

**T.C.
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSAL
SORUNLARI VE ÇÖZÜMÜ İÇİN İLERİ FİNANS
TEKNİKLERİNDEN YARARLANMA OLANAKLARI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

A. AHU GÜZEL

ANABİLİM DALI: İŞLETME

KOCAELİ-2001

**T.C.
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSAL
SORUNLARI VE ÇÖZÜMÜ İÇİN İLERİ FİNANS
TEKNİKLERİNDEN YARARLANMA OLANAKLARI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

A. AHU GÜZEL

**ANABİLİM DALI: İŞLETME
DANIŞMAN: PROF. DR. GÜLTEKİN RODOPLU**

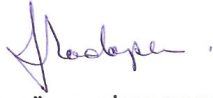
2001, KOCAELİ

T.C.
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSAL
SORUNLARI VE ÇÖZÜMÜ İÇİN İLERİ FİNANS
TEKNİKLERİNDEN YARARLANMA OLANAKLARI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Tezi Hazırlayan: ASİYE AHU GÜZEL
Tezin Kabul Edildiği Enstitü Yönetim Kurulu Tarihi ve No:13.09.2001-2001/12



PROF.DR.GÜLTEKİN RODOĞLU



PROF.DR. VASFİ HAFTACI



DOÇ.DR. SELMAN A. ERDEN

2001, KOCAELİ

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER.....	I
ÖZET.....	VII
ABSTRACT.....	VIII
KISALTMALAR.	IX
TABLOLAR.....	XII
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TANIMI

VE

FİNANSAL SORUNLARI

1.1. KOBİ TANIMI.....	3
1.1.1. Kobi Tanımında Kullanılan Ölçütler.....	3
1.1.1.1. Nitel Ölçütler.....	4
1.1.1.2. Nicel Ölçütler.....	5
1.1.2. Kobilerin Tanımında Dikkate Alınması Gereken Hususlar.....	6
1.1.3. Yabancı Ülkelerde ve Türkiye’de Kobi Tanımları.....	8
1.1.3.1. Yabancı Ülkelerdeki Tanımlar.....	8
1.1.3.1.1. Amerika Birleşik Devletleri.....	9
1.1.3.1.2. Fransa.....	9
1.1.3.1.3. Güney Kore.....	10
1.1.3.1.4. İngiltere.....	10
1.1.3.1.5. Almanya.....	11
1.1.3.1.6. Japonya.....	12
1.1.3.1.7. İtalya.....	13
1.1.3.1.8. OECD ve AB Tanımları.....	14

1.1.3.2. Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı.....	15
1.1.3.2.1. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği’nin Tanımı.....	16
1.1.3.2.2. Türkiye Halk Bankası Tanımı.....	17
1.1.3.2.3. Devlet İstatistik Enstitüsü Tanımı.....	18
1.1.3.2.4. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Tanımı.....	18
1.1.3.2.5. Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası Tanımı.....	19
1.2. FİNANSAL SORUNLARI	19
1.2.1. Yönetim ve Organizasyondan Kaynaklanan Sorunlar.....	20
1.2.2. Sermaye Yapıları İle İlgili Sorunlar.....	22
1.2.2.1. Başlangıç Sermayesi İle İlgili Sorunlar.....	22
1.2.2.2. Çalışma Sermayesi İle İlgili Sorunlar.....	23
1.2.3. Mali Piyasalar İle İlgili Sorunlar.....	23
1.2.3.1. Kobi’lerin Para Piyasasında Karşılaştıkları Sorunlar.....	24
1.2.3.2. Sermaye Piyasasında Karşılaşılan Sorunlar.....	27
1.2.4. Kobi’lerin Teşviklerle İlgili Karşılaştıkları Sorunlar.....	28

İKİNCİ BÖLÜM

2. KOBİ’LERİN FİNANS KAYNAKLARI

VE

ÖRGÜTLERİ

2.1. TEŞVİKLER YOLU İLE FİNANS.....	29
2.1.1. Kobi Yatırımlarına Yönelik Teşvikler.....	29
2.1.2. İhracata Yönelik Teşvikler.....	38
2.1.2.1. AR-GE Yardımı.....	38
2.1.2.2. Eğitim Yardımı.....	39
2.1.2.3. İstihdam (Yol Açma) Yardımı.....	39
2.1.2.4. Pazar Araştırması Yardımı.....	39
2.1.2.5. Yurt Dışı Ofis – Mağaza Yardımı.....	39

2.1.2.6. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi.....	40
2.1.2.7. Yurt Dışı Fuar Yardımı.....	40
2.1.2.8. Uluslararası Nitelikte Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesine İlişkin Karar.....	40
2.1.2.9. Patent, Faydalı Model ve Endüstriyel Tasarım Tescili Harcamalarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ.....	41
2.1.2.10. İhracat, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Tebliğ.....	41
2.2. KREDİLER YOLU İLE FİNANS.....	41
2.2.1. Halk Bankası Kredileri.....	42
2.2.1.1. Kooperatif Kredileri.....	42
2.2.1.2. Sanayi Kredileri.....	44
2.2.1.3. Fon Kredileri.....	44
2.2.2. Eximbank Kredileri.....	45
2.2.2.1. Eximbank Sevk Öncesi Türk Lirası Kobi İhracat Kredisi.....	46
2.2.2.2. Eximbank Sevk Öncesi Döviz Kobi İhracat Kredi.....	46
2.2.3. Dış Kaynaklı Krediler.....	47
2.2.3.1. Dünya Bankası Kaynaklı Krediler.....	47
2.2.3.1.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Projesi Fonu (3067 TU).....	47
2.2.3.1.2. Dünya Bankası Tarımsal Sanayi Projesi (3077 TU).....	48
2.2.3.1.3. Diğer Dünya Bankası Kredileri.....	49
2.2.3.2. KSF-1 Özel Kredi Fonu.....	51
2.2.3.3. KSF-1 Çevre Koruma Fonu.....	52
2.2.3.4. EPI II Sınai Çevre Koruma Fonu.....	52
2.2.3.5. KFW Teşvik Fonu.....	53
2.2.3.6. Sanayileşme Fonu Döviz Kredisi.....	54
2.2.3.7. Türk Cumhuriyetleri Fonu (TRILATCO) Kredisi.....	55

2.3. KOBİ'LERİN SERMAYE PİYASASINDAN YARARLANMA	
OLANAKLARI.....	56
2.3.1. Sermaye Piyasasının İşletmelere Sağlayacakları Yararlar.....	57
2.3.1.1. Şirketlerin Hisse Senetlerine Likidite Yaratma.....	57
2.3.1.2. Finansman Temin Etme.....	57
2.3.1.3. Kurumsallaşma.....	57
2.3.1.4. Globalleşme.....	57
2.3.1.5. Tanınma.....	58
2.3.1.6. Vergi Avantajı.....	58
2.3.2. Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler.....	58
2.3.2.1. İşleyişi ve Özellikleri.....	58
2.3.2.2. Varlığa Dayalı Menkul Kıymet İhracı.....	59
2.3.2.3. Varlığa Dayalı Menkul Kıymetlerin Kobi'lerin Finansmanı Açısından Önemi.....	60
2.3.3. Tezgah Üstü Hisse Senedi Sermaye Piyasası.....	61
2.3.3.1. Tezgah Üstü Hisse Senedi Piyasasının Genel Çerçevesi.....	62
2.3.3.2. Türkiye'de Tezgah Üstü Hisse Senedi Piyasasının Kurulması....	64
2.3.4. Yeni Şirketler Pazarı.....	65
2.3.4.1. Yeni Şirketler Pazarının Özellikleri ve İşleyişi.....	66
2.3.4.1.1. Yeni Şirketler Pazarında İşlem Görecek Hisse Senetleri.....	66
2.3.4.1.2. Garantörlük.....	67
2.3.4.2. Yeni Şirketler Pazarının Amaçları.....	67
2.3.4.3. Yeni Şirketler Pazarının Yararları.....	68
2.3.4.3.1. Makro Ekonomi Açısından.....	68
2.3.4.3.2. Kurumsal Finansman Açısından.....	68
2.3.4.3.3. Yatırımcılar Açısından.....	69
2.3.5. Bölgesel Pazar.....	69
2.3.5.1. Bölgesel Pazarın Özellikleri ve İşleyişi.....	69
2.3.5.2. Bölgesel Pazarın Amacı.....	70
2.3.5.3. Bölgesel Pazarın Yararları.....	71
2.3.6. Kobi'lerin Sermaye Piyasalarından Yararlanmama Nedenleri.....	71
2.3.7. Küçük İşletme Etkisi.....	72

2.4. FİNANS ÖRGÜTLERİ.....	73
2.4.1. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri.....	74
2.4.1.1. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Mevzuatı.....	74
2.4.1.2. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine Yönelik Mevcut Teşvikler.....	76
2.4.1.2.1. Finansman Destekleri.....	76
2.4.1.2.2. Özel Destekler.....	77
2.4.1.3. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ve Kobi'ler.....	78
2.4.1.4. Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar.....	81
2.4.2. Kredi Garanti Fonu.....	81
2.4.3. Risk Sermayesi.....	83
2.4.3.1. Risk Sermayesinin Tanımı.....	84
2.4.3.2. Risk sermayesinin Özellikleri.....	84
2.4.3.3. Risk Sermayesi Finansman Modelinin Yapısı ve İşleyişi.....	87
2.4.3.4. Dünyada ve Türkiye'de Risk Sermayesi Uygulamaları.....	90
2.4.4. Kobi A.Ş.	94

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. KOBİ'LERİN

İLERİ FİNANS TEKNİKLERİNDEN YARARLANMA OLANAKLARI

3.1. FACTORING.....	96
3.1.1. Factoring'ın Tanımı.....	97
3.1.2. Factoring'ın Amacı, İşleyişi ve Özellikleri.....	97
3.1.3. Factoring İşleminin Türleri.....	98
3.1.3.1. Yerel (Yurtiçi) Faktoring	98
3.1.3.2. Uluslararası (Yurtdışı) Faktoring	99
3.1.3.3. İhracat Factoring'i.....	99
3.1.3.4. İthalat Factoring'i.....	100
3.1.3.5. Açık (Bildirimli) Factoring.....	101
3.1.3.6. Gizli (Bildirimsiz) Factoring.....	101
3.1.3.7. Kabilirücu Factoring.....	101
3.1.3.8. Gayrikabilirücu	102
3.1.3.9. Vade Factoring'i	102
3.1.3.10. Ön Ödemeli Factoring	102

3.1.3.11. Tam Hizmet (Full Service) Factoring	103
3.1.3.12. Fatura İskontosu Yöntemi	103
3.1.3.13. Acente Factoring’i	104
3.1.3.14. Toplam Factoring	104
3.1.4. Kobi’lerin Factoringden Yararlanma Nedenleri.....	105
3.2. LEASING.....	106
3.2.1. Leasing’in Tanımı.....	106
3.2.2. Leasing’in Amacı, İşleyişi ve Özellikleri.....	107
3.2.3. Leasing Türleri.....	108
3.2.3.1. Faaliyet Kiralaması	108
3.2.3.2. Finansal Kiralama	109
3.2.3.3. Satış ve geri Kiralama	109
3.2.4. Kobi’lerin Leasing’den Yararlanma Nedenleri.....	109
3.3. FORFAITING.....	112
3.3.1. Forfaiting’in Tanımı.....	112
3.3.2. Forfaiting’in Amacı, İşleyişi ve Özellikleri.....	113
3.3.3. Kobi’lerin Forfaiting’den Yararlanma Nedenleri.....	114
3.4. FRANCHISING.....	115
3.4.1. Franchising’in Tanımı.....	115
3.4.2. Franchising’in Amacı, İşleyişi ve Özellikleri.....	116
3.4.3. Kobi’lerin Franchising’den Yararlanma Nedenleri.....	119
SONUÇ.....	121
EKLER	
EK 1: KOBİLERE YÖNELİK DESTEK UNUSURLARINDA	
BÖLGESEL AYIRIM.....	124
KAYNAKLAR	125

ÖZET

Küçük ve orta ölçekli işletmeler krizler karşısındaki koruyucu yapıları nedeniyle, ülke ve küresel ekonomi için oldukça önemlidir. 1970'li yıllarda yaşanan iki büyük kriz küçük ve orta ölçekli işletmelerin kriz dönemlerini büyük işletmelere nazaran daha az kayıpla atlattıklarını göstermiştir. Bunun nedeni talepte meydana gelen ani değişimlere kolayca uyum sağlayabilmeleridir.

Küçük ve orta ölçekli işletmeler aynı zamanda istihdam ve devletin vergi gelirlerine olan katkılarıyla da ekonomik gelişmeye destek olmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletmeler dünya ve ülke ekonomisinin gelişmesinde önemli roller üstlenmektedirler. Ancak mal ve hizmet piyasalarının liberalizasyonu KOBİ'lere bazı sorunlar da yüklemiştir. Bu sorunların büyük çoğunluğu finansman yetersizliğinden kaynaklanmaktadır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde KOBİ'lerin tanımlarına ve finansal sorunlarına yer verilmiştir. İkinci bölümde KOBİ'lerin finans kaynakları ve örgütleri anlatılmakta, üçüncü bölüm de ise bu sorunların çözümü için ileri finansal tekniklerinden yararlanma olanakları incelenmektedir.

ABSTRACT

The small and medium sized enterprises (SMEs) are important for national and also global economies cause their protective constitution towards the crises . The two important crises that was lived in 1970's showed that the small and medium sized enterprises (SMEs) can rid of crises much less losses than bigger firms . Because the small and medium sized enterprises can adapt themselves to decreases in demand easier that other firms.

And also they are contributing to the national economies of the countries, creating jobs and revenue for the government.

The small and medium sized enterprises (SMEs) that have got important functions for national and global development. But the liberalization of markets for goods and services presents particular problems for SMEs in developing and transition economies. The majority problems sources of financial problems.

In the first part; the different definitions and financial problems of SMEs narrated. The financial structures of SMEs and the financial companies that support SMEs argued at the second part. The methods and techniques that can be solution for the problems of SMEs discussed at the third part of the thesis.

KISALTMALAR

A.g.d.t.	:Adı Geçen Doktora Tezi
A.g.e.	:Adı Geçen Eser
A.g.m.	:Adı Geçen Makale
A.g.w.s.	: Adı Geçen Web Sitesi
A.g.y.l.t.	:Adı Geçen Yüksek Lisans Tezi
ASO	:Anakara Sanayi Odası
A.Ş.	:Anonim Şirket
AB	:Avrupa Birliği
ABD	:Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	:Araştırma Geliştirme
BKK	:Bakanlar Kurulu Kararı
DİE	:Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT	:Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	:Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTSS	:Dış Ticaret Sermaye Şirketleri
EPI	:Environmental Protection in Industries, (Kobi'lerin Çevreye Yönelik Yatırımlarının Finanse Edilmesi için Yatırım Katkısı)
FERIS	:Dış Krediler Kur Farkı Fonu
FF	:Fransız Frangı
FOB	:Free On Board (Gemi Güvertesinde Teslim)
FŞT	:Finansman Şirketleri
FYO	:Finansman Yatırım Ortaklığı
GB	:Gümrük Birliği
Inc	:Incorporated (Limited Şirket)
İGEME	:İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
İKV	:İktisadi Kalkınma Vakfı
İMKB	:İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
KDV	:Katma Değer Vergisi

KFH	:Kobi Finans Holding
KFW	:Kreditanstalt für Wiederaufbau (Yeniden Yapılanma Kredi Kurumu)
KGF	:Kredi Garanti Fonu
KOBİ	:Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler
KOSGEB	:Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KÖY	:Kalkınmada Öncelikli Yöre
KÜSGEM	:Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi
KÜSGET	:Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı
MPM	:Milli Produktivite Merkezi
ODTU	:Ortadoğu Teknik Üniversitesi
OECD	:Organization For Economic Cooperation and Development (İktisadi Kalkınma ve İşbirliği Örgütü)
OKİK	:Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu
OTC	:Over-The-Counter (Tezgah Üstü)
R.G.	:Resmi Gazete
RS	:Risk Sermayesi
s	:Sayfa
S	:Sayı
SBA	:Small Business Administration (Küçük İşletme İdaresi)
SDŞ	:Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
SKB	:Sınai Kalkınma Bankası
SÖİK	:Sevk Önceki İhracat Kredisi
SPK	:Sermaye Piyasası Kanunu
T	:Türkiye
TESK	:Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
TKB	:Türkiye Kalkınma Bankası
TL	:Türk Lirası
TOBB	:Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

TRILATCO	:Türk Cumhuriyetleri Fonu
TSE	:Türk Standartları Enstitüsü
TSKB	:Türkiye Sanayi ve Kalkınma Bankası
TSYKB	:Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası
TÜP	:Tezgah Üstü Piyasalar
TÜSİAD	:Türkiye Sanayi ve İş Adamları derneği
Vb.	:Ve benzeri
Vd.	:ve diğer
VDMK	:Varlığa Dayalı Menkul Kıymet
YŞP	:Yeni Şirketler Pazarı

TABLÖLAR

TABLO 1: Güney Kore’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme ve Büyük İşletme Ayrımı.....	10
TABLO 2: İngiltere’de Sektörlere Göre Küçük İşletme Tanımı.....	11
TABLO 3: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tanımında Kullanılan Nicel Kriterler.....	12
TABLO 4: Japonya’da Sektörlere Göre Yapılan Sınıflandırma.....	13
TABLO 5: Ticaret ve İmalat Sektöründe Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sınıflandırılması.....	14
TABLO 6: Türkiye Halk Bankası işletme büyüklüğü Sınıflandırması.....	18
TABLO 7: D.İ.E. İşletme büyüklüğü Sınıflandırması.....	18
TABLO 8: KOSGEB İşletme büyüklüğü Sınıflandırması.....	19
TABLO 9: Yeni Şirketler Pazarının Özellikleri.....	70
TABLO 10: Bölgesel Pazarın Özellikleri.....	74
TABLO 11: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ve Ortaklarının Sektörel Dağılımı.....	82
TABLO 12: Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin İllere Göre Dağılımı.....	82
TABLO 13: KGF (Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş.) İstatistikleri....	90
TABLO 14: Kredi Garanti Fonu Tarafından üstlenilen Garanti/Kefaletin Fonksiyonel Dağılımı.....	90
TABLO 15: Risk Sermayesi Fon Kaynakları.....	93
TABLO 16: Bazı Ülkelere Göre Risk Sermayesi Fon Kaynaklarını Oluşturan Kuruluşlar.....	94
TABLO 17: Risk Sermayesi Yatırımlarının Sektörel Dağılımları.....	95

GİRİŞ

1970'li yıllarda yaşanan dünya ekonomik krizine kadar, ölçek ekonomilerinden yararlanan büyük işletmelerin, ekonomik sistemin ana unsurları oldukları yolunda kabul gören bir düşünce hakimdi. Ancak kriz dönemlerinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin (kobi), esnek yapılarıyla büyük işletmelere nazaran değişen koşullara daha kolay adapte olmaları ve dolayısıyla krizlerden daha az etkilenmeleri fark edilmelerini sağlamıştır. Aynı zamanda değişen ekonomik ve sosyal koşullar altında tüketici tercihlerinde meydana gelen değişim sonucu üretim ve maliyetle rekabetin yerini, kaliteyle rekabetin alması kitle üretim dönemini sona erdirmiştir. Bu yeni dönemde tüketicinin tercihlerini belirleyen en önemli unsur kalite faktörü olmuş, bu da kitle üretimi yapan büyük işletmelerin ani talep değişimlerine uyum gösterememeleri sonucu kobi'lerin gölgesinde kalmasına neden olmuştur.

Özellikle 1973 petrol bunalımı bu süreci hızlandıran en önemli etken olmuştur. 1980 yılından itibaren hıza dayalı rekabet döneminin başlamasıyla hantal yapılı binlerce personel çalıştıran ve dikey bir hiyerarşik sistemle yönetilen firmaların yerini, küçülen hızlı kararlar alıp uygulayabilen esnek bir yönetim hiyerarşisine sahip dinamik firmalar almaya başlamıştır.

Kobi'lerin, rakiplerinin önüne geçerek küresel bazda yok edici rekabet şartlarına dayanabilmeleri "Küçük güzeldir" anlayışını giderek güçlenmektedir.

Dünyadaki gelişmelere paralel olarak Türkiye gerçekleri için de kobi'ler önemli bir yere sahiptir. Bugün Türkiye'de imalat sanayiinde faaliyet gösteren işletmelerin %99.5'ini kobi'ler oluşturmaktadır. Yine aynı şekilde imalat sanayiindeki istihdamın % 61.1'i küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinde yer almaktadır. Ancak şu zamana kadar, Türk ekonomik sistemi içerisinde bu denli büyük öneme sahip olan kobi'lere verilen destek politikaları aynı şekilde önemli olamamış, politikalar mevcut sorunlara çözüm üretmediği gibi bazı durumlarda kobi'lerin gelişmelerine engel olmuştur.

Ekonomik istikrarsızlığın hakim olduğu Türkiye’de, kriz ortamlarında dahi ekonomik istikrar unsuru kabul edilen kobi’lerin geliştirilmesi ve desteklenmesi gerekmektedir.

Bugün Türk ekonomisinin önemli yapı taşlarından sayılan kobi’ler, pazarlama, planlama, finansman ve yeni teknolojilere adaptasyon gibi çözüm bekleyen sorunlarla mücadele etmektedirler.

Bu çalışmanın amacı kobi’lerin finansman sorununu irdelemek ve bu sorunun çözümü için kobi’lerin ileri finans tekniklerinden yararlanma olanaklarının incelemektir.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde literatürde yer alan küçük ve orta ölçekli işletme (Kobi) tanımları verilerek, bu işletmelerin mevcut finansal sorunları üzerinde durulmaktadır. İkinci bölümde kobi’lerin finans kaynakları ve örgütleri detaylı olarak incelenmektedir. nc bölümde ise kobi’lerin ileri finans tekniklerinden yararlanma olanakları ayrıntılı bir Şekilde anlatılmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM
1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TANIMI
VE
FİNANSAL SORUNLARI

Bu bölümde kobi'lerin tanımına ilişkin çeşitli görüşlere yer verilecek ve bu işletmelerin finansal sorunları irdelenecektir.

1.1. KOBİ TANIMI

Tüm ekonomilerin temel dinamiğini oluşturmasına rağmen, bugün dünya literatüründe üzerinde fikir birliği sağlanmış bir küçük ve orta ölçekli işletme tanımı bulunmamaktadır. Kavramın kapsamı ekonomik kalkınmışlık düzeyine göre farklılık gösterirken, aynı kalkınma düzeyindeki ülkeler arasında da değişmektedir. Hatta kimi zaman aynı ülkenin değişik sektörlerinde farklı şekilde tanımlanırken, aynı sektördeki kurumlar arasında da bu konuda fikir birliği yoktur. Bu farklılaşmanın temel nedeni, kobi'lerin buldukları ülkeye ve sektöre göre nicel ve nitel olarak değişik özellikler göstermesidir¹.

Tanımlarda bir bütünlük sağlamak amacıyla ele alınan kriterler veya özellikleri nicel ve nitel özellikler olarak iki gruba ayırarak incelemek daha sağlıklı olacaktır².

1.1.1. Kobi Tanımında Kullanılan Ölçütler

Kobi'ler olgusunu nicel ölçütlere dayandırma eğilimi özellikle işletme iktisadı literatüründe çok yaygın bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımın en önemli gerekçesi nitel ölçütlere dayanılarak işletmelerin küçük, orta ve büyük işletmeler şeklinde açık, objektif ve belirgin bir sınıflandırmaya tabi tutulamayacağıdır. Böylece işletme iktisadı literatüründe genellikle ikili bir sınıflandırmaya gidilmektedir: bir tarafta bir

¹ Halil Sariaslan, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları, Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi**, Ankara: TOBB Yayınları No: Genel 281, 1994, s.12.

² Mete Oktav, Günel Önce, Alican Kavas, Mustafa Tanyeri, **Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri**, Ankara: TOBB Yayınları, Genel Yayın No: 176, Ar-Ge:79, 1990, s.1.

grup olarak ele alınan kobi'ler, diğer tarafta büyük işletmeler³.

İşletme büyüklüğünün ve özellikle de kobi'ler olgusunun belirlenmesinde ve tanımlanmasında nicel ölçütlerin yanında nitel ölçütlerin de gerekliliği sık sık vurgulanır. Bu yaklaşımın temel dayanağı konunun salt işletme iktisadının dar kalıpları içinde ele alınamayacağı, daha geniş kapsamlı olduğu şeklindeki görüşün bir sonucudur. Bu görüşe göre konunun ekonomik, sosyal ve politik boyutlarının da dikkate alınması gerekir. Zira bir yandan tüm boyutların nicel ifadesi mümkün olmamakta, öte yandan tek tek boyutlar arasındaki karşılıklı ilişkiler her boyutun münferit olarak nicel ifadesini yetersiz kılmaktadır. Hatta bu durum yanlış anlaşılma ve değerlendirmelere yol açabilir. Böylece objektifliğin sağlanabilmesi amacıyla kullanılan nicel ölçütler tam tersine, gizli bir subjektifliğin kaynağı durumuna düşebilir. Bu nedenle nitel özellikler kobi'lerin belirlenmesinde, tanımında muhakkak göz önünde tutulmalıdır⁴.

1.1.1.1. Nitel Ölçütler

Kobi tanımında kullanılan nitel (kalitatif) kriterler aşağıdaki gibidir⁵:

- Müteşebbis mülkiyet ve yönetimin tek elde birleşmesi, Bağımsız mülkiyet ve bağımsız yönetim,
- Yönetim tekniklerinin uygulanmaması veya yetersizliği,
- İşletme sahibinin işletmeyle özdeşleşmesi tüm riski üstlenmesi,
- İşletmede işverenin ve aile fertlerinin fiilin çalışması veya potansiyel desteklerinin düşünülmesi,
- İşbölümü ve uzmanlaşma derecesi, Üst yönetimde işbölümü ve uzmanlaşmaya gidilememesi,
- Sermayenin sınırlı olması, finansal yetersizlik ve Sermaye piyasalarından faydalanamama,

³ Tamer Müftüoğlu, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Kobi'ler**, 4. Bası, Ankara: Turhan Kitabevi, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar: 10, 1998, s.42.

⁴ A.g.e., s.42.

⁵ Nihat Kaya, Ümit Peçen, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Yolları**, İstanbul: EGSBANK Bilim, Kültür ve Sanat Yayınları (3), 1999, s.5., Hafize Yeğen, **Küçük İşletmelerin Başlıca Özellikleri, Sorunları ve Konuyla İlgili Karşılaştırmalı Bir Çalışma**, İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 1990, s.6.

- Pazar payının sınırlı olması,
- İşletme sahibinin teknik yeterliliği ve mesleğine saygısı,
- Gerek alım gerekse satım işlerinde işletmenin pazarlık gücünün zayıflığı,
- İşveren ve işçi arasında yakın bir ilişkinin bulunması,
- Sosyal teknoloji düzeyi,
- Verimlilik düzeyi.

1.1.1.2. Nicel Ölçütler

İşletmelerin büyüklüklerini Nicel (Kantitatif) olarak belirlemede kullanılan başlıca kriterler aşağıdaki gibidir⁶:

- Çalıştırılan personel sayısı,
- Çalışma süresi,
- Ücret toplamı veya işgücü maliyeti toplamı,
- Sabit varlıkların miktarı,
- Sabit varlıkların değeri,
- Makine sayısı,
- Makine parkı değeri,
- Makinelerin iş zamanı fonu toplamı,
- Yıllık amortisman tutarı,
- Kullanılan alan,
- Kullanılan hacim,
- Kullanılan malzeme miktarı,
- Malzeme maliyeti,
- Kullanılan enerji miktarı ve/veya enerji maliyeti,
- Toplam çevirici güç,
- Toplam sermaye,
- Özsermaye,
- Çalışma (işletme) sermayesi,
- Sabit sermaye,
- İş istasyonu sayısı,
- Sipariş sayısı,

⁶ Müftüoğlu, a.g.e., s.76-77.

- Sipariş tutarı (değeri),
- İşletme kapasitesi,
- Kapasite kullanım derecesi,
- Vardiya sayısı,
- Üretim derinliği (üretim aşamaları sayısı),
- Satış tutarı,
- Kar hacmi,
- Katma değer,
- Ödenen vergi tutarı,
- Net servet,
- Piyasa payı,
- İhracat/satış tutarı oranı.

Kobi'lerin esas itibariyle nicel değil, nitel bir olgu olduğu belirtilebilir. Bu sonuç sanayi işletmelerinde daha büyük bir geçerliliğe sahiptir. Bu nedenle küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin belirlenmesinde veya tanımlanmasında nitel ölçütler üzerinde bilhassa durulmalıdır. Ayrıca, nitel özellikler içinde girişimci unsurunun özel bir yeri olduğu, bu kesim işletmelerin asıl belirleyicisinin tüm işletmeye hakim olan, ona kişisel damgasını vuran girişimci olduğu kabul edilir⁷.

1.1.2. Kobi'lerin Tanımında Dikkate Alınması Gereken Hususlar

Kobi'lerin tanımında dikkate alınması gereken hususlar aşağıdaki gibi özetlenebilir⁸:

- Konu bilimsel açıdan gerekli olgunluğa henüz kavuşmadığından, bilimsel gereklere uygun objektif bir tanım aramanın anlamı da yoktur. Konuya esas olan amaca, sektöre, bölgeye göre pragmatik tanımlar geliştirilmesi gerekmektedir.
- Kobi'lerin tanımlanması gereğine ihtiyaç duyulmaktadır. Ancak buna bilimsel değil pragmatik açıdan yaklaşılmalıdır. Başka bir deyişle herkes tarafından kabul edilecek, her zaman ve yerde geçerli bir tanım değil,

⁷ Kaya, Peçen, **a.g.e.**, s.5.

⁸ Müftüoğlu, **a.g.e.**, s.100-106.

amaca göre tanım geliştirilmelidir. Burada önemli olan amacın ve şartların açık bir şekilde belirlenmesidir. Bu amaç ve şartlara uygun küçük işletme tanımının geliştirilmesi ise bilimsel olmaktan ziyade pragmatik bir konudur.

- Küçük ve orta ölçekli işletme olgusu esas itibariyle nitel bir karaktere sahiptir. Zira bu işletmelerin kimliğini belirleyen çok sayıda boyutlardan ancak bir kısmı nicel olarak ifade edilebilmekte yani ölçülebilmektedir. Bu nicel boyutlar kobi'ler olgusunun tümünü ifade etmekte yetersiz kalmaktadır. Dolayısıyla bu işletmelerin tanımında ölçülmeyen nitel özelliklere yeterince yer verilmelidir.
- Kobi'lerde temel belirleyici unsur girişimcidir. Bu işletmelerde kişisellik, kişiye bağlılık büyük işletmelere göre çok daha fazladır. Genel işletme tanımından küçük işletme tanımına geçebilmek için, bu hususun dikkate alınması gerekir.
- Her ne kadar kobi'ler temelde nitel bir olgu olarak ortaya çıkıyorsa da, bir çok durumlarda bu işletmelerin nicel olarak tanımlanması gerekmektedir. İşletmelerin kobi'ler olarak sınıflandırılması kesin çizgilerle değil, bir geçiş aralığı ile mümkündür. Burada yapılabilecek en önemli hata, her yerde geçerli olabilecek, herkes tarafından kabul edilebilecek nicel ölçüler aramaktır.
- Nicel ölçütler mümkün olduğunca işletmenin potansiyel üretim gücünü ifade edebilmektedir. Bu potansiyelin tamamının değil de sadece fiilen kullanılan kısmını ifade eden nicel ölçütler işletme büyüklüğünün tanımlanmasında yetersiz kalırlar. Zira işletme büyüklüğü potansiyelin ne kadarının kullanıldığıyla değil, potansiyelin kendisiyle ilişkili bir kavramdır.
- İşletme büyüklüğünün ölçülmesine esas alınacak nicel ölçütlerin belirlenmesinde mümkün olduğunca fiziksel ölçütler tercih edilmeli, parasal ölçülerden kaçınılmalıdır. Zira parasal ölçüler piyasa fiyatlarından etkilenerek yanlış değerlendirmelere yol açabilirler.

Kobi'ler tanımını başlıca şu faktörler etkilemektedir⁹:

- Zaman,
- Ekonomik Düzey,
- Sanayileşme düzeyi,
- Kullanılan teknoloji,
- Pazarın büyüklüğü,
- Faaliyette bulunulan işkolu,
- Kullanılan üretim tekniği,
- Üretilen malın Özellikleri,
- Kişi, kuruluşlar ve araştırmalar.

1.1.3. Yabancı Ülkelerde ve Türkiye'de Kobi Tanımları

Daha öncede belirtildiği gibi kobi'lerin fikir birliğine varılmış bir tanımlamaları olmadığı gibi bu tanımlar, ülkeden ülkeye, sektörden sektöre, konuyu ele alan kurumlardan kurumlara da farklılık göstermektedir. Hem tanımlama ile ilgili sorunun daha iyi anlaşılabilmesi hem de kavramın daha iyi açıklanabilmesi açısından gerek Türkiye'de gerekse dünyada kabul gören tanımlamalara değinilecektir.

1.1.3.1. Yabancı Ülkelerdeki Tanımlamalar

Kobi'lerin tanımında ülkelerarası bir kavram birliği yoktur. Her ülke gelişmişlik düzeyine göre ve her sektör kendi teknik durumuna göre kobi'leri farklı biçimde tanımlamaktadır. Çünkü bu işletmelerin tüm özelliklerini kapsayan kalıcı bir tanım geliştirmek mümkün değildir. Ancak bir genellemeye gidildiğinde ülkelerin tanımları, ölçülebilen bir özellik gösteren satış miktarı, yatırılan sermaye miktarı ve personel sayısına dayandırılmaktadır¹⁰.

⁹ Ali Ceylan, **Küçük İşletmelerin Finansal Yönetimi ve Bursa Bölgesinde Bir Uygulama**, Bursa: 1982, s.1.'den Aktaran Melahat Ersoy, **Kobi'lerin Finansal Sorunları**, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 1999, s.7.

¹⁰ Sarıaslan, **a.g.e.**, s.15.

1.1.3.1.1. Amerika Birleşik Devletleri (ABD)

ABD’nde kobi’lerin belirlenmesine ilişkin resmi bir tanım yoktur. Fakat genel olarak kobi’lerin tanımında istihdam edilen işçi sayısı esas alınmaktadır. Bundan başka, küçük işletmelerin belirlenmesinde kullanılan en yaygın ikinci ölçüt işletmenin satış tutarıdır¹¹.

ABD’nde küçük işletmelere her türlü bilgi ve finansman desteği veren ve federal bir kuruluş olan SBA (Small Business Administration) İmalat Sektöründe faaliyet alanına göre 500 veya 1000 işçiden az işçi çalıştıran, toptan ticarete en fazla 100 işçi çalıştıran, perakende ticarete ise yıllık satış miktarı 3,5 yada 13,5 milyon doları geçmeyen diğer hizmet işletmelerinde ise yıllık satışları faaliyette buldukları alana göre 3,5 yada 14,5 milyon doları geçmeyen firmaları küçük işletme olarak tanımlanmaktadır. Amerika Vergi İdaresi ise yıllık satış gelirleri 1 milyon dolar ya da daha az olan işletmeleri küçük işletmeler olarak sınıflandırmaktadır¹².

1.1.3.1.2. Fransa

Fransa’da kobi’ler için resmi bir tanım yoktur. Kobi’ler Konfederasyonu (Heneral Confederation For Small and Medium-Sized Enterprises) 50 kişiden az işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme olarak kabul etmektedir¹³. Bu konfederasyon 50’den fazla ve 500’den az işçi çalıştıran işletmeleri de orta ölçekli işletme grubuna dahil etmiştir. Bu ayrıma ilaveten satış tutarları üzerinden de bir ayrıma gidilmiş, yıllık satış tutarları 50 milyon Fransız Frankını aşmayan işletmeler küçük ve orta ölçekli işletme kabul edilmiştir¹⁴. 50 milyon FF satış hacmi sınırı devlet yardımları uygulamasında 100 milyon FF’na kadar yükseltilmiştir¹⁵.

¹¹ Müftüoğlu, **a.g.e.**, s.107.

¹² Sarıaslan, **a.g.e.**, s.15.

¹³ Yeğen, **a.g.y.l.t.**, s.16.

¹⁴ Mustafa Torun Ayvaz, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Teşvik ve Destek Sistemlerinin Başka Ülkelerle Karşılaştırmalı Olarak Makro Düzeyde Organizasyonu**, İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 1992, s.4.

¹⁵ Müftüoğlu, **a.g.e.**, s.110.

1.1.3.1.3. Güney Kore

Güney Kore’de sanayi üretim, önce fabrika ve fabrika dışı üretim şeklinde ikiye ayrılmaktadır. 5 işçiden daha çok sayıda personel çalıştıran üretim birimleri fabrika tanımına girmektedir. Personel sayısı 5’in altında kalan üretim birimleri ise fabrika dışı yani sanayi dışı sayılmaktadır. Kobi’ler ile büyük işletmeler arasındaki ayırım ise, çalışan işçi sayısının 300 işçinin üzerinde olup olmamasına bağlıdır¹⁶.

TABLO 1: Güney Kore’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme ve Büyük İşletme Ayırımı

İşletme Büyüklüğü	Personel Sayısı
Küçük ve Orta Büyüklükte	5-299’ dan az
Büyük İşletme	300 ve 300’ den fazla

Kaynak: Tamer Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Kobi’ler**, 4. Bası, Ankara: Turhan Kitabevi, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar: 10, 1998, s.115.

1.1.3.1.4. İngiltere

Kanunen yapılmış bir tanım yoktur. Sadece Küçük Sanayi Firmaları Araştırma Komisyonu (Committee Of Inquiry on Small Firms) tarafından yapılmış aşağıda gösterilen tanımlar vardır¹⁷.

TABLO 2: İngiltere’de Sektörlere Göre Küçük İşletme Tanımı

Sektör	Tanım
İmalat sanayii	200 işçiden az
İnşaat Sektörü	25 işçiden az
Madencilik Sektörü	25 işçiden az
Perakende Ticaret	Yıllık Ciro su 50.000 pound dan az
Toptan Ticaret	Yıllık Ciro su 200.000 pound dan az
Motorlu Araç Ticareti, Bakım ve Onarımı	Yıllık Ciro su 100.000 pound dan az

Kaynak: Tamer Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Kobi’ler**, 4. Bası, Ankara: Turhan Kitabevi, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar: 10, 1998, s.110.

¹⁶ A.g.e., s.112.

¹⁷ A.g.e., s.112.

1.1.3.1.5. Almanya

Almanya’da da küçük ve orta ölçekteki işletmelerin resmi bir tanımı yapılmamıştır. Nitel ve nicel kriterler göz önüne alınarak bir sınıflamaya gidilmiştir.

Bu ülkede en çok üzerinde durulan nitel ölçütler şunlardır¹⁸:

- İşletme ile işletme sahibinin kader birliği,
- Sermaye piyasasından fon temin edememe,
- İşletme sahibinin tüm teknik, ekonomik ve sosyal sorumluluğu üstlenmesi,
- Bağımsızlık.

Küçük ve orta ölçekteki işletmelerin tanımında kullanılan nicel kriterler ise istihdam edilen işçi sayısı ile işletmenin kuruluş sermayesi ve cirosu üzerinde yoğunlaşmaktadır. Almanya’da Küçük ve Orta Ölçekteki İşletmeler Araştırma Enstitüsü tarafından nicel kriterler göz önüne alınarak aşağıdaki gibi bir sınıflandırma yapılmıştır¹⁹.

TABLO 3: Kobi’lerin Tanımında Kullanılan Nicel Kriterler

Nicel Kriterler Çalışan Sayısı ve Satış Tutarları	Sektörler			
	İmalat Sanayi	Toptan Ticaret	Perakende Ticaret	Ulaştırma Haberleşme Hizmet
Çalışan Sayısı				
Küçük İşletme	1-49	1-9	1-2	1-2
Orta İşletme	50-499	10-99	3-99	3-49
Satış Tutarı				
Küçük İşletme	2 Milyon DM’a kadar	1 Milyon DM’a kadar	500 Bin DM’a kadar	100 DM’a kadar
Orta İşletme	2 Milyon DM’dan 25 Milyon DM’a kadar	1 Milyon DM’dan 50 Milyon DM’a kadar	500 Bin DM’dan 10 Milyon DM’a kadar	100 Bin DM’dan 2 Milyon DM’a kadar

Kaynak: Tamer Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar, Öneriler**, Ankara, EGSBANK Yayınları, Yayın No:1, 1997, s 108.

¹⁸ Tamer Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar, Öneriler**, Ankara, EGSBANK Yayınları, Yayın No:1, 1997, s.108.

