sağlamakta olduğu desteklere ayrıca yer verilmiştir.

2.1.1.1.1. Yatırım ve Kalkınma Bankalarının Sağlamakta Olduğu Krediler

Yatırım ve kalkınma bankaları tarafından KOBİ'lere sağlanmakta olan destekler, özel ve kamu kuruluşu ayrımı yapılmaksızın incelenmiştir.

a. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş. (TSKB), özel bir yatırım ve kalkınma bankası olarak özel sektör yatırımlarına finansman sağlamakta, danışmanlık, teknik yardım ve finansal aracılık hizmetleri vermektedir. Özel sektöre sağlanmakta olan krediler, orta ve uzun vadelerde yoğunlaşmıştır. Krediler proje esasına göre kullanılmakta, proje değerlendirme ekibi tarafından ekonomik, teknik, mali ve yönetsel açıdan değerlendirilmektedir.

TSKB'nin KOBİ'lere yönelik olarak sağlamakta olduğu başlıca kredilere aşağıda yer verilmiştir:⁷

⁶ Yeşim Dinçer, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Kredilendirilmesi", **Türkiye Bankalar Birliği Seminer Notları**, İstanbul, Türkiye Bankalar Birliği, 4-5 Şubat 2002, s. 4.

⁷ TSKB, (Çevrimiçi) <http://www.tskb.com.tr/krediler.aspx>, 15 Mayıs 2005.

1. Avrupa Yatırım Bankası (AYB: **EIB: European Investment Bank**) Sanayi Sektörü Global IV Kredisi

Kredi kapsamında özel sektöre ait imalat sanayi, tarıma dayalı sanayi, turizm ve hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yatırım projelerine finansman sağlamak amaçlanmaktadır. Finansman tutarı toplam yatırım tutarının %50'sine kadar olup bir firmaya en fazla 12,5 milyon euro kredi kullandırılabilir. Çalışan kişi sayısının 500'ün altında olması gerekmekte ancak yatırımların, kişi başı gelir seviyesi Türkiye ortalamasının altında olan illerde gerçekleşmesi veya eğitim, sağlık sektörlerinde yapılması halinde bu şart aranmamaktadır. Kredinin vadesi 2 yılı ödemesiz dönem olmak üzere toplam 7 yıldır.

2. KfW (**Kreditanstalt für Wiederaufbau**) KOBİ Kredisi

TSKB, bu kredide “APEX Bank” (Toptancı Banka) rolü üstlenmiş olup krediyi iki ticari banka aracılığıyla kullanmaktadır. Kredi, Türkiye'nin -KfW tarafından seçilen- 51 ilinde yer alan, imalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lerinin yatırım projelerinin ve/veya işletme sermayelerinin finansmanında kullanılmaktadır. Çalışan kişi sayısının 150'nin altında olması gerekmektedir. Kredi tutarı en fazla 200.000 euro olabilmektedir. Kredinin vadesi ticari bankalar tarafından belirlenmektedir.

3. Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası (AKKB: **CEB: Council of Europe Development Bank**) Kredisi

Özel sektöre ait imalat sanayi, tarıma dayalı sanayi, turizm ve hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yatırım projelerine finansman sağlamak amaçlanmaktadır. Finansman tutarı, toplam yatırım tutarının %50'sine kadar olup bir firmaya en fazla 10 milyon euro kredi kullandırılabilir. Çalışan kişi sayısının 500'ün altında olması gerekmektedir. Kredinin vadesi 7 yıldır.

4. Dünya Bankası EFIL (İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi: **Export Finance Intermediary Loan**) II Kredisi

TSKB'nin "APEX Bank" olarak görev aldığı 300 milyon ABD doları tutarındaki kredinin 230 milyon ABD doları kullanılmış olup, 2006 yılı içerisinde kalan 70 milyon ABD doları da aracı kurum/kuruluşlarca firmalara kullanılacaktır.⁸ Bu kredinin devamı olarak 305 milyon ABD doları tutarındaki EFIL III Kredisi yine TSKB'nin "APEX Bank" olarak görev yapmasıyla Yapı ve Kredi Bankası, Koçbank, Oyakbank, Fortis Bank, TEB, Garanti Leasing, Yapı ve Kredi Leasing, Dış Leasing ve TEB Leasing aracılığı ile özel sektör ihracat firmalarının finansmanında kullanılacaktır.

5. AFD (Fransız Kalkınma Ajansı: **Agence Française de Développement**) Kredisi

Fransız Kalkınma Ajansı ile imzalanan 50 milyon euro tutarındaki kredi kapsamında öncelikle enerji, sağlık ve eğitim sektörlerinde olmak üzere tüm iktisadi sektörlerde faaliyet gösteren özel sektör KOBİ'lerinin yatırımlarına finansman sağlamak amaçlanmıştır. Enerji, sağlık ve eğitim sektörü hariç diğer sektörlerde yapılacak yatırımlarda çalışan kişi sayısının 500'ün altında olması gerekmektedir. Kullanılacak kredi miktarı toplam yatırım tutarının %85'i ile sınırlı olup kredinin vadesi 6-14 yıl arasındadır.

⁸ The World Bank, (Çevrimiçi) <http://www.worldbank.org.tr>, 1 Ekim 2005.

6. JBIC (Japonya Uluslararası İşbirliği Bankası: **Japan Bank for International Cooperation**) Kredisi

Bu kredi kapsamında, özel sektöre ait imalat sanayi, tarıma dayalı sanayi, hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların projelerine finansman sağlamak amaçlanmıştır. Çalışan sayısının 500 kişinin, net sabit kıymetlerin 75 milyon ABD doları'nın altında olduğu firmalara kullanılabilir. Kredinin vadesi 1 yılı ödemesiz dönem olmak üzere toplam 6 yıldır.

7. AYB Küçük İşletmeler Aracılık Kredisi (AYB APEX Kredisi: **EIB Small Business APEX Loan**)

TSKB, bu kredi kapsamında "APEX Bank" görevini üstlenmiş olup, krediyi ticari bankalar ve finansal kiralama şirketleri aracılığı ile kullanılmaktadır. Kredi ile, özel sektöre ait imalat sanayi, turizm ve hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların Türkiye sınırları içerisindeki yatırım projelerine finansman sağlamak amaçlanmaktadır. Firmaların çalışan sayısının 250 kişinin altında olması gerekmektedir. 150 milyon euro tutarındaki kredinin vadesi ticari bankalar ve finansal kiralama şirketleri tarafından belirlenmektedir.

8. KfW Alman Sanayileşme Fonu Kredisi

Özel sektöre ait, imalat sanayi, tarıma dayalı sanayi, turizm ve hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların, yatırım projelerine finansman sağlamak amaçlanmaktadır. Finansman tutarı toplam yatırım tutarının %50'si kadardır. Çalışan kişi sayısının 500'ün altında, net sabit kıymetlerin 75 milyon ABD doları'nın altında olması gerekmektedir. Kredinin vadesi, 2 yıl anapara ödemesiz dönem dahil toplam 7 yıldır.⁹

⁹ TSKB, (Çevrimiçi) <http://www.tskb.com.tr/krediler.aspx>, 15 Mayıs 2005.

9. Dünya Bankası Yenilenebilir Enerji Kredisi (**REL: Renewable Energy Loan**)

Özel sektöre ait su, rüzgar, jeotermal gibi yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanarak elektrik üretecek firmaların yatırım projelerine finansman sağlamak amaçlanmaktadır. Finansman tutarı toplam yatırım tutarının %50'sine kadar olup bir firmaya en fazla 20 milyon ABD doları kullanılabilmektedir.

b. Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.

Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. (TKB), imalat sanayi, turizm, enerji, eğitim, sağlık sektöründeki işletmelere YTL ve döviz cinsinden orta ve uzun vadeli, yatırım ve işletme kredisi şeklinde finansman desteği sağlamaktadır. Bankanın KOBİ'lere yönelik standart hizmetleri haricinde kullandırımına Aracı Banka olarak aracılık etmekte olduğu krediler aşağıda belirtilmiştir.¹⁰ Kredilerin kapsamı bir önceki maddede açıklandığı için burada tekrarlanmamıştır.

1. AYB Sanayi Sektörü Global IV Kredisi
2. AKKB Kredisi
3. Dünya Bankası REL Kredisi

2.1.1.1.2. Özel Ticari Bankaların Sağlamakta olduğu Krediler

a. Türkiye İş Bankası A.Ş.

Banka tarafından KOBİ'lere, "Orta-Uzun Vadeli Küçük İşletmeler Yatırım Kredisi" adı altında makine ve/veya işyeri alımının finansmanı amacıyla orta ve uzun vadeli YTL ve/veya Döviz Yatırım Kredisi olarak kullanılan kredinin tutarı Yatırım Teşvik Belgesinin İç Kredi/ Dış Kredi/ Döviz Kredisi bölümlerinde belirtilen

¹⁰ TKB, (Çevrimiçi) <http://www.tkb.com.tr>, 15 Ağustos 2005.

tutarları geçmemek kaydıyla azami 250.000 ABD doları veya karşılığı YTL olup kredinin vadesi 1 yılı ödemesiz toplam 3 yıldır.¹¹

b. Akbank T.A.Ş.

Banka tarafından KOBİ'ler için oluşturulmuş başlıca krediler: makine/ekipman kredisi, hammadde alım kredisi, taşıt filo kredisidir. Firmaların yurtdışı pazarlardaki rekabet gücünü artırmak üzere oluşturan başlıca krediler ise; taksitli ihracat kredisi, akreditif karşılığı ihracat kredisi ve yurt dışı fuar destek kredisidir.

Fuar destek kredisi “sıfır” faizli ve 3 eşit taksit ödemeli bir kredidir. Diğer kredi türleri ise sabit faizli ve taksit ödemelidir. Banka, ihracatlarını akreditif bazında gerçekleştiren işletmeler için “İhracat Akreditif İskontosu” hizmeti de vermektedir.¹²

c. Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.

Banka, KOBİ'lerin nakit yönetimlerine destek olmak amacıyla spot kredi ve taksitli ticari kredi, dış ticaret finansmanı kapsamında ise Eximbank kredileri, ihracat hazırlık kredisi, ihracat iskontosu ve ithalat kabul kredisi sağlamaktadır. Yatırıma yönelik ağır sanayi mallarının ithalatını yapan işletmeler, yabancı ülke hükümetlerinin belirli yurtdışı bankalar aracılığıyla sağladığı orta vadeli nakit kredilerden bankanın garantörlüğü altında faydalanabilmektedirler. Banka işletmelerin çalışma performanslarına göre geri ödeme yapabilmelerine imkan tanımak üzere “Ticari Esnek Kredi” modelini geliştirmiştir.¹³

Yukarıda kredi olanakları haricinde Banka, Dünya Bankası kaynaklı EFIL II Kredisi'nin firmalara kullandırımına Aracı Banka sıfatıyla aracılık etmektedir.

¹¹ Türkiye İş Bankası, (Çevrimiçi) <http://www.isbank.com.tr>, 16 Nisan 2005.

¹² Akbank, (Çevrimiçi) <http://www.akbank.com.tr>, 10 Mart 2005.

¹³ Yapı Kredi Bankası, (Çevrimiçi) <http://www.ykb.com.tr>, 1 Ekim 2005.

d. Fortis Bank A.Ş.

Banka, 34 Ticaret ve Sanayi Odası ile yaptığı anlaşma kapsamında, KOBİ'lere "Girişimci Destek Kredisi" sağlamaktır. Bu anlaşma kapsamında 5.000 YTL ile 50.000 YTL arasında kullanılan krediler için uygulanabilen vade 24 aya kadar olabilmekte ve 18 aya kadar faiz oranı sabit tutulmaktadır. Kredilerin geri ödemesi ile ilgili olarak değişik ödeme planları uygulanabilmektedir.¹⁴

Fortis Bank, KfW kaynaklı KfW KOBİ Kredisi'nin, -küçük işletmelere daha fazla finansman sağlanması amacıyla- KfW tarafından üç Aracı Banka'dan biri olarak Fortis Bank'a da aktarılan KfW Küçük İşletmeler Kredisi'nin ve son olarak Dünya Bankası kaynaklı EFIL II Kredisi'nin firmalara kullanımına aracılık etmektedir.

e. Türkiye Garanti Bankası A.Ş.

Banka, KOBİ'lerin finansman yönetimi sorununu çözmek üzere uygun faiz oranlarıyla 36 aya kadar vadeli özel krediler düzenlemiştir. Bu yönde verilen krediler; "Makinelerimizi Yenileyelim" ve "Teknolojimizi Geliştirelim", adlarıyla işletmelere döviz veya YTL olarak kullanılmaktadır. İhracat, gıda, nakliye, sağlık, tarım, turizm sektörlerine yönelik özel sektörel krediler haricinde Eczacı Odaları, Ticaret ve Sanayi Odaları ve Esnaf Odaları ile anlaşmalar yapılarak söz konusu odalara üye işletmelere özel krediler sağlanmaktadır.¹⁵

¹⁴ Fortis Bank, "Girişimci Destek Kredisi", (Çevrimiçi) <http://www.fortis.com.tr>, 18 Kasım 2005.

¹⁵ Garanti Bankası, (Çevrimiçi) <http://www.garanti.com.tr>, 11 Aralık 2005.

2.1.1.1.3. Kamu Bankalarının Sağlamakta Olduğu Krediler

a. Türkiye Halk Bankası A.Ş.

Esnaf, sanatkar ve KOBİ'lerin kredi ihtiyaçlarının finanse edilmesi amacıyla kurulan Halk Bankası'nın sağlamakta olduğu kredilerin bazılarını aşağıda yer verilmektedir.¹⁶

1. Reel Sektörü canlandırmak üzere Sanayi ve Ticaret Odalarına kayıtlı üyelere sağlanan "Nakdi-Gayrinakdi Kredi",
2. İmalat sanayinde faaliyet gösteren firmaların yan sanayi-tedarikçisi konumundaki KOBİ'lere yönelik olarak uygulanan "Tedarikçi KOBİ Kredisi",
3. TOBB'dan sağlanan kaynaktan, Ticaret ve Sanayi Odaları'na üye, kredibilitesi olan tüm firmalara aktarılabilen "TOBB Destek Kredisi",
4. Küçük işletmelerin işyeri finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla sağlanan "Halk İşlem Kredisi".

Banka'nın, "KOBİ Bankacılığı" adıyla KOBİ'lere sağlamakta olduğu hizmetlerin bazıları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- KOBİ sanayi kredisi
- KOBİ yüksek teknoloji kredisi
- Turizm kredisi
- Eximbank sevk öncesi YTL KOBİ ihracat kredisi
- Eximbank sevk öncesi döviz KOBİ ihracat kredisi
- ISO 9000 Kalite Standartları Belgesi ve CE işareti kredisi
- İşyeri yenileme ve işyeri edindirme kredisi
- KOBİ ihracatı destekleme kredisi
- KOBİ spot kredi
- Teşvik belgeli KOBİ Kredisi

¹⁶ Türkiye Halk Bankası, (Çevrimiçi) <http://www.halkbank.com.tr>, 9 Kasım 2005.

- KOBİ bütçe kredisi

Aracı Banka sıfatıyla, AKKB Kredisi ile AYB kaynaklı AYB Sanayi Sektörü Global IV Kredisi'nin firmalara kullanımına aracılık etmekte olan Banka için, "KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı"nda, fonksiyonunu icra edemez duruma geldiği ve bu nedenle özelleştirilmesinin planlandığı belirtilmektedir.¹⁷

b. Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.

Banka, "KOBİ Kredileri" adı altında KOBİ'lere işletme kredisi, hammadde alım kredisi, işyeri edindirme kredisi, esnaf destek kredisi, araç kredisi, KOSGEB Destekli KOBİ kredisi, tarım sektörü kredisi ve turizm destek kredisi sağlamaktadır.

Proje kredileri kapsamında, Aracı Banka sıfatıyla AYB kaynaklı AYB Çevre Kredisi, AYB Sanayi Sektörü Global IV Kredisi ve AKKB Kredisi'ni işletmelere kullanıma devam etmektedir.

Yurtdışından temin edilen mal ve hizmetlerin finansmanına yönelik olan ve satış sözleşmesinin %85'i oranında kredi imkanı sağlayan, 6'şar aylık dönemlerde anapara ve faiz ödemeli, genelde 5 yıl vadeli olarak sağlanmakta olan başlıca ülke kredileri; İsviçre ERG kredisi, Almanya HERMES kredisi, İspanya CESCE kredisi, ve Belçika ONDD kredisi olarak sıralanabilir.

Proje finansmanı amaçlı diğer krediler, banka kaynaklı yatırım kredileri, sendikasyon kredileri, New York Yatırım Kredisi ve Viyana Yatırım Kredisi'dir.¹⁸

¹⁷ Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, "KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı", (Çevrimiçi) <http://www.abgs.gov.tr/uploads/files/KOBİ%20stratejisi.doc>, 10 Ocak 2004.

¹⁸ Vakıfbank, (Çevrimiçi) <http://www.vakifbank.com.tr>, 10 Aralık 2005.

2.1.1.1.4. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank)

T. Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta-uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir.

“Kısa Vadeli İhracat Kredileri” bankalar aracılığıyla veya doğrudan firmaların kendisine YTL veya döviz cinsinden kullanılabilir. Banka, bu kapsamda KOBİ'lere, finansman sorunlarını çözmeleri amacıyla anapara ve faiz tutarının %50'si oranında teminat mektubu alınmasını öngören “KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi”ni kullanılmaktadır. Kredinin vadesi 360 gün olup, 180 günlük dönemlerde faiz tahsil edilirken, kredinin anapara borcu vade sonunda ödenmektedir.

Banka tarafından kullanılan diğer kredilerden “Özellikli Krediler” standart kredi ve garanti programlarının dışında kalan ancak bunları tamamlayıcı nitelikteki programlardır. “Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi” uluslararası nakliyat firmalarının finansman ihtiyaçlarının karşılanarak rekabet güçlerinin artırılması amacıyla sağlanmaktadır. Banka, İslam Kalkınma Bankası ile işbirliği içinde sevk sonrası ihracat finansmanı ve ithalat finansmanı programlarına Türkiye Milli Acentası konumunda aracılık etmektedir.¹⁹

2.1.1.1.5. Banka Kredilerinden Yararlanma İmkani

İstihdama ve ülke katma değerine sağladıkları katkı ile karşılaştırıldığında, Türkiye’de KOBİ’lerin kredi hacminden yararlanma oranı, son derece düşüktür. Banka kredilerinin %5’inden az bir kısmının KOBİ’lere sağlanmasına karşılık, KOBİ’ler sanayi kesiminde faaliyet gösteren işletmelerin yaklaşık %99,5’ine tekabül etmektedir. Bu rakam sektördeki toplam istihdamın %66,5’i ve sektörün yarattığı katma değer %34’üne karşılık gelmektedir.

¹⁹ Türk Eximbank, (Çevrimiçi) <http://www.eximbank.gov.tr>, 11 Kasım 2005.

Son yıllarda yaşanan büyük bütçe açıkları ile 2000 ve 2001 yılı ekonomik krizleri bankacılık sektörünü oldukça zayıflatmıştır.²⁰ Kamu kesiminin piyasalardaki yüksek borçlanma düzeyi özel sektörün kredi imkanlarını daraltmış ve faizlerin aşırı yükselmesine yol açmış, bu koşullar kamunun sağladığı desteklerin kısıtlılığı ile birleşerek KOBİ'leri kredi piyasasından dışlamıştır. Kamunun yüksek borçlanma politikası nedeniyle bankaların KOBİ'leri finanse etme kapasitesi azalmış, yatırım/proje finansmanı hizmetleri daralmış ve ekonomik krizler neticesinde bankaların iflas etmesi ve işletmelerin bankalara borçlu kalmasıyla finansal sektörde KOBİ'lerin yararlanabileceği kredi hacmi ve kurumsal kapasitenin azalmış olması, kriz ortamında faaliyetlerini sürdürebilecek KOBİ'leri de olumsuz etkilemiştir.²¹

Günümüze gelindiğinde, bankacılık sektörünün uygulamada büyük işletmelere büyük miktarlarda kredi vermeyi tercih ettiği bilinmektedir.²² Mevcut finansal kurumlar genellikle kurulmuş ve bilançoları sağlam olan işletmelere kredi vermeyi tercih etmektedirler. Böylece KOBİ'ler, faaliyetlerinin başlangıç yıllarında, kaynak sıkıntısı ile karşı karşıya kalmaktadırlar. KOBİ'ler gerek büyüme gerekse çeşitli nedenlerle ortaya çıkan işletme sermayesi gereksinimlerini gidermek için ihtiyaç duydukları kredileri finansal piyasada bulmakta zorlanmaktadır. Çünkü özsermayeleri yeterli olmayan bu işletmelerden ticari bankalar büyük oranlarda ipotek ve kefalet biçiminde teminat istemektedirler.²³ İstenen teminat ve kefalet koşulları sağlansa bile bu kez sağlanan kaynakların finansman maliyeti yüksek olmaktadır. Çünkü talep edilen kredi miktarı küçük ve riskleri fazla olduğu için bankalar açısından kredi işlem maliyeti yüksek kabul edilmekte ve verilen kredinin faizi yüksek olmaktadır. Bu nedenle ticari bankalar KOBİ'lere kredi vermekte

²⁰ OECD, "Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey: Issues and Policies", (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf>, 28 Ağustos 2005.

²¹ Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, "KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı", (Çevrimiçi) <http://www.abgs.gov.tr/uploads/files/KOBİ%20stratejisi.doc>, 10 Ocak 2004.

²² N. Oğuzhan Altay, Aydanur Gacener, "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Banka Dışı Finansal Kurumlar ve Venture Capital Örneği", **Active Bankacılık ve Finans Dergisi**, Sayı: 35, 2003, s. 21.

²³ Sarıaslan, **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi**, s. 45.

isteksiz davrandıkları gibi bu işletmeler de bankalara başvurmadan çekinmektedirler.²⁴

KOBİ'ler 1995 yılında toplam bankacılık sektörü kredilerinin %2,18'ini 1996 yılında %3,01'ini, 1997 yılında %4,25'ini, 1998 yılında %4,60'ını, 1999 yılında ise %4,82'sini kullanmıştır.²⁵

2.1.1.2. Banka Dışı Finansal Kurumların Sağladığı İmkanlar

2.1.1.2.1. Risk Sermayesi Şirketleri

Risk sermayesi, dinamik, üretken ancak finansal açıdan yetersiz durumdaki girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmelerine olanak sağlayan bir yatırım finansmanı biçimidir.²⁶

Genel olarak teknoloji ağırlıklı yeni iş alanlarına ve firmalara yönelik olarak uygulanan bu finansman modeli, ortaklık yoluyla finansman sağlama esasına dayalıdır. Temel yatırım aracı hisse senedi ve türevi menkul kıymetlerdir. Risk sermayesi yatırımdan getiri elde edilmesi 5 ile 10 yıl arası bir süreci gerektirmektedir. Risk sermayedarı yatırım yapılan firmaya, gerektiğinde yönetim ve organizasyon desteği sağlayarak yatırımın gelişimini kontrol edebilmekte bu şekilde yatırımın riskinin ve geri dönüş süresinin azaltılmasını amaçlamaktadır.²⁷ Uluslararası uygulamalarda risk sermayedarları tarafından hedeflenen yatırım getirisi en az %30-%35 oranındadır. Risk sermayedarlarının firmalara yaptıkları yatırımın

²⁴ Yörük, Ban, **KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama**, s. 31.

²⁵ Alövsat Müslümov, **21. Yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri**, İstanbul, Literatür Yayınları, No: 78, 2002, s. 22-23.

²⁶ SPK, "Girişim Sermayesi Nedir?", http://www.spk.gov.tr/kyd/yo/rsyo/gsyo_tanitimrehberi.html, 5 Haziran 2005. (Çevrimiçi)

²⁷ Demirdögen, **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler**, s. 61.

tutarı, çalışmanın ilerleyen bölümlerinde incelenecek olan, angel finansörlerin yaptıkları yatırımdan çok daha fazla olabilmektedir.²⁸

Risk sermayesi şirketlerinin amacı, belirli bir karlılık seviyesine ulaşmasının ardından yatırım yapılan işletmelerin hisselerini satmak, bağlı tutulan fonları ve beklenen karları likit hale dönüştürmektir. Bunun için, yatırım yapılan şirketin piyasada belli bir büyüklüğe ulaşması gereklidir. Risk sermayesi şirketinin yatırımdan çıkması; şirket hisselerinin halka satılması, işletmenin tümünün satılması, şirketinin hisselerinin yatırımcı şirket veya üçüncü kişiler tarafından satın alınması şeklinde olabilmektedir²⁹. Risk sermayesi yatırımı sonucu elde edilecek karın %80'i fon sahibine, %20'si risk sermayesi şirketine kalmaktadır.³⁰ Risk sermayesi şirketleri, risk sermayesi talebinde bulunan işletmelere yatırımlarının farklı aşamalarında fon sağlayabilmektedirler.³¹

The National Venture Capital Association'ın tahminlerine göre 1999 yılında ABD'deki risk sermayesi yatırımı 48,3 milyar ABD doları düzeyinde gerçekleşmiştir.³² Bu sermayenin 2/3'ü ise internet sektörüne yatırılmıştır.³³ Avrupa genelinde ise risk sermayesi yatırımları 1999 yılında bir önceki yıla göre %50 artarak 25 milyar ABD doları düzeyinde gerçekleşmiştir.³⁴

²⁸ MIT Entrepreneurship Center, "Venture Support Systems Project: Angel Investors", (Çevrimiçi) <http://entrepreneurship.mit.edu/Downloads/AngelReport.pdf>, 3 Haziran 2005.

²⁹ M. Vefa Toroslu, **Çağdaş Finansal Teknikler**, İstanbul, Beta Basım, No: 958, 2000, s. 121.

³⁰ Constantin Christofidis-Olivier Debande, "Financing Innovative Firms Through Venture Capital", (Çevrimiçi) <http://www.eib.org/attachments/pj/vencap.pdf>, 15 Mayıs 2005.

³¹ Toroslu, **Çağdaş Finansal Teknikler**, s.119-120.

³² Andrew Wong, "Angel Finance: The Other Venture Capital", (Çevrimiçi) <http://www.angelcapitalassociation.org>, 16 Haziran 2005.

³³ Beytullah Yılmaz, "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: Risk Sermayesi Finansman Modeli", **Dış Ticaret Dergisi**, No:33, Ekim 2004, s. 12, (Çevrimiçi) <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/Ekimdergi2004/Beytullah.htm>, 21 Haziran 2005.

³⁴ Altay, Gacener, "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Banka Dışı Finansal Kurumlar ve Venture Capital Örneği", s. 25.

a. Risk Sermayesi Sisteminin Avantajları

Sistemin avantajları şu şekilde sıralanabilir.³⁵

- Anapara ve faiz biçiminde sabit geri ödeme yükümlülüğü içermeyen bir kaynak olarak, atıl tasarrufların girişimcilere etkin biçimde aktarılmasını kolaylaştırır.
- Küçük işletmeler aracılığıyla yeni teknolojilerin denenmesini ve uygulamaya konulmasını kolaylaştırır.
- Bu sistemle öz kaynak temin edebilen işletmenin yabancı kaynak ihtiyacı azalır.
- 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.

b. Risk Sermayesi Sisteminin Dezavantajları

Risk sermayesi sisteminin kullanımında KOBİ yöneticilerinin algılayabilecekleri olası dezavantajlar şu şekilde sıralanabilir.³⁶

- Risk sermayedarları, yatırımdan bir an önce getiri elde etmek istediklerinden firmanın yönetimine baskı yapabilirler.
- Risk sermayedarları KOBİ'lere finansmanın yanı sıra yönetim konusunda da danışmanlık verebilmektedirler. Ancak bu alanda bir tecrübe yetersizliği KOBİ'lerin yönetiminde risk oluşmasına neden olabilir.
- Risk sermayedarları girişimin kilit noktalarına gelecek yönetici adaylarıyla mülakat yapmayı tercih ederler. Ancak orta düzeydeki

³⁵ Kemalettin Çonkar, "Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Küçük ve Orta Boy İşletmeler Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği", **1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları**, Ankara, KOSGEB Yayını, 2001, s. 41-44.

³⁶ Haiyang Hu, Shawn M. Carraher, "Literature Review: Financing Sources For New Ventures", (Çevrimiçi) <http://www.sbaer.uca.edu/research>, 15 Haziran 2005.

yöneticilerin alımında aktif olmayı tercih etmezler. Çünkü böyle davranmaları yatırımın yolunda gitmediği sinyalini verebilecektir.

Yukarıda ifade edilen sebeplerden dolayı risk sermayesi sisteminin kullanımına KOBİ yöneticileri tarafından kimi zaman tereddütle yaklaşılmaktadır.

c. Risk Sermayesinden Faydalanma İmkani

Ülkemizde risk sermayesi konusundaki yasal düzenleme Sermaye Piyasası Kurulu tarafından 1993'te Resmi Gazete'de yayınlanan "Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar" tebliği ile yapılmıştır.³⁷

Ülkemizde bu konuyla ilgili ilk girişim bankalar tarafından gerçekleştirilmiştir.³⁸

Risk sermayesi konusunda faaliyet gösteren şirketler; Türkven, Soros, Ata Invest, Fiba Invest, AIG, İlab, Lehman Brothers, Intel, Bilgi Grubu, Merrill Lynch, Commercial Capital, PDF, Sparks Asset Management olarak sıralanabilir.

Ülkemizde risk sermayesi fon büyüklüğü yaklaşık 300 milyon ABD doları seviyesindedir.³⁹ Bu alana aktarılan fonların yetersizliği, yatırım için fon sağlayan yatırımcıların yatırım yaptıkları girişim şirketinden kolayca çıkabilecekleri ortamın henüz oluşmaması,⁴⁰ para piyasalarındaki değişiklikler,⁴¹ risk sermayesi hakkında

³⁷ Altay, Gacener, "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Banka Dışı Finansal Kurumlar ve Venture Capital Örneği", s. 26-27.

³⁸ Vakıf Risk A.Ş., (Çevrimiçi) <http://www.vakifrisk.com.tr>, 5 Temmuz 2005.

³⁹ Yılmaz, "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: Risk Sermayesi Finansman Modeli", s. 12.

⁴⁰ Müslümov, **21. Yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri**, s. 27-28.

⁴¹ Yörük, Ban, **KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama**, s. 31-36.

yeterli bilgilendirmenin olmayışı⁴² risk sermayesinin ülkemizde beklendiği oranda kullanılmamasının nedenleri arasında gösterilebilir.

2.1.1.2.2. Leasing Şirketleri

Ülkemizde finansal kiralama olarak uygulanan leasing, bir yatırım malının mülkiyeti leasing şirketinde kalmak üzere, belirlenen kiralara karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirlenen değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir.

3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu'na göre taşınır ve taşınmaz mallar leasing sözleşmesine konu olabilmekte ancak patent hakları, fikri ve sınai haklar ile yazılım ürünleri finansal kiralama işlemine konu olamamaktadır.⁴³

Yine aynı yasa gereğince finansal kiralama sözleşmeleri 4 yıldan kısa süreli olamamakta sadece Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen bazı sabit kıymetler için bu süre 2 yıla kadar kısaltılabilmektedir. Sözleşme süresi sonunda sabit kıymet, finansal kiralama sözleşmesinde belirtilen sembolik bir bedel karşılığında kiracıya devredilmektedir.⁴⁴

Ülkemizde yapılmakta olan finansal kiralama işlemleri, yurtiçi ve sınır ötesi finansal kiralama işlemleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Yurtiçi finansal kiralama işlemleri, Hazine Müsteşarlığı'nın bağlı bulunduğu Bakanlıktan izin almak suretiyle kurulan şirketler, şubeleri ile finansal kiralama faaliyetinde bulunma izni alan Özel Finans Kurumları, Kalkınma ve Yatırım Bankaları tarafından yapılabilmektedir. Sınır ötesi finansal kiralama işlemleri, yurtdışından yurtiçine ve yurtiçinden yurtdışına olmak üzere iki şekilde uygulanmaktadır. Yurtdışından yurtiçine finansal

⁴² Levent Bosut, Role of Advisors and Cooperation Attempts: turkvca in Private Equity /Venture Capital, (Çevrimiçi) <http://www.turkvca.org>, 17 Temmuz 2005.

⁴³ FİDER, "Leasing Hakkında", (Çevrimiçi) <http://www.fider.org.tr>, 5 Mayıs 2005.

⁴⁴ KOSGEB, "Leasing Nedir?" (Çevrimiçi) <http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/dosyalar/bilgibankasi/27/leasing>, 2 Temmuz 2005.

kiralama işlemleri kiracı durumunda bulunan gerçek ve tüzel kişilerin yurtdışında yerleşik finansal kiralama şirketleri ile sözleşme düzenlemeleri ve bu sözleşmelerin Hazine Müsteşarlığı'nca onaylanmasıyla gerçekleşmektedir. Kiralayan şirketin kendi ülkesinde finansal kiralama işlemleri yapmaya yetkili olması gerekmektedir. Yurtdışından yurtdışına finansal kiralama işlemleri; finansal kiralama şirketleri, finansal kiralama faaliyetlerinde bulunabilen Özel Finans Kurumları, Kalkınma ve Yatırım Bankaları tarafından Finansal Kiralama Mevzuatı ve Gümrük Mevzuatı kapsamında gerçekleştirilebilmektedir.⁴⁵

a. Leasing Yönteminin Avantajları

1. Projenin %100'ü finanse edilebildiği için özkaynaklar korunmakta, kredi hacmi daralmamaktadır.
2. Leasing işlemi kredi olmadığı için bilançonun pasifinde yer almamaktadır. Firmalar kredi taleplerinde bilançolarını sunduklarında leasing işlemi kredi değerliliklerini etkilemeyecektir.
3. Piyasada katma değer vergisi oranı %18 olan tüm makine ve ekipmanların leasing kapsamında katma değer vergisi %1'e düşmektedir.
4. Firma yatırımını özkaynak ile değil de leasing yoluyla yapacağı için elinde kalacak nakdi, lease ettiği makineleri ve işletmesini çalıştırmak üzere kullanabilecek, hammadde ihtiyacını peşin olarak alarak karşılayabilecek ve vade farkı ödemek durumunda kalmayacaktır.
5. Leasing şirketleri malın mülkiyetinin kendilerine ait olması dolayısıyla sektör ve projelerin döngüselliklerine uygun olarak ve nakit akımını dikkate alınarak esnek ödeme planı hazırlayabilmekte ve kiracı işletmeler de bu sistem ile daha avantajlı koşullarda çalışabilmektedirler.
6. Leasing kredilerinde faizin sabitlenmesi söz konusu olup bu durum kiracı işletme için güven oluşturmakta, kiracılar imzaladıkları sözleşmedeki kiralara sözleşmenin sonuna kadar değişmeden ödeyebilmektedirler.

⁴⁵ T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, "Finansal Kiralama Şirketleri", (Çevrimiçi) <http://www.treasury.gov.tr/çalışma-rapor.htm>, 10 Şubat 2005.

7. Makine, aylık getiri sayesinde işletmeye yük olmadan kendi kendini ödemektedir.⁴⁶

b. Leasing Yönteminin Dezavantajları

1. Leasing'e konu malın kullanım serbestliği, malın satın alınması durumuna kıyasla, sınırlıdır.
2. Kiracı malın üzerinde yapmak istediği değişiklikler için önce leasing şirketinden izin almak zorundadır.
3. Yeniden değerlendirme olanağından faydalanma hakkı kiracı yerine, iktisadi kıymeti aktifinde bulunduran leasing şirketindedir.⁴⁷

c. Leasing Yönteminden Faydalanma İmkani

Türkiye; Fransa ve Güney Kore ile birlikte finansal kiralama işlemlerini ayrı bir mevzuat ile düzenleyen üç ülkeden birisidir.⁴⁸ Ülkemizde, Finansal Kiralama Kanunu 10 Haziran 1985 tarih, 3226 sayılı yasa ile yürürlüğe girmiş, bankalar ve diğer finansal aracı kurumların sistemi çalıştırmaya başlamaları ile giderek yaygınlaşmıştır.⁴⁹

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın istatistiklerine göre Türkiye'de 49 finansal kiralama şirketi faaliyet göstermektedir.⁵⁰ Finansal Kiralama Şirketleri, Finansal Kiralama Derneği (FİDER) altında örgütlenmişlerdir.

⁴⁶ İlker İmişiker, "Leasing", **Basılmamış Ders Notu**, İstanbul, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, Dış Ticaret ve Pazarlama Yönetimi, 2005, s. 13-15.

⁴⁷ Toroslu, **Çağdaş Finansal Teknikler**, s. 100.

⁴⁸ Mehmet Melemen, Burak Arzova, **Uluslararası Ticaret, Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi, Ticari Yazışma Örnekleri, İstanbul, Türkmen Kitabevi**, 2000, s. 261.

⁴⁹ Kargül, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri**, s. 17.

⁵⁰ T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, "Finansal Kiralama Şirketleri", ([Çevrimiçi](http://www.treasury.gov.tr/çalışma-rapor.htm)) <http://www.treasury.gov.tr/çalışma-rapor.htm>, 10 Şubat 2005.

FİDER'nin verilerine göre 2002 yılında 19.383 işlem ve 1,3 milyar dolar işlem hacmi, 2003 yılında 24.250 işlem ve 2,1 milyar dolar işlem hacmi, 2004 yılında 28.581 işlem ve 2,9 milyar dolar işlem hacmi ve son olarak 2005 yılı ilk altı aylık dönemde 16.456 işlem, 1,8 milyar ABD doları işlem hacmine ulaşılmıştır.

Sektörel bazda, finanse edilen projelerin 1998-2002 yılına kadar %50-%60'ının hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerce gerçekleştirildiği, 2003 yılında %61'inin, 2004 yılında %51'inin ve 2005 yılı ilk 6 aylık dönemde %45'inin imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerce gerçekleştirildiği görülmektedir.⁵¹

KOBİ'ler ülkemizde leasing yoluyla finansmandan yeterince faydalanamamaktadırlar. Leasing şirketlerinin işlemlerde büyük ölçekli işletmeleri tercih etmeleri, teminat talepleri ve küçük ölçekli işletmelerin leasing konusunda yeterince bilgi sahibi olmamaları, küçük ölçekli işletmelerin mülkiyet duygusu leasing yoluyla finansmandan yeterince faydalanılmamasının nedenleri arasındadır.⁵²

Leasing şirketleri kanuni süre 4 yıl olmasına rağmen malın bedelini ilk 2 yıla sıkıştırarak, kalan 2 yılda sembolik kiralar almaktadırlar. Söz konusu nedenler leasing işlemlerinin artışını engellemektedir. İlk 2 yıl KOBİ'ler açısından büyük kira bedelleri ödemek ve bir anlamda da nakit sıkıntısı yaşamak olarak algılandığından, bu yöntem olumlu bakılmamasına neden olmaktadır.⁵³

2.1.1.2.3. Factoring Şirketleri

Factoring şirketleri alacakların vadesinden önce nakde dönüşmesini sağlayan finansman şirketleridir. Factoring ise her türlü mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan vadeli ticari alacakların factor veya factoring şirketleri adı verilen finansal kuruluşlara devri karşılığı, bu kuruluşların alacakların takibi, tahsilatı,

⁵¹ FİDER, "Finansal Kiralama İşlemleri", (Çevrimiçi) <http://www.fider.org.tr>, 5 Mayıs 2005.

⁵² Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, 5. bsk., Bursa, Ekin Kitabevi, 2003, s. 137-138.

⁵³ Altay, Gacener, "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Banka Dışı Finansal Kurumlar ve Venture Capital Örneği", s. 22-23.

muhasebesi ve ön ödemesi gibi konularda sağlamakta olduğu finansman hizmetlerinden yararlanılması işlemine verilen isimdir.⁵⁴

Factoring, üç ayrı hizmetin bir arada sunulduğu bir finansal yöntemdir. Factoring kuruluşu 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 factor 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, factoring kuruluşuna temlik edilen vadeli alacakların vadesi beklenmeden factor tarafından müşteriye bir bölümü ödenir. Genellikle bu ödeme alacak toplamının en çok %80'i tutarındadır. Alacakların ödeme vadesi geldiğinde alacağın tamamı borçlu tarafından factore ödenir. Factor bu tutardan masraflarını düşerek bakiyeyi müşteriye öder.⁵⁵

Ülkemizde factoring genellikle 90 güne kadar vadeli işlemlerde uygulanmakla beraber daha uzun süreler de söz konusu olabilmektedir.

Factoring şirketleri, mal ve hizmet satıcılarının taleplerini, finansal gücünü, işlem hacmini ve piyasanın özelliklerini gözeterek; yurtiçi-uluslararası, bildirimli-bildirimsiz, geri dönülebilir-geri dönülemez ve vade faktoringi gibi değişik factoring hizmetleri sunmaktadırlar.⁵⁶

⁵⁴ Adnan Çelik v.d., **Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar**, 3. bsk., Ankara, Gazi Kitabevi, 2004, s. 129.

⁵⁵ Factoring Derneği, (Çevrimiçi) <http://www.factoringderneği.org.tr/index.asp?Mtype=2&Op=11>, 18 Haziran 2005.

⁵⁶ Levent Oğuz, "Factoring", **Basılmamış Ders Notu**, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, Dış Ticaret ve Pazarlama Yönetimi, 2004, s. 3.

Factoring işlemlerinde iki tip maliyet söz konusudur:

1. Yönetim Bedeli: Factoring komisyonu olarak da ifade edilen bu komisyon factorün, kredibilite araştırması, üstlendiği risk, alacak hesaplarının tutulması ve tahsilatı için, satıcının temlik etmiş olduğu alacaklar üzerinden alınan, hizmet türüne göre %0,5 ile %1,5 arasında değişebilen bir komisyondur.⁵⁷
2. Faiz Oranı: Satıcı tarafından kullanılan finansmanın maliyetini kapsamak üzere, kullanıldığı döneme göre Libor (**London Interbank Offering Rate**) oranı üzerinden belirlenmektedir.⁵⁸

a. Factoring Yönteminin Avantajları

1. İşletmeler, esas faaliyet konuları olan üretim ve satış üzerinde yoğunlaşabilmektedirler.
2. Alacakların tahsil edilmesi işleminin factoring şirketine devredilmesi sonucu, borçlu ile karşı karşıya gelinmeyecek ve ilişkileri olumsuz yönde etkileyebilecek sorunlar yaşanmayacaktır. Factoring şirketinin alacak yönetimi sayesinde alacakların dönüş hızı artacak, satıcının gecikmelerden doğabilecek maliyeti azalacaktır.
3. İşletmeler, dış kaynak kullanmak yerine kendi alacakları karşılığında finansman sağlayacaklardır.
4. Firmanın faaliyet hacmi arttıkça, factoring kurumundan sağlanacak kaynak tutarı da buna paralel olarak artacak, firmanın gereksiz kaynak kullanımına gerek kalmayacaktır.
5. 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

⁵⁷ KOSGEB, “Factoring Nedir?”, (Çevrimiçi) <http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/dosyalar/BilgiBankasi/28/factoring>, 26 Ağustos 2005.

⁵⁸ Mustafa Savaşal, “Dış Ticaret Kredileri: Ülke Kredileri”, **Basılmamış Ders Notu**, İstanbul, Türkiye Bankalar Birliği, 2005, s.60.

sağladığı gibi firmayı vade farkı ödemekten kurtararak, hammadde satıcıları arasında firmanın kredibilitesini artıracaktır.⁵⁹

6. Factoring'ın garanti işlevi, borçluların ödeme güçlüğü içine düşmeleri durumunda satıcıyı korumaya yöneliktir. Bu işlev istikrarlı bir ekonomi ve kredi sigortasının yaygın olarak kullanılması gibi koşullara bağlı bulunduğundan Türkiye'de genel olarak uluslararası factoring işlemlerinde uygulanmaktadır. Garanti işlevi bir yandan bu hizmetten yararlanan işletmeleri ticari ve politik risklere karşı teminat altına alırken öte yandan vadeli satış olanağı sağlayarak işletmelerin rekabet gücünün artmasını, yeni pazarlara girebilmelerini kolaylaştırmaktadır. Özellikle dış pazarı yeterince tanıma olanağı bulamayan KOBİ'lerin ihracata yönelebilmeleri factoring'ın bu işlevi sayesinde olanaklı hale gelmektedir.⁶⁰

b. Factoring Yönteminin Dezavantajları

1. Yapılan satışların değeri küçük ancak fatura sayısı fazla ise factoring işleminin maliyeti yüksek olmaktadır.
2. Alacak hakkının satışı işletmenin finansman konusunda zor durumda olduğu izlenimini verebileceğinden söz konusu işletmelerin piyasada güven kaybetmesine neden olabilmektedir.
3. Bu finansman yönteminin tüm iş kollarında uygulanma imkanı mümkün olmayabilmektedir.⁶¹
4. Uluslararası factoring'de uygun muhabir factor seçilmeyişi ya da bulunmayışı factoring'ın diğer bir sakıncasını oluşturmaktadır. Eğer muhabir factor kredi limitlerinin belirlenmesinde alacakların tahsilat ve takibinde ve alacak hakkını korumaya yönelik diğer işlemlerde gecikiyorsa bu tür gecikmeler riski artırmaktadır.⁶²

⁵⁹ Öztin Akgüç, **Finansal Yönetim**, 7. bsk, İstanbul, Avcıol Basım Yayın, 1991, s.565.

⁶⁰ Mali Piyasalar Çalışma Grubu, "Türk Mali Sektörü Raporu," **Rapor** (Ek 7), İzmir İktisat Kongresi, (Çevrimiçi) <http://www.tbb.org.tr>, 11 Şubat 2005.

⁶¹ Çelik v.d., **Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar**, s. 139.

⁶² Akgüç, **Finansal Yönetim**, s.566.

c. Factoring Yönteminden Faydalanma İmkani

Türkiye’de faktoring işlemleri, ihracatın finansmanı için kullanılabilen bir finansman tekniği olarak tanıtılmış, ihracata yönelik kalkınma politikası faktoring’le desteklenmeye çalışılmıştır. Factoring işlemleri ilk kez 1988 yılında kurulan İktisat Bankası Factoring Grubu tarafından yapılmaya başlanmıştır.⁶³

Türkiye’de factoring işlemleri, 1994 yılına kadar Borçlar Kanunu’nun Alacağın Temliki ile ilgili hükümleri ile Ticaret Kanunu genel hükümleri içinde yürütülmüştür. 1994 yılında çıkarılan Ödünç Para Verme İşlemleri Hakkında 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile hukukumuzda ilk defa factoring şirketi tanımı girmiş ve konuyla ilgili bazı düzenlemeler yapılmıştır. Aynı yıl factoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esasları hakkında yönetmelik çıkartılmıştır.⁶⁴

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın istatistiklerine göre Türkiye’de toplam 59 factoring şirketi faaliyet göstermektedir.⁶⁵

Türkiye’deki factoring şirketleri genelde **FCI (Factors Chain International)** üyesidirler. FCI, dünyadaki factoring şirketleri arasındaki bilgi alışverişini, bilgi akışını sağlayan ve gerekli düzenlemeleri yapan uluslararası factoring şirketleri zincirlerinin en büyüğüdür.⁶⁶

Aşağıdaki tablolardan da anlaşılacağı üzere ülkemizde 1991 yılına kadar ihracata yönelik factoring işlemleri ağırlık kazanmış; 1991 yılından itibaren ise yurt

⁶³ Ceylan, **Finansal Teknikler**, s. 28-29.

⁶⁴ Mali Piyasalar Çalışma Grubu, “Türk Mali Sektörü Raporu,” **Rapor** (Ek 7), İzmir İktisat Kongresi, (Çevrimiçi) <http://www.tbb.org.tr>, 11 Şubat 2005.

⁶⁵ T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, “Factoring Şirketleri”, (Çevrimiçi) <http://www.treasury.gov.tr/calisma-rapor.htm>, 10 Şubat 2005.

⁶⁶ Levent Oğuz, “Factoring”, **Basılmamış Ders Notu**, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, Dış Ticaret ve Pazarlama Yönetimi, 2004, s. 28.

içi factoring işlem hacmi genişlemeye başlamıştır. 1994 yılından itibaren factoring hızlı bir gelişme süreci içine girmiştir.

Tablo 2. 1: Türkiye'de Factoring Ciro Dağılımı

YIL	YURTIÇİ CİRO (milyon ABD doları)	YURTDIŞI CİRO (milyon ABD doları)	TOPLAM CİRO (milyon ABD doları)
1990	10.00	90.00	100.00
1991	55.00	128.00	183.00
1992	286.00	168.00	454.00
1993	700.00	270.00	970.00
1994	650.00	220.00	870.00
1995	658.00	300.00	958.00
1996	1,319.00	450.00	1,769.00
1997	3,032.00	550.00	3,582.00
1998	4,000.00	750.00	4,750.00
1999	4,518.00	748.00	5,266.00
2000	5,022.00	921.00	5,943.00
2001	2,700.00	990.00	3,690.00
2002	3,413.00	1,260.00	4,673.00

Kaynak: Mali Piyasalar Çalışma Grubu, “Türk Mali Sektörü Raporu,” Rapor (Ek 7), İzmir İktisat Kongresi, (Çevrimiçi) <http://www.tbb.org.tr>, 11 Şubat 2005.

