

**T.C.
MUĞLA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**“BÜYÜK ÖLÇEKLİ KONAKLAMA İŞLETMELERİNİN ÇAĞDAŞ FİNANS
TEKNİKLERİNDEN YARARLANMA İMKANLARI” (GÜNEY EGE-
AKDENİZ BÖLGELERİ KONAKLAMA İŞLETMELERİ KAPSAMINDA
BİR UYGULAMA)**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**HAZIRLAYAN
KEMAL ENGİN**

**DANIŞMAN
YRD. DOÇ. DR. ERKAN POYRAZ**

**NİSAN 2005
MUĞLA**

T.C.
MUĞLA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

**“BÜYÜK ÖLÇEKLİ KONAKLAMA İŞLETMELERİNİN ÇAĞDAŞ FİNANS
TEKNİKLERİNDEN YARARLANMA İMKANLARI” (GÜNEY EGE-
AKDENİZ BÖLGELERİ KONAKLAMA İŞLETMELERİ KAPSAMINDA
BİR UYGULAMA)**

HAZIRLAYAN
KEMAL ENGİN

Sosyal Bilimleri Enstitüsünde
“Yüksek Lisans”

Diploması Verilmesi İçin Kabul Edilen Tezdir

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih :

Tezin Sözlü Savunma Tarihi : 16.05.2005

Tezin Danışmanı : Yrd. Doç. Dr. Erkan POYRAZ

Jüri Üyesi : Prof. Dr. Selim BEKÇİOĞLU

Jüri Üyesi : Prof. Dr. Erdoğan GAVCAR

Enstitü Müdürü : Prof. Dr. Nihal ÖREN

NİSAN 2005

MUĞLA

YEMİN

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum “**Büyük Ölçekli Konaklama İşletmelerinin Çağdaş Finans Tekniklerinden Yararlanma İmkanları**” (Güney Ege- Akdeniz Bölgeleri Konaklama İşletmeleri Kapsamında Bir Uygulama) adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurulmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin Kaynakça’ da gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

04.04.2005

Kemal ENGİN

TUTANAK

Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü' nün 14.04.2005 tarih ve 291/3 sayılı toplantısında oluşturulan jüri, Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliği' nin 23 maddesine göre İşletme Anabilim Dalı Yüksek lisans öğrencisi Kemal ENGİN' nin **“Büyük Ölçekli Konaklama İşletmelerinin Çağdaş Finans Tekniklerinden Yararlanma İmkanları” (Güney Ege- Akdeniz Bölgeleri Konaklama İşletmeleri Kapsamında Bir Uygulama)** adlı tezini incelemiş ve aday 16.05.2005 tarihinde saat 14.00 da jüri önünde tez savunmasına alınmıştır.

Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini savunmasından sonra 50 dakikalık süre içinde gerek tez konusu, gerekse tezin dayanağı olan anabilim dallarından sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin başarılı olduğuna oy birliği ile karar verildi.

Tez Danışmanı

Yr. Doç. Dr. Erkan POYRAZ

Üye

Prof. Dr. Selim BEKÇIOĞLU

Üye

Prof.Dr. Erdoğan GAVCAR

YÜKSEKÖĞRETİM KURULU DOKÜMANTASYON MERKEZİ
TEZ VERİ GİRİŞ FORMU

YAZARIN **MERKEZİMİZCE DOLDURULACAKTIR**

Soyadı : ENGİN

Adı : Kemal

Kayıt No:

TEZEİN ADI

Türkçe : “Büyük Ölçekli Konaklama İşletmelerinin Çağdaş Finans Tekniklerinden Yararlanma İmkanları” (Güney Ege- Akdeniz Bölgeleri Konaklama İşletmeleri Kapsamında Bir Uygulama)

Y.Dil : “Large-scale Hospitality Organizations’ Possibilities of Exploiting the Contemporary Financial Techniques” (An Application Extending Over the Hospitality Organizations Operating in South Aegean-Mediterranean Regions)

TEZİN TÜRÜ : **Yüksek Lisans** **Doktora** **Sanatta Yeterlilik**

TEZİN KABUL EDİLDİĞİ

Üniversite : Muğla Üniversitesi

Fakülte :

Enstitü : Sosyal Bilimler

Diğer Kuruluşlar :

Tarih :

TEZ YAYINLANMIŞSA

Yayınlayan :

Basım Yeri :

Basım Tarihi :

ISBN :

TEZ YÖNETİCİSİNİN

Soyadı, Adı : POYRAZ, Erkan

Unvanı : Yrd. Doç. Dr.