¹⁹ Mehmet Behzat Ekinci, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Gelişimi ve Finansal Sorunları**, İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 1999, s.15.

Yukarıdaki tabloya göre İmalat sanayii göz önüne alındığında personel sayısı 50'ye kadar olan işletmeler küçük 50'den fazla olanlar ve 500 personelden az istihdam eden işletmeler orta ölçekteki işletmelerdir. Haberleşme ulaştırma ve hizmet işletmelerinde küçüklük ve orta büyüklük ayırımı imalat sanayiine göre yetersiz görünmektedir. Net bir tanım yapmada yahut tanım için net bir kriter koymada tekdüzeliğin sağlanamamasına bir örnek olarak yukarıdaki tablodaki sektörler arasındaki farklılık gösterebilir. Tabloda ele alınan kriterlere göre 50 işçiden daha az işçi istihdam edenler küçük işletme sayılacak olsa, bu kriter sadece imalat sanayii için net bir ölçü olacak, diğer sektörler için yetersiz kalacak hatta haberleşme, ulaştırma ve hizmet işletmeleri için orta ve küçük işletme aynı kategoride yer alacaktır²⁰.

1.1.3.1.6. Japonya

Japonya'da küçük sanayi işletmelerinin tanımında göz önünde bulundurulana ana kriter genellikle çalışan sayısı ve sermaye miktarıdır.

Japonya'da küçük ve orta ölçekli işletme kavramı büyük işletmeler dışında kalan kesimin tamamını ifade etmek için kullanılmaktadır. Bu kavram genel olarak kullanıldığı ve sektör ya da başka spesifik tanımlama kriteri belirtilmediği sürece 100 kişinin altında çalışanı bulunan işyerlerini temsil etmektedir²¹.

Japonya'da küçük ve orta ölçekteki işletmeler kendi içinde de çalışma tarzına göre ikiye ayrılmıştır²²:

- Bağımsız İşletmeler
- Bağımlı İşletmeler (taşeronlar)

²⁰ Müftüoğlu, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar, Öneriler, a.g.e.**, s.108.

²¹ İsmail Bulmuş, Ertan Oktay, Mete Törüner, **Küçük Sanayi İşletmelerimiz Konumu, Önemi ve AT'na Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar İle Çözüm Yolları**, Ankara: Milli Produktivite Merkez Yayınları: 426, 1990, s.27.

²² Başbakanlık, **Japonya'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Ekonomik ve Sosyal Politika ve Tedbirlerin Türkiye Bakımından Değerlendirilmesi**, Ankara: Başbakanlık, Sosyal Planlama Başkanlığı, 1986, s.16.

Japonya kobi'ler temel kanununda sektörlere göre yapılan sınıflandırma aşağıdaki gibidir²³.

TABLO 4: Japonya'da Sektörlere Göre Yapılan Sınıflandırma

Kriter Sektör	Yatırım Sermayesi (Milyon Yen)	İstihdam Edilen Personel Sayısı
Sanayi	100 Milyonun altında veya	300 Personelin altında
Ticaret	30 Milyonun altında veya	100 Personelin altında
Hizmet	10 Milyonun altında veya	50 Personelin altında

Kaynak: Başbakanlık, **Japonya'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Ekonomik ve Sosyal Politika ve Tedbirlerin Türkiye Bakımından Değerlendirilmesi**, Ankara: Başbakanlık, Sosyal Planlama Başkanlığı, 1986, s.16.

İmalat ve Ticaret sektörlerinde küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için daha ayrıntılı bir sınıflandırmaya gidildiği de görülmektedir. Bu sınıflandırma aşağıdaki tabloda gösterilmiştir²⁴.

TABLO 5: Ticaret ve İmalat Sektöründe kobi'lerin Sınıflandırılması

İşletme Büyüklüğü	İmalat Sektörü İşçi Sayısı	Ticaret Sektörü İşçi Sayısı
Cüce İşletmeler	1-4 (5'den az işçi)	1-2 işçi
Çok Küçük İşletme	5-19 (20'den az işçi)	3-4 işçi
Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme	20-299 (300'den az işçi) ve ödenmiş sermayesi 100 milyon yen'den az	Toptancı: 5-99 işçi Perakendeci: 5-49 işçi ve ödenmiş sermayesi 10 milyon yen'den az

Kaynak: Tamer Müftüoğlu, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar, Öneriler**, Ankara, EGSBANK Yayınları, Yayın No:1, 1997, s.111.

1.1.3.1.7. İtalya

Bu ülkede personel sayısı ve sabit sermaye tutarı göz önüne alınan nicel ölçütlerdir. Nitel ölçütler ise yönetim organizasyonla ilgilidir. Yönetimde iş bölümüne gidilmesi, yani profesyonelliğin varlığı, işletmenin büyük; profesyonel yönetimin olmayıp yönetimin tek elde toplandığı, takım çalışmasının olmadığı işletmeler ise küçük ölçekli olarak kabul edilmektedir²⁵.

²³ Başbakanlık, a.g.y., s.16.

²⁴ Tamer Müftüoğlu, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar ve Öneriler**, Ankara: Desen Ofset, 1993, s.45.

²⁵ Ekinci, a.g.y.l.t., s.17.

Salt nicel ölçütlerin esas alındığı tanımlama şu şekildedir²⁶; “Kobi’ler, en çok 500 işçinin istihdam edildiği ve sabit sermaye yatırım tutarı 3.000.000.000.- Liret’i geçmeyen işletmelerdir.”

1.1.3.1.8. OECD ve AB Tanımları

OECD’nin küçük ve orta sanayi konusunda kabul ettiği sınıflandırmaya sadece işletmede çalışan işçi sayısı esas alınmaktadır²⁷.

TABLO 6: OECD Sınıflandırması

İşletme Büyüklüğü	Çalıştırılan İşçi Sayısı
Çok Küçük İşletme	20’den az işçi
Küçük İşletme	20-99 işçi
Orta Büyüklükteki İşletme	100-499 işçi
Büyük İşletme	500’den çok işçi

Kaynak: Halil Sariaslan, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları, Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi**, Ankara: TOBB Yayınları No: Genel 281, 1994, s.15.

AB²⁸ ve üye ülkelerin hiç birinde kobi’lerin resmi bir tanımı yoktur. Öte yandan birlik düzeninde bu kesim işletmelere yönelik olarak yürütülen destekleme politikalarında, bir takım sınıflandırmalara gitmek kaçınılmaz olmaktadır. Örneğin 1966 yılında Brüksel’de yapılan bir araştırmada “Yıllık cirosu dikkate alınmaksızın 6-500 çalışanı bulunan işletmeler küçük ve orta ölçekli işletme sayılır” denmekte, yine aynı raporda “Sermayenin işgücüne göre daha önemli olduğu sektörlerde ayırım için işçi sayısı ile belirli bir dönemdeki ciro miktarının birleştirilmesi” tavsiye edilmektedir. AB uygulamalarında kullanılan bir başka nicel ölçüt de sabit yatırım tutarıdır²⁹. AB ülkelerinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin tanımına yönelik sınıflandırmayı toplu olarak aşağıdaki şekilde gösterebilir³⁰.

²⁶ Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar, Öneriler**, 1997, s.113.

²⁷ Sariaslan, **a.g.e.**, s.15.

²⁸ AB tanımları için başvuru kaynaklarda konu AET tanımları şeklinde yer almaktadır.

²⁹ Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Kobi’ler**, 1998, s.120.

³⁰ **A.g.e.**, s.120.

TABLO 7: AB Ülkelerinde Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeler Sınıflandırması

Ülke	Çalıştırılan İşçi Sayısı
Almanya	1-500
Belçika	1-50
Danimarka	6-50
Fransa	1-500
Hollanda	1-100
İngiltere	1-200 (Küçük İşletme)
İrlanda	1-50 (Küçük İşletme)
İtalya	1-500
İspanya	6-50

Kaynak: Tamer Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Kobi’ler**, 4. Bası, Ankara: Turhan Kitabevi, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar: 10, 1998, s.120.

Avrupa Komisyonu, 7 Şubat 1996’da kabul ettiği bir tavsiye kararıyla, kobi’ler için ilk kez belirgin ve ikna edici bir tanım önermiştir. Yeni tanıma göre: 250’den az işçi çalıştıran firmaların kobi olduğu kabul edilmektedir. Orta ölçekli bir işletme, 50 ile 250 arasında işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 40 milyon ECU’nün altında olan veya yıllık bilançosu 27 milyon ECU’yü aşmayan bir işletme olarak tanımlanmaktadır. Küçük işletmeye ilişkin ölçütler ise 50’den az işçi, 7 milyon ECU’yü aşmayan yıllık ciro veya 5 milyon ECU’nün altında bir yıllık bilanço değeri şeklindedir. 10’dan az işçi çalıştıran işletmeler ‘çok küçük’ kategorisine girmektedir. Küçük veya orta işletmelerin bir başka ölçütü ise sahip oldukları bağımsızlığın ölçüsüdür. Büyük ölçekli bir işletmenin veya ortaklaşa hareket eden birkaç büyük işletmenin bir kobi’de sahip olduğu hissenin %25’in altında olması gerekmektedir. Komisyon’un tavsiye ettiği tanımda, hangi firmaların gerek ulusal düzeyde gerek birlik düzeyinde kobi’lerin lehine alınan önlemlerden yararlanma hakkına sahip olduğu açıkça belirtilmemektedir. Sonuç olarak, bu önlemler ölçükleri nedeniyle en fazla desteğe ihtiyaç duyan firmaların yararına uygulanarak bunların etkililiği artırılabilir³¹.

³¹<http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/hizmetler/dokumantasyon/ab3.html>,
<http://www.ada.net.tr/eic/mayis1.htm>, 12.04.1999.

1.1.3.2. Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı

Türkiye’de 1923 İzmir İktisat Kongresi’nde yapılmaya başlanan ve devletin özel sektörü desteklemek amacıyla çıkardığı ve 1942’ye kadar yürürlükte kalan Teşvik’i Sanayi Kanunu’nun bu konuda ilk kez bir tanımlama yaptığı görülmektedir. Kanuna göre 5 işçiden az ve en çok 9 beygirlik muharrik güç çalıştıran işyeri “küçük” bunun üstündeki “büyük” işletme olarak kabul edilmektedir. Daha sonra yürürlüğe giren iş kanunundaki tanımlama ise işletmenin hangisinin iş kanununa tabi olup olmayacağı amacıyla yapılmıştır. Bu tanıma göre 10 kişiden az işçi çalıştıran işyerleri “küçük” ölçekli kapsamında tutulmuş iken, 1950 yılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kanununa göre ise 10 işçiden veya muharrik güç kullanıyorsa 5 kişiden az işçi çalıştıran iş yerleri bu kapsamda yorumlanmıştır³². Diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de küçük ve orta ölçekteki işletmelerin sınıflandırılması ve tanımlamasında benzer karışıklıklar görülmektedir. Kobi’lerle doğrudan veya dolaylı olarak ilgilenen, kamu kurum ve kuruluşları ile özel sektör temsilcisi odalar ve birlikler bulunmaktadır. Bu kurumlar kendi konuları ve bakış açıları doğrultusunda farklı sınıflandırma ve tanımlamaya gitmektedir.

Bu konuda, çeşitli araştırmalara göre her kurum, ya da kuruluşun kobi’yi farklı tarif ettikleri, hatta bugün 30-35 çeşit kobi tanımının yapıldığı görülmektedir. Kobi tanımlamasının önemi, bu işletmelere yönelik hem bilimsel araştırmaların, hem de devlet yardımlarının etkin bir biçimde yapılabilmesinden kaynaklanmaktadır. Ancak zaman içinde kuruluşlarca değişen koşullara göre tanımlarda da değişiklikler yapılabilmesi mümkündür³³.

1.1.3.2.1. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin Tanımı (TOBB)

Türkiye’de Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin bünyesinde bulunan Sanayi ve Ticaret odalarının hepsinin geliştirdiği ayrı tanımlara rastlamak mümkündür. Özel sektörün odalar bazında kanuni temsilcisi olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin

³² Durmuş Ali Açıklı, “Konya’da Faaliyet Gösteren İnşaat Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Durumları, Sektördeki Yerleri, Sorunları ve Çözüm Önerileri”, <http://alaeddin.cc.selcuk.edu.tr/dergi/haziran2000/durmus/durmus.htm>, 25.06.2000.

³³ <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/dtdergi/ekim98/kobi.htm>, 13.03.2000.

(TOBB) 5590 Sayılı Kanunu'na göre “Yılın fiili çalışma günleri ortalamasına göre muharrik güç kullananlardan en az 5, kullanmayanlarda ise en az 10 işçi çalıştıran sanayicilerin oda kurabilecekleri” şeklinde bir hüküm belirtilmiştir.

Diğer taraftan TOBB üyesi bulunan bazı Ticaret, Sanayi, Ticaret ve Sanayi Odalarının küçük ve orta ölçekli işletme tanımları birbirleri ile kıyaslandığında büyük farklar görülebilmektedir. Örneğin Ege Bölgesi Sanayi Odası küçük İşletmeyi 5-49 arası işçi, Orta ölçekli işletmeyi 50-99 arası işçi ve büyük işletmeyi ise 200'den fazla işçi çalıştıran işletme olarak sınıflandırmış ve tanımlamıştır³⁴. İstanbul Ticaret Odası da sadece personel sayısını baz alarak 25 işçi üstünde çalıştıranları büyük, 25 işçiden daha az çalıştıran yerleri küçük işletme olarak tanımlamıştır. Gelişmişlik seviyesi ve ekonomik potansiyeli daha sınırlı olan Sivas, Kayseri, Elazığ gibi illerde ise odaların bu tanımları daha küçük sayılarla tanımlamaya gidildiğini görülmektedir³⁵.

1.1.3.2.2. Türkiye Halk Bankası Tanımı

Türkiye Halk Bankası, Türkiye'de küçük ve orta ölçekteki sanayi işletmelerin Finansman Bankası olarak kurulmuştur. Günümüzde bankanın bu işletmelere yönelik değişik destekleme ve kredi politikaları vardır. Küçük ve orta ölçekteki işletmelerin kalkınma bankası görevini de yürütmek üzere, bu işletmelerin sundukları projeleri değerlendirip, orta ve uzun vadeli krediler vermek, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin büyük işletme durumuna geçmeleri için çeşitli danışmanlık hizmetleri yapmak, teknik bilgi ve proje desteklemek gibi değişik görevleri üstlenmiş olan Halk Bankası, Türkiye'de halen bir küçük ve orta ölçekli işletme tanımı olmamasından bu işletmelere yapacağı destek ve hizmetlerde kendisi bir sınıflandırmaya giderek tanımlama yapmıştır. Türkiye Halk Bankası, 1990 yılında aşağıda verilen iki temel kritere göre yapılan sınıflandırmayı kabul etmiştir³⁶.

³⁴ Ayvaz, **a.g.y.l.t.**, s.6.

³⁵ Müftüoğlu, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Kobi'ler**, 1998, s.127-130.

³⁶ Sarıaslan, **a.g.e.**, s.18.

TABLO 8: Türkiye Halk Bankası İşletme Büyüklüğü Sınıflandırması

İşletme Türü	Çalışan Sayısı	Makine Parkı Bilanço Değeri
Küçük Ölçekli	100 işçiden az	600 Milyon TL'den az
Orta Ölçekli	100 ile 250 işçi	600 Milyon TL- Milyar TL
Büyük Ölçekli	250 işçiden çok	6 Milyar TL'den çok

Kaynak: Halil Sariaslan, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları, Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi**, Ankara: TOBB Yayınları No: Genel 281, 1994, s.18.

1.1.3.2.3. Devlet İstatistik Enstitüsü Tanımı (DİE)

Devlet İstatistik Enstitüsü küçük ve orta ölçekli işletme sınıflandırması yaparken çeşitli yıllarda yapmış olduğu ülke genelindeki sanayi sayımlarını dikkate almaktadır. 1983 yılında yapılan sanayi sayımında Türkiye'deki sanayi işletmeleri üçlü bir sınıflandırmaya tabi tutulmaktadır. Küçük-orta-büyük diye yapılan sınıflandırmada kriter olarak işçi sayısı kullanılmaktadır.

TABLO 9: D.İ.E. İşletme Büyüklüğü Sınıflandırması

Kriter : İşçi Sayısı	İşletme Büyüklüğü
1-9	Küçük İşletme
10-24	Orta Büyüklükteki İşletme
25 ve daha çok	Büyük İşletme

Kaynak: Tamer Müftüoğlu, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Kobi'ler**, 4. Bası, Ankara: Turhan Kitabevi, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar: 10, 1998, s.132.

1.1.3.2.4. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Tanımı

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde bir Genel Müdürlük olan, 1983-1990 yılları arasında faaliyet gösteren Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı (KUSGET)'nin 1990 yılında bir kanunla sona ermesiyle kurulmuştur. 12 Nisan 1990 tarihinde kabul edilen 3624 Sayılı Kanun ile küçük ve orta büyüklükteki Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulmuş oldu³⁷. KOSGEB'in kobi sınıflandırılmasında kriter olarak işçi sayısı gözönüne alınmıştır.

³⁷ Müftüoğlu, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar, Öneriler**, 1997, s.135.

TABLO 10: KOSGEB İşletme Büyüklüğü Sınıflandırması

Kriter:	İşçi Sayısı	İşletme Büyüklüğü
	1-50 işçi arası	Küçük İşletme
	50-150 işçi arası	Orta Büyüklükteki İşletme
	150 işçiden çok	Büyük İşletme

Kaynak: Tamer Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar, Öneriler**, Ankara, EGSBANK Yayınları, Yayın No:1, 1997, s.135.

1.1.3.2.5. Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası Tanımı

Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası (SYKB) Küçük Sanayi işletmelerinin belirlenmesinde işletmede makine parkı değerini esas almaktadır. SYKB “Emek Yoğun Yatırım Projeleri” isimli 1981 yılı Mart ayında yapılan Kredi Antlaşmasında 350 bin dolar değerinde Makine parkına sahip işletmeleri küçük sanayi işletmeleri olarak kabul etmektedir. Tevsi yatırımlarında bu sınırın 500 bin dolara kadar çıkabileceği düşünülmektedir³⁸.

Aynı zamanda diğer bir nicel ölçü ise bir işletmenin küçük işletme sayılabilmesi için işletmede çalışan işçi başına düşen sermaye miktarının 15 bin doları geçmemesi gerektiğidir. Ölçü olarak TL. değil Dolar bazında sınıflama yapılmış olduğu için değerlendirme bugün için de geçerliliğini korumaktadır³⁹.

1.2. FİNANSAL SORUNLARI

Kobi’lerin karşı karşıya kaldıkları finansal sorunlar çoğunlukla kuruluş aşamasında başlamaktadır ve faaliyetlerini ve/veya gelişmelerini olumsuz yönde etkileyerek devam etmektedir. Bu sorunların büyük bir kısmının kaynağı, işletme yöneticilerinin çoğunlukla teknik kökenli olmaları, yönetsel yeteneklerinin, özellikle de finansal yönetim ve muhasebe konularındaki bilgi ve deneyimlerinin eksikliğidir. Bu tür bilgileri, profesyonel kişilerden sağlama konusunda istekli değillerdir veya istekli olsalar bile bunun için imkanları sınırlıdır.

³⁸ Müftüoğlu, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Kobi’ler**, 1998, s.137.

³⁹ **A.g.e.**, s.137.

İşletme sahiplerinin finansal yönetim açısından yeterli bilgiye sahip olmayışı, kısa vadeli bir finansal sorun olarak görülmektedir⁴⁰. Ancak sorun uzun vadeli bir nitelik taşımaktadır.

Pasifteki özsermayeleri güçlü olmayan ve karlılıkları piyasa koşullarına paralel olarak aşırı sapmalar gösteren kobi'lerin, işletme ve çalışma sermayesine olan ihtiyaçlarını karşılamak için, kendi sınırlı kaynakları dışında müracaat edebilecekleri tek bir yer kalmaktadır. O da, bankacılık sistemidir⁴¹. Ancak kobi'lerin sermaye yapılarının yetersiz olması bankacılık sisteminden de yararlanabilme olanaklarını sınırlandırmaktadır. Yine aynı sebeple sermaye piyasalarından yararlanma olanakları da oldukça kısıtlıdır. Enflasyon, kobi'lerin finansman sorununu daha da güçlendirmektedir. Enflasyon, rekabet ve ekonomik durgunluk, bu işletmelerin kaynak ihtiyacını artırmaktadır. Ancak kaynağın maliyeti, yapılacak yatırımlar sonucu elde edilebilecek karlara göre daha yüksek olmaktadır. Ayrıca, kobi'lerin enflasyon muhasebesini yasal olarak yürütemeyişleri, cari karın gerçekleşen kardan fazla çıkmasına, bu da vergi yüklerinin artmasına neden olmaktadır. Bunlardan başka teşviklerle ilgili mevzuatın karmaşıklığı, sık sık değişmesi, teşvik belgesi için gerekli bürokratik işlemlerin fazlalığı da kobi'ler açısından sıkıntı yaratmaktadır.

1.2.1. Yönetim ve Organizasyondan Kaynaklanan Sorunlar

Yukarıda da değinildiği gibi kobi'lerin finansal zorluklarla karşılaşmasındaki temel sebeplerden biri, işletme yöneticilerinden kaynaklanan sorunlardır.

Bilgi eksikliğinin sonuçları incelendiğinde; müşterilerde aranacak niteliklerin iyi tespit edilememesi, kredili satışlarda üstlenilecek riskin iyi değerlendirilememesi ve etkin bir tahsilat politikasının izlenememesi gibi olumsuzluklarla

⁴⁰ M. Uğur, Gökçe, "Kobi'lerin Finansal Sorunları ve Çözüm İçin Bir Öneri", **Maliye Postası**, Yıl: 18, Sayı 406, 1 Ağustos 1997, s.66.

⁴¹ Abdülgaffar Ağaoğlu, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri", **Dünya Gazetesi**, 23 Haziran 1995, s.6.

karşılaşılmaktadır⁴². Bunlara bir takım kredi imkanlarından alternatif finansal araç ve modellerinden istifade imkanının yitirilmesi de ilave edilebilir.

Büyük işletmelerde genellikle ayrı bir finansman veya mali işler bölümü vardır ve burada çalışan uzmanlar, finansman imkanlarını ve kredi şartlarını değerlendirerek işletme için en uygun finansal kararların alınmasını sağlarlar. Küçük işletmelerde ise bahsedilen nitelikte bir bölüm bile yoktur. Dolayısıyla, söz konusu şartlarda farklı finansman alternatiflerinin araştırılması, işletme için gerekli bir takım finansal kararlar alınması ve uygulanması ve etkin finansal düzenlemelere gidilmesi imkanı ortadan kalkmaktadır⁴³.

1.2.2. Sermaye Yapıları İle İlgili Sorunlar

Türkiye’de kobi’ler, sermaye yapıları dolayısıyla bir takım olumsuzluklarla karşılaşmaktadırlar. Karşılaştıkları bu olumsuzluklar, finansal açıdan işletmeleri zora sokmakta ve büyümelerini engelleyici bir nitelik taşımaktadır.

Kobi’ler, sahip oldukları sermaye yapıları dolayısıyla otofinansman açısından da bazı sakıncalara sahiptirler. Genel itibariyle kobi’lerde sermaye yoğunluğunun düşük olması ve daha çok emek-yoğun sektörlerde faaliyet göstermeleri; ya da emek yoğunluğu yüksek teknolojiler kullanmaları dolayısıyla sabit varlıklar üzerinden ayrılan oto finansman unsuru olan amortisman tutarı, kobi’lerde düşük seviyelerde kalmaktadır. Dolayısıyla kobi’ler, bu yolla daha az fon ayırabilmekte; ayrıca, “amortismanların kapasiteyi genişletme etkisi” gibi önemli bir imkandan yeterince istifade edememektedirler⁴⁴.

Kobi’lerde sermaye yoğunluğunun nispi olarak düşük olmasının diğer bir sakıncası da “gizli ihtiyatlar”ın teşkilinde yatmaktadır. Gizli ihtiyatlar, esasen sabit varlıkların daha düşük değerlendirilmesiyle oluştuğundan; sermaye yoğunluğu, yani

⁴² Serpil Canbaşı, “Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerinin Finansal Sorunları ve Türkiye’de ve Avrupa Topluluğunda Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerine Sağlanan Finansal Destekler”, Nevşehir: 3.Ulusal İşletmecilik Kongresi Tebliğ, 30 Kasım 1989, s.13.

⁴³ Tamer Müftüoğlu, **Türkiye’de Kobi’ler: Sorunlar, Öneriler**, 1997, s.56.

⁴⁴ **A.g.e.**, s.59.

sabit varlıkları düşük olan kobi'ler bu imkandan gerektiği gibi faydalanamamaktadır⁴⁵.

1.2.2.1. Başlangıç Sermayesi İle İlgili Sorunlar

Kobi'lerin ilk yatırım tutarının ya da başlangıç sermayesinin finansal kaynağı, genel olarak iki kalemden oluşmaktadır⁴⁶:

- a) Şahsi tasarruflar sonucu oluşan öz kaynaklar.
- b) Akraba ve dostlardan sağlanan borçlar.

Bu işletmelerin, kuruluş safhasında öz kaynaklarının sınırlı olması nedeniyle, projelerinin başarı ve karlılık potansiyelleri çok yüksek bile olsa; finansal kurumlardan kaynak sağlama imkanları oldukça sınırlı olmaktadır.

İTO'nun 1986'da yaptığı bir araştırmada, kobi'lerde sermayenin kaynağının %78,56'sını önceden yapılan tasarrufların; %7.71'lik kısmını banka kredilerinin, %5.35'ini mirasın, %4.65'ini gayrimenkul satışının, %2.71'ini altın satışının ve %1.02'sini de hisse satışının oluşturduğu ortaya çıkmıştır⁴⁷.

Kobi'lerde ilk finansman ihtiyacı, öz kaynaklarla karşılanmakla birlikte bunun yeterli olmadığı, bilinen bir gerçektir. Yani öz kaynakların yetersizliği, önemli bir sorunu teşkil etmektedir⁴⁸. Özellikle konjonktürel dalgalanmaların olduğu dönemlerde kobi'lerin kaynakları son derece azalabilmektedir. Tahsilatta karşılaşılan güçlükler sonucu nakit sıkıntısı çekilmesi ve öz sermayenin azalması nedeniyle kobi'ler pahalı dış finansal kaynaklara yönelmek durumunda kalabilmektedirler.

⁴⁵ A.g.e., s.60.

⁴⁶ Sarıaslan, a.g.e., s.45.

⁴⁷ Gökçe, a.g.m., s.70-71.

⁴⁸ Oktav ve Diğerleri, a.g.e., s.23.

1.2.2.2. Çalışma Sermayesi İle İlgili Sorunlar

Çalışma sermayesi, bir işletmenin döner varlıkları olarak nitelenen kasa, banka, pazarlanabilir, taşınır kıymetler, alacaklar ve stoklar gibi kısa süreli, normal olarak bir hesap dönemindeki varlıklarına bağlanan para ve bunlara yapılan yatırımı ifade eder⁴⁹.

Daha önce kısmen değinildiği gibi, kobi'lerde kuruluş aşamasında yapılan önemli hatalardan biri yatırım tutarı belirlenirken; gerekli çalışma sermayesi tutarının ihmal edilmesidir. Genellikle sağlanabilen sınırlı sermayenin önemli bir kısmı, sabit varlıklara bağlanmakta; işletme faaliyetinin devamı için gerekli çalışma sermayesi, yeterince önemsenmemektedir. Halbuki yatırımın başarısı açısından yatırım tutarının sağlıklı bir şekilde belirlenmesi kadar; sabit ve döner varlıklar arasında dengeli bir şekilde dağıtılması da büyük önem taşır⁵⁰.

Öz kaynakları sınırlı olan kobi'lerin enflasyon oranının hızla artış göstermesiyle, girdi fiyatlarında meydana gelen yükseliş dolayısıyla işletme sermayeleri erozyona uğramakta ve genelde, beklenenin üzerinde sermaye ihtiyacı doğmaktadır. Bu sorunun neticesi ise düşük kapasite ile üretim yapılması ve atıl kapasite ile çalışılmasıdır⁵¹. Söz konusu olumsuzlukların giderilmesi için dış kaynaklara müracaat edilmesi gündeme gelir.

1.2.3. Mali Piyasalar İle İlgili Sorunlar

Türkiye'de mali piyasaların yeterince gelişmemiş olması, tasarruf hacminin düşüklüğü, bu yolla işletmelere aktarılabilir kaynakların yetersiz kalmasına sebep olmakta; Kobi'lerin başka alternatiflere mahkum olmasının yolunu açmaktadır. En yaygın finansal araç ise kredileridir. Ancak, bankaların kobi'lere verdiği kredi oranı, 1990 yılı itibariyle 50 trilyonda 4 trilyon gibi bir rakamdır⁵².

⁴⁹ Gökçe, **a.g.m.**, s.68.

⁵⁰ Canbaş, **a.g.e.**, s.12.

⁵¹ Gökçe, **a.g.m.**, s.68.

⁵² **A.g.m.**, s.68.

Kobi'lerin mali sistemden faydalanma konusunda karşılaştıkları sorunlar şöyle sıralanabilir⁵³:

- a) Sektörel bazda kredi hacminin dağılımında dengesizlik vardır. Durum, büyük işletmeler lehinedir.
- b) Şirketler bazında mali sistemden yararlanma konusunda oluşmuş ve kapatılması zor bir uçurum mevcuttur. Önceki maddede olduğu gibi durum yine büyük işletmeler lehinedir.

1.2.3.1. Kobi'lerin Para Piyasasında Karşılaştıkları Sorunlar

Türkiye'de mali piyasaların gelişmemiş olması nedeniyle işletmelere aktarılabilir kaynaklar yetersiz kalmakta ve işletmelerin kaynak maliyetleri yüksek olmaktadır.

Para piyasasında faaliyette bulunan finans kurumları, özellikle ticari bankalar, karşısında ekonomik yönden yeterli görünmemeleri sebebiyle kobi'ler kredilerde, miktar, vade ve faiz oranı teminat açısından uygun olmayan kredi şartlarına muhatap olmaktadır. Bu olumsuzluklar kobi'lerin tüm yaşamı boyunca devam etmektedir⁵⁴. Çünkü bir çok problemi olan kobi'lerin kısa vadede çözülmesi gereken en önemli problemi finansman problemi görünmektedir. Bu problemin bu güne kadar bankalarla çözülemediği de görülmektedir. Bu durum Türkiye'de bankaların konuyla ilgisiz olmasından kaynaklanmaktadır. Konuya ilgi gösteren ve bir devlet bankası olan Türkiye Halk Bankasından sağlanan krediler son yıllarda kümülatif olarak bir miktar artmıştır ama bu artış çok düşük miktarlarda olmuştur. Çünkü Türk Bankacılık sisteminin yapısı gereği bankacılık sisteminden geçen krediler küçük işletmelere kısılmakta, büyük işletmelere açılmaktadır. Durum böyle olunca, bankalardan yeterli düzeyde faydalanamayan kobi'ler, gayri resmi ödünç piyasasına yönelmekte, bu piyasada da kredi fiyatı karaborsa olarak ortaya çıkmakta, küçük işletme sahipleri tefecilerin elinde kalmaktalar. Tefecilerden çok yüksek faizlerle borç alanlar ise, öz sermayeleri de yetersiz olduğundan, etkinliklerini kaybetmekte, iflasların eşiğine gelmekte yahut işletmesini borç aldığı kimselere devretmektedirler. Bu durum yalnız kendileri için değil aynı zamanda ülke ekonomisi içinde kötü bir

⁵³ ASO, "Kobi'lerin Sermaye Piyasasından Yararlanma Olanakları I", **Asomedy**a, Şubat, 1997, s.29.

⁵⁴ Sarıaslan, **a.g.e.**, s.45.

sonuç doğurmaktadır. Kredi imkanları konusunda yalnız bırakılan küçük işletmelerin teşvik yönünden de durumları pek iç açıcı değildir. Türkiye’de küçük sanayinin teşviki, kuruluş yeri temini ve kredilendirme şeklinde iki ana teşvik aracına dayanmaktadır. Küçük sanayi işletmelerinde kuruluş yeri ve altyapı, işletmelerin dağılımı sebebiyle maliyetleri olumsuz yönde etkilemektedir. Bu dağılım, küçük sanayi sitelerinin kurulması ve küçük sanayicilerin belli yerlerde toplanması suretiyle giderilmekte ve hükümetlerin, küçük sanayi siteleri tesisi ana politikalarını teşkil etmektedir⁵⁵. Küçük sanayicinin ihtiyacı olan tesis ve işletme sermayesi problemi, çeşitli tedbirlere rağmen tam olarak çözümlenmiş değildir.

Küçük sanayici genellikle tesis sermayesini kendi imkanları ile sağlamakta, başka bir deyişle, kendi mali imkanlarını kuruluş safhasında kullanarak, ihtiyacı olan makine ve teçhizatı satın alarak işe başlamaktadır. İlk yatırım olan sabit sermaye yatırımını kendi imkanları ile finanse eden küçük işletme sahibi hesaplarını düzenli yapmadığından kuruluştan sonra önemli bir işletme sermayesi ihtiyacı ile karşı karşıya kalabilmektedir. Yatırım kararı uygun bir proje yahut fizibilite etüdüne dayandırılmadan verildiğinde pazar payı, üretim kapasitesi ve kuruluş yeri konusundaki proje hatalarına ek olarak ilk yatırım tutarı yanlış hesaplanmaktadır. Sabit sermaye yatırımı ve işletme sermayesi tutarından oluşan ilk yatırım tutarı yalnızca sabit sermaye yatırım miktarı olarak algılandığı için, işletmenin kuruluşundan hemen sonra, işletme sermayesi sıkıntısı ortaya çıkmaktadır⁵⁶. Özellikle enflasyonist ortamda, küçük sanayici eğer fason çalışmıyorsa, ihtiyacı olan hammadde ve yardımcı maddeleri kendi mali kaynaklarından karşılamakta zorluk çekmektedir. Türkiye’deki mevcut banka ve kredi sistemi, küçük sanayicinin özellikle enflasyonist dönemlerde ticaret bankalarından kredi sağlanmasını imkansız hale getirmiş olduğundan, bu dönemlerde kobi’ler elleri kolları bağlanmış şekilde kendi kaderlerine terk edilmektedirler. Özellikle 1994’ün 5 Nisan krizi bunun somut bir örneğini oluşturmaktadır. Ekonomik belirsizlik ortamında küçük işletmeler bir tarafa, büyük işletmeler dahi üretimlerini kısarak spekülasyon alanlarında para kazanma yarışına girmişlerdir. Bankalar senelik faizleri %300’lere çıkarırken, “Over night”

⁵⁵ Yalım Erez, “Küçük Sanayicinin Sermaye Sorunu”, **Para Sermaye Piyasası Aylık Dergi**, Temmuz 1998, Yıl 10, s.113.

⁵⁶ Halil Sarıaslan, **Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi-Planlama, Analiz, Fizibilite**, 2. Baskı, Ankara: Turhan Kitapevi, 1994, s.45.

denilen gecelik faizler %920'lere kadar yükselmiştir. Bu faiz yarışına devletinde %400 faizli bonolarla girmesi bütün halkı paradan para kazanmaya itmiş zaten finansman problemi içinde olan kobi'ler, yatırım yapmak bir yana mevcut yapılarını dahi koruyamamışlar ve bir çoğu da spekülatif yatırımlara yönelmiştir. Kobi'ler gerek genel ekonomik kararlarla gerek diğer sebeplerle günümüz Türkiye'sinde işletme sermayesi ihtiyacını gidermek için ihtiyaç duydukları kredileri mevcut finansal piyasada bulamamaktadırlar. Ayrıca bu zor şartları bazı işletmeler karşılama bile sağlanan kaynakların finansman maliyeti oldukça yüksek olmaktadır. Küçük olmalarından dolayı bankalar tarafından işletme riskleri fazla görülen kobi'lerin kredi maliyetleri, büyük işletmelere nazaran daha fazladır. Bu sebeplerle ticari bankalar kobi'lere kredi vermede isteksiz davranırken, bu işletmeler de bankalara başvurmadan sakınmakta yahut son çare olarak bankayı seçmektedir. KOSGEB tarafından yapılan bir araştırma, kobi'lerin kredi bulmada karşılaştıkları en önemli iki problemin %33 oranında ipotek ve %22 oranında da kefalet sağlama olduğunu ortaya koyarken yatırım alanında da en önemli iki problem olarak %51,3 oranında finansal kaynakların maliyetinin yüksek olduğunu ve %32.1 oranında da bu kaynakların yetersiz olduğunu ortaya koymaktadır⁵⁷. Yine 108'i kendi üyesi olmak üzere 608 küçük ve orta ölçekli işletme arasında yaptığı anket çalışmasında, işletmelerin %61'i finansal sıkıntı içinde olduklarını söylemişlerdir. Bu sıkıntının da %25.99 oranında kredi maliyetlerinin yüksekliğinden, %23.45 oranında işletme sermayesinin hızla artmasından, %18.64 oranında kaynak oluşturamamaktan, %12.43 oranında kredi bulamamaktan, %9.89 oranında teşviklerin azalmasından, %5.08 oranında kendi personellerinden ve %4.52 oranında da kendi yatırımlarından kaynaklandığını belirtmişlerdir⁵⁸. Benzer sonuç DİE'nin 1992 yılında yaptığı kredi imkanları ve kullanım şartları konusundaki anketin neticesinde de ortaya çıkmaktadır. Ankete göre kredi maliyetlerinin yüksekliği, ister küçük ölçekli olsun, ister orta ölçekli olsun, işletmelerin büyük çoğunluğu açısından en önemli problem durumunda. Küçük işletmelerin %76.5 orta ölçekli işletmelerin %79.3'ü maliyetlerin pahalılığı yüzünden kredi kullanamamaktan yakınıyorlar. Üç yıllık dönemi (1990-1991-1992) kapsayan araştırma bu konudaki tercihlerin hemen hemen aynı kaldığını gösteriyor.

⁵⁷ KOSGEB, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları ve Teşvik Sistemi Çerçevesinde Uygulanabilir Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi Araştırması**, Ankara: 1993, s.105.

⁵⁸ ISO, **1992 Yılında Küçük ve Orta Boy Sanayi Kuruluşları**, İstanbul: ISO, 1992, s.75.

1992 yılı itibariyle, kredi kullanımını olumsuz etkileyen faktörler sıralamasında kredi maliyetinin yüksekliğini birinci tercih olarak gösteren işletmelerin oranı %80'e yaklaşmaktadır. Bununla beraber, özkaynaklarının yeterli düzeyde olmaması sebebiyle kredi kullanmayan işletmeler de önemli bir oran oluşturmaktadır. Küçük işletmelerin %11.9'u, orta ölçekli işletmelerin %12'si özkaynaklarının yeterli olmamasını, kredi kullanamamalarında birinci tercih olarak gösteriyorlar⁵⁹.

1.2.3.2. Sermaye Piyasasında Karşılaşılan Sorunlar

Kobi'lerin sermaye piyasasından kaynak sağlama imkanları ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)'nın bu yöndeki düzenlemelerine daha geniş kapsamlı olarak bir sonraki bölümde değinilecektir.

Kobi'lerin sermaye piyasasından fon sağlamaları iki-üç sene öncesine kadar SPK mevzuatı açısından mümkün değildi. Sermaye piyasasına bakıldığında ister ortalama menkul kıymet ihraç tutarı ve/veya sayısı olsun, ister toplam ihraç tutarı ve/veya ihraçların dağılımı olsun hangi kriter ele alınırsa alınsın, kaynakların çoğunluğunu para piyasalarında da olduğu gibi, az sayıda ve genellikle büyük işletmelerin kullanmakta olduğu görülmektedir. Denilebilir ki; Sermaye piyasalarında kamu kurumları ile büyük şirketlerin yoğunlaşması nedeniyle kobi'lerin bu pazardan yoksun kalması önemli ve aşılması gereken bir problemi oluşturmaktadır⁶⁰.

Böylece Türkiye'deki para ve sermaye piyasalarında kobi'ler aleyhine işleyen mekanizmaların sonucu olarak, bu işletmelerin mevcut kredi hacmi içinde aldığı pay ancak %4 gibi çok düşük bir seviyededir. Halbuki gelişmiş ülke olan Japonya'da bu pay diğer gelişmiş ülkelerde olduğu gibi %50'lere çıkmaktadır.⁶¹ Bu sebeple çağın değişen sosyo-ekonomik şartları ve özellikle bilgi işlem teknolojisindeki gelişmeler sonucu, geleneksel ölçek ekonomisi üretim biçimi ve büyük işletmelerle gelişmenin gerçekleşeceği anlayışı önemini yitirmektedir. Esnek üretim modelinin dünya ekonomilerinde egemen olduğu gerçeğinin görülerek kobi'lerin finansman

⁵⁹ ASO, "Dosya", **Asomedy**, Ağustos, 1993, s.35.