Tablo 2. 2: Türkiye’de Çeşitli Açılardan Factoring

Yıl	Ciro (YTL)	Aktif Toplamı (YTL)	Özkaynak (YTL)	Çalışan Sayısı
1995	43.418.476	25.962.375	5.252.898	314
2000	3.124.806.144	1.273.225.093	199.035.064	2357
2002	6.237.501.701	2.091.354.000	429.989.000	1745

Kaynak: Mali Piyasalar Çalışma Grubu, “Türk Mali Sektörü Raporu,” Rapor (Ek 7), İzmir İktisat Kongresi, (Çevrimiçi) <http://www.tbb.org.tr>, 11 Şubat 2005.

2002 yılındaki toplam işlem hacminin %27’sini 1,3 milyar dolarlık ihracat factoring işlem hacmi oluşturmuştur. Yapılan bir araştırmaya göre gelecek 10 yıl içinde Türkiye’nin bugünkü değerlerle factoring işlem hacmini 4-5 kat artırabileceği

ortaya konmuştur. Sektörün hedefi dünya factoring pazarında %0,59 seviyesinde olan payını artırmaktır.⁶⁷

Özellikle, KOBİ'lerin vadeli mal ve hizmet satışlarının ağırlıklı olduğu gıda, tekstil, demir çelik, elektronik gibi sektörler ile ticaret, turizm, ulaştırma, inşaat ve eğitim gibi hizmet sektörlerinde yoğun olarak uygulanmakta olan factoring'den küçük işletmelerin yararlanamamalarının temel nedenleri arasında factoring'i yeterince tanımamaları ve maliyetleri yüksek bulmaları gösterilmektedir.⁶⁸

Türkiye'de henüz tam olarak olgunlaşmamış factoring pazarına çok sayıda firmanın birden girmesi, factoring şirketlerinin kaynak sağlamada karşılaştıkları güçlükler, factoring şirketlerinin istihbarat sistemi, bilgi bankasının mevcut olmayışı gibi nedenlerle daha çok geri dönülebilir factoring'e yönelmeleri ve maliyet yüksekliği, ülkemizde factoring uygulamasının genel sorunları olarak görülmektedir.⁶⁹

2.1.1.2.4. Forfaiting Şirketleri

Forfaiting, vadeli mal ve hizmet ihracından doğan ve belirli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilecek olan alacakların, daha önce bu hakkı elinde bulunduranlara rücu hakkı olmaksızın, bir banka veya bu alanda uzmanlaşmış kurum tarafından kayıtsız şartsız olarak satın alınarak iskonto edilmesidir.⁷⁰

Uzun vadeli ve kredili ithalat-ihracat işlemlerine yönelik bir finans aracı olan forfaiting dünyada genellikle yatırım mallarının finansmanı için kullanılmakla birlikte günümüzde artık tüketim mallarının finansmanına yönelik faaliyetlerde de

⁶⁷ Mali Piyasalar Çalışma Grubu, "Türk Mali Sektörü Raporu" **Rapor** (Ek 7), İzmir İktisat Kongresi, (Çevrimiçi) <http://www.tbb.org.tr>, 11 Şubat 2005.

⁶⁸ Müslümov, **21. Yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri**, s. 29.

⁶⁹ Akgüç, **Finansal Yönetim**, s.568.

⁷⁰ TSPAKB, "Sermaye Piyasası Faaliyetleri İleri Düzey Lisansı Eğitimi: Finansal Yönetim", http://www.tspakb.org.tr/docs/egitim_notlari/finansal_yonetim_ileri.pdf, 3 Nisan 2005.

kullanılmaya başlanmıştır.⁷¹ Vade 3 aydan başlayarak 10 yıla kadar uzamakta olup, süre ihracat ve ithalat konusu ürüne, ihracat yapılan veya ithalatı yapan ülkeye ve dünya ekonomilerine göre belirlenmektedir.⁷²

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 devraldığı senet ve poliçe şeklindeki alacakların karşılığında teminat olarak banka garantisi talep etmektedir.⁷³

Forfait finansmana olan talep, faiz oranlarının düzeyi ile yakından ilgilidir. Sabit faizli bir finansman şekli olduğu için faiz oranlarının yükseldiği zamanlarda forfaiting'e talep artmakta, faiz oranlarının düştüğü ve likiditenin fazla olduğu dönemlerde ise talep azalmaktadır.⁷⁴

Forfaiting işlemi kapsamındaki maliyetlere aşağıda yer verilmiştir:

1. Ticari riskin karşılanması özellikle banka avalı ya da güvencesi sağlama durumundaki ithalatçı için önemlidir. İhracatçı için herhangi bir maliyet söz konusu değildir.
2. Ülke riski çerçevesinde politik risk ve transfer zorluklarıyla ilgili olarak % 0,5 ile %3,5 arasında değişen bir bedelin ihracatçı tarafından ödenmesi gerekmektedir.
3. Fon maliyeti ve faiz riskinin karşılanmasında euro piyasa faiz oranları göz önüne alınmaktadır.⁷⁵

⁷¹ Erkut Onursal, "Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanına Yardımcı Bir Yöntem: Forfaiting", (Çevrimiçi) <http://www.ihracatdunyasi.com/makale/makale17.html>, 15 Mart 2005.

⁷² KOSGEB, "Forfaiting Nedir", (Çevrimiçi) <http://www.kosgeb.gov.tr/BilgiBankasi/default.asp>, 18 Mayıs 2005.

⁷³ Mustafa H. Çolakoğlu, **Kobi Rehberi**, Ankara, TOBB Yayını, No: 359, 2002, s. 182.

⁷⁴ Erkut Onursal, "Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanına Yardımcı Bir Yöntem: Forfaiting", (Çevrimiçi) <http://www.ihracatdunyasi.com/makale/makale17.html>, 15 Mart 2005.

⁷⁵ İlker Parasız, **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, 6. bsk., Bursa, Ezgi Kitabevi, 1997, s. 598.

Forfaiting, dünya ticaretinin %1/4'ünü kapsamakta ve etkinliğini artırarak sürdürmektedir.⁷⁶

a. Forfaiting Yönteminin Avantajları

1. Forfaiting, poliçenin ciro edilmesinden ibaret bir işlem olduğu için sözleşme gerektirmemekte, ihracatçıyı sözleşme masraflarından muaf tutmuş olmaktadır.⁷⁷
2. İhracatçı firma, vadeli satışlarını anında nakde çevirebildiğinden, likiditesi artmakta ve ihracatını artırma olanağına kavuşmaktadır.
3. İhracatçı faiz oranlarındaki değişimlerden etkilenmemektedir.
4. İhracatçı, tüm işlemlerinde forfait işlemi uygulamak zorunda olmayıp, çeşitli ihracat işlemlerinde farklı finansman teknikleri uygulayabilmektedir.
5. İhracatçı için kredili mal satışından doğan alacağın tahsil edilememe riski söz konusu olmamaktadır. Forfaiter, rücu hakkı olmaksızın ihracatçıya finansman sağlamakta; senedin tahsil edilememe riski forfaiter tarafından üstlenilmektedir.
6. İhracatçının bilançosunda bu işlem nedeniyle şarta bağlı bir borç yer almadığından, kredibilitesi artmaktadır.
7. Forfaiting yolu ile finansman gizlilik içerisinde yürütülerek işletme hakkında olumsuz bir görüntü oluşmasına engel olunmaktadır.
8. İhracatçı; politik risk, transfer riski, döviz kuru riski, ticari risk, faiz oranı riski gibi risklerden korunmaktadır.
9. İşletmenin alacakların yönetim ve tahsili için zaman ve kaynak ayırma gereği ortadan kalkmaktadır.⁷⁸

b. Forfaiting Yönteminin Dezavantajları

1. İhracatçının, borçla ilgili belgelerin düzenlenmesi, garanti edilmesi ve ödenmemesi halinde kendisine rücu edilmeyeceği konusunda emin olabilmesi

⁷⁶ Erkut Onursal, "Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanına Yardımcı Bir Yöntem: Forfaiting", (Çevrimiçi) <http://www.ihracatdunyasi.com/makale/makale17.html>, 15 Mart 2005.

⁷⁷ Savaşal, "Dış Ticaret Kredileri: Ülke Kredileri", s. 63.

⁷⁸ Toroslu, **Çağdaş Finansal Teknikler**, s. 60-61.

için ithalatçı ülkenin garanti, aval, bono ve poliçe düzenlemelerine ilişkin mevzuatı izlemesi gereklidir. Uygulamada bu sorumluluk genellikle forfaiter'e yüklenmektedir.

2. Garantörün güvenilirliği konusunda ihracatçının forfaiter'ı bilgilendirmesi ve ikna etmesi gerekmektedir, bu durum belli bir süreyi gerektirebilmekte, ihracatçı forfaiter'ı ikna etmekte güçlük çekebilmektedir.⁷⁹
3. Diğer finansman yöntemleriyle kıyaslandığında forfaiting'in maliyeti yüksektir. Forfaiter tüm riskleri üstlendiği için borç veren diğer finansman kurumlarına göre daha yüksek bir marj uygulayabilmektedir.⁸⁰

c. Forfaiting Yönteminden Faydalanma İmkanı

Türkiye'de forfaiting'le ilgili ilk yasal düzenleme olarak, Merkez Bankası'nın 1-M sayılı ve 5 Temmuz 1991 tarihli genelgesi gösterilebilir. Bu genelgede, ihracat bedellerinin tahsili için, hangi tür işlemlerin, hangi tür senetlerin ve hangi tür akreditiflerin forfaiting işlemine tabi tutulacağı açıklanmıştır.⁸¹

Türkiye'de factoring'e ilişkin hukuki düzenlemelerde açıkça belirtilmemekle birlikte, factoring şirketlerinin aynı zamanda forfaiting işlemleri yapmaları da öngörülmüştür.⁸²

Ülkemizde henüz istenilen yaygınlığa ulaşmayan forfaiting, ağırlıklı olarak ihracatçılar tarafından kullanılmakta olup, kullanım genellikle, demir-çelik, çimento, petro-kimya, elektronik sanayi ve ilaç sektöründe yoğunluk kazanmaktadır. İnşaat taahhüt alacakları da iskonto edilerek nakde çevrilebilmektedir. Özellikle Rusya, Orta Asya ülkeleri, Tunus, Irak ve İran'da faaliyette bulunan Türk inşaat firmaları

⁷⁹ Çelik v.d., **Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar**, s. 162.

⁸⁰ Erkut Onursal, "Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanına Yardımcı Bir Yöntem: Forfaiting", (Çevrimiçi) <http://www.ihracatdunyasi.com/makale/makale17.html>, 15 Mart 2005.

⁸¹ Ceylan, **Finansal Teknikler**, s. 75.

⁸² T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, "Forfaiting Şirketleri", (Çevrimiçi) <http://www.treasury.gov.tr/çalışma-rapor.htm>, 10 Şubat 2005.

tarafından forfaiting yoğun bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Bu ülkelerde faaliyetlerini sürdüren firmalar, bu ülkelerin taşıdıkları ekonomik ve siyasi riskler nedeniyle, vadeli alacaklarını iskonto ettirerek nakde çevirmektedirler.⁸³

2.1.1.2.5. Franchising Şirketleri

Franchising bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın, belirli bir süre şart ve sınırlamalar dahilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek sağlamak suretiyle imtiyaz hakkını ticari işler yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği, uzun dönemli ve sürekli iş ilişkilerinin bütünüdür.⁸⁴

Franchising sistemi, işletmelerin ürettikleri mal ve hizmetlerin dağıtımında karşılaştıkları sorunları çözmek amacıyla uygulanan bir pazarlama yöntemi olarak geliştirilmişken, günümüzde özellikle KOBİ'lerin kurulması konusunda önemli olanaklar sunan bir sistem haline gelmiştir.⁸⁵ Sistemin ilk uygulanma yeri ABD'dir. Ülkede, 1863 yılından beri uygulanmakta olan bu sistem ile çalışan yaklaşık 60 işkolu bulunmaktadır.⁸⁶

Franchising konusunda kurulmuş uluslararası örgütlerin en eskisi olan Uluslararası Franchise Derneği (**IFA: International Franchise Association**) ABD'de kurulmuştur. Avrupa'daki franchise derneklerinin üst kuruluşu ise Avrupa Franchise Federasyonu (**EFF: European Franchise Federation**)'dur. Ulusal Franchising Derneği (**UFRAD**)'nin EFF'ye üye olabilmesine izin veren Bakanlar Kurulu Kararı çıkmış, üyelik için başvuruda bulunulmuştur.⁸⁷

⁸³ İhracat Dünyası, (Çevrimiçi) <http://www.ihracatdunyasi.com>, 25 Nisan 2005.

⁸⁴ UFRAD, (Çevrimiçi) <http://www.ufrad.org.tr>, 10 Mart 2005.

⁸⁵ Demir v.d., **Pazarlama Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler**, s. 66.

⁸⁶ UFRAD, (Çevrimiçi) <http://www.ufrad.org.tr>, 10 Mart 2005.

⁸⁷ KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi, "Franchising Rehberi", (Çevrimiçi) <http://www.girisimciliknetwork.gen.tr>, 1 Ağustos 2005.

Franchise alan, kullanma hakkını aldığı marka ve sistem için sözleşmenin akdi ile birlikte giriş bedeli olarak franchisor'a toplu bir ödeme (**lump sum fee**) yapmaktadır. Devamlı ve belirli dönemlerde yapılan lisans bedeli ödemesi (**royalty payment**) ise genellikle brüt cironun belirli bir oranında hesaplanarak ödenmektedir. Son olarak franchisor, verdiği destek hizmetleri kapsamındaki masraflarını karşılamak üzere franchisee'den ek ödemeler de isteyebilmektedir.⁸⁸

Konuyla ilgili uzmanlar tarafından, franchising sistemi ile işletilen işletmelerin bağımsız işletmelerden daha fazla başarı şansına sahip oldukları belirtilmekte olup, istatistiki veriler açısından her 100 franchise işletmesinin sadece 5'inin başarısız olduğu gözlemlenmiştir. Bağımsız işletilen KOBİ'ler üzerinde yapılan araştırmalar, bu işletmelerden %65'inin başarısız olduğunu ve 5 yıl içinde kapandığını ortaya koymuştur.⁸⁹

a. Franchising Yönteminin Avantajları

Sistemin avantajları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

1. Franchise alıcısı pazara belli bir marka, oluşmuş bir imaj desteği altında girme imkanına sahip olmaktadır.
2. Franchise vericisi franchise alıcısına mali, ticari ve mesleki konularda sistem desteği sağlamakta bu nedenle franchisee'nin çalışacağı sektörde belli bir ön tecrübeye sahip olması gerekmemektedir.⁹⁰
3. Risk, franchisor ile franchisee arasında paylaşılmaktadır.
4. Franchising yatırımcının hiç bilmediği bir konuda yatırım yapabilmesine olanak vermektedir. Sistem kapsamında yapılacak tüm işler talimatname olarak verilmektedir.

⁸⁸ UFRAD, (Çevrimiçi) <http://www.ufrad.org.tr>, 10 Mart 2005.

⁸⁹ Çolakoğlu, **Kobi Rehberi**, s. 179.

⁹⁰ Çelik, Akgemci, **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler: Girişimcilik Kültürü, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yeni Stratejiler Karşısında KOBİ'ler**, s. 196-197.

5. Franchisor'a yapılan ödemeler yeni bir işin ön yatırımından daha fazla olmasına rağmen denenmemiş bir iş için yapılacak hata maliyetinin toplamından az olabilmektedir.⁹¹
6. Franchise alan firma, diğer firmalara göre daha düşük faizli kredi bulma şansına sahip olmakta, franchise veren firma, alıcı firmaya bu konuda yardımcı olabilmektedir. Böylece faaliyetlerine yeni başlamış olan firma finansman konusunda güçlüklerle karşılaşmamaktadır.
7. Franchising, alıcısının işletme masraflarını azaltırken, malzemelerin toptan sağlanması, reklam ve promosyon harcamalarında azalma, eleman yetiştirme maliyetinin azaltılması gibi katkılar sağlamaktadır.⁹²
8. Franchisor'un sürekli olarak yapmakta olduğu AR-GE (Araştırma-Geliştirme) faaliyetleri franchisee'nin gelişmesine katkı sağlamaktadır.
9. Franchisor ile ortak hareket edilerek, karşılaşılabilecek risk ve işletmecilik sorunları asgariye indirilmekte, muhasebe, satış ve stoklama fonksiyonlarının doğru bir şekilde uygulanması mümkün olmaktadır.
10. Girişimcinin tüm zamanını ve enerjisini satış ve pazarlama üzerine yoğunlaştırabilmesi mümkün hale getirilmektedir.

b. Franchising Yönteminin Dezavantajları

1. Yaratıcılığı azaltmaktadır.
2. Bazı ürünlerin piyasadaki daha ucuzdan alınması mümkün iken yapılan anlaşma gereğince franchisor'dan daha yüksek bir fiyata alınması zorunlu olabilmektedir.
3. Franchising sistemine katılmak için ödenmesi gereken başlangıç bedeli genellikle yüksektir.

⁹¹ UFRAD, (Çevrimiçi) <http://www.ufrad.org.tr>, 10 Mart 2005.

⁹² Parasız, **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, s. 600.

4. Karın taraflar arasında nasıl paylaşılacağı konusundaki karar, finansal gücünden dolayı franchisor tarafından belirlenmektedir.⁹³
5. Franchisee hukuken bağımsız bir işletme olmasına rağmen franchising vericisinin alıcı üzerinde her zaman kontrolü olmakta bu durum psikolojik baskı yaratabilmektedir.
6. Alıcı firmanın verici firmaya sürekli ödeme yapması alıcı firmaya bir süre sonra fazla gelmeye başlayabilecektir.⁹⁴
7. Franchiseenin sözleşmeyi sona erdirme hakkı sınırlıdır.
8. Franchisee ünitelerinin başarısız olması durumunda, başarılı olan franchiseeler de müşteri kaybedebilirler.⁹⁵

c. Franchising Yönteminden Faydalanma İmkani

1980 yılı sonrasında Türkiye’de franchising yapmak yabancı yatırımcılar için cazip hale gelmiştir. Ekonominin dışa açılmasıyla Türkiye pazarına giren yabancı firmaların sayısı hızla artmaya başlamış yabancı firmalar, kendi marka adlarını, işletme yöntemlerini kullanma haklarını yerel pazar koşullarını daha iyi bilen Türk yatırımcılara franchising olarak vermeye başlamışlardır.⁹⁶

UFRAD, franchising’in Türkiye’de öğrenilmesini, sağlıklı bir biçimde gelişmesini sağlamak, temel kurallarını belirlemek, uygulanmasını sağlamak franchising’in Türk hukuk sistemi içindeki yerini bulması için gerekli çalışmaları yürütmek ve sistemin geliştirilmesi için bilgi kaynakları oluşturmak üzere 1991 yılında İstanbul’da kurulmuştur.⁹⁷

⁹³KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi, “Franchising Rehberi”, (Çevrimiçi) <http://www.girisimciliknetwork.gen.tr>, 1 Ağustos 2005.

⁹⁴ Parasız, **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, s. 600-601.

⁹⁵ Çelik, Akgeci, **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler: Girişimcilik Kültürü, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yeni Stratejiler Karşısında KOBİ’ler**, s. 198.

⁹⁶ KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi, “Franchising Rehberi”, (Çevrimiçi) <http://www.girisimciliknetwork.gen.tr>, 1 Ağustos 2005.

⁹⁷ UFRAD, (Çevrimiçi) <http://www.ufrad.org.tr>, 10 Mart 2005.

Türkiye’de 200 civarında marka franchise vermekte olup franchise alan ve veren 3.000 civarında kurum ve kuruluş bulunmaktadır. Sistem, Türkiye’de yabancı firmalarla başlamış olmakla birlikte halihazırda franchising veren 200 firmanın yarısı yerli olup, bu firmalar da franchising yaparak yabancı pazarlarda yer almaya başlamışlardır⁹⁸. Türkiye’de eğitim, gıda ve tekstil sektörleri sistemin en çok uygulandığı sektörlerdir.⁹⁹

Tablo 2. 3: Türkiye’de Franchising Pazar Büyüklüğü

	2002 (Gerçekleşme) (milyon ABD doları)	2003 (Tahmini Değer) (milyon ABD doları)	2004 (Tahmini Değer) (milyon ABD doları)
Yabancı Franchiseler	450	600	750
Yerli Franchiseler	450	700	1000
Toplam Pazar	900	1300	1750

Kaynak: İnci Çiloğlu, “Franchising”, (Çevrimiçi) <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inimr-ri.nsf/en/gr124790e.html>, 2 Temmuz 2005.

2.1.1.2.6. Barter Şirketleri

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.¹⁰⁰

Barter sistemi firmaların bir araya gelerek oluşturduğu bir pazar olup, sistem bu pazarı oluşturan firmaların arzları ve talepleri ile işlemekte derinlik ve genişlik kazanmaktadır. Barter sistemi ile çalışan firma, barter ortak pazarından satın aldığı malların ve hizmetlerin bedelini, ürettiği veya ticaretini yaptığı ürünleri bu pazara satarak ödemektedir. Ürün satan firma ise, bedelini, barter pazarında satışa sunulmuş mallar ve hizmetler listesinden istediği ürünü satın alarak tahsil etmektedir. Sistemin

⁹⁸ İnci Çiloğlu, “Franchising”, (Çevrimiçi) <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inimr-ri.nsf/en/gr124790e.html>, 2 Temmuz 2005.

⁹⁹ Infomag, (Çevrimiçi) <http://www.infomag.com.tr/content.asp?id=14148>, 2 Temmuz 2005.

¹⁰⁰ IRTA, (Çevrimiçi) <http://www.irta.com>, 16 Temmuz 2005.

amacı, üye firmaların atıl kapasite ve stoklarının eritilmesi, finansman maliyetinin düşürülmesi, yeni pazar ve müşteri kazanarak ciro artışı sağlanmasıdır.¹⁰¹

Barter sistemine üye olan firma, satışa sunduğu ürünler ile ilgili bilgileri sistem danışmanı aracılığı ile barter şirketine iletmektedir. Barter organizasyonunda bu şekilde bir mal ve hizmet havuzu oluşturulmakta, barter üyeleri mal ve hizmet ihtiyaçlarını bu havuzdan karşılamaktadırlar. Satışın gerçekleşmesi için ürüne alıcı çıkması, alıcı ile satıcının anlaşması ve barter şirketinin bu işlemi onaylaması gerekmektedir. Sistemde fiyat alıcı ile satıcı arasında belirlenmekte olup, işlemlerde peşin fiyat geçerli olmaktadır.¹⁰²

Barter şirketi barter sistemini uygularken bir finans şirketi gibi çalışmaktadır. ABD doları cinsinden tutarın yazılı olduğu, mal ve hizmet alan tarafından imzalanıp kaşelenen barter çeki sistemin kıymetli evrakıdır. Firma, barter ortak pazarına dahil olduktan sonra, talep ettiği mal veya hizmeti satın almadan önce sisteme alım bedeli kadar teminat yatırmak durumundadır. Bu teminat gayrimenkul ipoteği ve banka teminat mektubu olarak alınmaktadır. Sistem, alıcı firmaya borcunu ödeyebilmesi için 12 ay vade tanımaktadır. Bu sürede, borçlu firmaya, ürettiği mal ve hizmete olan talepler iletilmektedir. Satış gerçekleşirse firma borcunu ürünü ile ödemiş olmakta, gerçekleşmezse 12 aylık sürenin sonunda borç, firma tarafından nakit olarak geri ödenmektedir.¹⁰³

Merkezi ABD’de bulunan Dünya Barter Birliği (**IRTA: International Reciprocal Trade Association**), kar amacı gütmeyen bir organizasyon olarak, dünyadaki tüm barter şirketleri için bir üst kurul olarak çalışmaktadır. Görevi, barter

¹⁰¹ “Barter Nedir?”, (Çevrimiçi) <http://www.turkbarter.com>, 16 Temmuz 2005.

¹⁰² Şaban Uzay, Ergün Küçük, “Leasing, Factoring ve Barter Finansman Tekniklerinden KOBİ’lerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması: Kayseri Uygulaması”, **1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları**, Ankara, KOSGEB Yayını, 2001, s. 303.

¹⁰³ Nedin Emirhan Ertugay, “Barter Sisteminin Gelişimi”, (Çevrimiçi) <http://www.turk.internet.com/haber/yazigoster.php3?yaziid=7178>, 16 Temmuz 2005.

şirketleri arasında koordinasyonu sağlamak, barter sistemini tüm ülkelerde tüm mal ve hizmetler için geçerli kılmak, uygulamaların analiz ve kontrolünü yapmaktır.¹⁰⁴

The Business Trend Analysts'in yaptığı bir araştırmada dünya ticaretinin %40'ının barter sistemi ile yapıldığı belirtilmiştir.¹⁰⁵ The Economist dergisi ise 2010 yılında dünya ticaretinin %50'sinin barter sistemiyle yapılacağını ileri sürmektedir.¹⁰⁶

a. Barter Yönteminin Avantajları

1. Firmaların, yoğun rekabet ortamında pazar paylarını ve etkinliklerini artırabilmeleri için alternatif bir yöntemdir.
2. Barter organizasyonunda bir araya gelen firmalar, nakit kullanmadan mal ve hizmet takası yapabilmektedirler.
3. Sistem, KOBİ'lerin müşteri bulmak, yurtdışına gitmek zorunluluğu olmaksızın yurtdışı pazarlara açılmasını kolaylaştırmaktadır.
4. Barter organizasyonuna giren her firma otomatik olarak pazarlama bilgi-iletişim hizmetinden yararlanmaktadır.
5. Barter organizasyonunun aylık olarak yayınladığı üyeler listesi, çeşitli gazetelerde ve internet sayfalarında yer alan haberler, internet üzerindeki barter shop sayfaları sayesinde barter üyeleri hem ücretsiz olarak bilgilenmekte hem de internet vasıtasıyla diğer üyelere ulaşabilmekte, aynı zamanda ürünlerinin tanıtım maliyetlerini düşürebilmektedirler.¹⁰⁷
6. Firmalar, sabit işletme giderlerini normal ticari faaliyetleri için daha önceden yaptıklarından, barter sistemi ile yapılan satış için ek masraf yapmamaktadırlar.

¹⁰⁴ IRTA, (Çevrimiçi) <http://www.irta.com>, 16 Temmuz 2005.

¹⁰⁵ Çolakoğlu, **Kobi Rehberi**, s. 335.

¹⁰⁶ Nedim Emirhan Ertugay, "Barter Sisteminin Gelişimi", (Çevrimiçi) <http://www.turk.internet.com/haber/yazigoster.php3?yaziid=7178>, 16 Temmuz 2005.

¹⁰⁷ Özlem İpekgil Doğan, "KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama", **T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı Dış Ticaret Dergisi**, No: 24, Nisan 2002, s.16., (Çevrimiçi) <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2002/kobi.htm>, 16 Temmuz 2005.

7. Barter sistemi ile çalışan firmalar, sisteme arz edecekleri ürünü ve ürünün miktarını kendileri tespit etmekte ve gerekli görürlerse arz bilgilerinde değişiklik yapmaktadırlar.¹⁰⁸

b. Barter Yönteminin Dezavantajları

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

c. Barter Yönteminden Faydalanma İmkani

Ülkemizde barter uygulaması ile ilgili ayrı bir hukuki mevzuat bulunmamakta bu nedenle barter işlemlerinde, Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu'nun hükümlerinden yararlanılmaktadır.¹⁰⁹

Rusya, Türkiye ile barter yapan başlıca ülke olup bu ülke ile söz konusu ticari işlemler 1990 yılından itibaren azalmaya başlamıştır. Uzmanların görüşü, İsrail ve ABD ile ülkemiz arasında dikkate değer derecede barter ticareti olduğu yönündedir. Yetkililerin tahminlerine göre ülkemizde yıllık barter ticareti 100 milyon ABD doları seviyelerindedir.¹¹⁰

¹⁰⁸ “Barter Nedir?”, (Çevrimiçi) <http://www.turkbarter.com>, 16 Temmuz 2005.

¹⁰⁹ Uzay, Küçük, “Leasing, Factoring ve Barter Finansman Tekniklerinden KOBİ’lerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması: Kayseri Uygulaması”, s. 303-304.

¹¹⁰ Hülya Araç, “Barter and Counter Trade Profile in Turkey”, (Çevrimiçi) <http://strategis.ic.gc.ca>, 17 Temmuz 2005.

2.1.1.2.7. Angel Finanslama

Angel yatırım kapsamında küçük, çoğunlukla başlangıç aşamasında olan özel girişimlere ortaklık karşılığında sermaye desteği sağlanmaktadır.¹¹¹

Angel yatırımcılar kişisel sermayelerini ortaklık karşılığında bu girişimlere yatıran kimselerdir. Angel yatırımların büyük bir bölümü yüksek risk içermektedir. ABD’de angel yatırımcılar 1 milyon ABD doları’ndan fazla net nakit varlığı olan ve genellikle kendi çevrelerinde ve kendi uzmanlık alanlarına giren konularda uzun dönemli yatırımlar yapan kimselerdir. Ortalama bir angel yatırımın tutarı 25.000 ABD doları ile 2 milyon ABD doları arasında değişmektedir. ABD’de ortalama 400.000 angel yatırımcı her yıl 50.000 başlangıç aşamasındaki firmaya 30 ile 40 milyar ABD doları tutarında yatırım yapmaktadır.¹¹² The National Venture Capital Association’ın tahminlerine göre ABD’de angel piyasasının büyüklüğü 100 milyar ABD doları’dır.¹¹³ İngiltere’de tahminlere göre 18.000 civarında aktif ve potansiyel angel investor 3.500 civarında şirkete yıllık 500 milyon GBP tutarında yatırım yapmaktadır.¹¹⁴

Girişimcinin, angel yatırımcıya başvurmadan önce, yapılacak işin detaylarına, yönetim kadrosuna, piyasada tutunma planına, finansal planlamaya, beklenen satışlara ilişkin eksiksiz bilgi içeren bir İş Planı (**Business Plan**) hazırlamış olması gerekmektedir. Ayrıca, yabancı yatırımcının kontrol oranı, ne ölçüde pay alacağı ve

¹¹¹ Stephen Prowse, “Trends and Prospects in Venture and Angel Investments in New Media Companies”, (Çevrimiçi) <http://www.citi.columbia.edu/conferences>, 26 Temmuz 2005.

¹¹² Richard Leazer, Stephen Z. Royko, “Seed and Venture Capital Formulation: Essential to High-Tech Business Job Growth”, A White Paper prepared for the Wisconsin Economic Summit to be held November 29 - December 1 Milwaukee, Wisconsin, 2000, p. 4, (Çevrimiçi) <http://www.wisconsin.edu/summit/archive/2000/paper/pdf/leazer.pdf>, 16 Haziran 2005.

¹¹³ Andrew Wong, “Angel Finance: The Other Venture Capital”, (Çevrimiçi) <http://www.angelcapitalassociation.org>, 16 Haziran 2005.

¹¹⁴ Bank of England, “The Financing of Technology-Based Small Firms: A Review of the Literature”, (Çevrimiçi) <http://www.bankofengland.co.uk/publications/quarterly>, 6 Haziran 2005.

çeşitli diğer konularda hukuk danışmanı ve mali danışmanı ile görüşmesi önem taşımaktadır.¹¹⁵

Anlaşma sağlanmasının ardından angel yatırımcı işletmeye ortak olarak gelecekte halka açılmasını bekleyecektir. İşletme halka açıldığında hisselerin satılabilmesi, muhafaza edilebilmesi veya risk sermayedarlarına satılarak kar sağlanması mümkündür.¹¹⁶

Angel finanslama, risk sermayesi finanslama tekniğiyle benzerlikler göstermekle birlikte aralarında farklılıklar bulunmaktadır:

1. Angel yatırımcılar ilk evrelerdeki işletmelere yatırım yaparlar, risk sermayedarları ise çekirdek aşamadan son aşamaya kadar tüm aşamalarda işletmelere yatırım yapabilirler.
2. Angel yatırımcılar erken aşamadaki firmaların finansmanına toplam varlıklarının genellikle %30'undan azını tahsis ederler. Risk sermayedarları ise daha önce destek sağladıkları bir girişimcinin çekirdek ve sonraki aşamadaki yatırımı için portföylerinin %70'i oranında finansman sağlayabilmektedirler.
3. Angel yatırımcılar bir girişimciye ilk kez finansman sağlıyor olmayı ve girişimcinin yatırımla birlikte gelişmesini isterler ancak risk sermayedarları deneyim sahibi girişimci bir ekibe bir kereden fazla destek sağlayabilmektedirler.
4. Angel yatırımcılar kararlarını, daha çok girişimci ile ilgili kişisel değerlendirmelerini, teknolojiyi ve piyasayı dikkate alarak oluştururlar. Risk sermayedarları ise yatırımın doğruluğu konusunda ortaklarını ikna etmek durumundadırlar.
5. 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

¹¹⁵ Arkansas Small Business Development Center, "Business Capital From Angels", (Çevrimiçi) <http://asbdc.ualr.edu/bizfacts>, 17 Temmuz 2005.

¹¹⁶ Osman N. Özdoğan, "Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kuşadası'nda Faaliyet Gösteren KOBİ'lerin Finanslama Yönelimleri", **1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları**, Ankara, KOSGEB Yayını, 2001, s. 157.

yatırım getiri oranı hedefledikleri için yatırımlarını hızlı büyüyen endüstrilere yöneltirler.¹¹⁷

a. Angel Finanslamanın Avantajları

1. Angel yatırımcılar hemen hemen tüm endüstri sektörlerine yatırım yaparlar.¹¹⁸
2. Angel yatırımcılar yıllık %20-%25 gibi yatırım getiri oranlarını kabul edebilmektedirler.
3. Firmalar karlılıklarını ispatlamak zorunda değildirler. Güçlü piyasa beklentisi ve sağlam bir yönetimin varlığının gösterilmesi yeterlidir.
4. Angel yatırımcılar, girişimcinin planının, finansman haricindeki özelliklerinden etkilenmeleri durumunda, daha yüksek risk üstlenebilmekte veya daha düşük bir getiriyi kabul edebilmektedirler.
5. Yatırım şartları risk sermayesi ile kıyaslandığında daha özet ve daha az resmidir.
6. Angel yatırımcılar yönetim kurulunda çalışarak veya gayri resmi danışmanlık/kontrolör görevi üstlenerek süreç boyunca aktif görev yaparlar.¹¹⁹

b. Angel Finanslamanın Dezavantajları

1. Angel yatırımcılar aynı firmaya takip eden yatırımlar yapmayı tercih etmezler.
2. Angel yatırımcılar firmanın gelişimini desteklemek yerine kendi amaçlarına hizmet eden bir kimliğe bürünebilirler.
3. Angel yatırımcılar girişimde söz hakkına sahip olmayı tercih edebilirler. Bu durum girişimciyi firma üzerindeki kontrolünün bir kısmından vazgeçmek zorunda bırakabilecektir.¹²⁰

¹¹⁷ MIT Entrepreneurship Center, "Venture Support Systems Project: Angel Investors", (Çevrimiçi) <http://entrepreneurship.mit.edu/Downloads/AngelReport.pdf>, 3 Haziran 2005.

¹¹⁸ Robert J. Robinson, Mark Van Osnabrugge, "Angel Investing", (Çevrimiçi) <http://hbswk.hbs.edu/item.jhtml?id=1829&t=finance>, 23 Temmuz 2005.

¹¹⁹ Haiyang Hu, Shawn M. Carraher, "Literature Review: Financing Sources For New Ventures", (Çevrimiçi) <http://www.sbaer.uca.edu/research>, 15 Haziran 2005.

¹²⁰ Robert J. Robinson, Mark Van Osnabrugge, "Angel Investing", (Çevrimiçi) <http://hbswk.hbs.edu/item.jhtml?id=1829&t=finance>, 23 Temmuz 2005.

c. Angel Finanslamadan Faydalanma İmkani

Angel finanslama ülkemizde oldukça yeni bir kavram olup alt yapısı henüz oluşmamıştır. Buna rağmen ülkemizde de angel finanslamadan yararlanan firmalar mevcuttur. Bu firmalar kendi dış ilişkileri ile bu kaynaklardan yararlanmaktadırlar. Bu firmalara örnek olarak İntersoft ve Panda Plastik Şirketleri verilebilir.

Angel finanslama KOBİ'ler için alternatif bir finansman yöntemi olmakla birlikte ülkemizde sermaye piyasalarının, yatırım yapma mantığının tam olarak gelişmemesi nedeniyle uygulanamamaktadır.¹²¹

Türkiye Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile OECD tarafından düzenlenen Haziran 2004 tarihli KOBİ'lerden sorumlu ikinci OECD Konferansı kapsamında da söz konusu finansman aracının Türkiye'de yeterince gelişmediği ifade edilmiştir.¹²²

2.1.1.2.8. Sermaye Piyasası

Sermaye piyasası, genel olarak, uzun vadeli fon arz ve talebinin karşılaştığı piyasa, daha dar biçimde ise birikimlerin finansal varlıklara dönüştürülmesine, finansal değerlerin de gerektiğinde nakde çevrilmesine olanak veren bir mekanizma olarak tanımlanmaktadır.¹²³ Sermaye piyasası, KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları uzun vadeli kaynağı sağlamak gibi önemli bir işleve sahiptir.¹²⁴

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB), KOBİ'lerin sermaye piyasalarından daha fazla yararlanmalarını teşvik etmek amacıyla mevcut Ulusal ve

¹²¹ Özdoğan, "Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kuşadası'nda Faaliyet Gösteren KOBİ'lerin Finanslama Yönelimleri", s. 157.

¹²² OECD, "Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey: Issues and Policies", (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf>, 28 Ağustos 2005.

¹²³ Akgüç, **Finansal Yönetim**, s.801

¹²⁴ Mali Piyasalar Çalışma Grubu, "Türk Mali Sektörü Raporu," **Rapor** (Ek 9), İzmir İktisat Kongresi, (Çevrimiçi) <http://www.tbb.org.tr>, 11 Şubat 2005.

Yeni Şirketler Pazarı yapılanmasını, İkinci Ulusal Pazar ve Yeni Ekonomi Pazarı şeklinde değiştirerek 2003 yılında uygulamaya geçirmiştir.¹²⁵

İkinci Ulusal Pazar'ın amacı, İMKB Kotasyon Yönetmeliği'ndeki kotasyon şartlarını sağlayamayan şirketler ile gelişme ve büyüme potansiyeli taşıyan KOBİ'lerin sermaye piyasalarından kaynak elde etmelerini kolaylaştırmak, söz konusu şirketlerden Borsa Yönetim Kurulu'nca Borsa'da işlem görmesi uygun görülenlerin hisse senetlerine likidite sağlamak ve bu hisse senetlerinin fiyatlarının piyasada rekabet koşulları içinde oluşmasını temin etmektir.¹²⁶

Bu kapsamda, Ulusal Pazar'a kabul şartları tamamen kaldırılmıştır.¹²⁷ Yeni adıyla İkinci Ulusal Pazar'da şirketlerin işlem görmesi için gereken şartlar daha esnektir. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)'nun kaydına alınacak hisse senetlerinin dolaşımında herhangi bir sınırlama olmaması ve Borsa Yönetim Kurulu'nun yapacağı incelemenin olumlu sonuç vermesi şirket hisselerinin işlem görmesi için yeterlidir.¹²⁸

Yeni Ekonomi Pazarı'nın oluşturulmasındaki amaç ise teknoloji, medya veya Borsa Yönetim Kurulu'nca kabul edilecek benzeri alanlarda faaliyet gösteren teknoloji şirketlerinin sermaye piyasasından kaynak edinmelerini ve söz konusu şirketlerin hisse senetlerinin Borsa'da organize ikincil piyasada işlem görmesini sağlamaktır.¹²⁹

¹²⁵ Mali Piyasalar Çalışma Grubu, "Türk Mali Sektörü Raporu," **Rapor** (Ek 10), İzmir İktisat Kongresi, (Çevrimiçi) <http://www.tbb.org.tr>, 11 Şubat 2005.

¹²⁶ İMKB Kotasyon Müdürlüğü, "İkinci Ulusal Pazar Esasları", **Genelge**, No: 204, 21 Temmuz 2004.

¹²⁷ İMKB, "İMKB'de İkinci Ulusal Pazar ve Yeni Ekonomi Pazarı Faaliyete Başlayacak", **Basın Duyurusu**, (Çevrimiçi) <http://www.imkb.gov.tr/duyurular/yenipazar.htm>, 30 Temmuz 2005.

¹²⁸ Mali Piyasalar Çalışma Grubu, "Türk Mali Sektörü Raporu," **Rapor** (Ek 10), İzmir İktisat Kongresi, (Çevrimiçi) <http://www.tbb.org.tr>, 11 Şubat 2005.

¹²⁹ İMKB Kotasyon Müdürlüğü, "Yeni Ekonomi Pazarı Kuruluş ve Çalışma Esasları", **Genelge**, No: 205, 21 Temmuz 2004.

Bu kapsamda Yeni Şirketler Pazarı'nda (yeni adıyla Yeni Ekonomi Pazarı) garantörlük koşulu da dahil mevcut pazara kabul şartlarının tümü kaldırılmıştır.¹³⁰ İkinci Ulusal Pazar'da olduğu gibi, burada da esnek şartlar mevcuttur. SPK'nın kaydına alınacak hisse senetlerinin dolaşımında herhangi bir kısıt olmaması ve Yönetim Kurulu'nun yapacağı incelemenin olumlu sonuç vermesi, şirket hisse senetlerinin işlem görmesi için yeterlidir.¹³¹

Sermaye piyasalarından söz edilirken değinilmesi gereken önemli noktalardan biri de tezgah üstü (**Over the Counter**) piyasalardır. Tezgah üstü piyasaların en önemlileri ABD'deki NASDAQ (**National Association of Securities Dealers Automated Quotation System**) ve Avrupa'daki benzeri çok daha yeni olan EASDAQ (**European Association of Securities Dealers Automated Quotation System**) borsalarıdır. Bu tür piyasaların kotasyon koşulları organize borsalara göre daha esnek olarak belirlenmiştir. Organize olmamış tezgah üstü piyasalarda, işlemler tüm aracılardan bağımsız bulunduğu bir bilgisayar ağı aracılığı ile şeffaf bir ortamda gerçekleştirilmektedir.¹³²

SPK, ülkemiz şartlarında özellikle Anadolu'da bulunan ve İMKB ölçeğine göre küçük kalan birçok işletmenin sermaye piyasalarından fon sağlayabilmeleri amacıyla ikinci el bir piyasanın oluşturulması konusundaki mevzuatı 2003 yılı içinde tamamlamıştır. İkinci elde organize bir piyasanın oluşturulmasının, yaratacağı likidite imkanı ile KOBİ'lerin birinci elde menkul kıymet ihraç etmelerini kolaylaştıracağı düşünülmektedir. Piyasa, ABD'deki NASDAQ piyasasına benzer şekilde faaliyet gösterecektir. Şirketlerin Piyasa'ya kabul edilme koşulları İMKB tarafından aranan şartlara göre daha esnek olacak ancak mali tabloların bağımsız

¹³⁰ İMKB, "İMKB'de İkinci Ulusal Pazar ve Yeni Ekonomi Pazarı Faaliyete Başlayacak", **Basın Duyurusu**, (Çevrimiçi) <http://www.imkb.gov.tr/duyurular/yenipazar.htm>, 30 Temmuz 2005.

¹³¹ Mali Piyasalar Çalışma Grubu, "Türk Mali Sektörü Raporu," **Rapor** (Ek 10), İzmir İktisat Kongresi, (Çevrimiçi) <http://www.tbb.org.tr>, 11 Şubat 2005.

¹³² Müslümov, **21. Yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri**, s. 21.

denetimden geçmesi, belirli bir sermaye büyüklüğüne sahip olunması, asgari halka açıklık oranı gibi konularda şartlara uyum gösterilmesi beklenecektir.¹³³

Ülkemizde sermaye piyasasının temelleri 1981 yılında çıkarılan Sermaye Piyasası Kanunu ile atılmıştır. Aynı yıl Sermaye Piyasası Kurulu kurulmuş ve 1986'da İMKB faaliyete geçmiştir.¹³⁴

İMKB aracılığı ile 1990-2000 yılları arasında 42 KOBİ boyutunda işletme halka açılmıştır. KOBİ boyutundaki işletmeler 1990-2000 yılları arasında halka arzdan toplam 310 milyon dolar kaynak sağlamıştır. Bu değer büyük ölçekli işletmelere sağlanan kaynağın %2,7'sine eşittir. Halka arz ile, KOBİ boyutundaki işletmelere ortalama 7,4 milyon ABD doları, büyük ölçekli işletmelere ise 34 milyon ABD doları kaynak sağlanmıştır.¹³⁵

KOBİ'lerin sermaye piyasasından finansman temin etme yönteminden uzak durmalarının temel nedenlerinden biri çoğunlukla aile şirketi şeklinde kurulmuş olmaları ve sahiplerinin halka açılarak şirket üzerindeki kontrollerini kaybetmekten korkuyor olmalarıdır. Bir diğer neden ise bu şirketlerin organizasyon yapılarının ve muhasebe sistemlerinin halka açılmaya uygun olmamasıdır.¹³⁶

2.1.2. Dış Kaynaklı Destekler

2.1.2.1. Dünya Bankası Kredileri

2.1.2.1.1. EFIL II Kredisi

EFIL II Kredisi, EFIL I Kredisi'nin başarısını devam ettirmek, Türkiye'de ihracatı ve reel sektör gelişimini desteklemek üzere, Türkiye'de ihracat yapan

¹³³ SPK, "KOBİ Piyasasını İşletecek Şirketin Kuruluşu Toplantısı", **Basın Duyurusu**, (Çevrimiçi) <http://www.spk.gov.tr/haberDuyuru/haberduyuru.htm?tur=basinaciklamalari>, 6 Temmuz 2005.

¹³⁴ TSPAKB, **Para ve Sermaye Piyasalarının Vergilendirilmesi**, Ed. İlkay Arıkan, İstanbul, Printcenter, 2004, s.25, (Çevrimiçi) http://www.tspakb.org.tr/yayinveraporlar/para_serpiy.vergi.pdf, 10 Mart 2005.

¹³⁵ Müslümov, **21. Yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri**, s. 17.

¹³⁶ İMKB, **KOBİ'lerin Sermaye Piyasasına Katılımı**, İstanbul, İMKB Yayını, 2000, s. 44-45

işletmelere, orta ve uzun vadeli işletme sermayesi ve yatırım finansmanı sağlanması amacıyla, Şubat 2004 tarihinde, Dünya Bankası tarafından temin edilmiştir. Kredinin bir diğer amacı Türkiye finans sektörünün, girişim sektörüne finansal kaynak temini imkanını geliştirmektir. 300 milyon ABD doları tutarındaki kredi T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nın garantisi ve TSKB'nin aracılığı ile bankalar ve leasing kuruluşları tarafından ihracat yapan işletmelere kullanılmaktadır. Daha önce, Dünya Bankası'nın, Avrupa ve Orta Asya Bölgesi'ndeki kredi operasyonlarında leasing kuruluşları aracı olarak kullanılmadığı için, leasing kuruluşlarının finansal aracı olarak kullanılması ile bu projede bir ilk gerçekleştirilmiştir. Bu projeye bankaların yanı sıra banka dışı mali kuruluşlar da dahil edilerek yatay büyüme sağlanmaya çalışılmış, finansal aracılık işlemlerinin genişlemesi ve derinleşmesi amaçlanmıştır.¹³⁷

2.1.2.1.2. EFIL III Kredisi

Dünya Bankası, Türkiye'ye sağlanacak 305 milyon ABD doları tutarındaki EFIL III Kredisini, 17 Mayıs 2005 tarihi itibarıyla onaylamıştır. Projenin amacı, 2005-2010 yılları arasındaki uygulama döneminde, ihracatı desteklemek ve reel sektör büyümesini hızlandırmak üzere söz konusu kredinin kullanılmasıdır. Bu kapsamda Türkiye'de ihracat yapan özel sektör firmalarına orta ve uzun vadeli işletme ve yatırım finansmanı sağlanacaktır. Proje kapsamında ikinci amaç, bankaları ve leasing kurumlarını içeren özel finansman kurumlarının aracılığının daha da geliştirilmesiyle Türk finans sektörünün işletmelere finansman sağlama kabiliyetinin daha da geliştirilmesidir.

Kredi ihracatçılara iki kaynaktan aktarılacaktır. Buna göre 165 milyon ABD doları ve 65 milyon euro ticari bankalar kanalıyla yatırım ve işletme kredisi olarak, 35 milyon ABD doları ve 15 milyon euro ise leasing kuruluşlarınca leasing finansmanı için işletmelere aktarılacaktır. Dünya Bankası, bu krediyi T.C.

¹³⁷ The World Bank Group, "Second Export Finance Intermediary Loan (EFIL II)", (Çevrimiçi) <http://www.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/TURKEYEXTN/0>, 20 Mayıs 2005.

Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nın garantisi ve TSKB'nin aracılığı ile ticari banka ve finansal kiralama kuruluşlarına kullandıracaktır. Kredi, 6 yıl ödemesiz dönem dahil 16 yıl vadeli olacaktır.¹³⁸

2.1.2.1.3. REL Kredisi

Ülke Destek Stratejisi kapsamında, nitelikli yenilenebilir enerji projelerinin yapımı ve işletilmesi amacıyla oluşturulan “Yenilenebilir Enerji Projesi”nin finansmanı için T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Dünya Bankası'ndan Mayıs 2005 tarihinde 202,03 ABD doları tutarında kredi sağlamıştır. Bu kredi, Hazine Müsteşarlığı tarafından TSKB ve TKB'ye devredilerek bu bankalar aracılığıyla özel sektörün yenilenebilir enerji yatırımlarının kısmi finansmanı için kullanılmaktadır. Yenilenebilir nitelikteki elektrik enerjisi üretimine yönelik projelerin özel sektör tarafından uygulamaya geçirilmesini sağlayacak proje kapsamında TSKB, 150 milyon ABD doları, TKB ise 50 milyon ABD doları tutarındaki krediyi ilgili projelerin finansmanı için kullandıracaktır.

Proje ile, küçük ölçekli yenilenebilir elektrik enerjisi üretimini gerçekleştirecek projelerin diğer alternatif yakıt kullanan projelere göre daha uzun yapım süresi ve daha fazla maliyetten kaynaklanan finansman ve rekabet sorunlarının çözümlenmesi hedeflenmektedir. Dünya Bankası'ndan sağlanan kredinin vadesi 4 yılı geri ödemesiz dönem olmak üzere toplam 12 yıl olup, faiz oranı Libor+risk primi olarak belirlenmiştir.¹³⁹

¹³⁸ The World Bank Group, “Turkey: World Bank Supports Export Finance Through a Third Loan”, (Çevrimiçi) <http://www.worldbank.org.tr/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/TURKEYEXTN/0>, 20 Mayıs 2005.

¹³⁹ T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, “Kredi Anlaşması”, **Basın Duyurusu**, (Çevrimiçi) http://www.hazine.gov.tr/duyuru/basin2004/basin_duyurusu_diseko_kredi_20040505.pdf, 9 Mayıs 2005.

2.1.2.2. AKKB Kredisi

Türkiye'deki KOBİ'lerin orta ve uzun vadeli finansman kaynaklarına erişimini kolaylaştırmak, özel sektörün yatırım yapmasını ve istihdam yaratmasını teşvik etmek üzere sağlanan 200 milyon euro tutarındaki kredi 5 Aracı Banka tarafından (TSKB, Halkbank, Vakıfbank, TKB ve Ziraat Bankası) imalat, yenilenebilir enerji, turizm ve hizmetler sektöründe faaliyet gösteren özel sektör KOBİ'lerinin yatırım projelerine finansman sağlamak üzere kullanılmaktadır.¹⁴⁰

AKKB, kuruluş yılı olan 1956'dan beri özellikle kırsal kesimin modernizasyonu, KOBİ'lerde istihdam yaratılması, az gelişmiş yörelerde yaşam şartlarının iyileştirilmesi, çevrenin korunması,¹⁴¹ doğal afetler, eğitim ve sağlık sektörleri ile ilgili olmak üzere Türkiye'nin, yaklaşık 5 milyar euro tutarındaki 150 projesini onaylamıştır. AKKB, yukarıda bahsi geçen son program kapsamında, finansal desteğini, özel sektördeki üretken yatırımları desteklemek üzere bankacılık sektörünün kapasitesini artırmak üzere yönlendirmiştir.¹⁴²

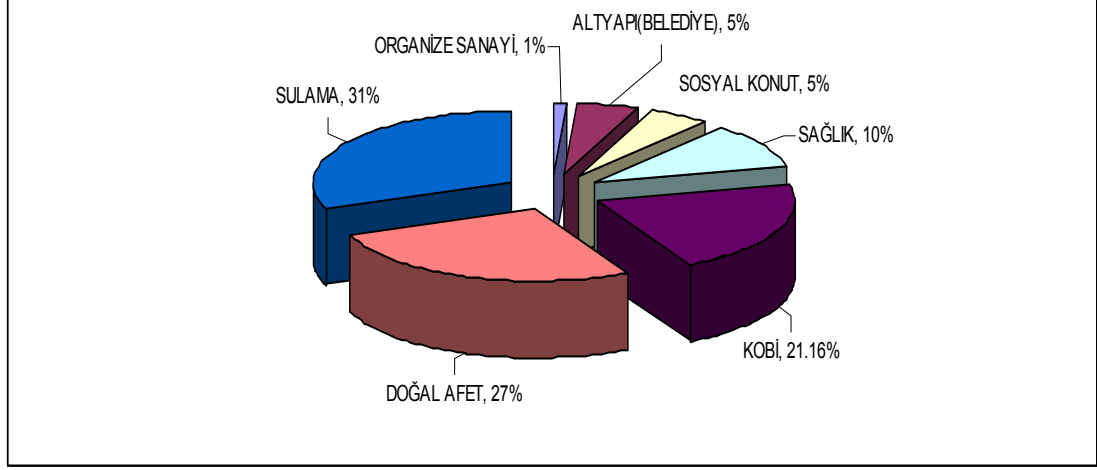
1996-2004 yılları arasında AKKB'nin ülkemize sağlamış olduğu kredi toplam 1,3 milyar ABD doları olup sağlanan kredilerin sektörel dağılımı aşağıdaki grafikte gösterilmektedir.

¹⁴⁰ Council of Europe Development Bank, "€ 200 million CEB loan in support of SMEs and job creation in Turkey" **Press Release**, (Çevrimiçi) <http://www.coebank.org>, 19 Mayıs 2005.

¹⁴¹ Sedat Çal, "Avrupa Birliği Kredi Olanakları", **Sunum**, Hazine Müsteşarlığı, Ankara, 2005, (Çevrimiçi) http://www.dtm.gov.tr/Ab/pdf/17_06_2005/ab_kredi_olanaklari.pdf, 10 Ağustos 2005.

¹⁴² Council of Europe Development Bank, "€ 200 million CEB loan in support of SMEs and job creation in Turkey" **Press Release**, (Çevrimiçi) <http://www.coebank.org>, 19 Mayıs 2005.

Grafik 2. 1: AKKB'den Sağlanan Kredilerin Sektörel Dağılımı



Kaynak: Sedat Çal, “Avrupa Birliği Kredi Olanakları”, **Sunum**, Hazine Müsteşarlığı, Ankara, 2005, (Çevrimiçi) http://www.dtm.gov.tr/Ab/pdf/17_06_2005/ab_kredi_olanaklari.pdf, 10 Ağustos 2005.

2.1.2.3. AFD Kredisi

AFD, yabancı ülkelerdeki ekonomik ve sosyal kalkınma faaliyetlerini finanse etme görevini üstlenmiş, Fransa Maliye ve Dışişleri Bakanlığına bağlı olarak çalışan bir kamu finansman kuruluşudur. Farklı finansman teknikleri aracılığı ile 80’den fazla ülkede, ekonomik ve sosyal projelerin finansmanına katkıda bulunmaktadır. AFD’nin Türkiye’deki faaliyetleri iki eksenli olarak devam etmektedir. Bunlardan ilki, modern katma değer sektörlerinde, istihdam yaratıcı özel sektör yatırımlarının teşvik edilmesi, ikincisi ise Türkiye’nin kalkınma stratejilerinde kalıcı gelişmeyi teşvik etmektir. AFD, Türkiye’deki faaliyetlerini yürütürken AYB ve KfW ile işbirliği içinde bulunmaktadır.¹⁴³

Ocak 2005 tarihinde AFD ve TSKB arasında imzalanan 50 milyon euro tutarındaki kredi kapsamında başta enerji, sağlık ve eğitim sektörleri olmak üzere

¹⁴³ AFD, “Kalkınmanın Hizmetinde Bir Ajans”, (Çevrimiçi) <http://www.afd.fr>, 20 Mayıs 2005.

tüm iktisadi sektörlerde faaliyet gösteren özel sektör KOBİ'lerinin yatırımlarına finansman sağlamak amaçlanmıştır.¹⁴⁴

2.1.2.4. KfW Kredileri

Almanya'nın bir kamu banka grubu olarak KfW, Alman Hükümeti'nin rehberliğinde mesleki, sosyal ve ekonomik altyapının oluşturulması, çevre ve kaynakların korunması konularındaki yatırımları finanse etmekte ve projelere yönelik danışmanlık hizmetleri sağlamaktadır.¹⁴⁵ KfW'nin Türkiye'deki KOBİ'lere yönelik olarak kullandırmakta olduğu krediler aşağıda incelenmiştir.

2.1.2.4.1. KfW KOBİ Kredisi

Türk-Alman Mali İşbirliği Fonu'ndan, 4 Temmuz 2002 tarihli anlaşma kapsamında, TSKB'ye aktarılmış olan 21 milyon euro tutarındaki KfW KOBİ Kredisi, Fortis Bank ve Türk Ekonomi Bankası aracılığı ile KOBİ'lere kullanılmaktadır.

Kredi kapsamında, yerel bankalar tarafından Türk KOBİ'lerine kullanılan uzun vadeli kredi düzeyinde artış sağlanması, Türk bankaların KOBİ'lere yönelik mali hizmetlerini geliştirmeleri ve özellikle Türkiye'nin daha az gelişmiş bölgelerinde olmak üzere KOBİ sektörünün büyümesine katkıda bulunulması amaçlanmaktadır.¹⁴⁶

¹⁴⁴ TSKB, (Çevrimiçi) <http://www.tskb.com.tr/krediler.aspx>, 15 Mayıs 2005.

¹⁴⁵ IGIP, (Çevrimiçi) <http://www.ipap.info/tur/linkler.htm>, 28 Mayıs 2005.

¹⁴⁶ Avrupa Komisyonu Türkiye Delegasyonu, "KOBİ'ler için Finansman Olanaklarının Türkiye'ye Sağlanması", (Çevrimiçi) <http://www.deltur.cec.eu.int/printit.html>, 28 Mayıs 2005.

2.1.2.4.2. KfW Endüstriyel Kirliliği Önleme Projesi (Industrial Pollution Abatement Project)

Bu proje kapsamında, özel sektör yatırımlarında kirliliği azaltan teknolojilerin uygun şartlarda finanse edilmesi yoluyla endüstriyel faaliyetlerden kaynaklanan kirliliğin azaltılmasını amaçlanmaktadır.¹⁴⁷

Türk-Alman Mali İşbirliği kapsamında, Alman Hükümeti adına KfW tarafından, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı adına TSKB'ye 4 Temmuz 2002 tarihli anlaşma ile devredilen 9,7 milyon euro tutarındaki kredi ile uygun firmalara sabit faizli fon temin edilmektedir.

2.1.2.4.3. KfW Küçük İşletmeler İçin Kredi Programı

Program kapsamında, Türkiye'deki küçük işletmelerin rekabet gücünü artırmak, seçilen ticari bankaların küçük işletmelere finansman sağlama imkanlarını geliştirmek, küçük işletmelere verilen kredilerin yeniden finansmanı için sürdürülebilir bir sistem oluşturmak amaçlanmıştır. KfW tarafından Ekim 2004 tarihinde, Fortis Bank, Finansbank ve Türk Ekonomi Bankası'na aktarılan 20 milyon euro tutarındaki kredi, Kocaeli, Gaziantep ve İzmir illerindeki 50 kişiden az çalışanı ve 1 milyon euro'dan az aktif değeri olan işletmelere kullanılmaktadır. Kredi tutarı azami 30.000 euro, kredi vadesi ise azami 3 yıldır.¹⁴⁸

2.1.2.5. Avrupa Yatırım Bankası Kredileri

AB'nin özel finans kurumu olan AYB, 1958 Roma Anlaşması ile birlik ülkeleri arasında ekonomik entegrasyon ve ekonomik-sosyal işbirliğinin gerçekleştirilmesi amacıyla AB ülkelerine uzun vadeli proje kredileri sağlamak ve

¹⁴⁷ IGIP: (Çevrimiçi) <http://www.ipap.info/tur/ipapnedir.htm>, 28 Mayıs 2005.

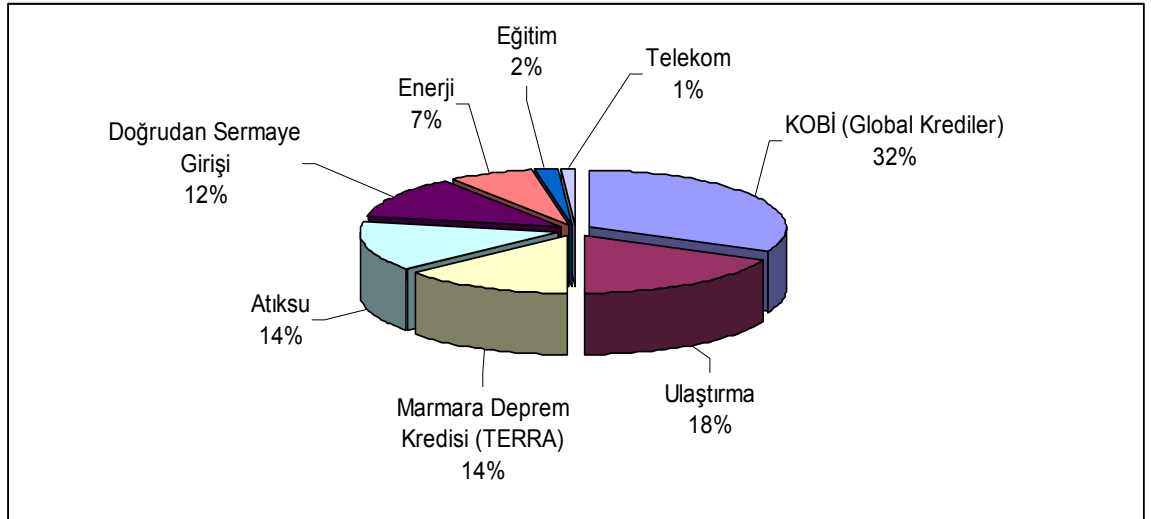
¹⁴⁸ Avrupa Komisyonu Türkiye Delegasyonu, "Küçük İşletmeler İçin Kredi Programı", (Çevrimiçi) <http://www.deltur.cec.eu.int/printit.html>, 28 Mayıs 2005.

AB kaynaklı bölgesel programlar ile üyelik sürecindeki ülkelere kredi temin etmek amacıyla kurulmuştur.

Türkiye, AB üyesi olmadığı için AYB'den doğrudan kredi alamamakta, AB tarafından oluşturulan bazı programlar çerçevesinde kredi sağlamaktadır.¹⁴⁹ AYB kredileri AB'nin bölgesel kalkınma amaçlı diğer mali araçlarını destekler niteliktedir. Gerek kamu sektörü, gerek özel sektör projelerinin yararlanabildiği AYB kredileri özellikle ulaştırma, haberleşme, çevre, enerji, sanayi, tarım ve hizmetler sektörüne verilmektedir.¹⁵⁰

1995-2004 yılları arasında AYB'nin Türkiye'ye sağlamış olduğu kredilerin toplam tutarı 3,3 milyar euro olup sağlanan kredilerin sektörel dağılımı aşağıdaki grafikte gösterilmektedir.

Grafik 2. 2: AYB'den Sağlanan Kredilerin Sektörel Dağılımı



Kaynak: Sedat Çal, "Avrupa Birliği Kredi Olanakları", **Sunum**, Hazine Müsteşarlığı, Ankara, 2005, (Çevrimiçi) http://www.dtm.gov.tr/Ab/pdf/17_06_2005/ab_kredi_olanaklari.pdf, 10 Ağustos 2005.

¹⁴⁹ Sedat Çal, "Avrupa Birliği Kredi Olanakları", **Sunum**, Hazine Müsteşarlığı, Ankara, 2005, (Çevrimiçi) http://www.dtm.gov.tr/Ab/pdf/17_06_2005/ab_kredi_olanaklari.pdf, 10 Ağustos 2005.

¹⁵⁰ Çolakoğlu, **Kobi Rehberi**, s. 160.

2.1.2.5.1. AYB APEX Kredisi

AYB, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nın garantörlüğünde, TSKB tarafından, özel ticari bankalar ve finansal kiralama şirketleri aracılığıyla turizm, sağlık ve eğitim hizmetleri gibi üretken sektörlerdeki küçük işletmelere kullandırılması amacıyla 150 milyon euro tutarında "AYB Küçük İşletmeler Aracılık Kredisi"ni sağlamıştır. Kredi ve Garanti Anlaşmaları 30 Kasım 2004 tarihinde imzalanmıştır.¹⁵¹ Kredinin kullandırımını yapan Aracı Kurumlar: Koçbank A.Ş., Oyakbank A.Ş., Aracı Finansal Kuruluşlar ise; Garanti Finansal Kiralama A.Ş., TEB Finansal Kiralama A.Ş., Deniz Finansal Kiralama A.Ş., Dış Ticaret Finansal Kiralama A.Ş., Vakıf Finansal Kiralama A.Ş., Finans Finansal Kiralama A.Ş., Alternatif Finansal Kiralama A.Ş. ve Şeker Finansal Kiralama A.Ş.'dir.

2.1.2.5.2. AYB Sanayi Sektörü Global Kredi IV

4 Mart 2004 tarihinde, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nın garantörlüğü'nde AYB'den sağlanan 250 milyon euro tutarındaki KOBİ Kredisi; TSKB, Türkiye Vakıflar Bankası, TKB, Türk Halk Bankası ve T.C. Ziraat Bankası aracılığı ile KOBİ'lere kullandırılmaktadır. Kredinin amacı; sanayi, turizm ve eğitim ve sağlık sektörlerindeki KOBİ'lerin Türkiye'de yapacakları yatırımların desteklenmesi yoluyla ülkemizin sosyal ve ekonomik gelişimine katkıda bulunmaktır.¹⁵²

¹⁵¹ T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, "AYB Kredisi", **Basın Duyurusu**, (Çevrimiçi) http://www.hazine.gov.tr/duyuru/basin2004/Diseko_20041130_AYBKredisi.pdf, 1 Ağustos 2005.

¹⁵² T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, "Devlet Bakanı Sayın Ali Babacan'ın AYB'den sağlanan Sanayi Sektörü Global Kredisi İmza Töreninde Yaptığı Konuşma", **Basın Duyurusu**, (Çevrimiçi) http://www.hazine.gov.tr/duyuru/basin2004/AB_AYB_Kredi_anlasmasi_4mart2004.pdf, 1 Haziran 2005.

2.1.2.5.3. AYB Çevre Kredisi

Özel sektör kuruluşlarının ve Organize Sanayi Bölgeleri'nin sınai kirliliği önleyici her türlü sabit yatırımlarını finanse etmek amacıyla 5 Aralık 2000 tarihinde AYB'den sağlanan 70 milyon euro tutarındaki kredi ile firmaların yatırımlarının %50'si finanse edilebilmektedir.¹⁵³ Kredi, TSKB ve Vakıfbank aracılığı ile kullanılmaktadır.

2.1.2.6. JBIC KOBİ Kredisi

Türkiye'de 1999 yılında yaşanan depremlerin ardından, KOBİ'lerin üretim kapasitelerini yeniden işler hale getirmek için finansman sağlamak üzere 28 Mart 2000 tarihinde JBIC ile T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı arasında imzalanan ve TSKB'ye devredilerek firmalara kullandırımı gerçekleştirilen kredi ile deprem sonrasında özel sektöre ait imalat sanayi, tarıma dayalı sanayi ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların projelerine de finansman sağlanmaktadır.¹⁵⁴

2.2. Dünyada KOBİ'lere Sağlanan Destekler

2.2.1. AB'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler

AB'de KOBİ'lere sağlanan destekler, gerek birlik düzeyinde gerekse üye ülkelerde ulusal ve bölgesel düzeyde öncelikli bir yer teşkil etmektedir. Bunun nedeni tüm dünyada olduğu gibi AB'de de KOBİ'lerin sanayi dokusunun temelini oluşturmaları, bölgesel kalkınmada, işsizliğin azaltılması ve önlenmesinde, zorlaşan rekabet koşullarına uyum sağlamada anahtar rolü oynamalarındandır. AB'de devlet destekleri yaygın olarak uygulanmakla birlikte uluslararası kamuoyuna konuyla ilgili fazla bilgi verilmemektedir.¹⁵⁵

¹⁵³ TSKB, "TSKB'nin Sunduğu Kredi Olanakları", (Çevrimiçi) <http://www.tskb.com.tr>, 4 Nisan 2005.

¹⁵⁴ T.C. Resmi Gazete, Tarih: 18 Haziran 2000, Sayı:24083A.

¹⁵⁵ Gündüz, "Anadolu'nun Kalkınmasında KOBİ'lerin Rolü ve Sorunları", s. 85.

AB; üye ve aday ülkelerdeki KOBİ'lere hibe, kredi ve bazen de garanti şeklinde destekler sağlamaktadır. KOBİ'ler için program ve iş destek hizmeti şeklinde finansal olmayan destekler de sağlanmaktadır. Destekler; doğrudan finansman destekleri, yapısal fonlar, finansal araçlar ve diğer destekler olarak başlıca dört grupta incelenmekle birlikte aşağıda sadece doğrudan finansman desteklerine ve finansal araçlara değinilmiştir.¹⁵⁶

2.2.1.1. KOBİ'lere Sağlanan Doğrudan Finansman Destekleri

Çevre, araştırma, eğitim gibi belirli konularda ve belirli amaç içeren projeler için sağlanmakta olan bu desteklerin düzenlemesi ve uygulaması Avrupa Komisyonu'nun çeşitli departmanları tarafından yürütülmektedir. KOBİ'ler, savunulabilir, katma değer yaratacak uluslararası projeleri için kendileri doğrudan destek başvurusunda bulunabilmektedirler.

Bu başlık altında sağlanan destekler; çevre ve enerji konusunda LIFE III, Intelligent Energy for Europe ve Marco Polo Programı, yeni fikir ve araştırma konularında 6. Çerçeve Programı, EUREKA, eContent, eTen Programları ve eğitim konusunda Socrates ve Leonardo Da Vinci destek programları olarak sıralanabilir.

2.2.1.2. Finansal Araçlar

KOBİ'lere sağlanan kredileri, sermayeyi ve bankaların KOBİ'lere dönük kredi kapasitelerini artırmayı teşvik etmeye yönelik olarak finansal araçlar vasıtasıyla KOBİ'lere finansman sağlanmaktadır.

¹⁵⁶ European Commission, "EU Support Programmes for SME's: An overview of the main funding opportunities available to European SMEs", (Çevrimiçi) http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/support_programmes_2004_en.pdf, 20 Nisan 2005.

2.2.1.2.1. Avrupa Yatırım Fonu

Avrupa Yatırım Fonu (**EIF: European Investment Fund**)'nun faaliyetleri, KOBİ'lere finansman sağlamak üzere AYB tarafından finansal araçlara aktarılan Global Kredi'leri tamamlayan iki araca yöneliktir. Bunlardan ilki risk sermayesi araçlarıdır. İkincisi ise garanti araçlarıdır. EIF'nin garanti araçları KOBİ'lere kredi sağlayan kuruluşlara sağlanan garantileri kapsamaktadır.

2.2.1.2.2. Avrupa Yatırım Bankası

AB'nin bu finansal kuruluşunun görevi, birliğe üye ülkeler arasında dengeli kalkınmaya, ekonomik ve sosyal uyuma katkı sağlamaktır. AYB sadece büyük projeleri finanse etmekte olup KOBİ'ler desteklerden dolayı olarak faydalanabilmektedir.

AYB, KOBİ'lerce kullanılabilir fonların artmasına ve faiz oranlarının düşmesine katkı sağlayacak şekilde, KOBİ'lere finansal araçlar vasıtasıyla Global Kredi kullanılmakta, ayrıca bilgi toplumunu, AR-GE'yi, yenilik ve rekabeti ve insan kaynağının gelişimini teşvik etmekte olan yatırımları desteklemek üzere 2010 Yenilik Teşviği (**Innovation 2010 Initiative**) programını oluşturmuştur.

2.2.1.2.3. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (**EBRD: European Bank for Reconstruction and Development**), bankalara dolaylı olarak da sanayilere ve işletmelere proje finansmanı sağlamaktadır. Örneğin, Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerinde KOBİ'lerin kredi imkanlarına ulaşımını kolaylaştırmak suretiyle büyüme ve kalkınmalarını teşvik etmek amacıyla AB-EBRD KOBİ finansman olanağı oluşturulmuştur.

Aşağıdaki tabloda Topluluğun farklı özellikteki, farklı kurallar altında işleyen ve farklı dönemleri kapsayan çeşitli destek programları genel bir fikir oluşturmak amacıyla gösterilmektedir. Tablo, temel araç ve programları içermektedir.

Tablo 2. 4: AB’de Başlıca KOBİ Destek Programları ve Araçları

Topluluk Faaliyetleri	KOBİ'lere Tahsis Edilen Tahmini Tutarlar (milyon euro)
FİNANSAL ARAÇLAR	
EIB Global Kredileri (2003)	4,771
Girişimler ve Girişimciler için Çokyıllı Program'ın Finansal Araçları (2001-2005)	355
YAPISAL FONLAR	
Amaçlar, Topluluk Teşvikleri ve Yenilik İçeren Faaliyetler (2000-2006)	21,000
AR-GE	
6th RTD Çerçeve Programı (2002-2006)	2,200
Müşterek İşbirliğine Yönelik Tedbirler	473
MESLEKİ EĞİTİM	
Leonardo da Vinci (2003)	9.9
ÇEVRE	
LIFE Finansman Aracı (2003-2004)	30
ULUSLARARASI İŞBİRLİĞİ VE İHRACAT DESTEĞİ	
Al-Yatırım (2002-2006)	46
Asya Yatırım(2002-2007)	35
Japonya'ya Giriş	3,5 /yıl

Kaynak: Commission of the European Communities, “The Activities of the European Union for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)”, (Çevrimiçi) http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/pdf/sec_2005_170_en.pdf, 5 Temmuz 2005.

2.2.2. Japonya’da KOBİ’lere Sağlanan Destekler

Japonya’da, KOBİ’lerin finansmana erişimine büyük önem verilmektedir. Japonya Merkez Bankası (**BOJ: Bank of Japan**), ABD Merkez Bankası Başkanı Alan Greenspan’in, KOBİ’lerin banka kredisine erişiminin önündeki engellerin

kaldırılmasının bankacılık sisteminin güvenlik ve itibarına zarar vermediği sürece büyük önem arz ettiği şeklindeki görüşünü desteklemektedir.¹⁵⁷

Japonya’da KOBİ’lerin finansmanı ağırlıklı olarak, şehir bankalarını ve yerel bankaları da içeren özel finansman kuruluşları tarafından gerçekleştirilmektedir. Kredi Birlikleri ve Kooperatifleri KOBİ finansmanı konusunda uzmanlaşmışlardır. Ancak kredi kuruluşlarının sağladığı finansman, artan talep nedeniyle, KOBİ’lerin gereksinimini tam olarak karşılayamamaktadır. Kamu finansman kuruluşlarının fonksiyonu, bu kesime tamamlayıcı krediler temin etmektir. 2003 yılı sonu itibariyle kamu finansman kuruluşları toplam KOBİ finansmanının %10,3’ünü karşılamıştır.¹⁵⁸

Aşağıdaki tablo ve grafikte sırasıyla KOBİ’lere finansman sağlayan finansal kuruluşlar ve 2003 yılı sonu itibariyle KOBİ’lere kullanılan toplam krediler gösterilmektedir.

¹⁵⁷ Hideaki Hirata, Tokiki Shimizu, “Purchase of SME-related ABS by the Bank of Japan: Monetary Policy and SME financing in Japan”, **Bank of Japan Working Paper Series No: 3**, Tokyo, Bank of Japan, 2003, p. 12, (Çevrimiçi) <http://www.boj.or.jp/en/ronbun/03/data/wp03e03.pdf>, 15 Temmuz 2005.

¹⁵⁸ National Life Finance Corporation: “The Role of Government Financial Institutions”, (Çevrimiçi) http://www.kokukin.go.jp/m/13_english/pdf/report2002/profile-2002.pdf, 1 Mart 2005.

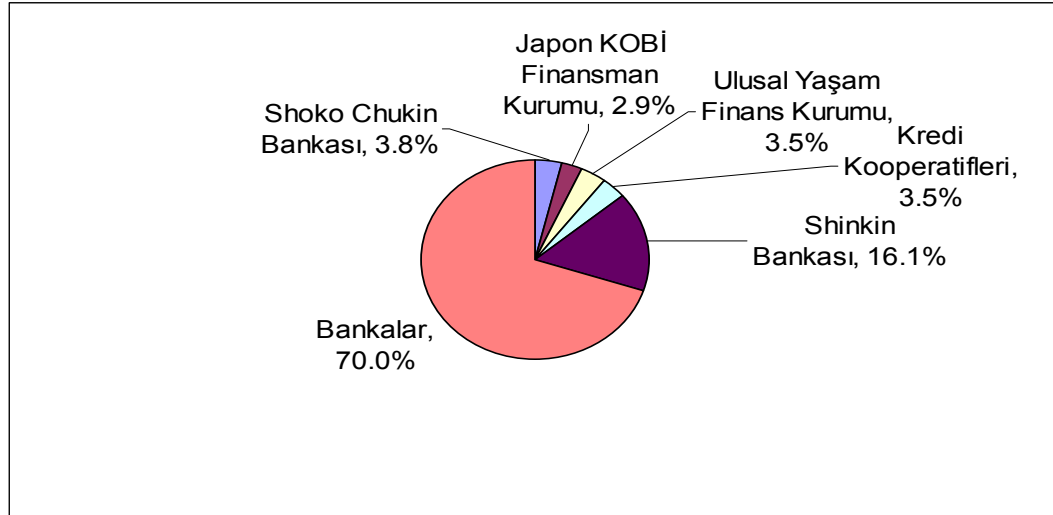
Tablo 2. 5: Japonya’da KOBİ’lere Finansman Sağlayan Finansal Kuruluşlar

Özel Finansman Kuruluşları	
Yurtiçi Lisanslı Bankalar	Şehir Bankaları Yerel Bankalar Diğerleri
KOBİ Özel Finansman Kuruluşları	Kredi Birlikleri Kredi Kooperatifleri

Kamu Finansman Kuruluşları
Ulusal Yaşam Finansman Kurumu Japon KOBİ Finansman Kurumu Shoko Chukin Bankası

Kaynak: National Life Finance Corporation: “The Role of Government Financial Institutions”, (Çevrimiçi) http://www.kokukin.go.jp/m/13_english/pdf/report2002/profile-2002.pdf, 1 Mart 2005.

Grafik 2. 3: 2003 Yıl Sonu İtibariyle Japonya’da KOBİ’lere Kullandırılan Krediler



Kaynak: Small and Medium Enterprise Agency, “Facilitation of Fund Supply”, (Çevrimiçi) http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/04/01_01.html, 1 Ağustos 2005.

Yukarıdaki grafikte “Bankalar” olarak gösterilen alan; şehir bankalarını, yerel bankaları, ikincil yerel bankaları ve uzun vadeli kredi sağlayan bankaları kapsamaktadır.

Ülkede KOBİ'lere finansman sağlayan ve yukarıdaki tabloda adı geçen bankalara aşağıda kısaca yer verilmiştir.

2.2.2.1. Shoko Chukin Bankası

Shoko Chukin Bankası, 1936 yılında Japon Hükümeti ve KOBİ kooperatiflerinin ortaklığıyla karma sermayeli bir kuruluş olarak kurulmuştur. Bankanın faaliyet amacı söz konusu kooperatiflere ve kooperatiflerin üyelerine kapsamlı finansman desteği sağlamaktır. Ekonomik ve finansal koşullara bağlı olmaksızın, KOBİ'lere istikrarlı bir biçimde fona ulaşma imkanı tanınmaya çalışılmakta, gelişme yolundaki firmalar için ilerleme planı oluşturulmakta ve bu kapsamda kredi tahsis edilmektedir.¹⁵⁹

2.2.2.2. Ulusal Yaşam Finansman Kurumu

Ulusal Yaşam Finansman Kurumu (**NLFC: National Life Finance Corporation**), KOBİ'lerin ve başlangıç aşamasındaki firmaların çeşitlilik arz eden finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere orta ve uzun vadeli sabit faizli, şahsi kefaletin yeterli olduğu krediler sağlamaktadır. Kurum, özel finansman kuruluşlarının KOBİ'lere finansman sağlayamadığı zamanlarda bile bu işletmelere istikrarlı bir biçimde fon temin etmek ve ülkenin ekonomik büyümesini desteklemek üzere faaliyet göstermektedir. Ekonomideki hızlı değişimlerden etkilenen KOBİ'lerin faaliyetlerini sürdürmeleri için sağlanan acil ihtiyaç kredilerinin yanı sıra

¹⁵⁹ The Shoko Chukin Bank, “Annual Report 2003”, Japan, (Çevrimiçi) http://www.shokochukin.go.jp/pdf/ar03_5_1.pdf, 16 Ağustos 2005.

doğal afetlerin ardından KOBİ'lerin tekrar çalışabilir duruma gelmelerini sağlamak üzere de kredi desteği sağlamaktadır.¹⁶⁰

2.2.2.3. Japonya KOBİ Finansman Kurumu

Japonya KOBİ Finansman Kurumu (**JASME: Japan Finance Corporation for Small Business**)'nun amacı, Japon KOBİ'lerinin büyümesini ve kalkınmasını desteklemektir. Bu amaçla özel finansman kuruluşları ve bölgesel kamu kurumlarıyla birlikte çalışmakta, çeşitli proje ve araçlar vasıtasıyla KOBİ'lere istikrarlı bir şekilde fon arz edilmesini sağlamaya çalışmaktadır. Bu çalışmalarının yanı sıra JASME, geniş kapsamlı danışmanlık hizmetleri de vermektedir.¹⁶¹

JASME Kredilerine daha kolay ulaşılmasını sağlamak üzere şehir bankalarını, bölgesel bankaları, ikincil bölgesel bankaları, kredi kooperatiflerini ve birliklerini de kapsayan birçok özel kuruluş bu kredilerin kullandırılmasında aracı görevi üstlenmektedir.¹⁶²

2.2.2.4. Kredi Destek Sistemi

Kredi Garanti Kurumları, Japonya'daki 52 bağımsız ofiste, KOBİ'lerin finansal kuruluşlardan aldıkları borçlara garanti sağlayarak bu işletmelerin borçlanmalarını kolaylaştırmak üzere faaliyet göstermektedirler.

JASME, Kredi Garanti Kurumları tarafından KOBİ'lere borçlanmaları kapsamında temin edilen garantilere sigorta sağlamak ve Kredi Garanti

¹⁶⁰ National Life Finance Corporation, "Providing Assistance to SMEs", (Çevrimiçi) http://www.kokukin.go.jp/pfce/about_nlfc/06_providing_assistance.html, 21 Ağustos 2005.

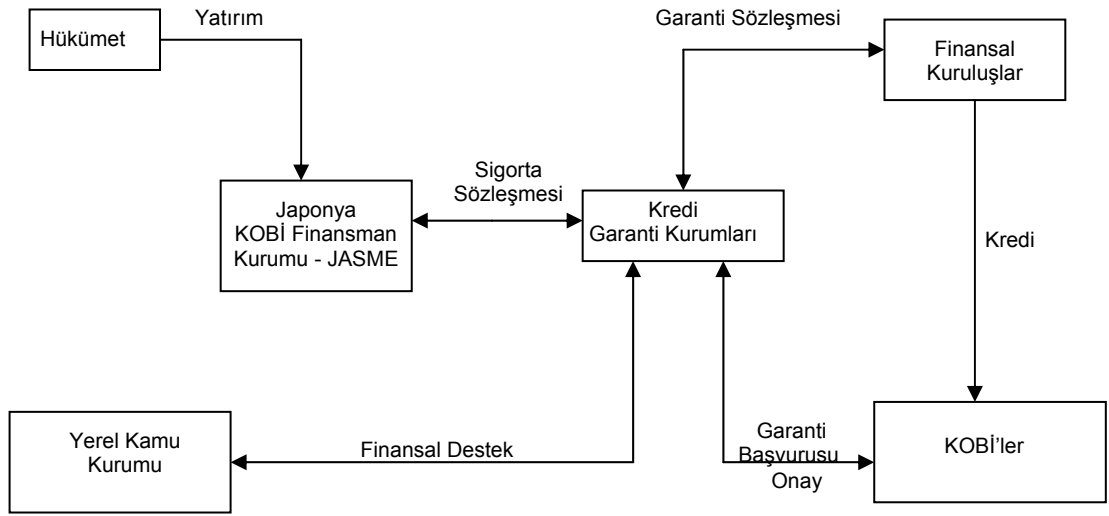
¹⁶¹ Osamu Tsukahara, "Profile of JASME", (Çevrimiçi) <http://www.go.jp/jpn/topics/jasme/presentation.pdf>, 10 Ağustos 2005.

¹⁶² JASME, "Characteristics of JASME 1", (Çevrimiçi) <http://www.jasme.go.jp/eng/approache.html>, 21 Ağustos 2005.

Kurumları'nın söz konusu faaliyetleri için gerekli olan fonlamayı yapmak üzere de faaliyet göstermektedir.¹⁶³

Japonya'da KOBİ'lere yönelik olarak işlemekte olan finansal destek sistemi aşağıda gösterilmektedir.

Şema 2. 1: Japonya'da KOBİ'lere Yönelik Olarak İşleyen Finansal Destek Sistemi



Kaynak: Small and Medium Enterprise Agency, “Facilitation of Fund Supply”, (Çevrimiçi) http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/04/01_01.html, 1 Ağustos 2005.

2.2.3. Kore’de KOBİ’lere Sağlanan Destekler

Kore’de, özellikle başlangıç aşamasında olan firmalar için finansman konusu çok büyük önem taşımaktadır. Ülkedeki finansal destek sistemi, KOBİ’lerin bankaların ve banka dışı finansal kurumların finansman olanaklarına kolay erişimini ve bu kurumlardan yapılacak borçlanmalarda maliyetin aşağı çekilmesini sağlamak amacı doğrultusunda işlemektedir.

¹⁶³ Small and Medium Enterprise Agency, “Facilitation of Fund Supply”, (Çevrimiçi) http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/04/01_01.html, 1 Ağustos 2005.

KOBİ'lerin finansmanı başlıca dört şekilde sağlanmaktadır. Bunlardan ilki ticari bankalar tarafından sağlanan kredilerdir. İkinci sırada Kore Hükümeti tarafından özellikle KOBİ'lere yönelik olarak kurulmuş olan (eski adıyla Kore Sanayi Bankası) KOBİ Bankası'nın sağlamakta olduğu finansman desteği gelmektedir. Üçüncü olarak KOBİ'lere çeşitli programlar kapsamında sağlanan özel krediler sayılabilir. Bunlar arasında KOBİ'lerin yatırımlarını teşvik etmek ve AR-GE faaliyetlerini artırmak amacıyla sağlanan Hükümet Destekli Program Kredileri, Rasyonel Enerji Tüketimi Fonu Kredileri ve Başlangıç Aşamasındaki İşletmeleri Destekleme Fonu Kredileri sayılabilir. Son olarak KOBİ'lerin banka kredisi kullanımını kolaylaştırmak üzere oluşturulan Kredi Garanti Sistemi sayılabilir. Kore Kredi Garanti Fonu (**KCGF: Korea Credit Guarantee Fund**) ve Kore Teknoloji Kredisi Garanti Fonu (**KTCGF: Korea Technology Credit Guarantee Fund**) özellikle banka kredisi temininde güçlük yaşayan KOBİ'lere garanti sağlamak üzere faaliyet göstermektedir.¹⁶⁴ Bu fonların kaynağını Hükümetin ve finansal kuruluşların yıllık olarak sağlamakta oldukları destekler oluşturmaktadır. Ülkede geçerli finansal uygulamalara göre, 1985 yılından beri tüm bankalar, toplam kredi tutarlarının yıllık %0,3'ünü bu fonlara yatırmaktadırlar.¹⁶⁵

Kore Hükümeti söz konusu iki fona sağlamakta olduğu desteği 1997 finansal krizinin ardından daha da artırmış, Asya Kalkınma Bankası (**ADB: Asian Development Bank**) ve Dünya Bankası kredilerinden oluşan 2 milyar ABD doları tutarındaki krediyi, KOBİ'lere ve risk girişimlerine sağlanmakta olan kredi garantilerini artırmak amacıyla KCGF ve KTCGF'ye aktarmıştır.¹⁶⁶

Hükümet, KOBİ'leri desteklemek üzere en güçlü araç olarak bankacılık sistemi aracılığıyla kredi tahsisini kullanmaktadır. Ülkedeki finansal uygulamalar

¹⁶⁴ Moon-Soo Kang, "Bank Loans to Micro-Enterprises, Small and Medium-Sized Enterprises and Poor Households in the Republic of Korea", Rejuvenating Bank Finance For Development In Asia and the Pacific, **Asia and Pacific Development Journal**, Vol. 6, No:1, New York, UNESCAP, 2002, pp.188-189, (Çevrimiçi) http://www.unescap.org/drrpad/publication/fin_2206/part8.pdf, 7 Mayıs 2005.

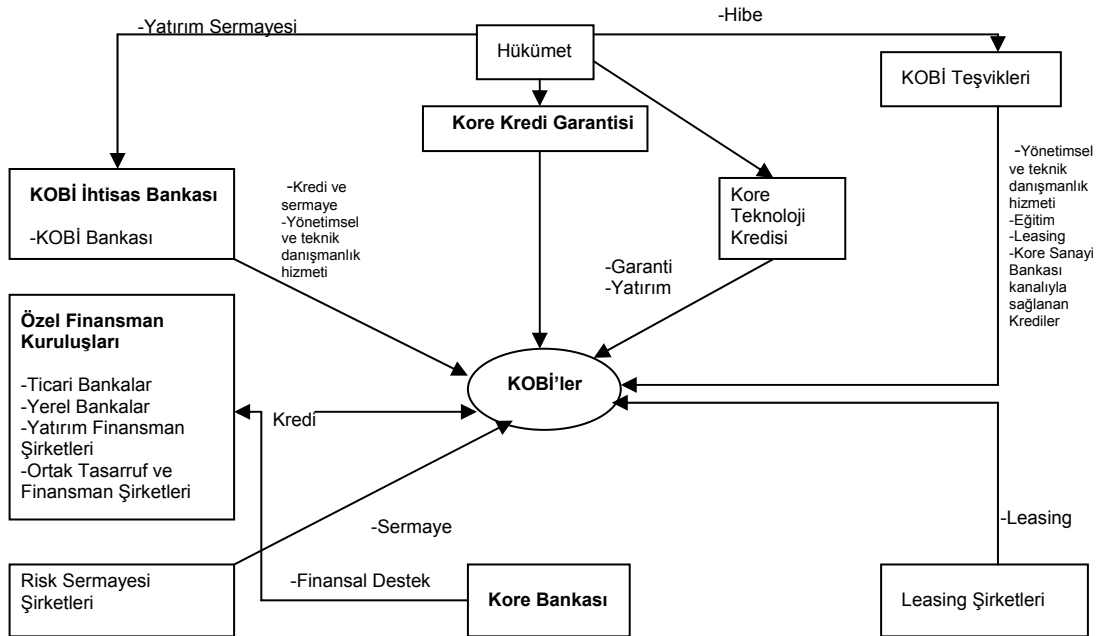
¹⁶⁵ Kim, "Developing on SME Development Policy For Indonesia: Drawing on the Korean Experience", p.8.

¹⁶⁶ Kang, "Bank Loans to Micro-Enterprises, Small and Medium-Sized Enterprises and Poor Households in the Republic of Korea", p.194.

kapsamında yabancı bankalar da dahil tüm ticari bankalar sağladıkları toplam kredilerin %30'unu, bölgesel bankalar toplam kredilerin %55'ini KOBİ'lere kullanırmak zorunda iken, bu oran 1980'lerden itibaren ticari bankalar için %45'e, bölgesel bankalar için ise %80'e çıkarılmıştır.¹⁶⁷

KOBİ'lere ülke genelinde sağlanmakta olan destekler aşağıdaki şemada özet olarak sunulmaktadır.

Şema 2. 2: Kore'de KOBİ'ler için Finansal Destek Sistemi



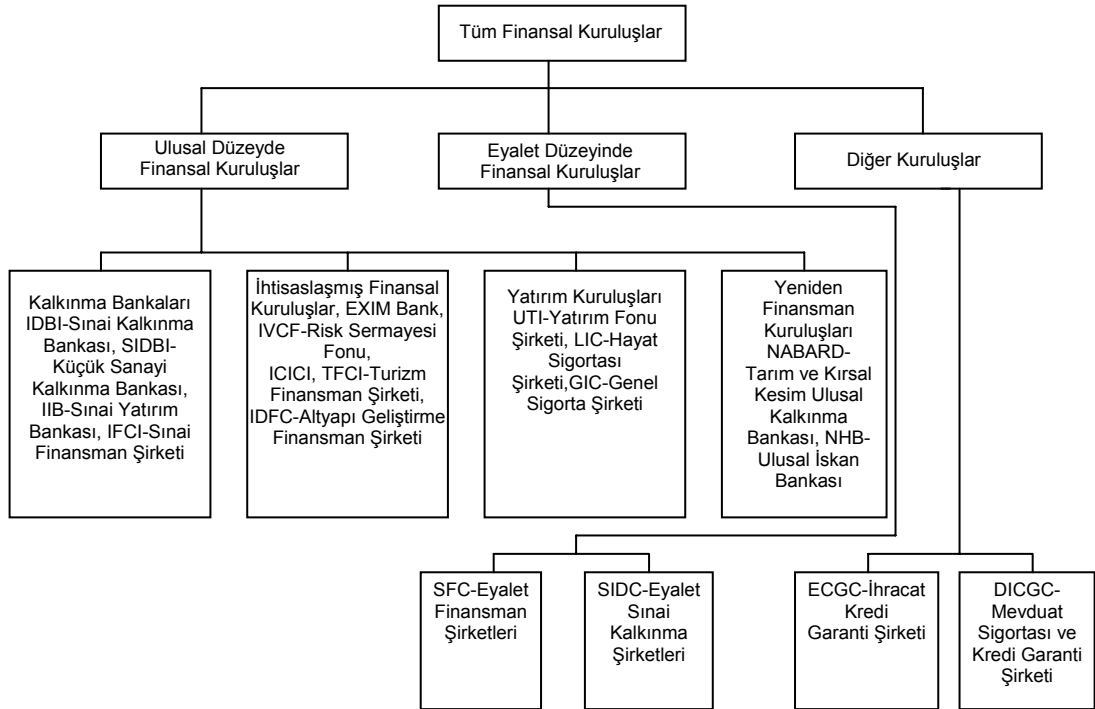
Kaynak: Moon-Soo Kang, "Bank Loans to Micro-Enterprises, Small and Medium-Sized Enterprises and Poor Households in the Republic of Korea", Rejuvenating Bank Finance For Development In Asia and the Pacific, **Asia and Pacific Development Journal**, Vol. 6, No:1, New York, UNESCAP, 2002, p.189, (Çevrimiçi) http://www.unescap.org/drrpad/publication/fin_2206/part8.pdf, 7 Mayıs 2005.

¹⁶⁷ Kim, "Developing on SME Development Policy For Indonesia: Drawing on the Korean Experience", pp.8-12.

2.2.4. Hindistan’da KOBİ’lere Sağlanan Destekler

Ekonomik büyümesini küçük ölçekli sanayi işletmelerinin üretimine dayalı olarak gerçekleştirmeye çalışan Hindistan’da finansal kuruluşların genel yapılanmasına ilişkin şema aşağıda yer almaktadır.

Şema 2. 3: Hindistan Finansman Kuruluşları



Kaynak: UNESCAP, “Trade Finance Institutions and Their Role”, (Çevrimiçi) http://www.unescap.org/tid/projects/tfuzb04_tfinst.pdf, 11 Ağustos 2005.

Şemada görülmekte olan finansal kuruluşlar¹⁶⁸ arasında KOBİ’lere finansman sağlayan kuruluşların başlıcaları aşağıda sıralanmaktadır.

1. Hindistan Sınai Kalkınma Bankası (**IDBI: Industrial Development Bank of India**)

¹⁶⁸ UNESCAP, “Trade Finance Institutions and Their Role”, (Çevrimiçi) http://www.unescap.org/tid/projects/tfuzb04_tfinst.pdf, 11 Ağustos 2005.

2. Küçük Sanayi Kalkınma Bankası (**SIDBI: Small Industries Development Bank of India**)
3. Eyalet Finansman Şirketleri (**SFC: State Financial Corporation**) ve Eyalet Sınai Kalkınma Şirketleri (**SIDC: State Industrial Development Corporation**)
4. Eyalet Hükümetleri ve Bağlı Bölge İdareleri
5. Mevduat Sigorta ve Kredi Garanti Şirketi
6. İhracat Kredi Garanti Şirketi (**ECGC: Export Credit Guarantee Corporation**)

Hindistan Sınai Kalkınma Bankası, KOBİ'lerin finansman ihtiyacını karşılamakta, Eyalet Finansman Şirketleri'nin işletmenin sermaye gereksinimi konusunda verdikleri rapora bağlı olarak, girişimcilere proje maliyetinin %20'si kadar kredi kullandırmaktadır.

Eyalet Finansman Şirketleri'ni ve belirli bankaların KOBİ'lere vermekte oldukları uzun dönemli finansman hizmetlerini finanse etmek üzere Hindistan Sınai Kalkınma Bankası'nın yardımcı kuruluşu olarak 1991 yılında Küçük Sanayi Kalkınma Bankası kurulmuştur.