TEZİN YAZILDIĞI DİL : Türkçe **TEZİN SAYFA SAYISI** : 130

TEZİN KONULARI

1. BÜYÜK ÖLÇEKLİ KONAKLAMA İŞLETMELERİ
2. ÇAĞDAŞ FİNANSAL TEKNİKLER
3. KONAKLAMA İŞLETMELERİNDE FİNANS TEKNİKLERİ

TÜRKÇE ANAHTAR KELİMELER

1. KONAKLAMA İŞLETMELERİ
2. BÜYÜK ÖLÇEKLİ KONAKLAMA İŞLETMELERİ
3. ÇAĞDAŞ FİNANSAL TEKNİKLER
- 4.
- 5.

İNGİLİZCE ANAHTAR KELİMELER

1. HOSPITALITY ORGANIZATIONS'
2. LARGE-SCALE HOSPITALITY ORGANIZATIONS'
3. CONTEMPORARY FINANCIAL TECHNIQUES
- 4.
- 5.

- 1- Tezimden fotokopi yapılmasına izin vermiyorum.
- 2- Tezimden dipnot gösterilmek şartıyla bir bölümünün fotokopisi alınabilir.
- 3- Kaynak gösterilmek şartıyla tezimin tamamının fotokopisi alınabilir.

Yazarın İmzası :

Tarih : 04.04.2005

ÖZET

Günümüzde, ülkeler arasında her alanda olduğu gibi finansal alanda da hızlı bir bütünleşme yaşanmaktadır. Bu bütünleşme sürecine uyum sağlayabilen işletmeler rekabet ortamından geri kalmayarak sürekliliklerini sağlamaktadırlar. Ancak işletmeler için önemli bir girdi olan sermayenin gereksiniminden kaynaklanan finansal sıkıntılar pek çok problemi de beraberinde getirmektedir. İşletmelerin finansmandan kaynaklanan sorunları aşabilmesi için, diğer bir ifade ile yeni finansman imkanlarının yaratılmasında bir çok teknikten yararlanmak mümkündür.

Ülkemizde, işletmelerin bir çoğunun ekonomik ömrü finansal sıkıntılar nedeniyle çok kısa sürmektedir. Bu çerçevede işletmelerin ekonomik ömrünü sürekli kılabilmesi finansal tekniklerden yararlanma imkanlarına bağlıdır. Özellikle turistik konaklama işletmelerinin mevcut finansal tekniklerden yararlanması son yıllarda gözde olan turizm sektörünün önümüzdeki yıllardaki ekonomik etkilerini arttıracaktır.

Bu çalışmanın amacı, Güney Ege- Akdeniz Bölgelerindeki konaklama işletmeleri kapsamında büyük ölçekli konaklama işletmelerinin çağdaş finans tekniklerinden yararlanma imkanlarını değerlendirmektir. Çalışma dört ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde genel olarak turizm kavramı kapsamında konaklama endüstrisi açıklanmaktadır. İkinci bölümde çağdaş finans teknikleri ve işleyiş biçimleri ele alınmaktadır. Üçüncü bölümde konaklama işletmelerinin başvurduğu özel finansman yöntemleri açıklanmaktadır. Son olarak dördüncü bölümde de büyük ölçekli konaklama işletmelerinin çağdaş finansman tekniklerinden yararlanma imkanlarını araştırmak amacıyla, Güney Ege- Akdeniz Bölgelerindeki konaklama işletmeleri kapsamında büyük ölçekli konaklama işletmelerinin yöneticilerine yönelik tutum araştırmasının sonuçlarına yer verilmiştir.