⁶⁰ Mustafa Altundal, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri Olarak Yeni Finansal Teknikler**, Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü, Muhasebe Finansman Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, 1995, s.78.

⁶¹ ASO, **a.g.m.**, s.35.

problemlerine çözüm bulmak, ekonomik gelişme çabalarının başarıya ulaşmasında bir mecburiyet haline gelmektedir.

1.2.4. Kobi'lerin Teşviklerle İlgili Karşılaştıkları Sorunlar

Burada belirtilmesi gereken ilk ve en önemli sorun, teşviklerle ilgili mevzuatın karmaşıklığı, anlaşılabilirliği ve çok sık değişikliklere konu olmasıdır. Yatırımcılar, aldıkları teşviklere göre belli bir program ve plan dahilinde yatırımlarını şekillendirmektedirler. Ancak sık sık yapılan değişiklikler, çoğu kez yatırımcının izlediği stratejiyi ve elde ettiği faydaları yok etmektedir. Ayrıca, mevzuatın karmaşıklığı, yatırımcıların bu mevzuattan tam manasıyla faydalanmasını engellemektedir⁶².

Teşvik belgesi alabilmek için hazırlanması gereken belgeler ve bürokratik işlemler de bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Toplam sabit yatırım tutarı 5 milyarın altında olan küçük yatırımlar için “Teşvik Formu” düzenlenmesi yeterli iken; 5 milyarın üstünde olan yatırımlarda “Fizibilite Etüdü” istenmesi, ciddi bir sorundur. Kobi'lerin “Fizibilite Etüdü” hazırlama konusunda birçok eksikleri vardır hatta böyle bir çalışmadan habersiz olanların sayısı az da değildir⁶³.

Teşvikler ve kullanılması ile ilgili önemli bir diğer nokta ise kobi'lerin kendilerine sağlanan teşviklerden yeteri ölçüde yararlanamadığıdır. Bunun muhtemel nedenleri⁶⁴:

- Kobi'ler, bu desteklerden haberdar değildirler.
- Bunlardan nasıl faydalanacaklarını bilmemektedirler.
- Gerekli bilgi ve belgeyi sağlama konusunda bazı şahsi inisiyatifler devreye girebilmektedir.

⁶² TÜSİAD, **Sanayileşmede Teşvik Sistemleri**, TÜSİAD Yayın No: T/90.12.135., s.53.

⁶³ **A.g.e.**, s.54.

⁶⁴ İkinci, **a.g.y.l.t.**, s.99.

İKİNCİ BÖLÜM
2. KOBİ'LERİN FİNANS KAYNAKLARI
VE
ÖRGÜTLERİ

Bu bölümde kobi'lerin dış finans kaynakları ve örgütler hakkında bilgi verilecektir.

2.1. TEŞVİKLER YOLU İLE FİNANS

Kobi'lere yönelik teşvikler, kobi Yatırımlarına Yönelik Teşvikler ve İhracata Yönelik Teşvikler olmak üzere iki alt başlıkta incelenecektir.

2.1.1. Kobi Yatırımlarına Yönelik Teşvikler

Kobi yatırımlarına yönelik teşvikler, 18/01/2001 tarih ve 24291 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 21/12/2000 tarih ve 2000/1822 sayılı “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar” çerçevesinde yürütülmektedir. Buna göre⁶⁵:

Kobi'lere Yönelik Teşvik Uygulamalarının Amacı: Kobi'lere yönelik teşvik uygulamaları, kobi'lerin kalkınma planları ve yıllık programlarında öngörülen hedefler ile Avrupa Birliği normlarına ve uluslararası anlaşmalara uygun olarak desteklenmelerini, uluslararası düzeyde rekabet edebilmelerini teminen üretim, kalite ve standartlarını artırmalarını, istihdam yaratmalarını sağlamak amacıyla uygulamaya konmuştur.

⁶⁵ <http://www.tesk.org.tr/calisma/kredi/tesvik2.html>, 12.01.2000.

Teşvik Unsurlarından Yararlanacak İşletmeler: Kobi teşvik unsurları;

- a) İmalat (çırçır ve entegre olmayan paketleme yatırımları hariç),
- b) Tarımsal sanayi (tarım ürünlerini işleyerek değerlendiren ve/veya pazara hazırlamaya yönelik faaliyette bulunan her türlü tarım işletmeleri ile soğuk hava depoları dahil),
- c) Turizm (Konaklama tesisleri),
- d) Eğitim ve sağlık,
- e) Madencilik,
- f) Yazılım geliştirme yatırımlarından,

sektörel ve bölgesel kısıtlamalar dikkate alınarak, Hazine Müsteşarlığının bağlı bulunduğu Devlet Bakanlığınca yayımlanacak genelgelerle belirlenen faaliyetleri kapsamaktadır.

Ayrıca, Kobi Yatırımlarında Devlet Yardımları kapsamında;

- a) İmalat ve tarımsal sanayi sektöründe faaliyette bulunan işletmelerden; kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamının net tutarı 400 milyar TL'ni aşmayan;
 1. 50 ila 250 işçi çalıştıran orta ölçekli,
 2. 10 ila 49 işçi çalıştıran küçük ölçekli,
 3. 1 ila 9 işçi çalıştıran mikro ölçekli, işletmelerin yatırımları, (Gelişmiş yörelerde araştırma ve geliştirme yatırımları, çevre korumaya yönelik yatırımlar, teknoparklarda yapılacak yatırımlar ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca belirlenen özel sanayi bölgeleri ve küçük sanayi sitelerinden oluşan organize küçük sanayi bölgeleri dahil organize sanayi bölgeleri ve küçük sanayi sitelerinde yapılacak yatırımlar hariç komple yeni yatırımlar için kobi teşvik belgesi düzenlenmez.)
- b) Çanakkale il sınırlarının güneyi ile İçel il sınırlarının doğusu arasında kalan 3 km. derinliğindeki kıyı şeridi ve Nevşehir ilindeki Merkez, Ürgüp ve Avanos ilçe sınırları dışında yapılacak turizm yatırımları (konaklama tesisleri) ile mevcut konaklama tesislerinin modernizasyon yatırımları,
- c) Kalkınmada öncelikli yörelerde sağlık alanında yapılacak yatırımlar,

- d) Kalkınmada öncelikli yörelerde yapılacak eğitim yatırımları ile gelişmiş ve normal yörelerde yapılacak ilk ve orta eğitim yatırımlarına ait tevsi ve modernizasyon yatırımları,
- e) Madencilikle iştigal eden işletmelerin, istihraç, işletme veya zenginleştirme yatırımları,
- f) Yazılım geliştirme yatırımları, kobi yatırımları olarak nitelendirilmektedir.

Kobi Teşvik Unsurlarından Faydalanmak İçin Gerekli Olan “Yatırım Teşvik Belgesi” Alma İşlemleri: Kobi Teşvik Belgesi almak için yatırımcı tarafından ilk başvuru,

- a) Turizm, eğitim, sağlık ve tarımsal sanayi yatırımları için Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.’nin,
- b) Diğer yatırımlar için diğer aracı bankaların (Türkiye Halk Bankası A.Ş., Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş., Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş. ve Sınai Yatırım Bankası A.Ş.) ilgili şubelerine yapılmaktadır.

Kobi'lere uygulanan desteklerden yararlanmak üzere yapılan başvurunun aracı banka tarafından kabul edilmesi halinde, yatırımcı adına düzenlenecek kobi teşvik belgesi için Hazine Müsteşarlığı'na müracaat, aracı bankalar tarafından yapılacaktır. Aracı bankalar kobi teşvik belgesine bağlanmasını talep ettikleri yatırım ile ilgili bilgi ve belgeleri, Müsteşarlığın belirleyeceği ayrı bir format içinde temin eder ve Hazine Müsteşarlığına gönderir.

Teşvik belgesi alma işlemlerinde 2000/1822 sayılı Karar kapsamında istenen bilgilerden Hazine Müsteşarlığınca belirlenen kısımları, yatırımcı tarafından, yatırımcının bağlı bulunduğu Odaya (Sanayi odası, ticaret odası, ticaret ve sanayi odası, esnaf ve sanatkarlar odası) tasdik ettirilmektedir.

Aracı bankalarca yapılacak kobi teşvik belgesine ilişkin müracaatlarda;

- a) Turizm yatırımlarında Turizm Bakanlığından alınacak Turizm Yatırım Belgesi (21/1/1998 tarihli ve 4325 sayılı Kanun kapsamında arazi tahsisi yapılmasının söz konusu olması halinde bu belge teşvik belgesinin düzenlenmesi safhasında aranmaz.)

- b) Sağlık yatırımlarında Sağlık Bakanlığından alınacak izin belgesinin,
- c) Eğitim yatırımlarında Milli Eğitim Bakanlığından alınacak izin belgesinin,
- d) İstihraca yönelik madencilik yatırımlarında Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Maden İşleri Genel Müdürlüğünden alınacak İşletme Ruhsatı ve İzni veya Maden İşleri Genel Müdürlüğünce onaylanmış (kamu kurum ve kuruluşlarının uhdesindeki maden sahalarıyla ilgili rödövens sözleşmelerinde bu onay aranmaz) işletme ruhsatlı sahaya ait rödövens sözleşmesinin,
- e) Tersane (gemi inşa ve onarım tesisleri) yatırımlarında Denizcilik Müsteşarlığından alınacak uygun görüş yazısının ibraz edilmesi zorunludur.

Kobi'ler için Yatırım Teşvik Belgesi Başvurularında Alınan Ücret: Kobi teşvik belgesine ilişkin talebin Müsteşarlıkça uygun görölmesi halinde, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası nezdindeki Fona irat kaydedilmek üzere, gelişmiş ve normal yörelerde yapılacak yatırımlarda 100 milyon Türk Lirasının, kalkınmada öncelikli yörelerde yapılacak yatırımlarda ise 50 milyon Türk Lirasının yatırılması zorunludur.

Yatırımı Tamamlama Süresi ve Yatırım Tamamlama Vizesi İle İlgili İşlemler: Kobi teşvik belgesinde bina inşa harcamaı öngörölün yatırımlara en fazla iki (2) yıl, diğer yatırımlara ise bir (1) yıl süre verilmektedir. Bu süre içinde tamamlanmayan yatırımlarla ilgili olarak, itfa planında bir değişiklik yapılmaması koşuluyla haklı sebepler dikkate alınarak Hazine Müsteşarlığınca belirlenecek esaslar çerçevesinde aracı bankalar tarafından 12 aya kadar ek süre tanınmaktadır.

Öngörölün süre veya ek süre bitimini müteakip üç ay içinde yatırımın tamamlanıp tamamlanmadığı aracı bankalarca tespit edilerek Müsteşarlığa bildirilir. Müsteşarlık tarafından hazırlanarak aracı bankalara bildirilen yatırımın mali ve fiziki gerçekteşme durumunu içeren Yatırım Tamamlama Formuna uygun olarak tamamlanmış yatırımlarla ilgili yatırım tamamlama vizesi aracı bankalarca yapılır ve en geç üç ay içinde Müsteşarlığa bildirilir.

Tamamlanmayan veya Yatırım Tamamlama Formu yukarıda belirlenen süre içinde Müsteşarlığa intikal etmeyen yatırımlara ait kobi teşvik belgeleri iptal edilmiş sayılarak sağlanmış olan destek unsurları 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun çerçevesinde ilgililerden geri alınmaktadır.

Serbest Bölgelerde Yapılacak Yatırımlar İçim Teşvik Belgesi Düzenlenmesi: Kobi'lerin serbest bölgelerde sadece imalat sektöründe yapacakları yatırımları için kobi teşvik belgesi düzenlenebilmektedir. Bu yatırımlar için gelişmiş yöreler için belirlenen oranlarda yatırım ve işletme kredisi verilmesi öngörülmektedir.

Kredi Garanti Kuruluşlarınca Garanti Altına Alınan Kredilere İlişkin Yapılan Düzenlemeler: 2000/1822 sayılı Karar ile kredi garanti kuruluşlarınca garanti altına alınan kredilere ilişkin yeni düzenlemeler yapılmıştır. Kredi Garanti Kuruluşlarınca kobi teşvik belgeli yatırımlarla ilgili olarak bir takvim yılı içinde verilen toplam teminatın %10'unu geçmemek kaydıyla, Kredi Garanti Kuruluşlarının bu sürede üstlendikleri garanti/kefalet dolayısıyla bankalara ödemek zorunda kaldıkları toplam tazmin tutarlarının %50'sinin Kredi Garanti Fonu'ndan karşılanabilmesi hükmü getirilmiştir.

Kredi Garanti Kuruluşlarının üstlendikleri garanti/kefalet dolayısıyla Kredi Garanti Fonu'ndan karşılanan bakiye tazmin tutarları ise garanti/kefil oldukları kobi'lerden 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun hükümlerine istinaden Kredi Garanti Fonu'na tahsil edilecektir.

Kobi Yatırımlarına Ortaklık Şirketlerinin Fondan Kredi Kullanılabilmesi İçin Gerekli Olan Şartlar: Kobi yatırımlarına ortaklık şirketlerine, bir önceki yılda kobi'lere iştirak edilen toplam sermaye payının %20'sini geçmemek kaydıyla, aracı bankalar kanalıyla Kredi Garanti Fonu'ndan kredi kullanılabilir. Söz konusu şirketlerin bu krediden yararlanabilmeleri için;

- a) Toplam sermaye katkısının ödenmiş sermayenin 3 katını geçmemesi,
- b) Sermaye katkısının kobi'lerin sabit yatırım projeleri için yapılması ve kobi'lerde sermayenin en fazla %25'i kadar olması,

- c) Kobi'lere sermaye payı konulmak suretiyle oluşturulacak ortaklığın en geç 10 yıl içinde sona ereceğine dair aracı bankaya taahhütte bulunulması,
- d) Kobi ile borç alacak ilişkisine girilmemesi, gerekmektedir.

Kobi Yatırımlarına Ortaklık Şirketlerine Kullandırılacak Kredinin Koşulları: Kobi yatırımlarına ortaklık şirketlerinin kullanabilecekleri azami kredi miktarı bir takvim yılı içinde 600 milyar Türk Lirasıdır. Kullandırılacak kredi dört yıl vadeli olup, anapara ve faiz ödemeleri altışar aylık dönemler halinde yapılır. Bu kredinin faiz oranı %15'tir.

Kobi'lere Yönelik Destek Unsurlarında Bölgesel Ayırım: Destek unsurlarının uygulanması açısından yöreler; gelişmiş, normal ve kalkınmada öncelikli yöreler olmak üzere üçe ayrılmış olup, tablo halinde EK 1'de verilmiştir.

Kobi Yatırımlarında Devlet Yardımları Kapsamında Uygulanan Destek Unsurları: Gümrük Vergisi ve Toplu Konut İstisnası, Yatırım İndirimi, Katma Değer Vergisi İstisnası, Vergi, resim ve harç istisnası, Kredi Garanti Fonu'ndan kredi tahsisi, kobi Yatırımları için öngörülebilecek destek unsurlarını oluşturmaktadır.

Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu İstisnası: Teşvik belgesi kapsamındaki makine ve teçhizat ithalatı, yürürlükteki İthalat Rejimi Kararı gereğince ödenmesi gereken Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonundan istisna tutulmuştur.

Yatırımlarda Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Hakkında Karar'ın ilgili hükümleri çerçevesinde, kobi teşvik belgesi kapsamında makine ve teçhizatın ithaline izin verilebilmektedir. Ancak, kobi teşvik belgesi kapsamında kullanılmış makine ve teçhizat temin edilememektedir. Kobi teşvik belgesi kapsamında hammadde ve işletme malzemesi ithal edilmesi halinde yürürlükteki İthalat Rejimi Kararı'nda öngörülen oranlarda Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu tahsil edilmektedir.

Yatırım İndirimi: 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununun Ek 3 üncü maddesi hükmü uyarınca; organize sanayi bölgeleri ve kalkınmada öncelikli yörelerde yapılacak yatırımlar için yatırım indirimi oranı %100'dür.

Kobi'lere yönelik devlet yardımları kapsamında; normal yörelerde yapılacak yatırımlar ile yöre farkı gözetilmeksizin kobi'lerin yatırımları, ar-ge yatırımları, çevre korumaya yönelik yatırımlar, teknopark ve teknoparklarda yapılacak yatırımlar, enerji dahil altyapı yatırımları, Bilim Teknoloji Yüksek Kurulu veya Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu tarafından belirlenen öncelikli teknoloji alanında yapılacak yatırımlar, elektronik sanayi yatırımları, gemi ve yat inşa yatırımları, tersane yatırımları, uçak ve helikopter yatırımları, eğitim yatırımları, sağlık yatırımları, turizm yatırımları, maden istihracına yönelik yatırımlar, bilişim teknolojisi yatırımları, yazılım geliştirme yatırımları, genel amaçlı rehabilitasyon merkezleri ve huzurevleri yatırımları, bölgesel gelişmeye yönelik yatırımlar, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nca belirlenen küçük sanayi siteleri ile küçük sanayi sitelerinden oluşan organize küçük sanayi bölgelerinde yapılacak yatırımlar, ileri teknoloji gerektiren, katma değeri yüksek, vergi gelirleri ve istihdam artırıcı özelliklerden en az birini içeren ve sabit yatırım tutarı 50 milyon ABD Doları karşılığı Türk Lirasının üzerindeki yatırımlar özel önem taşıyan sektör yatırımlarıdır.

Bu çerçevede özel önem taşıyan sektör kapsamındaki kobi yatırımlarına uygulanacak yatırım indirimi oranları ise;

- a) Gelişmiş yörelerde yapılacak yatırımlar için %60,
- b) Normal yörelerde yapılacak yatırımlar için %100,
- c) Gelişmiş yörelerde yapılacak ar-ge yatırımları, çevre korumaya yönelik yatırımlar, teknoparklarda yapılacak yatırımlar, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nca belirlenen küçük sanayi siteleri ile küçük sanayi sitelerinden oluşan organize küçük sanayi bölgelerinde yapılacak yatırımlar, madencilik, eğitim, turizm(konaklama tesisi) ve yazılım geliştirme yatırımları için %100, olarak uygulanır.

Yatırım indiriminde, Maliye Bakanlığınca her yıl belirlenen asgari yatırım indirimi tutarları esas alınmaktadır.

Katma Değer Vergisi (KDV) İstisnası: 25/10/1984 tarihli ve 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanununun 13 üncü maddesinin (d) bendi gereğince, kobi teşvik belgesini haiz yatırımcılara kobi teşvik belgesi kapsamında yapılacak yeni makine ve teçhizat ithal ve yerli teslimleri Katma Değer Vergisinden istisna tutulmuştur.

Vergi, Resim ve Harç İstisnası: 3/12/1988 tarihli ve 3505 sayılı Kanunun Geçici 2. maddesine göre, yatırımın tamamlanmasını müteakip 2 yıl içinde 1.000 ABD Doları tutarında ihracat yapılacağına dair aracı bankaya taahhütte bulunulması kaydıyla ilgili mevzuat çerçevesinde yapılacak yatırımlar vergi, resim ve harçlardan istisna edilmektedir.

Kobi Teşvik Fonu Kredisinin Tahsis Şartları: Kobi Yatırımları için aşağıda belirtilen esaslar çerçevesinde kobi Teşvik Fonundan yatırım ve işletme kredisi tahsis edilmektedir.

Fon kaynaklı krediler sadece makine ve teçhizat alımı için (turizm, eğitim ve sağlık yatırımlarında bina inşaat harcamaları dahil olup, bu miktar sabit yatırımın %20'sini geçemez) yatırım kredisi ile hammadde ve işletme malzemesi alımına yönelik olarak işletme kredisi şeklinde kullanılabilir. Fondan, imalat ve tarımsal sanayi sektörlerinde yapılacak yatırımlar için faizsiz sabit yatırım tutarının aşağıda belirtilen oranlarında yatırım kredisi tahsis edilmektedir.

	K.Ö.Y	Normal Yöre	Gelişmiş Yöre
Mikro Ölçekli	60 %	50 %	40 %
Küçük Ölçekli	50 %	40 %	30 %
Orta Ölçekli	40 %	30 %	20 %

Araştırma-geliştirme yatırımları, çevre korumaya yönelik yatırımlar, teknoparklarda yapılacak yatırımlar ve organize sanayi bölgelerinde (özel organize sanayi bölgeleri ve küçük sanayi sitelerinden oluşan organize sanayi bölgeleri dahil) gerçekleştirilecek yatırımlar için yukarıda belirtilen oranlara 10 puan ilave edilmektedir.

Turizm yatırımları (konaklama tesisleri) ve yazılım geliştirme yatırımları için orta ölçekli işletmeler sütununda yer alan oranlar, eğitim yardımları için küçük ölçekli işletmeler sütununda yer alan oranlar, sağlık yatırımları ve madencilik yatırımları için kalkınmada öncelikli yörelerdeki mikro ölçekli işletmeler için geçerli olan oran dikkate alınmaktadır.

Fon Kredisi limiti;

- Öngörülen yatırım kredisi miktarı 200 milyar Türk Lirasını geçemez.
- Yatırım kredisi ile birlikte işletme kredisi talep edilmesi halinde; Hazine Müsteşarlığı ve aracı bankalarca belirlenecek esaslar çerçevesinde hammadde ve işletme malzemesi ihtiyacının karşılanabilmesini teminen, faizsiz sabit yatırım tutarının %20'sine kadar işletme kredisi tahsis edilebilmektedir. Bu miktar 80 milyar Türk lirasını geçemez.
- Sadece işletme kredisi kullanılması halinde ise Fon'dan tahsis edilebilecek azami kredi tutarı 35 milyar Türk Lirasıdır.
- Yatırım ve işletme kredilerinin birlikte kullanılması durumunda öngörülecek toplam kredi miktarı azami 280 milyar Türk Lirasıdır.

Kobi işletmelerinde toplam sabit yatırımın gelişmiş ve normal yörelerde en az %30'unun, kalkınmada öncelikli yörelerde en az %20'sinin özkaynaklardan karşılanması gerekmektedir.

Fondan Kullanılan Kredilerin Vadesi, Faizi ve Geri Dönüşü: Kobi'lere Fon kaynaklarından kullanılan yatırım kredilerinin faiz oranları; kalkınmada öncelikli yörelerde yapılacak yatırımlarda %10, diğer yörelerde %15'dir İşletme kredilerine uygulanacak faiz oranı ise kalkınmada öncelikli yörelerde yapılacak yatırımlarda %15, diğer yörelerde %25'dir.

Kobi'lere kullanılacak Fon kaynaklı yatırım kredilerinde vade azami 4 yıl, işletme kredilerinde 2 yıldır. Yatırım kredilerinde 1 yıl ödemesiz dönem uygulanmaktadır. Ödemesiz döneme ait faiz, kalan vade süresi içinde diğer taksitlerle birlikte faiz tahakkuk ettirmek suretiyle üçer aylık veya altışar aylık taksitler halinde tahsil edilmektedir. Fon kaynaklı yatırım kredisinin ana para ve faiz

ödemeleri ödemesiz dönemi takip eden vadede ana para taksit ödemeleri ile birlikte tahsil edilmektedir.

Esnaf ve Sanatkarlara Kobi Teşvik Fonundan Ayrılan Kota: 2000/1822 sayılı Kobi'lerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar çerçevesinde, Kobi Teşvik Fonundan tahsis edilecek kaynakların en az % 30'unun Esnaf ve Sanatkarlar Odalarına kayıtlı Kobi'lere ayrılması hüküm altına alınmıştır. Talebin %30'u bulunması halinde aktarılan kaynak diğer Odalara kayıtlı Kobi'lere kullanılacaktır.

Şartların İhlali: Kobi teşvik belgesi şart ve karakteristiklerinin yerine getirilememesi halinde, Hazine Müsteşarlığı destek unsurlarını kısmen veya tamamen kaldırarak yararlanılan desteklerin geri alınmasını sağlayabilmektedir.

2.1.2. İhracata Yönelik Teşvikler

Kobi'lerin dışa açılmalarını ve ihracata yönelmelerini teşvik etmek amacıyla Devlet Yardımları programı uygulamaya konulmuştur.

İhracata dönük belli bir faaliyetin yapılması şartına bağlı olarak yapılan Devlet Yardımları programı Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından 9 ayrı tebliğ ile uygulanmaktadır. Bunlar;

2.1.2.1. Ar-Ge Yardımı

4.11.1998 Tarih ve 98/10 Sayılı Tebliği ile sanayi kuruluşlarının sadece araştırma-geliştirme projeleri kapsamında izlenip değerlendirilebilen giderlerinin belirli bir oranının karşılanması veya bu projelere sermaye desteği sağlanması amaçlanmaktadır. AR-GE faaliyetlerinde bulunan kuruluşların bu kapsamdaki faaliyetlerine ilişkin harcamaları, belirtilen esaslar çerçevesinde temel destek oranı olarak en fazla %50 oranında ve ilave desteklerle beraber en fazla %60'a kadar desteklenmektedir.

2.1.2.2. Eğitim Yardımı

31.07.1997 Tarih ve 97/7 Sayılı Tebliği ile, kobi ve sektörel dış ticaret şirketleri (SDŞ) ile kobi tanımına giren SDŞ ortaklarının, KOSGEB ve İGEME tarafından belirlenecek standartlara uygun eğitim faaliyetleri ile ilgili harcamalarının bir yıl süreyle 15.000 ABD Dolarını geçmemek üzere %50 oranında karşılanması amaçlanmaktadır.

2.1.2.3. İstihdam Yardımı

31.07.1997 Tarih ve 97/8 Sayılı Tebliği ile 1-50 arasında işçi çalıştıran şirketlerin bünyelerinde üniversite uzmanlık eğitimi görmüş eleman istihdam etmeleri halinde, uzmanın ilk altı aylık maaşının %70'inin karşılanarak desteklenmesi amaçlanmıştır. Uygulamacı kuruluş KOSGEB'dir.

2.1.2.4. Pazar Araştırması Yardımı

31.07.1997 Tarih ve 97/6 Sayılı Tebliği ve bu Tebliğde değişiklik yapan 14.11.1998 Tarih ve 98/12 Sayılı Tebliği ile sanayi malları alanında üretim ve ticaret faaliyetinde bulunan kobi, SDŞ ve üretici derneklerinin iki alandaki faaliyetine destek sağlamayı amaçlamaktadır.

- a) Pazar Araştırması Projelerine Destek (İGEME)
- b) Kobi'ler Arasındaki İşbirliği Faaliyetleri (İKV)

2.1.2.5. Yurt Dışı Ofis-Mağaza Yardımı

31.07.1997 Tarih ve 97/9 Sayılı Tebliği ve söz konusu Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair 98/14 sayılı Tebliğ ile yurt dışında açılacak ofis-mağaza, işletme ve marka tanıtım giderlerine destek sağlamaktadır. Türkiye'de ticari ve snai faaliyette bulunan şirketlerin yurt dışında mal ticaretine yönelik faaliyette bulunacak şirket kurmaları, depo ve mağaza açmaları ve işletmelerinden doğacak giderlerinin uluslararası kurallara göre devletçe karşılanmasını kapsamaktadır.

2.1.2.6. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi

31.07.1997 Tarih ve 97/5 Sayılı Tebliği ve bu Tebliğde değişiklik yapan 14.11.1998 Tarih ve 98/13 Sayılı Tebliği ile firmaların TSE veya akredite edilmiş kuruluşlardan alacakları aşağıdaki belgelerin, belgelendirme masrafları en fazla %50 oranına kadar karşılanmaktadır.

1. İSO 9000 serisi kalite güvence sistemi belgeleri
2. ISO 14000 çevre yönetim sistemi belgesi
3. CE işareti
4. Uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgeleri

2.1.2.7. Yurt Dışı Fuar Yardımı

01.6.1995 Tarih ve 95/6 Sayılı Tebliği ve bu Tebliğ'de değişiklik yapan 31.07.1997 Tarih ve 23066 97/3 Sayılı Tebliği ile milli katılımlarda; firmaların organizatör firmaya metrekare başına ödeyecekleri belirli metrekareye kadar katılım ücretlerinin, organizatör firmaların konferans, panel vb. tanıtım faaliyetlerine ilişkin masraflarının bireysel katılımlarda, yer kirası, stand inşası ve nakliye giderlerinin belirli bir kısmı desteklenmektedir.

2.1.2.8. Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesine İlişkin Karar

01.6.1995 Tarih ve 95/7 Sayılı Tebliği ile;

- a) Ticaret Müşavirliklerince uygun görülen yayınlarda yapılan, fuar öncesi yurt dışı tanıtım faaliyetleri harcamalarının,
- b) Organizatör firma tarafından önerilen ve Ticaret Müşavirliklerince uygun görülecek fuara davet edilen bazı önemli yabancı alıcıların (ülke başına iki kişiyi geçemez) ulaşımı için yaptıkları harcamalarının,
- c) Fuar süresince fuarın konusu ile ilgili olarak düzenlenecek, seminer, konferans, panel ve ödüllü yarışmalara ilişkin olarak yapacakları harcamalarının, belirli oranlarda desteklenmesi amaçlanmaktadır.

2.1.2.9. Patent, Faydalı Model ve Endüstriyel Tasarım Tescili Harcamalarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ

27.02.1998 Tarih 98/3 Sayılı Tebliği kapsamında, gerçek kişiler tarafından;

1. Patent alınması esnasında yapılacak harcamaların 1.000 ABD \$'ını aşmamak üzere %75'i,
2. Faydalı model belgesi alınması esnasında yapılacak harcamaların 500 ABD \$'ını aşmamak üzere %75'i,
3. Endüstriyel tasarım tescili için yapılacak harcamaların %75'i, desteklenecektir.

2.1.2.10. İhracat, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz

Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Tebliğ

14/01/2000 tarih ve 23933 sayılı R.G.'de yayımlanan 2000/1 sayılı Tebliğ ile ihracat, İhracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerde vergi, resim ve harç istisnasının uygulanma usul ve esaslarını kapsamaktadır

2.2. KREDİLER YOLUYLA FİNANS

Türkiye'de esnaf- sanatkar ve kobi'lere en büyük kredi desteği sağlayan ve bu görev kendisine kuruluş yasası ile verilen en önemli kuruluş Türkiye Halk Bankasıdır. Bu nedenle bu başlıkta Halk Bankası Kredileri üzerine durulacaktır.

Özellikle kobi'lerin ihracatlarını desteklemek üzere para piyasalarından yararlanması konusunda destek veren bir diğer kuruluş ise Türk Eximbank'tır.

2.2.1. Halk Bankası Kredileri

2284 sayılı Kanunla kurulan Türkiye Halk Bankası 1938 yılından itibaren esnaf-sanatkar ve kobi'lerin kredi ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla bir ihtisas bankası anlayışıyla hizmet vermekte ve kesimin tek finans kurumu niteliğini taşımaktadır⁶⁶.

Bir devlet bankası olan Türkiye Halk Bankası devletin küçük ve orta ölçekli sanayi politikasının uygulayıcısı olarak kabul edilebilir. Banka bunun için esnaf, sanatkar ve kobi'lere mali destek sağlayan tek ihtisas bankası durumundadır. Banka toplam kredilerinin %70'ini ihtisas kredisi şeklinde kullanmaktadır. Kooperatif, sanayi ve fon kredilerinin %90'ı orta ve uzun vadeli⁶⁷.

Türkiye Halk Bankası'nca kullanılan krediler temelde "ihtisas kredileri" ve "diğer krediler" olmak üzere ikili ayırıma tabii tutulmakta, ticari ve bireysel krediler "diğer krediler" kapsamında ele alınmakta, kooperatif, sanayi ve fon kredileri ise "İhtisas Kredileri" kapsamında değerlendirilmektedir.⁶⁸

Türkiye Halk Bankası'nca kullanılan ihtisas kredileri aşağıda açıklanmaya çalışılmıştır.

2.2.1.1. Kooperatif Kredileri

Kooperatif kredileri, Türkiye Halk Bankası'nca Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri aracılığıyla esnaf ve sanatkarlara kullanılan krediler olup, bunlar;⁶⁹

- 1.İskonto Kredileri: Esnaf ve sanatkarların kısa süreli döner sermaye ihtiyaçlarının karşılanması için kooperatif kefaletini taşıyan senetlerin iskontosu şeklinde kullanılmaktadır.
- 2.İşletme Kredisi: Esnaf ve sanatkarların hammadde ve döner sermaye ihtiyaçlarının karşılanması için kullanılmaktadır.

⁶⁶ A.g.w.s.

⁶⁷ İkinci, a.g.y.l.t., s.13.

⁶⁸ [Http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/skredi.htm](http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/skredi.htm), 02.03.2000.

⁶⁹ A.g.w.s.

- 3.Tesis Kredisi: Esnaf ve sanatkarların işletmeleri için ihtiyaç duydukları yeni makine, araç ve gereç alımları için kullanılmaktadır.
- 4.İhracat- Tesis Kredisi: İmalat sektörü içinde faaliyet gösteren direkt veya dolaylı ihracata çalışan sanatkarların ihraç ettiği yada edeceği malın üretimi için ihtiyaç duyacağı ve yeni teknoloji içeren makine- teçhizat alımı için kullanılır.
- 5.Servis Aracı- Kamyonet Yenileme Kredisi: Okul ve personel araçları ile şehir içi yük taşımacılığında kullanılan 10 yıl ve daha eski modellerin yenilenmesini teminen verilmektedir.
- 6.Teminat Mektubu Kredisi: Esnaf ve sanatkarların ihalelere girmeleri, iş yerleri için gerekli maddeleri alabilmeleri amacıyla gerek duydukları teminat mektuplarını kısa sürede kolaylıkla temin etmeleri için kooperatif kefaletiyle teminat mektubu verilmektedir. Ayrıca, ortakları adına ekonomik faaliyetlerde bulunmayı amaçlayan S.S.Motorlu Taşıyıcılar (Nakliyeciler) Kooperatifleri tüzel kişiliklerine Teminat Mektubu Kredisi kullanılmaktadır.

*Kooperatif Kredileri Türü	Limit (TL)	Vade	Faiz Oranı
İskonto Kredileri	5 Milyar	1-9 Ay	%40
İşletme Kredileri	5 Milyar	1-4 Yıl	%40
Tesis Kredileri	5 Milyar	2-5 Yıl	%40
İhracat - Tesis Kredisi	5 Milyar	1 Yıl ödemesiz 4 yıl	%40
Servis Aracı - Kamyonet Yenileme Kredisi	5 Milyar	3 Yıl	%40
Teminat Mektupları (*)	5 Milyar	-	-

(*) Teminat mektuplarında üçer aylık dönemler itibariyle %1 komisyon alınmaktadır.

Diğer yandan, Türkiye ekonomisinin gelişmesinde yarattığı katma değerlerle ve istihdam yaratıcı özelliği ile önemli bir yere sahip olan esnaf ve sanatkarlara ekonomik ve bölgesel gerekler- gelişmeler göz önüne alınarak, kooperatif ihracat kredisi, istihdamı destekleme kredisi , iş yeri açma kredisi, taşıt edindirme ve taşıt onarım kredisi, modernizasyon kredisi, minibüs alım kredisi (Gebze-Harem Hattı), İstanbul okul servisleri kredisi, Gaziantep kamyon kredisi, LPG kredisi, İstanbul taksi-dolmuş kredisi gibi özellikli krediler de kooperatif kredileri kapsamında kullanılmaktadır⁷⁰.

⁷⁰ A.g.w.s.

2.2.1.2. Sanayi Kredileri

Halk Bankası tarafından kullanılan sanayi kredileri aşağıdaki gibidir⁷¹:

1. Kobi Sanayi Kredileri: Kobi tanımı içerisinde yer alan, üretim yada onarım faaliyetinde bulunan firmalara kullanılan tesis ve işletme kredileridir.
2. Kobi Yüksek Teknoloji Kredisi: Kobi'lerin yüksek teknoloji içeren makine ve ekipman alımı ile Araştırma Geliştirme (AR-GE) amaçlı yatırımların finansmanına yönelik olarak oluşturulmuş kredi programıdır.
3. Genç ve Kadın Girişimci Kredisi: İlk kez iş yeri açacak girişimcilere makine, tesis, hammadde alımı ile işletme giderleri için tesis ve işletme kredisi şeklinde kullanılan kredidir.

Sanayi Kredileri Türü	Limit (TL)	Vade	Faiz Oranı
Kobi Sanayi Krd.	400 Milyar	Tesis- İşletme Krd. 2-6 yıl	%90
Kobi Yüksek Teknoloji Krd.	400 Milyar	1 yıl anapara ve faiz ödemesiz, 4 yıl	%90
Genç ve Kadın Girişimci Krd.	1 Milyar	1 yıl ödemesiz 2-3 yıl	%90

Bunların dışında, sanayi kredileri kapsamında; Malul Gazi Destek Kredisi, Şehit Ailesi Dul ve Yetim Kredisi, Askerden Geç Terhis Edilenlere Verilen Girişimci Kredisi, Özürlü Girişimci Kredisi, ihracatı teşvik amacıyla Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi (TL ve Döviz), ISO-9000 Kalite Standartları Belgesi Kredisi, Kobi Fuar ve Sergilere Katılma Kredisi Bilgisayar Yazılım Kredisi, Kobi Sektörel Büyüme Kredisi, Kobi Ürün Geliştirme Kredisi, İş Makineleri Kredisi, Serbest Meslek Kredisi verilmektedir⁷².

2.2.1.3. Fon Kredileri

Fon kredileri aşağıdaki gibidir⁷³:

1. Kobi Teşvik Fonu Kredisi: Gümrük Birliği ve sonrasında gerçekleşecek olan Avrupa Birliği içinde ekonomik uyum sorunları ile karşı karşıya kalacağı düşünülen kobi'lerin Kalkınma Planı ve Yıllık Programlara uygun olarak korunmaları, teşvik edilmeleri, üretim kalite ve standartlarını artırmaları ve

⁷¹ <http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/ktesis.htm>, 02.03.2000.

⁷² A.g.w.s.

⁷³ <http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/tesvik.htm>, 02.03.2000.

/veya ürün geliştirmeye yönelik taleplerini karşılamaları, istihdam yaratmaları ve gümrük birliği içerisinde rekabet edebilmeleri amacıyla teşvik belgeli kobi kredileri açılmaktadır. 18 Ocak 2001 tarihli Resmi Gazetede yayınlanan 2000/1822 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile Esnaf ve Sanatkar Odalarına kayıtlı imalatçılar da teşvik belgeli kobi kredilerinden ve diğer destek unsurlarından yararlanabilmektedir.

2. Taşıyıcı Kredisi: Karayolu motorlu yük taşımacılığını desteklemek amacıyla taşıyıcılıkla uğraşan küçük esnafın taşıt alımında kullanılmak için açılır.
3. Tabii Afete Maruz Kalan Yörelere Destekleme Fonu: 98/11301 sayılı BKK kapsamında, söz konusu Fondan, tabii afet nedeniyle menkul ve gayri menkulleri zarar gören ya da yöre ekonomisinin etkilenmesi sebebiyle ticari ve sınai faaliyetleri sektöre uğrayan esnaf ve sanatkar, Kobilere, serbest meslek mensupları ile sanayi ve ticaret erbabına işletme ve tesis kredileri verilmektedir. Aynı kararla, bu kesimin mevcut borçları uygun şartlarda ertelenmektedir.

Fon Kredileri Türü	Limit	Vade	Faiz Oranı
Kobi Teşvik Fonu Krd.	Yatırım Kredisi: 200 Milyar TL.	Yatırım Kredisi: 1 yıl ödemesiz 4 yıl	Yatırım Kredisi: K.Ö.Y.'lerde %10, Diğer yörelerde %15
	İşletme Kredisi: 80 Milyar TL.	İşletme Kredisi: 2 yıl	İşletme Kredisi: K.Ö.Y.'lerde %15, Diğer yörelerde %25
Taşıyıcı Kredisi	10 Milyar TL.	1 yıl anapara ve faiz ödemesiz 4 yıl	%30
Tabii Afete Maruz Kalan Yörelere Destekleme Fonu		İşletme Kredisi: 1 yıl anapara ve faiz ödemesiz 3 yıl Tesis Krd: 1 yıl anapara ve faiz ödemesiz 5 yıl	Kredi Türü İtibari İle Uygulanan Cari Faiz Oranının Yarısı

2.2.2. Eximbank Kredileri

Türk Eximbank A.ř. 1-200 işçi çalıştıran kobi'lere, Dış Ticaret Sermaye şirketlerine (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret şirketlerine (SDş) ülke ihracatını artırmak ve sanayiinin yeni pazarlara açılmasını sağlamak amacıyla kredi olanakları sunmaktadır. Bu kredileri şu ana başlıklar altında toplanabilir⁷⁴;

⁷⁴ <http://www.kosgeb.gov.tr/b5.htm#513>, <http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/eximbank.htm>, <http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/eximdiviz.htm>, 14.03.2000.