Eyalet Finansman Şirketleri ve Eyalet Sınai Kalkınma Şirketleri, KOBİ'lerin uzun dönemli finansman ihtiyaçlarını karşılamak ve girişimlere sermaye yatırarak iştirake bulunmak üzere faaliyet göstermektedirler.¹⁶⁹

Kalkınmakta olan bölgelerde küçük sanayinin gelişmesi için, makine ve ekipman yatırımlarının maliyeti 200.000 rupee'ye kadar olan küçük boy işletmelerin toplam sabit yatırım tutarlarının %10'u Eyalet Hükümetleri ve Bağlı Bölge İdareleri'nin fonlarından finanse edilmektedir.¹⁷⁰

¹⁶⁹ UNIDO, "General Review Study of Small & Medium Enterprise (SME) Clusters In India", (Cevrimiçi) <http://www.unido.org/userfiles/russof/small.pdf>, 2 Nisan 2005.

¹⁷⁰ Canan Çetin, **Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, KOBİ'ler ve Bunların Özendirilmesi**, İstanbul, Der Yayınları, No: 202, 1996, s. 132.

Mevduat Sigorta ve Kredi Garanti Şirketi, ödenmeyen kredilerin %75'ini garanti altına almaktadır.¹⁷¹

İhracat Kredi Garanti Şirketi ise ihracatçılara verilen kredilere %90'lara varan oranda kredi garantisi sağlamaktadır.¹⁷²

Hindistan'da bankacılık sistemi büyük oranda hükümetin denetimi altındadır ve bankaların hemen hepsi KOBİ'lere uygun faiz oranlarıyla kredi kullanmaktadır.¹⁷³ Bankalar, toplam kredi tutarının %40'unu Hükümet'in yapmış olduğu öncelikli sektörler sınıflandırmasına uygun olarak kullanılmak durumundadırlar. Küçük ölçekli işletmeler öncelikleri itibariyle bankalardan bu kapsamda kredi kullanmaktadırlar.¹⁷⁴

2.2.5. ABD'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler

ABD'de küçük işletmelerin finansman sağladıkları kaynaklar, özel kaynaklar ve devlet kaynaklarıdır. Finansman sağlanan özel kaynaklar; bankalar, kredi kuruluşları, tüketici finansman şirketleri, ticari finansman şirketleri, sigorta şirketleri, factoring şirketleri, leasing şirketleri ve risk sermayesi şirketleri olarak sayılabilir.

ABD'nin bağımsız kuruluşu olan SBA, 1953 yılında, Amerikan girişimcilerinin başarılı küçük işletmeler kurmalarını desteklemek üzere kurulmuştur. SBA'nın eyalet program ofisleri, küçük işletmeler için finansman, eğitim ve danışmanlık konularında hizmet vermektedir. SBA bu hizmetleri verirken ülke çapında binlerce kredi ve eğitim kurumuyla birlikte çalışmaktadır.¹⁷⁵ KOBİ'lere

¹⁷¹DICGC, (Çevrimiçi) http://www.dicgc.org.np/cgi-bin/ewf/scripts/elixir_website_framework_page_loader.cgi?page=priority.src, 6 Mayıs 2005.

¹⁷² Uludağ, Serin, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler**, s.116.

¹⁷³ Sreedhar Srikant, "The Role of Public Policy in Promoting Innovation Among Small and Medium Enterprises: A Comparative Study of India and Korea", (Çevrimiçi) <http://cherry.iac.gatech.edu/sim/students/papers97s/srikant.PDF>, 10 Mayıs 2005.

¹⁷⁴ SIDO, (Çevrimiçi) <http://www.smallindustryindia.com/thrustareas/CREDIT.htm>, 20 Ağustos 2005.

¹⁷⁵ SBA, (Çevrimiçi) http://apl.sba.gov/glossary/dsp_alphabet.cfm?Letter=5, 8 Ağustos 2005.

ağırlıklı olarak, kredi değil, özkaynak, risk sermayesi gibi sermaye yardımı şeklinde finansman desteğinde bulunmakta olan SBA, dezavantajlı girişimcilere daha fazla destek vermektedir.¹⁷⁶

SBA'nın küçük işletmelere yönelik başlıca kredi programları aşağıda açıklanmaya çalışılmıştır.

2.2.5.1. 7(a) Kredi Programı

7 (a) Kredi Programı, SBA küçük işletme kredi programları içinde en sık başvurulmuş programlardan biridir. Kredi, katılımcı olarak adlandırılan bankalar ve banka dışı finansal kurumlarca sağlanır. 7(a) Kredi Programı garanti temelinde işlemektedir. SBA, küçük işletmelere yönelik tahsis edilen kredilerin belirli bir bölümünü garanti ederek finansörlerin riskini azaltmaktadır. SBA, küçük işletmenin temerrüde düşmesi durumunda finansöre, uğrayacağı zarardan dolayı, garanti verdiği oranda ramburse edeceği garantisini vermektedir.¹⁷⁷

SBA, 150.000 ABD doları ve altındaki krediler için tutarın %85'ini, 150.000 ABD doları'ndan fazla olan kredilerin ise %75'ini garanti edebilmektedir.¹⁷⁸ Program kapsamında sağlanabilecek en yüksek kredi tutarı 2 milyon ABD doları'dır. Bu miktardaki kredi için SBA tarafından finansöre sağlanacak garanti oranı söz konusu tutarın %75'idir.¹⁷⁹

Sağlanan krediler için ödeme vadesi sabit kıymetler için 25 yıl, çalışma sermayesi için ise genellikle 7 yıldır.¹⁸⁰

¹⁷⁶ Yazman, "Esnaf-Sanatkarların, KOBİ'lerin Finansmanı", s. 8.

¹⁷⁷ SBA, (Çevrimiçi) <http://www.sba.gov/VETS/lending.html>, 7 Ağustos 2005

¹⁷⁸ SBA, (Çevrimiçi) http://www.sba.gov/financing/subfiles/guaranty_percents.html, 9 Ağustos 2005.

¹⁷⁹ SBA, (Çevrimiçi) http://www.sba.gov/financing/subfiles/maximum_loan_amounts.html, 9 Ağustos 2005.

¹⁸⁰ SBA, (Çevrimiçi) http://www.sba.gov/financing/subfiles/7a_maturities.html, 9 Ağustos 2005.

2.2.5.2. Mikro Kredi Programı

Bu kredi programı ile yeni kurulmuş, başlangıç aşamasındaki veya büyümekte olan küçük işletmelere 100 ABD doları'ndan 35.000 ABD doları'na kadar finansman sağlanmaktadır.

SBA, fonları, onaylamış olduğu kar amacı gütmeyen aracı finansörler vasıtasıyla küçük işletmelere aktarmaktadır. Ortalama kredi tutarı 10.500 ABD doları'dır. Krediler için belirlenmiş vade, azami 6 yıl olmakla birlikte bu süre kredinin özelliğine göre değişebilmektedir. Aracılar küçük işletmelere finansman desteği dışında teknik ve yönetsel destek de sağlayabilmektedirler.¹⁸¹

2.2.5.3. 504 Kredi Programı (Onaylanmış Gelişim Şirketleri Programı)

Büyümekte olan işletmelere arsa ve bina gibi sabit kıymetlerin mülkiyeti için sağlanan uzun dönemli, sabit faizli kredi programıdır. Onaylanmış Gelişim Şirketleri buldukları topluluğun ekonomik kalkınmasına katkı sağlamak üzere kurulmuş kar amacı gütmeyen kurumlardır. Bu şirketler, küçük işletmelere finansman sağlamak üzere SBA ve özel sektör finansörleriyle birlikte çalışırlar. Sağlanmakta olan kredilerin vadesi 10-20 yıl arasında değişebilmektedir.¹⁸²

2.2.5.4. Küçük İşletme Yatırım Şirketleri / İhtisaslaşmış Küçük İşletme Yatırım Şirketleri

SBA tarafından onaylanarak kurulmuş olan Küçük İşletme Yatırım Şirketleri (SBIC: **Small Business Investment Company**), küçük işletmelere risk sermayesi yatırımı yapabilmek için kendi sermayelerini kullanan, SBA garantisi olan uygun

¹⁸¹ SBA, (Çevrimiçi) <http://www.sba.gov/financing/sbaloan/microloans.html>, 7 Ağustos 2005.

¹⁸² SBA, (Çevrimiçi) <http://www.sba.gov/financing/sbaloan/cdc504.html>, 7 Ağustos 2005.

oranlardaki fonları piyasadan ödünç alan, kendi içinde özerk yönetime sahip, kar amaçlı işletmelerdir. Bu şirketler imalat, dağıtım ve hizmet sektörlerinin tümü için fon sağlayabilmekle birlikte bazı SBIC'ler, yönetimleri ihtisaslaşmış, bilgi gerektiren ve rekabete açık alanlara yönelik olarak yatırım yapmaktadırlar.¹⁸³

SBIC'ler, genel anlamda yatırımlara katılmak için kurulan SBIC'ler ile birlikte, sosyal veya ekonomik anlamda dezavantajlı durumda olan müteşebbislere hizmet vermek amacıyla oluşturulan İhtisaslaşmış Küçük İşletme Yatırım Şirketleri (**SSBIC: Specialized Small Business Investment Company**) ile birlikte iki grupta faaliyet göstermektedirler.¹⁸⁴

2.2.5.5. Küçük İşletme Yenilik Araştırma Programı

KOBİ'leri destekleyen en önemli tedbirlerden biri Küçük İşletme Yenilik Araştırma Programı (**SBIR: Small Business Innovation Research**)'dır. Bu program ABD tarafından 1984 yılında uygulanmaya başlanmıştır. Buna göre katılımcı her kamu kuruluşu araştırma bütçesinin belirli bir kısmını küçük ölçekli firmalara yönelik olarak kullanmak zorundadır.¹⁸⁵ Programın amacı 500 ve 500'den az işçi istihdam eden küçük işletmeleri teknolojik yenilikler yaratmak üzere teşvik etmektir.¹⁸⁶

SBIR, SBIC programının yan çalışması niteliğindedir. Bu program kapsamında 1958-1969 yılları arasında yeni kurulmuş firmalara 3 milyar ABD doları'ndan daha fazla destek sağlanmıştır. Bu sürede sağlanan destek, özel risk

¹⁸³ Berna Çolpan, "Amerika Birleşik Devletleri'nde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansmanı", (Çevrimiçi) http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/006_1.html, 6 Haziran 2005.

¹⁸⁴ Mehmet Atilla Söğüt, "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Alternatif Finansman Yöntemleri", **1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları**, Ankara, KOSGEB Yayını, 2001, s. 122-123.

¹⁸⁵ B. David Audretsch : "The Economic Role of Small and Medium Sized Enterprises: The United States", **Research**, Bloomington, Institute for Development Strategies School of Public and Environmental Affairs, 2000, p.49.

¹⁸⁶ SBA, (Çevrimiçi) http://app1.sba.gov/glossary/dsp_alphabet.cfm?Letter=5, 8 Ağustos 2005.

sermayesi tarafından bu tarihler arasında sağlanan toplam desteğin üç katından fazladır. SBIR özel risk sermayesinin aksine, ilk aşama finansmanında etkindir. Amerikan firmalarından Apple Computer, Chron, Compaq ve Intel SBIR'dan ilk aşama finansmanı sağlayan firmalara örnek olarak gösterilebilir.¹⁸⁷

2.2.5.6. Küçük İşletme Teknoloji Transfer Programı

Küçük İşletme Teknoloji Transfer Programı (**STTR: Small Business Technology Transfer Program**), küçük işletmeleri AR-GE alanında daha fazla fonlayabilmek üzere oluşturulmuştur. Program kapsamında, küçük işletmelere daha fazla risk sermayesi imkanı sağlamaları için kamu ve özel sektör ortaklığındaki kuruluşlara ve ülkenin kar amacı gütmeyen araştırma kuruluşlarına finansman sağlanması hedeflenmektedir. Bu programın ana amacı bilimsel ve teknolojik zorlukları aşmayı sağlayacak buluşların teşvik edilmesidir.¹⁸⁸

¹⁸⁷ B. David Audretsch: “The Economic Role of Small and Medium Sized Enterprises: The United States”, p.50.

¹⁸⁸ SBA, (Çevrimiçi) <http://www.sba.gov.sbir/indexsbir-sttr.html>, 8 Ağustos 2005.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KOBİ'LERDE BÜYÜMEYE ETKİ EDEN FAKTÖRLERE İLİŞKİN BİR KARŞILAŞTIRMA

3.1. Kanada ve Kore'de Genel Ekonomik Göstergeler ve Bu Ülkelerdeki KOBİ'lere Yönelik Tespitler

3.1.1. Kanada

3.1.1.1. Kanada'da KOBİ Tanımı

Kanada'da birçok kuruluş, KOBİ tanımlamasını değişik ölçütleri baz alarak yapmaktadır.

Kanada Bankacılar Birliği (**Canadian Banker's Association**) bir firmayı, o firmanın almaya hak kazandığı kredi miktarına göre sınıflandırmaktadır. Bu kredi miktarının 250.000 Kanada doları'ndan az olması durumunda, firma KOBİ olarak değerlendirilmektedir.

Kanada İhracatı Geliştirme Kurumu (**Canadian Export Development Corporation**), firmaların yapmış olduğu yıllık ihracat miktarlarını dikkate alarak değerlendirme yapmaktadır. Yıllık ihracatı 1 milyon Kanada doları'nın altında olan firmalar, KOBİ veya gelişim aşamasındaki firmalar olarak nitelendirilmektediri

Kanada Sanayi Kurumu (**Canadian Industry Institution**), firmaları çalışan sayısına göre sınıflandırmaktadır. İmalat sektöründe 100 kişiden daha az çalışanı olan yapılanmalar küçük ölçekli işletme kategorisinde yer almaktadır. Hizmet sektöründe 50 kişiden daha az çalışanı olan yapılanmalar da aynı sınıfta değerlendirilmektedir. Bu ölçütün üzerinde ve 500 çalışanın altında istihdam sağlayan kuruluşlar ise orta ölçekli işletme statüsünde yer almaktadır. Diğer bir deyişle, Kanada Sanayi Kurumu'na göre, 500 çalışanın altında istihdam sağlayan kuruluşlar KOBİ olarak değerlendirilmektedir. Kurum, 5 çalışanın altındaki KOBİ'leri özel bir sınıflandırma içerisinde incelemekte ve bu firmaları mikro ölçekli işletme olarak nitelendirmektedir.¹

Çalışma kapsamında, Kanada Sanayi Kurumu'nun KOBİ tanımlaması dikkate alınmıştır.

3.1.1.2. Kanada'daki Toplam İşletme Sayısı ve KOBİ'lerin Yeri

Kanada İstatistikleri İşletme Kayıt Merkezi (**The Business Register of Statistics Canada**) işyeri ve işletmelere ilişkin tutmakta olduğu kayıtlara ilişkin sonuçları her yıl, altışar aylık dönemler itibariyle yayınlamaktadır. Bu kayıtlar arasında yer almak için bir işletmenin en az bir bordrolu elemanı olması, yıllık 30.000 Kanada doları satış yapmış olması ya da geçmiş 3 yıl boyunca en az bir kez KOBİ'lere uygulanan vergi indirimi ve teşviklerden yararlanmış olması gerekmektedir.

Haziran 2004 verilerine göre Kanada'da kayıtlı 2,3 milyon işletme bulunmaktadır. İşletme başına düşen ortalama GSYİH tutarı 518.000 Kanada doları olarak gerçekleşmiştir. Aşağıdaki tabloda, kayıtlı işletmelerin çalışan sayısı bazında yüzdeleri ve sınıflandırmalarına ilişkin bilgi verilmektedir. Mal ve hizmet üreten

¹ Industry Canada, "When is a Business Small", (Çevrimiçi) <http://strategies.gc.ca/sbstatistics>, 15 Mart 2005.

işletmelerin yer aldığı bu tabloda, 100 çalışana kadar istihdam sağlayan işletmeler küçük ölçekli işletmeler olarak değerlendirilmiştir.²

Tablo 3. 1: Kayıtlı İşletmelerin Çalışan Sayısı Bazında Yüzdesi ve Sınıflandırması (2004 yılı itibariyle)

Çalışan Sayısı	İşletme Sayısının Toplam İşletmeler Bazında Yüzdesi	İşletme Sınıflandırması
1 – 4	57.5	Mikro İşletme
5 – 9	17.1	Küçük İşletme
10 – 19	11.7	Küçük İşletme
20 – 49	8.4	Küçük İşletme
50 – 99	3.0	Küçük İşletme
100 – 199	1.3	Orta İşletme
200 – 499	0.7	Orta İşletme
500 +	0.3	Büyük İşletme

Kaynak: Industry Canada, (Çevrimiçi) <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 16 Mart 2005.

3.1.1.3. Kanada'daki İşletmelerin Sayısında Yıllar İtibariyle Görülen Artış ve Azalışlar

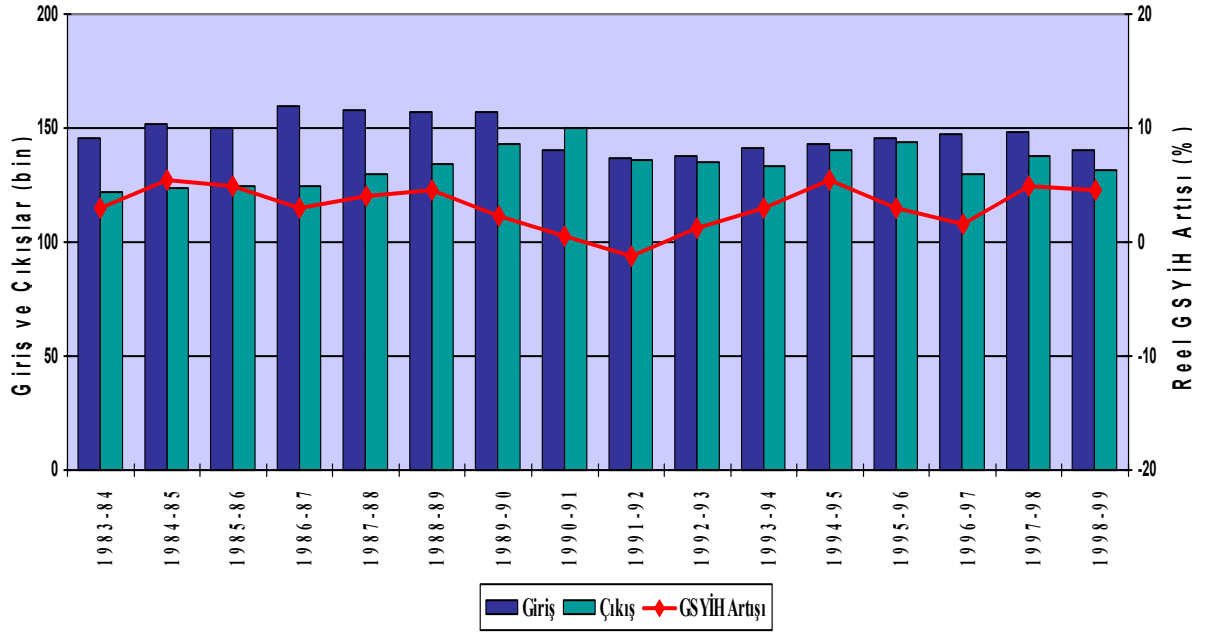
Ülkede, her yıl binlerce işletme piyasaya giriş, çıkış yapmaktadır. Ekonomik büyüme ve gelişmeyi ortaya koyan önemli göstergelerden biri olan firma sirkülasyonunun yıllar itibariyle tespiti ve bu hareketliliğin GSYİH'ye yansımaları aşağıdaki grafikte ele alınmıştır.

Ülkede, konuyla ilgili olarak yapılan Kanada İstatistikleri İstihdam Dinamiği Araştırması'nda yıllar itibariyle değişim incelenmektedir. Ancak, bu istatistiki çalışmaların sonuçları 1999 yılından bu yana yayınlanmamaktadır.³

² Industry Canada, (Çevrimiçi) <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 16 Mart 2005.

³ Industry Canada, "How Many Businesses Appear and Disappear Each Year?", (Çevrimiçi) <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 16 Mart 2005.

Grafik 3. 1: 1983-1999 Yılları Arasında Piyasalara Giriş ve Çıkış Yapan KOBİ'lerin Sayısı ve GSYİH'ye Etkisi



Kaynak: Industry Canada, (Çevrimiçi) <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 16 Mart 2005.

Yukarıdaki grafik, 1983 ve 1999 yılları arasında kurulan ve varlığı sona eren KOBİ'lerin sayısını yıllar itibariyle göstermektedir. 1980'li yıllarda piyasaya giriş yapan KOBİ sayısı yılda 150.000 civarındadır. Çıkış yapan KOBİ sayısı 1990-1991 aralığında tepe nokta olan 150.000'e ulaşmıştır. Bu dönem, inceleme yapılan zaman aralığında piyasadaki KOBİ sayısının piyasaya giriş yapan KOBİ sayısından fazla olduğu tek dönemdir.

1990'ların başındaki durgunluk esnasındaki düşüşün ardından, piyasaya giriş yapan KOBİ sayısı artmış ve bu sayı 1990 ortalarında tekrar 150.000'li seviyelere yaklaşmıştır. 1990-1991 dönemi sonrasında piyasadaki firma sayısı değişiklik arz etmekle birlikte genel olarak düşme seyrine girmiştir.

Yukarıda yer alan grafik KOBİ'lerin sirkülasyonu ile GSYİH artışı arasındaki etkileşimi de ortaya koymaktadır. Ekonomik büyüme ile piyasalara giriş ve çıkış yapan firma sayısı arasında çift yönlü bir etkileşimden bahsedilebilir. Giriş yapan firma sayısı genel olarak ekonomi büyürken artmakta, küçülürken azalmaktadır. Çıkış yapan firma sayısı ise ters yönlü etkilenmektedir.

Kanada'da piyasadan çıkış yapan firmaların küçük bir bölümü için iflas işlemi başlatılmıştır. 1983-1999 yılları arasında her yıl ortalama 12.000 firma iflas etmiştir. İflas eden firma sayısı 1990 yılına kadar artış göstererek 11.000'e, 1996 yılında ise 14.000 ile tepe noktaya ulaşmıştır. Bu tarihten sonra iflas sayısı azalmış ve 2003 yılında 8.800'e gerilemiştir.⁴

3.1.1.4. Kanada'daki KOBİ'lerin Yaşam Süreleri

İşletmelerin yaşam süreleri birçok değişkene bağlı olarak değişmektedir. Doğrudan ve dolaylı etkiler, coğrafi konum, endüstri tipi, firma büyüklüğü, çalışan profili, rekabet kuralları, piyasa koşulları, çevresel koşullar ve diğer birçok değişken işletmelerin yaşam süresinin uzun ya da kısa olmasına değişen ölçülerde etki etmektedir.⁵

Aşağıda, Kanada KOBİ'lerinin yaşam sürelerine ilişkin olarak yapılmış olan çalışma, ülke genelindeki işletmelerin yaşam döngüsü hakkında bilgi vermektedir. Kanada'daki bölgeler bazında yapılan bu araştırma, bölgesel farklılıkların etkisini göstermektedir. 1984-1995 yıllarına ilişkin projeksiyon sağlayan çalışmaya göre en yaşlı KOBİ 11 yıllıktır. 1984-1995 yılları arasında kurulan küçük işletmelerin %30-35'i (yaklaşık olarak firmaların 1/3'ü) hayatta kalmayı başarmış ve 10 yılı

⁴ Industry Canada, "Entries and Exits of Employer Businesses", (Çevrimiçi) <http://strategis.gc/sbstatistics> , 17 Mart 2005.

⁵ Industry Canada, "How Long Do Small Businesses Survive?", (Çevrimiçi) <http://strategis.gc/sbstatistics> , 18 Mart 2005.

tamamlamıştır. Araştırmaya göre, küçük işletmelerin büyük bir çoğunluğunun varlığı ilk üç yıl sonunda sona ermektedir. İlk 5 yılda firmaların yaklaşık %50'si faaliyetlerine son vermiştir.

Aynı çalışmanın 1-5 çalışanı olan mikro işletmeler ile ilgili sonuçları dikkat çekicidir. İlk yılın sonunda firmaların yaklaşık 1/4'ü, ilk 3 yıl içinde %50'sinden fazlası ve ilk 5 yıl içinde yaklaşık %60-70'i sona ermiştir. 11'inci yılın sonunda mikro işletmelerin sadece %12-17'si hayatta kalabilmiştir.

Tablo 3. 2: Kanada'da Bölgeler Bazında Mikro ve Küçük İşletmelerin Yaşam Süreleri (%) (1984-1995)

Yaş (Yıl)	Mikro İşletmeler (1-5 Çalışan) (%)				
	Atlantic	Quebec	Ontario	Praire	British Columbia
1	61	74	78	72	76
2	45	58	62	56	59
3	37	47	50	46	48
4	30	40	42	39	40
5	26	34	36	33	34
6	22	30	31	29	30
7	19	26	27	25	26
8	17	23	24	22	23
9	15	21	21	20	21
10	13	19	19	18	19
11	12	17	17	16	17

Yaş (Yıl)	Küçük İşletmeler (5-99 Çalışan) (%)				
	Atlantic	Quebec	Ontario	Praire	British Columbia
1	86	90	91	89	91
2	74	78	79	75	78
3	65	68	69	65	68
4	58	61	61	57	61
5	52	54	55	51	55
6	47	49	49	46	50
7	43	44	44	42	46
8	39	41	40	39	43
9	36	38	37	36	39
10	34	35	33	33	36
11	30	32	31	30	34

Kaynak: Industry Canada, "How Long Do Small Businesses Survive?", (Çevrimiçi) <http://strategis.gc.ca/sbststatistics>, 18 Mart 2005.

Kanada Atlantic bölgesindeki KOBİ'lerin yaşam süresinin daha kısa olduğu görülmektedir. Praire Eyaletinde de benzer durum söz konusudur. Bu araştırma, KOBİ'lerin yaşam sürelerinde ve başarılı olmalarında bölgesel etkilerin belirleyici rolünü destekler niteliktedir.

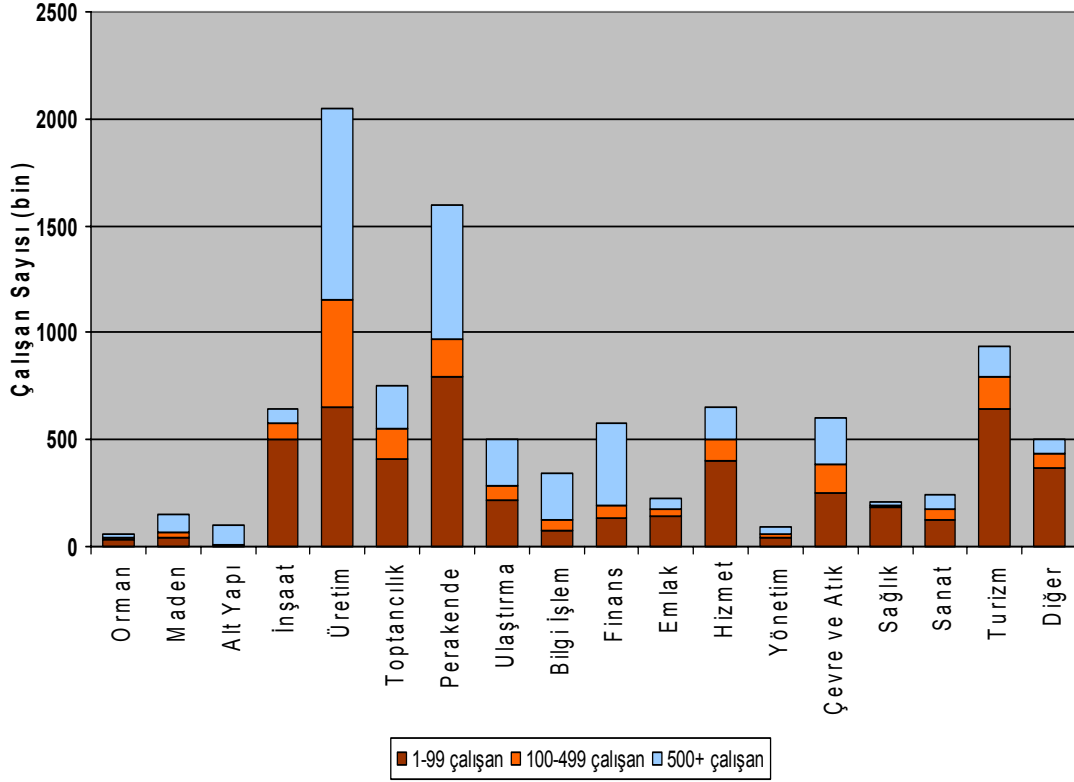
3.1.1.5. Kanada KOBİ'lerinde Çalışan Sayısı Dağılımı

2003 Kanada İstihdam Araştırması İstatistikleri (**Statistics Canada's Survey of Employment**)'ne göre ülke genelinde özel sektörde bordrolu çalışanların %49'u küçük işletmelerde (1-99 çalışan) istihdam edilmektedirler. Bu oran yaklaşık 5 milyon çalışana ifade etmektedir. Yaklaşık 1,7 milyon (özel sektör çalışanlarının %16'sı) kişi orta ölçekli işletmelerde çalışmaktadır. Toplam olarak 6,7 milyon çalışan (özel sektör çalışanlarının %65'i) KOBİ'lerde istihdam edilmektedir.⁶

Aşağıdaki grafikte, 2003 yılı itibariyle sektör büyüklüğüne ve işletme büyüklüğüne göre çalışan sayısı dağılımı görülmektedir. Çalışan dağılımı sektörlerle göre farklılık göstermektedir. Buna göre çalışan sayısının %91'i sağlık sektöründeki, %88'i inşaat sektöründeki ve %80'i turizm sektöründeki KOBİ'lerde istihdam edilmektedir. Toplam çalışan sayısı dikkate alındığında en fazla KOBİ çalışana olan sektörler sırasıyla perakendecilik (800.000), üretim (650.000), turizm (650.000), inşaat (500.000), toptancılık (410.000)'tir. Bu endüstriler toplam Kanada KOBİ çalışanlarının %60'ına istihdam imkanı sağlamaktadır.

⁶ Industry Canada, "How Many People Work For Small Businesses", (Çevrimiçi) <http://strategis.gc/sbstatistics> , 18 Mart 2005.

Grafik 3. 2: Kanada’da Sektör ve İşletme Büyüklüğüne Göre Özel Sektör Çalışan Sayısı Dağılımı (2003 yılı itibariyle)



Kaynak: Industy Canada, (Çevrimiçi), <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 16 Mart 2005.

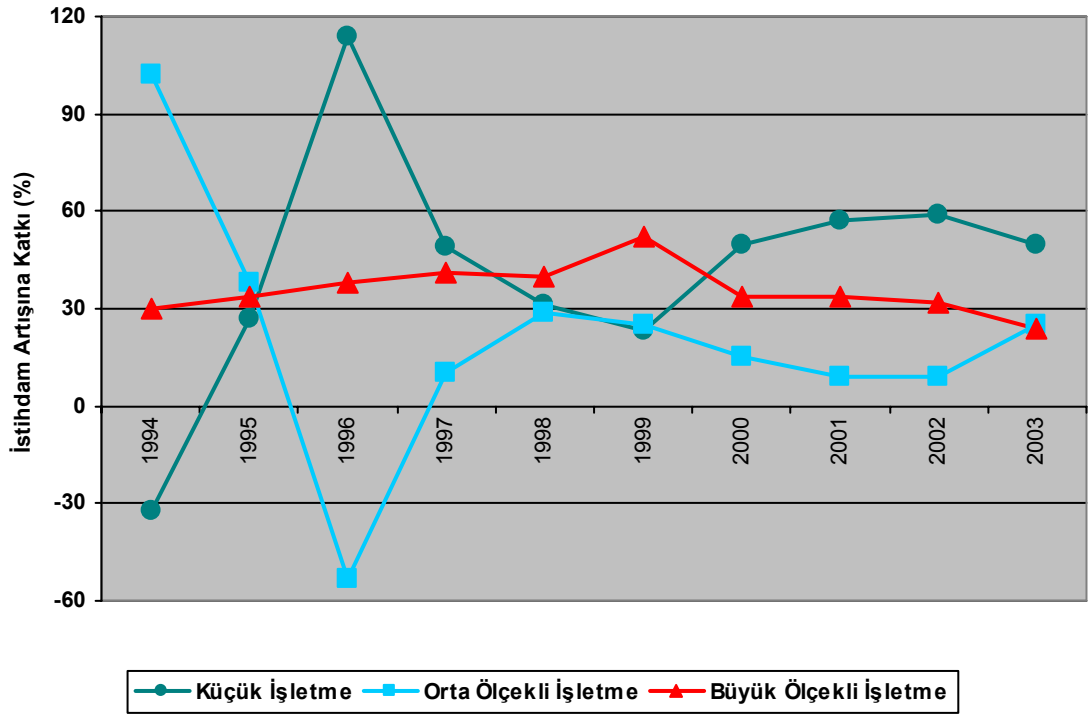
3.1.1.6. Kanada’da KOBİ’lerin Ekonomik Büyümeye Katkısı

3.1.1.6.1. KOBİ’lerin İstihdam Artışına Katkısı

1994-2003 yılları arasında yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre istihdam artış oranları aşağıdaki grafikte gösterilmektedir. Araştırmaya konu olan zaman aralığına bakıldığında, firma büyüklüklerine göre ayrımlanan kategorilerin, değişik zaman dilimlerinde istihdama katkı sağlamada daha fazla rol üstlendikleri görülmektedir. 1996, 1997, 2000-2003 yılları arasında küçük işletmeler, 1994 ve 1995 yıllarında orta ölçekli işletmeler, 1998 ve 1999 yıllarında ise büyük ölçekli işletmeler istihdam artışına daha fazla katkı sağlamışlardır.

Araştırma sonuçlarına bakıldığında, büyük işletmelerin istihdam artışına katkısının istikrarlı bir şekilde %30-40 düzeyinde olduğu görülmektedir. Küçük işletmelerin katkısının daha yüksek seviyelerde olduğu gözlenmektedir.

Grafik 3. 3: Özel Sektör İstihdam Artışına KOBİ'lerin Katkı Analizi (1994-2003)



Kaynak: Industry Canada, (Çevrimiçi), <http://strategis.gc.ca/sbststatistics>, 16 Mart 2005.

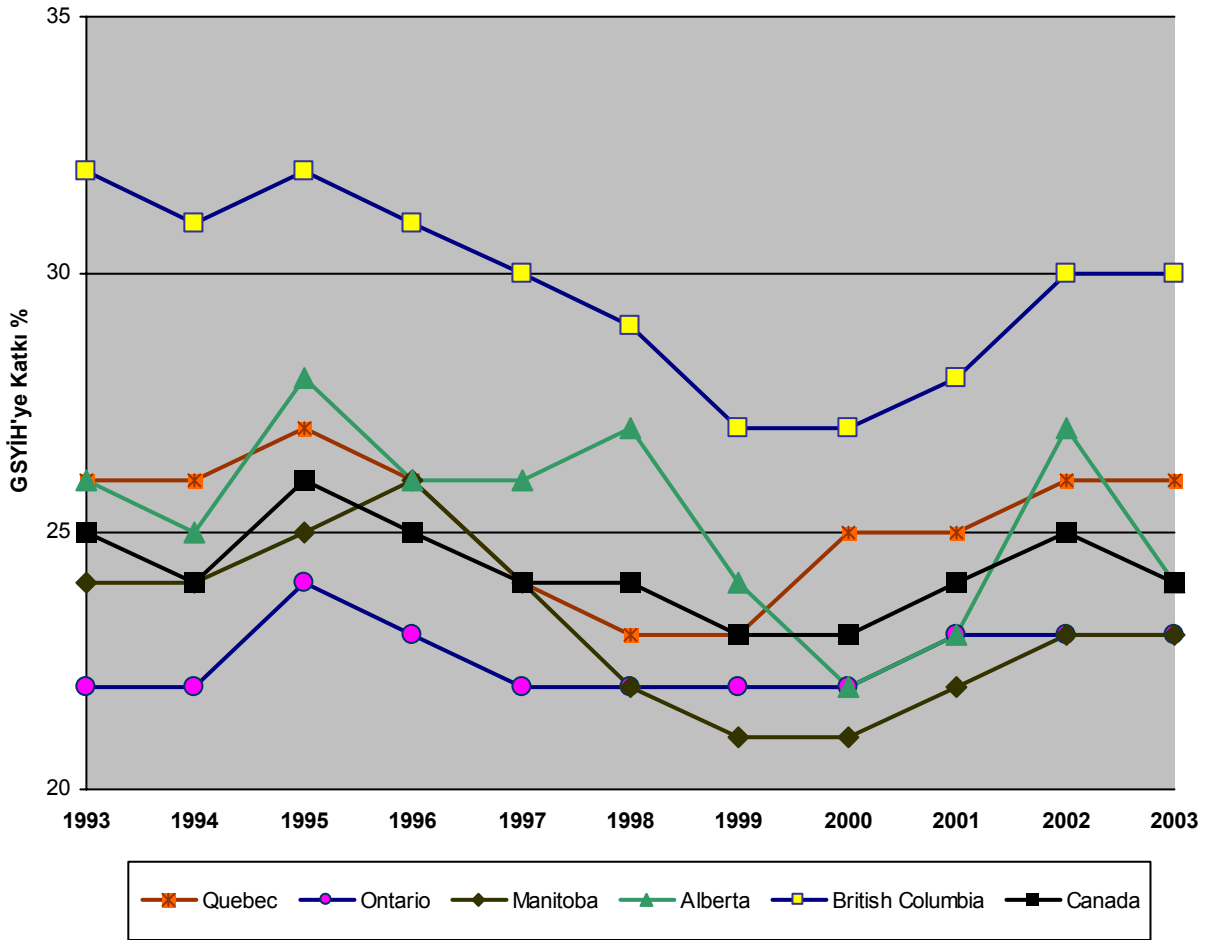
3.1.1.6.2. KOBİ'lerin GSYİH Artışına Olan Katkısı

OECD'nin, üye ülkelerdeki KOBİ'lerin, GSYİH'lerine olan katkılarına yönelik olarak hazırladığı raporda Kanada'nın 2000 yılı profiline bakıldığında, özel sektör bazlı GSYİH'nin %43'ünün KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildiği gözlenmektedir.⁷

⁷ OECD, "Small and Medium Enterprise Outlook 2002", (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org>, 4 Temmuz 2005.

Aşağıdaki grafikte Kanada’da KOBİ’lerin bölgesel bazda GSYİH’ye olan katkıları görülmektedir. 1993-2003 yılları arasında yapılan bu araştırmada, Kanada genelinde ve bölgesel bazda KOBİ’lerin ekonomik gelişime katkıları gösterilmektedir. British Columbia bölgesinin diğer bölgelere göre daha yüksek GSYİH katkısı sağladığı görülmektedir. Yıllar itibariyle değişime bakıldığında, 1999 ve 2000 yıllarında GSYİH’ye katkı oranlarında genel bir azalma gözlenmekte ve sonrasında katkının artış eğilimine girdiği görülmektedir.

Grafik 3. 4: KOBİ’lerin Bölgeler Bazında GSYİH’ye Katkı Oranları (1993-2003)



Kaynak: Industry Canada, (Çevrimiçi), <http://strategis.gc.ca/sbststatistics>, 16 Mart 2005.

3.1.1.6.3. KOBİ'lerin Teknoloji Gelişimine Katkıları

Kaynakların kısıtlı olduğu günümüz dünyasında, ekonomik büyümenin en etkin şekilde teknolojik gelişmelerle sağlanabileceği anlaşılmaktadır. Bu yöndeki en önemli gösterge işletmelerin AR-GE harcamalarının boyutudur.

İstatistiki verilere göre, KOBİ'ler büyük işletmelere oranla toplam bazda daha az AR-GE yatırımı yapmaktadırlar. Bununla birlikte yıllık satış geliri bazında yapılan karşılaştırmalara göre KOBİ'lerin AR-GE'ye daha fazla pay ayırdıkları görülmektedir.

2001 yılı Kanada İstatistiki verilerine göre 9.000 işletme toplam 13 milyar Kanada doları AR-GE harcaması yapmıştır. Aşağıdaki tablonun detayları incelendiğinde toplam AR-GE harcamalarının %65'nin 316 büyük ölçekli işletme tarafından gerçekleştirildiği görülmektedir. Bu durumda işletme başına düşen ortalama AR-GE yatırım miktarı 26,8 milyon Kanada doları'dır. Bununla birlikte, toplam AR-GE harcamalarının %18'i 7650 küçük işletme tarafından gerçekleştirilmiştir. İşletme başına düşen ortalama yatırım miktarı 310.000 Kanada doları'dır. AR-GE harcamalarında büyük işletmelerin etkin oldukları görülmektedir. Aynı araştırmaya göre, AR-GE yatırım miktarının toplam satış gelirin oranına göre KOBİ'lerin daha ön planda olduğu gözlenmektedir.

Tablo 3. 3: Kanada’da İşletme Büyüklüğü Bazında Özel Sektör AR-GE Yatırımları (2001 yılı itibariyle)

Çalışan Sayısı	İşletme Sayısı	AR-GE Harcaması Milyon \$	Ortalama AR-GE Harcaması Milyon \$	AR-GE’nin Cirodaki % Payı
1 – 49	6,746	1,372	0.2	5.5
50 – 99	907	998	1.1	7.0
100 – 199	568	1,128	2.0	5.6
200 – 499	335	1,041	3.1	3.1
500 – 999	126	1,364	10.8	3.5
1,000 – 1,999	96	1,555	16.2	2.3
2,000 – 4,999	56	1,038	18.5	1.1
5,000+	38	4,504	118.5	1.6
Toplam	8,893	13,179	1.5	2.2

Kaynak: Industry Canada, (Çevrimiçi), <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 16 Mart 2005.

AR-GE yatırımı gerçekleştiren KOBİ’lerdeki gelişim, AR-GE’ye yatırım yapan büyük işletmelerdeki durumla benzerlik göstermektedir. Örneğin, AR-GE bazlı geliştirilen yeni ürünlerin toplam satışlardaki oranı büyük işletmelerde ve KOBİ’lerde %27 civarındadır. Yapılan bu araştırmaya göre KOBİ’ler ve büyük işletmeler 7 ana hedefi benzer önceliklerle gerçekleştirmeyi planlamaktadırlar. Bunlar sırası ile:⁸

1. Ürün kalitesini artırmak,
2. Üretim kapasitesini artırmak,
3. Ürün çeşitliliğini artırmak,
4. Üretim zamanını kısaltmak,
5. Üretim esnekliğini artırmak,
6. Ürün teslim zamanını kısaltmak,
7. İşçilik maliyetlerini düşürmek şeklinde sıralanabilir.

3.1.1.6.4. KOBİ’lerin Kanada İhracatına Katkıları

İhracat, Kanada GSMH (Gayri Safi Milli Hasıla)’sinin %40’ını oluşturması nedeniyle, ekonomi için en önemli konulardan birisidir. İşletmeler, ihracat sayesinde,

⁸ Industry Canada, “Do SMEs Innovate As Much As Large Firms”, (Çevrimiçi) <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 18 Mart 2005.

Kanada yerel pazarlarının sağlayabileceği imkanların ötesinde büyüme olanakları sağlamaktadırlar.

Toplam ihracat verileri 2001 yılına kadar, hizmet bazlı ihracat hariç tutularak sadece yerel olarak üretilen ürünler baz alınarak hazırlanmıştır. Bu yöntemle yapılan 2001 araştırmalarına göre KOBİ bazlı ihracatçılar, toplam ihracatın sadece %1,6'sını gerçekleştirmişlerdir. Buna göre KOBİ'ler, Kanada ihracatına katkıda bulunmamışlardır. Bu araştırma kapsamında KOBİ tanımı, gerçekleştirilen yıllık ihracat miktarı baz alınarak yapılmış ve yıllık ihracatı 1 milyon Kanada doları'ndan az olan işletmeler KOBİ olarak nitelendirilmiştir.

2002 yılından başlayarak, ihracat yapan işletmeler, istihdam ettikleri çalışan sayısına göre değerlendirmeye tabi tutulmuşlardır. Bu yöntemle yapılan araştırmaya göre, Kanada ihracatçılarının %85'i küçük işletme statüsündedir ve toplam ihracatın %20'sini gerçekleştirmektedirler. Bu statüdeki işletmelerin ortalama ihracat miktarı 2,4 milyon Kanada doları'dır. Orta ölçekli işletmeler ihracatın %15'ini gerçekleştirmişlerdir. Orta ölçekli işletme başına düşen ortalama ihracat miktarı 11,8 milyon Kanada doları'dır. İşletme başına ortalama 194,5 milyon Kanada doları ile %65'lik ihracatı ise büyük işletmeler gerçekleştirmiştir.⁹ Bu yeni analiz yöntemi, KOBİ'lerin Kanada İhracatı'nın 1/3'ünü gerçekleştirdiğini ve bu alanda ülke ekonomisine ciddi katkılar sağladığını ortaya koymuştur.

Bu araştırmanın sonuçları dikkate alınarak oluşturulan aşağıdaki tablo, değişik sektör gruplarında ihracat yapan işletmelerle ilgili bilgiler sağlamaktadır. Yukarıda belirtilen genel sonuçların yanı sıra, özellikle belirli sektörlerdeki KOBİ'lerin ihracatta öne çıktığı görülmektedir. Tarım/hayvancılık, inşaat, toptancılık, perakende, ulaştırma ve finans sektörlerinde KOBİ'lerin, büyük işletmelerle karşılaştırıldığında, ihracata olan katkılarının daha yüksek oranda olduğu görülmektedir.

⁹ Industry Canada, "What Is the Contribution of Small Businesses to Canada's Exports?", (Çevrimiçi) <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 18 Mart 2005.

Tablo 3. 4: Kanada İhracatının Sektör ve İşletme Büyüklüğüne Göre Dağılımı, (2002 yılı itibariyle)

Sektör	Toplam İhracat milyon ABD doları	İşletme Büyüklüğüne Göre %		
		Küçük Ölç. İşletme (1-99)	Orta Ölç. İşletme (100-499)	Büyük Ölç. İşletme (500+)
Tarım/Hayvancılık	3,176	66.2	13.8	19.9
Maden/Petrol/Gaz	25,739	10.3	12.8	77.0
İnşaat	810	80.9	17.0	2.1
Üretim	256,128	9.0	16.3	74.7
Toptancılık	23,209	67.6	21.2	11.1
Perakende	1,724	69.7	10.8	19.5
Ulaştırma	8,600	86.1	4.1	9.8
Finans	15,689	87.7	6.2	6.2
Servis	5,937	47.1	14.6	38.3
Diğer	2,395	20.8	6.1	73.1
Toplam/Ortalama	343,406	20.4	15.5	64.2

Kaynak: Industry Canada, (Çevrimiçi), <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 16 Mart 2005.

3.1.1.7. Kanada’da KOBİ’lerin Finansman Kaynakları

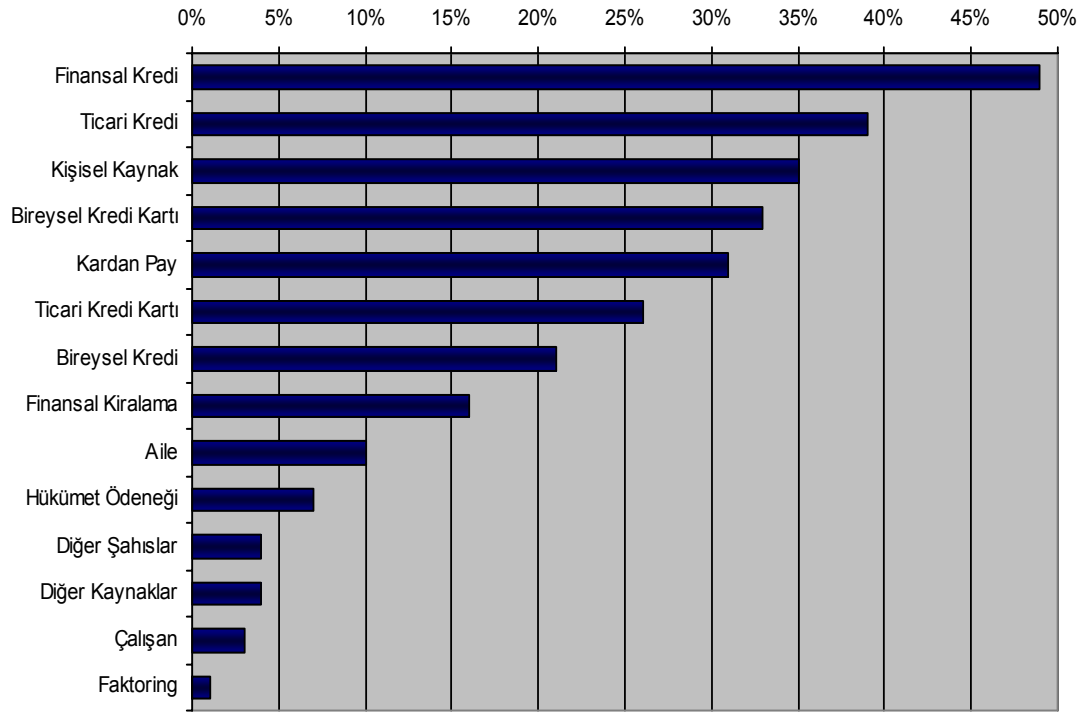
Finansman ihtiyacı, işletmelerin gelişimleri paralelinde değişim göstermektedir. Kuruluş aşamasındaki KOBİ’ler tarafından kullanılan finansman ile sermayesi güçlenmiş ve geniş teminat imkanlarına sahip KOBİ’lerin finansmanı arasında farklılıklar bulunmaktadır. Genel olarak finansman kaynakları resmi ve diğer kaynaklar olarak ikiye ayrılmaktadır.