ABSTRACT

As in every field, nowadays, a rapid integration among countries has been experienced in the field of finance. Those organizations which can adopt themselves into this integration process can maintain their existences by not falling behind in the competitive environment. However, financial problems stemming from the capital requirement which is an important asset for organizations cause many other problems. It is possible for organizations to exploit many techniques to get over problems stemming from finance; namely, to create new financial opportunities.

In our country, many of the organizations are short-lived due to financial problems. In this respect, organizations' making their economic lives sustainable depends on possibilities of drawing on financial techniques. In particular, exploitation of existing financial techniques by hospitality organizations will improve their financial strengths within tourism sector which has been highly in favour recently.

The aim of this study is to evaluate the possibilities of large-scale hospitality organizations in exploiting the contemporary financial techniques within the context of hospitality organizations in Aegean and Mediterranean regions. The study consists of four main chapters. In the first chapter, in general, hospitality industry is described within the concept of tourism. In the second chapter, contemporary financial techniques and their functioning are dealt with. In the third chapter, special financial techniques drawn on by hospitality organizations are explained. In the fourth section, the results of attitude survey applied to the managers of some large-scale hospitality organizations operating in South Aegean and Mediterranean regions for the purpose of investigating the possibilities of large-scale organizations to exploit contemporary financial techniques are included.

ÖNSÖZ

Çağdaş finansman teknikleri gelişen global dünyada işletmelerin finansman sorununu çözmeye kullandığı en önemli araçlardan biridir. Özellikle turizm sektörü açısından çağdaş finansman tekniklerinin kullanımının artması sermaye gereksinimi ve yatırım sorununu önemli derecede çözecektir. Bu bağlamda Büyük Ölçekli Konaklama İşletmelerinin Çağdaş Finansman Tekniklerinden Yararlanma İmkânını değerlendirmesi amacıyla yapılan bu çalışmada çağdaş finans teknikleri ve işleyiş biçimleri ele alınarak büyük ölçekli konaklama işletme yöneticilerinin bu konudaki tutumları ölçülmüştür.

Çalışmanın hazırlanmasında bilgi ve birikimleri ile bana yön veren sayın danışmanım Yrd. Doç. Dr. Erkan POYRAZ' a, yüksek lisans öğrenimim boyunca her türlü manevi desteğini benden esirgemeyen sayın Bölüm Başkanımız Prof. Dr. Recep ŞENER'e, istatistiki çalışmalarında bana yardımcı olan sayın Prof. Dr. Erdoğan GAVCAR'a çalışmaya destek veren tüm işletme yöneticilerine, katkılarını esirgemeyen arkadaşlarıma ve son olarak da her türlü desteklerini benden esirgemeyen Aileme teşekkürlerimi sunarım.

Kemal ENGİN

01.04.2005

İÇİNDEKİLER

ÖZET

ABSTRACT

ÖNSÖZ

GİRİŞ..... 1

BİRİNCİ BÖLÜM

1. TURİZM KAVRAMI KAPSAMINDA KONAKLAMA ENDÜSTRİSİ 3

- 1.1. Turizmin Tanımı 3
- 1.2. Turizmin Özellikleri..... 4
- 1.3. Turizm Endüstrisi..... 5
 - 1.3.1. Turizm Endüstrisinin Bölümleri 7
 - 1.3.2. Turizm Endüstrisinin Yapısı 8
- 1.4. Turizmin Sınıflandırılması 9
 - 1.4.1. Turistin Geldiği Yere Göre Turizm..... 9
 - 1.4.2. Turist Sayısı Açısından Turizm 10
 - 1.4.3. Katılanların Amacına Göre Turizm 11
 - 1.4.4. Seçilen Zaman Açısından Turizm 13
 - 1.4.5. Katılanların Yaşına Göre Turizm..... 14
 - 1.4.6. Katılanların Sosyo-Ekonomik Durumlarına Göre Turizm..... 15
- 1.5. Turizmde Konaklama İşletmeleri..... 15
 - 1.5.1. Turistik Konaklama Tesisleri 15
 - 1.5.1.1. Konaklama Endüstrisi 16
 - 1.5.1.2. Konaklama İşletmelerinin Ölçek Bakımından Sınıflandırılması 18
 - 1.5.1.2.1. Çok Küçük Konaklama İşletmeleri..... 18
 - 1.5.1.2.2. Orta ve Küçük Ölçekli Konaklama İşletmeleri..... 19
 - 1.5.1.2.2.1. Orta ve Küçük Konaklama İşletmelerinin Üstünlükleri..... 19