2.2.2.1. Eximbank Sevk Öncesi Türk Lirası Kobi İhracat Kredisi

Krediden Yararlanacaklar: İşyerinde 1 ile 200 işçi çalıştıran, üretime dönük olan, kayıtlı olduğu odaca taktikli “Sanayi Sicil Belgesi” veya “Kapasite Raporu” bulunan küçük ve orta ölçekli imalatçı ve imalatçı/ihracatçı işletmeler yararlanabilir.

Kredinin Kullanılışı: Küçük ve orta boy imalatçı, imalatçı/ihracatçı firmaları ihracata yönlendirmek, bu konudaki sevk öncesi finansman ihtiyaçlarının karşılanmasını sağlamak için, taahhüt edilen FOB ihrac tutarının %100'üne kadar kullanılır.

Teminat: Şahıs kefaleti, ipotek, hazine bonosu rehni, vd. teminatlar. Teminat oluşturulamaması durumunda Kredi Garanti Fonu'nun kefaleti kabul edilebilmektedir.

Limit : 1 Trilyon TL.

Vade : Azami 180 gün

Faiz :	SÖİK-TL (%)		SÖİK-TL (%)		SÖİK-TL K.Ö.Y.(%)	
	500 Bin Dolar(Dahil)	500 Bin Dolar	500 Bin Dolar	500 Bin Dolar	500 Bin Dolar (Dahil)	500 Bin Dolar (Dahil)
	Karşılığı TL.'ye Kadar		Karşılığı TL.'nin Üzeri		Karşılığı TL.'ye Kadar	
Geri Ödeme Süresi (Gün)	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı
	25	22	29	26	20	17

2.2.2.2. Eximbank Sevk Öncesi Döviz Kobi İhracat Kredisi

Krediden Yararlanacaklar: İşyerinde 1 ile 200 işçi çalıştıran, üretime dönük olan, kayıtlı olduğu odaca tasdikli “Sanayi Sicil Belgesi” veya “Kapasite Raporu” bulunan küçük ve orta ölçekli imalatçı ve imalatçı/ihracatçı işletmeler yararlanabilir.

Kredinin Kullanılışı: Küçük ve orta boy imalatçı, imalatçı/ihracatçı firmaları ihracata yönlendirmek, bu konudaki sevk öncesi finansman ihtiyaçlarının karşılanmasını sağlamak için, taahhüt edilen FOB ihrac tutarının %100'üne kadar kullanılır.

Teminat: Şahıs kefaleti, ipotek, ticari işletme rehni, mevduat rehni, hazine bonosu rehni, vd. teminatlar. Teminat oluşturulamaması durumunda Kredi Garanti Fonu'nun kefaleti kabul edilebilmektedir.

Limit : 1 Trilyon TL.

Vade : Azami 180 Gün

Faiz :	SÖİK-DVZ (%)		SÖİK-DVZ(%)	
	500 Bin Dolar karşılığı TL'ye kadar		500 Bin Dolar karşılığı TL'nin Üstü (500 Bin Dolar dahil)	
Geri Ödeme (Gün)	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı
90	Libor+1.0	Libor+0.5	Libor+1.5	Libor+1.0
180	Libor+1.75	Libor+1.25	Libor+2.25	Libor+1.75

İhracatlarını Türk EximBank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamına aldırان firmalara SÖİK-TL Kredisinde 3 Puan indirim yapılmaktadır.

2.2.3. Dış Kaynaklı Krediler

Bu krediler uluslararası anlaşmalar çerçevesinde yurt dışından sağlanmaktadır.

2.2.3.1. Dünya Bankası Kaynaklı Krediler

T.C. Hükümeti ile Dünya Bankası arasında imzalanan anlaşmalar ile 1981 yılından itibaren kobi'ler için yatırım ve işletme kredileri sağlanmıştır. Dünya Bankası kredilerinden kobi'lere yönelik olanlar şu şekildedir⁷⁵:

2.2.3.1.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Projesi Fonu (3067 TU)

Krediye başvuru tarihinde arsa, bina hariç net sabit değerleri küçük ölçekli işletmeler için 871.000 \$'ı, orta ölçekli işletmeler için 4.354.900 \$'ı aşmayan ve sanayi, madencilik, hizmet, turizm sektörlerinden birinde faaliyette bulunan işletmeler bu kredi türünden yararlanabilirler. Kredi projeye bağlı olarak bina yapımı, makine, araç-gereç ve demirbaş alımları için yatırım kredisi, ham ve yardımcı madde temini için ise işletme kredisi şeklinde kullanılır. Yatırım kredisi bir proje karşılığı olarak, yeni yatırımlar, modernizasyon, dar boğaz giderme ve

⁷⁵ Altundal, a.g.y.l.t., s.47.

yenileme yatırımları için kullanılır. Yatırım kredisi ile yurt içinde üretilen makine ve ekipmanların fatura bedelinin en çok %50'si, yurt içinden sağlanan ithal makine ve ekipmanın fatura bedelinin en çok %70'i, yurt dışından ithal edilecek makine ve ekipmanın %100'ü finanse edilebilmektedir. Turizm yatırımlarında inşaat harcamalarının %30'u bu krediden yararlanabilmektedir. İşletme kredisinden, yatırım kredisi açılmış olan işletmeler yararlanabilirler. Kredinin amacı yerli yada ithal ham ve yardımcı madde alımı için gereken işletme sermayesini karşılamaktır.

Kredinin Limiti : 3 milyon \$'a eşdeğer TL

Vade : 8 yıl, 3 yıl ödemesiz

Faiz+Komisyon : FERIS + % 3

Teminat :İpotek, kefalet, ticari İşletme rehni, banka teminat mektubu

FERIS, "Dış Krediler Kur Farkı Fonu" anlamına gelmektedir. Bu kapsamdaki krediler değişken faizli olup, 6 aylık dönemler halinde ödenir. Faiz bir önceki 3 aylık sürede 3 ay vadeli (yoksa 6 ay, yoksa 9 ay, yoksa 1 yıl) Hazine bonolarının ihalelerinde oluşan, ortalama faizlerin aritmetik ortalaması alınarak TCMB (T.C. Merkez Bankası) tarafından her ayın ilk iş gününde resmi gazetede ilan edilmektedir. Bu faiz oranı o ay içerisinde, dış krediler kur farkı fonu kapsamında kullanılan kredilerin, ilk üç aylık dönemdeki bakiyelerine uygulanmaktadır. Buna ilave olarak %3 banka komisyonu ile %2 senet (Diğer teminatlara ek olarak ayrıca senet de alınmaktadır.) komisyonu tahakkuk ettirilmektedir.

2.2.3.1.2. Dünya Bankası Tarımsal Sanayi Projesi (3077-TU)

Bu krediden kobi'lerden yönetici kadro, büyüme potansiyeli, mali yapı, teknoloji, pazarlama v.b. kriterler bakımından yeterli, yatırımın gerektirdiği standartlarda çevre koruma önlemlerini almış, tarıma dayalı sanayi ürünleri üretenler yararlanabilir. Bu fon kredisinin amacı tarım sanayiinin gelişmesine finansal destek vermektir. Krediden tarımsal sanayi ürünleri imalatı yanında, tarımsal sanayi imalatının artırılmasına doğrudan veya dolaylı katkı sağlayan iş kolları da yararlanabilirler.

Kredi projeye bağlı olarak bina yapım, makine, araç-gereç ve demirbaş alımları için yatırım kredisi, ham ve yardımcı madde temini için ise işletme kredisi şeklinde kullanılır. Yatırım kredisi kapsamına yeni yatırımlar yanında kapasite artışı yenileme ve entegrasyona yönelik makine-ekipman alımları ile inşaat harcamaları girmektedir. Yatırım kredileri ile; yurt içinde üretilen makineye ekipmanın fatura bedelinin en çok %50'si , yurt içinden sağlanan ithal makineye ekipmanın fatura bedelinin en çok %70'i, yurt dışından ithal edilecek makine ve ekipmanın %100'ü finanse edilebilmektedir. Projede öngörülen harcamaların % 30'u oranında inşaat harcamaları da bu krediden yararlanabilmektedir.

İşletme sermayesi ihtiyacını karşılamak için de kredi verilmektedir. İşletme kredisinin tutarı, yatırım kredisinin 1/3'ü ile sınırlıdır. İşletme kredisi ile yurt dışından ithal ham ve yardımcı maddelerin %100'ü finanse edilebilmektedir Yerli ham ve yardımcı madde alımları için ise kredi verilmemektedir.

Toplam faiz tutarının en az %50'sinin öz kaynaklarla karşılanması esası gereğince projenin en fazla %50'si oranında kredi verilmektedir. Krediden yararlanacak İşletmelerin özkaynak/aktif oranı en az %35 olmalıdır. Kredinin diğer şartları aşağıdaki gibidir.

Kredinin Limiti	:Her proje için 10 milyon \$, toplam 15 milyon \$
Vade	:8 yıl, 3 yıl ödemesiz
Faiz +Komisyon	:FERIS + % 3
Teminat	:Kredinin % 60 fazlasıyla gayrimenkul ipoteği, kefalet, ticari işleme rehni

2.2.3.1.3. Diğer Dünya Bankası Kredileri

Özel Proje Kredisi: İhracata yönelik yatırım projelerine öncelik verilmek kaydı ile, tarım sektörü hariç tüm sektörlerdeki yatırımlar için verilir. Amacı yatırım projelerini teşvik etmek, finansmanına yardımcı olmak, ihracat kapasitesini arttırmaktır. Kredi yatırım kredisi olarak yapılacak yeni, tevsi, yenileme, darboğaz giderme ve modernizasyon yatırımlarının finansmanında kullanılır. Kredi ile yurt dışından ithal edilecek mal ve hizmetlerin %100'ü, yerli temin edilecek makine,

teçhizat, tesisat ve hizmetlerin %50'i yurt içinden alınan yabancı makine ve teçhizatın %70'i finanse edilebilir. Toplam yatırım tutarının en fazla %50'sine kredi verilebilir. Kredi Amerikan Doları (ABD \$) veya Alman Markı (DM) cinsinden, döviz olarak kullanılacak ve krediyi kullanan yatırımcı da faiz ve ana para ödemelerini aynı döviz cinsi ile yapacaktır. Bu kredi kullanılırken Dünya Bankasına verilmek üzere bir defaya mahsus %0.75 taahhüt komisyonu, %0.5 garanti ve devir ücreti tahsil edilir. Kredinin kur riski yatırımcıya aittir. Kredinin ödemesiz döneminde sadece faiz ödemeleri yapılır. Kredinin faiz oranı kredinin kullanıldığı döviz cinsi üzerinden, Türkiye'deki bankaların 6 aylık döviz tevdiat hesaplarına uygulanan faiz oranlarının ağırlıklı ortalamalarına göre, Merkez Bankası tarafından tespit edilir. Bu faiz oranına Hazine Müsteşarlığı ve aracı banka kendi komisyonunu ekleyecektir. Her projeye en çok 5.000.000 \$ verilir. Kredinin vadesi 8 yıl olup, 3 yıl ödemesiz dönem vardır. Krediden istenecek teminat diğer kredilerde olduğu gibidir.

Dünya Bankası İhracat Kredileri: Kredinin amacı ihracatın finansmanıdır. Kredi, yapılacak ihracatın %70'ni ve Dünya Bankasının belirleyeceği azami sınırı aşamaz. Kredi açılacak İşletmenin en az geçmiş 1 yıldan ben ihracat yapmış olması şartı aranır. Kredi döviz ABD \$ veya DM olarak kullanılacak ve aynı döviz cinsinden tahsil edilecektir. Bu kredi kullanılırken Bankalar tarafından Hazine Müsteşarlığına, oradan da Dünya Bankasına ödenmek üzere bir defaya mahsus olmak üzere %0.75 taahhüt komisyonu, %0.5 oranında garanti ve devir ücreti tahsil edilir. Bu kredide kur riski yatırımcıya aittir. Kredi hazine ve başka fonlardan teşvik edilen sübvansiyonlu kredi kullanmayan işletmelere açılacaktır. İşletmelerin döviz üzerinden elde edecekleri kredi gelirlerinin yine döviz üzerinden yapacakları giderler ve ödemelerden %15 daha fazla olması dikkate alınacaktır. Açılacak kredi tamamen ihracatın finansmanında kullanılacaktır. Kredinin faiz oranı kredinin kullanıldığı döviz cinsi üzerinden, Türkiye'deki bankaların 6 aylık döviz tevdiat hesaplarına uygulanan faiz oranlarının ağırlıklı ortalamalarına göre, Merkez Bankası tarafından tespit edilir. Krediden istenecek teminat diğer kredilerde olduğu gibidir.

Dünya Bankası İşletme Kredileri: İşletmelerin İşletme sermayesi ihtiyacını karşılamak amacı ile verilir. Kredi açılacak işletmelerin en az geçmiş bir yıl içinde ihracat yapmış olması gerekiyor. Kredi döviz (ABD \$ veya DM) olarak

kullanılacak ve krediye kullananlardan faiz ve anapara ödemeleri aynı döviz cinsinden tahsil edilecektir. Kredi kullanacak işletmelerin hazine veya başka fonlardan teşvik edilen sübvansiyonlu kredi kullanmamış olması gerekmektedir. Bu kredi kullanılırken Bankalardan Hazine Müsteşarlığı'na oradan da Dünya Bankası'na ödenmek üzere bir defaya mahsus %0.75 taahhüt komisyonu, %0.5 garantiye devir ücreti tahsil edilecektir. Kredi miktarı İşletmenin cari aktiflerinin %50'sini ve Dünya Bankasının belirleyeceği azami sınırı aşmayacaktır. Kredi 6'şar aylık taksitler ile geri ödenmek üzere azami 4 yıl vadeli olacaktır. Diğer kredilerde istenen teminatlar istenmektedir.

2.2.3.2. KSF- 1 Özel Kredi Fonu⁷⁶

Krediden Yararlanacaklar: Almanya'da çalışan ya da eğitimini bu ülkede yaparak bir meslek sahibi olan, kesin dönüş yapmış ya da yapacak, yeterli birikime sahip Türklerin, kurmuş oldukları ya da kuracakları; başvuru tarihinde arsa-bina hariç sabit değerleri 2 milyon DM' yi aşmayan, istihdam edilen işçi sayısı 50' den fazla olmayan kobi'leri yararlanabilir (Fona katkı 1994 yılından beri yapılmamaktadır).

Kredinin Kullanılışı: Projeye bağlı olarak bina yapımı, makine, araç gereç ve demirbaşları için yatırım kredisi, üretim için gerekli ham ve yardımcı madde ile diğer işletme giderleri için işletme kredisi şeklinde kullanılmaktadır.

Teminat: Gayrimenkul ipoteği, ticari işletme rehni, Kredi Garanti Fonu kefaleti, banka teminat mektubu, şahıs kefaleti alınmakta olup, ipotekler açılan kredinin % 60 fazlasıyla tesis edilmektedir

Limit : 1.000.000 DM' ye eşdeğer Türk Lirasıdır.

Vade : Yatırım Krd.: 10 Yıl (Azami ilk 3 yıl ödemesiz)

İşletme Krd. : 4 Yıl (İlk 1 yıl ödemesiz)

Faiz : TCMB Reeskont oranının 10 puan eksiği

⁷⁶ www.halkbank.com.tr/kobi/finans/ksf.htm, 14.03.2000.

2.2.3.3. KSF-1 Çevre Koruma Fonu⁷⁷

Krediden Yararlanacaklar: Türkiye Halk Bankası nezdindeki KSF-1 Özel Kredi Fonu uygulamasından yararlanan ya da yararlanma koşulları taşıyan, başvuru tarihinde arsa ve bina hariç sabit değerleri 2 Milyon DM 'yi aşmayan, istihdam edilen işçi sayısı 50 'den fazla olmayan küçük ve orta ölçekli sanayiciler yararlanabilir.

Kredinin Kullandırılışı: Toplam yatırım tutarının % 90'ına kadar, inşaat, makine ve teçhizat alımı için tesis kredisi şeklinde, işletmelerin çevre üzerindeki olumsuz etkilerini önlemeye yönelik yatırımlarının finansmanında kullanılır.

Teminat: Gayrimenkul ipoteği, ticari işletme rehni, Kredi Garanti Fonu kefaleti, banka teminat mektubu ,şahıs kefaleti alınmakta olup, ipotekler açılan kredinin % 60 fazlasıyla tesis edilmektedir.

Limit : 1.000.000 DM' ye eşdeğer Türk Lirasıdır.
Vade : 10 Yıl (Azami ilk 5 yılı ödemesiz)
Faiz : TCMB Reeskont oranının 20 puan eksiği

2.2.3.4. EPI II Sınai Çevre Koruma Fonu⁷⁸

Krediden Yararlanacaklar: Arsa ve bina hariç sabit değerleri 1.000.000 DM eşdeğeri TL'yi aşmayan kobi'ler yararlanabilir.

Kredinin Kullandırılışı: Kobi'lerin çevre korunmasına yönelik performanslarının ve işçilerin sağlık koşullarının iyileştirilmesine yönelik makine ve ekipman alımının finansmanı amacıyla kullanılmaktadır.

Teminat: Gayrimenkul ipoteği, ticari işletme rehni, Kredi Garanti fonu kefaleti, banka teminat mektubu v.b. İpotekler, açılan kredinin %100 fazlası ile oluşturulmaktadır.

⁷⁷ www.halkbank.com.tr/kobi/finans/cevre.htm, 14.03.2000.

⁷⁸ www.halkbank.com.tr/kobi/finans/epi.htm, 14.03.2000.

Limit:

a) Boru Çıkışı Yatırımlarda: Finansal Yardım: %30 (en fazla 450.000.-DM.), Yatırım Özkaynak Katkısı: en az %30, Geri kalan kısmı: 1685 sayılı Genelge içeriği KfW Teşvik Fonu'ndan DM. Cinsinden Kredi *

b) Entegre Yatırımlarda: Finansal yardım: %20 (en fazla 300.000.-DM) Yatırımın Özkaynak Katkısı: en az %20, Geri kalan kısmı: 1685 sayılı Genelge içeriği KfW Teşvik Fonu'ndan DM. Cinsinden Kredi *

Vade – Faiz: Verilecek kredi türüne uygulanan vade ve faiz oranı

Öz Kaynak Katkısı: Kredi olmaksızın finansal yardım verilebilmesi için yatırımın özkaynak katkısı proje tutarının geri kalan kısmını karşılayacak oranda olmalıdır.

(*) İstanbul ve Kocaeli illeri ile Ankara, Adana ve İzmir Büyükşehir Belediye sınırları KfW kredi programlarında yararlandırılmayan bölgeler olup, bu bölgelerde yapılacak yatırımlar yabancı para cinsinden başka kredi ile desteklenebilecektir.

2.2.3.5. KfW Teşvik Fonu⁷⁹

Krediden Yararlanacaklar: Arsa ve bina hariç sabit değerleri 1.000.000. DM eşdeğeri TL.'yi aşmayan Küçük ve Orta Ölçekli sanayi işletmeleri yararlanabilir.

Kredinin Kullanılışı: Projeye bağlı olarak makine ve ekipman temini için yatırım kredisi ve/veya üretim için gerekli ham ve yardımcı maddeler ile diğer işletme girdileri için işletme kredisi şeklinde kullanılır.

Teminat: Gayrimenkul ipoteği, ticari işletme rehni, TL/Döviz Nakit ve Mevduat Rehni, Kredi Garanti Fonu kefaleti, banka teminat mektubu, şahıs kefaleti alınmakta olup, ipotekler açılan kredinin % 100 fazlası ile oluşturulmaktadır. DM cinsinden kredilerde teminatlar döviz veya dövize endeksli olarak açılan kredinin % 20 fazlasıyla, 5 yıl vade ile açılacak kredilerde döviz (DM) üzerinden ipotek tesis edilecektir.

* İstanbul ve Kocaeli illeri ile Ankara, Adana ve İzmir Büyükşehir Belediye Sınırları KfW kredi programlarında yararlandırılmayan bölgeler olup, bu bölgelerde yapılacak yatırımlar yabancı para cinsinden başka kredi ile desteklenebilecektir.

⁷⁹ www.halkbank.com.tr/kobi/finans/kfw.htm, 14.03.2000.

Limit : 500.000 DM veya eşdeğeri Türk Lirası.

Vade :

DM cinsinden kullanılacak kredilerde:

Tesis Krd.:5 yıl (Azami ilk 2 yılı ödemesiz)

İşletme Krd.: 3 yıl (Azami ilk 1 yılı ödemesiz)

TL cinsinden kullanılacak kredilerde:

Tesis Krd.: 8 yıl (Azami ilk 3 yılı ödemesiz)

İşletme Krd.: 4 yıl (Azami ilk 1 yılı ödemesiz)

Faiz :

DM Cinsinden Açılan Kredilerde:

Kredinin verildiği altı aylık dönemin başlangıcında geçerli olan Alman Markı'na ait altı aylık EURIBOR faiz oranına + % 5 puan eklenmek suretiyle bulunacak faiz oranı.(Bu oran hiçbir şekilde %5'in altında olmayacaktır.)

TL Cinsinden Açılan Kredilerde:

Türk Ticaret Bankalarının 6 ay vadeli mevduata verdikleri ortalama faiz oranına +% 5 puan eklenerek bulunan faiz oranı.

Özkaynak Katkısı: Toplam yatırımın asgari % 50'si

2.2.3.6. Sanayileşme Fonu Döviz (DM) Kredisi⁸⁰

Krediden Yararlanacaklar: Arsa ve bina hariç sabit değerleri 4.000.000 \$ eşdeğeri TL.'yi aşmayan kobi'ler yararlanabilir.

Kredinin Kullanılışı: Projeye bağlı olarak makine ve ekipman temini için yatırım kredisi ve/veya üretim için gerekli ham ve yardımcı maddeler ile diğer işletme girdileri için işletme kredisi şeklinde kullanılır.

Teminat: Gayrimenkul ipoteği, ticari işletme rehni, Kredi Garanti Fonu kefaleti, banka teminat mektubu vb. İpotekler döviz veya dövize endeksli olarak açılan kredinin %40 fazlası ile (döviz üzerinden) oluşturulmaktadır.

⁸⁰ www.halkbank.com.tr/kobi/finans/fon.htm, 14.03.2000.

Limit: Alt Limit :100.000 ABD \$' na eşdeğer Alman Markı
Üst Limit :2.000.000 ABD \$ 'na eşdeğer Alman Markı
Vade: Yatırım Krd.: Azami ilk 2 yılı ödemesiz 6 yıl
İşletme Krd.: Azami ilk 1 yılı ödemesiz 5 yıl
Faiz: TCMB tarafından 6 ay vadeli Ticari Banka Döviz Tevdiat hesapları faiz oranlarının ağırlıklı ortalaması alınarak belirlenen Referans Faiz Oranına +2 puan aracı banka komisyonu eklenerek bulunan faiz oranı.
Özkaynak Katkısı : Toplam yatırım tutarının % 50'si

2.2.3.7. Türk Cumhuriyetleri Fonu (TRILATCO) Kredisi⁸¹

Krediden Yararlanacaklar: Arsa ve bina hariç sabit değerleri 10 Milyon ABD Doları eşdeğeri TL'yi aşmayan, Türkiye'de yerleşik kobi'ler yararlanabilir.

Kredinin Kullandırılışı: Orta Asya ve Kafkasya'da bulunan Türk Cumhuriyetlerinde gelişim sürecini teşvik etmek ve Türk Özel Küçük ve Orta Ölçekli sanayiinin ekonomik büyümesine katkıda bulunmak ve Türk girişimcilerin bu ülkelerde yapacakları yatırımların finansmanı amacıyla yatırım ve işletme kredisi şeklinde kullandırılmaktadır. Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Türkmenistan ve Özbekistan Türk Cumhuriyetleri bu kredinin uygulama alanını oluşturur.

Teminat: Gayrimenkul ipoteği, ticari işletme rehni, Kredi Garanti Fonu kefaleti, banka teminat mektubu v.b.

Limit : Azami 2.500.000 DM.
Vade : Azami ilk 2 yılı ödemesiz dönem olmak üzere 5 yıl
Faiz : EURIBOR + 1 (Bu oran hiçbir şekilde % 5'in altında olmayacaktır)
Özkaynak Katkısı: Toplam yatırım tutarının asgari % 50'si

⁸¹ <http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/turki.htm>, 14.03.2000.

2.3. KOBİ'LERİN SERMAYE PİYASASINDAN YARARLANMA OLANAKLARI

Kobi'lerin fon kaynaklarını derlemede sıkıntı çekmelerinin en önemli nedenlerinden biri de yeteri kadar kurumsallaşmamış ve halka açık şirket haline dönüşmemiş olmalarıdır⁸².

İşletmelerin başlıca halka açılmama nedenleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir⁸³;

- SPK.'nu çıkmadan önce halka açılan işletmelerin derlemiş oldukları fonların etkin bir biçimde işletmelerde kullanılmamış olması,
- Gerçek anlamda kişi hak ve hukuk ilkelerine dayalı profesyonel yöneticilerin yetiştirilmemiş olması, “sermayeyi bul, nereden bulursan bul” düşüncesiyle yöneticiler arası yarışın başlamış olması,
- Yöneticilerin, yönetimi kendi denetimleri altında tutmak istemiş olmaları,
- Bürokratik engellerin fazlalığı,
- Elde edilen karların işletme içinden ziyade işletme dışında kullanılmış olması,
- Enflasyon, Gelir ve Kurumlar Vergisi oranlarının yüksek oluşu.

Türkiye’de kredi faizlerinin yüksek olması ve kriz zamanlarında yaşanan olağan üstü faiz artışları sağlıklı bir finansmanı engellemektedir. Bu nedenle, şirketler bu fonu halihazırdaki ortaklarından veya yeni bulacakları ortaklardan sağlama yoluna gitmektedirler. Yeni ortak bulmanın en rasyonel yolu ise şirketlerin hisse senetlerini halka arz etmeleri ve Borsa’ya kote ettirmeleridir⁸⁴.

⁸² Kocaeli Bölgesinde Sanayi İşletmelerinin Profili ve Bu İşletmelerin Kocaeli ve Sanayi Odasından Beklentileri, Kocaeli: K.O.Ü. İ.İ.B.F. Dekanlığı Tarafından Yapılmış ve Yayınlanmamış Araştırma, 1997, s.3.’den Aktaran Gültekin Rodoplu, “Kobi’lerin Finansmanında Yeni Gelişmeler ve Finansal Piyasalarda Bütünleşme”, **Kocaeli Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi**, Sayı:2, 1998, s.2.

⁸³ Rodoplu, **a.g.m.**, s.2.

⁸⁴ http://www.turknet.com/2k/dergi/buyukizgih/kobilerin_sermaye_piyasalarindan_yararlanmasi.htm, 23.05.2000.

2.3.1. Sermaye Piyasasının İşletmelere Sağlayacakları Yararlar

İşletmelerin hisse senetlerini halka arz etmelerinin şirketlere sağlayacağı faydalar aşağıdaki gibi özetlenebilir⁸⁵;

2.3.1.1. Şirketlerin Hisse Senetlerine Likidite Yaratma

Şirketlerin hisse senetlerinin fiyatı organize bir piyasada arz ve talebe göre oluşacağından, şirket ortakları elindeki hisselerinin değerini bilmekte ve rasyonel bir şekilde elden çıkarma veya yeniden alma imkanına kavuşabilmektedirler. Bu hisse senetleri bir piyasa değerine sahip olduğundan, teminat olarak da kabul görmektedir.

2.3.1.2. Finansman Temin Etme

Şirketlerin sermaye artırımı yoluyla halka açılması durumunda ucuz maliyetli fon temin edilebilmekte, ayrıca şirketlerin hisse senetlerinin Borsa'da işlem görmeye başladıktan sonraki aşamada, sermaye artırımlarında ortaklar rüçhan haklarını kullanma yolunu tercih etmekte, yada rüçhan hakları şirketler tarafından kısıtlanarak tekrar halka arz edilmekte böylece şirketler öz kaynaklarını güçlendirmektedirler.

2.3.1.3. Kurumsallaşma

Şirketlerin hisse senetlerinin Borsa'da işlem görmeye başlaması ile birlikte belli kurallara uyum sağlamak ve kamu sorumluluğu kurumsallaşma gereğini doğurmaktadır.

2.3.1.4. Globalleşme

Şirketlerin hisse senetlerinin Borsa'da işlem görmeye başlaması ile birlikte, şirketler yabancı ülkelere kolayca menkul kıymet ihraç edebilir menkul kıymetlerini o ülkede kote ettirerek işlem görmesini sağlayabilirler. Bu şirketlerin yabancı ortak bulması ve joint venture tipi ortak girişimler kurabilmesi mümkün olmaktadır.

⁸⁵ A.g.w.s.

2.3.1.5. Tanınma

Kotasyon, şirketlerin kamuoyunda daha yakından tanınması ve ürünlerinin reklamının artması, markasının da herkesçe bilinmesini mümkün kılmaktadır.

2.3.1.6. Vergi Avantajı

Türkiye’de halka açık şirketlerde veya kota giren şirketlere bazı vergi istisnaları sağlanmaktadır. Genel olarak, kurum kazançları %30 oranında kurumlar vergisine tabidir. Kurumlar vergisine uygulanan %10 “Fon Payı” ile birlikte vergi yükü %33’e çıkmaktadır. Kurumlar vergisi kesintisinden sonra kalan kar dağıtılsın veya dağıtılmasın halka açık şirketlerde %5, olmayanlarda %15 oranında gelir vergisi tevkifatına tabi olup, içinde vergiden müstesna kazançlar olması halinde bu yük değişebilmektedir.

2.3.2. Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler

Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler (VDMK) belirli alacakları taşınır değerlere dönüştürme işlemidir. Çok sayıda borçlunun bulunduğu, belli bir zaman dilimine yayılmış ve belgelenmiş alacak kalemleri ile aktifin diğer bir bölümünü oluşturan duran varlıkların taşınır değer haline getirilerek alım satımının yapılabilmesi söz konusudur⁸⁶.

2.3.2.1. İşleyişi ve Özellikleri

Varlığa dayalı menkul kıymetler teorik olarak bilançonun aktifinde yer alan gayrimenkul dahil her türlü maddi varlık karşılık gösterilerek çıkarılabilen menkul kıymet türüdür. Ancak, Türk Sermaye Piyasası Mevzuatı varlığa dayalı menkul kıymeti bilanço aktifinde yer alan kalemlerden yalnızca alacaklar kalemi ile

⁸⁶ Gültekin Rodoplu, **Türkiye’de Sermaye Piyasası ve İşlemleri**, İstanbul: Marmara Üniversitesi, Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları No:459-692, 1993, s.196.

sınırlamıştır. Varlığa dayalı menkul kıymetler bütün dünya da finans sektöründe görülen menkul kıymetleştirme akımının bir bölümüdür⁸⁷.

Varlığa dayalı menkul kıymetler hakkında ilk olarak 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nda 1992 yılında 3764 sayılı kanunla yapılan değişiklikle yasal düzenleme getirmiştir. Sermaye piyasası Kanununun (Madde 13/A)'da varlığa dayalı menkul kıymetler ihraç edilebilir. Bunları ihraç edecek kuruluşlar, ihraç şartları, karşılık gösterilecek alacak ve varlık türleri, ihraç limiti, değerlendirme ilke ve esasları, kurul tarafından çıkarılacak tebliğlerle düzenlenir” denilmiştir. Aynı kanunun 22/v maddesinde, Sermaye Piyasası Kurulunun başlıca görev yetkileri arasında, “ihraççıların alacaklarına ve duran varlıklarına dayalı olarak çıkaracakları varlığa dayalı menkul kıymetlerin şartlarını, ihraç ve halka arz esaslarını ve tabi olacakları diğer hususları düzenlemek, gerektiğinde münhasıran varlığa dayalı menkul kıymet ihracı ile iştigal eden genel finans ortaklıkları ile risk sermayesi yatırım ortaklıkları ve risk sermayesi yönetim şirketlerini denetlemek” de sayılmıştır⁸⁸.

2.3.2.2. Varlığa Dayalı Menkul Kıymet İhracı

Varlığa dayalı menkul kıymet ihraç etmelerine izin verilen kuruluşlar; bankalar ve finansal kiralama şirketleri ile genel finans ortaklıklarıdır. Varlığa dayalı menkul kıymetlerin Türk Sermaye piyasasında düzenlenme gerekçelerinden en önemlisi; Banka kaynak maliyetlerinin daha ucuza sağlanması ve ucuzlayan kaynak maliyetlerinin kredilere yansıtılmasıdır⁸⁹.

Varlığa dayalı menkul kıymet ihracına dayanak teşkil eden alacak türleri şunlardır. (SPK. madde 4).

- Tüketici Kredileri (Bankalar),
- Konut Kredileri (Bankalar),
- Tarım Kredileri (Ziraat Bankası),
- Esnaf Kredileri (Halk Bankası),

⁸⁷ Muharrem Karslı, **Sermaye Piyasası, Borsa, Menkul Kıymetler**, İstanbul: 1987, s.357.

⁸⁸ http://www.turknet.com/2k/dergi/buyukizgih/kobilerin_sermaye_piyasalarindan_yararlanmasi.htm
23.05.2000.

⁸⁹ Rodoplu, **a.g.e.**, s.198.

- Finansal Kiralama Alacakları (Leasing Kurumları),
- İhracat Alacakları (Factoring Kurumları),
- Diğer Alacaklar (Finans kurumları dışında kalan KİT'ler dahil sınai ve ticari kuruluşlar).

Sermaye Piyasası Kanunu 13/A ve buna istinaden çıkarılan seri: III No: 14 Tebliğinde madde 5'de düzenlenen Genel Finans Ortaklıkları, Ziraat Bankası ve Halk Bankası alacakları dışında yukarıda sayılan tüm alacakları temellük (devralma) etmek suretiyle karşılığında VDMK ihraç edebilirler. İhraç edilecek varlığa dayalı menkul kıymetlerin nominal değerleri toplamı, her bir tertip için, bu tertibin dayalı olduğu alacaklar portföyünde yer alan alacakların ihraç tarihindeki toplam tutarının %90'ının aşmamaktadır⁹⁰.

2.3.2.3. Varlığa Dayalı Menkul Kıymetlerin Kobi'lerin Finansmanı Açısından Önemi

Her işletme, piyasa şartları gereği, peşin satışları yanında kredili satışlar yapmak durumundadır. Kredili olarak satılan mal ve hizmetlere bağlanan işletme sermayesi yenilenemediği takdirde işletmeler sıkıntıya düşerler. Kambiyo senetlerinin bankalara iskonto veya teminata verilmemesi halinde sağlanan likidite bankaların imkanlarıyla ve söz konusu işletmeye açacakları kredi sınırlıdır ve yüksek maliyetlidir. Bankaların mevduata verdikleri faizle plasmandan alacakları faiz ve masraflar arasında çok büyük farklar vardır. Alacakların menkul kıymet ihracı yoluyla paraya çevrilmesinde hem tasarruf sahiplerine bankaların verdiği faizden çok daha fazlası verilebilir, hem de bu yoldan sağlanan fonlar işletmeye çok daha ucuza mal olur⁹¹. Ancak bütün bu yararlarla rağmen VDMK ihracı belli kuruluşlar için tanınmış bir hak ve mevcut mevzuatla kobi'lerin direkt olarak varlığa dayalı menkul kıymet ihracı mümkün değildir.

Varlığa dayalı menkul kıymetin, yahut diğer adi menkul kıymetleştirilmenin, kobi'lerin finansmanı açısından diğer bir önemi ise, kobi'lere kredi sağlayan

⁹⁰ www.spk.gov.tr, 25.05.2000.

⁹¹ Karşlı, **a.g.e.**, s.357.

kalkınma ve yatırım bankaları (TKB, TSKB, SKB) ile ihtisas bankalarının (T. Halk Bankası) bu yöntemi kullanarak sermaye piyasasından sağlayacakları fonları kobi'lere aktarmalarıdır. Bu yolla hem aktarılacak fon miktarı yükselecek hem de, daha ucuz maliyetli fon temin edileceğinden, aktarılacak olan maliyeti de düşük olacaktır. Mevcut mevzuatla VDMK ihraç yetkisi bankalara genel finans ortaklıklarına, leasing ve factoring şirketlerine verildiği için kobi'ler dolaysız olarak varlığa dayalı menkul kıymetler yoluyla fon sağlama imkanına sahip değildir. kobi'ler için kredi bankası olan Halk Bankası VDMK ihracına konu olacaklar içinde, üretime yönelik verdiği kredilerin kabul edilememesi kobi'lerin dolaylı olarak da VDMK'dan faydalanmasını engellemektedir. Zira krediler karşılığı VDMK ihraç edilen Ziraat Bankasının bu ayrıcalığı Halk Bankası'na da verilirse kobi'lere belki daha ucuz kredi bulma imkanı doğabilir. Kobi'ler aktiflerindeki varlıkları karşılığında VDMK ihracına kavuştuklarında gelecek dönemlere düzenli yayılmış nakit girişlerini bugünden tahsil edebilecek ve böylece, çalışma sermayesi ihtiyaçlarını önemli ölçüde karşılayabileceklerdir⁹².

Türkiye'de, SPK'nun düzenlemelerine göre, bankalar dışındaki işletmeler tek başlarına VDMK ihraç edemezler. Bunun için Genel Finans Ortaklıkları gereklidir. SPK'nun 31 Temmuz 1992 tarihli tebliğinde Genel Finans Ortaklıkları, alacakların temellükü şartıyla VDMK ihraç edebilirler denilmektedir. Genel Finans ortaklıklarının ihraç ettikleri VDMK'lar ise derecelendirme (rating) şirketlerinde değerlendirilmektedir. Türkiye'de derecelendirme şirketlerinin olmaması ise bu uygulamayı imkansız kılmaktadır. Kobi'lerin alacaklarına karşılık VDMK ihraç etmelerinin önündeki tek engel derecelendirme şirketlerinin olmayışıdır⁹³.

2.3.3. Tezgah Üstü Hisse Senedi Sermaye Piyasası

Birçok ülkede, borsaların kotasyon şartlarını karşılayamayan kobi'lerin sermaye piyasalarından faydalanmalarını sağlayan ve hisse senetlerinin alınıp satılmasına imkan veren Tezgah Üstü Piyasa (TÜP) (Over The Counter- OTC) mevcuttur. Bu tip piyasalar için "Üçüncü Pazar" ifadesi de kullanılabilir.

⁹² http://www.turknet.com/2k/dergi/buyukizgih/kobilerin_sermaye_piyasalarindan_yararlanmasi.htm
23.05.2000.

⁹³ Altundal, a.g.y.l.t., s.124.

Türkiye’de ABD, Japonya ve İngiltere gibi gelişmiş ülke uygulamalarının gösterdiği biçimi ile bir TÜP piyasasının oluşumu, kobi’lerin sermaye piyasasından fon temini için bir zorunluluk olmaktadır. Aynı zamanda, daha önce belirtildiği gibi risk sermayesi finansman modelinin başarıya ulaşabilmesinin sağlanması için de TÜP piyasasının oluşumu kaçınılmaz bir durum olmuştur⁹⁴.

Menkul Kıymetlerin borsalar dışında işlem gördüğü piyasalara tezgah üstü piyasalar adı verilir. TÜP’lar da hisse senedinin alım satımına yönelik işlemlerin gerçekleştiği merkezi bir mekan mevcut değildir⁹⁵. TÜP’ların başlamasıyla TÜP’ün şartları kendiliğinden oluşur. TÜP’lar ile borsaların arasındaki önemli bir fark borsaların yatırımcıların emirlerinin karşılaştığı mezat piyasaları olması, TÜP’nin ise bir aracı piyasası olmasıdır⁹⁶. Borsalarda aracılardan işlem yapabilmeleri için borsaya kote yapılırları mecburiyeti varken, TÜP’da isteyen aracı istediği hisse senedinde işlem yapabilir. Borsalar Organize bir kurum olduklarından yapılan işlemler hem büyük çaplı hem de likidite kaynağı olma özelliğine sahiptir.