Resmi finansal kaynaklar, profesyonel finansman kuruluşlarından sağlanmaktadır. Başlıca finansman olanakları; ticari krediler, risk sermayesi ve finansal kiralama olarak sıralanabilir. Diğer finansal kaynaklar; üçüncü kişilerden, işletme faaliyetlerinden (kardan pay ayırma) ya da işletme sahiplerinin kişisel imkanlarından meydana gelmektedir.¹⁰

¹⁰ Industry Canada: (Çevrimiçi) <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/PrintableE/rd01014e.html>, 13 Mart 2005.

Aşağıdaki grafikte 2000 yılında, KOBİ'ler tarafından yararlanılmış finansman imkanları gösterilmektedir.

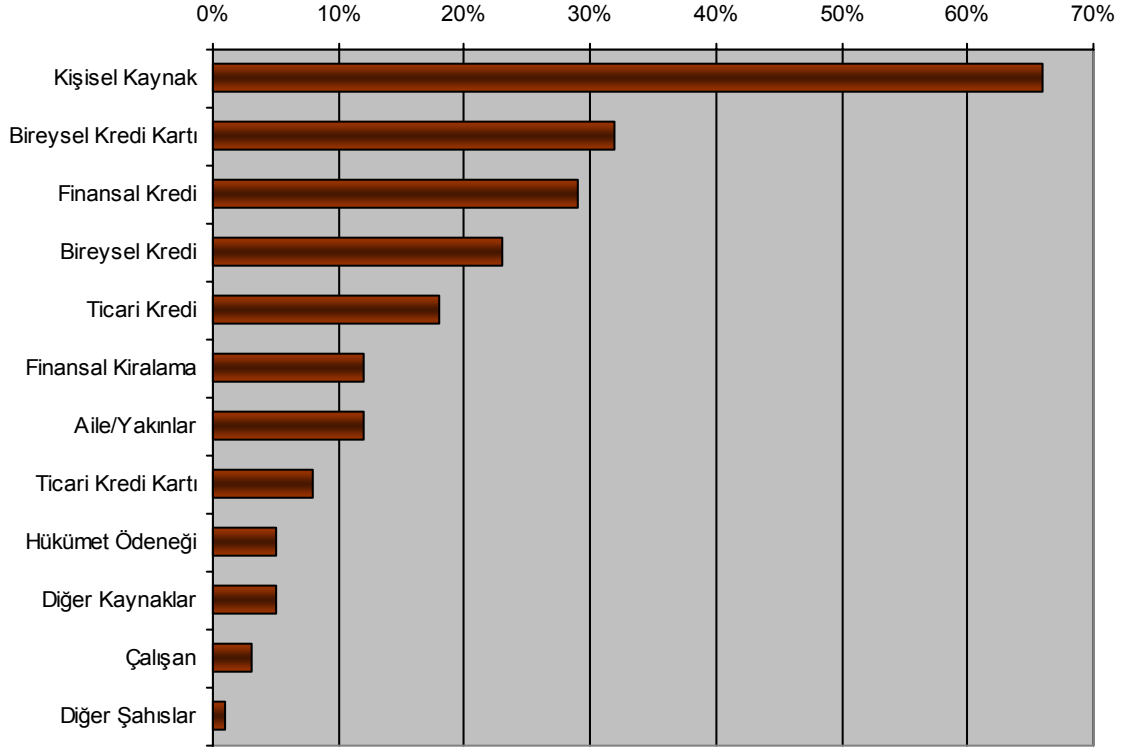
Grafik 3. 5: KOBİ'ler Tarafından Kullanılan Finansal Kaynaklar (2000 yılı itibariyle)



Kaynak: Industry Canada, (Çevrimiçi) <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/PrintableE/rd01014e.html>, 13 Mart 2005.

Başlangıç ve kuruluş aşamasındaki KOBİ'ler, finansal kuruluşlar tarafından nispeten daha yüksek risk grubunda değerlendirilmekte ve bu nedenle kaynaklardan etkin olarak yararlanamamaktadırlar. Aşağıdaki grafik başlangıç ve kuruluş aşamasındaki KOBİ'lerin yararlandığı finansman kaynaklarını göstermektedir. Bu çalışmadan da anlaşılacağı gibi, başlangıç ve kuruluş aşamasında KOBİ'lerin büyük çoğunluğu (%66) sahiplerinin kişisel olanakları ile finansman sağlamaktadırlar. Bireysel kredi kartları (%32) ve bireysel kredi (%23) önemli finansman kaynakları olarak görülmektedir. Bu aşamadaki KOBİ'ler finansal kredi olanaklarından daha az (%29) yararlanabilmektedirler.

Grafik 3. 6: Başlangıç ve Kuruluş Aşamasındaki KOBİ'ler Tarafından Kullanılan Finansal Enstrümanlar (2000 yılı)



Kaynak: Industry Canada, (Çevrimiçi) <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/PrintableE/rd01014e.html>, 13 Mart 2005.

3.1.2 Güney Kore

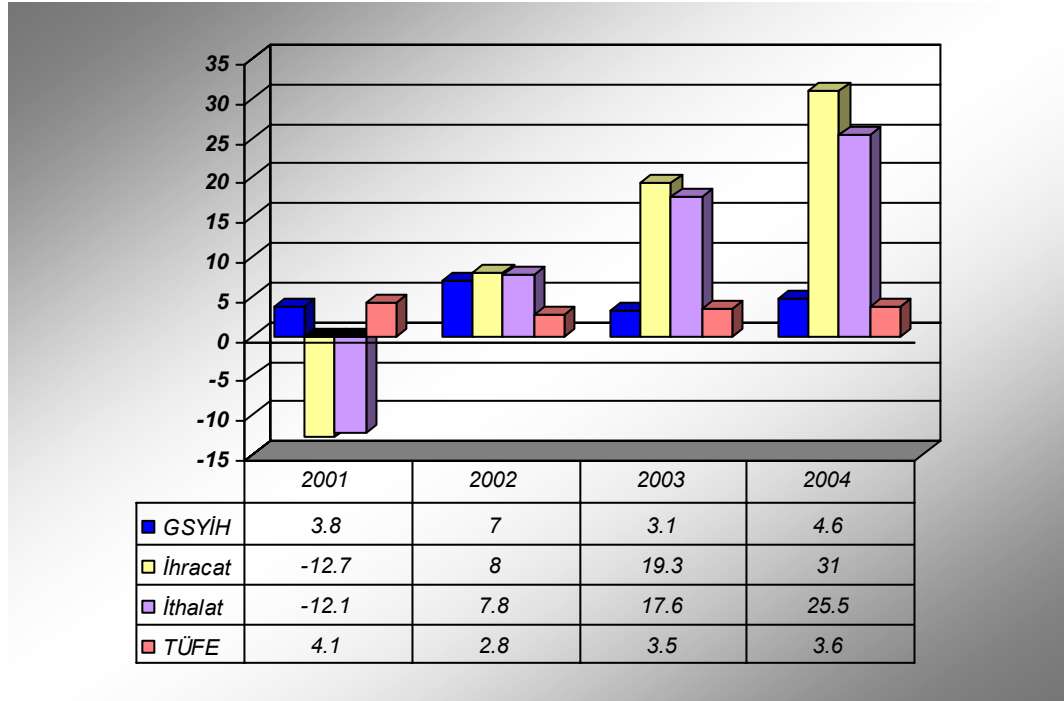
3.1.2.1. Genel Ekonomik Göstergeler

Güney Kore, 1950'li yılların başındaki Kore Savaşı'nın ardından ihracata dayalı bir büyüme gerçekleştirmiştir. Nüfusu Türkiye gibi orta büyüklükte olan ülkede 1961 yılındaki askeri müdahale sonrasında hazırlanan kalkınma planları ile birlikte, ortalama %8 oranında bir büyüme oranı gerçekleşmiş, 1980 yılından sonra ise tek haneli enflasyon oranlarına ulaşılmıştır. Devletin, kalkınma planlarında öngörülen öncelikleri gözeterek belirli sektörlerle sağlamış olduğu destek, elde edilen başarının nedenlerinden biri olarak gösterilmektedir. Devlet, uygulamalarında

bankacılık sektörünü en önemli yönlendirme ve destek aracı olarak kullanmıştır.¹¹ 2004 yılı sonu itibariyle Kore, büyük dünya ekonomileri sıralamasında 14'üncü sırada yer almıştır.¹²

Aşağıdaki grafikte Kore'de 2001-2004 dönemine ilişkin bazı temel göstergeler yer almaktadır.

Grafik 3. 7: Makro Ekonomik Göstergeler (Yıllık değişim oranları)



Kaynak: The Bank of Korea, (Çevrimiçi) <http://www.bok.or.kr/index.jsp>, 9 Şubat 2005.

Yıllık tüketici fiyat endeksi (TÜFE) 2001-2004 yılları arasında ortalama %3,5 artış göstermektedir. Japonya ve Hong Kong'un da dahil olduğu bölge ülkelerinde genel olarak görülen deflasyonist seyir Güney Kore'de yerini enflasyon

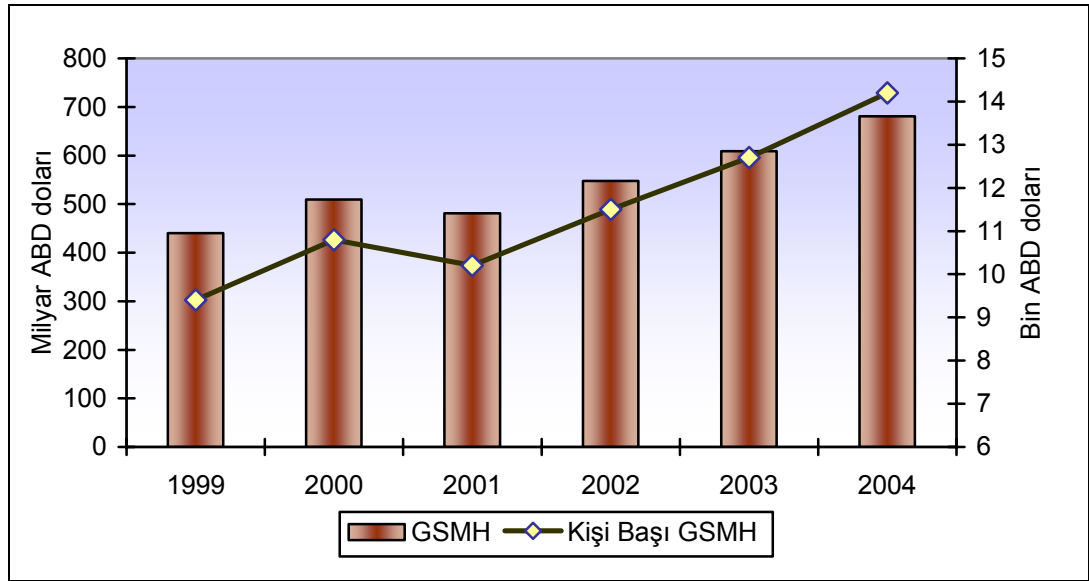
¹¹ Berk Mesutoğlu, "Bankacılık Sektöründe Yeniden Yapılandırma: Güney Kore Örneği", **Çalışma Raporu** (BDDK Mali Sektör Politikaları Dairesi Çalışma Raporları: 2001/1), Ankara, 2001, s. 2.

¹² The World Bank, "World Development Indicators Database", (Çevrimiçi) http://www.worldbank.org/data/databytopic/GDP_PPP.pdf#search='gdp%20ranking%202004, 3 Şubat 2005.

bazlı bir yapıya bırakmaktadır. IMF ve uluslararası finans kuruluşlarına göre Güney Kore’de gözlemlenen ekonomik büyüme, hükümetin ve Kore Bankası (**Bank of Korea**)’nın uygulamakta olduğu esnek ekonomi ve finans politikalarının sonucudur.¹³

GSMH ve kişi başına düşen milli gelir yıllar itibariyle artış eğilimindedir. 2004 yılı itibariyle Güney Kore’nin yıllık GSMH’si 681 milyar ABD doları olup, ülkede kişi başına düşen milli gelir 14.200 ABD doları’dır. Aşağıdaki grafik, 1999-2004 yılları arasındaki değerleri göstermektedir.¹⁴

Grafik 3. 8: GSMH ve Kişi Başına GSMH Değerleri (1999-2004)



Kaynak: Korea National Statistics Office, “National Accounts”, (Çevrimiçi) <http://www.nso.go.kr/eng/searchable/graph.html>, 24 Mart 2005.

3.1.2.2. Kore’de KOBİ Tanımı

Kore’de işletmeler, çalışan sayılarına ya da ödenmiş sermaye ve yıllık satış gelirlerine göre sınıflandırılmaktadır. Birinci bölümde Kore KOBİ tanımına yer

¹³ The Bank of Korea, (Çevrimiçi) <http://www.bok.or.kr>, 12 Nisan 2005.

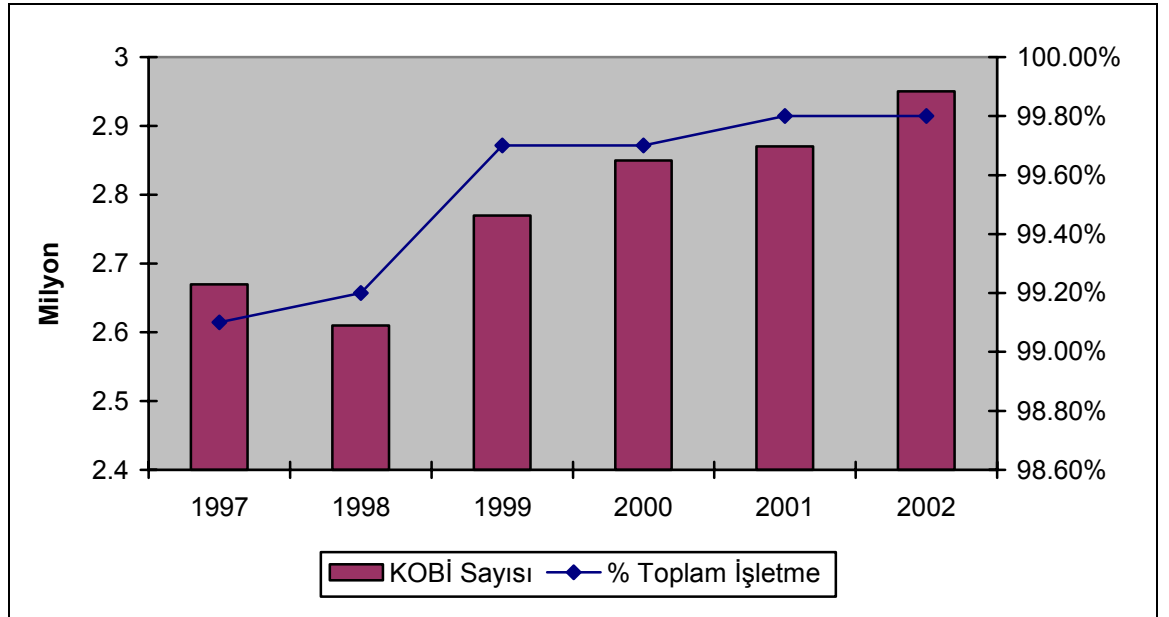
¹⁴ Korea National Statistics Office, “National Accounts”, (Çevrimiçi) <http://www.nso.go.kr/eng/searchable/graph.html>, 24 Mart 2005.

verildiği için burada bu konuya tekrar değinilmemiştir. Çalışma kapsamında 300 çalışanın altında istihdam sağlayan Kore işletmeleri KOBİ olarak kabul edilmiştir.

3.1.2.3. Kore’de Faaliyet Gösteren KOBİ ve KOBİ Çalışanlarının Sayısı

2002 yılı itibariyle Kore’de toplam 2,95 milyon KOBİ’nin faaliyette bulunduğu gözlenmektedir.¹⁵ Bu toplamı 90.000 orta, 240.000 küçük ve 2,62 milyon mikro ölçekli işletme oluşturmaktadır.¹⁶

Grafik 3. 9: Yıllar İtibariyle KOBİ Sayısı ve Toplam İşletmeler Bazında Yüzdesi (1997-2002)



Kaynak: SMBA, “Annual SME Trends”, (Çevrimiçi) http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_1.jsp, 3 Mart 2005.

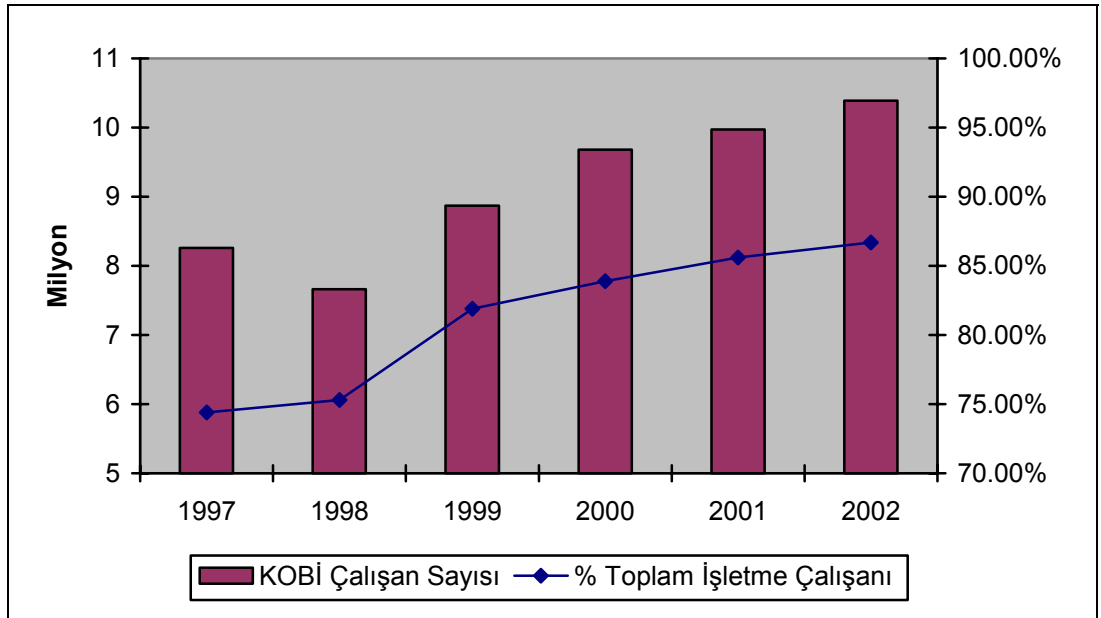
¹⁵ SMBA, “Annual SME Trends”, (Çevrimiçi) http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_1.jsp, 3 Mart 2005.

¹⁶ SMBA, “Change In The No. of Establishments By Enterprise Size”, (Çevrimiçi) http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_3.jsp, 24 Mart 2005.

Yukarıda yer alan grafikte, yıllar itibariyle KOBİ sayısındaki gelişime yer verilmektedir. 1998 yılındaki azalışın haricinde, KOBİ sayısında artış gözlemlenmektedir. 2002 yılında toplam işletmelerin %99,8'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır.

Aşağıda yer alan grafikte ise KOBİ bazlı şirketlerde çalışan sayıları ve ülkedeki toplam çalışanlara oranları ifade edilmektedir.

Grafik 3. 10: Yıllar İtibariyle KOBİ Çalışanlarının Sayısı ve Toplam İşletmeler Bazında Yüzdesi (1997-2002)



Kaynak: SMBA, "Annual SME Trends", (Çevrimiçi)

http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_1.jsp, 3 Mart 2005.

1999-2002 yılları arasında KOBİ çalışanlarının sayısında artış görülmektedir. 2002 yılı verileri doğrultusunda, ülke genelinde çalışanların %86,7'sinin KOBİ bazlı işyerlerinde istihdam edildikleri görülmektedir.

KOBİ'ler, ülke çalışanları için önemli bir istihdam kaynağı oluşturmaktadırlar. Aşağıdaki tabloda görüleceği üzere 1997 ve 2002 yılları arasında büyük ölçekli işletmelerde çalışan sayısı 1 milyon 250 bin kişi azalırken, KOBİ'lerde

istihdam edilen çalışan sayısı 2 milyon 130 bin kişi artmıştır. Ülkenin büyümesinde ve işsizliğin azaltılmasında KOBİ'ler etkin rol oynamaktadırlar.

Tablo 3. 5: Toplam Çalışan ve KOBİ Çalışanı Sayısı (milyon)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Toplam Çalışan	11,1	10,18	10,83	11,53	11,65	11,98
KOBİ Çalışanı	8,26	7,66	8,87	9,68	9,97	10,39

Kaynak: SMBA, "Annual SME Trends", (Çevrimiçi)

http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_1.jsp, 3 Mart 2005.

Sektörel bazda KOBİ'lerin ve KOBİ çalışanlarının sayısı değişiklik göstermektedir. 2002 yılı itibariyle hazırlanmış olan aşağıdaki tabloda sektörel dağılımlar gösterilmektedir.

Tablo 3. 6: KOBİ ve KOBİ Çalışanlarının Sektörel Dağılımı

Sektör	Toplam		KOBİ'ler		KOBİ'lerin Oranı (%)	
	İşletme Sayısı	Çalışan Sayısı	İşletme Sayısı	Çalışan Sayısı	İşletme Sayısı	Çalışan Sayısı
TOPLAM	2,953,124	11,975,672	2,984,171	10,385,020	99.8	86.7
Tarım & Orman	513	4,700	504	3,788	98.2	80.6
Balıkçılık	134	4,568	132	3,522	98.5	77.1
İmalat	332,630	3,368,375	331,843	2,674,165	99.8	79.4
Madencilik	1,933	17,538	1,930	15,165	99.8	86.5
Elektrik, Gaz, Su	290	7,259	285	5,995	98.3	82.6
İnşaat	78,326	689,682	78,222	629,647	99.9	91.3
Perakende	894,037	2,587,149	893,001	2,373,786	99.9	91.8
Turizm	634,901	1,723,600	634,564	1,679,688	99.9	91.1
Ulaştırma	306,016	798,089	305,884	727,062	99.9	91.1
İletişim	4,641	56,959	4,606	39,721	99.2	69.7
Finans	10,460	160,377	100,004	56,219	95.6	35.1
Emlak, Leasing	91,291	263,790	91,007	235,568	99.7	89.3
Servis	77,162	791,661	76,278	528,661	98.9	66.8
Eğitim	91,871	389,862	91,441	355,276	99.5	91.1
Sağlık	53,988	266,466	53,935	260,205	99.9	97.7
Eğlence, Kültür	114,958	289,367	114,760	258,902	99.8	89.5
Diğer	259,973	556,230	259,775	537,650	99.9	96.7

Kaynak: SMBA, “No. of Establishments and Employees”, (Çevrimiçi)

http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_2.jsp, 4 Mart 2005.

Yukarıdaki tabloda görüldüğü üzere sektörel bazda, işletme ve çalışan sayısına göre en büyük ilk dört sektörü imalat, perakende, turizm ve ulaştırma sektörleri oluşturmaktadır.¹⁷ Hemen hemen tüm sektörlerde işletmelerin %98’inden fazlası KOBİ statüsündedir.

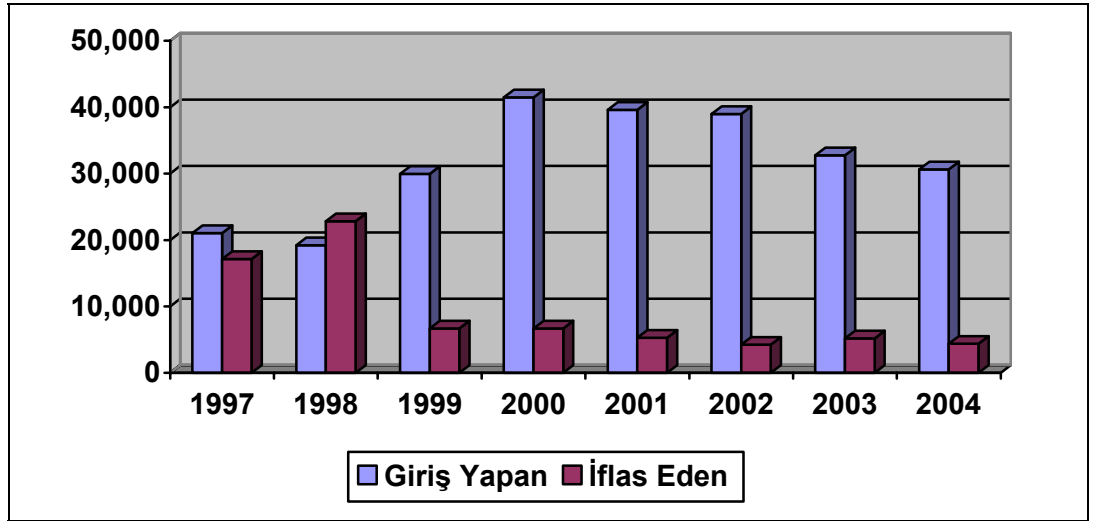
¹⁷ SMBA, “No. of Establishments and Employees”, (Çevrimiçi)
http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_2.jsp, 4 Mart 2005.

3.1.2.4. Pazara Giriş ve Çıkış Yapan Firma Sayısı

Ekonomik büyüme ve gelişmenin önemli göstergelerden biri de pazara giriş yapan ve pazardan çıkan firma sayılarının ölçüsüdür.

Kore Bankası'nın araştırmalarına göre, 1997-2004 yılları arasında, iflas eden firma sayısında önemli bir azalış gözlemlenmektedir.

Grafik 3. 11: Pazara Giriş ve Çıkış Yapan Firma Sayısı (1997-2004)



Kaynak: SMBA, "Korean SMEs", (Çevrimiçi) http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_6.jsp, 13 Mart 2005.

İflas eden firma sayısında 1997-1998 yılları arasında artış, 1998 sonrasında ciddi bir azalış gözlenmekte ve 2002 yılı itibariyle 4.244 firma ile en düşük seviyeye ulaşıldığı görülmektedir. 1998 yılı sonrasında piyasaya giriş yapan firma sayısında önemli bir artış olduğu anlaşılmaktadır. 2000 yılında giriş yapan firma sayısı 41.460 firma ile maksimum düzeye ulaşmakta sonrasında azalan bir seyir izlemektedir. Kesin olmayan sonuçlara göre 2004 yılında pazara giriş yapan firma sayısı 30.614, çıkış yapan firma sayısı ise 4.368'tür.¹⁸

¹⁸ SMBA, "Korean SMES", (Çevrimiçi) http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_6.jsp, 13 Mart 2005.

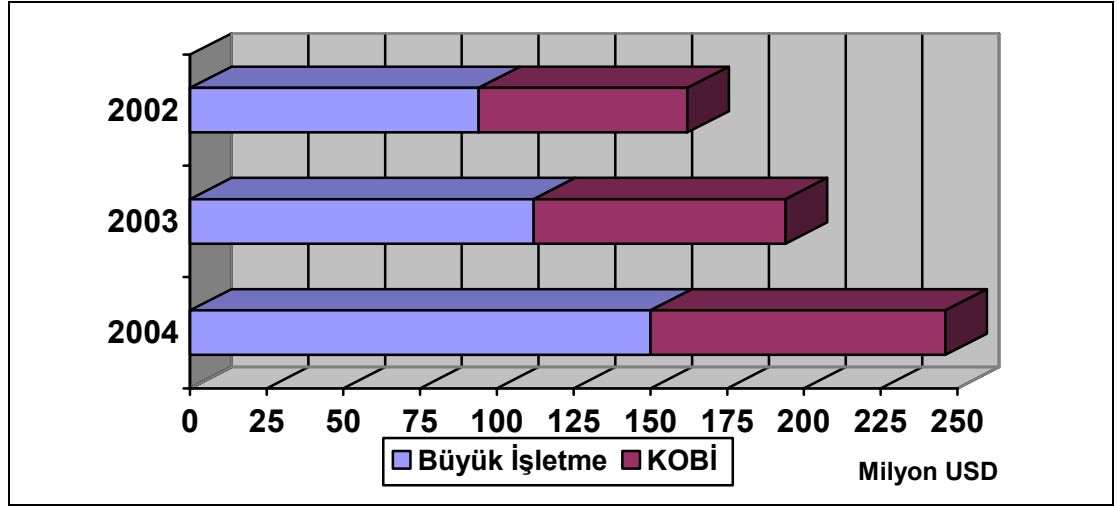
3.1.2.5. Kore’de Faaliyet Gösteren KOBİ’lerin İhracata Olan Katkısı

Aşağıdaki grafikte 2002-2004 yılları arasında gerçekleştirilmiş olan toplam ihracat tutarları ve yapılan ihracata KOBİ’lerin katkısı gösterilmektedir. Yıllar itibariyle bakıldığında KOBİ’lerin ihracata olan katkısının yaklaşık %40 oranında olduğu gözlemlenmektedir. İhracat yapılan ülkeler arasında en büyük payı sırası ile Asya ülkeleri, Kuzey Amerika Kıtası ve Avrupa ülkeleri almaktadır. 2002 yılı itibariyle Asya ülkelerine yapılan 77 milyon ABD doları tutarındaki toplam ihracatın 38 milyon ABD doları’nı KOBİ’ler gerçekleştirmiştir. Bir başka deyişle, 2002 yılında Asya ülkelerine yapılan ihracatın yaklaşık %50’si KOBİ’ler aracılığı ile gerçekleştirilmiştir. Uzak mesafelere yapılan ihracatta ise KOBİ’lerin payı düşmektedir. 2002 yılında ABD’ye yapılan 33,9 milyon ABD doları tutarındaki toplam ihracatın 12,5 milyon ABD doları’nı KOBİ’ler gerçekleştirmiştir. Bir başka deyişle, 2002 yılında ABD’ye yapılan ihracatın %36’sı KOBİ’ler tarafından gerçekleştirilmiştir.¹⁹

¹⁹ SMBA, “Exports by Region”, http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_10.jsp, 4 Mart 2005.

(Çevrimiçi)

Grafik 3. 12: Yıllar Bazında Toplam İhracat ve KOBİ'lerin Yeri



Kaynak: SMBA, "Exports by Region", (Çevrimiçi) http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_10.jsp, 4 Mart 2005.

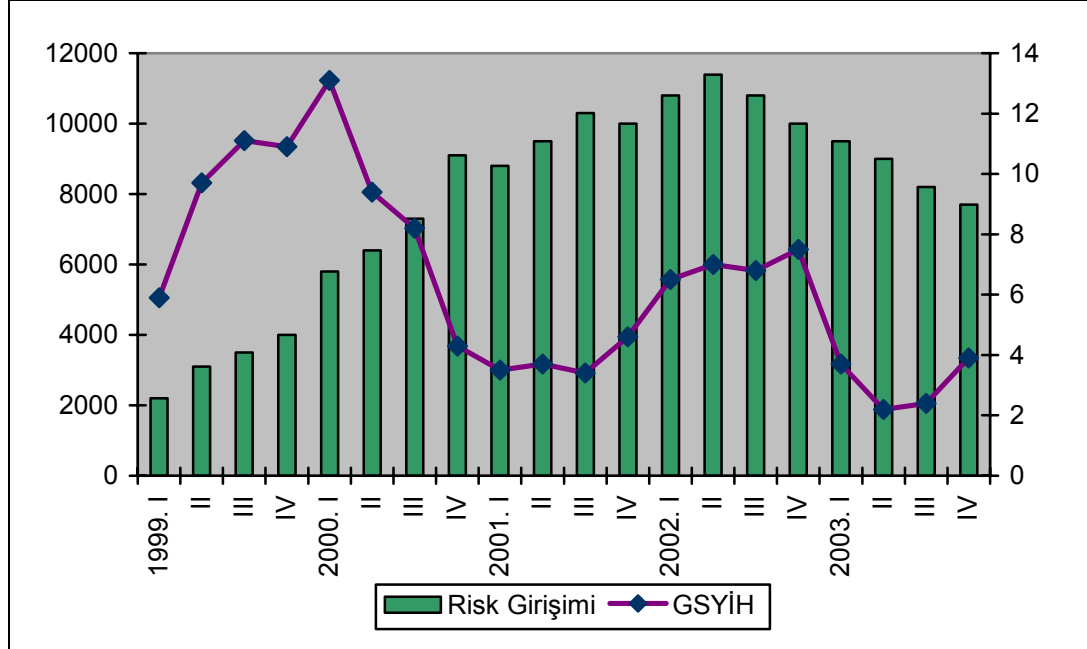
3.1.2.6. Kore'de Risk Girişimi ile Kurulan KOBİ'ler

3.1.2.6.1. Risk Girişimi ile Kurulan KOBİ'lerin Gelişimi

Kore Hükümeti, 1997 yılında ileri teknoloji endüstrisine risk girişimini desteklemek üzere yeni bir kanunu uygulamaya koymuştur. Bu girişimin ve bu kapsamdaki desteklemelerin sonucunda risk sermayesi fonları 1988 yılında 72'den 2001 yılında 145'e çıkmıştır.²⁰

²⁰ Kim, "Developing on SME Development Policy For Indonesia: Drawing on the Korean Experience", pp. 12-13.

Grafik 3. 13: Risk Girişimi Bazlı KOBİ Sayısı



Kaynak: Invest Korea, “Venture Companies in Korea”, (Çevrimiçi) <http://www.investkorea.org/templet/type12/1/list.jsp>, 10 Mart 2005.

Yukarıdaki grafikte 2001 yılı sonrasında risk girişimi ile kurulan KOBİ sayısının 11.392’ye kadar yükseldiği görölmektedir. 2002 yılı ortalarından sonra ekonomik büyümedeki düşüşle birlikte risk sermayesi bazlı fonlarda daralma gerçekleşmiş ve risk girişimi bazlı KOBİ sayısında azalma olmuştur. 2003 sonunda bu sayı 7.702’ye gerilemiştir.²¹

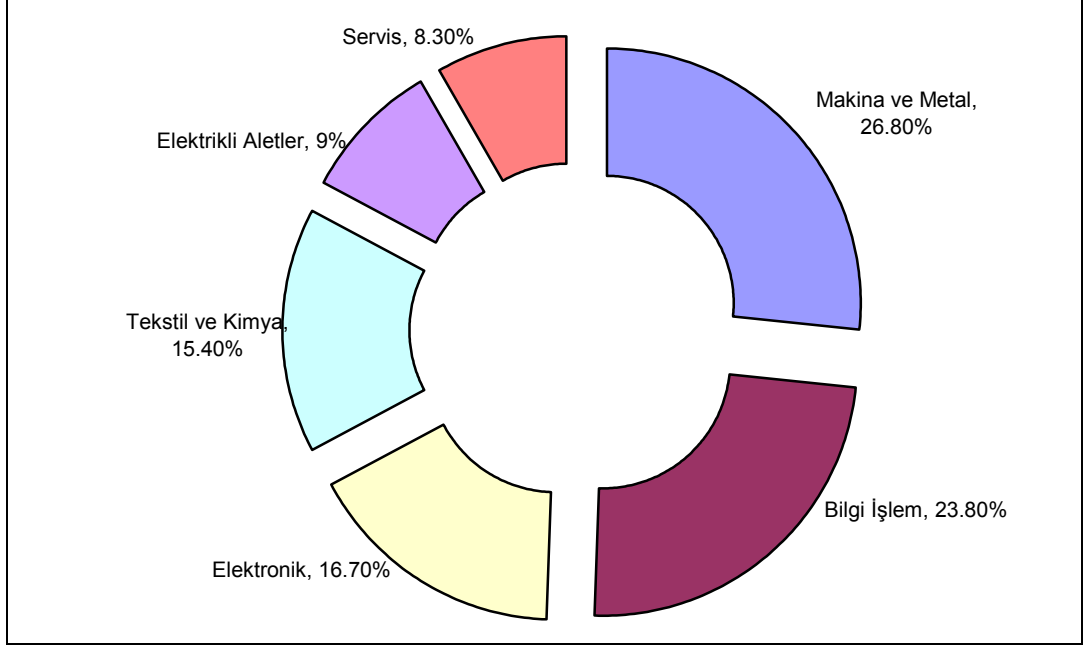
3.1.2.6.2. Risk Girişimi ile Kurulan KOBİ’lerin Sektörel Dağılımı

2003 yılı itibariyle risk girişimi ile kurulan KOBİ’lerin %68’inin (5.234) imalat sektöründe yer aldığı ve %32’sinin (2.468) imalat sektörü haricindeki sektörlerde faaliyet gösterdiği görölmektedir. Aşağıdaki grafikte risk girişimi ile kurulan KOBİ’lerin %26,8’inin makine ve metal, %23’ünün bilgi işleme, %16,7’sinin

²¹ SMBA, “Prosperity With Competitive & Innovative SMEs”, (Çevrimiçi) <http://www.smba.go.kr/main/english/sub1/Prosperity.pdf>, 7 Mart 2005.

elektronik, %15,4'ünün tekstil ve kimya sektörlerinde faaliyet gösterdiği gözlemlenmektedir.²²

Grafik 3. 14: Risk Girişimi ile Kurulan KOBİ'lerin Sektörel Dağılımı (2003 yılı sonu itibariyle)



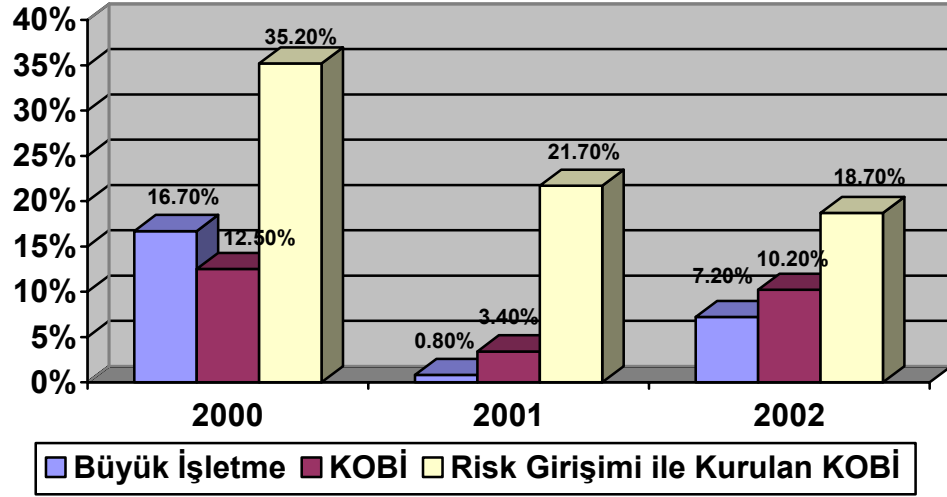
Kaynak: Invest Korea, “Venture Companies in Korea”, <http://www.investkorea.org/templet/type12/1/list.jsp>, 10 Mart 2005.

3.1.2.6.3. Risk Girişimi ile kurulan KOBİ'lerin Ekonomik Gelişime Katkıları

Risk girişimi ile kurulan KOBİ'lerin, büyük ölçekli işletmelere göre daha hızlı büyüdüğü anlaşılmaktadır. İmalat sektöründe, risk girişimi ile kurulan KOBİ'lerin ciroları 2002 yılında %18,7 büyürken, büyük ölçek işletmelerin ciroları %7,2 oranında büyümüştür, KOBİ'lerin cirolarındaki büyüme ise %10,2 oranındadır. Aşağıdaki grafikte 2000-2002 yılları arasında risk girişimi ile kurulan KOBİ'lerin ekonomik gelişime katkıları gözlenmektedir.

²² Invest Korea, “Venture Companies in Korea”, (Çevrimiçi) <http://www.investkorea.org/templet/type12/1/list.jsp>, 10 Mart 2005.

Grafik 3. 15: Risk Girişimi ile Kurulan KOBİ'lerin Gelişimi (2000-2002)



Kaynak: Invest Korea, "Venture Companies in Korea", <http://www.investkorea.org/templet/type12/1/list.jsp>, 10 Mart 2005.

3.2. KOBİ'lerde Büyümeye Etki Eden Faktörler ve Araştırma Sonuçları

3.2.1. Ülke Araştırmasının Amacı

Önceki bölümlerde ülke ekonomik göstergeleri ve KOBİ'lerin ekonomik büyümeye olan katkıları araştırılmıştır. Araştırılan veriler doğrultusunda KOBİ'lerin ekonomik büyümeye katkısı dikkate alınarak bu işletmelerin büyümesine etki eden faktörlerin detaylı olarak araştırılmasına karar verilmiştir.

3.2.2. Araştırmanın Yöntemi

3.2.2.1. Araştırmanın Kapsamı

İşletmelerin büyümesine etki eden çeşitli faktörler bulunmaktadır. Bunların bazıları, işletmelerin iç organizasyonu ve operasyonel yapısı ile ilgilidir. İşletme yöneticileri ve çalışanları bu faktörlere etki edebilir, sağlıklı büyümenin gerektirdiği uygulamaları yapabilir ve alınması gereken önlemleri alabilirler. Kimi faktörler ise

işletmenin dışında olup, işletmenin operasyonel ve finansal sonuçlarına önemli oranda etki ederler. Dış faktörleri yönetmek her zaman mümkün olmayabilir. Bunun yerine, işletme yönetimi bu faktörleri göz önünde bulundurarak en iyi sonuçlara ulaşmak üzere performans göstermelidir.

Ülke araştırması doğrultusunda, KOBİ'lerde büyümeye etki eden iç ve dış etkenler finansal bakış açısıyla incelenmiştir. Büyümeye etki eden faktörler aşağıda belirtilen üç ana başlık altında araştırılmıştır:

- KOBİ'lerin temel özelliklerinin (sektör, çalışan sayısı, bölge, işletmenin dahil olduğu kategori ve işletmenin yaşı gibi) büyümeye olan etkileri,
- KOBİ'lerin finansal özelliklerinin ve faaliyetlerinin büyümeye olan etkileri,
- KOBİ'lerdeki iç ve dış finansman yöntemlerinin büyümeye olan etkileri.

Çalışma kapsamında, toplam 893 işletmenin 2003 ve 2004 yılı arasındaki ciro büyümeleri üzerinde çalışılmıştır. Seçilen KOBİ'lere ilişkin geçmiş yıllara ait verilerin sağlanmasında zorlukla karşılaşmıştır zira veri kaynağı olarak kullanılan finansal raporlar birçok kaynakta 2-3 yıla sınırlıdır. Yararlanılan veri kaynakları arasındaki, ülke borsaları, firma internet siteleri, merkez ve ihtisas bankaları güncel veriler sağlamakta ve geçmişe yönelik detay bilgi vermemektedir. Bu konuda geçmişe en duyarlı raporları ülke istatistik ofisleri sağlamaktadır. Bununla birlikte bu veriler de, KOBİ bazında detay bilgi içermemekte sadece genel bilgi vermektedir.

Firmaların cari durumları, geçmiş yıllardaki faaliyetlerine, performanslarına, değişen çevresel koşullara ve içsel koşullara bağlı olarak değişmektedir. Yeterli sayıda firma üzerinde yapılan bu istatistiksel çalışmanın güncel ve geçmişe dönük kabul edilebilir sonuçlar üreteceği düşünülmektedir. Örneğin, bir firmanın toplam borçlarına bakıldığında, kısa ve uzun vadeli borçlar birlikte ele alınmaktadır. Kısa vadeli borçlar 1 yıldan az bir zamanı ilgilendirmesine rağmen, uzun vadeli borçlar o işletmenin geçmiş dönemlerdeki borçlanma eğilimi konusunda bilgiler taşımaktadır. Aynı bakış, firmaların

varlıkları için de söz konusudur. Uzun dönemli varlıklar, bu firmaların uzun yıllar içinde yaptıkları yatırımların sonucunu yansıtmaktadır. Dolayısıyla bu çalışma kapsamında incelenen KOBİ'lerin finansal ve karakteristik göstergeleri ile finansman kaynaklarına ilişkin veriler sadece kısa döneme ilişkin bilgilerle kısıtlı olmayıp şirketlerin geçmiş yıllardaki faaliyetlerini ve performanslarını da yansıtmaktadır.

3.2.2.2. Veri Kaynakları, Veri Toplama ve Veri İşleme

3.2.2.2.1. Veri Kaynakları ve Verilerin Toplanması

a. Kanada

1. TSX Grup (Toronto Stock Exchange Group)

TSX Grup, Kanada ulusal finans sisteminin merkezinde yer alan bir sermaye piyasası kuruluşudur. TSX Grup altında Toronto Borsası (**TSE: Toronto Stock Exchange**) ve Toronto Risk Sermayesi Borsası (**TSX Venture Exchange**) faaliyet göstermektedir.

Kanada KOBİ araştırması kapsamında, TSX Grup internet sitesinden sağlanan pazar ve sermaye piyasası bilgilerinden, istatistiklerden ve araştırma raporlarından yararlanılmıştır.²³ TSX Grup kapsamındaki borsalarda yapılan incelemeler sonucunda 406 Kanada KOBİ'si üzerinde aşağıda belirtilen detayda araştırma yapmaya karar verilmiştir.

²³ Toronto Stock Exchange, (Çevrimiçi) <http://www.tsx.com/en/aboutUs/index.html>, 15 Mart 2005.

2. Toronto Borsası ve Toronto Risk Sermayesi Borsası

Toronto Borsası, Kanada'nın birincil sermaye piyasası olarak Temmuz 2005 tarihi itibariyle 1.903 kayıtlı işletmeye hizmet vermektedir. Temmuz ayında toplam işlem hacmi 72 milyar Kanada doları'dır.²⁴

Toronto Risk Sermayesi Borsası, yeni girişimlere, büyüme safhasında olan işletmelere ve KOBİ'lere finansman imkanı sağlamaktadır. Temmuz 2005 tarihi itibariyle aylık işlem hacmi 1 milyar Kanada doları olan Toronto Risk Sermayesi Borsası'na kayıtlı 2,203 firma bulunmaktadır.²⁵

Kanada KOBİ araştırmasında, Toronto borsasında işlem gören işletmeler üzerinde çalışılmıştır. İşlem gören toplam 1.903 işletme içerisinde Kanada KOBİ tanımına uygun olduğu tespit edilen 187 işletme üzerinde araştırma detaylandırılmıştır.

Aynı şekilde, Toronto Risk Sermayesi Borsası'nda işlem gören 2.203 işletme üzerinde yapılan incelemeler sonrasında Kanada KOBİ kriterine uyan 219 işletme üzerinde detaylı araştırma yapılmıştır.

Toplam 406 Kanada KOBİ'si üzerinde detaylandırılan araştırma kapsamında Toronto Borsası²⁶ ve Toronto Risk Sermayesi Borsası²⁷ internet sitelerinden aşağıdaki başlıklarda belirtilen veriler toplanmıştır:

- Bilanço,
- Gelir tablosu,

²⁴ Toronto Stock Exchange, "Statistics", (Çevrimiçi) <http://www.tsx.com/en/pdf/TSXMonthlyStats-July2005.pdf>, 1 Ağustos 2005.

²⁵ Toronto Stock Exchange, "Venture Exchange Monthly Statistics", http://www.tsx.com/en/pdf/TSXVentureMonthlyStats_July2005.pdf, 15 Temmuz 2005.

²⁶ Toronto Stock Exchange "Company Listing" (Çevrimiçi) <http://www.tsx.com/HttpController?GetPage=ListedCompaniesViewPage&Market=T&Language=en>, 1 Nisan 2005.

²⁷ Toronto Stock Exchange "Venture Exchange Company Listing" (Çevrimiçi) <http://www.tsx.com/HttpController?GetPage=ListedCompaniesViewPage&Language=en&Market=V>, 1 Haziran 2005.

- Nakit akımı,
- Finansal oranlar,
- Finansman faaliyetleri,
- İşletmeye ilişkin olarak faaliyet konusu, çalışan sayısı ve faaliyet yaşı gibi bilgiler.

3. Kanada İstatistik Ofisi (Statistics Canada)

Kanada İstatistik Ofisi internet sitesinden sağlanan veri ve istatistik raporları şu şekilde sıralanabilir; Kanada ulusal ekonomik göstergeleri, GSMH ve ulusal hesap verileri, çalışanların işletme büyüklüğü ve sektörü bazında dağılımları, ekonomiye ve yeni işletmelere ilişkin veriler, KOBİ'lerin bölge ve sektör bazında dağılımları, istihdam ve üretim artışında KOBİ'lerin yeri, KOBİ'lerin GSYİH'ye bölgeler ve sektörler dağılımında katkılarına ilişkin veriler, KOBİ'lerin teknoloji gelişimine katkılarına ilişkin veriler ve KOBİ'lerin finansman kaynaklarına ilişkin veriler.²⁸

4. Canada Stockhouse

Toronto Borsası ve Toronto Risk Sermayesi Borsası'nda, tespit edilen toplam 406 KOBİ'ye ilişkin olarak veri sağlanan diğer bir kaynak da Kanada Menkul Kıymetler İşletmesi (**Canada Stockhouse**)'dir. Elektronik ortamda, sermaye ve menkul kıymetler borsalarına yönelik olarak işlem ve hizmet sunan Kanada Menkul Kıymetler İşletmesi internet sitesinden, daha önce seçilmiş olan Kanada KOBİ'lerine ilişkin detay finansal veriler sağlanmıştır.²⁹

5. Kanada Ticaret ve Tüketici Sitesi (Strategis)

Strategis, 27 Mart 1996 tarihinde Kanada Sanayi Bakanlığı tarafından ekonomi ve sanayinin büyümesine bilgi bazlı katkı sağlaması amacıyla

²⁸ Statistics Canada, (Çevrimiçi) <http://www.statcan.ca>, 2 Şubat 2005.