1.5.1.2.2.2. Orta ve Küçük Konaklama İşletmelerinin Sakıncaları	20
1.5.1.2.3. Büyük Konaklama İşletmeleri	20
1.5.1.2.3.1. Büyük Konaklama İşletmeleri Üstünlükleri.....	21
1.5.1.2.3.1.1. Büyük Konaklama İşletmelerinin Finansal Üstünlükleri	21
1.5.1.2.3.1.2. Büyük Konaklama İşletmelerinin Satın Alma Gücü Bakımından Üstünlükleri	22
1.5.1.2.3.1.3. Büyük Konaklama İşletmelerinin Tüketici Piyasasına Girmek ve Reklâm Yapmak Bakımından Üstünlükleri	22
1.5.1.2.3.1.4. Büyük Konaklama İşletmelerinin Yönetim Bakımından Üstünlükleri.....	23
1.5.1.2.3.2. Büyük Konaklama İşletmelerinin Sakıncaları	24
1.5.2. Turistik Olmayan Konaklama Tesisleri	26
1.6. Turizmin Ekonomik Etkileri	26
1.6.1. Turizmin İstihdam Üzerindeki Etkisi	29
1.6.2. Turizmin Milli Gelir Üzerine Etkisi.....	31
1.6.3. Turizmin GSMH İçindeki Yeri	32
1.7. Turizmin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Yıllara Göre Dağılımı.....	33
1.8. Konaklama İşletmelerinde Finans Teknikleri	34
1.8.1. Turizm İşletmelerinde Finansman.....	35
1.8.1.1. Turizm İşletmelerinde Başvurulan Finansman Yöntemleri	35
1.8.1.1.1. Özkaynaklar	35
1.8.1.1.2. İpotek Kredileri	36
1.8.1.1.3. Finansal Kiralama Yöntemi	37
1.8.1.1.4. Kısa Dönemli Ticari Kredi.....	38
1.8.1.1.5. Satma ve Geri Kiralama Yöntemi.....	39
1.8.1.1.6. Satana Kiralama Ve İpotek Karşılığı Kredi Yöntemlerinin Birlikte Kullanılması.....	39
1.8.1.1.7. Condominium Yöntemi.....	39
1.8.1.1.8. İmtiyaz Sistemi (Franchising).....	40
1.8.1.1.9. Kamu Kesimi Tarafından Sağlanan Kolaylıklar Ve Krediler	41