2.3.3.1. Tezgah Üstü Hisse Senedi Piyasasının Genel Çerçevesi

TÜP’lar birbiriyle telefon ve/veya bilgisayar terminal hatları aracılığıyla iletişim imkanı olan lisanslı borsa aracılarının (dealers) oluşturduğu organize olmayan, yani belli bir fiziki mekanı olmayan bir menkul kıymet pazarını ifade eder. Bu piyasada aracılık yapan dealer denilen kişilere bu izin ABD’nde menkul kıymet aracılığı tarafından verilir. Organize menkul kıymet borsaları gibi alışveriş ya da işlem mekanı olmayan ve coğrafik olarak birbirinden uzak olarak piyasa yapıcı işlevi üstlenen aracılar genellikle kendileri adına işletmeler tarafından ihraç edilen menkul kıymetleri alırlar ve daha sonra yatırımcılara satarlar. Piyasanın işleyişi belirli bir düzene göre olmaktadır. Şöyle ki, bu piyasada işlem gören bir menkul kıymeti satın almak yahut satmak isteyen herhangi bir yatırımcı, ilk önce kendisine yakın ve güvendiği bir lisanslı aracı bulur ve bir hesap açtırır. Bu hesap açılması sırasında

⁹⁴ Halil Sarıaslan, **Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İmalat Sanayii İşletmelerinin Sorunları ve Yeni Stratejiler**, Ankara: TOBB Genel Yayın No:309, 1996, s.76.

⁹⁵ Allan H. Pessın, **Fundamentals Of The Securities Industry**, New York, Reised Editions, Institute Of Finance, 1985, s.114.

⁹⁶ Barbaros Yalçınar; **Tezgah Üstü Hisse Senedi Piyasalarının Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi**, Ankara: SPK Uzmanlık Tezi, 1995, s.19.

alım ya da satım emrini alan aracı belirtilen menkul kıymeti satan yada satın alan aracıyı bulur ve işlemi gerçekleştirir⁹⁷.

Tezgah üstü hisse senedi piyasaları işletmelere gelişme sürecinin başında halka açılma yolu ile finansman bulma imkanı sağlamakta ve bunun borsalara nisbeten daha ucuza ve daha kısa sürede gerçekleşmesini sağlamaktadır. Buna ek olarak küçük şirketin hisse senedi borsada işlem görse bile, borsaya ulaşan emir akımının az olması, karşılaşılan emirlerin ve işlemlerin hacminin düşük olmasına yol açar⁹⁸.

Bazı borsalar kotasyon kurallarını karşılamayan küçük ve orta ölçekli şirketler için kotasyon kuralları daha düşük olan ek piyasalar kurmuşlardır. Böylece bu borsalar en büyük şirketlerin olduğu birinci piyasa ile kobi'lerin hisse senetlerinin bulunduğu bir ikinci piyasanın da mevcut olduğu bir yapı haline gelmiştir. Ancak borsaların kurdukları ikinci piyasaların kotasyon şartları ne kadar hafif olsa da bu şartları karşılamayan işletmelerin hisse senetlerine ikinci el piyasa oluşturma işlerini Tezgah Üstü Piyasalar görür. ABD'nin sermaye piyasasında tezgah üstü hisse senedi piyasası New York ve Tokyo Borsalarından sonra üçüncü büyüklüktedir ve 6000'den fazla aracıyı istihdam etmektedir. Bu piyasalar menkul kıymet ihracında bulunacak işletmelere organize borsalara nazaran çok hafif şartlarda kotasyon imkanı sağlamaktadır. Hatta zarar durumunda olan işletmelere dahi fırsat tanımak için menkul kıymet ihracı imkanı ortaya çıkmaktadır. Bu sebeple, bu piyasa küçük ve orta ölçekli gelişme potansiyeli olan işletmeler için sermaye piyasasından fon sağlama imkanı sağlamaktadır⁹⁹. Tezgah üstü hisse senedi piyasasında borsaların kotasyon şartlarını karşılamayan işletmelerin hisse senetlerinin işlem görmesi, işlem yapılmasına ilişkin ayrıntılı kuralların bulunmaması ve yapılan işlemlerin sıkı gözetiminin yapılamaması bu piyasaları organize piyasalara göre daha riskli bir piyasa haline getirmektedir. Ancak aynı zamanda riskliliğin yüksek olan bu piyasalar kazanç bakımından daha iyi fırsatlar sunabilmektedirler.

⁹⁷ Halil Sarıaslan, **Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İmalat Sanayii İşletmelerinin Sorunları ve Yeni Stratejiler**, a.g.e., s.75.

⁹⁸ Yalçın, a.g.e., s.19.

⁹⁹ A.g.e., s.20.

Tezgaah Üstü hisse senedi piyasasının kobi'lere sağlamış olduğu faydayı Şu Şekilde sıralamak mümkündür¹⁰⁰:

- TÜP bir firmaya gelişme sürecinin başında hisse senetlerini halka satarak finansman bulma imkanı sağlar,
- TÜP'da işlem gören işletmeler borsalardaki kadar kamu tarafından ve basın tarafından izlenmezler,
- TÜP küçük işletmelerin borsaların kotasyon şartlarını yerine getirebilecek ölçüde gelişmeleri için uygun bir ortam sağlar, aynı zamanda borsa Şirketi olmasının getireceği yükümlülöklere hazırlanma fırsatı verir.
- TÜP'da bireysel yatırımcının ağırlıklı olması borsalarda bulunan Şirketin ele geçirilmesi gibi problemleri ortadan kaldırır.
- Piyasadaki aracılar Şirketin hisse senedine hem likidite sağlar, hem de müşterilerine bu hisse senetlerini pazarlayarak, hisse senetleri için bir pazar oluşturmuŐu olur.
- Halka açık bir Şirket olarak, finans çevrelerinde Şirketin prestijini artırır ve borçlanma yoluyla finansman imkanlarını da yükseltir.

Bu faydaların yanında TÜP'ların yapıları itibari ile organize olmamalarından spekülâtif olma sakıncası vardır.

2.3.3.2. Türkiye'de Tezgaah Üstü Hisse Senedi Piyasasının Kurulması

Türk Sermaye piyasasındaki son iki sene içerisindeki olumlu gelişmeler, Türkiye'de Tezgaah Üstü Hisse Senedi piyasasının oluşturulması için gerekli ortamı sağlayabilir. Öte yandan böyle bir piyasa için aracılârin iletişim ihtiyacını karşılayacak telefon hattı sistemi Türkiye'nin en ücra köşelerine kadar kurulmuŐu bulunmaktadır.

Kanuni ve fiziksel alt yapı bakımından Türkiye, Tezgaah Üstü Hisse Senedi piyasasının oluşturulması için hazır bir konumdadır. Gerçi Nisan 95'de uygulamaya geçen "Yeni Şirketler Pazarı" TÜP oluşturmanın başlangıcı sayılabilir. Zaten hemen TÜP piyasasına geçmek doğru olmayabilir. Her ne kadar kanuni ve fiziki yapı

¹⁰⁰ A.g.e., s.21.

elverişli görünse de, tüm coğrafik bölgelere yayılmış deneyimli menkul kıymet araçlarının varlığını gerektiren ve güvene dayalı bölge bir sistemi kurmak oldukça zordur. Bu sebeple önce il bazında böyle bir piyasanın temelini atmak uygun olabilir. Yani tezgah üstü hisse senedi piyasasına geçiş için kobi'lere buldukları il düzeyinde menkul kıymet ihraç imkanı verilmelidir¹⁰¹.

Mevcut SPK düzenlemeleri çerçevesinde birincil ve ikincil sermaye piyasaları gelişirken, belirli düzenlemeler çerçevesinde üçüncül bir piyasa olan TÜP'nın gelişmesi ile Türk finansal sisteminin piyasa mekanizması çerçevesinde etkinlik kazanması sağlanabilecektir. Özellikle kobi'leri piyasanın dışında tutan sebepler bu yolla ortadan kalkacağı için, finansal sistemin bu işlemler aleyhine çalışan mekanizması düzeltilmiş olabilecek kobi'lerin problemlerinin çözümü ile ekonomi daha iyi bir seviyeye gelebilecektir.

2.3.4. Yeni Şirketler Pazarı

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, henüz yeni kurulmuş, hiçbir faaliyeti olmayan şirketlerin hisse senetlerini değerlendirmek için Nisan 95'te Yeni Şirketler Pazarını (YŞP) devreye soktu. Bu pazarda risk sermayesi yatırım ortaklıklarının ve girişim şirketlerinin kuruluşunun hızlandırılması hedef alınırken, aynı zamanda Borsa kanalı ile halka açılacak şirketlerin hisse senetlerinin güven ve şeffaflık ortamında, organize bir piyasada işlem görmesi sağlanıyor. Oluşturulan bu yeni pazarla, bir yandan yeni şirketlerin gelişimi teşvik edilirken, diğer taraftan risk yüklenerek getirisini yükseltmek isteyen yatırımcılara yeni alternatifler getiriliyor¹⁰².

Pazarın kurulmasıyla birlikte yeni fakat büyüme potansiyeli taşıyan, SPK mevzuatı çerçevesinde hisse senedi piyasasından faydalanamayan, ancak fon ihtiyacı bulunan kobi'lere, organize bir piyasada fon sağlama imkanı getiriliyor. Yüksek teknoloji gerektiren yeni ürün ve hizmet tekniklerinin meydana getirilmesini amaçlayan işletmelere gerekli olan sermayenin borsadan temin edilmesi sağlanıyor.

¹⁰¹ Sarıaslan, **Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İmalat Sanayii İşletmelerinin Sorunları ve Yeni Stratejiler**, a.g.e., s.77.

¹⁰² http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/bolum5.htm#_toc475417481, 02.05.2000.

2.3.4.1. Yeni Şirketler Pazarının Özellikleri ve İşleyişi

Yeni şirketler pazarının (YŞP) özellikleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir¹⁰³;

TABLO 11: Yeni Şirketler Pazarının Özellikleri

İşlem Süreleri	1. Seans: 10:00-12:00	2. Seans: 14:00-16:00
İşlem Gören Şirket Sayısı	1 (31.03.2000 tarihi itibarıyla)	
Pazarın Yapısı	Kot Dışı Pazar	
Takas Süresi	T+2	

Kaynak: [Http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/bolum5.htm#_toc475417481](http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/bolum5.htm#_toc475417481), 02.05.2000.

2.3.4.1.1. Yeni Şirketler Pazarında İşlem Görecek Hisse Senetleri

Bölgesel pazar bünyesinde kurulacak yeni şirketler pazarında işlem görecek hisse senetlerini belirleme yetkisi İMKB Yönetim Kuruluna aittir. Hisse senetlerinin borsa da işlem görebilmesi için başvuruda bulunan işletmelerin yeni şirketler pazarına kabul edilmeleri için aşağıdaki şartları taşıması gerekiyor¹⁰⁴.

- Hisse senetlerinin sermaye artırımını veya mevcut paylarının satışı yoluyla ilk kez borsa kanalı ile halka arz ediliyor olması,
- Kuruluş amacı, faaliyet konusu ve kapsamı iş planları ile projeleri bakımından pazarda işlem görebilecek düzeyde olduğunun borsa yönetimince uygun görülmesi,
- Menkul kıymetin piyasada muhtemel tedavül hacminin borsa yönetimince yeterli kabul edilmesi,
- Borsa tarafından istenen beyan yazısının şirketin antetli kağıdına aktarılarak, birinci derecede imza yetkilisi en az iki yönetici tarafından imzalanıp, noter tasdikinden sonra Borsa Başkanlığına teslim edilmesi,
- Esas sözleşmenin pazarda işlem görecek hisse senetlerinin devir ve tedavülünü kısıtlayıcı veya senet sahibinin haklarını kullanmasına engel olacak kayıtları içermekte olması,

¹⁰³ A.g.w.s.

¹⁰⁴ "Firmamızı Borsa İle Büyütün", **Makro Dergisi**, Mayıs 1995, s.53., <http://www.imkb.gov.tr/yayinlar/halkaarz.htm>, 02.05.2000.

- Şirketin üretim ve faaliyetlerini etkileyecek önemli hukuki uyuşmazlıkların çözümlenmiş olması veya makul bir süre içinde çözümlenebilir nitelikte olması.

2.3.4.1.2. Garantörlük

Pazar’da yeni kurulmuş şirketler faaliyet göstereceğinden yatırımcıların yatırım kararı almalarında tereddütlerini ortadan kaldırmak amacıyla YŞP’de “garantörlük” esası getirilmiştir. Böylece yatırımcıların bu pazardaki şirketlere ilişkin tereddütleri ortadan kaldırılmış ve şirketler açısından “güven unsuru” tamamlanmış olacaktır. Garantörlüğü bir banka ve/veya kurucular ile şirket yönetim kurulu üyeleri üstlenebilir. Garanti süresi hisse senetlerinin YŞP’de işlem görmesinden başlayarak bir yıldan aşağı olmamak üzere ilk olağan genel kurulun yapılmasına ve bağımsız denetimden geçmiş mali tabloların yayınlanmasına kadar geçerli olacaktır. Garanti kapsamında özellikle kötü niyetli iflas, konkordato, tasfiye ve benzer durumlar yer almaktadır. Garantinin tutarı başvuru tarihinde şirketin piyasa değerinden az olamaz. Risk sermayesi yatırım ortaklıkları ve yatırım fonlarının ortak olduğu şirketlerde garantörlük teminatı aranmayabilir¹⁰⁵.

Garantörlüğün amacı, yatırımcıların tereddütlerini azaltmak, güven unsurunu sağlamak ve yatırımcı talebini artırmaktır.

2.3.4.2. Yeni Şirketler Pazarının Amaçları

Yeni Şirketler Pazarı (YŞP)’nin kurulma amaçları şöyle belirtilebilir¹⁰⁶:

- Yeni kurulan ve büyüme potansiyeli taşıyan şirketlerin, hisse senetlerinin Borsa’da halka arz edilmesi suretiyle sermaye piyasasından kaynak temin etmelerini sağlamak;
- Söz konusu şirketlerin hisse senetlerinin Borsa’da güven ve şeffaflık ortamında, organize ikincil piyasada işlem görmesini temin etmek;

¹⁰⁵ http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/bolum5.htm#_toc475417481, 02.05.2000.

¹⁰⁶ A.g.w.s.

- Yeni kurulan şirketlere, sermaye piyasasından fon temin etme imkanı tanıyan büyüme ve yatırımlarını gerçekleştirebilme fırsatı sağlamak ;
- Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları ile bu tip yatırım ortaklıklarının yatırım yapabilecekleri şirketlerin hisse senetlerinin organize bir piyasada işlem görebilmesini mümkün kılmak,
- Ekonomideki atıl fonların sermaye piyasası kanalıyla büyüme potansiyeli taşıyan şirketlere aktarılmasını gerçekleştirmek,
- Türkiye için önem taşıyan yeni proje, buluş ve teknolojilerin, kaynak sorununun çözülmesi suretiyle, hayata geçirilmesini sağlamak.

2.3.4.3. Yeni Şirketler Pazarının Yararları

Yeni Şirketler pazarının yararları şu şekilde özetlenebilir¹⁰⁷:

2.3.4.3.1. Makro Ekonomi Açısından

YŞP ile ekonomideki kaynakların etkin ve verimli alanlara yönelmesi mümkün hale gelmiştir. Diğer yandan YŞP’nda asgari faaliyet süresi ve karlılık gibi şartlar bulunmadığından, önemli projelere sahip olan ancak bunu gerçekleştirmek için yeterli finansman olanağı olmayan şirketlere yeni bir fırsat doğmuştur.

2.3.4.3.2. Kurumsal Finansman Açısından

YŞP’nın kurulmasıyla, yatırımlarını ve projelerini gerçekleştirebilmek için kaynak gereksinimi duyan ve alternatif finans yöntemlerini yeterince kullanamayacak durumda olan yeni kurulmuş şirketlere yeni bir finansman yöntemi yaratılmaktadır. Böylece, işletmelerin kaynak sorununun sermaye piyasası aracılığıyla çözülmesi sağlanmış olacaktır. Ayrıca, şirketlerin kurumsallaşma süreçleri hızlanacaktır.

¹⁰⁷ A.g.w.s.

2.3.4.3.3. Yatırımcılar Açısından

YŞP ile yatırımcılara alternatif yatırım olanakları sunularak yatırım çeşitliliği ve getiri / risk değişkenliği sağlanabilecektir.

2.3.5. Bölgesel Pazar

Türkiye’de küçük ve orta ölçekli şirketlerin kaynak bulmakta güçlük çektikleri gerçeğinden hareketle 2 Ocak 1995 tarihinde kurulan Bölgesel Pazar, bu şirketlere fon temin etmek, dolayısıyla ekonomiye kaynak yaratarak, iktisadi büyümeyi sağlamayı hedefliyor.

2.3.5.1. Bölgesel Pazarın Özellikleri ve İşleyişi

Bölgesel Pazarların özellikleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir¹⁰⁸:

TABLO 12: Bölgesel Pazarın Özellikleri

İşlem Süreleri	1. Seans: 10:00-12:00 2. Seans: 14:00-16:00
İşlem Gören Şirket Sayısı	10 (31.03.2000 tarihi itibarıyla)
Pazarın Yapısı	Kot Dışı Pazar
İşlem Görme Kabul Koşulları	İMKB'nin 30.01.1995 tarih ve 9 sayılı Genelgesi'nde yer alan koşulların sağlanması gerekiyor
Takas Süresi	T+2

Kaynak: http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/bolum5.htm#_toc475417481, 02.05.2000.

Hisse senetlerinin Bölgesel Pazarlar'da işlem görmeye kabul edilmeleri için aşağıdaki koşullar aranmaktadır¹⁰⁹.

1. Kuruluşundan itibaren en az iki yıl geçmiş olması, sermayesinin en az %25'inin 250'den fazla kişi elinde bulunduğu belirlenmesi halinde 1 yıl geçmiş olması,
2. Menkul kıymetin piyasada mevcut yada muhtemel tedavül hacminin Borsa yönetimince yeterli kabul edilmesi,
3. Son yıl ve ilgili ara dönemler (ara dönemde başvurmuşsa) dahil olmak üzere mali tabloların bağımsız denetimden geçmiş olması,

¹⁰⁸ A.g.w.s.

¹⁰⁹ A.g.w.s.

4. Borsa tarafından istenen beyan yazısının şirketin antetli kağıdına aktarılarak, birinci derece imza yetkisi en az iki yönetici tarafından imzalanıp noter tasdikinden sonra Borsa Başkanlığı'na teslim edilmesi,
5. Esas sözleşmenin Bölgesel Pazarda işlem görecektir hisse senetlerinin devir ve tedavülünü kısıtlayıcı veya senet sahibinin haklarını kullanmasına engel olacak kayıtlar içermemekte olması,
6. Sermaye piyasası mevzuatı hükümleri çerçevesinde kamunun aydınlatılmasında azami özenin gösterilmesi ve yatırımcıların yatırım kararı almasında etkili olacak ve menkul kıymetin piyasa değerinde değişiklik yapabilecek her türlü bilgi ve belgesi derhal en seri haberleşme vasıtasıyla kamuya açıklamak üzere yazılı olarak Borsa'ya bildirileceğinin taahhüdü,
7. Şirketin üretim faaliyetlerini etkileyecek önemli hukuki uyuşmazlıkların çözümlenmiş olması veya makul bir süre içinde çözümlenebilir nitelikte olması,
8. Borsa'ca gerekli görülen bilgi ve belgelerin süresi içinde Borsa'ya teslim edilmiş olması,
9. Borsa yönetiminde geçerli kabul edilebilecek durumlar dışındaki nedenlerle son bir yıl içinde üretime üç aydan daha fazla ara vermemiş olması, tasfiye veya konkordato ilan edilmemiş olması ve Borsa'ca belirlenen diğer benzeri durumların yaşanmamış olması,
10. Borsa yönetimi söz konusu hisse senetlerinin bir bankaya veya İMKB Takas ve Saklama A.Ş.'ne depo edilmesini isteyebilir.

Görüldüğü gibi Bölgesel Pazar kabul kriterleri içerisinde başvuracak şirketlerin büyüklüklerine, karlılıklarına ve borçluluk düzeylerine ilişkin hiçbir koşul ve kısıtlama bulunmamaktadır.

2.3.5.2. Bölgesel Pazarın Amacı

Bu uygulamanın amacı; Kotasyon Yönetmeliğinde belirtilen maddi koşulları sağlamak, yöresel nitelikteki küçük ve orta ölçekli şirketlerin halka açılarak sermaye piyasasından kaynak kullanabilmelerini ve dolayısıyla yatırım ve aktiflerini artırarak Ulusal Pazar kriterlerine ulaşmalarını sağlamak, bu süre içinde hisse senetlerinin

fiyatlarının düzenli ve şeffaf bir piyasada, rekabet koşulları içinde oluşmasını temin etmektedir¹¹⁰.

Başka bir ifade ile Bölgesel Pazar'da amaç, büyüklükleri ne olursa olsun şirketin mevcut durumu hakkında yatırımcılara tam ve doğru bilgi vermek suretiyle kobi'lere sermaye piyasasından kaynak temin etme imkanı sağlamak ve yatırımcılara da alternatif bir yatırım olanağı tanımaktır.

2.3.5.3. Bölgesel Pazarın Yararları

Borsa'da işlem görmenin küçük ve orta ölçekli şirkete sağladığı faydalar şunlardır¹¹¹.

- Uzun vadeli, düşük maliyetli kaynak temini,
- Şirket ortaklarına likidite ve kaynak fırsatı,
- Şirket tanıtımı,
- Kurumsallaşma,
- Yüksek kredibilite,
- Ulusal Pazar'a hazırlık.

2.3.6. Kobi'lerin Sermaye Piyasalarından Yararlanmama Nedenleri¹¹²

Kobi'lerin sermaye piyasasından finansman temin etmekteki isteksizlikleri kobi'lerin çoğunlukla aile şirketleri olmaları ve şirket üzerindeki hakimiyetlerini kaybetmekten korkmalarındır. Halbuki şirketin %51 hissesine sahip olamayan hisse sahipleri şirket üzerinde hakimiyet kuramazlar. Sermayesi 750 milyar TL'na kadar olan şirketlerin, sermayelerinin asgari %15'i oranında halka açılma koşulu var. Bu oranda %5'e kadar düşmektedir. Bu nedenlerden ötürü şirket hakimiyetinin kaybedilmesi gibi bir kaygı yaşamak yanlıştır. Öte yandan 100 liranın tamamına sahip olmakla bir milyonun yarısına sahip olmak arasında ciddi bir fark vardır. Halka açılmak suretiyle şirket değeri büyütülebiliyorsa 100 lira yerine 500 liraya sahip

¹¹⁰ A.g.w.s.

¹¹¹ A.g.w.s.

¹¹² Esin Akbulut, "Kobilerin Sermaye Piyasasına Katılımı", İstanbul: İMKB, İMKB Sermaye ve Panel Serisi-4, 19 Nisan 2000, s.40-41.

olma şirketin ve sahiplerinin yararına olacaktır. Ayrıca oydan yoksun hisse senedi çıkarmak da mümkündür. Bu suretle böyle bir risk var olsa bile ortadan kaldırılmış olacaktır.

Ayrıca şirketlerinin mali tablolarının bağımsız denetimden geçirmek istemiyorlar. Benzer bir neden de şirketin kayıt altına girmekten kaynaklanan vergisel nedenlerle halka açılmak istemeyişidir. Bu sorunun aşılması için vergisel teşvikler getirilmesi gerekmektedir. Risk sermayesi yatırımlarının arttırması ve emeklilik fonları gibi kurumsal yatırımcıların bu tür şirketlerin hisse senetlerine yatırım yapabilme imkanı tanınmalıdır. Ayrıca da kobi'lerin organizasyon yapısı ve muhasebe sistemlerinin halka açılmaya şu an için uygun olmaması kobi'leri sermaye Piyasalarından uzaklaştıran bir diğer etkidir. Türk Sermaye piyasasının kamuyu aydınlatma temel ilkesi üzerine kurulu olduğu göz önüne alındığında, bu anlamda halka açılmaya hazır olmayan şirketlerin halka arz yapmaları da uygun olmayacaktır. Burada çözüm bir danışman yardımıyla (aracı kurum veya bir mali müşavir) bu hazırlık dönemine bir an önce girmek olacaktır.

Ayrıca bazı kobi firmaları o kadar küçük boyuta sahiptirler ki bu firmaların sermaye piyasalarına girmesinden elde edeceği gelir önemsenecek bir rakam olabilir. Böyle bir durumda iki yol izlenebilir. Birinci yol aynı ailenin birden fazla firması varsa, bunları birleştirip öyle halka arz olunması; ikinci yol aynı iş kolunda çalışan birden fazla kobi'nin birleşerek holding bünyesinde halka arz olunmasıdır. Bunu da Türkiye'de en iyi başaran kurum EGS holding olmuştur. Öte yandan bu şirketlerin birleşip bir büyük şirket kurmaları hammadde temininde pazarlık kabiliyetinin artması ve üretilen ürünün pazarlanmasında üstünlük sağlaması gibi faydalar da sağlayacaktır.

2.3.7. Küçük İşletme Etkisi

Gelişmiş ekonomilerde kobi'lerin hisse senetlerinden oluşan portföyler, büyük işletmelerin hisse senetlerinden oluşan portföylerden ortalama olarak daha yüksek bir getiriye sahiptir. Buna *Küçük İşletme Etkisi* denir. Her ne kadar bu, küçük işletmeler için bir yarar olarak gözükmese de aslında yarardan öte, sakınca yaratan bir durumdur.

Bu yüksek getirinin nedeni şu şekilde açıklanabilir; küçük işletmeler, büyük işletmelere nazaran daha fazla risk taşırlar, dolayısıyla bu işletmelerin hisse senetleri riski seven yatırımcılar tarafından talep edilir. Bu yatırımcıların hisse senedinden beklentileri, üstlendikleri risk ölçüsünde fazla gelir elde edebilmektir. Bu da işletmenin sermaye maliyetini arttıran bir unsurdur¹¹³.

Kobi'lerin sermaye piyasasında yatırımcıların beklentileri konusunda karşılaşılabilecekleri bir diğer olumsuzluk ise kar payı dağıtım politikaları ile ilgilidir. Yatırımcılarına her sene kar payı dağıtımını yapan büyük işletmelere karşın büyüme amacıyla ve eğilimde olan küçük işletmeler bu konu da aynı cömertliği gösteremezler. Büyük işletmeler gibi finansal imkanlara sahip olmayan küçük işletmeler büyümelerini otofinansman yoluyla finanse ederler¹¹⁴.

Büyük işletmelerin hisse senetlerini satması, yatırımcılarda işletme yöneticilerinin gelecekle ilgili kaygı duydukları düşüncesi yaratır. Ancak küçük işletmelerin hisse senetlerini satması yatırımcılarda, işletmenin yüksek büyüme potansiyeli taşıdığı ve dolayısıyla karlı yatırım fırsatı olduğu düşüncesi yaratır¹¹⁵. Bu bağlamda kobi'lerin hisse senetleri yatırımcılar açısından uzun vadede karlı yatırım olarak değerlendirilebilir.

2.4. FİNANS ÖRGÜTLERİ

Kobi'lerin tüm sorunlarının altında yatan en önemli unsur finansman ihtiyaçlarını karşılayamamalarıdır. Bu yüzden öncelikli olarak üzerinde durulması ve acil çözüm yolları üretilmesi gerekmektedir.

¹¹³ Eugene F. Brigham, **Fundamentals Of Financial Management**, , Florida: The Dryden Pres, 6. Edition, 1994, s.324-325.

¹¹⁴ A.g.e., s.522.

¹¹⁵ A.g.e., s.532.

2.4.1. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri

Kobi benzeri kuruluşlar başarıya ulaşabilmek için modern pazarlama yöntemlerini ve tekniklerini kullanmak zorundadırlar. Bunu becerebilmek için de iyi bir organizasyona, bilgi ve deneyimli kadroya, ihracatta başarılı olabilmek için de yeterli sermayeye sahip olmaları gerekir. Bütün bunların hepsini kobi'lerin tek başlarına bir araya getirmeleri zordur. Bu nedenle sektörel dış ticaret şirketleri ortaya çıkmıştır¹¹⁶.

2.4.1.1. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Mevzuatı

26.12.1996 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan DTM'nin ihracat 96/39 sayılı SDŞ Tebliği ile Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) ile aynı üretim dalındaki küçük ve orta ölçekli şirketlerin; ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına açılmaları, dış ticarete uzmanlaşmaları ve bu suretle daha etkin faaliyet göstermeleri amaçlanmıştır¹¹⁷.

Söz konusu şirketlerin kurulmasında aranılan koşullar öz olarak ortaklarının, 1-200 arasında işçi istihdam eden, aynı üretim dalında faaliyette bulunan, en az 10 firmanın 10 milyar TL sermaye koymaları, K.Ö.Y.'lerde ise en az 5 firma ve 5 milyar TL sermaye şartı aranmaktadır¹¹⁸. Ayrıca K.Ö.Y.'lerde, normal yörelerde olduğu gibi bir araya gelecek firmaların aynı sektörde faaliyet gösterme zorunluluğu bulunmamaktadır¹¹⁹.

Bu şirketlere SDŞ sermayesinin %10'luk limitlerini aşmamak kaydıyla büyük şirketler, profesyonel yöneticiler, yan sanayiciler ve meslek kuruluşları da ortak olabilmektedir. Ayrıca, K.Ö.Y.'lerde kurulan SDŞ'ler farklı sektörlerden üreticilerle de kurulabilmekte ve imalat fonksiyonu dahil tüm işletme fonksiyonlarını yürütebilme imkanına sahipken, normal yörelerde imalat işlemine girmelerine izin

¹¹⁶ Sektörel Dış Ticaret Şirketi, 22.12.1995 Tarih ve 95/7623 İhracat Rejimi Kararları, Md.3k.'dan aktaran Rodoplu, **a.g.m.**, s.1-6.

¹¹⁷ Ahmet Diken, "Kobi'lerin İhracat Sorununun Çözümünde "Sektörel Dış Ticaret Şirketleri"nin Rolü", **Atatürk Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi**, 12 (1-2), 1998, s.39-53.

¹¹⁸ [Http://www.foreigntrade.gov.tr/ihr/mevzu/ihrmevzu/96-39.htm](http://www.foreigntrade.gov.tr/ihr/mevzu/ihrmevzu/96-39.htm), 22.05.2000.

¹¹⁹ Nihan Sınık, "Sektörel Dış Ticaret Şirketler (SDŞ) Hızla Gelişiyor", **Kobi Efor Dergisi**, Eylül 2000, s.36.

verilmemektedir. Öte yandan bu şirketlere getirilen tek yükümlülük yılda en az 5 milyon \$'lık ihracattır¹²⁰.

Türkiye'de halen 26.04.2001 tarihi itibarıyla Türkiye'de kurulmuş olan 28 adet Sektörel Dış Ticaret Şirketi bulunmaktadır. Bunların ilki olan EGS Dış Ticaret A.Ş. 1994 yılında İzmir'de kurulmuştur. İhracat performansı bazında henüz mukayeseli bir incelemeye gidilmesi mümkün olamamakla beraber SDS'ler arasında kuruluş aşamasındaki bilgiler ve faaliyetleri itibarıyla mukayeseleri mümkün kılacak noktalar mevcuttur. Bugün için SDS'lerin tekstil sektöründe yoğunlaştığı ve bu alanda kurulan SDS'lerin çoğunun ortak sayısı, kuruluş sermayesi ve ortaklarının SDS ortağı olmadan önce gerçekleştirdikleri ihracatları açısından daha yüksek değerlere sahip oldukları gözlenmektedir. Mobilya, gıda ve plastik sanayiinde faaliyete geçen SDS'lerin ise ortak sayısı ve başlangıç sermayesi açısından zayıf oldukları söylenebilir. Özellikle gıda ve mobilya konusunda hiç ihracat deneyimi olmayan firmaların bir araya geldikleri ve bu oluşumla birlikte ihracata yöneldikleri gözlenmektedir¹²¹.

TABLO 13: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ve Ortaklarının Sektörel Dağılımı

Sektör	SDS Sayısı	Ortak Sayısı
Tekstil-Konfeksiyon	12	273
Gıda	1	10
Otomotiv Yan Sanayi	2	52
Mobilya	1	41
Halı, halı ipliği	1	30
Plastik İşleme	1	11
Kesme Çiçekçilik	2	31
Tarımsal Ürünler	1	163
İş makineleri ve Yedek Parçaları	2	66
Deri Mamulleri ve Yan Sanayi Ürünleri	2	157
Ayakkabı Sanayi	1	43
İnşaat ve Yan Sanayi	1	5
Metal ve kıymetli taştan mamul takı ve hed. Eşya	1	53
TOPLAM	28	935

Kaynak: <http://www.foreigntrade.gov.tr/IHR/sds/sdagil.htm>, 10.03.2000.

¹²⁰ <http://www.foreigntrade.gov.tr/ihr/mevzu/ihrmevzu/96-39.htm>, 22.05.2000.

¹²¹ Ergün Özden, Meral Gündüz, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İhracata Yönlendirilmelerinde Bir Model: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri**, Ankara: İGEME Yayınları, 1997, s.24.

TABLO 14 Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin İllere Göre Dağılımı

İLİ	SDŞ SAYISI	ORTAK SAYISI
İSTANBUL	9	331
İZMİR	2	43
ANKARA	3	98
GAZİANTEP	2	74
BURSA	2	88
KAHRAMANMARAŞ	1	14
ANTALYA	2	31
ADANA	1	44
DİYARBAKIR	1	6
KONYA	2	32
ÇORUM	2	168
MARDİN	1	6
TOPLAM	28	935

Kaynak: <http://www.foreigntrade.gov.tr/IHR/sds/sdagil.htm>, 10.03.2000.

2.4.1.2. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine Yönelik Mevcut Teşvikler

Bugünkü ihracat teşvikleri kapsamında, SDŞ statüsü alan firmalara yönelik özel uygulamalar aşağıdaki şekilde özetlenebilmektedir¹²²:

2.4.1.2.1. Finansman Destekleri

KDV iadelerinin kısa sürede ve düşük teminatla gerçekleştirilmesi, Eximbank'ın SDŞ'lere yönelik kredi programları, dahilinde işleme rejimi kapsamında gerçekleştirilen ithalatla ilgili teminat kolaylıkları bulunmaktadır. KDV iadelerine ilişkin uygulama, ortakları ağırlıklı olarak yerli piyasaya yönelik çalışan SDŞ'ler için çok önemli bir yarar sağlamamaktadır. Daha çok ihracata yönelik üretim yapan firmalarda KDV iadeleri, ihracatı SDŞ üzerinden gerçekleştirilenlerde hızlı bir şekilde ödemesi söz konusudur.

Yurt dışı mağazalar yatırım kredisi kapsamında da SDŞ'lere ihracatta kalıcı pazarlar edinilmesi ve net döviz girdisinin artırılması amacıyla yatırımları finanse edilmektedir. Öte yandan kamu kaynaklı finansman desteklerinde, Eximbank kredileri haricinde SDŞ'ler için bir ayrıcalık bulunmamaktadır. Oysa, SDŞ'lere mahsus kredi programı sayesinde yeni SDŞ'lerin kurulması özendirilecektir.

¹²² <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/dtdergi/ekim98/kobi.htm>, 13.03.2000.

2.4.1.2.2. Özel Destekler

31.7.1997 tarihli devlet yardımları kapsamında özel olarak SDŞ'lere mahsus bir teşvik bulunmamaktadır. Ancak, SDŞ'lerin aktif ihracata yönelmelerini kısmen sağlayabilecek fuarlara katılım, yurt dışı mağaza-ofis açma, reklam-tanıtım, eğitim, istihdam vb. faaliyetlerinin daha güçlü bir şekilde desteklenmesinin ihracatta artış sağlaması kaçınılmazdır. Ancak bu tür özel desteklerle kobi'lerin SDŞ'ler şeklinde örgütlenmeleri özendirilecektir. Desteklerin etkin ve yerinde kullanımı sayesinde devlete de hem tasarruf sağlayacak hem de kaynakların daha akılcı ve uygun bir dağılımına da katkıda bulunabilecektir.

1995 yılından itibaren getirilen uluslararası taahhütlere uygun yeni teşvikler ağırlıklı olarak ihracata yöneliktir. Öte yandan, kobi'lerin toplam ihracat içerisindeki paylarının çok düşük olduğu göz önünde bulundurulursa, getirilen bu yeni teşviklerin doğru yönde atılmış bir adım olduğu sonucuna varılabilir. Ancak uygulamada bu teşviklerin etkili olabilmesi, kobi'lerin bu teşvikler hakkında bilgi sahibi olması ve ihracata yönelmiş olmaları ile mümkündür.

Kobi'leri gelecekte de etkilemeye devam edeceği tahmin edilen bir başka husus, enflasyonist ortamdır. Tavizsiz ve doğru ekonomik kararların uygulanarak orta vadeli bir programla enflasyonun makul seviyelere indirilmemesi durumunda kobi'ler de bu ortamdaki olumsuz etkileneceklerdir. Devletin yüksek oranda reel faizlerle borçlanması da kredi maliyetlerinin yüksek kalmasına neden olacak ve kobi'ler için finansman güçlükleri devam edecektir. Bu nedenle gelecekte hükümetlerin izleyecekleri genel ekonomik politikaların kobi'ler üzerinde önemli etkileri olacaktır.

Kobi'lere verilecek teşviklerin, öncelikle tüm kobi'lere duyurulması, basit bir anlatımla bilgi verilmesi ve bürokratik işlemlerin azaltılması durumunda teşviklerden yararlanacak işletme sayısı artacaktır.

SDŞ'lerine gümrük işlemleriyle ilgili olarak da bazı kolaylıklar tanınmıştır. Sık sık ATR Dolaşım Belgesi düzenlenmesini gerektiren ihracat işlemlerinde bürokrasiyi

azaltmak amacıyla basitleştirilmiş işletmeler çerçevesinde Türkiye'deki ihracatçılara Gümrük İdarelerince onaylanmış ihracatçı izin belgeleri verilmektedir.

2.4.1.3. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ve Kobi'ler

Küçük ve orta boy işletmelerin gerek üretim gerekse istihdam açısından ekonomik önemleri tartışmasız kabul edilmektedir. Bu amaçla kobi'lerin uluslararası pazarlamaya yönelmelerini sağlayarak ihracatın artırılması hedeflenmelidir. 2000'li yıllarda uluslararası pazarlarda yaşanan ağır rekabet koşulları da daha güçlü olmayı gerekli kılmaktadır.

Kobi'lerin üretimlerini ihracata yönlendirmelerinde en önemli unsurlardan birisi rekabet gücü kazanmalarıdır. Bu ise günümüzde ölçek ekonomisine ne kadar ulaşıldığı ile yakından ilgilidir. Ölçek ekonomisine ulaşabilmek için ise ihtiyaç duyulan ilave araçlar/hizmetler gereklidir. İşte burada bahsedilen araçlar ve hizmetleri sunacak bir yapıya ihtiyaç duyulmaktadır. Böyle bir yapının oluşturulmasında "örgütlenme" çözümleyici bir yol olarak ortaya çıkmaktadır. Örgütlenme yolu ile ölçek ekonomisine ulaşma sadece rekabet gücü kazanma ve ihracat başarısını artırma ile sonuçlanmayıp ülke ölçeğinde makro ve firma düzeyinde mikro hedeflere ulaşılmasını da sağlayabilmektedir¹²³.

Bir firmanın, ihracat yapabilmesi için ihtiyaç duyacağı ilave gereksinimler sözkonusudur. Bunlar¹²⁴;

- Yeterli düzeyde üretim miktarı/kapasitesi,
- Nitelikli personel istihdamı,
- Yeterli düzeyde teknik ve ticari bilgi,
- Yeterli düzeyde sermaye ve finansman olanakları,
- İhracata yönelmek için üretimde, satış politikalarında ve dağıtım sistemlerinde gerekli değişikliklerin yapılması.

¹²³ Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri, Türkiye'de Kobi'ler ve İhracat Politikamız, Bis Yayını, İstanbul: 1993, S.19.

¹²⁴ <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/dtdergi/ekim98/kobi.htm>, 13.03.2000.

Yukarıda belirtilen tüm bu gereksinimlerin özellikle kobiler tarafından yerine getirilmesinde güçlüklerle karşılaşıldığı bilinmektedir. Bu güçlüklerin aşılması ve belirli ihtiyaçların daha kolay bir şekilde karşılanması amacıyla, ihracata yönelik pazarlama aşamasında ortak bir örgütlenmeye gidilmesi çözümleyici bir yol olarak görülmektedir ve böylece “çok ortaklı ihracat şirketleri” ortaya çıkmaktadır¹²⁵.

Çok ortaklı ihracat şirketlerinin oluşabilmesi ancak firmaların gönüllü olarak, sağlayacağı faydalara inanarak, ihracata yönelik faaliyetler için sermayelerini, bilgilerini, üretimlerini ve tecrübelerini bir araya getirmeleriyle mümkündür¹²⁶.