²⁹ Canada Stockhouse, (Çevrimiçi) <http://www.stockhouse.ca/index.asp?ref=1>, 1 Mart 2005.

kurulmuştur.³⁰ Strategis elektronik ortamda sağladığı 2 milyon dokümanla Kanada iş ve ticaret işleyişi alanında hizmet vermektedir.³¹

Strategis internet sitesinde, Kanada Küçük İşletmeler Finansman Programı (**CSBFP: Canada Small Business Financing Program**), küçük işletmelere yönelik temel istatistikler, küçük işletmelere yönelik olarak üçer aylık veriler (**Small Business Quarterly**) gibi süreli yayınlar incelenmiştir.³²

b. Güney Kore

1. Kore Borsası

Kore Borsası (**KRX: The Korea Exchange**), Kore Hisse ve Vadeli İşlem Kanunu kapsamında, yatırımcı etkinliğinin artırılması ve yatırımcıya daha iyi hizmet sağlanması amacıyla kurulmuştur. 2003 yılı sonu itibariyle KOSDAQ ve **KSE (Korea Stock Exchange)** Borsaları KRX'in altında birleşmiştir. Böylelikle, 1.593 işletmenin işlem gördüğü KRX borsası toplam işlem hacmini 813 trilyon won'a çıkartarak dünyadaki en büyük 10'uncu borsa haline gelmiştir.

Kore KOBİ araştırması kapsamında, KRX internet sitesinden sağlanan pazar ve sermaye piyasası bilgilerinden, istatistiklerden ve araştırma raporlarından yararlanılmıştır.³³

2. KOSDAQ

KOSDAQ Borsası, Kore KOBİ'lerinin ve risk girişimi işletmelerinin finansman sağlamasında önemli bir araç konumundadır. Borsa'yı genel olarak teknoloji işletmelerinin, risk girişimi işletmelerinin ve KOBİ'lerin oluşturduğu

³⁰ Industry Canada: "Strategis History", (Çevrimiçi) http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabout_us-contexte.nsf/en/h_au00045e.html, 1 Mart 2005.

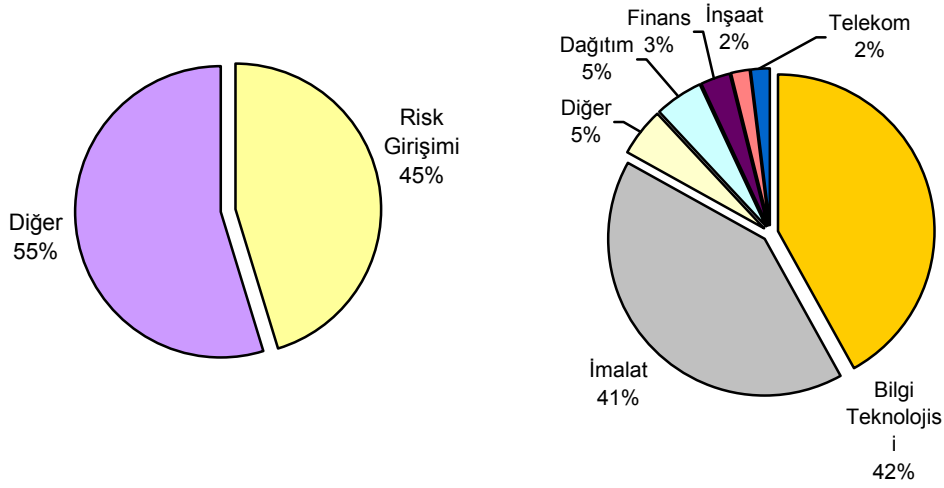
³¹ Industry Canada, (Çevrimiçi) http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabout_us-contexte.nsf/en/h_au00042e.html, 5 Mart 2005.

³² Industry Canada, (Çevrimiçi) <http://strategis.ic.gc.ca>, 1 Mayıs 2005.

³³ The Korea Exchange, (Çevrimiçi) <http://www.sm.krx.co.kr/webeng/>, 9 Şubat 2005.

gözlemlenmektedir. 2003 yılsonu itibariyle toplam işlem hacmi 230 trilyon won'a ulaşan KOSDAQ'da işlem gören firmaların temel özellikleri aşağıdaki grafiklerde belirtilmektedir.³⁴

Grafik 3. 16: KOSDAQ'ta İşlem Gören İşletmelerin Kategorik ve Sektörel Dağılımları



Kaynak: KOSDAQ, “An overview of KOSDAQ Market”, (Çevrimiçi) <http://bbs.kosdaq.com/english/board/about/pressView.jsp?forum=14&thread=1853&seq=6&message=1905&start=0&virtual=1>, 15 Ocak 2005.

Kore KOBİ araştırmasında, KOSDAQ borsasında işlem gören işletmeler üzerinde çalışılmıştır. İşlem gören toplam 867 işletme incelenmiş ve Kore KOBİ tanımına uygun olduğu tespit edilen 371 işletme üzerinde araştırma detaylandırılmıştır.

Tespit edilen KOBİ'lere ilişkin olarak, aşağıdaki veriler KOSDAQ internet sitesinden sağlanmıştır:³⁵

- Bilanço,

³⁴ KOSDAQ, “An overview of KOSDAQ Market”, (Çevrimiçi) <http://bbs.kosdaq.com/english/board/about/pressView.jsp?forum=14&thread=1853&seq=6&message=1905&start=0&virtual=1>, 15 Ocak 2005.

³⁵ KOSDAQ, “Listed Company”, (Çevrimiçi) <http://english.kosdaq.com/>, 17 Şubat 2005.

- Gelir tablosu,
- Nakit akımı,
- Finansal oranlar,
- Finansman faaliyetleri,
- İşletmeye ilişkin faaliyet konusu, çalışan sayısı ve faaliyet yaşı gibi bilgiler.

3. Kore Ulusal İstatistik Ofisi

Kore Ulusal İstatistik Ofisi (**KNSO: Korea National Statistics Office**) internet sitesi ve KOSIS (**Korean Statistical Information System: Kore İstatistiki Bilgi Sistemi**) veritabanı kullanılarak ulusal ekonomik göstergeler, işletmeler ve KOBİ'lere ilişkin veriler incelenmiştir. Toplanan veriler arasında ulusal hesaplar, ulusal üretim bilgileri, sektörel üretim bilgileri, bölgesel üretim bilgileri, çalışanların sektörel ve işletme büyüklükleri bazında dağılımı, KOBİ üretim endeksleri, işletme finansman bilgileri, bölgeler ve sektörler bazında finansman kullanımı, gelirlerin bölgesel ve sektörel dağılımı, bölgesel kurumsal vergi toplamları, bölgesel ve işletme kategorisi bazında finansal oranlar sıralanabilir.³⁶

4. Kore Bankası (The Bank of Korea)

Kore ulusal ekonomik göstergeleri, finansal sistem, borç ve finansman istatistikleri, büyüme ve kurumsal vergilerin ters etkileri, risk girişimi davranış analizi verileri, Kore finansman ve yatırım yönelimi verileri, sektör bazlı finansal durum analizleri ve sektör bazlı finansal oranlar Kore Bankası kaynaklarından incelenmiştir. Aralarında, ekonomi çalışma raporları, konferans bildireleri, yıllık ve dörder aylık raporlar ve istatistik çalışmalarının sayılabileceği bu kaynaklara Kore Bankası internet sitesinden erişim sağlanmıştır.³⁷

³⁶ Korea National Statistics Office (Çevrimiçi) www.nso.go.kr/eng/, 15 Şubat 2005.

³⁷ The Bank of Korea (Çevrimiçi) www.bok.or.kr/index.jsp, 9 Şubat 2005.

5. İşletme Bilgileri

Tespit edilen KOBİ'lere ilişkin olarak KOSDAQ Borsası'ndan sağlanan verilere ilave olarak, işletmelerin kendi internet sitelerindeki mali raporlarından ve yıllık faaliyet raporlarından faydalanılmıştır. İşletmelerin, KOSDAQ kaynaklarından karşılanamayan mali ve faaliyet bilgilerindeki eksiklikler gerektiğinde bu yöntemle tamamlanmıştır.

c. Türkiye

İMKB

İMKB, hisse senetleri, hazine bonoları ve devlet tahvilleri, gelir ortaklığı sertifikaları, özel sektör tahvilleri, yabancı menkul kıymetler, gayrimenkul sertifikaları ve uluslararası menkul kıymetlerin alım ve satımının yapılmasını sağlamak amacıyla 26 Aralık 1985 tarihinde kurulmuş olup 3 Ocak 1986 yılında faaliyete başlamıştır.

İMKB hisse senedi pazarında işlem gören işletme sayısı 2004 yılı sonu itibariyle 297'ye, aynı yıl işlem hacmi 583 milyon ABD doları'na ulaşmıştır. Türkiye KOBİ araştırması kapsamında, İMKB internet sitesinden sağlanan pazar ve sermaye piyasası bilgilerinden, istatistiklerden ve araştırma raporlarından yararlanılmıştır.³⁸ İMKB kapsamında yapılan detaylı incelemeler sonucunda 116 Türkiye KOBİ'si detaylı araştırma yapmak üzere seçilmiş ve aşağıda belirtilen bilgiler toplanmıştır:

- Bilanço,
- Gelir tablosu,
- Nakit akımı,
- Finansal oranlar,
- Finansman faaliyetleri,

³⁸ İMKB, (Çevrimiçi) <http://www.imkb.gov.tr/genel/organizasyon.htm>, 8 Mayıs 2005.

- İşletmelere ilişkin olarak faaliyet konusu, çalışan sayısı ve faaliyet yaşı gibi bilgiler.

3.2.2.2.2. Veri İşleme

a. Veri Matrisi

Kore, Kanada ve Türkiye KOBİ'leri ile ilgili olarak KOSDAQ, KRX, TSE ve İMKB kaynaklarından yapılan araştırmalar ve veri toplama çalışması sonucunda KOBİ veri matrisleri hazırlanmıştır. Bu matrislerde her bir satır ayrı bir KOBİ'yi ifade etmektedir. Sütunlarda, ilgili KOBİ'ye ait temel bilgiler, finansal bilgiler ve finansman kaynaklarına ilişkin bilgiler bulunmaktadır.

b. Veri Üretimi ve Eksik Verilerin Tamamlanması

Eksik verilerin tamamlanmasına ilişkin olarak aşağıdaki işlemler gerçekleştirilmiştir:

Birinci Adım -Veri Üretimi:

- Bazı veriler eldeki bilgiler kullanılarak üretilmiştir. Örneğin, Cari Oran aşağıdaki temel formül kullanılarak üretilmiştir.³⁹

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

- KOBİ'lere ilişkin olarak sağlanan temel veriler ile sektörel ve bölgesel verilerin karşılaştırılması ve uyumluluğunun tespiti için **KNSO** ve Kanada

³⁹ Ümit Gücenme, **Mali Tablolara Analizi ve Enflasyon Muhasebesi**, 5. bsk., İstanbul, Aktüel Yayınları, 2005, s.205.

İstatistik Ofisi internet sitelerinden finansal, sektörel ve bölgesel KOBİ verileri sağlanmıştır.

İkinci Adım - Verilerin Tamamlanması:

- KOBİ'lerin eksik olan verileri işletmelerin kendi internet sitelerinden, mali raporlarından ve yıllık faaliyet raporlarından sağlanmıştır.

3.2.2.3. Uygulanan İstatistik Model

3.2.2.3.1. Genel Model Tanımı

Çalışmada, KOBİ'lere ilişkin toplanan veriler ile KOBİ büyümesi arasındaki ilişkiyi araştırmak için aşağıdaki Çoklu Lineer Regresyon denklemi kullanılmıştır.⁴⁰

$$E(Y_i | X_1 = x_{1i}, X_2 = x_{2i}, \dots, X_\mu = x_{\mu i}) = \alpha + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \dots + \beta_\mu x_{\mu i} + \varepsilon_i$$

(Denklem 3. 1)

Burada, bağımlı bir Y değişkeninin, X_1, X_2, \dots, X_μ gibi μ tane bağımsız değişkenle olan ilişkisi ile ilgilenilmektedir. Bu bağımsız değerler belirli x_1, x_2, \dots, x_μ değerlerini alırsa Çoklu Lineer Regresyon aşağıdaki denklemde ifade edilen Y_i bağılı değerini alır.

$$Y_i = \alpha + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \dots + \beta_\mu x_{\mu i} + \varepsilon_i$$

(Denklem 3. 2)

Burada, $\alpha, \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_\mu$ sabit değerler olup, ε_i de ortalaması 0 olan rassal bir değişkendir.

⁴⁰ Paul Newbold, **Statistics for Business and Economics**, 2nd ed., New Jersey, Prentice-Hall Publication, 1988.

Çalışmada, aşağıdaki bölümlerde yer verilen Kanada ve Kore Lineer Regresyon Modelleri oluşturulmuştur. Oluşturulan modeller referans olarak alınarak Türkiye KOBİ verileri üzerinde uygulanabilirlikleri analiz edilmiştir.

3.2.2.3.2. Kanada Modeli

$$CB_i^{KANADA} = \alpha + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \dots + \beta_{16} x_{16i} + \varepsilon_i \quad (\text{Denklem 3. 3})$$

Bu denklemde;

Bağımlı değişken CB_i^{KANADA} , KOBİ'lerdeki yıllık ciro büyüme oranını göstermektedir. Kullanılan bağımsız değişkenler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 3. 7: Kanada Modeli Bağımsız Değişkenleri

Bağımsız Değişken	Kısaltma	Açıklama
x_{1i}	TBYB	Toplam Borçların Yıllık Büyüme Oranı
x_{2i}	TVYB	Toplam Varlıkların Yıllık Büyüme Oranı
x_{3i}	EB	EBITDA Büyüme Oranı
x_{4i}	NDK	Net Dönem Karı
x_{5i}	EBITDA	EBITDA (Vergi, Faiz ve Amortisman Öncesi Kar)
x_{6i}	NKM	Net Kar Marjı
x_{7i}	CO	Cari Oran
x_{8i}	KO	Kaldıraç Oranı
x_{9i}	CBTBO	Cari Borçların Toplam Borçlara Oranı
x_{10i}	AKO	Aktif Karlılık Oranı
x_{11i}	KK	KOBİ Kategorisi (Normal:1, Risk Girişimi:0)
x_{12i}	FGS	Faaliyet Gösterilen Sektör (Enerji:1, Bilişim Teknolojisi:2, Finans:3, Kimya:4, Hizmet:5, Elektronik:6, Makine:7, Madencilik:8, Spor Malzemesi:9, Diğer:10)
x_{13i}	VİT	Vergi İndimleri ve Teşvikler
x_{14i}	BKF	Banka Kredisi Finansmanı
x_{15i}	LF	Leasing Finansmanı
x_{16i}	MHTK	Mal ve Hizmet Tedarikçilerinden Krediler

3.2.2.3.3. Kore Modeli

$$CB_i^{KORE} = \alpha + \beta_1 Z_{1i} + \beta_2 Z_{2i} + \dots + \beta_{16} Z_{16i} + \varepsilon_i \quad (\text{Denklem 3. 4})$$

Bu denklemde;

Bağımlı değişken CB_i^{KORE} , yıllık ciro artışını göstermektedir. Kullanılan bağımsız değişkenler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 3. 8: Kore Modeli Bağımsız Değişkenleri

Bağımsız Değişken	Kısaltma	Açıklama
Z_{1i}	TVYB	Toplam Varlıkların Yıllık Büyüme Oranı
Z_{2i}	UVBYB	Uzun Vadeli Borçların Yıllık Büyüme Oranı
Z_{3i}	NKYB	Net Karda Yıllık Büyüme
Z_{4i}	DUV	Duran Varlıklar
Z_{5i}	EBIDTA	EBITDA (Vergi, Faiz ve Amortisman Öncesi Kar)
Z_{6i}	BKM	Brüt Kar Marjı
Z_{7i}	NKM	Net Kar Marjı
Z_{8i}	DO	Devir Oranı
Z_{9i}	KO	Kaldıraç Oranı
Z_{10i}	CBTBO	Cari Borçların Toplam Borçlara Oranı
Z_{11i}	AKO	Aktif Karlılık Oranı
Z_{12i}	KK	KOBİ Kategorisi (Normal:1, Risk Girişimi:0)
Z_{13i}	FGS	Faaliyet Gösterilen Sektör (Elektronik:1, Bilişim Teknolojisi:2, Kimya:3, Metal:4, İmalat:5, Haberleşme:6, Hizmet:7, İnşaat:8, Tekstil:9, Diğer:10)
Z_{14i}	VİT	Vergi İndirimi ve Teşvikler
Z_{15i}	BKF	Banka Kredisi Finansmanı
Z_{16i}	ÇF	Çalışan Finansmanı

Yukarıdaki iki tabloda verilen oranlar aşağıda tanımlanmaktadır:

Tablo 3. 9: Kullanılan Oranların Tanımları

Oran	Tanım
TBYB	(2004 Toplam Borçları – 2003 Toplam Borçları) / 2003 Toplam Borçları
TVYB	(2004 Toplam Varlıklar – 2003 Toplam Varlıklar) / 2003 Toplam Varlıklar
UVBYB	(2004 Uzun Vadeli Borçlar – 2003 Uzun Vadeli Borçlar) / 2003 Uzun Vadeli Borçlar
NKYB	(2004 Net Dönem Karı – 2003 Net Dönem Karı) / 2003 Net Dönem Karı
EB	(2004 EBITDA – 2003 EBITDA) / 2003 EBITDA
BKM	Brüt Dönem Karı / Net Satışlar
NKM	Net Dönem Karı / Net Satışlar
CO	Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Borçlar
KO	Borçlar Toplamı / Aktifler Toplamı
CBTBO	Cari Borçlar / Toplam Borçlar
AKO	Net Dönem Karı / Aktif Toplamı
DO	Yıllık Hisse İşlem Miktarı / İşletmenin Dönem Sonu Piyasa Değeri

3.2.2.3.4. Kanada ve Kore Modellerinin Türkiye KOBİ Verileri Üzerinde Uygulanması

Kanada ve Kore Modellerinin Türkiye KOBİ verileri üzerinde uygulanabilirliğinin analizi amacı ile aşağıda verilen Lineer Regresyon Modeli oluşturulmuştur.

$$CB_i^{TÜRKİYE} = \alpha + \beta_1 S_{1i} + \beta_2 S_{2i} + \dots + \beta_{15} S_{15i} + \varepsilon_i \quad (\text{Denklem 3.5})$$

Bu denklemde;

Bağımlı değişken $CB_i^{TÜRKİYE}$, yıllık ciro artışını göstermektedir. Kanada ve Kore Modelleri referans alınarak Türkiye Modellerinin oluşturulması iki ayrı durum olarak incelenmiştir. Her durum için kullanılan ve kullanılmayan bağımsız değişkenler aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 3. 10: Kanada ve Kore Modellerinin Türkiye KOBİ Verileri Üzerinde Uygulanması İçin Seçilen Değişkenler

Durum	Kullanılan Değişkenler	Kullanılmayan Değişkenler
<p>Durum A: Kanada Modelinin Türkiye KOBİ verileri üzerinde uygulanması</p>	<p>TBYB TVYB EB NDK EBITDA NKM CO KO CBTBO AKO KK* FGS ** VİT BKF MHTK</p>	<p>LF</p>
<p>Durum B: Kore Modelinin Türkiye KOBİ verileri üzerinde uygulanması</p>	<p>TVYB UVBYB NKYB DUV EBIDTA BKM NKM DO KO CBTBO AKO KK* FGS ** VİT BKF</p>	<p>ÇF</p>

* KK (Normal:1, Risk Girişimi:0)

** FGS (Finans:1, Tekstil:2, Kimya:3, Servis:4, Makine:5, Yiyecek:6, Teknoloji:7, İnşaat:8, Diğer:9)

Durum A için, üzerinde araştırma yapılan Türkiye KOBİ'lerinde çok az sayıda leasing finansmanı kullanıldığı tespit edilmiştir. Bu nedenle, Kanada Modeli'nin Türkiye KOBİ'leri üzerinde uygulanması kapsamında LF bağımsız değişkeni kullanılmamıştır.

Durum B için, üzerinde araştırma yapılan Türkiye KOBİ'lerinde çalışan finansmanı kullanımına rastlanmamıştır. Bu nedenle, Kore Modeli'nin Türkiye KOBİ'leri üzerinde uygulanması kapsamında ÇF bağımsız değişkeni kullanılmamıştır.

3.2.3. Araştırma Bulguları ve Karşılaştırma

3.2.3.1. Kanada

3.2.3.1.1. Belirleyici İstatistikler

a. Değişkenlerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Kanada KOBİ'leri üzerinde yapılan araştırmalar neticesinde oluşturulan Kanada Modeli için seçilen değişkenlere ilişkin ortalama ve standart sapma değerleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

**Tablo 3. 11: Değişkenlerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri
(x1000 Kanada doları)**

Değişken	Ortalama Değer	Standart Sapma Değeri
CB ^{KANADA}	0,28	0,20
TBYB	0,29	0,22
TVYB	0,36	0,39
EB	0,44	0,40
NDK	1016	1100
EBIDTA	2613	2200
NKM	-0,97	0,6
CO	2,08	2,39
KO	0,58	0,41
CBTBO	0,63	0,30
AKO	-0,02	0,02
KK	0,46	0,5
FGS	3,93	2,60
VİT	272	187
BKF	10635	8424
LF	405	396
MHTK	2256	1031

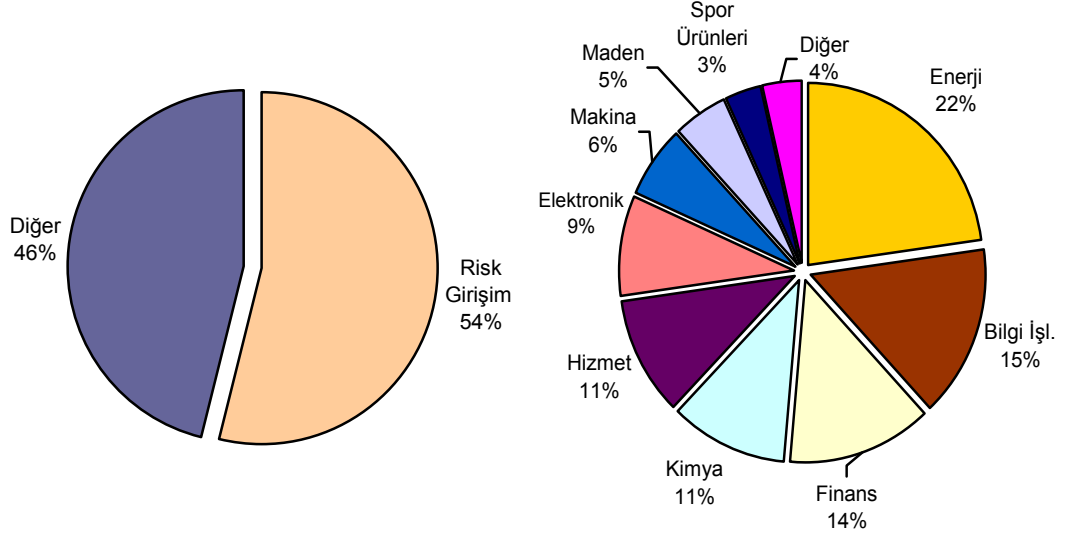
b. KOBİ'lerin Kategorik ve Sektörel Dağılımları

Araştırılan KOBİ'lerin kategorilerine ve faaliyet gösterdikleri sektörlerle ilişkin grafikler aşağıda gösterilmiştir. KOBİ'lerin %54'lük bölümünün risk girişimi, geri kalan %46'lık bölümünün ise normal işletme sermayesi ile kurulmuş olduğu gözlemlenmiştir.

Araştırılan 406 KOBİ'nin faaliyet gösterdiği ilk üç sektör olan enerji, bilgi işlem ve finans sektörleri toplam olarak %51'lik bir oranı oluşturmaktadır. İlk sırayı alan enerji sektöründe faaliyet gösteren 93 işletme bulunmaktadır. Ardından, 61 işletme ile bilgi işlem ve 55 işletme ile finans sektörü gelmektedir. Finans sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin diğer şirketlere genel olarak sektörel bazda finansman

ve yatırım hizmetleri sağladıkları görülmüştür. Örneğin; Bonterra Energy Income Trust enerji sektöründe finansal hizmetler sunmaktadır.

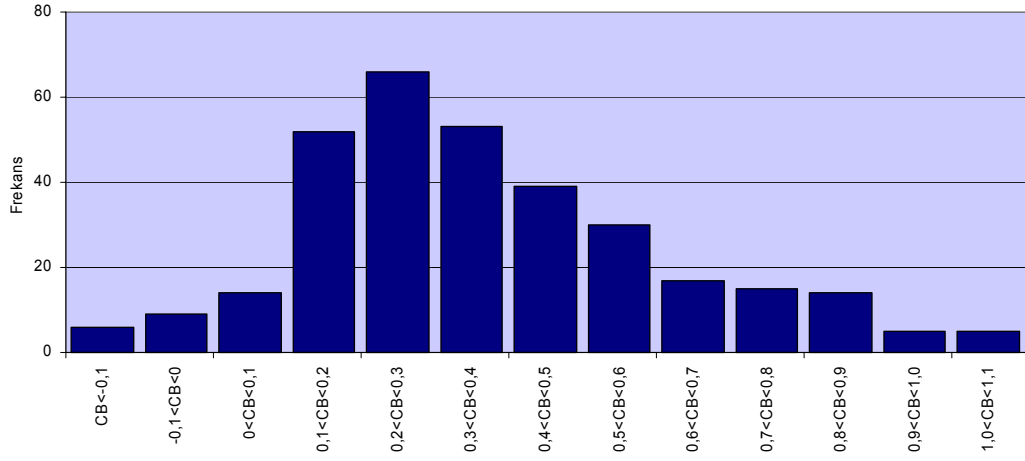
Grafik 3. 17: Araştırılan Kanada KOBİ'lerinin Kategorik ve Sektörel Dağılımları



c. KOBİ Yıllık Ciro Artış Oranı Frekans Dağılımı

Aşağıdaki grafikte araştırılan KOBİ'lerin yıllık cirolarındaki büyüme frekans dağılımı verilmektedir.

Grafik 3. 18: KOBİ'lerin Yıllık Cirolarındaki Artış Oranı, CB, Frekans Dağılımı (2003-2004)



d. Kanada Modeli Bağımsız Değişkenlerin Frekans Dağılımı

Kanada Modelinde kullanılan bağımsız değişkenlere ilişkin frekans dağılım bilgisi aşağıdaki tabloda verilmektedir.

**Tablo 3. 12: Kanada Modeli, Bağımsız Değişkenlerin Frekans Dağılımları
(x1000 Kanada doları, 2003-2004)**

Değişkenler	Frekans	%	Değişkenler	Frekans	%
TBYB			KO		
TBYB≤0	86	21,18	KO≤0,2	30	7,39
0<TBYB≤0,5	222	54,68	0,2<KO≤1	335	82,51
0,5<TBYB	97	23,89	1<KO	41	10,10
TVYB			CBTBO		
TVYB≤0	62	15,27	CBTBO≤0,5	130	32,01
0<TVYB≤0,8	294	72,41	0,5<CBTBO≤0,8	129	31,77
0,8<TVYB	50	12,32	0,8<CBTBO	147	36,20
EB			AKO		
EB≤0	67	16,50	AKO≤ -0,05	86	21,18
0<EB≤1	263	64,78	-0,05<AKO≤0,05	221	54,44
1<EB	76	18,72	0,05<AKO	99	24,38
NDK			VİT		
NDK≤0	91	22,41	VİT = 0	237	58,37
0<NDK≤2000	213	52,46	VİT>0	169	41,63
2000<NDK	102	25,12			
EBITDA			BKF		
EBITDA≤0	84	20,69	BKF≤5000	122	30,05
0<EBITDA≤5000	244	60,10	5000<BKF≤15000	171	42,11
5000<EBITDA	78	19,21	15000<BKF	113	27,84
NKM			LF		
NKM≤-2	38	9,36	LF = 0	305	75,12
-2<NKM≤0	332	81,78	LF>0	101	24,88
0<NKM	36	8,86			
CO			MHTK		
CO≤1	70	17,24	MHTK = 0	326	80,30
1<CO≤3	251	61,82	MHTK>0	80	19,70
3<CO	85	20,94			

Araştırma kapsamında incelenen Kanada KOBİ'lerinin yaklaşık %24'ünün 2004 yılında bir önceki yıla göre toplam borçlanmalarının %50'den fazla artmış olduğu gözlemlenmektedir. KOBİ'lerin yaklaşık %21'i ise toplam borçlanmalarını azaltmışlardır. KOBİ'lerin %55'inde borçlanma artışı pozitif yönde ve %50 veya %50'nin altında gerçekleşmiştir. 2004 yılında Kanada KOBİ'lerinin borçlanmalarının artış eğiliminde olduğu anlaşılmaktadır.

Kanada KOBİ'lerinin yaklaşık %15'inin toplam varlıklarında azalma olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin yaklaşık %72'sinin toplam varlıklarındaki artış oranının %80'e kadar ulaştığı tespit edilmektedir. KOBİ'lerin yaklaşık %12'si toplam varlıklarını %80'in üzerinde artırmıştır. KOBİ'lerin toplam varlıklarındaki artış eğiliminin yüksek olduğu gözlemlenmektedir.

2004 yılında KOBİ'lerin yaklaşık %22'sinin zarar ettiği anlaşılmaktadır. KOBİ'lerin yaklaşık %52'si 2004 yılını 2 milyon Kanada doları'na varan karlarla kapatmıştır. Araştırılan KOBİ'lerin dörtte birinden fazlası yılı, 2 milyon Kanada doları'nın üzerinde bir karla kapatmıştır.

2004 yılı cari oranlarına bakıldığında, KOBİ'lerin yaklaşık %17'sinin dönen varlıklarının kısa vadeli borçlarını karşılayamadığı görülmektedir. Geri kalan yaklaşık %83 KOBİ'de dönen varlıkların cari borçları karşılayabildiği tespit edilmektedir. KOBİ'lerin yaklaşık %21'lik kısmı dönen varlıklarının üçte birinden daha az kısa dönemli borçlanmışlardır.

2004 yılı kaldıraç oranlarına bakıldığında KOBİ'lerin yaklaşık %90'ının aktiflerinden daha az borçları olduğu ve kalan %10'nun dış kaynak kullanımının yüksekliği ile dikkati çektiği görülmektedir.

2004 yılında KOBİ'lerin borçlanma durumları incelendiğinde, kısa dönemli borçlanma eğiliminin ağırlıkta olduğu gözlenmektedir. KOBİ'lerin sadece yaklaşık %32'sinin uzun dönem borçlarının kısa dönem borçlarından fazla olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin yaklaşık %36'sı uzun dönem borçlarının dört katından fazla kısa dönemli borç almıştır. Aynı şekilde, geri kalan yaklaşık %32'lik bölümde daha düşük oranda olmakla birlikte kısa dönem borçların uzun dönem borçlara göre daha fazla olduğu anlaşılmaktadır.

2004 yılında, KOBİ'lerin yaklaşık %42'sinin vergi indirimi ve teşvik aldığı görülmektedir. Aynı yıl içinde KOBİ'lerin sadece %20'si mal ve hizmet temin

ettikleri işletmelerden ticari kredi sağlamışlardır. KOBİ'lerin yaklaşık %25'i leasing finansmanı kullanmıştır. KOBİ'lerin yaklaşık %30'u 2004 yılında 5 milyon Kanada doları'ndan daha az banka kredisi kullanmıştır. Yaklaşık %28'i 15 milyon Kanada doları'ndan daha fazla banka kredisi kullanmıştır.

3.2.3.1.2. KOBİ'lerin Ekonomiye Katkıları

İncelenen 406 Kanada KOBİ'sinin ekonomiye katkıları aşağıdaki tabloda toplam ciro verileri doğrultusunda görülmektedir.

Tablo 3. 13: İncelenen Kanada KOBİ'lerinin Kanada Ekonomisine Katkıları

Yıllar	Toplam Ciro (milyar ABD doları)	Ciro Büyümesi %	Kanada Ekonomisine Katkı (milyar ABD doları)
2004	9,42	%28	2,06
2003	7,36	%28	1,61

2004 yılı ciro değerlerine bakıldığında KOBİ'lerin toplam ciro miktarının 9,42 milyar ABD doları olduğu görülmektedir. 2003 yılı ciro toplamının 7,36 milyar ABD doları ve 2002 ciro toplamının 5,75 milyar ABD doları olduğu görülmüştür.

Araştırma kapsamında incelenen 406 Kanada KOBİ'sinin ülke ekonomik büyümesine 2004 yılında 2,06 milyar ABD doları ve 2003 yılında 1,61 milyar ABD doları toplam ciro büyümesi ile önemli katkı sağladığı görülmektedir.

Araştırılan KOBİ'lerde istihdam edilen işçi sayısı 36.452 kişidir. İnceleme kapsamındaki her KOBİ ortalama 89 kişiye istihdam sağlamaktadır. 2003 yılında istihdam edilen işçi sayı 35.322 kişidir. 2004 yılında istihdam artışının %3,2 oranında olduğu gözlemlenmiştir.

Araştırılan Kanada KOBİ'lerinin ekonomik büyüme ve istihdam sağlama konusunda etkin rolü olduğu anlaşılmaktadır.

3.2.3.1.3. Kanada Modeli Tahmin Sonuçları

Denklem 3.3’de verilen Kanada Modeli SPSS (**Statistical Package for the Social Sciences**) kullanılarak oluşturulmuştur. Bağımlı değişken olarak alınan CB_i^{KANADA} ve bağımsız değişkenler olarak alınan x_{1i} , x_{2i} , . . . , x_{16i} verileri SPSS’e girilerek aşağıdaki tabloda verilen regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3. 14: Ciro Büyümesi Kanada Modeli

Değişken	Katsayılar	Standardize Katsayılar	t-Test
Sabit	1180,04451 ***		5,26899
TBYB	-1,4065714 ***	-0,02969	-2,94596
TVYB	3,725001 ***	0,160544	15,25539
EB	-0,048341	-0,00643	-0,65406
NDK	0,033947 ***	0,041205	3,67686
EBIDTA	-0,035153 ***	-0,07987	-5,93517
NKM	-118,1969 ***	-0,18069	-17,8554
CO	-30,928475 *	-0,01704	-1,66132
KO	-1470,533 ***	-0,22868	-18,8176
CBTBO	-126,6985	-0,00546	-0,53528
AKO	433,04544 **	0,024068	2,3675
KK	-288,7262 *	-0,02243	-1,90677
FGS	14,06172	0,005793	0,57285
VİT	0,17566 ***	0,04469	3,94622
BKF	0,007566 **	0,0272	2,46112
LF	0,798173 ***	0,09319	8,68251
MHTK	0,036181 **	0,02015	1,9578
R ²	0,964728		
Düzeltilmiş R ²	0,963194		
F	629,0754 ***		
N	385		

* P<0.10 ** p<0,05 *** p<0,01

ANOVA (**Analysis of Variance**, Varyans Analizi) sonuçlarına bakıldığında oluşturulan Kanada Modeli'nin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir (F: 629,0754 p<0,01). Oluşturulan model ile yıllık ciro büyümesi (CB^{KANADA}) % 96'lık bir oranda açıklanabilmektedir.

Kanada Modeli regresyon analizi sonuçlarına göre, toplam borçlardaki yıllık büyüme oranının ciro büyümesi üzerinde negatif yönlü anlamlı etkisi olduğu gözlemlenmiştir (t: -2,94596 p<0,01). Toplam varlıklardaki yıllık büyüme oranının ciro büyümesi üzerinde pozitif yönlü anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir (t:

15,25539 $p<0,01$). EBITDA yıllık büyümesi ile ciro büyümesi arasında anlamlı bir etkiye rastlanmamıştır.

Net dönem karı ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki tespit edilmiştir (t: 3,67686 $p<0,01$). EBITDA ile ciro büyümesi arasında ters yönlü ve anlamlı etki görülmüştür (t: -5,93517 $p<0,01$).

Net kar marjı, cari oran ve kaldıraç oranı ile ciro büyümesi arasında ters yönlü anlamlı ilişki olduğu görülmüştür (sırası ile t: -17,8554 $p<0,01$, t: -1,66132 $p<0,1$, t: -18,8176 $p<0,01$). Aktif karlılık oranı ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki gözlemlenmiştir (t: 2,3675 $p<0,05$). Cari borçların toplam borçlara oranı ile ciro büyümesi arasında anlamlı etki olmadığı tespit edilmiştir.

KOBİ kategorisinin ciro büyümesi üzerinde ters yönlü ve anlamlı bir etkisi olduğu gözlemlenmiştir (t: -1,90677 $p<0,1$). Faaliyet gösterilen sektörün ciro büyümesi üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı anlaşılmıştır.

Vergi indirimleri ve teşvikler ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki görülmüştür (t: 3,94622 $p<0,01$). Banka kredisi kullanımı ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki gözlemlenmiştir (t: 2,46112 $p<0,05$). Leasing finansmanı ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki görülmüştür (t: 8,68251 $p<0,01$). Mal ve hizmet tedarik edilen işletmelerin sağladığı finansman ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki görülmüştür (t: 1,9578 $p<0,05$).

3.2.3.2. Kore

3.2.3.2.1. Belirleyici İstatistikler

a. Değişkenlerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Detaylı olarak incelenen 371 Kore KOBİ'sine ilişkin belirleyici istatistik veriler aşağıda sunulmaktadır. Seçilen değişkenlere ilişkin ortalama ve standart sapma değerleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 3. 15: Değişkenlerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri (milyon Kore wonu)

Değişken	Ortalama Değer	Standart Sapma Değeri
CB ^{KOREA}	0,24	0,22
TVYB	0,26	0,32
UVBYB	0,32	0,28
NKYB	-0,34	0,22
DUV	19226	14021
EBIDTA	2483	1813
BKM	0,08	0,06
NKM	0,06	0,06
DO	3,07	2,02
KO	0,42	0,24
CBTBO	0,70	0,22
AKO	0,07	0,08
KK	0,53	0,50
FGS	3,54	2,48
VİT	428,12	307,89
BKF	14920	9216
ÇF	63,46	55,61

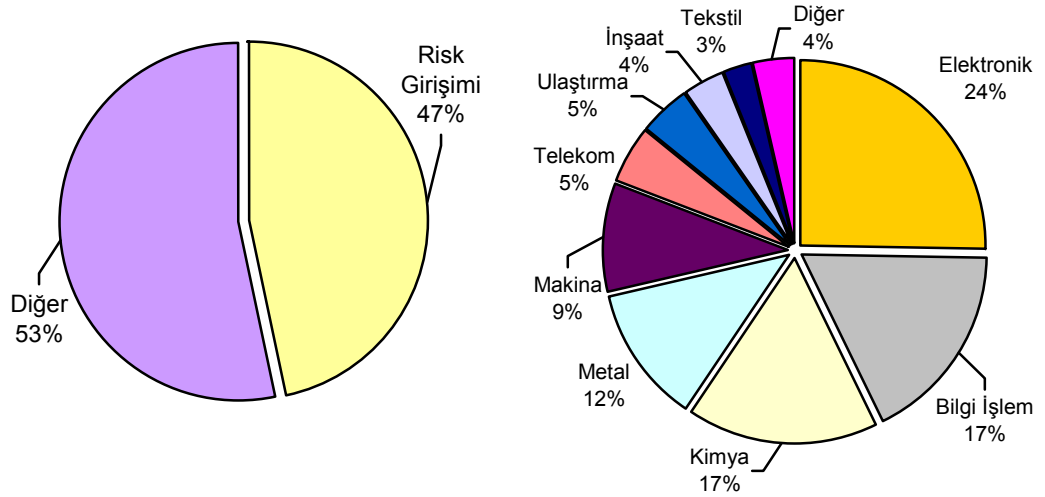
b. KOBİ'lerin Kategorik ve Sektörel Dağılımları

Araştırılan KOBİ'lerin kategorilerine ve faaliyet gösterdikleri sektörlerle ilişkin grafikler aşağıda gösterilmektedir. KOBİ'lerin %47'lik bölümünün risk

girişimi, geri kalan %53'lük bölümünün ise normal işletme sermayesi ile kurulmuş olduğu gözlemlenmiştir.

Kore KOBİ'lerinde teknoloji yoğun sektörlere yatırım yapıldığı görülmüştür. İncelenen KOBİ'lerin 94'ü elektronik devre ve ekipman tasarımı, üretimi ve pazarlaması alanında faaliyet göstermektedir. Aynı şekilde 63'ü bilgi işlem ve 18'i telekomünikasyon sektöründe faaliyette bulunmaktadır. Teknoloji yoğun sektörler incelenen KOBİ'lerin %46'sını oluşturmaktadır.

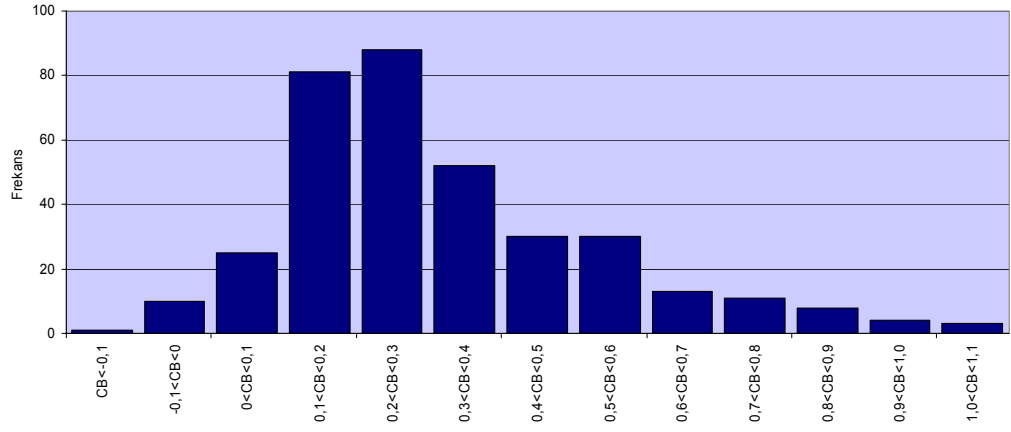
Grafik 3. 19: Araştırılan Kore KOBİ'lerinin Kategorik ve Sektörel Dağılımları



c. KOBİ Yıllık Ciro Artış Oranı Frekans Dağılımı

Aşağıdaki grafikte araştırılan KOBİ'lerin yıllık cirolarındaki büyüme frekans dağılımı verilmektedir.

Grafik 3. 20: KOBİ'lerin Yıllık Cirolarındaki Artış Oranı, CB, Frekans Dağılımı (2003-2004)



d. Kore Modeli Bağımsız Değişkenlerin Frekans Dağılımı

Kore Modelinde kullanılan bağımsız değişkenlere ilişkin frekans dağılım bilgisi aşağıdaki tabloda verilmektedir.

**Tablo 3. 16: Kore Modeli Bağımsız Değişkenlerin Frekans Dağılımları
(milyon Kore wonu, 2003-2004)**

Değişkenler	Frekans	%	Değişkenler	Frekans	%
TVYB			DO		
TVYB≤0	67	18,06	DO≤1	95	25,60
0<TVYB≤0,5	226	60,92	1<DO≤5	189	50,94
0,5<TVYB	78	21,02	5<DO	87	23,46
UVBYB			KO		
UVBYB≤0	82	22,10	KO≤0,2	75	20,22
0<UVBYB≤0,6	224	60,38	0,2<KO≤1	212	57,14
0,6<UVBYB	65	17,52	1<KO	84	22,64
NKYB			CBTBO		
NKYB≤0	94	25,34	CBTBO≤0,5	74	19,95
0<NKYB≤0,6	174	46,90	0,5<CBTBO≤0,9	209	56,33
0,6<NKYB	103	27,76	0,9<CBTBO	88	23,72
DUV			AKO		
DUV≤10000	99	26,68	AKO≤0	83	22,37
10000<DUV≤30000	301	54,45	0<AKO≤0,15	236	63,61
30000<DUV	70	18,87	0,15<AKO	52	14,02
EBITDA			VİT		
EBITDA≤0	66	17,79	VİT=0	245	66,04
0<EBITDA≤5000	229	61,73	0<VİT	126	33,96
5000<EBITDA	76	20,49			
BKM			BKF		
BKM≤0	86	23,18	BKF≤5000	93	25,07
0<BKM≤0,15	181	48,79	5000<BKF≤25000	207	55,80
0,15<BKM	68	18,06	25000<BKF	71	19,14
NKM			ÇF		
NKM≤0	84	22,64	ÇF=0	261	70,35
0<NKM≤0,12	215	57,95	0<ÇF	110	29,65
0,12<NKM	72	19,41			

Araştırma kapsamında incelenen Kore KOBİ'lerinin yaklaşık %18'inin 2004 yılında bir önceki yıla göre toplam varlıklarında azalma olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin yaklaşık %61'inde toplam varlıklarda %50'ye kadar ulaşan artışlar gözlenmektedir. KOBİ'lerin %21'inde toplam varlıklardaki büyüme %50'nin üzerinde gerçekleşmiştir.

Kore KOBİ'lerinin %22'sinin uzun vadeli borçlarında 2004 yılında azalma görülmüştür. KOBİ'lerin yaklaşık %60'ında ise bir önceki yıla göre uzun vadeli borçlarda %60'a kadar ulaşan oranlarda artış gerçekleşmiştir. KOBİ'lerin yaklaşık %18'inin uzun vadeli borçlarında %60'ın üzerinde artış kaydettiği görülmektedir.

Kore KOBİ'lerinin yaklaşık %25'inin bir önceki yıla göre daha az kar yaptığı görülmektedir. Geriye kalan yaklaşık %75 oranındaki KOBİ bir önceki yıla göre daha fazla kar sağlamıştır. KOBİ'lerin yaklaşık %28'lik bölümü bir önceki yıla göre %60'tan daha fazla kar artışı sağlamıştır.

Kaldıraç oranlarına göre, KOBİ'lerin yaklaşık %77'sinin aktiflerinden daha az borçları olduğu ve kalan yaklaşık %23'ünün daha fazla dış kaynak kullanımına yöneldiği anlaşılmaktadır.

2004 yılında KOBİ'lerin borçlanma durumları incelendiğinde, kısa dönemli borçlanma eğiliminin ağırlıkta olduğu gözlenmektedir. KOBİ'lerin sadece yaklaşık %20'sinde uzun dönem borçların kısa dönem borçlardan fazla olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin yaklaşık %24'ü uzun dönem borçlarının dokuz katından fazla kısa dönem borç almıştır.

2004 yılında, KOBİ'lerin yaklaşık %66'sının vergi indirimi ve teşvik aldığı görülmektedir. KOBİ'lerin sadece yaklaşık %30'u çalışan finansmanı yöntemi ile kaynak sağlamıştır. KOBİ'lerin %25'i 2004 yılında 5 milyar Kore wonu'ndan az banka kredisi kullanmıştır. Yaklaşık %19'u ise 25 milyar Kore wonu'ndan daha fazla banka kredisi kullanmıştır.

3.2.3.2.2. KOBİ'lerin Ekonomiye Katkıları

İncelenen 371 Kore KOBİ'sinin ekonomiye katkıları aşağıdaki tabloda toplam ciro hacimlerine bakıldığında görülmektedir. 2004 yılı ciro değerlerine bakıldığında KOBİ'lerin toplam ciro miktarının 20,77 milyar ABD doları olduğu

görülmektedir. 2003 yılı ciro toplamının 16,77 milyar ABD doları ve 2002 ciro toplamının 13,40 milyar ABD doları olduğu görülmüştür.

Tablo 3. 17: İncelenen Kore KOBİ'lerinin Kore Ekonomisine Katkıları

Yıllar	Toplam Ciro (milyar ABD doları)	Ciro Büyümesi %	Kore Ekonomisine Katkı (milyar ABD doları)
2004	20,77	%24	4,02
2003	16,75	%25	3,35

Araştırma kapsamında incelenen 371 Kore KOBİ'sinin ülkenin ekonomik büyümesine 2004 yılında 4,02 milyar ABD doları, 2003 yılında ise 3,35 milyar ABD doları toplam ciro büyümesi ile önemli katkı sağladığı görülmektedir.

KOBİ'lerde istihdam edilen toplam işçi sayısı 38.203 kişidir. İnceleme kapsamındaki her KOBİ ortalama 103 kişiye istihdam sağlamaktadır. 2003 yılı çalışan sayısına bakıldığında 35.871 çalışanın istihdam edildiği görülmektedir. 2004 yılında istihdam artışının %6,5 oranında olduğu tespit edilmektedir.