İKİNCİ BÖLÜM

2. ÇAĞDAŞ FİNANS TEKNİKLERİ VE İŞLEYİŞ BİÇİMLERİ.. 42

2.1. Leasing (Finansal Kiralama) Yoluyla Finansman	42
2.1.1. Leasing' e Konu Olan Mallar.....	45
2.1.2. Leasing Yöntemleri.....	48
2.1.2.1. Yurt İçi Leasing	48
2.1.2.1.1. İthalatsız Yurt İçi Leasing.....	48
2.1.2.1.2. İthalatçı Yurt İçi Leasing	50
2.1.2.2. Uluslararası Leasing.....	51
2.1.3. Leasing' in Avantajları ve Dezavantajları.....	52
2.1.3.1. Leasing' in Avantajları.....	52
2.1.3.2. Leasing' in Dezavantajları	54
2.2. Factoring Yoluyla Finansman.....	54
2.2.1. Factoring Yöntemleri	56
2.2.1.1. İskonto Esasına Göre Peşin Ödemeli Factoring.....	57
2.2.1.2. Vade Esasına Göre Uygulanan Factoring	57
2.2.1.3. Full Servis-Rücu Edilemez (Geri Dönülemez) Factoring.....	58
2.2.1.4. Full Servis-Rücu Edilebilir (Geri Dönülebilir) Factoring.....	59
2.2.1.5. Yurt İçi (Yerel) Factoring.....	59
2.2.1.6. Yurt Dışı (İhracat) Factoring.....	61
2.2.2. Factoring' in Avantajları ve Dezavantajları.....	61
2.2.2.1. Factoring' in Avantajları.....	62
2.2.2.2. Factoring' in Dezavantajları.....	63
2.3. Forfaiting Yoluyla Finansman	63
2.3.1. Forfaiting süreci	66
2.3.2. Forfaiting Yoluyla Finansmanın Avantaj ve Dezavantajları	67
2.3.2.1. İhracatçı Açısından Avantaj ve Dezavantajlar.....	68
2.3.2.1.1. İhracatçı Açısından Avantajlar.....	68
2.3.2.1.2. İhracatçı Açısından Dezavantajları.....	69

2.3.2.2. İthalatçı Açısından Avantaj ve Dezavantajları	69
2.3.2.2.1. İthalatçı Açısından Avantajları	69
2.3.2.2.2. İthalatçı Açısından Dezavantajlar	69
2.3.2.3. Forfaiter Açısından Avantaj ve Dezavantajları.....	70
2.3.2.3.1. Forfaiter Açısından Avantajları	70
2.3.2.3.2. Forfaiter Açısından Dezavantajları	70
2.3.2.4. Garantör Açısından Avantaj ve Dezavantajları.....	71
2.3.2.4.1. Garantör Açısından Avantajlar	71
2.3.2.4.2. Garantör Açısından Dezavantajı.....	71
2.4. Risk Sermayesi Yoluyla Finansman	71
2.4.1. Risk Sermayesi Modelinin Özellikleri	73
2.4.2. Risk Sermayesi Finansman Tekniğinin Kullanım Alanı	75
2.5. Opsiyon Yoluyla Finansman	75
2.5.1. Opsiyon Tarafları	76
2.5.2. Opsiyon Çeşitleri.....	77
2.5.2.1. Satın Alma Opsiyonu	77
2.5.2.2. Satma Opsiyonu	77
2.5.3. Opsiyonların Kullanım Alanları.....	77
2.6. Forward Yoluyla Finansman.....	78
2.6.1. Forward Sözleşmelerinin Özellikleri	79
2.6.2. Forward İşlemlerinde Taraflar	79
2.6.2.1. Riskten Korunmak İsteyenler.....	79
2.6.2.2. Spekülatörler	80
2.6.2.3. Arbitrajcılar	80
2.6.3. Forward İşlemlerinin Yararları	80
2.6.4. Forward Sözleşmelerinin Çeşitleri.....	81
2.7. Futures Yoluyla Finansman	81
2.7.1. Futures' un Temel Özellikleri	83
2.7.2. Futures Sözleşme Çeşitleri	83
2.7.2.1. Futures Döviz Sözleşmeleri	84
2.7.2.2. Futures Faiz Sözleşmeleri	84
2.7.2.3. Futures Endeks Sözleşmeleri	84

2.7.3. Futures, Forward ve Opsiyon Sözleşmeleri Arasındaki Farklar	85
2.8. Swap Yoluyla Finansman	86
2.8.1. Swap Yoluyla Finansmanın İşleyişi ve Taraflar	87
2.8.2. Swap Yoluyla Finansmanın Amaçları	88
2.8.3. Swap Çeşitleri	88
2.8.3.1. Faiz Swapları.....	88
2.8.3.1. Döviz (Para) Swapları.....	89
2.9. Barter Yoluyla Finansman	89
2.9.1. Barter' ın İşleyişi.....	91
2.9.2. Barter Yoluyla Finansmanın Avantajları	92

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. BÜYÜK ÖLÇEKLİ KONAKLAMA İŞLETMELERİNİN ÇAĞDAŞ FİNANS TEKNİKLERİNDEN YARARLANMA İMKÂNLARININ TESPİTİ İÇİN YÖNETİCİ TUTUMLARININ ARAŞTIRILMASI..... 94