Çok ortaklı ihracat şirketleri şeklinde bir araya gelen kobi'lerin hem ihracatın artırılmasında, hem ülke, hem de firma düzeyinde sağlayacağı faydalar sayısız miktarda olmaktadır. Buna göre¹²⁷;

İhracat Bürokrasisi ve İşlemlerinde Kolaylık

- İhracat işlemlerinin tek bir elden yürütülmesi ve her türlü mevzuatın takibini kolaylaştıracaktır. Çok ortaklı ihracat şirketleri sayesinde gümrükleme, nakliye, sigortacılık vb. konularda bir şirket kurması ya da bu tür şirketlerle işbirliğine girmesi nedeniyle ortaklarının bu konudaki hem işlemlerini kolaylaştıracak, hem de maliyetini düşürecektir,
- Ortaklarının ve sektörünün ihtiyaç duyduğu alanda eğitim faaliyetlerine katkıda bulunarak nitelikli eleman temin edebilir.

Ortaklarına Sağlayacağı Yararlar

- Daha güçlü bir sermaye yapısının sahip olmasıyla her türlü finansman araçlarından daha etkin ve kolay faydalanılabilecektir,
- Ayrıca “Çok Ortaklı İhracat Şirketleri” ne sağlanan devlet destekleri ve yardımlarından faydalanma imkanlarına sahip olabilecektir,
- Ortaklarının, dış rekabetin etkisiyle, ürün kalitesinin geliştirilmesi standartlara uygun mal üretilmesi yönünde bilinçlendirme sağlayacaktır,

¹²⁵ “Kobi'ler Hızla Güç Birliğine Gidiyor, SDŞ Modeli Tuttu”, **İhracatta Görünüm Dergisi**, Nisan 1996, s.24.

¹²⁶ AB'de Kobi'lere Yönelik Çok Yıllık Programa İlişkin Konsey Kararı Önerisi (1997-2000) Kosgeb Avrupa Birliği Merkezi, Kasım 1996, <http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/ab/en/map.html>

¹²⁷ <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/dtdergi/ekim98/kobi.htm>, 13.03.2000.

- Çok ortaklı ihracat şirketleri ile yurt içinden ve yurt dışından hammadde ve ara malları alımını toptan yapabilecek, bu da maliyetlerin düşmesini sağlayacaktır,
- Ortaklarının kapasite kullanım oranının artışına neden olacak ve böylece üretim maliyetlerinde bir düşüş sağlanabilecektir,
- Kapasite oranının yükselmesi sonucunda üretim artışı ve firma ölçeğinin büyümesi nedeniyle yurtdışından büyük siparişlere cevap verebilme imkanı sağlayacaktır,
- Profesyonelece yönetilecek olmaları nedeniyle ortağı olan firmaların bireysel olarak gerçekleştirilmede zorlanacakları tanıtım ve reklam gibi faaliyetlerinin daha güçlü bir şekilde yapılabilmesini sağlayacaktır,
- Çok ortaklı ihracat şirketleri, öncelikle yurt dışında açacakları ofis/mağazalar kanalıyla, ithalatçılarla doğrudan ilişki kurma imkanına sahip olabileceklerinden, ihracatın artmasına somut olarak katkıda bulunacaktır,
- Çok ortaklı ihracat şirketleri, özellikle sektörün ihtiyaç duyduğu başta Ar-Ge olmak üzere, çevre, kalite gibi konularda ortak laboratuvar hizmetleri vererek katkı sağlayabilecekler. Bu da ortakların ürünlerinin uluslararası standartlara ve normlara uygun mal teminine, üretimine ve pazarlamasına çok önemli yararlar sağlayacaktır,
- Ortak bir ürün markasının oluşturulmasına imkan sağlayacaktır,
- Yabancı şirketlerle ticaret ve yatırımda işbirliği sağlayabilecektir.

Makro açıdan:

- Yeni pazarlar, yeni alıcılara ulaşmak yoluyla, pazar çeşitlenmesi oluşturabilecektir,
- Ortaklarına üretimde rasyonelleşme ve bunun sonucunda yeni ürün çeşitlerinde ihtisaslaştırmayı sağlayabilecektir,
- İhraç potansiyeli olan üreticilerin, bu potansiyellerinin ihracata yönlendirilmesiyle ihracata katkı sağlayacaktır.

2.4.1.4. Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar

SDŞ'lere yönelik araştırmalarda, SDŞ'lerin ihracatta karşılaştıkları başlıca problemlerinin özellikle; müteselsil sorumluluk, KDV iadelerinde gecikmeler, yüksek maliyetler, enflasyon, gerçekçi kur politikalarının izlenmemesi, yüksek taşımacılık maliyetleri, olarak belirtilmiştir. Bunlara ilişkin çözümler önerileri olarak¹²⁸:

- 1) Finansman, pazarlama, teknoloji ve mevzuat yönünden çok etkin kurumsal düzenlemelere gidilmesi,
- 2) SDŞ'lerin ve ortakları ile ilgili sorumluluklarının ayrı ayrı tefrik edildiği yasal düzenlemelerin ivedilikle yapılması,
- 3) SDŞ ve ortakları arasında gerekli güven ortamının yaratılması ve bu güvenin devam ettirilmesi için devlet tarafından geliştirilecek etkili bir denetim mekanizmasının bu şirketlerin daha sağlıklı gelişmesine fırsat sağlayacağı,
- 4) Daha önce DTSS modeli ile başlayan BY-PASS uygulamasının başarısız olması nedeniyle, aynı uygulamanın SDŞ'ler için de geçerli olmaması açısından SDŞ'leri özellikle aktif ihracata zorlayıcı yada özendirici önlemlerin getirilmesi yönünde mevzuat düzenlemelerine gidilmesi gerekli görölmektedir.

2.4.2. Kredi Garanti Fonu

Finansman temin etmek isteyen kobi'ler bankaların talep ettikleri teminatları bir araya getirmekte zorlanabilmektedirler. Kefalet kuruluşları, kobi'lerin kredi alabilmelerini kolaylaştırmak amacıyla, banka kredisinin garantilenmesi aşamasında devreye girmektedirler.

Kefalet Kuruluşlarının Türkiye'de tek örneği olan Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.ř. Federal Almanya Hükümeti ile T.C. Hükümeti arasında imzalanan "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Bir Kredi Garanti Fonu Kurulmasına Yardım" konulu proje anlaşması gereğince kurulmuştur. Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.ř; kurucu ortakları TOSYÖV, MEKSA TESK, TOBB tarafından

¹²⁸ <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/dtdergi/ekim98/kobi.htm>, 13.03.2000.

kurulmuş, 1995 yılında ortak olan KOSGEB ve Halk Bankası'nın katkılarıyla işlerlik kazanmıştır¹²⁹.

Mevcut uygulamada yalnız Halk Bankası'nın verdiği kredilere kefalet verilmektedir. Kredi Garanti Fonu, uygun gördüğü talepler karşılığında Halk Bankası'na hitaben "Kredi Geri Ödeme Garantisi" vermektedir¹³⁰.

Şirket fonunun 3.5 Milyon DM'lik kısmını Alman Teknik İşbirliği Kuruluşu (GTZ) hibe etmiştir. Ayrıca 3.5 DM' da Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından sorumluluk fonu olarak yatırılmış ve toplam fon mevcudu nemalarla birlikte 7.5 DM' a ulaşmıştır. Halk Bankası fon mevcudunun beş katına kadar Garanti/Kefalet vermeyi kabul ettiğinden, Garanti/Kefalet hacmi 37.5 milyon DM'a ulaşmaktadır. Bunlara ilaveten teknolojik tabanlı yatırımların teminatında kullanılmak üzere KOSGEB, Halk Bankası ve Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş' arasında 1998 yılında 1.250.000 DM'lık ek bir fon anlaşması imzalanmıştır¹³¹.

Kredi/Kefalet Şartları

Kredi Garanti Fonu garantisi ile açılacak kredilerde azami vade 8 yıldır. Ancak 10 yıl vadeli krediler için, Kredi Garanti Fonu'na öneri götürülebilmektedir. Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KGF) Halk Bankası tarafından rekabete dayanıklı, istihdam ettiği personel sayısı 200'ü geçmeyen kobi'lere verilen kredinin %80'i oranında ve 800.000 DM karşılığı TL'yi geçmemek kaydıyla teminat vermektedir. Kobi'lerin, kullanılabilecek kredi limitini aşmamak koşulu ile ek kredi talepleri değerlendirmeye alınabilmektedir¹³². Garanti/kefalet talep eden firmalar TOBB veya TESK'e kayıtlı olmalıdırlar¹³³.

¹²⁹ Oktay Alpugan, **Küçük İşletmeler, Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi**, 3. Basım, Ankara: Özgün Matbaacılık, 1998, s.517.

¹³⁰ **A.g.e.**, s.518.

¹³¹ <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/007.html>, 14.06.2000.

¹³² <http://www.halkbank.com.tr/kobi/teminat/garanti.htm>, 20.03.2000.

¹³³ <http://www.tesk.org.tr/calisma/kredi/kgf.html>, 20.06.2000.

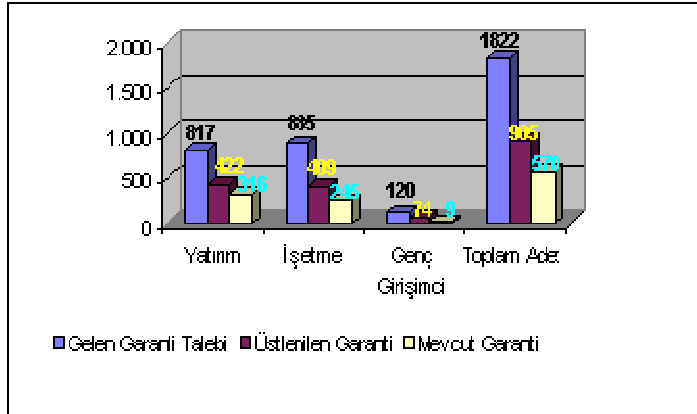
Teminat verilmesinin diğ er şartları iyi bir işletme yönetimi, ciro, malvarlığı ve verimlilik, ikna edici ekonomik değeri olan bir projeyi finanse edecek olmak, yeterli özkaynak payına sahip olmak ve krediyi verecek banka nezdinde kredi liyakatına sahip olmaktır. Bu şartların varlığı uzman kadrolarca incelenmekte, şirket ortaklarının deneyimli uzmanlarından oluşan garanti onay komisyonlarınca gözetilmekte ve karara bađlanmaktadır¹³⁴. Aşağıdaki Tablolarda Kredi Garanti Fonunun üstlendiği kredi/kefaletler hakkında bazı bilgiler verilmiştir.

TABLO 15: KGF İstatistikleri

Gelen Garanti talepleri	22,1 Trilyon TL	1822 Adet
Üstlenilen Garanti	9,8 Trilyon TL	905 Adet
Mevcut Garanti	8,1 Trilyon TL	570 Adet

Kaynak:<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/007.html>,14.06.2000

TABLO 16: KGF Tarafından Üstlenilen Garanti/Kefaletin Fonksiyonel Dağılımı



Kaynak:<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/007.html>,14.06.2000

2.4.3. Risk Sermayesi

Risk sermayesi, 1950'li yıllarda ABD'de ortaya çıkan ve kuramsal gelişimini tamamlayan bir finansman modelidir. Her ülkenin sosyal, ekonomik ve yasal özelliklerine bağlı olarak farklı tanım ve uygulamaların bulunduğu görölmektedir.

¹³⁴ <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/007.html>, 14.06.2000.

2.4.3.1. Risk Sermayesinin Tanımı

Risk Sermayesi kavramının, Küçük Girişimci Sermayesi¹³⁵, Cesaret Sermayesi¹³⁶, Riziko Sermayesi, gibi değişik şekillerde kullanıldığı görülmektedir. İngilizce sözlükler “Venture terimini; şans, risk veya tehlike taşıyan bir eylem; özellikle spekülasyon bir iş girişimi şeklinde tanımlamaktadır. Aynı kaynaklar, Venture Capital terimini de, özellikle yeni girişimlerin sermayelerine yatırılan veya bu yatırımların finansmanında kullanabilen para şeklinde tanımlamaktadırlar¹³⁷. Risk Sermayesi Türkiye’de değişik kaynaklarda “İyi bir iş kurma fikri, girişimcilik yeteneği ve bilgisine sahip olan ancak yeterli ya da hiç parası olmayan bir kişiye ya da kişilere fikirlerini gerçeğe dönüştürmek için, gerekli finansmanı bulma olanağı sağlayan bir model¹³⁸” şeklinde ifade edilmektedir. Türkiye’de 6.7.1993 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan, Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları’na ilişkin Sermaye Piyasası Kurulu Tebliği¹³⁹,’nde yer alan tanımlamaya göre: “Türkiye’de kurulmuş veya kurulacak olan, yüksek gelişme potansiyeli girişim şirketlerince, birinci el piyasalarda ihraç edilen sermaye piyasası araçlarına yatırım yapılarak gerçekleştirilen, uzun vadeli kaynak aktarımı şekline Risk Sermayesi Yatırımı denir.” şeklinde bir açıklama getirilmiştir¹⁴⁰.

2.4.3.2. Risk Sermayesinin Özellikleri

Risk sermayesi yatırımlarının genel özelliklerin şu şekilde sıralamak mümkündür¹⁴¹.

1. Hisse Senedi Yatırımı: Risk Sermayesi yatırımları hisse senedi ve/veya benzeri araçlar karşılığında gerçekleşir. Risk sermayedarı için hisse senedi ortaklığını

¹³⁵ Ergün Türkcan, “Küçük Girişimci Sermayesi (Venture Capital) Hakkında”, **Para ve Sermaye Piyasası Dergisi**, Sayı 93, Kasım 1986, s. 12.

¹³⁶ Ayhan Şenyuva, **Cesaret Sermayesi**, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Yayın No: 311, 1990, s.1.

¹³⁷ Türkcan, **a.g.m.**, s.12.

¹³⁸ Halil Sarıaslan, “Venture Capital (Risk Sermayesi Finansman Modeli ve Türkiye’de Uygulama Olanakları”, **Aso Dergisi**, Ocak-Şubat 1992 Eki, s.2., benzer tanımlar için bakınız: M. Berra Altıntaş, “Bir Finans Tekniği Olarak Risk Sermayesi”, **Sermaye Piyasası Dergisi**, Sayı: 94, Aralık 1986, s.32; Serpil Canbaş, **Küçük İşletmeciliği**, Ankara: Tes-Ar Yayınları, No: 6, 1992, s.72.

¹³⁹ Tebliğ VIII-21, Rg. 6.7.1993./21629 Mük.

¹⁴⁰ Rodoplu, **a.g.e.**, s.117.

¹⁴¹ Cahit Yılmaz, “Venture Capital (Risk Sermayesi)”, **İktisat İşletme ve Finans Dergisi**, Sayı 90, Eylül 1993, s.37-38; Mete Bilgiç, **Müteşebbisi Desteklemeye Yönelik Krediler**, Ankara: KOSGEB Kılavuzu-7, 1993, s.32.

içermektedir. Bu doğrudan doğruya hisse senedi veya derhal paraya çevrilebilen menkul kıymetler yoluyla gerçekleştirilir. Risk Sermayesinde kullanılan araçlara risk sermayesi finansman modelinin yapısı ve işleyişi başlığı altında tekrar değinilecektir.

2. Yeni Teknoloji ve Üretim İsteği: Risk sermayesi şirketlerince desteklenen işletmelerin çoğu; üretimi ve verimliliği artan yeni ürünlerle, ekonomik kalkınmaya katkı sağlayan, yeni teknolojiyi kullanan işletmeler olmaktadır.

3. Uzun Vadeli Yatırım: Risk Sermayesi yatırımları, hisse senedi olarak, bir yatırıma katılan yatırımcılar açısından uzun vadeli bir yatırımdır. İşletmenin tanınması, büyümesi ve belli bir düzeye gelmesi için uzun zamana ihtiyaç vardır. Bu süre genellikle 2-10 yıl arasında satılması sonucu ele geçen karlar, risk sermayesinin getirisini oluşturmaktadır¹⁴².

4. Aktif Bir Yatırım: Risk Sermayesi yatırımları aktif bir yatırım şeklidir. Hisse senetlerinin sağladığı yönetim haklarının kullanılmasına olanak sağlayarak, bu insiyatif sektörel bilgi ve gelişmeler doğrultusunda kullanılır. Böylece işletmenin piyasa değeri yükseltilerek yatırıma aktarılan sermayenin kazancı artırılır.

Daha önce de belirtildiği gibi, risk sermayesinin temel kriterlerinden birisi, yeni bir buluş, makine, ürün, organizasyon, pazar hatta bir hammadde olarak ortaya çıkabilen teknolojik yeniliktir. Bu yönüyle risk sermayesi, yüksek getiri amaçlayan bir yatırım aracıdır. Ancak; buradaki yüksek gelir, fırsatçılıktan doğmuş spekülasyon bir kazanç değil, teknolojik yenilik ve verimlilik artışından ortaya çıkacak olan bir gelirdir¹⁴³.

Teknolojik yenilik kavramına değişik açılardan yaklaşmak mümkündür. Mevcut ürün ve kaynakları kullanarak, üretim yöntemlerinde yenilik yaparak, yeni teknikler üretmek, Mevcut yöntem ve malzemeleri kullanarak, tamamen yeni ürünler üretmek, Yeni hammadde kaynakları bulmak, veya mevcutların geliştirilmesi, Mevcut ürünler için yeni pazarlar bulmak, veya ürünler için mevcut pazarlarda yeni kullanım alanları yaratmaktır¹⁴⁴. Böylece risk sermayesi, teknolojik yeniliklerin teşvik edilmesini

¹⁴² Levent Varlık, "Risk Sermayesinin Finansmanı", **Muhasebe İşletme ve Finans Dergisi**, Sayı 44-45, Kasım-Aralık 1989, s.40.

¹⁴³ Ülkü Dağdelen, "Risk Sermayesi", **İktisat İşletme ve Finans Dergisi**, Sayı 72, Mart 1992, s.52.

¹⁴⁴ Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, Bursa: Ezgi Kitapevi Yayınları, Genişletilmiş 3. Baskı, 1998, s.101.

sağladığı gibi, bunun yanında kaynak dağılımında ve verimliliğin artırılmasında da önemli işlemlere sahip olmaktadır.

Gelişmiş mali piyasaların bulunduğu ülkelerdeki risk sermayesi şirketlerinin fon kaynakları, Özel Risk Sermayesi Şirketleri, Ticari Bankalar, Risk Sermayesi Yatırım Fonları, Yatırım Bankaları, Vakıflar, Üniversiteler, Özel Sermaye Kaynakları (zengin, köklü aile ve kişiler), Büyük Sermayeli Girişimcilerdir¹⁴⁵.

Aşağıdaki tabloda, risk sermayesi fon kaynaklarını oluşturan kuruluşlar açısından Amerika, İngiltere ve Türkiye açısından bir karşılaştırma yapılmıştır¹⁴⁶.

TABLO 17: Bazı Ülkelere göre risk sermayesi fon kaynaklarını oluşturan kuruluşlar

Amerika	İngiltere	Türkiye
1. Şirketlerin RS ile ilgili kuruluşları	1. Bankaların oluşturduğu fonlar	1. Bağımsız RS şirketleri (Vakıf Risk A.Ş.)
2. İş geliştirme şirketleri	2. Yatırım kuruluşları	2. Şirketlerin RS bölümleri
3. Küçük işletme yatırım şirketleri	3. BES (Business Expansion Funds)	3. Küçük işletmelere yatırım yapan özel şirketler
4. Ar-Ge ortaklıkları	4. Şirket ve diğer özel sektör fonları	4. Ar-Ge konusunda faaliyet gösteren özel ortaklıklar
5. Özelleşmiş fonlar ve incubator' ler	5. Yarı resmi kuruluşların fon kaynakları	5. Bankaların bu alanda faaliyet gösteren kolları

Kaynak: <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003d.html>, 23.05.2000.

Risk sermayesini; iyi bir iş kurma fikrine sahip, yetenek, bilgi ve projesi bulunan, ancak bunu uygulamaya koymak için yeterli finansmanı bulunmayan girişimci veya kobi'ler kullanmak istemektedirler. Gelecekteki büyümelerini, öz kaynak veya banka kredilerine dayandırmak zorunda kalan bu işletmeler için, kredi şartlarının ağırlığı, bankacılık sisteminden sağlayabilecekleri fonları sınırlandırmaktadır.¹⁴⁷

¹⁴⁵ F. Esra İşeri, **Risk Sermayesi**, Ankara: Biar&Konrad Adenauer Stiftung Yayını, 1993, s.16.

¹⁴⁶ <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003d.html>, 23.05.2000.

¹⁴⁷ İbrahim Cem Özkök, "Bir Finansman Türü Olarak Risk Sermayesi (Venture Capital) ve Uygulama Örnekleri", **D.E.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt 7, Sayı 1, 1992, s.211.

2.4.3.3. Risk Sermayesi Finansman Modelinin Yapısı ve İşleyişi

Risk sermayesinde taraflardan biri, bilimdeki gelişmeleri izleyerek, yeni teknolojik yatırımları gerçekleştirecek olan ve bundan para kazanmayı hedefleyen girişimcidir. Diğeri ise, girişimcinin fikirlerini sermaye, deneyim ve bilgi ile destekleyen risk sermayedarıdır. Risk sermayedarı hangi projenin, hangi girişimcinin destekleneceğine karar verir¹⁴⁸. Bu karar verilirken hangi faktörlerin göz önünde bulundurulduğunun daha iyi anlaşılması için Avrupa’da risk sermayesinin öncüsü sayılan “Cititrop Venture Capital Limited”in başkanı Otto Wander Wyck’a göre ele alınan kriterler önem sırasıyla şu şekilde sıralanmaktadır¹⁴⁹.

- İşletme: Öncelikle işletmenin yönetim kadrosu incelenir. Çünkü, iyi bir yönetim kadrosuna sahip bir işletme, büyük miktarda gelir elde edebileceği gibi; yönetimin bozuk olması da işletmeyi iflasa sürükleyebilir.
- Ürün ve Piyasa: Yatırım kararını etkileyen ikinci faktör; hangi alanda üretim yapılacağı ve bu ürünün potansiyel piyasasının değerlendirilmesidir.
- Finansal Plan: Üçüncü aşama, nakit akımı projeksiyonları, işletme sermayesi gibi finansal göstergelere ve planlara ilişkin genel bir araştırmadır.
- Yatırım Planlaması: En son aşamada, sermaye desteği verilecek yatırıma, hangi oranda iştirak olunacağı tespit edilir. Alınan karara göre işletmeye destek verilir.

Bu aşamada risk sermayesi şirketleri, yüksek riskten korunmak için, yapacakları yatırımlarda işletmelerin gelişim aşamalarını ve sektörel dağılımını göz önüne alarak, yatırım portföyü oluşturmaktadırlar¹⁵⁰. Böylece, bazı yatırımlardan uğranabilecek zararlar, diğerlerinden sağlanan yüksek karlar ile telafi edilmiş olacaktır.

¹⁴⁸ Tansu Çiller, Murat Çizakça, **Türk Finans Kesiminde Sorunlar ve Reform Önerileri**, İstanbul: İSO Yayınları, Yayın No: 1989/7, s.122.

¹⁴⁹ Commission Of The European Communities, **Improving venture Capital Opportunities In Europe**, October, 1984, s.72.

¹⁵⁰ Ümit Gücenme, “Türkiye’de Sermaye Piyasasındaki Son Gelişmeler”, **Türkiye Bankalar Birliği Dergisi**, Sayı 181, Nisan 1994, s.80.

Bu kriterlerle birlikte, yatırımcının risk sermayesi yatırımına gitmesi için; vergi oranı ve risk sermayesi hisselerinin sermaye piyasasında pazarlanabilme olanakları da dikkate alınmaktadır¹⁵¹.

Risk sermayesinin en başta gelen finansman yöntemi, desteklenecek girişimcinin kuracağı ve faaliyetini sürdüren bir işletmenin hisse senetlerinin satın alınmasıdır. Bu durumda risk sermayesi şirketinin tek hedefi; finanse ettiği girişimciyi başarıya ulaştırmak ve böylece satın aldığı hisse senetlerinin değerinin yükselmesini sağlamaktır. Risk sermayesi şirketi, hisse senedinin yanı sıra, işletmelerin hisse senedi ve benzeri araçlarını satın alarak da finansman sağlayabilir¹⁵².

Görüldüğü gibi risk sermayesi şirketleri, yatırımın değişik aşamalarında farklı finansal araçları tercih edebilmektedirler. Örneğin; tohum ekme ve başlangıç yatırımı aşamalarında genellikle yönetime katılmak istemektedir. Bu nedenle hisse senedi ile finansman bu aşamalarda tercih edilir. Genişleme aşamasının finansmanında ise; risk sermayesi şirketleri, hisse senedi yerine “Convertible Debentures” veya “Warrant” (Warrant; Anonim Ortaklığın hisse senedini belli bir fiyattan, belli bir sayıda satın almayı sağlayan haktır.) alırlar. Böylece risk sermayesi girişimciye sermaye finansmanı sağlamak yerine, borçla özkaynak arası bir finansman desteği vermiş olmaktadır¹⁵³.

Risk sermayesi modelinin işleyişini genel hatlarıyla şu şekilde açıklamak mümkündür. Risk sermayesi şirketi, daha önce belirtilen kaynaklardan fon sağlamaktadır. Bu aşamada karşılıklı güvene dayalı olarak fon kullanım sözleşmesi yapılmaktadır. Bu sözleşme çerçevesinde fonun kullanım süresi, işletilmesi, yönetim için risk sermayesi şirketinin alacağı komisyon ücreti ve elde edilecek karın dağıtımı belirlenir. Uygulamada fon kullanım süresi 2-10 yıl arasında değişebilmektedir. Fon sahiplerinin sorumluluğu, koydukları fon ile sınırlıdır¹⁵⁴.

¹⁵¹ Cengiz Erol, “Faizsiz Kredi Modeli”, **Bankacılar Dergisi**, Sayı 8, Nisan 1992, s.29.

¹⁵² İşeri, **a.g.m.**, s.13.

¹⁵³ Sarıaslan, **a.g.m.**, s.29.

¹⁵⁴ **A.g.m.**, s.5-7.

Risk sermayedarları belirli bir endüstride ve belirli bir faaliyet alanındaki işletmelerde uzmanlaşma eğiliminde olabilir. Kimi risk sermayedarı, bilgisayar ve yüksek teknoloji alanındaki yatırımları tercih ederken, kimisi tıbbi yatırımları tercih edebilir. Bu nedenle girişimcinin kendi önerisiyle ilgilenecek bir risk sermayedarı seçmesi gerekmektedir¹⁵⁵.

Girişimciler başvurularını risk sermayesi şirketine, bir iş planı aracılığı ile yaparlar.

İş planı finansman sürecinin en önemli bölümünü oluşturur. Zira risk sermayedarı bu iş planına göre girişimciye sermaye desteği verip vermeyeceğine karar verir. Bu aşamada ürünün ya da hizmetin iyi bir fikir olup olmadığı önem taşımaktadır. İş planı, ne gereksiz bilgilerle şişirilmeli ne de bir sayfadan ibaret zayıf bir yapıda olmalıdır¹⁵⁶.

Risk sermayesi şirketleri, aldıkları bu iş planını ve öneriyi ön elemeyen geçirmekte, ilgi çekici olanlarını daha detaylı incelemeye tabi tutmaktadır. Risk sermayesi şirketleri genellikle, faaliyete geçmiş ve birkaç yıldır faaliyet gösteren girişimcilere fon sağlamayı tercih ederler. Proje değerlendirilmesi, genellikle risk sermayedarlarının bugüne kadar elde ettiği deneyimler sonucu, tecrübelerine dayalı bir değerlendirmedir. Bu konuda yapılan çalışmalarda, risk sermayesi şirketine gelen taleplerden en çok %1'inin kabul edildiği görülmektedir¹⁵⁷.

Risk sermayesi şirketi tarafından kabul edilen yatırım teklifinin sahibiyle görüşmeler yapılarak, ortaklık kurulur. Böylece risk sermayesi şirketi sağladığı finansman karşılığı, işletmenin hisse senetlerini satın alarak, hisse senedi oranında yönetime ortak olmaktadır. Özellikle fikir ve başlangıç aşamalarında hisse çoğunluğunu elinde bulunduran, işletme yönetimini de elinde bulundurur. Bu durum girişimcinin işi yürütmedeki bilgi becerisine de bağlıdır. Genişleme ve satın alma yatırımlarında risk sermaye şirketleri, hisse senedi yerine sağladıkları finansman

¹⁵⁵ A.g.m., s.15-17.

¹⁵⁶ İşeri, a.g.m., s.34.

¹⁵⁷ A.g.m., s.35.

karşılığı hisse senedine değiştirilebilir tahvil alabilirler. Böylelikle risk sermayesi şirketi ortaklık konusunu bir başka zamana bırakmış olmaktadır¹⁵⁸.

Risk sermayesi şirketleri yatırım yaptıkları işletmeleri geliştirip belli bir karlılık düzeyine ulaştıktan sonra bu işletmeleri satarak, bekledikleri karları likit biçime dönüştürmektedirler. Satış işlemi iki şekilde gerçekleştirilebilir. Birincisi, işletmenin tamamen satılması, ikincisi işletmenin hisse senetlerini halka satılmasıdır¹⁵⁹.

Halka açılmada, SPK'dan izin alınmakta ve hisse senetlerinin satışını üstlenecek bir yatırım bankası aracılığı ile satış yapılmaktadır. Halka açılmanın başarılı olması için uygun zaman ve fiyattan piyasaya açılma çok önemlidir. Çünkü, risk sermayesinden beklenen, cari karlar değil, potansiyel gelecek kazançlardır¹⁶⁰. Risk sermayedarının kazancı, risk sermaye şirketi fon sahipleri arasında batı ülkelerinde genel olarak %10 ve %80 oranında paylaştırılmaktadır¹⁶¹.

2.4.3.4. Dünyada ve Türkiye'de Risk Sermayesi Uygulamaları¹⁶²

Bilindiği üzere risk sermayesi yatırımları özellikle ABD'de başarılı şekilde uygulanmaktadır. ABD'de Macintosh bilgisayarlarının üreticisi Apple Computer Inc ve Digital Equipment Corporation şirketleri risk sermayesi yatırımları ile kurulmuş şirketlerdir. ABD'de risk sermayesi yatırımlarını gerçekleştiren kuruluşlar olan SBIC's önceleri yatırımlarını ortaklık yerine faizli kredi tahsisi şeklinde gerçekleştirirken, bu uygulamanın başarılı sonuçlar vermemesi üzerine risk sermayesi yatırımları ortaklık şeklinde şirket sermayesine katkı olarak dönüşmüş ve emeklilik fonlarının risk sermayesi şirketlerinin hisse senetlerini satın alabilme imkanlarının getirilmesiyle bugünkü durumuna gelmiştir.

¹⁵⁸ Ersoy, **a.g.y.l.t.**, s.117.

¹⁵⁹ http://www.activefinans.com/activeline/sayi2/risk_sermayesi.html, 02.06.2000.

¹⁶⁰ Sudi Apak, **Uluslararası, Bankacılık ve Finansal Sistemler**, İstanbul: Emlak Bankası Yayınları, 1993, s.145.

¹⁶¹ Sadi Uzunoğlu, "Yeniliğin Finansmanı Risk Sermayesi", **BUSİAD'dan Bakış Dergisi**, Sayı 48, Eylül 1994, s.29.

¹⁶² <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003d.html>, 13.06.2000.

Japonya'da 1974 yılında risk sermayesi girişim merkezi kurulmuş olup, kobi'lere bankalarca verilen yatırım kredilerinin %80'i oranında kefalet verilmektedir. Japonya'da risk sermayesi şirketleri önceleri kamu kuruluşlarının desteğinde kurulmuş daha sonra banka ve aracı kuruluşlar tarafından kurulan risk sermayesi şirketleri ile geliştirilmiştir. ABD'nde risk sermayesi yatırımları daha ziyade başlangıç sermayesinin sağlanmasında ağırlık kazanırken Japonya'da genelde gelişme aşamasındaki şirketlere yönelmektedir. Japonya'da risk sermayesi şirketlerince desteklenen firmaların üçte ikisi 10 yıldan eski şirketlerdir.

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

Fransa'da bankalar risk sermaye sektörüne ağırlıklı paya sahiptirler. Almanya'da ise risk sermayesi kamu şemsiyesi altında gelişmiştir. 1978 yılında 28 Alman bankasının katılımıyla büyük çapta bir risk sermayesi şirketi kurulmuştur. Devlet bu şirketin zararlarının %75' ini karşılamayı taahhüt etmiştir. Ancak bu uygulama başarılı sonuçlar vermemiş ve kurulan şirket uzun zaman zarar etmiştir. Zarar etme nedenleri arasında bu şirketin yönetiminin oldukça bürokratik yapıda olması ve çok sayıda temsilciden (bankalar, sanayiciler, bürokratlar) oluşması ve kamunun proje değerlendirici durumda olması gelmektedir.

Ayrıca risk sermayesi sisteminin başarısı ve bu derece yaygın olmasının sebebi küçük işletmelerin hisselerinin işlem gördüğü borsaların olmasıdır. Bu tür piyasaların dünyada ki en iyi örneği NASDAQ borsasıdır. Tamamen kobi'lere yönelik olarak elektronik ortamda işlem yapmaktadır. Bunun yanında Avrupa'da ESDAQ,

Japonya’da JASDAQ, İngiltere’de Alternative Investment Market (AIM) benzer şekilde organize olmuş piyasalardır.

Türkiye’de risk sermayesi alanında çalışmalar özellikle 1980 yılından sonra zaman zaman hızlanarak sürdürülse de, genelde istenilen sonuçlara ulaşılamamıştır. 1993 yılında Sermaye Piyasası Kanunu’na dayandırılarak çıkarılan seri VIII, 21 sayılı “Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği” ile konu yasal düzenlemeye kavuşmuştur. Ancak tebliğin yürürlüğe girmesinden itibaren üç yılı aşkın süre geçmesine rağmen sadece bir banka iştiraki şeklinde risk sermayesi yatırım ortaklığı kurulabilmiştir. 1998 yılında söz konusu tebliğde değişikliğe gidilerek, kurulacak şirketlerin kuruluş sermayesi 500 Milyar TL’ ye çıkarılmış ve yatırım alanlarında esneklik getirilmiştir. Tebliğin ana ilkeleri şöyledir; Tebliğ’de risk sermayesi yatırımının tanımı; girişim şirketlerinin birinci el piyasalarda ihraç ettiği sermaye piyasası araçlarına yapılan uzun vadeli yatırımlar şeklinde yapılmıştır. Ayrıca risk sermayesi yatırımının, girişim şirketlerine ortak olmak suretiyle yapılabileceği gibi bu şirketlerin ihraç ettiği borçlanma senetlerinin satın alınması suretiyle de yapılabileceği şeklinde açıklanmıştır. Girişim şirketlerinin, sınai zirai uygulama ve ticari pazar potansiyeli olan araç, gereç, malzeme, hizmet veya yeni ürün, yöntem, sistem ve üretim tekniklerinin meydana getirilmesini veya geliştirilmesini amaçlamaları ya da yönetim, teknik veya sermaye desteği ile bu amaçları geliştirebilecek durumda olmaları gereklidir.

Risk sermayesi yatırım ortaklıklarının, kayıtlı sermayeli anonim şirket şeklinde kurulması, çıkarılmış sermayesinin asgari %49’u oranındaki hisse senetlerini, bu Tebliğ’de belirlenen süre ve esaslar dahilinde halka arz etmek üzere kurulmuş olması, başlangıç sermayesinin 500 milyar TL’den az olmaması ve hisse senetlerinin nakit karşılığı çıkarılması söz konusu tebliğde açıkça belirtilmiştir.

Türkiye’de tek risk sermayesi yatırımı yapan, Vakıf Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. 1996 yılında Vakıf Bankası’nın bir yan kuruluşu olarak kurulmuştur. Bankadan bağımsız özerk bir yapıda yönetilmektedir. Şirketin kayıtlı sermaye tavanı 2 Trilyon TL ve ödenmiş sermayesi 250 Milyar TL’dir.

Vakıf Risk tarafından yatırım yapılan şirketler sektörel, teknik ve finansal analiz sonucunda belirlenmektedir. Bu aşamada yazılım, bio-teknoloji, kompozit malzeme ve makine imalat sektörleri öncelikli sektör olarak tercih edilmektedir. Şirket 2000 yılı içinde borsaya kote olmuştur. Portföyünde üç şirket yer almaktadır. Şirketin ilk yatırımı, ODTÜ-KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezi'nde faaliyet göstermekte olan Teknoplazma A.Ş. dir. Fiziksel buharlaşma yöntemi ile çalışan bir kaplama reaktörünü Türkiye'de ilk kez tasarlamış ve üretmişlerdir. Kalınlıkları 1 ila 5 mikron arasında değişen Atek, titanyum, karbon ve nitrat bileşenleri ile bunlar gibi aşınmaya dayanıklı, sert seramik kaplamalar üretmekte ve pazarlamaktadır. Vakıf Risk A.Ş. sözleşmede yazılı süre sonunda (5 yıl) hisseleri ya firmaya geri satarak ya da şirket borsaya kote olursa borsa'da satarak ortaklıktan ayrılacaktır. İkinci yatırımları ise, Ege Serbest Bölgesinde faaliyete başlayan İnova Biyoteknoloji A.Ş.'dir. Hepatit A, hepatit B, HIV, vs. gibi hastalıklar ile hamileliğin hızlı bir şekilde teşhis edilmesinde kullanılan tanı kitleri için gereken nanopartikül, antijen ve antikorların üretilmesi, üretilen nanopartiküller ile antijen ve antikorların konjüksiyon yolu ile birleştirilerek tanı kitleri üretilmesini gerçekleştirecektir. Üçüncü yatırımları ise, bir İnternet servis sağlayıcısını bünyesinde bulunduran Ortadoğu yazılım Hizmetleri A.Ş.'dir. ODTÜ yerleşmesi içinde faaliyet gösteren şirket Türkiye'nin ilk İnternet servis sağlayıcısı TR-NET'i kurmuştur.

1993 yılında risk sermayesini teşvik etmek amacıyla bazı düzenlemeler yapılmış ve dönemin bir çok bankası risk sermayesi ortaklıkları kurmuşlardır. Bu girişimlerden Vakıf Risk A.Ş hariç diğerleri başarısızlıkla sonuçlanmıştır.

1995 yılında Sparx Asset Management Türkiye'de yatırım yapmak üzere ofis açmıştır. Sparx, Türkiye'de 7 şirkete toplam 40 Milyon Dolar tutarında yatırım yapmıştır. Yaptığı yatırımlardan (Ünal Tarım ve Arat Tekstil) ikinci yılın sonunda halka arz yoluyla önemli oranlarda kar sağlayarak çıkarken, Aba ambalaja yaptığı yatırım başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Halihazırda GSD, Tekstilbank, Rantleasing, Eka Elektronik ve bir bioteknoloji firmasına yatırımları bulunmaktadır.

Fiba Holding'in bir PE (Private Equity) fonu olarak kurduğu Girişim Holding sadece bir yatırım yapmış ve Gima'nın çoğunluk hissesini Dedeman Holding'den almıştır.

1997 yılında Merrill Lynch Termo Teknik adlı ısı ekipmanları üreten kuruluşa yatırım yapmış ve hisselerinin iki katı fazla fiyata İngiliz Caradon firmasına satmıştır.

2.4.4. Kobi A.Ş.¹⁶³

Türkiye Halk Bankası ortaklığında; tüm ülke ekonomilerinde olduğu gibi Türkiye'de de üretim, yatırım ve istihdama yaptıkları katkı itibariyle önemli bir yere sahip olan küçük ve orta boy işletmelerin (Kobi) desteklenmesine yönelik yeni bir finansman modeli uygulamasına başlanmıştır.

Avrupa Birliği ile bütünleşme sürecinde olan Türkiye'de özkaynak sıkıntısı içerisinde bulunan kobi'lerin öncelikle finansman sorunlarının çözülmesini hedefleyen Kobi Yatırımlarına Ortaklık Anonim Şirketi'nin kuruluş amacı; "Kobi'lerin gelişmelerine ve ekonomik faaliyetlerine yardımcı olmak, sanayileşmedeki katkılarını artırmak, mevcut tesislerinde ya da yeni kurulacak girişimlerine sermaye katkısında bulunmak, kobi'lerin teknoloji yaratma ve yenileme, yeni teknoloji içeren tesisler edinme, üretim, kalite ve standart geliştirme amacıyla ihtiyaç duydukları finansman sağlayıcı yeni oluşumlarına ya da ortaklıklarına iştirak etmek, bu amaçla sahip olunan makine, ekipman ve tesisleri tahsis etmek, kurulacak şirketlere ve Risk Sermayesi Şirketleri'ne ortak olmak suretiyle risklerine katılmak, danışmanlık, proje geliştirme ve eğitim hizmetleri sunmak" şeklinde belirlenmiştir.