Araştırılan Kore KOBİ'lerinin ekonomik büyüme ve istihdam sağlamada etkin rolü olduğu anlaşılmaktadır.

3.2.3.2.3. Kore Modeli Tahmin Sonuçları

Denklem 3.4'te verilen Kore Modeli SPSS kullanılarak oluşturulmuştur. Bağımlı değişken olarak alınan CB_i^{KORE} ve bağımsız değişken olarak alınan z_{1i} , z_{2i} , . . . , z_{16i} verileri SPSS'e girilerek aşağıdaki tabloda verilen regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3. 18: Ciro Büyümesi Kore Modeli

Değişken	Katsayılar	Standardize Katsayılar	t-Test
Sabit	44,54851 ***		5,539261
TVYB	61,75678 ***	0,676952	18,6156
UVBYB	-0,689597 *	-0,06198	-1,85825
NKYB	0,006696 ***	0,121378	3,612867
DUV	-0,000144 *	-0,06483	-1,82075
EBIDTA	0,0029856 ***	0,308449	7,337357
BKM	122,9013 ***	1,83794	5,48746
NKM	124,6581 ***	1,87427	5,167681
DO	-0,328261 *	-0,06026	-1,69207
KO	4,270373	0,018394	0,467614
CBTBO	-44,25729 ***	-0,19189	-5,64951
AKO	-45,9289 ***	-0,23626	-3,54296
KK	0,831515	0,008434	0,230403
FGS	-1,416494 *	-0,06963	-1,95641
VİT	0,005741 *	0,06084	1,62409
BKF	0,0029701 ***	0,115769	3,066713
ÇF	0,013301 ***	0,107492	3,066416
R ²	0,6699		
Düzeltilmiş R ²	0,6527		
F	28,986 ***		
N	324		

* P<0.10 ** p<0,05 *** p<0,01

ANOVA sonuçlarına bakıldığında oluşturulan Kore Modeli'nin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir (F: 28,986 p<0,01). Oluşturulan model ile yıllık ciro büyümesi (CB^{KORE}) % 65'lik bir oranda açıklanabilmektedir.

Kore Modeli regresyon analizi sonuçlarına göre, toplam varlıklardaki yıllık artış oranının ciro büyümesi üzerinde pozitif yönlü anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir (t: 18,6156 p<0,01). Uzun vadeli borçlardaki yıllık artış oranının ciro büyümesi üzerinde negatif yönlü anlamlı etkisi olduğu gözlemlenmiştir (t: -1,85825

$p < 0,1$). Net kardaki yıllık büyüme ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir (t: 3,612867 $p < 0,01$).

Duran varlıklar ile ciro büyümesi arasında negatif yönlü anlamlı etki tespit edilmiştir (t: -1,82075 $p < 0,1$). EBITDA'nın ciro büyümesi üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisi olduğu anlaşılmaktadır (t: 7,337357 $p < 0,01$). Brüt ve net kar marjları ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki gözlenmiştir (sırası ile t: 5,48746 $p < 0,01$, t: 5,167681 $p < 0,01$).

Devir oranı ile ciro büyümesi arasında negatif yönlü ve anlamlı etki tespit edilmiştir (t: -1,69207 $p < 0,1$). Cari borçların toplam borçlara oranı ve aktif karlılık oranı ile ciro büyümesi arasında negatif yönlü ve anlamlı etki tespit edilmiştir (sırası ile t: -5,64951 $p < 0,01$, t: -3,54296 $p < 0,01$). Kaldıraç oranı ile ciro büyümesi arasında anlamlı bir etki olmadığı gözlemlenmiştir.

Faaliyet gösterilen sektör ile ciro büyümesi arasında negatif yönlü anlamlı etki gözlenmiştir (t: -1,95641 $p < 0,1$). KOBİ kategorisi ile ciro büyümesi arasında anlamlı bir etkiye rastlanmamıştır.

Vergi indirimleri ve teşvikler ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki görülmüştür (t: 1,62409 $p < 0,1$). Banka kredisi kullanımı ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki gözlemlenmiştir (t: 3,066713 $p < 0,01$). Çalışan finansmanı ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki görülmüştür (t: 3,066416 $p < 0,01$).

3.2.3.3. Türkiye

3.2.3.3.1. Belirleyici İstatistikler

a. Değişkenlerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

İncelenen 116 Türkiye KOBİ'sine ilişkin belirleyici istatistiksel veriler aşağıda sunulmaktadır. Durum A ve Durum B kapsamında yapılan çalışmalar için seçilen değişkenlere ilişkin ortalama ve standart sapma değerleri aşağıdaki tabloda

gösterilmektedir. Tabloda, değişkenlerin hangi durum için kullanıldığı “X” işareti ile belirtilmiştir.

Tablo 3. 19: Değişkenlerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri (x1000 ABD doları)

Değişkenler	Durum A Kullanımı	Durum B Kullanımı	Ortalama Değer	Standart Sapma Değeri
CB ^{TÜRKİYE}	X	X	0,37	0,29
TBYB	X		0,27	0,32
TVYB	X	X	0,29	0,30
UVBYB		X	0,30	0,18
EB	X		-0,21	0,23
NKYB		X	-0,27	0,20
NDK	X		1556	1430
DUV		X	26768	20212
EBIDTA	X	X	918	881
BKM		X	0,07	0,09
NKM	X	X	0,05	0,04
CO	X		3,23	2,18
DO		X	5,54	4,12
KO	X	X	0,43	0,44
CBTBO	X	X	0,69	0,55
AKO	X	X	0,04	0,06
KK	X	X	0,91	0,29
FGS	X	X	4,13	2,63
VİT	X	X	742	380
BKF	X	X	11681	8022
MHTK	X		3052	2168

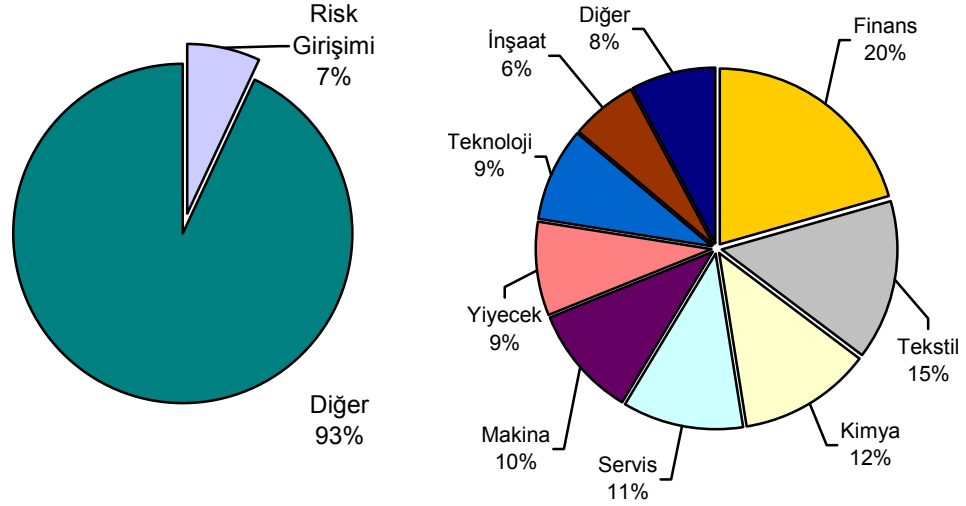
b. KOBİ'lerin Kategorik ve Sektörel Dağılımları

Araştırılan KOBİ'lerin kategorilerine ve faaliyet gösterdikleri sektörlere ilişkin grafikler aşağıda gösterilmektedir. KOBİ'lerin %7'lik bölümü risk girişimi ile kurulmuş olup geri kalan %93'lük bölümün normal işletme sermayesi ile kurulmuş olduğu gözlemlenmiştir. Risk girişimi sermayesi ile kurulan işletmelerin oranının

Kore’de araştırılan KOBİ’ler için %47 ve Kanada’da araştırılan KOBİ’ler için %54 olduğu hatırlanırsa Türkiye’de risk girişimi sermayesi ile kurulan işletme sayısındaki azlık dikkati çekmektedir.

Araştırılan Türkiye KOBİ’lerinin öncelikle finans, tekstil ve kimya sektörlerinde faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir. Bu üç sektörde istihdam sağlayan KOBİ’ler incelenen toplam KOBİ’lerin %47’sini oluşturmaktadır.

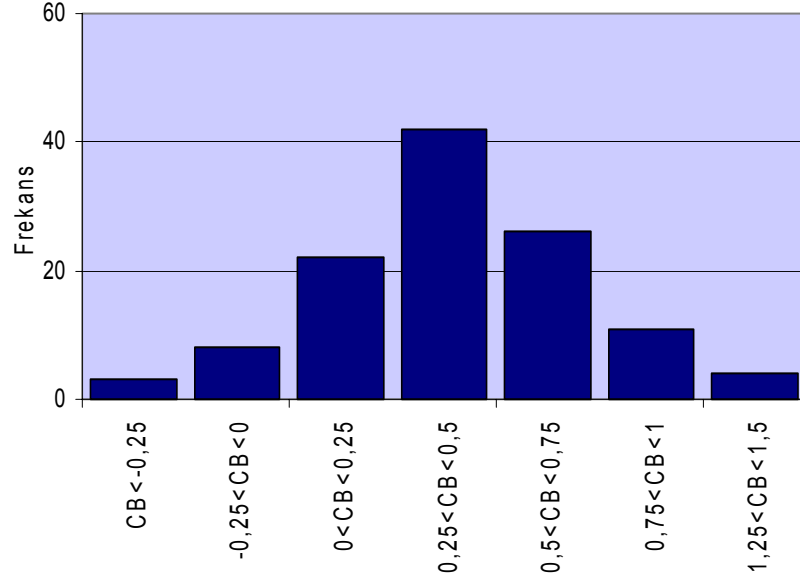
Grafik 3. 21: Araştırılan Türkiye KOBİ’lerinin Kategorik ve Sektörel Dağılımları



c. KOBİ Yıllık Ciro Artış Oranı Frekans Dağılımı

Araştırılan Türkiye KOBİ’lerinin yıllık cirolarındaki büyüme frekans dağılımı aşağıdaki grafikte gösterilmektedir.

Grafik 3. 22: KOBİ'lerin Yıllık Cirolarındaki Artış Oranı, CB, Frekans Dağılımı (2003-2004)



d. Türkiye Durum A ve B Analizi İçin Seçilen Bağımsız Değişkenlerin Frekans Dağılımları

Türkiye KOBİ'leri üzerinde yapılan Durum A ve Durum B analizleri için kullanılan değişkenlere ilişkin frekans dağılımları aşağıdaki tabloda verilmektedir. Tabloda, değişkenlerin hangi durum için kullanıldığı "X" işareti ile belirtilmiştir.

Tablo 3. 20: Türkiye Durum A ve B Bağımsız Değişkenlerin Frekans Dağılımları (x1000 ABD doları, 2003-2004)

Değişkenler	Durum		Frekans	%	Değişkenler	Durum		Frekans	%
	A	B				A	B		
TVYB TVYB≤0 0<TVYB≤0,5 0,5<TVYB	X	X	15 81 17	12,93 72,41 14,66	NKM NKM≤0 0<NKM≤0,1 0,1<NKM	X	X	20 65 21	25,86 56,04 18,10
TBYB TBYB≤0 0<TBYB≤0,5 0,5<TBYB	X		32 60 24	27,59 51,72 20,69	CO CO≤1 1<CO≤5 5<CO	X		23 71 22	19,82 61,21 18,97
UVBYB UVBYB≤0 0<UVBYB≤0,5 0,5<UVBYB		X	31 58 27	26,72 50,00 23,28	DO DO≤2 2<DO≤8 8<DO		X	30 64 22	25,86 55,17 18,97
EB EB≤0 0<EB≤0,5 0,5<EB	X	X	22 64 30	18,97 55,17 25,86	KO KO≤0,2 0,2<KO≤1 1<KO	X	X	27 71 18	23,28 61,21 15,51
NKYB NKYB≤-0,5 -0,5<NKYB≤0 0<NKYB		X	22 55 39	18,97 47,41 33,62	CBTBO CBTBO≤0,5 0,5<CBTBO≤0,9 0,9<CBTBO	X	X	32 53 31	27,59 45,69 26,72
NDK NDK≤0 0<NDK≤3000 0<NDK	X		22 62 32	18,98 53,44 27,58	AKO AKO≤-0,02 -0,02<AKO≤0,1 0,1<AKO	X	X	36 62 18	31,03 53,45 15,52
DUV DUV≤5000 5000<DUV≤45000 45000<DUV		X	25 71 20	21,55 61,21 17,24	VİT VİT=0 0<VİT	X	X	59 57	50,86 49,14
EBITDA EBITDA≤0 0<EBITDA≤2000 2000<EBITDA	X	X	38 62 16	32,76 53,45 13,79	BKF BKF≤6000 6000<BKF≤18000 18000<BKF	X	X	32 84 20	27,59 55,17 17,24
BKM BKM≤0 0<BKM≤0,2 0,2<BKM		X	30 64 22	25,86 55,17 18,97	MHTK MHTK=0 0<MHTK	X		27 89	23,27 76,73

Araştırılan Türkiye KOBİ'lerinin yaklaşık %13'ünün toplam varlıklarında 2004 yılında, bir önceki yıla göre daralma görülmektedir. Geriye kalan yaklaşık %87

oranındaki KOBİ'nin toplam varlıkları artmıştır. KOBİ'lerin %15'e yakın bir kısmı toplam varlıklarını %50'den fazla artırmışlardır. KOBİ'lerin toplam varlıklarının artış eğiliminde olduğu görülmektedir.

Toplam borçlarda yıllık büyüme ve uzun vadeli borçlarda yıllık büyüme birbirine çok benzer bir yapı ortaya koymaktadır. KOBİ'lerin yaklaşık %27-28'inin toplam borçlarında ve uzun vadeli borçlarında azalma olduğu görülmektedir. Geriye kalan %72-73 oranında KOBİ'nin toplam borçlarını ve uzun vadeli borçlarını artırdığı görülmektedir. Bu iki gösterge bize aynı zamanda kısa vadeli borçların izlediği yön hakkında da bilgi sunmaktadır. Kısa vadeli borçların, toplam borçlar ve uzun vadeli borçlara paralel bir seyir izlediği çıkarımı yapılabilir. Temelde KOBİ'lerin borçlanma eğiliminde olduğu, kısa ve uzun vadeli borçlanmanın benzer oranlarda olduğu gözlemlenmektedir.

KOBİ'lerin yaklaşık %66'sının karının 2004 yılında azaldığı görülmektedir. Yaklaşık %19'luk bölümünün karında %50 ve %50'den daha fazla azalma tespit edilmektedir. Bununla birlikte, 2004 net dönem karlarına bakıldığında KOBİ'lerin yaklaşık %19'luk bölümünün zarar ettiği görülmektedir. Bu iki gösterge birlikte değerlendirildiğinde, KOBİ'lerin karlarında azalma olduğu ve buna rağmen %81'lik bölümünün karlı kalmaya devam ettiği anlaşılmaktadır.

Cari orana bakıldığında, KOBİ'lerin yaklaşık %20'sinin kısa dönem borçlarını dönen varlıkları ile karşılayamadığı görülmektedir. Yaklaşık %19'luk bölüm, dönen varlıklarının beşte birinden daha az kısa dönem borçlanma yapmış durumdadır. Kaldıraç oranlarına bakıldığında KOBİ'lerin büyük çoğunlukla (%84'ü) toplam aktiflerinden daha az borçlandıkları görülmektedir. Cari borçların toplam borçlara oranı değerlendirildiğinde KOBİ'lerin yaklaşık %72'sinin kısa vadeli borçlarının uzun vadeli borçlarından fazla olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla KOBİ'lerin 2004 yılında kısa vadeli borçlanma eğiliminde oldukları ve daha az uzun vadeli borçlandıkları görülmektedir. Bu durum, aynı zamanda finansman sağlayıcı

kurumların uzun dönemli borç verme eğiliminde olmadıklarını ve borçlanma maliyetlerinin henüz yüksek olduğunu ortaya koymaktadır.

KOBİ'lerin yaklaşık %49'unun vergi indirimi ve teşviklerden yararlandığı görülmektedir. Yaklaşık %77 oranında KOBİ'nin mal ve hizmet tedarikçilerinden kredi sağladığı görülmektedir. KOBİ'lerin yaklaşık %28'lik bölümünün 2004 yılında 6 milyon ABD doları'ndan daha az, yaklaşık %17'sinin ise 18 milyon ABD doları'ndan daha fazla banka kredisi kullandığı görülmektedir. Geriye kalan yaklaşık %55 oranında KOBİ'nin bu iki değer arasında banka kredisi kullandıkları anlaşılmıştır.

e. KOBİ'lerin Ekonomiye Katkıları

İncelenen 116 Türkiye KOBİ'sinin ülke ekonomisine katkıları aşağıdaki tabloda toplam ciro hacimleri doğrultusunda sunulmaktadır. 2004 yılı ciro değerlerine bakıldığında KOBİ'lerin toplam ciro miktarının 3,16 milyar ABD doları olduğu görülmektedir. 2003 yılı ciro toplamının 2,3 milyar ABD doları ve 2002 ciro toplamının 1,74 milyar ABD doları olduğu görülmüştür.

Tablo 3. 21: İncelenen Türkiye KOBİ'lerinin Türkiye Ekonomisine Katkıları

Yıllar	Toplam Ciro (milyar ABD doları)	Ciro Büyümesi %	Türkiye Ekonomisine Katkı (milyon ABD doları)
2004	3,16	%37	860
2003	2,3	%32	560

Araştırma kapsamında incelenen 116 KOBİ'nin ülke ekonomik büyümesine 2004 yılında 860 milyon ABD doları ve 2003 yılında 560 milyon ABD doları toplam ciro büyümesi ile önemli katkı sağladığı görülmektedir.

KOBİ'lerde istihdam edilen işçi sayısı toplam 14.222 kişidir. İnceleme kapsamındaki her KOBİ ortalama 122 kişiye istihdam sağlamaktadır. 2003 yılındaki çalışan sayısı 13.648 kişidir. 2004 yılında istihdam artışının %4,2 oranında olduğu görülmektedir.

Araştırılan KOBİ'lerin Türkiye'nin ekonomik büyümesinde ve istihdam sağlanmasında etkin rolleri olduğu anlaşılmaktadır.

f. Türkiye Durum A ve B Analizi Sonuçları

Denklem 3.5'te verilen Türkiye Modeli'nin, Durum A ve Durum B için uygulanabilirliği SPSS kullanılarak incelenmiştir ve iki durum karşılaştırılmıştır. Bağımlı değişken olarak alınan $CB_i^{TÜRKİYE}$ ve bağımsız değişkenler olarak alınan s_{1i} , s_{2i} , . . . , s_{15i} verileri SPSS'e girilerek Durum A ve Durum B aşağıdaki tabloda verilen regresyon analiz sonuçları kapsamında karşılaştırılmıştır.

Tablo 3. 22: Durum A ve B Analizi Sonuçları – Kanada ve Kore Modellerinin Türkiye KOBİ'leri Üzerinde Uygulanması

Durum A Kanada Modelinin Türkiye KOBİ verileri üzerinde uygulanması				Durum B Kore Modelinin Türkiye KOBİ verileri üzerinde uygulanması			
Değişken	Katsayı	Stand. Katsayı	t-Test	Değişken	Katsayı	Stand. Katsayı	t-Test
Sabit	-0,06655		-0,34494	Sabit	0,53818 *		1,42582
TBYB	-0,2146 ***	-0,4903	-4,46277	TVYB	0,6704 ***	0,44981	3,99615
TVYB	0,59311 ***	0,33422	3,9038	UVBYB	0,01213	0,10820	0,88690
EB	0,00167 *	0,00669	0,929227	NKYB	-0,00391	-0,01349	-0,11872
NDK	-0,0369 ***	-0,7298	-2,677	DUV	-0,00163	-0,066	-0,37415
EBITDA	-0,0168 **	-0,19537	-2,01327	EBIDTA	-0,02741	-0,23589	-1,49084
NKM	-0,0815	-0,0675	-0,73098	NKM	3,62816	1,65609	1,49790
CO	0,0441 ***	0,7427	6,7092	BKM	4,65673 **	2,22298	2,02771
KO	0,0291	0,02692	0,32616	KO	-0,5644 **	-0,27968	-2,13156
CBTBO	0,19482	0,0962	1,12943	CBTBO	-0,67075	-0,19065	-1,56329
AKO	1,1708 ***	0,4167	3,5343	AKO	4,3968 ***	0,54915	4,02276
KK	-0,2118 **	-0,1677	-2,1205	KK	0,12649	0,06149	0,50749
FGS	0,0271 *	0,14005	1,7933	FGS	0,05414	0,18087	1,48891
VİT	0,10236 **	0,5337	2,2450	VİT	0,13344	0,20335	1,18821
BKF	0,00298 ***	0,2338	2,9536	BKF	0,00378 *	0,20893	1,90949
MHTK	0,05436 ***	0,37561	5,0228	DO	0,0423	0,18265	1,41475
R ²	0,715473			R ²	0,720367		
Düzeltilmiş R ²	0,644342			Düzeltilmiş R ²	0,58055		
F	10,05844 ***			F	5,152228 ***		
	*	p<0,10	**	p<0,05	***	p<0,01	

ANOVA sonuçlarına bakıldığında analizi yapılan Durum A ve Durum B'nin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Durum A'nın, diğer bir ifadeyle Kanada Modeli'nin Türkiye KOBİ'leri üzerinde uygulanmasının, daha yüksek bir anlamlılık ifade ettiği görülmektedir. Kanada KOBİ'leri için geliştirilen modelin Türkiye KOBİ'leri üzerinde %64'lük bir anlamlılıkla uygulanabileceği görülmektedir (F: 10,05844 p<0,01). Kore KOBİ'leri için geliştirilen modelin Türkiye KOBİ'leri üzerinde %58'lik bir anlamlılıkla uygulanabileceği anlaşılmaktadır (F: 5,152228 p<0,01).

Durum A analizi için oluşturulan lineer regresyon sonuçlarına göre toplam borçlardaki yıllık büyüme ile ciro büyümesi arasında negatif yönlü ve anlamlı etki

görülmüştür (t: -4,46277 p<0,01). Toplam varlıklardaki yıllık büyüme ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki olduğu anlaşılmıştır (t: 3,9038 p<0,01). EBITDA büyümesi ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki tespit edilmiştir (t: 0,929227 p<0,1).

Durum B analizi için oluşturulan lineer regresyon sonuçlarına göre toplam varlıklardaki yıllık büyüme ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki olduğu anlaşılmıştır (t: 3,99615 p<0,01). Uzun vadeli borçlardaki yıllık büyüme ve net kardaki yıllık büyüme ile ciro büyümesi arasında anlamlı etki olmadığı görülmüştür.

Durum A analizine göre, net dönem karı ve EBITDA ile ciro büyümesi arasında negatif yönlü ve anlamlı etki olduğu anlaşılmıştır (sırası ile t: -2,677 p<0,01, t: -2,01327 p<0,05). Durum B analizine göre, duran varlıklar ve EBITDA ile ciro büyümesi arasında anlamlı etki olmadığı anlaşılmıştır. Net kar marjının Durum A ve B için ciro büyümesine anlamlı etkisinin olmadığı görülmüştür.

Durum A analizine göre, cari oran ve aktif karlılık oranının ciro büyümesine pozitif yönlü anlamlı etkisi olduğu görülmektedir (sırası ile t: 6,7092 p<0,01, t: 3,5343 p<0,01). Kaldıraç oranı ve cari borçların toplam borçlara oranı ile ciro büyümesi arasında anlamlı etki olmadığı gözlemlenmiştir.

Durum B analizine göre, brüt kar marjı ve aktif karlılık oranı ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü anlamlı etki tespit edilmiştir (sırası ile t: 2,02771 p<0,05, t: 4,02276 p<0,01). Kaldıraç oranı ile ciro büyümesi arasında negatif yönlü anlamlı etki olduğu görülmüştür (t: -2,13156 p<0,05). Cari borçların toplam borçlara oranı ve devir oranı ile ciro büyümesi arasında anlamlı bir etki olmadığı görülmüştür.

Durum A için, KOBİ kategorisi ile ciro büyümesi arasında negatif yönlü etkileşim olduğu görülmektedir (t: -2,1205 p<0,05). Faaliyet gösterilen sektör ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki olduğu tespit edilmiştir (t: 1,7933

$p < 0,1$). Durum B için, KOBİ kategorisi ve faaliyet gösterilen sektörün ciro büyümesi üzerinde anlamlı etkisi olmadığı görülmüştür.

Durum A analizine göre, vergi indirimi ve teşvikler, banka kredisi finansmanı ve mal ve hizmet tedarikçilerinden sağlanan krediler ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki olduğu görülmüştür (sırası ile t: 2,2450 $p < 0,05$, t: 2,9536 $p < 0,01$ t: 5,0228 $p < 0,01$). Durum B analizine göre, banka kredisi finansmanı ile ciro büyümesi arasında pozitif yönlü ve anlamlı etki olduğu tespit edilmiştir (t: 1,90949 $p < 0,1$). Vergi indirimi ve teşvikler ile ciro büyümesi arasında anlamlı etki olmadığı görülmüştür.

Durum A analizi kapsamında seçilen 15 değişken arasından 12'sinin ciro büyümesine anlamlı etkisi olduğu anlaşılmıştır. Durum B için seçilen 15 değişken arasından 5'inin ciro büyümesine anlamlı etkisi gözlemlenmiştir. Dolayısı ile ANOVA, F-test ve t-test sonuçlarına bakıldığında Kanada Modeli'nin Türkiye KOBİ'leri üzerinde uygulanabilirliğinin daha anlamlı olduğu tespit edilmiştir.

Durum A analizine göre KOBİ'lerin temel özelliklerinin, finansal değer ve rasyolarının ve finansman kaynak ve miktarlarının ciro büyümesine etkisi ölçülmüştür. T-test ve standardize katsayılara bakıldığında vergi indirimi ve teşviklerin, banka kredisi finansmanının ve mal ve hizmet tedarikçilerinden sağlanan kredilerin KOBİ büyümesine önemli ölçüde katkı sağladığı anlaşılmaktadır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen dönemde yaygınlaşan sosyal refah devleti kavramı batılı ekonomileri tam istihdam ve kitle tüketimine yöneltmiş, bu yaklaşım neticesinde kitle üretimi ve bu üretimi gerçekleştiren büyük ölçekli işletmeler ekonominin vazgeçilmez unsuru olmuşlardır. Ancak petrol krizinin ardından yaşanan hammadde sıkıntısı, fiyat artışları ve istihdamdaki düşüş, büyük işletmelerin sahip oldukları önemi yitirmelerine ve dikkatlerin bu krizi esnek yapıları sayesinde daha az zararlarla karşılayan KOBİ'lere odaklanmasına neden olmuştur. Amerika, Avrupa ve Japonya gibi gelişmiş ülkeler diğer ülkelere kıyasla bu işletmelerin önemini çok daha erken fark etmiş, ekonomik gelişmeyi hızlandırmak ve genele yaymak üzere çeşitli programlarla bu işletmelerin gelişimini teşvik etmeye başlamışlardır.

KOBİ'lerin, istihdam yaratma güçleri, ikinci el sermaye mallarını alıp kullanmak ve bazen de atıl durumdaki sermayeyi kullanmak suretiyle üretim artışına sağladıkları katkı, düşük vasıflı işçileri istihdam ederek bu kişilere bir çeşit eğitim imkanı ve tecrübesi kazandırmaları, esnek üretim teknolojileri ve sermaye kaynaklarının düşük karlı endüstrilerden yüksek karlı endüstrilere geçmesini sağlamaları, bu işletmelerin ekonomik gelişmede sahip oldukları önemi büyük oranda açıklamaktadır.

Ülkemiz açısından değerlendirilecek olursa, bu işletmelerin kullandıkları girdilerin çoğunlukla yurt içi kaynaklardan karşılanması ekonominin dışa bağımlılığını azaltmakta, emek yoğun teknoloji ile çalışılması istihdam artışı sağlamakta, gelir dağılımı olumlu etkilenmekte, yenilik ve yaratıcılık artırılmakta, büyük ölçekli işletmeler rekabete teşvik edilmekte ve bu işletmelere yan sanayi oluşturularak, faaliyetlerine destek olunmaktadır.

KOBİ'lerin yukarıda belirtilen önemi, dünya ekonomilerine kıyasla ülkemizde daha geç anlaşılmış, bu önem açıklıkla Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda vurgulanmış, bu işletmelerin teşvik edilmesi ve geliştirilmesi gereği üzerinde durulmuştur. 1996 yılından sonra bu işletmeleri desteklemeye yönelik olarak çeşitli girişimlerde bulunmaya başlanmıştır. Ancak ekonomimizde yaşanan kriz sonrası ortam ve Gümrük Birliği'nin rekabete dönük ilk etkileri esnek yapılarına rağmen bu işletmelerin olumsuz olarak etkilenmelerine neden olmuştur.

Günümüzde, KOBİ'lere yönelik olarak tek bir tanım kullanılmadığı, tanımların çeşitli faktörlere bağlı olarak kurum ve kuruluşlar düzeyinde çeşitlilik gösterdiği görülmektedir. Farklı KOBİ tanımlarının işletmelerin farklı kuruluşlardan hizmet talep etmeleri durumunda farklı değerlendirmelere tabi tutulmalarına ve hizmeti verenler ile talep edenler arasında anlayış farklılığı oluşmasına neden olduğu anlaşılmaktadır. Bu kapsamda belirli ekonomik birliklerde, ülkelerde ve ülkemizdeki belirli kurumlarda uygulanmakta olan KOBİ tanımlamalarına yer verilmiştir. 2004 yılı Türkiye İlerleme Raporu'nda konuyla ilgili olarak, ülkemizde uygulanmakta olan KOBİ tanımının Avrupa Komisyonu'nun tavsiyeleriyle uyumlu olmadığı belirtilmektedir. **KOBİ'lere yönelik hizmetlerin geliştirilmesi ve kurumlar arasında koordinasyon sağlanması amacıyla tüm kuruluşların faaliyetlerinin çerçevesini belirleyen ortak bir KOBİ tanımının geliştirilmesinin faydalı olacağı anlaşılmaktadır.**

Ülkemizde KOBİ'lerin sayısı hizmet sektörü de dahil olmak üzere tüm işletmelerin sayısının %99,8'ini, bu işletmeler de toplam istihdamın %76,6'sını oluşturmaktadır. KOBİ yatırımlarının toplam yatırımlar içindeki payı %26,5'tir. Toplam katma değer %38'i KOBİ'ler tarafından yaratılmaktadır. Toplam ihracat içindeki KOBİ payı ortalama %8 olarak gerçekleşmektedir. Bu ekonomik göstergeler KOBİ'lerin ekonomiye olan katkılarını açıklıkla göstermektedir.

KOBİ'lerin ülkemizde toplam kredilerden aldıkları pay %5'in altındadır. Bu oran diğer bir takım ülkelerle kıyaslandığında oldukça düşük bir seviyedir. Söz

konusu oran ABD’de %42,7, Japonya’da %50, Fransa’da %48, Hindistan’da %15,3 ve Güney Kore’de ise %47 civarındadır.

KOBİ’lerin öncelikli yatırım kaynağını sahiplerinin kişisel birikimleri ile sahiplerinin yakın çevrelerinin tasarrufları oluşturmaktadır. Kişi başına düşen milli gelir seviyesinin düşük olduğu ülkemizde tasarruf eğilimi azdır ve yatırımları finanse edecek sermaye yeterli olmamaktadır. Bu nedenle KOBİ’ler bankalardan kredi temin etmek yoluna gitmektedirler. KOBİ’ler çoğunlukla kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak için başvurdukları kredi kuruluşlarının ipotek ve teminat taleplerini yerine getirememektedirler. Bu talepleri karşılamaları halinde bu kez sağlanan kredinin süresi kısa, tutarı düşük olduğu için maliyeti yüksek olarak değerlendirilmekte ve faizi yüksek olmaktadır. Bu nedenle bankalar KOBİ’lere kredi vermede isteksiz oldukları gibi KOBİ’ler de bankalara başvurmaktan sakınır hale gelmişlerdir.

Bankacılık sektörü ise son yıllarda yaşanan büyük bütçe açıkları ve ekonomik krizler neticesinde zayıflamış, kamu kesiminin yüksek borçlanma gereğini karşılamaya başlamış, bunun sonucunda kredi imkanlarını daraltmıştır. Bu nedenle KOBİ’ler kredi piyasasından neredeyse dışlanmışlardır. Bankalar, kredi sağlanması söz konusu olduğunda Mac Milan Gap fenomeni olarak bilinen yaklaşım kapsamında, teminat sağlamada problem yaşamayan, büyük montanlı kredi başvurusunda bulunan, büyük ölçekli işletmeleri kredilendirmeyi daha fazla tercih eden bir tutum içinde olmuşlardır.

Çalışma kapsamında, **son zamanlarda düşmekte olan faiz oranlarının ve kar marjlarının, bankaları rekabet ortamına çekmekte olduğu bu nedenle bankaların KOBİ’lere yönelik çeşitli finansman programlarını yürürlüğe koymaya başladıkları tespit edilmiştir.**

Çalışmada banka kredileri dışında, finansal kurumlar tarafından KOBİ’lere sağlanan finansman imkanları incelenmiştir. **Risk sermayesi, leasing, factoring,**

forfaiting, franchising, barter, angel finanslama yöntemlerinin ne anlama geldiği, bu yöntemlerin avantajlarının ve dezavantajlarının neler olduğu incelenmiş, söz konusu yöntemlerin genel olarak KOBİ'ler tarafından yeterince bilinmediği veya maliyetinin yüksek olduğu düşünülerek yeterince kullanılmadığı tespit edilmiştir.

İMKB, Ulusal Pazar ve Yeni Şirketler Pazarı yapılanmalarını yeniden organize etmiş ve bu pazarlar yerine, şirketlerin işlem görmeleri için daha esnek koşullara sahip İkinci Ulusal Pazar ve Yeni Ekonomi Pazarı'nı 2003 yılı itibariyle uygulamaya koymuştur. KOBİ'lerin uzun vadeli kaynak temini açısından sermaye piyasasından daha fazla yararlanabilmelerini sağlamak üzere İMKB tarafından yapılan söz konusu düzenlemeler üzerinde durulmuştur.

Çalışma kapsamında SPK'nın, özellikle Anadolu'da bulunan ve İMKB ölçeğine göre küçük kalan birçok işletmenin sermaye piyasalarından fon sağlayabilmesi amacıyla ikinci el bir piyasanın oluşturulması konusundaki mevzuatı tamamladığı ve piyasanın ABD'deki NASDAQ piyasasına benzer şekilde faaliyet göstereceği tespit edilmiştir.

KOBİ'lere dış kaynaklardan sağlanan finansal destekler kapsamında öncelikle Dünya Bankası'nın sağlamakta olduğu kredilere değinilmiştir. Dünya Bankası kaynaklı EFIL II Kredisi, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nın garantisi ve TSKB'nin aracılığı ile bankalar ve leasing kuruluşları tarafından ihracat yapan işletmelere kullanılmaktadır. Dünya Bankası, bu kredinin devamı olarak 305 milyon ABD doları tutarındaki EFIL III Kredisi'ni işletmelere aynı şekilde aktarılması amacıyla onaylamıştır. Dünya Bankası'nın ülke destek stratejisi kapsamında, işletmelere kullanılmak üzere, aracı bankalara aktarmış olduğu bir diğer kredi Yenilenebilir Enerji Kredisi'dir. Bu kredi özel sektörün yenilenebilir enerji yatırımlarının kısmi finansmanı için kullanılmaktadır.

AKKB tarafından 1996-2004 yılları arasında ÷lkemize sağlanmış olan kredilerin toplam tutarı 1,3 milyar ABD doları olup bu tutar içinde KOBİ'lere sağlanan kredilerin payı %21 oranındadır. Çalışma kapsamında ikinci olarak, AKKB tarafından sağlamakta olan 200 milyon euro tutarındaki krediye değinilmiştir. Bu kredi kapsamında imalat, yenilenebilir enerji, turizm ve hizmetler sektöründe faaliyet gösteren özel sektör KOBİ'lerinin yatırım projelerine finansman sağlanması amaçlanmaktadır.

AFD'nin Türkiye'deki destekleme faaliyetleri iki eksenli olarak devam etmektedir. Bunlardan ilki, modern katma değer sektörlerinde istihdam yaratıcı özel sektör yatırımlarının teşvik edilmesi, ikincisi ise Türkiye'nin kalkınma stratejilerinde kalıcı gelişmenin teşvik edilmesidir. AFD ve TSKB arasında imzalanan 50 milyon euro tutarındaki kredi kapsamında başta enerji, sağlık ve eğitim sektörleri olmak üzere tüm iktisadi sektörlerde faaliyet gösteren özel sektör KOBİ'lerinin yatırımlarına finansman sağlamak amaçlanmaktadır.

KfW, Almanya'nın bir kamu banka grubu olarak, Alman Hükümeti'nin rehberliğinde mesleki, sosyal ve ekonomik altyapının oluşturulması, çevre ve kaynakların korunması konularındaki yatırımları finanse etmekte ve projelere yönelik danışmanlık hizmetleri sağlamaktadır. Ülkemizdeki işletmelere bu kapsamda kullanılan krediler; KfW KOBİ Kredisi, KfW Endüstriyel Kirliliği Önleme Kredisi ve KfW Küçük İşletmeler İçin Kredi Programı'dır.

AB'nin özel finans kurumu olan AYB'nin, 1995-2004 yılları arasında Türkiye'ye sağlamış olduğu kredilerin toplam tutarı 3,3 milyar euro olup, bu tutar içinde KOBİ'lere kullanılan kredilerin oranı %32 seviyesindedir. Ülkemizde gerek kamu gerek özel sektör projeleri AYB kredilerinden yararlanabilmektedir. Çalışma kapsamında AYB tarafından sağlanmakta olan AYB APEX Kredisi, AYB Sanayi Sektörü Global Kredi IV ve AYB Çevre Kredisine değinilmiştir.

JBIC Kredisi kapsamında, Marmara depremi sonrasında özel sektöre ait imalat sanayi, tarıma dayalı sanayi ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların projelerine finansman sağlanmakta olup, kredi TSKB aracılığı ile işletmelere aktarılmaktadır.

Ülkemizdeki KOBİ'lere sağlanan desteklerin ardından dünyada KOBİ'lere sağlanan destekler kapsamında AB'nin üye ülkelere sağlamakta olduğu kredilere değinilmiştir. AB'de KOBİ'lere sağlanan destekler gerek birlik düzeyinde gerekse üye ülkelerde ulusal ve bölgesel düzeyde öncelikli bir yer teşkil etmektedir. AB'de devlet destekleri çok yaygın olarak uygulanmakla birlikte uluslararası kamuoyuna konuyla ilgili fazla bilgi verilmediği gözlenmiştir. AB'de KOBİ'lere sağlanan destekler doğrudan finansman destekleri, yapısal fonlar, finansal araçlar ve diğer destekler olarak başlıca dört grupta izlenmektedir.

Japonya'da KOBİ'ler ekonominin başlıca itici gücü olarak görülmektedir. Japonya'nın kredi yapılanması çerçevesinde KOBİ'lerin finansmanı ağırlıklı olarak şehir bankalarını ve yerel bankaları da içeren özel finansman kuruluşları tarafından gerçekleştirilmektedir. Kredi Birlikleri ve Kooperatifleri KOBİ finansmanı konusunda uzmanlaşmışlardır. Kredi kuruluşlarının sağladığı finansman, artan talep nedeniyle KOBİ'lerin gereksinimini tam olarak karşılayamamaktadır. Kamu finansman kuruluşlarının fonksiyonu bu kesime tamamlayıcı krediler temin etmektir. 2003 yılı sonu itibariyle Japonya'da KOBİ'lere kullanılan kredilerin %70'ini bankalar sağlamışlardır.

Kore'de başlangıç aşamasında olan firmalar için finansman konusu büyük önem taşımaktadır. Ülkedeki finansal destek sistemi, KOBİ'lerin banka ve banka dışı finansal kuruluşların finansman olanaklarına kolay erişimini sağlamayı amaçlamaktadır. Kore'de KOBİ'lerin finansmanı başlıca dört şekilde sağlanmaktadır. Bunlardan ilki ticari bankalar tarafından sağlanan kredilerdir. İkinci sırada Kore Bankası'nın sağlamakta olduğu finansman desteği yer almaktadır. Üçüncü sırada KOBİ'lere çeşitli programlar kapsamında sağlanan özel krediler yer

almaktadır. Son olarak KOBİ'lerin banka kredisi kullanımını kolaylaştırmak üzere oluşturulan kredi garanti sistemi sayılabilir. Hükümet KOBİ'leri desteklemek üzere en güçlü araç olarak bankacılık sistemi aracılığıyla kredi tahsisini kullanmaktadır. Ülkenin finansal uygulamaları kapsamında yabancı bankalar da dahil tüm ticari bankalar sağladıkları toplam kredilerin %45'ini, bölgesel bankalar ise toplam kredilerin %80'ini KOBİ'lere kullandırmak zorundadırlar.

Hindistan ekonomisinde küçük işletmeler, emek yoğun olmaları ve yarattıkları istihdam nedeniyle önemli yere sahiptirler. Sanayileşmenin yaygınlaşması, kırsal kesimin gelişmesi, rekabet gücünün artırılması ve ekonomik büyümenin devamı için bu işletmeler hükümet tarafından desteklenmekte ve teşvik edilmektedir.

Hindistan'da bankacılık kesimi büyük oranda hükümetin denetimi altındadır ve bankaların hemen hepsi KOBİ'lere uygun faiz oranlarıyla kredi kullandırmaktadırlar. Bankalar, toplam kredi tutarlarının %40'ını hükümetin yapmış olduğu öncelikli sektörler sınıflandırmasına uygun olarak kullandırmak durumundadırlar. Küçük ölçekli işletmeler öncelikleri itibariyle bankalardan bu kapsamda kredi kullanmaktadırlar.

ABD'de, ABD Federal Hükümeti'nin bağımsız kuruluşu olan SBA'nın her eyaletteki program ofisleri, küçük işletmeler için finansman, eğitim ve danışmanlık konularında hizmet vermektedirler. SBA bu hizmetleri verirken ülke çapındaki birçok kredi ve eğitim kurumuyla birlikte çalışmaktadır. KOBİ'lere ağırlıklı olarak özkaynak, risk sermayesi gibi sermaye yardımı şeklinde finansman desteğinde bulunmaktadır.

Yukarıda bahsedildiği üzere ulusal ve uluslararası finansal kuruluşlar, global anlamda önemi idrak edilmiş olan KOBİ'lere yönelik olarak kimi zaman doğrudan kimi zaman ise aracı kurum ve kuruluşlar vasıtasıyla dolaylı olarak finansman olanakları sağlamaktadırlar. Bu destekler işletmelerin enerji, sağlık, çevre, teknoloji

ve diğer birçok alanda yapacakları yatırımları finanse etmelerine olanak sağlaması açısından son derece önemlidir. Destek sağlanan işletme, çalışmanın ilk bölümünde üzerinde durulduğu gibi, öncelikle bulunduğu çevrede istihdam yaratacaktır. Sağlanan istihdam birçok çalışan için iş eğitimi ve iş tecrübesi anlamına gelecektir. Yapılan bu yatırım diğer KOBİ'leri de rekabete teşvik edecek, sermaye kaynaklarını harekete geçirecektir. Yatırım yapılan alan, çevre, eğitim, sağlık, konut, ulaşım gibi birçok alanın gelişimine katkı yapacaktır. İşletmenin yapacağı yatırımın finanse edilmesi önemlidir. Ancak bundan daha önemlisi bu mikro ölçekli desteğin ekonomiye makro ölçekte pozitif yansımalarıdır. Eğitilen, tecrübe kazanan işçiler, ulusal anlamda çalışan verimliliğine ve kalitesine katkı sağlamaktadırlar. Kendisinin ve çevresinin gelişimini ve kalkınmasını sağlayan KOBİ'ler, esasında ülkenin gelişimini ve kalkınmasını gerçekleştirmektedirler.

Dünyada KOBİ'lere sağlanan destekler kapsamında, Kore'de ve Hindistan'da KOBİ'lere finansman desteği sağlanması konusunda hükümetlerin bankaları önemli bir destekleme aracı olarak kullandıkları tespit edilmiştir. Bu ülkelerde bankalar, toplam kredilerinin belirli bir oranını KOBİ'leri finanse etmek üzere kullandırmak durumundadırlar. Ayrıca Hindistan'daki bankalar kullandırmak zorunda oldukları belirli bir orandaki krediyi hükümetin yapmış olduğu öncelikli sektörler sınıflandırmasına uygun olarak işletmelere aktarmak durumundadırlar. Ülkemizde KOBİ'lerin banka kredilerinden aldıkları pay göz önünde bulundurulduğunda benzer bir uygulamanın ülkemizde de izlenmesinin faydalı olacağı düşünülmektedir.

Kore'de, Kore Kredi Garanti Fonu ve Kore Teknoloji Kredisi Garanti Fonu, banka kredisi temin etmek konusunda zorluk yaşayan KOBİ'lere garanti sağlamak üzere faaliyet göstermektedirler. Bu fonların kaynağını Kore Hükümeti'nin ve finansal kuruluşların yıllık olarak sağlamakta oldukları destekler oluşturmaktadır. Tüm bankalar toplam kredi tutarlarının belirli bir oranını bu fonlara yatırmaktadırlar.

Çalışmanın üçüncü bölümünde, dünya ekonomisinde gelişmiş ülkeler kategorisinde yer alan Kanada ekonomisine KOBİ'lerin sağladığı katkılar detaylı olarak araştırılmıştır. 2002 yılı itibariyle ülkede faaliyet gösteren işletmelerin %99'undan fazlası KOBİ'lerden oluşmaktadır. Bu işletmelerde çalışan dağılımları sektörlere göre değişiklik göstermektedir. En fazla istihdam sağlayan KOBİ'lerin imalat, perakende, turizm ve ulaştırma sektörlerinde olduğu görülmektedir. 1994 ve 1996 yılları ile 2000-2003 yılları arasında KOBİ'lerin istihdam artışında ön planda oldukları görülmektedir.

Kanada genelinde yapılan çalışmalar sonucunda KOBİ'lerin AR-GE yatırımlarının büyük işletmelere oranla toplam bazda daha az olduğu görülmektedir. Bununla birlikte yıllık ciro bazında yapılan karşılaştırmalara göre KOBİ'lerin AR-GE'ye daha fazla pay ayırdıkları tespit edilmiştir.

Kanada ihracatının %35'inin KOBİ'ler tarafından yapıldığı gözlenmiştir. Ülke GSMH'sinin %40'ının ihracata dayalı olduğu düşünülürse, KOBİ'lerin ülke ekonomisine sağladığı katkı net olarak görülmektedir. KOBİ'lerin ihracat konusunda özellikle inşaat, ulaştırma ve finans sektörlerinde faaliyet gösterdiği belirlenmiştir.

Kanada KOBİ'lerinin finansman kaynakları, gelişimlerine paralel olarak değişim göstermektedir. Kuruluş aşamasındaki KOBİ'ler tarafından kullanılan finansman ile sermayesi güçlenmiş ve geniş teminat imkanlarına sahip KOBİ'lerin finansmana erişimleri arasında farklılıklar bulunmaktadır. Başlangıç ve kuruluş aşamasındaki KOBİ'lerin sırası ile en çok kişisel kaynak, bireysel kredi kartı ve banka kredisi imkanlarından faydalandığı anlaşılmaktadır. İlerleyen safhalarda KOBİ'lerin sırasıyla banka kredisi, ticari kredi ve kişisel finansmanı tercih ettikleri görülmüştür. Başlangıç ve kuruluş aşamasındaki KOBİ'ler finansal kuruluşlar tarafından nispeten daha yüksek risk grubunda değerlendirilmekte ve bu nedenle kaynaklardan etkin olarak yararlanamamaktadırlar.

Güney Kore, 1950 yılı sonrasında ihracata dayalı ekonomik gelişimini Asya Krizi'ne rağmen devam ettirmiştir. Gelişmekte olan ülkeler arasında dikkat çeken Kore, 2004 yılında büyük dünya ekonomileri arasında 14'üncü sırayı almıştır. Kore ülke ekonomisinin şu an bulunduğu düzeye ulaşmasına KOBİ'lerin yapmış olduğu katkı dünya genelinde örnek olacak boyuttadır.

Kore genelinde yapılan araştırmalar sonucunda ülkede faaliyet gösteren işletmelerin %98'i aşan oranda KOBİ'lerden oluştuğu anlaşılmaktadır. Kore KOBİ'leri ülke genelindeki istihdamın büyük bir çoğunluğunu sağlamaktadırlar.

Başta Asya ülkeleri olmak üzere, Kuzey Amerika kıtası ve Avrupa ülkelerine yapılan 2004 yılı Kore ihracatının yaklaşık %40 oranında KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildiği görülmektedir. Kısa mesafelerde KOBİ'lerin ihracata olan katkısının yüksek olduğu, uzak mesafelerde etkinliklerinin azaldığı gözlenmektedir.