3.1. Araştırmanın Kapsamı	94
3.2. Araştırmanın Yöntemi.....	94
3.2.1. Araştırmanın Amacı	94
3.2.2. Ön Çalışma.....	97
3.2.3. Araştırmanın Örneklemi.....	97
3.2.4. Araştırmada Kullanılan Anket Formları	97
3.2.5. Araştırma Bulgularının Analizi.....	99
3.2.5.1. Anketi Cevaplayanlarla İlgili Tanıtıcı Bilgiler ve İşletmelerin Doluluk Oranı	99
3.2.5.2. Çağdaş Finans Tekniklerini Kullanma İmkanlarına İlişkin Verilerin Analizi.....	101
3.2.5.3. Hipotezler ve Analizleri	107

SONUÇ..... 120

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: Turizmin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Yıllara Göre Dağılımı.....	34
Tablo 2: Türkiye’ de Finansal Kiralamanın 2004 Yılı İtibariyle Mal Gruplarına Göre Dağılımı.....	46
Tablo 3: Türkiye’ de 2004 Yılı İtibariyle Sektörlere Göre Finansal Kiralamanın Dağılımı...	47
Tablo 4: Forfaiting ve Factoring’ in Karşılaştırması.....	65
Tablo 5: Futures, Forward ve Opsiyon Sözleşmeleri Arasındaki Farklar.....	85
Tablo 6: Ankete Katılanların Cinsiyet Dağılımı	99
Tablo 7: Ankete Katılanların Eğitim Durumu Dağılımı.....	99
Tablo 8: Ankete Katılanların İşletmedeki Pozisyonlarına Göre Dağılımı	100
Tablo 9: Ankete Katılanların Turizm Sektöründeki İş Tecrübesine Göre Dağılımı.....	100
Tablo 10: İşletmenin 2004 Yılı Doluluk Oranına Göre Dağılımı.....	101
Tablo 11: Bütün Çağdaş Finans Tekniklerini Bilinmesi Konusundaki Tutumların Dağılımı.....	101
Tablo 12: Çağdaş Finansman Tekniklerindeki Gelişmelerden Sürekli Haberdar Olunması Konusundaki Tutumların Dağılımı.....	102
Tablo 13: Yatırım Kararı Alırken Çağdaş Finansman Tekniklerinin Dikkate Alınması Konusundaki Tutumların Dağılımı	102
Tablo 14: Çağdaş Finansman Tekniklerinden Yararlanma İmkânı Projeye Göre Değil Şahsa Göre Yapılmakta Konusundaki Tutumların Dağılımı	103
Tablo 15: Bürokratik İşlemlerin Yoğunluğu Nedeniyle Çağdaş Finansman Tekniklerini Kullanamıyorum Konusundaki Tutumların Dağılımı.....	103
Tablo 16: Çağdaş Finansman Tekniklerinin Kullanılması İçin Teşvikler Arttırılmalıdır Konusundaki Tutumların Dağılımı.....	104