Kobi A.Ş. amaç ve faaliyet konularını yerine getirirken Türkiye Halk Bankası, TOBB gibi ortaklarından ihtisas konularıyla ilgili destek alacak ve aynı zamanda ortaklarının ihtisas alanlarıyla ilgili çalışmalarından da yararlanacaktır. Ayrıca, Şirket iştirak edilen firmanın Yönetim Kurulunda ve idaresinde kendi bünyesinden veya

¹⁶³ [Http://www.halkbank.com.tr/kobi/yenilik/kobias.htm](http://www.halkbank.com.tr/kobi/yenilik/kobias.htm), 07.02.2000.

dışarıdan konularında ihtisas sahibi kişileri de görevlendirebilecektir. Böylece konjonktürel nedenlerle finansman sıkıntısı çeken ve bu nedenle yeterli gelişme gösteremeyen kobi'lere teknoloji transferi sağlanacak ve kobi'lerin diğer ülke kobi'leriyle rekabet edebilir duruma gelmelerine yardımcı olunacaktır.

Kobi A.Ş. amaç ve faaliyet konuları doğrultusunda iştirak edeceği işletmenin ortaklığından en çok 10 yıl içinde ayrılacaktır. Ana prensip mevcut hisselerin öncelikle işletmenin sahiplerine geri satılmasıdır. Bu mümkün olmadığı takdirde borsa kanalıyla elden çıkarılacak veya yapılan sözleşme çerçevesinde başkalarına devredilecektir.

Türkiye'de ilk defa Risk Sermayesi benzeri bir şirket niteliğinde kurulan Kobi A.Ş.; Türkiye'nin ticaretine ve sanayisine yön veren en etkin meslek örgütü olan TOBB, TESK, KOSGEB, 62 yıldır Türkiye'nin tek kobi bankası olarak çalışmalarını her geçen yıl artırarak sürdüren Türkiye Halk Bankası , Halk Leasing ve Türkiye'nin en önemli 16 sanayi ve ticaret merkezinde faaliyet gösteren Ticaret ve/veya Sanayi Odaları ortaklığında faaliyete geçirilmiştir. Kobi A.Ş. ortaklarının talebi doğrultusunda aldığı kararla sermayesini Mart/ 1999 tarihi itibarıyla 317.8 Milyar Liradan 1 Trilyon liraya yükseltmiştir. Böylece şirket, kobi'lerin rekabet güçlerini artırarak geleceklerine ışık tutmakta ve geleceğe daha güvenle bakmalarına olanak sağlamaktadır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. KOBİ'LERİN

İLERİ FİNANS TEKNİKLERİNDEN YARARLANMA OLANAKLARI

Bu bölümde factoring, leasing, forfaiting ve franchising gibi ileri finans teknikleri ve kobi'lerin bu tekniklerden yararlanma olanakları incelenecektir.

3.1. FACTORING

Factoring, büyük miktarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının “factor” veya “factoring şirketi” olarak adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan bir finansal faaliyettir¹⁶⁴. Factoring yöntemi ile factor; satıcıların alacaklarının tahsilatını yapmakta, muhasebe kayıtlarını tutmakta, alacağın vadesi gelmeden ön ödemede bulunarak finansman kolaylığı sağlamakta ve tahsil edilmeme riskini garanti ederek işletmelerin satışlarının ve karlarının artmasına yardımcı olmaktadır¹⁶⁵.

Gelişmiş ülkelerde 1950'lerden beri ticaret hacminin genişlemesi, uluslararası hareketlerin hızlanması, haberleşmede yaşanan gelişmelerin bankacılık sektörüne de yansıtılması finansal hizmetlerin arz ve talebinde de köklü değişikliklere yol açmıştır. Bu dönemde firmalar yeni finansman yöntemlerine ihtiyaç duyarken, bankalar da yeni hizmet türleri oluşturmaya yönelmişlerdir. Factoring, bu noktada ortaya çıkarak gelişmiştir. Türkiye'de ise bu gelişim 80'li yıllardan sonra para piyasalarının çok hızlı gelişmesi nedeniyle şirketlerin sermaye yetersizliği, borçlanma yüksekliklerini arttırmaya başladı. 1990 yılı başında fiilen çalışmaya başlayan factoring'ler şirketlerin sermaye altyapılarındaki önemli açıkları kapatmaya başladılar¹⁶⁶.

3.1.1. Factoring'in Tanımı

¹⁶⁴ <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003d.html>, 29.06.2000.

¹⁶⁵ <http://www.kosgeb.gov.tr/b5.htm>, 26.02.2000.

¹⁶⁶ <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/dtdergi/tem2001/factoring.htm>, 04.04.2000.

Factoring iç ve dış ticaret işlemlerinde kullanılan bir finansman yöntemidir. Büyük miktarlarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının factor veya factoring şirketi olarak adlandırılan kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan bir faaliyet olarak tanımlanabilir¹⁶⁷.

Factoring, vadeli satışlardan doğan alacakların finansal kurum (banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir kuruluş) tarafından peşin bir bedelle satın alınması, kısaca alacakların peşinen nakde dönüştürülmesi şeklinde daha genel bir ifade ile açıklanabilir. Bu durumda factoring, bir işletmenin ürününü satmasından sonra satılan ürünün bedelini alana kadar geçen sürenin finanse edilmesi işlemidir¹⁶⁸.

3.1.2. Factoring'in Amacı, İşleyişi ve Özellikleri

Factoring, factor ile alacaklı işletme arasında geçen ve süreklilik gösteren bir anlaşmadır. Bu anlaşmalar, alacaklı işletme, kişi ve kişiler üzerindeki alacaklarının tamamını veya bir bölümünü factor'e devretmeyi ve bu işlemi borçlulara bildirmeyi taahhüt eder. Buna karşılık factor, alacakları tahsil etmeyi, ödenmeme riskini üstlenmeyi, alacak tutarını peşin olarak veya belirli bir vadenin bitiminde ödemeyi taahhüt eder. Amaç, işletmenin bürokratik işlemlerden kurtulması ve alacağını vadeden önce tahsil ederek finansman gereksinimini karşılamasıdır¹⁶⁹.

Factoring işlemi ile işletmeye sunulmuş olan hizmetler şunlardır¹⁷⁰:

1. Risk üstlenme ve Teminat hizmeti: Factor kuruluşu firmanın iş yaptığı alıcı firmalarla ilgili olarak gerekli istihbarat ve araştırmalar yapar. Alıcı firmanın ödeme garantisini satıcıya sağlar.
2. Alacakların Yönetimi: Firmanın vadeli satışta bulunduğu firmalar hakkında bilgi toplama, muhasebe kayıtlarının tutulması, izleme, tahsilat ve hukuki yollara başvurma gibi işlemler faktör kuruluşunca yerine getirilir.

¹⁶⁷ Sudi Apak, **Uluslararası Finansal Teknikler**, İstanbul: Emlak Bankası Yayınları, 1992, s.89.

¹⁶⁸ [Http://members.nbci.com/_xmcm/hayhay/index.html](http://members.nbci.com/_xmcm/hayhay/index.html), 04.03.2000.

¹⁶⁹ Ceylan, **Finansal Teknikler, a.g.e.**, s.1.

¹⁷⁰ Metin Turko, **Finansal Yönetim**, Erzurum: Alfa Yayınları, Yayın No: 536, İşl. Muh. Fin. Dizi No: 66, 1999, s.554.

3. Finansman Sağlama: satıcı firmanın talep etmesi halinde factor kuruluşu bir ön ödeme yaparak firmaya finansman imkanı sağlar.

Factoring tatbikine uygun sektörlerin başında tekstil ve hazır giyim sektörü gelmektedir. Son yıllarda özellikle tüketim malları alım satımı yapan işletmeler için uygun bir finansal hizmet niteliği kazanmıştır¹⁷¹.

3.1.3. Factoring İşleminin Türleri

İşletmelerin ve factor'lerin farklı gereksinimleri göz önüne alınarak, factoring servislerinde çeşitlendirmelere gidilmektedir. Factoring kuruluşları, belirli konularda uzmanlaşmışlardır. Bu sebeple factor'ler işletmelerin, istedikleri bütün hizmetleri vermeyebilirler. Ancak, sözleşmede belirtilerek, istenen hizmetler arttırılabilir¹⁷².

Factoring işlemleri, gerek gerçekleştiği yer bakımından, gerekse işlemin özelliklerine göre çeşitli şekillerde gruplandırılabilir.

3.1.3.1. Yerel (Yurtiçi) Factoring

Alıcı ve satıcıların aynı ülkede bulunduğu yurtiçi factoring'de; factor, satıcı firma ve alıcı firma olmak üzere 3 taraf bulunmaktadır¹⁷³.

Dünya factoring işlemleri içerisinde yerel factoring işlemlerinin payı %95 civarındadır. Yerel factoring'in Türkiye'deki payı ise, 1996'da %77, 1997'de %83, 1998'de %84 olarak gerçekleşmiştir¹⁷⁴.

3.1.3.2. Uluslararası (Yurtdışı) Factoring

¹⁷¹ <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/dtdergi/tem2001/factoring.Htm>, 19.05.2000

¹⁷² Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 4. Baskı, 1999, s.177.

¹⁷³ <http://www.dfactoring.com.tr/factoringnedir.asp>, 22.05.2000.

¹⁷⁴ http://members.nbci.com/_xmcm/hayhayi/index.html, 04.03.2000.

Alıcı ve satıcının farklı ülkelerde bulunduğu bu uygulamada, ithalatçı, ihracatçı, yerel factor ve muhabir factor olmak üzere dört taraf vardır. Kendi içinde ikiye ayrılmaktadır¹⁷⁵.

3.1.3.3. İhracat Factoring'i

Alıcının yabancı bir ülkede bulunması durumunda factoring işlemi yapılıyorsa, bu durumda, ihracat factoring'inden söz edilebilir. Yurt içi factoring'de olduğu gibi, ihracat factoring'inde de benzer işlemler yapılır. İhracatçı ile sözleşme yapılmadan önce, factor tarafından gerekli araştırmalar yapılır. İhracat factoring'i yurt içi factoring'e göre daha fazla risk içerdiğinden, muhabir bir factor'ün hizmetinden yararlanır. Başka bir deyişle, ithalatçının Ülkesindeki factor istihbarat yaparak, limit onayını yerel factor'e bildirir. Yerel factor, sözkonusu limit çerçevesinde ihracatçı işletme ile çalışmaya başlar¹⁷⁶. İhracat factoring'i uluslararası factoring olarak da ifade edilir.

Factoring'den yararlanmayı düşünen işletmelerin amacı, ek finansman sağlamaktır. Böyle durumlarda factor, satın alınan alacakların sadece %80-90'lık kısmını finanse etmeyi kabul etmektedir. Ödeme nakit yapıldığı için ön ödeme olarak da ifade edilir. Geriye kalan tutar, faiz ve komisyon, masraflar gibi nedenlerden dolayı alacakların %100'ünü ödemez. Uluslararası factoring işleminde bazı sorunlar ile karşılaşmaktadır¹⁷⁷:

1. Uluslararası factoring'de en az iki ülkenin kanunları uygulandığından dolayı, örneğin mali sıkıntı içinde olan bir müşterinin işine tasfiye memuru atandığında, devredilen haklar konusunda factor'ün durumu,
2. Factor veya satıcı ile diğer ülkedeki muhabir factor arasındaki anlaşmazlıkların çözümlenmesi için uygulanacak kanun,
3. Satıcının alacağına tedbir koydurmaya çalışan üçüncü taraf karşısında temliliğin geçerliliği.

¹⁷⁵ http://www.alomaliye.com/factoring_dis_ticaretin_finans.htm

¹⁷⁶ Ceylan, **Finansal Teknikler, a.g.e.**, s.11.

¹⁷⁷ http://Members.Nbc.Com/_Xmcm/Hayhayi/Index.Html., 04.03.2000.

Uygulamada borçların tahsili borçlunun ülkesinde yapıldığından bu ülkenin kanunları esas alınmaktadır¹⁷⁸.

Günümüzde iktisadi ilişkilerin hızla gelişmesi sonucu Uluslararası Factoring (İkili Factor)'in yerini gittikçe gelişen bazı factoring çeşitleri almıştır. Bunlar aşağıda kısaca açıklanmıştır¹⁷⁹:

Direkt İthalat Factoring'i : Bu factoring'de ihracatçı müşterisinin ülkesindeki bir factor ile vadesinde tahsilat ve transfer bazında bir anlaşma yapar, ihracat factorü devreden çıkar. Bu sistemde ihracatçının finansman talebi bulunmamaktadır.

Bu factoring çeşidinde ödenen komisyonlar, çift factor sistemindeki komisyonlardan daha düşüktür.

Direkt İhracat Factoring'i: Direkt ihracat factoring çeşidi ise, karşı ülkedeki muhabir factor'un devre dışı bırakıldığı bir sistemdir. Bu factoring'de ihracat factor'ü ihracatın yapıldığı ülkedeki borçlularla direkt muhatap olarak kayıtların mükerrerliğini, haberleşme ve para transferlerindeki gecikmeleri, gereksiz yönetim masraflarını önlemeye çalışır.

Back To Back Factoring veya Zincirleme Factoring: Zincirleme Factoring'de ikili factor ilişkisi biraz daha genişlemekte ihracatçının alacaklarını ihracat factorü satın almakta, borçlunun ithal ettiği malları kendi ülkesinde alıcılara satmasından kaynaklanan alacakları da ithalat factorünce satın alınmaktadır.

Zincirleme factoring çeşidinin temel amacı, ihracatçının ithalatçıya tanıdığı krediyi güvence altına almaktır.

3.1.3.4. İthalat Factoring'i

Factor'ün muhabir aracılığıyla yurt dışındaki ihracatçıya vadesinde ödeme yapma garantisi verdiği factoring'dir. Böylece, ithalatçı işletme, akreditif açmadan ithalat yapabilme olanağına kavuşmaktadır¹⁸⁰.

3.1.3.5. Açık (Bildirimli) Factoring

¹⁷⁸ İTO, **Sorularla Factoring**, Yayın No: 1998-67, s.27.

¹⁷⁹ İTO, **a.g.e.**, s.28.

¹⁸⁰ Ceylan, **Finansal Teknikler, a.g.e.**, s.12.

Factor ile müşterisi olan satıcı arasında yapılan sözleşmeden yani alacakların factor'e temlik edildiğinden borçlunun haberdar edildiği türdür. Burada ithalatçı ihracatçıya olan borcunu factoring şirketi aracılığıyla ödemektedir. Bildirim alıcıya gönderilen faturanın üzerine yapıştırılan etiket veya kaşeyle yapılmaktadır¹⁸¹.

3.1.3.6. Gizli (Bildirimsiz) Factoring

Satıcı faturaların üzerine ödemelerin factor'e yapılmasına ilişkin bir not koyduğu takdirde alıcı ile ilişkilerinde olumsuz bir etki yaratacağını düşünerek factor'un adını tamamen gizli tutmak isteyebilir. Bu işlem, satıcının kredili olarak satacağı malları peşin bedelle factor'e satması, factorün de satıcıya malların alıcıya teslimi ve bedelinin sağlanması için vekalet vermesi yoluyla yürütülmekte, factor'ün mevcudiyeti alıcıya duyurulmamaktadır¹⁸². Bundan dolayı factor ne borçluya ihtarda bulunabilmekte, ne de alacağı bizzat tahsil edebilmektedir. Satıcı firmalar alacak tahsilatlarını bizzat kendileri yapmaktadırlar. Tahsilat fonksiyonu olmadığı için factor alacakların ödenmeme riskini de üstlenmektedir.

3.1.3.7. Kabilirücu Factoring

Factor, satıcı firmanın vadeli alacaklarını satın almakta ve ona ön ödeme yapmaktadır. Factor tarafından satın alınan alacakların belirli bir süre içinde ödenmemesi durumunda, factor alacağı müşterisine rücu etmekte ve yaptığı ön ödemeyi geri talep etmektedir¹⁸³.

Bu tür factoring işleminde factor'ün satıcı firmaya yaptığı ön ödeme kredi niteliğini almaktadır. Satıcının factor'e devrettiği alacaklar factoring şirketinde kullandığı krediye karşılık verilen, teminat niteliğinde olmaktadır. Bu factoring'de Factor'ün temel işlevi, tahsilata aracılık yapmak şeklinde ortaya çıkmaktadır¹⁸⁴.

¹⁸¹ T. Tütüncüler Bankası, **1992/7 Dönem Müfettiş Yardımcıları İnceleme Konuları**, Tütünbank Teftiş Kurulu Yayınları No: 2, s.278.

¹⁸² [Http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/ekonomi/sayi10/factoring.Htm](http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/ekonomi/sayi10/factoring.Htm), 21.03.2000.

¹⁸³ http://members.nbci.com/_xmcm/hayhayi/index.html, 04.03.2000.

¹⁸⁴ M. Vefa Toroslu, **Factoring İşlemleri ve Muhasebesi**, İstanbul: Beta Yayınları, 1999, s.11.

3.1.3.8. Gayrikabilirücu Factoring

Bu factoring türünde, factor finansman, hizmet ve teminat işlevlerini birlikte üstlenir, satıcı firmanın vadeli alacaklarını satın alarak ona ön ödeme yapar. Alacakların vadesinde ödenmemesi durumunda, factor satıcı firmaya rücu edememekte ve bütün riski kendisi üstlenmektedir. Bu nedenle factoring şirketleri bu tür bir modeli uyguladıkları zaman piyasa ve müşteriler hakkında çok iyi bir araştırma yapmaktadırlar. Bu factoring'e gerçek (tam) factoring de denmektedir¹⁸⁵.

3.1.3.9. Vade Factoring'i

Finansman desteğinin verilmediği, sadece vadede tahsilat yapılmasının müşteriye garanti edildiği türdür. Factor borçlunun hesabı ile ilgili kredi şartlarını ve miktarını kabul eder. Bunu yaparken kabul edilen kredi miktarı kadar bir kredi riskini de kabullenmektedir¹⁸⁶.

3.1.3.10. Ön Ödemeli Factoring

Bu factoring çeşidinde, factor satıcı firmanın vadeli alacaklarını satın almakta ve ona peşin ödemede bulunmaktadır. Ön ödeme oranı taraflar arasında yapılan factoring sözleşmesi ile belirlense de, genelde bu oran %80-%90 olmaktadır. Satıcı firma tahsil ettiği ön ödemeye karşılık factora faiz ödemektedir. Factor, borçludan tahsilatı vadesinde yaptıktan sonra ön ödeme ile ilgili faiz tutarını ve hizmet komisyonunu ön ödemeden kalan %20-%10'luk kısımdan düşerek, bakiyeyi satıcı ödemektedir¹⁸⁷.

3.1.3.11. Tam Hizmet (Full Service) Factoring

Geleneksel factoring, diğer tüm factoring türlerinde yer alan unsurların bir araya gelmesiyle oluşmuştur.

¹⁸⁵ http://members.nbci.com/_xmcm/hayhayi/index.html, 04.03.2000.

¹⁸⁶ T. Tütüncüler Bankası, **a.g.e.**, s.279.

¹⁸⁷ http://members.nbci.com/_xmcm/hayhayi/index.html, 04.03.2000.

Genelde üretici ile factor arasında düzenli ve sürekli bir anlaşma niteliğinde olmaktadır. Buna göre, üretici işletme, herhangi bir mal veya hizmet satışı yaptığı zaman, ortaya çıkan alacaklarını hemen factor'e satmaktadır. Full servis factoring'de işletme, fatura üzerine bir kayıt düşerek, alacakların factoring şirketine devredildiğini belirtmektedir. Bu tür factoring'in en önemli üstünlüğü, satıcının birçok müşteriden olan alacağını, factor'e devrederek, alacak hesabını tek bir kaleme indirgemesidir. Bu nedenle, işletme, alacakların yönetimi ve muhasebesi açısından önemli bir kolaylık sağlamaktadır. Böylece, alacakların tahsili, ihbarname gönderilmesi ve yasal yollara başvurma ortadan kalkmakta¹⁸⁸ ve pek çok müşteriden ortaya çıkan kredi riski tek bir factor ile ilgili kredi riskine dönüşmektedir.

3.1.3.12. Fatura Iskontosu Yöntemi

Satıcı firmaya sadece finansman hizmeti sunan, buna karşılık alacak yönetimi ve borçların ödeme riskini kapsam dışı bırakan bir factoring çeşididir. Bu yöntemde satıcılar ticari kredi taleplerini karşılamak için finansmana ihtiyaç duyar, idari hizmete ve riske karşı korunmaya ihtiyaç duymazlar¹⁸⁹.

Factor satıcının ibraz ettiği faturayı iskonto eder ve ön ödemede bulunur. İşlem şöyle yürür¹⁹⁰:

1. Satışçı, ticari alacaklarının ve borçlularının ayrıntılı listesini factor'e verir. Factor kendi komisyon ve masraflarını sonra liste konusu bakiyeyi satıcının hesabına alacak kaydeder.
2. Satıcı, sonraki 24 saat içinde factor'ün tanıdığı limit dahilinde hesaptan para çekebilir.
3. Satıcı, her hafta toplam satışları, yapılan tahsilatları, iskonto ve iade bilgilerini factor'e gönderir.
4. Borçlulardan alınan ödemelerin tümü doğrudan factor'un banka hesabına havale edilerek, borçludan satıcıya giden ödeme dekontunun bir kopyası factor'e gönderilir. Böylece factor da havalelerden bilgi sahibi olur.

¹⁸⁸ Ceylan, **Finansal Teknikler, a.g.e.**, Ss.8-9.

¹⁸⁹ Haluk Erdemol, **Factoring ve Forfaiting**, İstanbul: Akbank Ekonomi Yayınları, 1992, s.12.

¹⁹⁰ Erdemol, **a.g.e.**, s.12.

5. Satıcı, her ayın sonunda güncelleştirilmiş alacaklarının vade yapısını gösteren bir döküm listesini factor'e gönderir. Factor'de buna göre kendi kayıtlarının mutabakatını yapar ve alıkoyma tutarlarını ayarlar.

Bu yöntemde borçlulara borçlarını factor'e ödemeleri ihbar edilmemekte, muhasebe kayıtlarının tutulması ve tahsilatın yapılması satıcı tarafından gerçekleştirilir.

3.1.3.13. Acente Factoring'i

Bu factoring türünde iki farklı uygulama vardır. İlkinde finansman ve risk üstlenme bir arada yer alır, alacak yönetimi ise satıcı firmanın isteğine bağlıdır. İkincisi ise alacak yönetimi ve tahsil fonksiyonu satıcı firma tarafından yürütülürken güvence ve fonlama fonksiyonu faktor tarafından üstlenilmektedir¹⁹¹.

3.1.3.14. Toplam Factoring

Çok miktarda küçük müşterisi olan satıcının bütün satışlarından oluşan cirosunun alacaklarının factor'e devredilmesi söz konusudur. Bu factoring'de borçlu borcunu doğrudan factor'e ödemeye yönlendirilmiştir. Bu tür factoring'de finansman sağlanır ama alacakların yönetimi ve riskten korunma yoktur. Bu factoring'de işlem rücu etme esasına göre yürütülür. Bu düzenlemenin amacı, satıcının müşterilerinin vadeli alım ihtiyaçlarını karşılaması için kendine finansman sağlamasıdır. Factor'ün teminatını arttırmak için, borçlulara factor'e ödeme yapmaları talimatı verilir¹⁹².

3.1.4. Kobi'lerin Factoring'den Yararlanma Nedenleri

¹⁹¹ Berk, **a.g.e.**, s.178.

¹⁹² http://members.nbci.com/_xmcm/hayhay/i/index.html, 04.03.2000.

Factoring genellikle küçük işletmelerin kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını gidermek için kullandıkları bir yöntem olmasına karşılık, büyük şirketlerde factoring sistemini bir çeşit riskten korunma (hedging) tekniği olarak kullanabilmektedirler¹⁹³.

Factor kurumları genellikle alacağın %80'inin tahsis edilmeme riskini üstlenmektedir. Bunun yanı sıra factoring işlemlerinde dış ticaretten doğan bazı risklerin de ihracatçı (alacak hakkını satan) üzerinde kaldığı görülmektedir¹⁹⁴.

Factoring'ın faydaları şu şekilde sıralanabilir¹⁹⁵;

1. Satışların muhasebesi: Firma açısından factoring hizmetinin en önemli yararlarından biri, yapılan kredili satışların muhasebeleştirilmesi işinin factor tarafından üstlenilmesidir. Aynı ayrı kişilere yapılan bütün kredili satışlar, sanki tek bir kimseye yapılmış gibi, factorun hesabına kaydedilir ve muhasebe kayıtları factor tarafından tutulur. Ayrıca, factorun firmalara göre daha modern ve yaygın bir bilgisayar ve haberleşme sistemine sahip olması muhasebe işlemlerinin daha doğru ve ucuz şekilde yapılmasını sağlamaktadır.

2. Riskin giderilmesi: Factor şirket kredili satış bedellerinin tahsil edilememesi halinde doğacak tüm kaybı üstlenerek, satıcı firmanın karşılaşılabileceği güçlük ve endişeleri bütünüyle ortadan kaldırmaktadır. Factoring işlemi, kredili satış yapılacak kişi ve firmaların saptanmasında, ileri derecede profesyonel bir araştırma ve değerlendirme çalışması yapma olanağı da sağlamaktadır.

3. Ek finansman olanakları sağlanması: Genel uygulamada factor şirket kredili satışlar toplamının %80 dolaylarındaki bölümünü firmaya nakit olarak derhal, kalanını da tahsil ettikten sonra ödediğinden firma nakit ihtiyacını kolayca karşılayabilmektedir.

Factoring'ın iki temel sakıncası vardır. Birincisi, faktör kurum ve satıcı firma arasındaki sürekli bilgi akışı nedeniyle, bir yönetim yükünün oluşmasıdır. İkincisi, çok sık factoring işlemine başvurmak, bir finansal zayıflık göstergesi olabilir.

¹⁹³ J.Fred Weston, Thomas E. Copeland, **Managerial Finance**, California: The Dryden Press, 1991, s.533.

¹⁹⁴ Türko, **a.g.e.**, s.554.

¹⁹⁵ <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003b.html>, 02.04.2000.

Günümüzde tekrarlanan sıkı kredi koşulları göz önüne alındığında bir çok firma, kısa vadeli fon temin etmenin normal bir yolu olarak factoring'e daha sık olarak başvurmaktadır¹⁹⁶.

Factoring işlemlerinin işletmelere olan yararları incelendiğinde kobi'lerin ihtiyaç hissettikleri bir çok hizmetin, factoring şirketleri tarafından sunulduğu görülmektedir. Başta alacaklarını paraya çevirme imkanını verdiği için kısa vadeli finansman sorunlarına çözüm getirebilmektedir. Bu şirketlerin işletme sermayesi sıkıntısını önlediği gibi, stokları da peşin alma imkanı sağlamaktadır. Alacakların takibi, tahsilat sorunlarının çözülmesi, muhasebe kolaylıkları, vadeli satış yapma imkanının artması, ihracat konusunda elde edilecek kolaylıklar özellikle yurt dışı factoring'de karşılanacak riskleri factoring şirketlerinin yüklenmesi gibi yararları kobi'ler için oldukça önemlidir¹⁹⁷.

3.2. LEASING

Leasing'in kelime anlamı "kiralama"dır. Leasing ya da finansal kiralama, bir yatırım malının mülkiyeti leasing şirketinde kalarak, sözleşme süresince belirli bir kira karşılığında, kullanım hakkının kiracıya verilmesini ve sözleşme süresi sonunda, sözleşmede belirlenen değer üzerinden mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan çağdaş bir finansman yöntemidir¹⁹⁸.

3.2.1. Leasing'in Tanımı

Finansal Kiralama Kanunu'na göre "Finansal Kiralama Sözleşmesi", kiralayanın (lessor), kiracının (lessee) talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşmedir¹⁹⁹.

¹⁹⁶ Muharrem Özdemir, **Finansal Yönetim**, Türkmen Kitabevi, İstanbul: 2. Baskı, 1999, s.271.

¹⁹⁷ Altundal, **a.g.y.l.t.**, s.112.

¹⁹⁸ [Http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003a.html](http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003a.html), 12.04.2000.

¹⁹⁹ **A.g.w.s.**

3.2.2. Leasing'in Amacı, İşleyişi ve Özellikleri

Kiracı gereksinim duyduğu yatırım malını ya da ekipmanı seçer ve karar verir, kiralama şirketine başvurur, kiralama şirketi gerekli gördüğü araştırmaları yapar, leasing sözleşmesi imzalanır. Satıcı firma ile satış anlaşması (bakım ve satış sonrası hizmetler de dahil) yapılarak ekipman kiracıya teslim edilir. Kiracı sözleşmede belirlenen süreyle kira öder, süre sonunda yapılan anlaşmaya bağlı olarak leasing sona erdirilir²⁰⁰.

Finansal kiralama kanununa göre her türlü taşınır ve taşınmaz mal leasing sözleşmesine konu olabilirken, marklar, ihtira beratları, ticaret unvanları, patentler, bilgisayar yazılımı gibi fikri ve sınai haklar sözleşme konusu dışındadır. Uluslararası uygulamalar dikkate alınarak finansal kiralama konusu mallar tüketim malları, yatırım malları ve binalar olmak üzere üç grupta toplanabilir²⁰¹.

Tüketim mallarının finansal kiralaması ticari amaçla kullanılan buzdolabı, çamaşır makinesi gibi ev aletleri, Tv ve video gibi iletişim araçları ve taşıt araçlarını kapsarken yatırım mallarının finansal kiralaması sanayi ve ticaret sektörünün ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik olup, her türlü taşıt araçları (otomobil, kamyon, vb.), makineler (büro makineleri, tarımsal aletler vb.), tesisler (komple fabrika ve tesisler, makine parkları vb.) ve aletleri (laboratuar aletleri, kalite kontrol araçları vb.) kapsar. Binalar ise yine sanayi ve ticaret kesiminin ihtiyaçlarının karşılanması doğrultusunda depoları, fabrika binalarını, teşhir salonlarını ve servis birimlerini kapsamaktadır²⁰².

3.2.3. Leasing Türleri

Leasing türleri oldukça fazladır. Bu başlık altında literatürde karşılaşılan belli başlı leasing türlerinden bahsedilecektir.

²⁰⁰ <http://www.kosgeb.gov.tr/b5.htm>, 20.04.2000.

²⁰¹ H.Tülay Güzel, **Sorularla Finansal Kiralama, Türkiye Uygulaması**, İstanbul: İTO Yayınları, Yayın No: 1996-51, 1997, s.28.

²⁰² **A.g.e.**, s.28-29.

3.2.3.1. Faaliyet Kiralaması (Operational Leasing):

Bu tür kiralamada, kira konusu olan mal bir leasing anlaşması ile sözkonusu varlığın ekonomik ömrünü kapsamayan daha kısa bir süre için kiralanmaktadır. Burada sözleşme belirli bir süreyi kapsadığı halde, önceden belirtilen süreler içinde ihbar yapılarak feshedilebilmektedir²⁰³.

3.2.3.2. Finansal Kiralama (Financial/Capital Leasing):

Yasal olarak makine-tesisın mülkiyetinin kiraya verende kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanan varlık üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı varlığın fiili sahibi haline getiren uzun süreli leasing türüdür²⁰⁴.

İki tür finansal kiralamadan söz edilebilir²⁰⁵:

1. İthalatsız finansal kiralama; leasing konusu malın yurtiçinde temin edilmesi durumunda sözkonusu olmaktadır. Kiracı, yatırım malını seçerek satıcı ile fiyat ve teslim şartlarını belirleyerek anlaşma imzalar, leasing şirketine başvurur, şirket gerekli araştırmaları yaparak teklif verir, leasing sözleşmesi imzalanır, şirket mal bedelini satıcıya öder, mal kiracıya teslim edilir. Kiracı sözleşmede belirlenen süre boyunca kira öder, kira süresinin sonunda mala sahip olabilir veya malı iade ederek sözleşmeyi sona erdirebilir ya da sözleşmenin daha uygun koşullarla sürmesini sağlayabilir.

2. İthalatlı finansal kiralama; yöntem olarak bir öncekiyle aynı olmakla beraber, tek farkı malı sağlayan satıcı firmanın yurtdışında olmasıdır. Finansal kiralamanın tam amortisman ve kısmi amortisman sözleşme türleri de bulunmaktadır.

3.2.3.3. Satış ve Geri Kiralama (Sale and Leaseback):

²⁰³ [Http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003a.html](http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003a.html), 20.04.2000.

²⁰⁴ Ceylan, **Finansal Teknikler**, s.30.

²⁰⁵ [Http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003a.html](http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003a.html),
<http://www.kosgeb.gov.tr/b5.htm>, 20.04.2000.

Genelde finansman ihtiyacının yoğun olduğu dönemlerde, firmanın sahip bulunduğu ekonomik değeri finansal kiralama yapan bir kuruluşa satması ve aynı ekonomik değeri belirli şartlarla kiralamasıdır²⁰⁶.

3.2.4. Kobi'lerin Leasing'den Yararlanma Nedenleri

Kobi'ler Leasing'i; İthalat kısıtlamaları ve patent haklarının varlığı, Kredilerinin önemli kısmını kullanmış olan yada kredi kaynakları çok kısıtlı olan firmaların Leasing'i bu sıkıntılara bir çare olarak görmeleri, Geçici finansman sıkıntısı içinde olan firmalar tarafından bu sıkıntıyı gidermek amacıyla Leasing'e başvurmaları, Kapalı aile şirketi şeklinde olup, halka açılarak sermayelerini arttırmak isteyen şirketlerin bunu gerçekleştirmede Leasing'i bir araç olarak görmeleri gibi nedenlerle tercih etmektedirler. Ayrıca Sermaye yoğun teknoloji gerektiren yatırımlara giren firmalar tarafından bir finansman sağlama amacıyla Leasing'e gidilmektedir²⁰⁷.

Tüm dünyada yatırımların orta vadeli finansmanında yaygın olarak kullanılan leasing özellikle enflasyonist ekonomilerde kuruluşların her geçen gün artan işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamada alternatif finansman yöntemlerine karşı büyük faydalar sağlar. Bunlardan bazıları şöyledir²⁰⁸;

- Yeni yatırımlar için gerekli finansman arzının artmasını, finansman maliyetlerinin ise düşmesini sağlar.
- Risk nedeniyle gelmekte tereddüt eden yabancı sermayenin gelmesi için, daha güvenli bir seçenek olduğundan ekonomik ve siyasi riski azaltmaktadır.
- Finansman kaynaklarının etkin ve esnek kullanımını sağlar ve bu kaynakları üretime kanalize ederek sermaye birikimine katkıda bulunur.
- Enflasyonu önlemeye yönelik politikalarla birlikte, yatırımlar ve işsizlik üzerindeki olumsuz etkileri giderici yatırım olanağı sağlar.
- İmalatçı firmaların tanıtım ve pazarlama olanaklarını artırır.

²⁰⁶ <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003a.html>, 20.04.2000.

²⁰⁷ Weston, Copeland, **a.g.e.**, s.1001.

²⁰⁸ <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003a.html>,
<http://www.kosgeb.gov.tr/b5.htm>, 20.04.2000.

- Özellikle kobi'lerin yararına olarak, orta ve uzun vadeli yatırım olanaklarının sınırlı olduğu dönemlerde, işletmelere uygun koşullu finansman kolaylığı sağlar.
- Leasing ile sağlanan mal firmanın mülkiyetinde olmadığından, bilançoda da görünmeyeceğinden firmanın özkaynak/borç oranı yüksek olacak, bu da firmanın kredibilitesini yükseltecektir.
- Kira ödemeleri, kiracının durumuna göre belirlendiğinden, kira konusu ekipmanın yarattığı gelire göre ödeme planı yapılabilmekte, bu da işletmeye fayda sağlamaktadır.
- Yatırım projesinin tümünün finanse edilebilmesini sağlar.
- Leasing anlaşmaları uzun süreli yapıldığında, kiracı enflasyon etkilerinden korunmuş olmaktadır,

Bunlara ek olarak leasing'in aşağıdaki gibi faydaları da vardır:

- Leasing uygun finansman yöntemleri bulunamadığı için veya yüksek finansman maliyeti dolayısıyla reddedilen projelerin hayata geçirilmesini sağlar²⁰⁹,
- Kiracı kiralanan malın mülkiyetini sözleşme süresinin sona ermesine kadar taşımadığından, taşıyabileceği muhtemel risklerden de korunmuş olur. Örneğin bina kiralaması söz konusu olduğunda nüfus yoğunluğunun veya trafik akışının değişmesi gibi binanın değerine etki edebilecek muhtemel riskler leasing şirketine aittir. (Leasing şirketleri, kiralamaya konu olan malların taşıyabilecekleri muhtemel riskler hakkında kiracıdan daha çok bilgi sahibi olduklarından genellikle bu tip durumlar için önlemlerini alırlar)²¹⁰
- Leasing sözleşmesi yapıldığında, sözleşmeye ait tüm giderlerin gider olarak gösterilmek suretiyle vergi matrahından düşülebilmesi, vergi tasarrufu sağlar²¹¹.

²⁰⁹ Güzel, **a.g.e.**, s.54.

²¹⁰ Erwin Esser Nemmers, Alan E. Grunewald, **Basic Managerial Finance**, New York: West Publishing Company, 2.nd Edition, s.323.

²¹¹ **A.g.e.**, s.325.

Leasing'in sakıncaları şu şekilde sıralanabilir²¹²;

- Leasing'de kira maliyeti alternatif finans kaynaklarına oranla genelde daha yüksektir.
- Temel kira süresi boyunca kiracı sözleşmeye bağlı kalmaktadır. İşletme açısından satışların gerilemesi yada fiyatların düşmesi söz konusu olduğunda, leasing'in yol açtığı yüksek sabit giderler tehlikeli sonuçlara yol açabilmektedirler.
- Kira süresi boyunca leasing alıcısı (kiracı) teknik açıdan yaşlanan bir makineyi geri veremezken, leasing vericisi (kiralayan), makinenin kalan değeri üzerinden amortisman ayırmaya devam eder. Bu yolla sağladığı nakit akışı ile yeni bir makineyi görelî de olsa finanse edebilmektedir.
- Kiralanan malın aktifte görünmemesi nedeniyle özellikle kredi başvurusu durumunda, bilanço rakamının küçük olması, değerlendirmede aleyhte bir sonuca yol açabilmektedir.

Bunlara ek olarak leasing'in aşağıdaki gibi faydaları da vardır:

- Özellikle uluslararası Leasing'de ödemelerin dövizle yapılması işletmenin üstlendiği kur riski nedeniyle leasing maliyetlerini arttırmaktadır²¹³.
- Kiralanan varlığın dönem sonu değerinin belirlenmesinde zorluklarla karşılaşılabilir. Bu durum özellikle teknolojik açıdan sürekli değişen mallar için söz konusudur²¹⁴,
- Gelişmekte olan ülkelerde genellikle satın alınan yatırım malları ithalatı çeşitli gümrük vergi muafiyeti ve indirimlerine tabidir. Oysa kiralama söz konusu olduğunda işlem normal mal ithalatı gibi kabul edilip, gümrük vergisi alınabileceği için yatırım maliyeti yükselecektir. Fakat bu problem çoğu zaman kiralamanın geçici ithalat olarak algılanması ile ortadan kaldırılabılır²¹⁵.

²¹² Berk, **a.g.e.**, s.258.

²¹³ Weston, Copeland, **a.g.e.**, s.1001.

²¹⁴ Güzel, **a.g.e.**, s.55.

²¹⁵ **A.g.e.**, s.55.

Finansal kiralamanın maliyeti para piyasasındaki faiz oranlarından etkilenmektedir. Kredibilitesi yüksek, büyük şirketlerin pazarlık gücü de olabilmektedir. Müşterilerinin kredibilitesi, kiralanın malın ikinci el piyasa değeri, verilen teminatlar, kiralama yapılan dönem ve kiralamanın tutarı maliyeti etkileyen unsurlar olarak ortaya çıkmaktadır. Bu konular kobi'lerin büyük işletmelere göre sakıncalı oldukları konulardır.²¹⁶

3.3. FORFAITING

Forfaiting kelimesinin Türkçe'de tam karşılığı bulunmamaktadır. Söz konusu kelime, dünya bankacılık sisteminde ve finans yazınında yerleşmiş olduğundan forfaiting sözcüğünün olduğu gibi kullanılması bir yerde zorunlu ve amaca daha uygun görülmektedir²¹⁷.