Kore Hükümeti tarafından 1997 yılında yürürlüğe konulan kanun ile birlikte risk girişimi ile kurulan KOBİ'lerin sayısında artış gerçekleşmiştir. Söz konusu KOBİ'ler özellikle makine ve metal, bilgi işlem ve elektronik sektörlerinde faaliyet göstermektedirler. Risk girişimi ile kurulan KOBİ'lerin, yıllık cirolarındaki büyümenin diğer KOBİ'lere ve büyük işletmelere oranla daha yüksek olduğu görülmektedir.

Çalışmanın son aşamasında KOBİ'lerin büyümesine etki eden faktörler finansal bakış açısıyla incelenmiştir. KOBİ'lerin temel ve finansal özelliklerinin ve finansman yöntemlerinin büyümeye olan etkileri Kanada, Kore ve Türkiye KOBİ'leri için araştırılmıştır. Bu üç ana başlık altında 406 Kanada, 371 Kore ve 116 Türkiye KOBİ'sine ilişkin veriler değişik kaynaklardan sağlanmıştır.

Araştırılan Kanada KOBİ'lerinin %54'ünün, Kore KOBİ'lerinin ise %47'sinin risk girişimi işletmesi olduğu tespit edilmiştir. Türkiye KOBİ'lerinin ancak %7'sinin risk girişimi işletmesi olduğu gözlemlenmiştir. Kanada ve Kore

KOBİ'lerinin gelişiminde ve büyümesinde önemli katkısı olduğu görülen risk sermayesi kaynaklarının ülkemizde de artırılması gerektiği düşünülmektedir.

İncelenen Kanada KOBİ'lerinin öncelikli olarak enerji, bilgi işlem ve finans sektörlerinde faaliyet gösterdikleri görülmektedir. Bu üç sektörde faaliyet gösteren KOBİ'ler incelenen işletmelerin %51'ini oluşturmaktadır. Kore KOBİ'lerinin öncelikli olarak elektronik, bilgi işlem ve kimya sektöründe faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir. Bu sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'ler araştırılan işletmelerin %58'ini oluşturmaktadır. **Türkiye KOBİ'leri için ilk sıraları finans, tekstil ve kimya sektörleri almaktadır. Diğer ülkelerde geri planda olan tekstil sektörü Türkiye için ön plana çıkmaktadır.**

Araştırma sonuçlarına göre Kanada KOBİ'lerinin yaklaşık %79'u bir önceki yıla göre toplam borçlanmalarını artırmışlardır. KOBİ'lerin yaklaşık %85'inin toplam varlıklarında artış gözlenmiştir. Diğer bir deyişle, Kanada KOBİ'lerinin toplam borçlanmalarının ve buna paralel olarak toplam varlık büyüklüklerinin artış eğiliminde olduğu anlaşılmaktadır. Kore KOBİ'lerinin yaklaşık %82'sinin bir önceki yıla göre toplam varlıklarında artış olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin yaklaşık %78'inin uzun vadeli borçlarında 2004 yılında artış gözlenmiştir. Türkiye'deki KOBİ'lerin yaklaşık %87'sinin bir önceki yıla göre toplam varlıklarının artmış olduğu görülmüştür. Toplam borçlardaki yıllık büyüme ve uzun vadeli borçlardaki yıllık büyüme ise birbirine benzer bir yapıdadır. KOBİ'lerin yaklaşık %72-%73'ü toplam borçlarını ve uzun vadeli borçlarını artırmışlardır. **Her üç ülkedeki KOBİ'lerin gerek toplam borçlanma gerekse toplam varlık büyüklüklerinde artış söz konusudur.**

2004 yılında Kanada KOBİ'lerinin yaklaşık beşte biri yılı zarar ederek kapatmıştır. Kore KOBİ'lerinin yaklaşık dörtte birinin bir önceki yıla göre karlılığı azalmıştır. Türkiye'de ise KOBİ'lerin %72'sinin karlarında azalma olduğu görülmüştür. Bununla birlikte yılı zarar ile tamamlayan KOBİ'lerin oranının %19 olduğu tespit edilmiştir.

Borçlanma yapıları daha detaylı olarak incelendiğinde, Kanada KOBİ'lerinin kısa dönemli borçlanma eğiliminin ağırlıklı olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin yaklaşık %32'sinin uzun dönemli borçlarının kısa dönemli borçlarından fazla olduğu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle, KOBİ'lerin yaklaşık üçte ikisinde kısa dönemli borçların uzun dönemli borçlardan daha fazla olduğu anlaşılmaktadır. Kore KOBİ'leri de benzer özellik göstermektedir. KOBİ'lerin yaklaşık %80'inin kısa dönemli borçlarının uzun dönemli borçlarından fazla olduğu anlaşılmıştır Türkiye, bu konuda her iki ülkeye de paralel bir görünüm arz etmektedir. Araştırılan Türkiye KOBİ'lerinin yaklaşık %72'lik bir oranla kısa vadeli borçlanmayı daha fazla tercih ettikleri görülmektedir.

Kanada KOBİ'lerine sağlanan finansman destekleri kapsamında, vergi indirimi ve teşvikler, mal ve hizmet tedarik eden işletmelerden ticari krediler, leasing finansmanı ve banka kredileri üzerinde durulmuştur. KOBİ'lerin %42'sinin vergi indirimi ve teşviklerden yararlandığı ve %20'sinin mal ve hizmet tedarik eden işletmelerden ticari kredi kullandığı görülmüştür. Leasing finansmanı kullanan KOBİ'lerin oranının yaklaşık %25 olduğu tespit edilmiştir. Bu işletmelerin ortalama 10,6 milyon Kanada doları (9,05 milyon ABD doları) banka kredisi kullandığı görülmektedir.

Kore'deki KOBİ'lerinin %34 oranında vergi indirimi ve teşvik aldığı ve %30 oranında çalışan finansmanı ile kaynak sağladığı görülmektedir. Kore KOBİ'lerinin ortalama 14,92 milyar Kore wonu (14,51 milyon ABD doları) banka kredisi kullandığı tespit edilmiştir.

Türkiye KOBİ'lerinin %49'unun vergi indirimi ve teşviklerden yararlandığı görülmüştür. KOBİ'lerin %77 gibi yüksek bir oranda mal ve hizmet tedarikçilerinden ticari kredi kullandıkları tespit edilmiştir. KOBİ'ler

tarafından kullanılan banka kredilerinin ortalama 11,68 milyon ABD doları olduğu görülmüştür.

Türkiye KOBİ'lerinde çalışan finansmanı yönteminin olmadığı ve leasing finansmanının da yeterli oranda kullanılmadığı anlaşılmaktadır. Çalışanların işletmenin hissedarları haline gelmesi ve sonuçtan bizzat etkileniyor olması, çalışan verimini artıracak ve büyümeye katkı sağlayacak bir unsur olarak düşünülmekte ve dolayısı ile bu yöntemin ülkemizde teşvik edilmesi ve gerekli yasal düzenlemelerin yapılması önerilmektedir.

İncelenen Kanada KOBİ'lerinin 2004 yılı toplam cirolarının 9,42 milyar ABD doları olduğu ve aynı yıl ekonomik büyümeye 2,06 milyar ABD doları ciro büyümesi ile katkıda buldukları görülmektedir. İncelenen Kanada KOBİ'lerindeki %28 oranındaki ciro büyümesinin, ülkenin GSMH'sindeki artışa büyük ölçüde katkı sağladığı görülmüştür. Araştırılan KOBİ'lerin 2004 yılında %3,2 oranında istihdam artışı sağlaması ülke ekonomisine sağlanan katkıların bir başka somut örneğidir.

Araştırılan Kore KOBİ'lerinin ülke GSMH'sine 2004 yılında toplam 20,77 milyar ABD doları katkı sağladığı görülmektedir. 2004 yılı ekonomik büyümesine, 4,02 milyar ABD dolarlık toplam ciro artışı ile destek olmuşlardır. Bu işletmeler aynı yıl %6,5 istihdam artışı sağlamışlardır.

Üzerinde çalışılan Türkiye KOBİ'lerinin toplam 2004 yılı cirolarının 3,16 milyar dolar olduğu görülmüştür. Aynı yıl 860 milyon ABD doları ciro artışı ile ülke ekonomisinin büyümesine katkı sağlamışlardır. Her KOBİ ortalama 122 çalışana istihdam sağlamıştır. Aynı yıl bu işletmeler %4,2 istihdam artışı gerçekleştirerek ülkede işsizlik oranının azalmasına katkı sağlamışlardır.

Çalışmada, KOBİ'lere ilişkin toplanan veriler ile KOBİ büyümesi arasındaki ilişkiyi araştırmak için Çoklu Lineer Regresyon modelleri oluşturulmuştur. Kanada

ve Kore KOBİ'leri için oluşturulan Lineer Regresyon modellerinin Türkiye KOBİ verileri üzerinde uygulanabilirliği analiz edilmiştir.

Oluşturulan Kanada ve Kore regresyon modellerinin anlamlı olduğu görülmüştür. **Kanada regresyon modeline göre ciro büyümesinin, toplam borçlardaki yıllık büyüme, toplam varlıklardaki yıllık büyüme, net dönem karı, banka kredisi, leasing finansmanı, mal ve hizmet tedarik eden işletmelerin sağladığı ticari krediler, vergi indirimi ve teşvikler ile açıklanabilir olduğu görülmüştür. Kore regresyon modeline göre ciro büyümesinin toplam varlıklardaki yıllık büyüme, uzun vadeli borçlardaki yıllık büyüme, net kardaki yıllık büyüme, faaliyet gösterilen sektör, vergi iadeleri ve teşvikler, banka kredisi ve çalışan finansmanı ile açıklanabilir olduğu tespit edilmiştir.**

Kanada ve Kore için oluşturulan modeller referans olarak kullanılarak bu modellerin Türkiye KOBİ verileri üzerinde uygulanabilirliği analiz edilmiştir. **Her iki modelin de uygulanabilir olduğu görülmekle beraber Kanada modelinin daha anlamlı sonuçlar sağladığı görülmüştür. Kanada modelinin Türkiye KOBİ verileri üzerinde uygulanması sonucunda ciro büyümesine etki eden anlamlı faktörlerin toplam borçlardaki yıllık büyüme, toplam varlıklardaki yıllık büyüme, net dönem karı, cari oran, aktif karlılık oranı, vergi indirimi ve teşvikler, mal ve hizmet tedarikçilerinden sağlanan ticari krediler olduğu sonucuna ulaşılmıştır.**

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülke KOBİ'lerinde büyümeye etki eden faktörlerin ülkemiz KOBİ'lerinin büyümesinde de etkin rol oynadığı anlaşılmaktadır. Kanada ve Kore KOBİ'lerinin gelişiminde etkin rol oynayan finansman yöntemlerinin ülkemizde de etkin kullanımı önerilmektedir. Halihazırda kullanılan finansman yöntemlerinin yanı sıra Kanada'da çoğunlukla faydalanılan risk sermayesi finansmanı, angel finanslama ve leasing finansmanı yöntemlerinin kullanımı ülkemizde de etkinleştirilmelidir.

Vergi indirimi ve teşviklerden etkin bir şekilde yararlanıldığı anlaşılacakla birlikte bu alanda yeniden düzenleme yapılması düşünülmelidir. Yüksek büyüme sağlanabilecek sektörlerle yönelik ek teşvik ve vergi indirimi programları geliştirilmelidir. Buna ek olarak KOBİ'lerde yüksek teknoloji ve AR-GE yatırımları özendirilmeli ve KOBİ teşvik programlarının kapsamı bu anlamda tekrar yapılandırılmalıdır.

Ülkemizde KOBİ'lere ilişkin veri ve istatistik sağlama imkanlarının yeterli olmadığı tespit edilmiştir. Kore ve Kanada KOBİ'lerine ilişkin veri, kaynak, istatistik, araştırma raporları ve çalışma raporlarına internet ortamından ulaşım sağlanabilmektedir. Dünya Bankası, OECD, ülkelerin merkez bankaları, sanayi ve ticaret bakanlıkları, maliye bakanlıkları, ticaret odaları ve dünya genelindeki üniversitelerin ülkemiz KOBİ'leri hakkında, araştırmaya konu olan diğer ülkeler kadar zengin kaynak sağlamadığı görülmüştür. Bundan daha önemlisi, Kanada ve Kore KOBİ'lerinin kendi internet sitelerinde, işletmelerine yönelik detaylı bilgiler sunmakta oldukları görülmüştür. Araştırılan Türkiye KOBİ'lerinin, internet sitelerinin yeterli bilgi sunmadığı ve hatta bazılarının internet sitelerinin dahi olmadığı görülmüştür. Öncelikle, ülkemizdeki KOBİ'lerin bilgi paylaşımına açık olması, kamu veya özel sektörün de sağlayacağı finansal olanaklarla bu alandaki elektronik uygulamaların KOBİ'ler tarafından kullanımını özendirilmesi gerekmektedir. Tarafsız bilgi ve istatistik sağlayan kuruluşların oluşturulması ve söz konusu kuruluşların bu alanda sağladıkları hizmet kalitesinin artırılması gerektiği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

A) KİTAP:

Akgemci, Tahir: **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**, Ankara, KOSGEB Yayını, 2001.

Akgüç, Öztin: **Finansal Yönetim**, 7. bsk., İstanbul, Avcıol Basım Yayın, 1991.

Alpugan, Oktay: **Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi**, 3. bs., Ankara, Özgün Matbaacılık, 1998.

Başmanav, Seçil: **Avrupa Birliği Terminolojisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerle İlgili Sözcük ve Kavramlar**, Ankara, KOSGEB Yayını, 2001.

BIAR: **Study on Strategies for the Development of Small And Medium Industries in Turkey**, Project for United Nations Industrial Development Organisation, Ankara, BIAR, 1992.

Ceylan, Ali: **Finansal Teknikler**, 5. bsk., Bursa, Ekin Kitabevi, 2003.

Çakıroğlu, Deniz: **Japonya'da KOBİ'lere Uygulanan Devlet Politikaları**, Ankara, İGEME Yayını, No: 975, 1997.

Çelik, Adnan, Tahir Akgemci: **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler: Girişimcilik Kültürü, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yeni Stratejiler Karşısında KOBİ'ler**, Ankara, Nobel Yayını, No: 45, 1998.

Çelik, Adnan, v.d.: **Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar**, 3. bsk., Ankara, Gazi Kitabevi, 2004.

Çetin, Canan: **Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, KOBİ'ler ve Bunların Özendirilmesi**, İstanbul, Der Yayınları, No: 202, 1996.

Çolakoğlu, Mustafa H. : **Kobi Rehberi**, Ankara, TOBB Yayını, No: 359, 2002.

Demir, Nazmiye, v.d.: **Pazarlama Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler**, 3. bs., Ankara, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, No: 633, 2003.

Demirdöğen, Osman: **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler**, Erzurum, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Yayını, No: 1996-1, 1996.

DPT: **Türkiye Cumhuriyeti 2003 Yılı Katılım Öncesi Ekonomik Programı**, Ankara, DPT Yayını, 2003.

Gücenme, Ümit: **Mali Tablolar Analizi ve Enflasyon Muhasebesi**, 5. bsk., İstanbul, Aktüel Yayınları, 2005.

International Trade Administration of United States of America: **Small & Medium-Sized Exporting Companies: A Statistical Handbook**, USA, USA Department of Commerce Publication, 2005.

ITC-UNCTAD/WTO: **The SME and the Global Market Place: An Analysis of Competitiveness Constraints**, Geneva, International Trade Center, 1997.

İMKB: **KOBİ'lerin Sermaye Piyasasına Katılımı**, İstanbul, İMKB Yayını, 2000.

Kargül, Doğan: **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri**, İstanbul, İTO Yayını, No: 1997-47, 1997.

Melemen, Mehmet: **Türkiye'de KOBİ'lere Yönelik İhracat Teşvik Politikalarının Etkinliğini Arttırıcı Bir Model Olarak Sektörel Dış Ticaret Şirketleri'nin İncelenmesi**, İstanbul, Türkmen Kitabevi, No: 180, 2001.

Melemen, Mehmet, Burak Arzova: **Uluslararası Ticaret, Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi, Ticari Yazışma Örnekleri**, İstanbul, Türkmen Kitabevi, 2000.

Müftüoğlu, M. Tamer: **Türkiye'de KOBİ'ler: Sorunlar-Öneriler**, 5. bsk., Ankara, Turhan Kitabevi, 2002.

Müslümov, Alövsat: **21. Yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri**, İstanbul, Literatür Yayınları, No: 78, 2002.

Naisbitt, John: **Global Paradox: The Bigger The World Economy, The More Powerful Its Smallest Players**, New York, William Morrow and Company, Inc, 1994.

Newbold, Paul: **Statistics for Business and Economics**, 2nd ed., New Jersey, Prentice-Hall Publication, 1988.

Parasız, İlker: **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, 6. bsk., Bursa, Ezgi Kitabevi, 1997.

Sarıaslan, Halil: **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi**, Ankara, TOBB Yayını, No: 281, 1994.

Sarıaslan, Halil: **Türkiye Ekonomisi'nde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler**, Ankara, TOBB Yayını, 1996.

Serdengeçti, Turan: **Türkiye'de Genel Yatırım ve KOBİ Teşvik Mevzuatı ile Uygulamaları**, Ankara, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü Yayını, 2003.

Toroslu, M. Vefa: **Çağdaş Finansal Teknikler**, İstanbul, Beta Basım, No: 958, 2000.

TSPAKB: **Para ve Sermaye Piyasalarının Vergilendirilmesi**, Ed. İlkay Arıkan, İstanbul, Printcenter,2004,(Çevrimiçi) http://www.tspakb.org.tr/yayinveraporlar/para_serpiy.vergi.pdf, 10 Mart 2005.

Uludağ, İlhan, Vildan Serin: **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler**, İstanbul, İTO Yayınları, Yayın No:1991-25, 1991.

Yörük, Nevin, Ünsal Ban: **KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama**, Ankara, Gazi Kitabevi, 2003.

B) DERGİ, MAKALE:

Altay, N. Oğuzhan, Aydanur Gacener: “Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Banka Dışı Finansal Kurumlar ve Venture Capital Örneği”, **Active Bankacılık ve Finans Dergisi**, Sayı: 35, 2003, ss. 21, 22-23, 25, 26-27.

APEC: “The Importance of MSEs in Economic Development of Developing APEC Countries”, **APEC Studies**, Papers Presented at the APEC Study Center Consortium Conference, May, 22-25, 2005, Ed. by Lepi T. Tarmidi, Jeju, ASC Univesity of Indonesia, 1997, pp. 3-6.

Audretsch, David B.: “The Economic Role of Small and Medium Sized Enterprises: The United States”, **Research**, Bloomington, Institute for Development Strategies School of Public and Environmental Affairs, 2000, pp. 49-50.

Çonkar, Kemalettin: “Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Küçük ve Orta Boy İşletmeler Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği”, **1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları**, Ankara, KOSGEB Yayını, 2001, s. 41-44.

Dilik, Bedri, Mustafa Duran: “Türkiye’de Uygulanan KOBİ Teşvik Politikası ve Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesi”, **Hazine Dergisi**, Nisan 1998, s. 69.

Dinçer, Yeşim: “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Kredilendirilmesi”, **Türkiye Bankalar Birliği Seminer Notları**, İstanbul, Türkiye Bankalar Birliği, 4-5 Şubat 2002, s.4.

Doğan, Özlem İpekgil: “KOBİ’lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama”, **T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı Dış Ticaret Dergisi**, No: 24, Nisan 2002, s.16., (Çevrimiçi) <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2002/kobi.htm>, 16 Temmuz 2005.

Gündüz, Yılmaz: “Anadolu’nun Kalkınmasında KOBİ’lerin Rolü ve Sorunları”, **Finans-Politik&Ekonomik Yorumlar Dergisi**, No:493, Nisan 2005, s. 83, 85.

Harvie, Charles: “East Asian SME Capacity Building, Competitiveness and Market Opportunities in a Global Economy”, **Economics Working Paper Series 2004**, Univesity of Wollongong, Australia, 2004, pp. 5-13 (Çevrimiçi) <http://www.uow.edu.au/commerce/econ/wpapers.html>, 15 Temmuz 2005.

Hirata, Hideaki, Tokiki Shimizu: "Purchase of SME-related ABS by the Bank of Japan: Monetary Policy and SME financing in Japan", **Bank of Japan Working Paper Series No: 3**, Tokyo, Bank of Japan, 2003, p. 12, (Çevrimiçi) <http://www.boj.or.jp/en/ronbun/03/data/wp03e03.pdf>, 15 Temmuz 2005.

İmişikler, İlker: "Leasing", **Basılmamış Ders Notu**, İstanbul, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, Dış Ticaret ve Pazarlama Yönetimi, 2005, ss. 13-15.

Kang, Moon-Soo: "Bank Loans to Micro-Enterprises, Small and Medium-Sized Enterprises and Poor Households in the Republic of Korea", Rejuvenating Bank Finance For Development In Asia and the Pacific, **Asia and Pacific Development Journal**, Vol. 6, No:1, New York, UNESCAP, 2002, pp.188-189,194 (Çevrimiçi) http://www.unescap.org/drpad/publication/fin_2206/part8.pdf, 7 Mayıs 2005.

Kim, Chuk Kyo: "Developing on SME Development Policy For Indonesia: Drawing on the Korean Experience", **UNSFIR Working Paper**, Hangyang University, Korea and UNSFIR, Jakarta, 2004, pp. 1-5, 8-13 (Çevrimiçi) <http://www.unsfir.or.id/files/workingpapers/2005021414903.pdf>, 7 Temmuz 2005.

Klapper, Leora F., Virginia Sarria-Allende, Victor Sullá: "Small and Medium-Size Enterprise Financing in Eastern Europe", **Worldbank Policy Research Working Paper**, No: 2933, NewYork, Worldbank, 2002, p.2.

Leazer, Richard, Stephen Z. Royko: "Seed and Venture Capital Formulation: Essential to High-Tech Business Job Growth", **White Paper prepared for the Wisconsin Economic Summit to be held November 29 - December 1 Milwaukee**, Wisconsin, 2000, p. 4, (Çevrimiçi) <http://www.wisconsin.edu/summit/archive/2000/paper/pdf/leazer.pdf>, 16 Haziran 2005.

Mesutoğlu, Berk: "Bankacılık Sektöründe Yeniden Yapılandırma: Güney Kore Örneği", **Çalışma Raporu** (BDDK Mali Sektör Politikaları Dairesi Çalışma Raporları: 2001/1), Ankara, 2001, s.2.

Oğuz, Levent: "Factoring", **Basılmamış Ders Notu**, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, Dış Ticaret ve Pazarlama Yönetimi, 2004, s.3, 28.

Özdoğan, Osman N: "Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kuşadası'nda Faaliyet Gösteren KOBİ'lerin Finanslama Yönelimleri", **1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları**, Ankara, KOSGEB Yayını, 2001, s. 157.

Özkan, Şule, v.d.: "KOBİ'lerde Girişimcilik, Yenilikçilik: Türkiye'de Gelişmiş ve Azgelişmiş Bölge Düzeyinde Bir Analiz", **Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F. Araştırma Serisi**, Sayı: 90, Erzurum, 2003, ss. 5-6, 9, 35.

Sarıaslan, Halil: "Avrasya ve Türkiye'de KOBİ'lerin Ekonomik Kalkınmadaki Yeri ve Önemi", **1. Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kongresi**, 23-26 Haziran 2001 Bışek-Kırgızistan, Çev. Ata Tercüme ve Dil Hizmetleri, Ankara, TİKA Yayını, t.y., s. 30.

Savaşal, Mustafa: “Dış Ticaret Kredileri: Ülke Kredileri”, **Basılmamış Ders Notu**, İstanbul, Türkiye Bankalar Birliği, 2005, ss. 60, 63.

Söğüt, Mehmet Atilla: “Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Alternatif Finansman Yöntemleri”, **1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları**, Ankara, KOSGEB Yayını, 2001, s. 122-123.

Uzay, Şaban, Ergün Küçük: “Leasing, Factoring ve Barter Finansman Tekniklerinden KOBİ’lerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması: Kayseri Uygulaması”, **1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları**, Ankara, KOSGEB Yayını, 2001, s. 303-304.

Yazman, İrfan: “Esnaf-Sanatkarların, KOBİ’lerin Finansmanı”, **TOBB Raporu**, İstanbul, Türkiye Bankalar Birliği, 2005, s.8.

Yılmaz, Beytullah: “KOBİ’lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: Risk Sermayesi Finansman Modeli”, **Dış Ticaret Dergisi**, No:33, Ekim 2004, s.12, ([Çevrimiçi](http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/Ekimdergi2004/Beytullah.htm)) <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/Ekimdergi2004/Beytullah.htm>, 21 Haziran 2005.

C) İNTERNET SİTELERİ:

AFD: “Kalkınmanın Hizmetinde Bir Ajans”, ([Çevrimiçi](http://www.afd.fr)) <http://www.afd.fr>, 20 Mayıs 2005.

Akbank: ([Çevrimiçi](http://www.akbank.com.tr)) <http://www.akbank.com.tr>, 10 Mart 2005.

Araç, Hülya: “Barter and Counter Trade Profile in Turkey”, ([Çevrimiçi](http://strategis.ic.gc.ca)) <http://strategis.ic.gc.ca>, 17 Temmuz 2005.

Arkansas Small Business Development Center: “Business Capital From Angels”, ([Çevrimiçi](http://asbdc.ualr.edu/bizfacts)) <http://asbdc.ualr.edu/bizfacts>, 17 Temmuz 2005.

Avrupa Birliği Genel Sekreterliği: “KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı”, ([Çevrimiçi](http://www.abgs.gov.tr/uploads/files/KOBİ%20stratejisi.doc)) <http://www.abgs.gov.tr/uploads/files/KOBİ%20stratejisi.doc>, 10 Ocak 2004.

Avrupa Komisyonu Türkiye Delegasyonu: “2004 Yılı Türkiye İlerleme Raporu”, ([Çevrimiçi](http://www.deltur.cec.eu.int/default.asp?lang=0&ndx=9&ord=10&key=11623)) <http://www.deltur.cec.eu.int/default.asp?lang=0&ndx=9&ord=10&key=11623>, 27 Ağustos 2005.

Avrupa Komisyonu Türkiye Delegasyonu: “KOBİ’ler için Finansman Olanaklarının Türkiye’ye Sağlanması”, ([Çevrimiçi](http://www.deltur.cec.eu.int/printit.html)) <http://www.deltur.cec.eu.int/printit.html>, 28 Mayıs 2005.

Avrupa Komisyonu Türkiye Delegasyonu: “Küçük İşletmeler İçin Kredi Programı”, ([Çevrimiçi](http://www.deltur.cec.eu.int/printit.html)) <http://www.deltur.cec.eu.int/printit.html>, 28 Mayıs 2005.

Ayyagari, Meghana, Thorsten Beck and Aslı Demirgüç-Kunt: “Small and Medium Enterprises Across the Globe”, (Çevrimiçi) http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1114437274304/SME_globe.pdf, 4 Nisan 2005.

Bank of England: “The Financing of Technology-Based Small Firms: A Review of the Literature”, (Çevrimiçi) <http://www.bankofengland.co.uk/publications/quarterly>, 6 Haziran 2005.

“Barter Nedir?”, (Çevrimiçi) <http://www.turkbarter.com>, 16 Temmuz 2005.

Bosut, Levent: “Role of Advisors and Cooperation Attempts: turkvca in Private Equity /Venture Capital”, (Çevrimiçi) <http://www.turkvca.org>, 17 Temmuz 2005.

Canada Stockhouse: (Çevrimiçi) <http://www.stockhouse.ca/index.asp?ref=1>, 1 Mart 2005.

Christofidis, Constantin, Olivier Debande: “Financing Innovative Firms Through Venture Capital”, (Çevrimiçi) <http://www.eib.org/attachments/pj/vencap.pdf>, 15 Mayıs 2005.

Commission of the European Communities: “The Activities of the European Union for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)”, (Çevrimiçi) http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/pdf/sec_2005_170_en.pdf, 5 Temmuz 2005.

Council of Europe Development Bank: “€ 200 million CEB loan in support of SMEs and job creation in Turkey” **Press Release**, (Çevrimiçi) <http://www.coebank.org>, 19 Mayıs 2005.

Çal, Sedat: “Avrupa Birliği Kredi Olanakları”, **Sunum**, Hazine Müsteşarlığı, Ankara, 2005, (Çevrimiçi) http://www.dtm.gov.tr/Ab/pdf/17_06_2005/ab_kredi_olanaklari.pdf, 10 Ağustos 2005.

Çiloğlu, İnci: “Franchising”, (Çevrimiçi) <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inimr-ri.nsf/en/gr124790e.html>, 2 Temmuz 2005.

Çolpan, Berna: “Amerika Birleşik Devletleri’nde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansmanı”, (Çevrimiçi) http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/006_1.html, 6 Haziran 2005.

DICGC: (Çevrimiçi) http://www.dicgc.org.np/cgi-bin/ewf/scripts/elixir_website_framework_page_loader.cgi?page=priority.src, 6 Mayıs 2005.

Ertugay, Nedim Emirhan: “Barter Sisteminin Gelişimi”, (Çevrimiçi) <http://www.turk.internet.com/haber/yazigoster.php3?yaziid=7178>, 16 Temmuz 2005.

European Commission: “2003 Observatory of European SMEs”, (Çevrimiçi) http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report7_en.pdf, 1 Mayıs 2005.

European Commission: “EU Support Programmes for SME’s: An overview of the main funding opportunities available to European SMEs”, (Çevrimiçi) http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/support_programmes_2004_en.pdf, 20 Nisan 2005.

European Commission: “The New SME Definition: User Guide and Model Declaration”, (Çevrimiçi) http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide.pdf, 10 Ağustos 2005.

Factoring Derneği: (Çevrimiçi) <http://www.factoringdernegi.org.tr/index.asp?Mtype=2&Op=11>, 18 Haziran 2005.

FİDER: “Finansal Kiralama İşlemleri”, (Çevrimiçi) <http://www.fider.org.tr>, 5 Mayıs 2005.

FİDER: “Leasing Hakkında”, (Çevrimiçi) <http://www.fider.org.tr>, 5 Mayıs 2005.

Fortis Bank: “Girişimci Destek Kredisi”, (Çevrimiçi) <http://www.fortis.com.tr>, 18 Kasım 2005.

Garanti Bankası: (Çevrimiçi) <http://www.garanti.com.tr>, 11 Aralık 2005.

Grant Thornton International: (Çevrimiçi) http://www.consumerfutures.com/gtbs/main/index1.php?page=3&lang=en&id=100015590&country_id=0, 11 Kasım 2005.

Grant Thornton International: (Çevrimiçi) http://www.consumerfutures.com/gtbs/main/psfs/csummary_turkey.pdf, 12 Kasım 2005.

Hart, Mark: “Small Firms, Economic Growth and Public Policy: What Exactly Are The Connections?”, **Small Business Research Center Seminar Note Series**, (Çevrimiçi) http://www.erini.ac.uk/dsp_seminars.cfm/sem_key/58/sem_category_key/2_9k, 1 Haziran 2005.

Hu, Haiyang, Shawn M. Carraher: “Literature Review: Financing Sources For New Ventures”, (Çevrimiçi) <http://www.sbaer.uca.edu/research>, 15 Haziran 2005.

IGIP: (Çevrimiçi) <http://www.ipap.info/tur/ipapnedir.htm>, 28 Mayıs 2005.

IGIP: (Çevrimiçi) <http://www.ipap.info/tur/linkler.htm>, 28 Mayıs 2005.

Industry Canada: (Çevrimiçi) <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 16 Mart 2005.

Industry Canada: (Çevrimiçi) <http://strategis.ic.gc.ca>, 1 Mayıs 2005.

Industry Canada: (Çevrimiçi) http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabout_us-contexte.nsf/en/h_au00042e.html, 5 Mart 2005.

Industry Canada : (Çevrimiçi) <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/PrintableE/rd01014e.html>, 13 Mart 2005.

Industry Canada: “Do SMEs Innovate As Much As Large Firms”, (Çevrimiçi) <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 18 Mart 2005.

Industry Canada: “Entries and Exits of Employer Businesses”, (Çevrimiçi) <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 17 Mart 2005.

Industry Canada, “How Long Do Small Businesses Survive?”, (Çevrimiçi) <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 18 Mart 2005.

Industry Canada: “How many Businesses Appear and Disappear each year?”, (Çevrimiçi) <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 16 Mart 2005.

Industry Canada: “How Many People Work For Small Businesses”, (Çevrimiçi) <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 18 Mart 2005.

Industry Canada: “Strategis History”, (Çevrimiçi) http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabout_us-contexte.nsf/en/h_au00045e.html, 1 Mart 2005.

Industry Canada: “What is the Contribution of Small Businesses to Canada’s Exports?”, (Çevrimiçi) <http://strategis.gc.ca/sbstatistics>, 18 Mart 2005.

Industry Canada: “When is a Business Small”, (Çevrimiçi) <http://strategies.gc.ca/sbstatistics>, 15 Mart 2005.

Infomag: (Çevrimiçi) <http://www.infomag.com.tr/content.asp?id=14148>, 2 Temmuz 2005.

International Labor Organization, “Small-Scale Activities and the Productivity Divide”, (Çevrimiçi) <http://www-ilo-mirror.cornell.edu/public/english/employment/strat/download/wr04c5en.pdf>, 6 Temmuz 2005.

Invest Korea: “Venture Companies in Korea”, (Çevrimiçi) <http://www.investkorea.org/templet/type12/1/list.jsp>, 10 Mart 2005.

IRTA: (Çevrimiçi) <http://www.irta.com>, 16 Temmuz 2005.

İhracat Dünyası: (Çevrimiçi) <http://www.ihracatdünyası.com>, 25 Nisan 2005.

İMKB: (Çevrimiçi) <http://www.imkb.gov.tr/genel/organizasyon.htm>, 8 Mayıs 2005.

İMKB: “İMKB’de İkinci Ulusal Pazar ve Yeni Ekonomi Pazarı Faaliyete Başlayacak”, **Basın Duyurusu**, (Çevrimiçi) <http://www.imkb.gov.tr/duyurular/yenipazar.htm>, 30 Temmuz 2005.

JASME: “Characteristics of JASME 1”, (Çevrimiçi) <http://www.jasme.go.jp/eng/approache.html>, 21 Ağustos 2005.

Korea National Statistics Office: (Çevrimiçi) www.nso.go.kr/eng/, 15 Şubat 2005.

Korea National Statistics Office: “National Accounts”, (Çevrimiçi) <http://www.nso.go.kr/eng/searchable/graph.html>, 24 Mart 2005.

KOSDAQ: “An overview of KOSDAQ Market”, (Çevrimiçi) <http://bbs.kosdaq.com/english/board/about/pressView.jsp?forum=14&thread=1853&seq=6&message=1905&start=0&virtual=1>, 15 Ocak 2005.

KOSDAQ: “Listed Company”, (Çevrimiçi) <http://english.kosdaq.com/>, 17 Şubat 2005.

KOSGEB: “Çin Halk Cumhuriyeti Raporu”, (Çevrimiçi) <http://www.kosgeb.gov.tr>, 1 Ağustos 2005.

KOSGEB: “Faktoring Nedir?”, (Çevrimiçi) <http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/dosyalar/BilgiBankasi/28/factoring>, 26 Ağustos 2005.

KOSGEB: “Forfaiting Nedir” (Çevrimiçi) <http://www.kosgeb.gov.tr/BilgiBankasi/default.asp>, 18 Mayıs 2005.

KOSGEB: “Leasing Nedir?” (Çevrimiçi) <http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/dosyalar/bilgibankasi/27/leasing>, 2 Temmuz 2005.

KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi: “Franchising Rehberi”, (Çevrimiçi) <http://www.girisimciliknetwork.gen.tr>, 1 Ağustos 2005.

Mali Piyasalar Çalışma Grubu: “Türk Mali Sektörü Raporu”, **Rapor** (Ek 7), İzmir İktisat Kongresi, (Çevrimiçi) <http://www.tbb.org.tr>, 11 Şubat 2005.

Mali Piyasalar Çalışma Grubu: “Türk Mali Sektörü Raporu”, **Rapor** (Ek 9), İzmir İktisat Kongresi, (Çevrimiçi) <http://www.tbb.org.tr>, 11 Şubat 2005.

Mali Piyasalar Çalışma Grubu: “Türk Mali Sektörü Raporu”, **Rapor** (Ek 10), İzmir İktisat Kongresi, (Çevrimiçi) <http://www.tbb.org.tr>, 11 Şubat 2005.

MIT Entrepreneurship Center: “Venture Support Systems Project: Angel Investors”, (Çevrimiçi) <http://entrepreneurship.mit.edu/Downloads/AngelReport.pdf>, 3 Haziran 2005.

National Life Finance Corporation: “Providing Assistance to SMEs”, (Çevrimiçi) http://www.kokukin.go.jp/pfce/about_nlfc/06_providing_assistance.html, 21 Ağustos 2005.

National Life Finance Corporation: “The Role of Government Financial Institutions”, (Çevrimiçi) http://www.kokukin.go.jp/m/13_english/pdf/report2002/profile-2002.pdf, 1 Mart 2005.

OECD: “Facilitating SMEs Access to International Markets”, (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org/dataoecd/6/12/31919223.pdf>, 2 Haziran 2005.

OECD: “Small and Medium Enterprise Outlook 2002”, (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org>, 4 Temmuz 2005.

OECD: “Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey: Issues and Policies”, (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf>, 28 Ağustos 2005.

Onursal, Erkut: “Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanına Yardımcı Bir Yöntem: Forfaiting”, (Çevrimiçi) <http://www.ihracatdunyası.com/makale/makale17.html>, 15 Mart 2005.

Prowse, Stephen: “Trends and Prospects in Venture and Angel Investments in New Media Companies”, (Çevrimiçi) <http://www.citi.columbia.edu/conferences>, 26 Temmuz 2005.

Robinson, Robert J., Mark Van Osnabrugge: “Angel Investing”, (Çevrimiçi) <http://hbswk.hbs.edu/item.jhtml?id=1829&t=finance>, 23 Temmuz 2005.

SBA: (Çevrimiçi) http://app1.sba.gov/glossary/dsp_alphabet.cfm?Letter=5, 8 Ağustos 2005.

SBA: (Çevrimiçi) <http://www.sba.gov/financing/sbaloan/cdc504.html>, 7 Ağustos 2005.

SBA: (Çevrimiçi) <http://www.sba.gov/financing/sbaloan/microloans.html>, 7 Ağustos 2005.

SBA: (Çevrimiçi) http://www.sba.gov/financing/subfiles/7a_maturities.html, 9 Ağustos 2005.

SBA: (Çevrimiçi) http://www.sba.gov/financing/subfiles/guaranty_percents.html, 9 Ağustos 2005.

SBA: (Çevrimiçi) http://www.sba.gov/financing/subfiles/maximum_loan_amounts.html, 9 Ağustos 2005.

SBA: (Çevrimiçi) <http://www.sba.gov.sbir/indexsbir-sttr.html>, 8 Ağustos 2005.

SBA: (Çevrimiçi) <http://www.sba.gov/VETS/lending.html>, 7 Ağustos 2005.

SIDO, (Çevrimiçi) <http://www.smallindustryindia.com/thrustareas/CREDIT.htm>, 20 Ağustos 2005.

Small and Medium Enterprise Agency: “Facilitation of Fund Supply”, (Çevrimiçi) http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/04/01_01.html, 1 Ağustos 2005.

SMBA: “Annual SME Trends”, (Çevrimiçi) http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_1.jsp, 3 Mart 2005.

SMBA: “Change in the No. of Establishments by Enterprise Size”, (Çevrimiçi) http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_3.jsp, 24 Mart 2005.

SMBA: “Exports by Region”, (Çevrimiçi) http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_10.jsp, 4 Mart 2005.

SMBA: “Korean SMEs”, (Çevrimiçi) http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_1.jsp, 27 Ağustos 2005.

SMBA: “Korean SMEs”, (Çevrimiçi) http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_6.jsp, 13 Mart 2005.

SMBA: “No. of Establishments and Employees”, (Çevrimiçi) http://www.smba.go.kr/main/english/sub3/sub03_4_2_2.jsp, 4 Mart 2005.

SMBA: “Prosperity With Competitive & Innovative SMEs”, (Çevrimiçi) <http://www.smba.go.kr/main/english/sub1/Prosperity.pdf>, 7 Mart 2005.

Souza, C. M D: “Integrating Environment Management in Small Industries of India, (Çevrimiçi) <http://egj.lib.uidaho.edu/egj14/souza1.html>, 20 Ağustos 2005.

SPK: “Girişim Sermayesi Nedir?”, (Çevrimiçi) http://www.spk.gov.tr/kyd/yo/rsyo/gsyo_tanitimrehberi.html, 5 Haziran 2005.

SPK: “KOBİ Piyasasını İşletecek Şirketin Kuruluşu Toplantısı”, **Basın Duyurusu**, (Çevrimiçi) <http://www.spk.gov.tr/haberDuyuru/haberduyuru.htm?tur=basinaciklamaları>, 6 Temmuz 2005.

Srikant, Sreedhar: “The Role of Public Policy in Promoting Innovation Among Small and Medium Enterprises: A Comparative Study of India and Korea”, (Çevrimiçi) <http://cherry.iac.gatech.edu/sim/students/papers97s/srikant.PDF>, 10 Mayıs 2005.

Statistics Canada: (Çevrimiçi) <http://www.statcan.ca>, 2 Şubat 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı: “Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ”, Tebliğ No: 98/13, (Çevrimiçi) <http://www.dtm.gov.tr/ihr/dvyardim/cevre.htm>, 27 Ağustos 2005.

T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı: “AYB Kredisi”, **Basın Duyurusu**, (Çevrimiçi) http://www.hazine.gov.tr/duyuru/basin2004/Diseko_20041130_AYBKredisi.pdf, 1 Ağustos 2005.

T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı: “Devlet Bakanı Sayın Ali Babacan’ın AYB’den sağlanan Sanayi Sektörü Global Kredisi İmza Töreninde Yaptığı Konuşma”, **Basın Duyurusu**, (Çevrimiçi) http://www.hazine.gov.tr/duyuru/basin2004/AB_AYB_Kredi_anlasmasi_4mart2004.pdf, 1 Haziran 2005.

T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı: “Factoring Şirketleri”, (Çevrimiçi) <http://www.treasury.gov.tr/çalışma-rapor.htm>, 10 Şubat 2005.

T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı: “Finansal Kiralama Şirketleri”, (Çevrimiçi) <http://www.treasury.gov.tr/çalışma-rapor.htm>, 10 Şubat 2005.

T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı: “Forfaiting Şirketleri”, (Çevrimiçi) <http://www.treasury.gov.tr/çalışma-rapor.htm>, 10 Şubat 2005.

T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı: “Kredi Anlaşması”, **Basın Duyurusu**, (Çevrimiçi) http://www.hazine.gov.tr/duyuru/basin2004/basin_duyurusu_diseko_kredi_20040505.pdf, 9 Mayıs 2005.

The Bank of Korea: (Çevrimiçi) <http://www.bok.or.kr>, 12 Nisan 2005.

The Bank of Korea: (Çevrimiçi) <http://www.bok.or.kr/index.jsp>, 9 Şubat 2005.

The Korea Exchange: (Çevrimiçi) <http://www.sm.krx.co.kr/webeng/>, 9 Şubat 2005.

The Shoko Chukin Bank: “Annual Report 2003,” Japan, (Çevrimiçi) http://www.shokochukin.go.jp/pdf/ar03_5_1.pdf, 16 Ağustos 2005.

The World Bank, (Çevrimiçi) <http://www.worldbank.org.tr>, 1Ekim 2005.

The World Bank: “World Development Indicators Database”, (Çevrimiçi) http://www.worldbank.org/data/databytopic/GDP_PPP.pdf#search='gdp%20ranking%202004, 3 Şubat 2005.

The World Bank Group: “Second Export Finance Intermediary Loan (EFIL II)”, (Çevrimiçi) <http://www.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/TURKEYEXTN/0>, 20 Mayıs 2005.

The World Bank Group: “Turkey: World Bank Supports Export Finance Through a Third Loan”, (Çevrimiçi) <http://www.worldbank.org.tr/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/TURKEYEXTN/0>, 20 Mayıs 2005.

TKB: (Çevrimiçi) <http://www.tkb.com.tr>, 15 Ağustos 2005.

Toronto Stock Exchange: (Çevrimiçi) <http://www.tsx.com/en/aboutUs/index.html>, 15 Mart 2005.

Toronto Stock Exchange: “Company Listing”, (Çevrimiçi) <http://www.tsx.com/HttpController?GetPage=ListedCompaniesViewPage&Market=T&Language=en>, 1 Nisan 2005.

Toronto Stock Exchange: “Statistics”, (Çevrimiçi)
<http://www.tsx.com/en/pdf/TSXMonthlyStats-July2005.pdf>, 1 Ağustos 2005.

Toronto Stock Exchange: “Venture Exchange Company Listing” (Çevrimiçi)
<http://www.tsx.com/HttpController?GetPage=ListedCompaniesViewPage&Language=en&Market=VN>, 1 Haziran 2005.

Toronto Stock Exchange: “Venture Exchange Monthly Statistics”, (Çevrimiçi)
http://www.tsx.com/en/pdf/TSXVentureMonthlyStats_July2005.pdf, 15 Temmuz 2005.

TSKB: (Çevrimiçi) <http://www.tskb.com.tr/krediler.aspx>, 15 Mayıs 2005.

TSKB: “TSKB’nin Sunduğu Kredi Olanakları”, (Çevrimiçi) <http://www.tskb.com.tr>, 4 Nisan 2005.

TSPAKB: “Sermaye Piyasası Faaliyetleri İleri Düzey Lisansı Eğitimi: Finansal Yönetim”,
http://www.tspakb.org.tr/docs/egitim_notlari/finansal_yonetim_ileri.pdf, 3 Nisan 2005.

Tsukahara, Osamu: “Profile of JASME”, (Çevrimiçi)
<http://www.go.jp/jpn/topics/jasmpresentation.pdf>, 10 Ağustos 2005.

Türk Eximbank: (Çevrimiçi) <http://www.eximbank.gov.tr>, 11 Kasım 2005.

Türkiye Halk Bankası: (Çevrimiçi) <http://www.halkbank.com.tr>, 9 Kasım 2005.

Türkiye İş Bankası: (Çevrimiçi) <http://www.isbank.com.tr>, 16 Nisan 2005.

UFRAD: (Çevrimiçi) <http://www.ufrad.org.tr>, 10 Mart 2005.

UNESCAP: “Trade Finance Institutions and Their Role”, (Çevrimiçi)
http://www.unescap.org/tid/projects/tfuzb04_tfinst.pdf, 11 Ağustos 2005.

UNIDO: “General Review Study of Small & Medium Enterprise (SME) Clusters In India”,
(Çevrimiçi) <http://www.unido.org/userfiles/russof/small.pdf>, 2 Nisan 2005.

UNIDO: “Integrating SMEs In Global Value Chains: Towards Partnership for Development”, (Çevrimiçi) <http://www.unido.org/userfiles/PuffK/partnerships02.pdf>, 1 Nisan 2005.

Vakıfbank: (Çevrimiçi) <http://www.vakifbank.com.tr>, 10 Aralık 2005.

Vakıf Risk A.Ş.: (Çevrimiçi) <http://www.vakifrisk.com.tr>, 5 Temmuz 2005.

Wong, Andrew: “Angel Finance: The Other Venture Capital”, (Çevrimiçi)
<http://www.angelcapitalassociation.org>, 16 Haziran 2005.

Yapı Kredi Bankası: (Çevrimiçi) <http://www.ykb.com.tr>, 1 Ekim 2005.

D) DİĞER:

İMKB Kotasyon Müdürlüğü: “İkinci Ulusal Pazar Esasları”, **Genelge**, No: 204, 21 Temmuz 2004.

İMKB Kotasyon Müdürlüğü: “Yeni Ekonomi Pazarı Kuruluş ve Çalışma Esasları”, **Genelge**, No: 205, 21 Temmuz 2004.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı: “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar ve Tebliğ Hükümlerinin Uygulanmasına İlişkin **Genelge**”, Resmi Gazete No:25225, 10 Eylül 2003.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı: “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin **Tebliğ**”, Resmi Gazete No: 24322, 18 Şubat 2001.

T.C. Resmi Gazete, Tarih: 18 Haziran 2000, Sayı:24083A.

T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı: “KOSGEB Kuruluş Kanunu”, **Kanun**, No: 3624, Resmi Gazete No:20498, 12 Nisan 1990.

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.: **KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri Uygulama Esasları: 21 Mart 2005 Revizyonu**, Ankara, 21 Nisan 2003, s.1.

ÖZ GEÇMİŞ

Gonca BÜYÜR ATICI; 7 Mayıs 1975, Ankara doğumludur. İlköğrenimini, Kartal Merkez Eczacıbaşı İlköğretim Okulu'nda; Ortaöğrenimini, Kadıköy Anadolu Lisesi'nde tamamlamıştır.

Lisans eğitimini, 1997 yılında, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İngilizce İktisat Bölümü'nde tamamlamıştır.

Yüksek Lisans eğitimini, 1999 yılında, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Para Banka Bilim Dalı'nda tamamlamıştır. Yüksek Lisans derecesini, "Asya Krizi ve Türk Tekstil Sektörüne Etkileri" konulu tez çalışması ile almıştır.

1999 yılında İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı'nda Doktora programına başlamıştır.