3.3.1. Forfaiting'in Tanımı

Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması olarak tanımlanabilmektedir²¹⁸.

Bu tür ilk işlem 1962 yılında ABD'den, F. Almanya'ya tahıl dış satımında gerçekleştirilmiştir. Tahıl satışında Amerika'nın peşin satış yapmak istemesine rağmen Sovyetler Birliği'nin kredili satış konusunda ısrar etmesi, o yıllarda doğu batı ticaretinde uzmanlaşmış İsviçre bankalarına, Sovyetler Birliği borç senedine karşılık, Amerikalı dış satımcının alacağını satın alma gibi ilginç bir düşünce kaynağı olmuştur²¹⁹.

²¹⁶ Altundal, **a.g.y.l.t.**, s.107.

²¹⁷ Yıldırım B. Önal, **Türkiye'de Endüstri İlişkilerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi**, Ankara: SPK Yayınları, Yayın No:112, 1998, s.95.

²¹⁸ <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003c.html>,
<http://www.kosgeb.gov.tr/b5.htm>, 20.04.2000.

²¹⁹ Önal, **a.g.e.**, s.95.

3.3.2. Forfaiting'in Amacı, İşleyişi ve Özellikleri

Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleştikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır²²⁰.

Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilirse de, uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih edilmektedirler. Forfaiting veren kuruluş, belli bir iskonto oranı üzerinden devraldığı senet veya poliçe şeklindeki alacakların karşılığında, teminat olarak banka garantisi talep etmektedir²²¹.

Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenmektedir. Önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılmakta, fiyat ve ödeme planı saptanmaktadır. İthalatçı malları teslim almakta, banka garantisini de sağladıktan sonra borç senetlerini banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletmektedir²²².

Poliçeler ihracatçı firma tarafından hazırlanmakta, ithalatçı firma tarafından kabul edilmekte ve garantör banka tarafından garanti edilmektedir. Garantör ile ithalatçı firma arasında tazminat anlaşması bulunmakta, bu durum forfaiter'ı ilgilendirmemektedir. Forfaiting piyasasında, poliçeler "rücusuz" olarak üç kez ciro edilebilmektedir²²³.

Bir forfaiting işleminde maliyet, aşağıdaki unsurlardan meydana gelir. Bunlar²²⁴;

- Ticari riskin karşılanmasıyla ilgili risk primi,
- Transfer riski ve politik riskin karşılanmasına yönelik istenen risk primi,
- Taahhüt komisyonu ve
- Faiz riski ile sermaye kullanımının karşılanmasıdır.

²²⁰ <http://www.kosgeb.gov.tr/b5.htm>, 22.04.2000.

²²¹ Ceylan, **Finansal Teknikler**, s.39.

²²² <http://www.Kobinet.Org.Tr/Hizmetler/Bilgibankasi/Finans/003c.Html>,
<http://www.kosgeb.gov.tr/b5.htm>, 22.04.2000.

²²³ **A.g.w.s.**

²²⁴ Özdemir, **a.g.e.**, s.299.

Genellikle ithalatçı tarafından karşılanan ticari risk bedelini, ithalatçının isteksiz olması durumunda satıcı bir satış politikası aracı olarak üstlenme gereği duyar ve böylece dış satımcı banka aval yada garantisinin komisyonlarını üstlenir. Politik ve transfer risk ise alıcının yer aldığı ülkenin Pazar koşullarına ve firmanın kredi değerliliğine göre değişmekte ve bu amaçla %0.5 ile %5 arasında değişen oranlar uygulanmaktadır. Ayrıca belgeler ileri bir tarihte bankaya sunulacaksa, söz konusu taahhüt tarihi ile senetlerin iskonto edildiği süre arasında senet tutarının %0.75'i ile %1.5'i arasında bir taahhüt komisyonu uygulanmaktadır. Forfaiting işleminin maliyetini oluşturan en önemli unsur fonlama ve faiz riski bedelidir. Söz konusu maliyeti ise Euro-pazarlarda geçerli oranla belirlemektedir. Ancak kredi kurumları faiz oranlarını belirlerken mevcut durumun yanı sıra pazarın gelecekteki gelişmesini de dikkate alırlar. Bunun için işleme konu olan senetlerin iskonto edilmiş değeri hesaplanır²²⁵.

3.3.3. Kobi'lerin Forfaiting'den Yararlanma Nedenleri

Kobi'lerin ihracattan uzak durmalarının en önemli nedenlerinden biri ihracat işleminin hem ekonomik hem de politik risk içermesidir. Forfaiting sözleşmesinde tüm riskler forfaiter'a yansıtılmaktadır. Dolayısıyla forfaiting işlemiyle kobi'ler bu risklerden korunmaktadır.

Forfaiting işlemi kobi'lerin uzun vadeli plan yapabilmelerine olanak verir. İhracattan doğan alacak haklarının, belgelerin forfaiter'a, iskonto oranı üzerinden devri esasına dayandığından, bu finansman şeklinin maliyeti ihracatçı açısından önceden belli olmakta, böylece ihracatçı uzun vadeli faaliyet planı yapabilmektedir.

İhracat yapan kobi'ler forfaiting işlemi ile vadeli satışlarını anında paraya çevirebildiğinden, kredili satışlarının finansmanı için kaynak araması gerekmemektedir. Ayrıca forfaiting, kobi'lerin için önemli bir unsur olan işletmenin likiditesini, alacak hakkının devri ile artmakta, bu da işletmeye finansman olanağı yaratmakta ve senedin ödenmemesi durumunda müracaat hakkının bulunmaması, işletmeyi şarta bağlı bir borçtan kurtarmaktadır.

²²⁵ Berk, **a.g.e.**, s.188.

Kobi'ler forfaiting işlemi yaparak, alıcının kredi değerliliğinin saptanması ve alacağın tahsili için gerekli olan maliyetten ve zaman kaybından da kurtulmaktadır. Forfaiting genel olarak, basit ve hızlı bir uygulama olup, ayrıca bir kredi sigortasına ve fazla belgeye de gereksinim duyulmamaktadır.

Tüm faydalarına rağmen forfaiting işleminin kobi'ler açısından iki sakıncalı yönü bulunmaktadır. Bunların ilki kobi'ler için forfaiting'in kabul edildiği güvenli bir garantörün veya aval verenin kolayca bulunmaması, ikincisi ise forfaiting işleminin, risk primini de içermesinden dolayı daha yüksek bir maliyete neden olmasıdır²²⁶.

3.4. FRANCHISING

Franchising, bir ticari işletmenin bir başka ticari işletmeye, mallarını satma, mamulünü üretme, hizmetlerini sunma veya ismini kullanma hakkını veren ticari bir sözleşmeye dayalı bir pazarlama ve dağıtım yöntemidir²²⁷.

3.4.1. Franchising'in Tanımı

Bir dağıtım ve pazarlama sistemi olan franchising, iki taraf arasında süreklilik gösteren ve ticari ilişkiye dayanan bir anlaşmadır. Franchising, bir işletme sistemi çerçevesinde yapılan satış etkinliklerinde denenmiş, kendini ispat etmiş bir markanın desteği ve güvencesi altında iş yapan, birbirinin kopyası firmaların mal ve hizmet dağılımına yönelik olarak belli bir bedel karşılığında söz konusu marka ve sistemin sahibi olan firma (franchisor) ile girmiş oldukları bağımsız bir ticari ilişki türüdür²²⁸.

²²⁶ <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003c.html>,
<http://www.kosgeb.gov.tr/b5.htm>, 27.04.2000.

²²⁷ Beyhan Marşap, "Franchising İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi", MÖDÖV, **Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi**, Cilt:1, Sayı:3, Eylül, 1999, s.50.

²²⁸ <http://www.kosgeb.gov.tr/b5.htm>, 27.04.2000.

3.4.2. Franchising'in Amacı, İşleyişi ve Özellikleri

İşletmelerin mal ve hizmetlerinin pazarlanmasındaki güçlüklerin aşılması, Pazar paylarının artırılması, pazarlama maliyetlerinin azaltılması vb. nedenlere bağlı olarak, aslında 19. yüzyıldan beri uygulanan franchising işlemi günümüzde üretim, iletişim ve ulaşım teknolojilerindeki gelişmelere paralel olarak hızla gelişmiş ve önemli bir iş hacmine ulaşan önemli bir pazarlama ve dağıtım kanallarından biri haline gelmiştir²²⁹.

Franchising işleminde, franchising veren *franchisor* ile, franchising alan *franchisee* olmak üzere iki taraf bulunmakta, işlem konusu olan işletme, marka ya da isim hakkına da *franchise* denmektedir. Franchisor, piyasada tanınmış ve yerleşmiş bir ismin ya da markanın işletme hakkını veren taraftır. Franchisor; isim, marka, işletme hakkı yanında, girişimciye teknik, idari, mali, pazarlama ve eğitim konularında hizmetler sunmaktadır. Bu hizmetler girişimcinin başarı şansını artırıcı etki yapmaktadır. Franchisee ise işletmesini bağımsız olarak yöneten, isim, işletme hakkı ya da marka ve diğer hizmetleri belirli bir bedel karşılığında alan taraftır. Franchising sisteminde taraflar arasında, sözleşme ile tespit edilen uzun dönemli bir iş ilişkisi bulunmaktadır. İki taraf arasında yapılan görüşmeler sonucundan şartları belirlenen sözleşmedeki en önemli konulardan birisi, franchisee tarafından yapılacak ödemelerdir²³⁰.

Yatırımcı bir franchise satın aldığında, yılların tecrübesi ile birlikte denenmiş ve başarısı kanıtlanmış bir metodu da satın almaktadır. Franchising anlaşması süresince franchisor, franchisee'e tanıtım, reklam, eğitim, malzeme gibi her türlü hizmet ve desteği sunmaktadır. Ayrıca, franchisor franchise satın alan işletmeyi çok yakından izlemektedir. Çünkü franchisee'nin iyi ismini lekeleyecek bir hareketi ya da kötü söylentiler, sistemi olumsuz olarak etkileyebilmektedir²³¹.

Bu sistemin belki de en popüler örneklerinden birisi McDonald's'dır. McDonald's hali hazırda 44 ülkede bu sistemle faaliyette bulunmaktadır. McDonald's franchisee

²²⁹ Marşap, **a.g.m.**, s.50.

²³⁰ <http://www.kosgeb.gov.tr/b5.htm>, 27.04.2000.

²³¹ **A.g.w.s.**

firmalara standart bir görüntünün sağlanabilmesi gerekli olan desteği vermektedir. Bunun yanı sıra, her satış noktasındaki ürünün aynı olması ve müşteriye sunulan hizmetlerin standartlaşabilmesi için de hizmet içi eğitim veren Hamburger Üniversitesini (1968) kurmuştur²³².

Bir franchise sözleşmesinin unsurları şöyle sıralanabilir²³³;

1. Taraflar arasında sürekli bir iş ilişkisi mevcuttur. Sürekli borç ilişkisi söz konusu olduğu için tarafların hemen veya belli bir zaman içinde edimi yerine getirmelerinden daha çok, sözleşme süresince sürekli faaliyette bulunmayı sağlamaları asıl amaçtır. Sözleşmede başlangıç ücretinin işletmenin donanımı ile işlemlerin veya mal alımının hemen gerçekleşmesi, sözleşmenin süreklilik niteliğini ortadan kaldırmamaktadır. Ayrıca başlangıçta yapılan sözleşmeye ek olarak değişen ve gelişen Pazar koşulları, donanımın yenilenmesi gibi konularda tamamlayıcı sözleşmeler de yapılabilmektedir.
2. Franchise sözleşmesinin tarafları birbirinden bağımsızdır. Franchise alıcısı kendi adına ve hesabına hareket etmektedir. Franchise alan işletme, işletmenin bütün risklerini üstlenmekte, sermayeyi sağlamakta, işletme personelini kendisi seçmektedir. Bu nedenle franchise verenin franchise alıcısı üzerinde kontrol etkisinin olması, onun bağımsızlığını zedelememektedir.
3. Franchise sözleşmesi, hak ve yükümlülüklerin çerçevesini belirleyen bir franchise paketini kapsamaktadır. Bu pakette franchise veren işletmenin pazarlama ve satış politikaları, maddi olmayan varlıkların kapsamı ve organizasyonla ilgili konular yer almaktadır.
4. Franchise sözleşmesinde franchise alanın yararlanacağı imtiyazın karşılığı olarak bir ücret belirlenir. Bu ücret, başlangıçta ve periyodik olarak ödenmesi gereken ücretlerden oluşmaktadır.

²³² Gülfidan Barış, “Franchising Sistemi ve Sözleşmesi”, **Anadolu Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: XIII, s.1-2, 1997, s.334.

²³³ Marşap, **a.g.m.**, s.51.

Franchise anlaşması, belirsizliğe yer vermeden, tarafların karşılıklı yükümlülük ve sorumluluklarını ve ilişkiyi ilgilendiren diğer tüm hususları düzenlemelidir.

Anlaşmada mutlaka yer alması gereken önemli konular şunlardır²³⁴;

- Franchisor'a tanınan haklar
- Franchisee'ye tanınan haklar
- Bireysel franchisee'ye sunulacak olan mal ve hizmetler
- Franchisor'ın yükümlülükleri
- Bireysel franchisee'nin yükümlülükleri
- Bireysel franchisee'nin yapacağı ödemelerin şartları
- Bireysel franchisee'nin ilk yatırımını çıkartmasına yetecek uzunlukta olması gereken anlaşma süresi
- Anlaşmanın yenilenme şartları
- Bireysel franchisee'nin franchise işini devir ve satışına hak tanıyan şartlar ve Franchisor'ın olası ilk alım hakkı
- Bireysel franchisee'nin franchisor'ın ayırtedici işaret, ticari ad, ticari marka, hizmet markası, dükkan tabelaları, logo ve diğer ayırtedici belirtilerini kullanma şartları
- Franchisor'ın franchise sistemini yeni ve değişen yöntemlere uydurabilme hakkı

Dürüstlük ve Açıklık İlkeleri²³⁵

Franchisor aşağıdaki şartları yerine getirmelidir:

- Bir iş sistemini franchise zinciri haline getirmeden önce, makul bir süre boyunca ve en azından bir örnek işletmede işini başarıyla yürütmüş olmalıdır.
- Zincirin isim, marka ve diğer ayırtedici özelliklerinin sahibi olmalı veya yasal olarak kullanım hakkına sahip olmalıdır.
- Anlaşma süresince bireysel franchisee'ye başlangıçtaki eğitimi ve sürekli ticari ve/veya teknik desteği vermelidir.

²³⁴ <http://www.kosgeb.gov.tr/b5.htm>, 27.04.2000.

²³⁵ A.g.w.s.

Bireysel franchisee aşağıdaki şartları yerine getirmelidir:

- Franchise işletmesinin gelişmesi ve franchise sisteminin ortak kimliği ve saygınlığının korunması için azami gayreti göstermelidir.
- Franchisor'ın verimli yönetimi için, franchisee'nin performansının ve mali durumunun belirlenmesini kolaylaştıracak doğrulanabilir işletme bilgilerini vermelidir. Franchisor'ın talebi üzerine, franchisor'ın ve/veya temsilcisinin, bireysel Franchisee'nin işletme kayıtlarında makul zamanlarda araştırma ve çalışmasına izin vermelidir.
- Anlaşma süresince ve bitiminden sonra franchisor'ın verdiği know-how'ı üçüncü şahıslara amamalıdır.

Her İki Tarafın Sürekli Yükümlülükleri

- Taraflar birbirleriyle ilişkilerinde dürüst davranmalıdırlar.
- Franchisor anlaşmasının her ihlalinde bireysel franchisee'sini yazılı olarak ikaz etmeli ve kusurun giderilmesi için makul süre tanınmalıdır.
- Taraflar Őikayet, tasa ve anlaşmazlıklarını samimiyet ve iyi niyet ile; dürüst ve makul temas, doğrudan temas ve müzakere ile çözmelidir.

3.4.3. Kobi'lerin Franchising'den Yararlanma Nedenleri

Kobi'lerin piyasada tanınmış ve yerleşmiş bir firmanın ismi ile işe başlamaları, yatırımcı için sıfırdan başlamaktan daha kolay ve faydalıdır. Dünya piyasalarındaki yoğun rekabet göz önüne alındığında, bu sistem ile yatırım yapmak, yatırımcılar için daha kolay ve risksiz olmaktadır. Franchisee tanınmış bir marka, isim ya da işletme hakkını alırken, ek olarak ulusal ve uluslararası bir standardı da elde etmektedir²³⁶.

İstatistikler Amerika Birleşik Devletleri gibi eğitim, kültür ve ekonomik olarak dünyanın en gelişmiş ülkesinde dahi kendi işini kuran girişimcilerden 5 yıl içerisinde sadece % 35'inin başarılı olduğunu gösteriyor. Oysa aynı süre içerisinde franchising sistemi ile işini kuranlarda başarı oranı % 95 seviyesindedir²³⁷.

²³⁶ <http://www.kobitek.com/makale.php?id=18>, 07.05.2000.

²³⁷ <http://www.kobigirisim.com/franchise.htm>, 27.04.2000.

Franchisor, marka, işletme ve isim hakkı yanında franchisee'ye, eğitim, reklam, tanıtım, malzeme, promosyon gibi konularda da destek sağlamaktadır. Bu da kobi'lerde personel ve yönetici eğitimi sorununa bir çözüm getirmektedir.

Ayrıcalığı alan firmanın karşılaştığı sakıncalar ise şöyle özetlenebilir²³⁸:

1. Ayrıcalığı alan firma, anlaşma şartları ne olursa olsun karından bir kısmını 1) yıllık cirosu yada satışları üzerinden pay vermekle 2) tedarik ettiği malların alış ve satış fiyatları arasındaki farkla yada 3) sabit bir yıllık ücret ödeyerek ana firma ile paylaşmak zorundadır.
2. Ana firmanın öngördüğü mamul yada hizmet hattına yeni mallar ekleme konusunda özgür değildir.
3. Ana firmanın belirlediği satış hedeflerine, en azından minimum satış hedeflerine ulaşması beklenir.
4. Ana firmaya periyodik olarak belirli standartlara sahip raporları sunabilmek için zamana ihtiyaç duyar.
5. Yalnızca pazarlamaya yönelik kararlarda değil diğer yönetsel kararlarda da ana firmaya yoğun bağımlılık hissedebilir.
6. Ayrıca bu tür ayrıcalıkların elde edilmesi süre ile sınırlandırılmıştır. Ancak bu noktada ayrıcalığı alan ile veren arasında çatışma çıkabilmektedir. Ayrıcalığı alanlar genellikle franchising sistemi içinde sürekli bir bağlantıya ihtiyaç duyarlar. Bu ihtiyaç ise onları süre konusunda daha hassas yapar.

²³⁸ Barış, a.g.m., s.337.

SONUÇ

Kobi'ler kriz dönemlerinde ülke ekonomilerini koruyan ve kriz sonrası dönemlerde de ekonominin canlanmasına olanak tanıyan ekonomi ekonomik birimlerdir. Nitekim bu durum 1973 petrol krizi sırasında açıkça gözlenmiştir. Kriz dönemlerine alışmış olan Türkiye'nin mevcut imkanları göz önünde bulundurulduğunda, bu krizlerden kurtulmanın veya bunlardan kaynaklanan zararları en aza indirmenin bir diğer yolu da kobi'lerin desteklenmesidir.

Kobi'lerin finansman sorunları incelendiğinde finansman kaynaklarının yetersizliği ilk göze çarpan etkidir. Bunun nedeni ise kobi'lerin gerek para gerekse sermaye piyasalarından yeteri ölçüde yararlanamamalarıdır.

Kobi'lerin finans kaynakları incelendiğinde kobi'lere kredi veren en önemli kuruluşun Türkiye Halk Bankası olduğu gözlenmektedir. Ancak ülke ekonomisindeki işletmelerin %95'inin küçük ve orta ölçekli işletme olduğu düşünüldüğünde bu birimlerin kredi ihtiyaçlarının sadece Halk Bankası tarafından karşılanmasının olanaksız olduğu gayet net görülebilmektedir.

Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu durum göz önünde bulundurulduğunda bu tip desteklerin kamu bankaları tarafından karşılanmasını beklemek gerçekçi bir davranış olmaz. Bireysel bankacılığın ön plana çıkmasıyla özel bankalarda da kobi'lere yönelik düşük faizli kredi uygulamalarına gidildiği görülmektedir. Ancak burada da kobi'lerin karşısına çıkan en önemli engel istenen teminatların ve bürokratik engellerin fazlalığıdır. Bu durumda devletten, özel bankaları kobi'lere kredi vermeye ve/veya verilen krediler için istenilen teminat ve bürokratik engelleri en aza indirmeye yöneltecek bir takım teşvik, istisna veya vergi indirimi uygulamaları beklemek daha gerçekçi ve yapıcı olacaktır. Yine aynı amaçla Kredi Garanti Fonu'nun özel bankalar tarafından verilen kredilere de garanti vermesi gerek bu bankaların kobi'lere gerekse kobi'lerin özel bankalara yönelmesine olanak sağlayabilir.

Kobi'lerin finansman ihtiyaclarını uygun koşullar altında sağlayan Halk Bankasının kredilerinin küçük bir kısmının kobi'ler tarafından kullanıldığı düşünüldüğünde kobi'lerin kendilerine yapılan bu desteklerden haberdar olmamaları ihtimalinin yüksek olduğu düşünülebilir. Bu ihtimal özellikle Türkiye'deki kobi'lerin dışarıya kapalı, yeniliklerden uzak ve sadece kendi finansal imkanlarını kullanarak faaliyetlerini devam ettirmeye çalışan birimler oldukları düşünüldüğünde pek de uzak bir ihtimal olarak görünmemektedir. Bu durumda yine Türkiye Halk Bankası bünyesinde oluşturulabilecek kobi şubeleri veya bağımsız bir kobi bankası bu soruna çözüm getirebilir. Kobi bankasının leasing, factoring, forfaiting gibi yeni finansal hizmetleri de sunmaları kobi'lerin finansman sorunlarına bir çözüm getirebilir. Kobi Bankasına bağlı olarak kobi'lerin yoğunlukta olduğu bölgelerde şubeler açmak, bu işletmelere yönelik olarak kurulan fuar, toplantı ve seminerlere katılarak, onların bu desteklerden haberdar olmalarını sağlamak muhtemel bir çözüm olabilir. Bankacılık sektörünün gelişmesiyle özel bankalar bünyesinde de kobi şubeleri oluşturulabilir. Ancak eklemek gerekir ki özel sektör bankacılığının bu konuya eğilmesi ya bankacılık sektöründeki rekabetin çok artması ya da Kobi'lerin bilinçlenerek bankalardan bu hizmetleri talep etmeleriyle mümkün olabilecektir.

Franchising, kobi'lerin gelişmesine imkan sağlayan bir sistemdir. Özellikle ticari hayatta yer almak isteyen girişimciler için potansiyel riskleri en aza indirmektedir. Türkiye'deki gençlerin % 68'inin eğitimlerini tamamladıktan sonra kendi işlerini kurmak istedikleri düşünüldüğünde franchising'in yaygınlaştırılmasının yeni kobi'lerin piyasaya girmesini, dolayısıyla da ülke ekonomisinin kalkınmasını sağlayacağı açıktır.

Her ne kadar Türk Sermaye Piyasasında kobi'lere hizmet vermek amacıyla gerekli düzenlemeler yapıldıysa da bu pazarlarda da kobi'leri görmek pek mümkün olmamaktadır. Bunun en önemli nedeni bu düzenlemelerin çok yeni olmasıdır. Bu piyasalar henüz sonuçlarını vermiş değillerdir. Dolayısıyla zaten finansman darlığı içinde olan kobi'lerin kendilerini riske etmeleri beklenemez. Dolayısıyla bu pazarların gelişmesi ve yaygınlaşması ve daha önemlisi bu piyasaların işletmelere olan katkılarının reel anlamda gözlenmesi kobi'lerin bu imkanları da kullanmalarını sağlayacaktır. Ayrıca kapalı aile şirketi görünümünde olan bu şirketlerin sermaye

piyasalarının olanaklarından haberdar olamamaları da söz konusu olabilir. Bölgesel Pazar ve Yeni Şirketler Pazarı adları altında örgütlenen bu piyasaların kobi borsası adı altında birleştirilmesi veya yeniden oluşturulması da kobi'lerin sermaye piyasasına ilgisini çekebilir.

EK – 1: YATIRIM TEŞVİK UYGULAMALARINDA YÖRELER

Gelişmiş Yöre Kapsamındaki İller	Normal Yöre Kapsamındaki İller	Kalkınmada Öncelikli Yöre Kapsamındaki İller	
ADANA (Büyükşehir-Belediyesi sınırları içi)	ADANA (Büyükşehir-Belediyesi sınırları dışı)	ADİYAMAN	MARDİN
ANKARA (Büyükşehir-Belediyesi sınırları içi)	ANKARA (Büyükşehir-Belediyesi sınırları dışı)	AĞRI	MUŞ
ANTALYA (Büyükşehir-Belediyesi sınırları içi)	ANTALYA (Büyükşehir-Belediyesi sınırları dışı)	AKSARAY	NEVŞEHİR
BURSA (Büyükşehir-Belediyesi sınırları içi)	BOLU	AMASYA	NİĞDE
İSTANBUL (İl sınırları)	BURDUR	ARDAHAN	ORDU
İZMİR (Büyükşehir-Belediyesi sınırları içi)	BURSA (Büyükşehir-Belediyesi sınırları dışı)	ARTVİN	OSMANİYE
KOCAELİ (İL sınırları)	ÇANAKKALE (Bozcaada ve Gökçeada ilçeleri hariç)	BARTIN	RİZE
	ESKİŞEHİR	BATMAN	SAMSUN
	GAZİANTEP	BAYBURT	SİİRT
	İÇEL	BİNGÖL	SINOP
	İZMİR (Büyükşehir Belediye sınırları dışı)	BİTLİS	SİVAS
	AFYON	ÇANAKKALE (Bozcaada ve Gökçeada ilçeleri)	SANLIURFA
	AYDN	ÇANKIRI	ŞIRNAK
	BALIKESİR	ÇORUM	TOKAT
	BİLECİK	DİYARBAKIR	TRABZON
	BİLECİK	ELAZIĞ	TUNCELİ
	DENİZLİ	ERZİNCAN	VAN
	DÜZCE	ERZURUM	YOZGAT
	EDİRNE	GİRESUN	ZONGULDAK
	HATAY	GÜMÜŞHANE	
	ISPARTA	HAKKARİ	
	KAYSERİ	İĞDIR	
	KIRKLARELİ	K.MARAŞ	
	KONYA	KARABÜK	
	KÜTAHYA	KARAMAN	
	MANİSA	KARS	
	MUĞLA	KASTAMONU	
	SAKARYA	KİLİS	
	TEKİRDAĞ	KIRIKKALE	
	UŞAK	KİRŞEHİR	
	YALOVA	MALATYA	

KAYNAKLAR

KİTAPLAR

- ALPUGAN Oktay :**Küçük İşletmeler, Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi**, 3. Basım, Ankara, Özgün Matbaacılık, 1998.
- APAK Sudi :**Uluslararası, Bankacılık ve Finansal Sistemler**, İstanbul, Emlak Bankası Yayınları, 1993.
- APAK Sudi :**Uluslararası Finansal Teknikler**, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul, 1992.
- Başbakanlık :**Japonya’da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Ekonomik ve Sosyal Politika ve Tedbirlerin Türkiye Bakımından Değerlendirilmesi**, Başbakanlık, Sosyal Planlama Başkanlığı, Ankara, 1986.
- BERK Niyazi :**Finansal Yönetim**, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 4. Baskı, 1999.
- BRİGHAM Eugene F. :**Fundamentals Of Financial Management**, The Dryden Press, Florida, 6. Edition, 1994.
- BULMUŞ İsmail
OKTAY Ertan
TÖRÜNER Mete :**Küçük Sanayi İşletmelerimiz Konumu, Önemi ve AT’na Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar İle Çözüm Yolları**, Milli Produktivite Merkez Yayınları: 426, Ankara, 1990.
- CEYLAN Ali :**Finansal Teknikler**, Ezgi Kitapevi, Bursa, Genişletilmiş 3. Baskı, 1998.
- ÇİLLER Tansu,
ÇİZAKÇA Murat :**Türk Finans Kesiminde Sorunlar ve Reform Önerileri**, İSO Yayınları, Yayın No: 1989/7, İstanbul.
- GÜZEL H.Tülay :**Sorularla Finansal Kiralama, Türkiye Uygulaması**, İTO yayınları, İstanbul, Yayın No: 1996-51, 1997.

- ISO **:1992 Yılında Küçük ve Orta Boy Sanayi Kuruluşları,** İstanbul, ISO, 1992.
- İŞERİ F. Esra **:Risk Sermayesi,** Ankara, BİAR&Konrad Adenauer Stiftung Yayını, 1993.
- İTO **:Sorularla Factoring,** Yayın No: 1998-67.
- KARSLI Muharrem **:Sermaye Piyasası, Borsa, Menkul Kıymetler,** İstanbul, 1987.
- KAYA Nihat
PEÇEN Ümit **:Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Yolları,** EGS Bank Bilim, Kültür ve Sanat Yayınları (3), İstanbul, 1999.
- KOSGEB **:Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları ve Teşvik Sistemi Çerçevesinde Uygulanabilir Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi Araştırması,** Ankara, 1993.
- MÜFTÜOĞLU Tamer **:Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kobi’ler,** Turhan Kitabevi, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar: 10, 4. Baskı, Ankara, 1998.
- MÜFTÜOĞLU Tamer **:Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar, Öneriler,** EGS Bank Yayınları, Ankara , Yayın No:1, 1997.
- MÜFTÜOĞLU Tamer **:Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar ve Öneriler,** Desen Ofset, Ankara, 1993.
- NEMMERS Erwin E.
GRUNEWALD Alan E. **:Basic Managerial Finance,** West Publishing Company, 2.nd Edition.
- OKTAV Mete
ÖNCE Günel
KAVAS Alican
TANYERİ Mustafa **:Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri,** TOBB Yayınları, Genel Yayın No: 176, Ad-Ge:79, Ankara, 1990.

- ÖNAL Yıldırım B. :**Türkiye’de Endüstri İlişkilerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi**, SPK Yayınları, Ankara, Yayın No:112, 1998.
- ÖZDEMİR Muharrem :**Finansal Yönetim**, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2. Baskı, 1999.
- ÖZDEN Ergün,
GÜNDÜZ Meral :**Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İhracata Yönlendirilmelerinde Bir Model: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri**, Ankara: İGEME Yayınları, 1997.
- PESSIN Allan H. :**Fundamentals Of The Securities Industry**, New York, Reised Editions, Institute of Finance, 1985.
- RODOPLU Gültekin :**Türkiye’de Sermaye Piyasası ve İşlemleri**, Marmara üniversitesi, Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları No:459-692, İstanbul, 1993.
- SARIASLAN Halil :**Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi-Planlama, Analiz, Fizibilite**, 2. Baskı, Ankara: Turhan Kitabevi, 1994.
- SARIASLAN Halil :**Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları, Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi**, TOBB Yayınları No: Genel 281; Böm:25, 1994.
- SARIASLAN Halil : **Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İmalat Sanayii İşletmelerinin Sorunları ve Yeni Stratejiler**, Ankara: TOBB Genel Yayın No:309, 1996.
- ŞENYUVA Ayhan :**Cesaret Sermayesi**, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Yayın No: 311, 1990.
- T. Tütüncüler Bankası :**1992/7 Dönem Müfettiş Yardımcıları İnceleme Konuları**, Tütünbank Teftiş Kurulu Yayınları No: 2.

- TOROSLU M. Vefa :**Factoring İşlemleri ve Muhasebesi**, Beta Yayınları, İstanbul, 1999.
- TURKO Metin :**Finansal Yönetim**, Alfa Yayınları, Erzurum, Yayın No: 536, İşl. Muh. Fin. Dizi No: 66, 1999.
- TÜSİAD :**Sanayileşme’de Teşvik Sistemleri**, TÜSİAD Yayın No: T/90.12.135.
- WESTON J.Fred :**Managerial Finance**, The Dryden Press, California, COPELAND Thomas E. 1991.

TEZLER

- ALTUNDAL Mustafa :**Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri Olarak Yeni Finansal Teknikler**, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü, Muhasebe Finansman Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Afyon, 1995, s.47.
- AYVAZ Mustafa Torun :**Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Teşvik ve Destek Sistemlerinin Başka Ülkelerle Karşılaştırmalı Olarak Makro Düzeyde Organizasyonu**, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1992, s.4.
- EKİNCİ Mehmet Behzat :**Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Gelişimi Ve Finansal Sorunları**, İstanbul üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1999, s.15.
- ERSOY Melahat :**Kobi’lerin Finansal Sorunları**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1999.

YALÇINER Barbaros :**Tezgah Üstü Hisse Senedi Piyasalarının Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi**, SPK Uzmanlık Tezi, Ankara, 1995

YEĞEN Hafize :**Küçük İşletmelerin Başlıca Özellikleri, Sorunları ve Konuyla İlgili Karşılaştırmalı Bir Çalışma**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1990.

MAKALELER

“Firmamızı Borsa ile Büyütün”, **Makro Kapak**, Mayıs 1995.

“Improving Venture Capital Opportunities in Europe”, **Commission of the European Communities**, October, 1984.

“Kobi’ler Hızla Güç birliğine Gidiyor, SDŞ Modeli Tuttu”, **İhracatta Görünüm Dergisi**, Nisan 1996.

AĞAOĞLU Abdülgaffar, “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri”, **Dünya Gazetesi**, 23 Haziran 1995.

ALTINTAŞ M. Berra, “Bir Finans Tekniği Olarak Risk Sermayesi”, **Sermaye Piyasası Dergisi**, Sayı: 94, Aralık 1986.

ASO, “DOSYA”, **Asomedy**, Ankara, Ağustos, 1993.

ASO, “KOBİ’lerin Sermaye Piyasasından Yararlanma Olanakları I”, **Asomedy**, Şubat, 1997.

BARIŞ Gülfidan, “Franchising Sistemi ve Sözleşmesi”, **Anadolu Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: XIII, S.1-2, 1997,

BİLGİÇ Mete, “Müteşebbisi Desteklemeye Yönelik Krediler”, **KOSGEB Kılavuzu-7**, Ankara, 1993.

CANBAŞ Serpil, “Küçük İşletmeciliği”, **Tes-Ar Yayınları**, No: 6, Ankara, 1992.

DAĞDELEN Ülkü, “Risk Sermayesi”, **İktisat İşletme ve Finans Dergisi**, Sayı 72, Mart 1992.

DİKEN Ahmet, “Kobi’lerin İhracat Sorununun Çözümünde "Sektörel Dış Ticaret Şirketleri"nin Rolü”, **Atatürk Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi**, 12(1-2), 1998.

EREZ Yalım, “Küçük Sanayicinin Sermaye Sorunu”, **Para Sermaye Piyasası, Aylık Dergi**, Temmuz 1998, Yıl 10.

EROL Cengiz, “Faizsiz Kredi Modeli”, **Bankacılar Dergisi**, Sayı 8, Nisan 1992.

GÖKÇE M. Uğur, , “KOBİ’lerin Finansal Sorunları ve Çözüm İçin Bir Öneri”, **Maliye Postası**, Yıl: 18, Sayı 406, 1 Ağustos 1997.

GÜCENME Ümit, “Türkiye’de Sermaye Piyasasındaki Son Gelişmeler”, **Türkiye Bankalar Birliği Dergisi**, Sayı 181, Nisan 1994.

MARŞAP Beyhan, “Franchising İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi”, **MÖDAV, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi**, Cilt:1, Sayı:3, Eylül, 1999.

ÖZKÖK İbrahim Cem, “Bir Finansman Türü Olarak Risk Sermayesi (Venture Capital) ve Uygulama Örnekleri”, **D.E.Ü. İİBF Dergisi**, Cilt 7, Sayı 1, 1992.

RODOPLU Gültekin, “Kobi’lerin Finansmanında Yeni Gelişmeler ve Finansal Piyasalarda Bütünleşme”, **Kocaeli Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi**, Sayı:2, Kocaeli, 1998.

SARIASLAN Halil, “Venture Capital (Risk Sermayesi Finansman Modeli ve Türkiye’de Uygulama Olanakları”, **ASO Dergisi**, Sayı 113, Ocak-Şubat 1992.

SINIK Nihan, “Sektörel Dış Ticaret Şirketler (SDŞ) Hızla Gelişiyor”, **Kobi Efor Dergisi**, Eylül 2000.

TÜRKCAN Ergün, “Küçük Girişimci Sermayesi (Venture Capital) Hakkında”, **Para ve Sermaye Piyasası Dergisi**, Sayı 93, Kasım 1986.

UZUNOĞLU Sadi, “Yeniliğin Finansmanı Risk Sermayesi”, **Busiad’dan Bakış Dergisi**, Sayı 48, Eylül 1994.

VARLIK Levent, “Risk Sermayesinin Finansmanı”, **Muhasebe İşletme ve Finans Dergisi**, Sayı 44-45, Kasım Aralık 1989.

YILMAZ Cahit, “Venture Capital (Risk Sermayesi)”, **İktisat İşletme ve Finans Dergisi**, Sayı 90, Eylül 1993

SEMİNER, SEMPOZYUM, KONGRE, PANEL VE TEBLİĞLER

CANBAŞ Serpil, “Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerinin Finansal Sorunları ve Türkiye’de ve Avrupa Topluluğunda Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerine Sağlanan Finansal Destekler”, 3.Ulusal İşletmecilik Kongresi Tebliğ, Nevşehir, 30 Kasım 1989, s. 13.

AKBULUT Esin, “Kobilerin Sermaye Piyasasına Katılımı”, İstanbul: İMKB, İMKB Sermaye ve Panel Serisi-4, 19 Nisan 2000, s.40-41.

Tebliğ VIII-21, RG. 6.7.1993./21629 mük.

WEB SİTELERİ

<http://alaeddin.cc.selcuk.edu.tr/dergi/haziran2000/durmus/durmus.htm>.

http://members.nbci.com/_XMCM/hayhayi/index.html.

<http://www.ada.net.tr/eic/mayis1.htm>

http://www.alomaliye.com/factoring_dis_ticaretin_finans.htm

<http://www.dfactoring.com.tr/Factoringnedir.asp>

<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim98/kobi.htm>

<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/tem2001/factoring.htm>

<http://www.foreigntrade.gov.tr/IHR/mevzu/ihrmevzu/96-39.htm>

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/cevre.htm>

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/epi.htm>

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/eximbank.htm>

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/fon.htm>

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/kfw.htm>

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/ksf.htm>

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/ktesis.htm>

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/skredi.htm>

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/tesvik.htm>

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/turki.htm>

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/teminat/garanti.htm>

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/yenilik/kobias.htm>

http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/bolum5.htm#_Toc475417481

<http://www.imkb.gov.tr/yayinlar/halkaarz.htm>

<http://www.kobigirisim.com/franchise.htm>

<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003a.html>

<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003b.html>

<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003c.html>

<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003d.html>

<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/007.html>

<http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/ab/EN/map.html>

[http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/hizmetler/dokumantasyon/ab3.html,](http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/hizmetler/dokumantasyon/ab3.html)

<http://www.kosgeb.gov.tr/b5.htm>

<http://www.kosgeb.gov.tr/b5.htm#513>

<http://www.spk.gov.tr>

<http://www.tesk.org.tr/calisma/kredi/kgf.html>

<http://www.tesk.org.tr/calisma/kredi/tesvik2.html>

http://www.turknet.com/2k/dergi/buyukizgih/kobilerin_sermaye_piyasalarindan_yararlanmasi.htm

ÖZGEÇMİŞ

Doğum Tarihi: 06.07.1974

Doğum Yeri: Ankara

Eğitim:

Yüksek Lisans:

Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Programı (1998 - 2001)

Tez Konusu: Kobi'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri

Üniversite:

Kocaeli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İşletme Bölümü (1994 - 1998)

Tez Konusu: Türk Standartları Enstitüsü (TSE)

Lise:

Kocaeli Özel Seymen Lisesi Matematik (1985-1992)

Yabancı Dil Bilgisi:

İngilizce: İyi (KPDS 1999 NOTU: 66)

Almanca: Az

Sertifika Bilgileri:

1997-1998 Pedagojik Formasyon Kocaeli Üniversitesi T.E.F.

1997-Güz Bilgisayar İşletmenliği Kocaeli Halk Eğitim Merkezi

1997-Bahar Bilgisayar İşletmenliği Kocaeli Halk Eğitim Merkezi

İş Tecrübesi:

15.12.1998-

Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'ne Araştırma Görevlisi olarak alınarak Kocaeli Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümünde görevlendirildi. (50/D)

Halen görevine devam etmektedir.