Tablo 17: Ülkemizde Kullanma İmkânı Olan Finansman Tekniklerinin Yasal Alt Yapısı Yeterli Olmaması Konusundaki Tutumların Dağılımı.....	104
Tablo 18: Finansal Kuruluşlar Finansman Teknikleri Konusunda Sürekli Bilgilendirme Yapar Konusundaki Tutumların Dağılımı Performans Değerlendirme Yetkililerce Tehdit Unsuru Olarak Kullanıldığı Konusundaki Düşünceler.....	105
Tablo 19: Vadeli İşlemler Piyasanın Açılmasıyla Kullanabileceğim Finansal Tekniklerin Artacağını Düşünüyorum Konusundaki Tutumların Dağılımı	105
Tablo 20: Ülkemizdeki Ekonomik Belirsizlik Nedeniyle Oluşan Riskten Korunmak İçin Çağdaş Finansman Tekniklerini Kullanırım Konusundaki Tutumların Dağılımı.....	106
Tablo 21: Çağdaş Finansman Tekniklerden Yararlanmak Ayrıca Bir Maliyet Unsurudur Konusundaki Tutumların Dağılımı	106
Tablo 22: Çağdaş Finansman Teknikleri Finansal Denetimi Şeffaflaştırdığı İçin Kullanamıyorum Konusundaki Tutumların Dağılımı.....	107
Tablo 23: Fona İhtiyacı Olduğu Anda İstedığı Çağdaş Finansman Tekniklerinden Yararlanma Konusundaki Tutumların Dağılımı	107
Tablo 24: Hipotez 1 Analiz Tabloları.....	108
Tablo 25: Hipotez 2 Analiz Tabloları.....	109
Tablo 26: Hipotez 3 Analiz Tabloları.....	110
Tablo 27: Hipotez 4 Analiz Tabloları.....	111
Tablo 28: Hipotez 5 Analiz Tabloları.....	112
Tablo 29: Hipotez 6 Analiz Tabloları.....	113
Tablo 30: Hipotez 7 Analiz Tabloları.....	114
Tablo 31: Hipotez 8 Analiz Tabloları.....	115
Tablo 32: Hipotez 9 Analiz Tabloları.....	116
Tablo 33: Hipotez 10 Analiz Tabloları.....	117
Tablo 34: Hipotez 11 Analiz Tabloları.....	118
Tablo 35: Hipotez 12 Analiz Tabloları.....	119

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Turizmin Kısımları.....	7
Şekil 2: Turizm Endüstrisinin Yapısı.....	8
Şekil 3: İthalatsız Yurtiçi Kiralama Aşamaları.....	49
Şekil 4: Forfaiting Süreci.....	67

GİRİŞ

Bu çalışma, Güney Ege- Akdeniz Bölgelerindeki konaklama işletmeleri kapsamında büyük ölçekli konaklama işletmelerinin çağdaş finans tekniklerinden yararlanma imkanlarını değerlendirmek ve büyük ölçekli konaklama işletmeleri yöneticilerinin bu konudaki tutumlarını ölçmek amacıyla yapılmıştır.

İşletmeler için önemli bir girdi olan sermayenin gereksiniminden kaynaklanan finansal sıkıntılar pek çok problemi de beraberinde getirmektedir. İşletmelerin finansmandan kaynaklanan sorunları aşabilmesi, diğer bir ifade ile yeni finansman imkanlarının yaratılmasında bir çok teknikten yararlanmak mümkündür.

İşletmelerin fırsatları öngören ve tehditlere kalkan oluşturan stratejik hamleleri gerçekleştirerek rekabet avantajı elde edebilmesi işletmenin finansal yapısına bağlıdır. Bu bağlamda işletme finansal yapısını oluştururken finansal teknikleri çok iyi tanımalı ve bunların en uygun olanını kullanabilmelidir.

Turizm sektöründe konaklama işletmeleri ülkemize önemli ekonomik etkiler sağlamaktadır. Bu etkilerin sürekliliğinin sağlanabilmesi konaklama işletmelerinin önemli bir girdisi olan sermayenin karşılanmasına bağlıdır. Konaklama işletmelerinin sermaye ihtiyacının giderilmesinden finansal teknikler önemli bir araçtır.

Bu amaçla, çalışmanın birinci bölümünde turizm kavramı kapsamında konaklama endüstrisi ele alınmıştır. Kavramsal çerçeve içerisinde turizmin tanımı, turizmin özellikleri, turizm endüstrisi, turizm sınıflandırılması, turizmde konaklama işletmelerine yer verilmiştir. Ayrıca turizmin Türkiye ekonomisindeki yeri ve konaklama işletmelerinde başvurulan finansman yöntemlerine değinilerek, bu yöntemler de ayrı ayrı açıklanmıştır.

İkinci bölümde, çağdaş finans teknikleri ve işleyiş biçimleri incelenmeye çalışılmıştır. Çağdaş finans tekniklerinden leasing, factoring, forfaiting, risk sermayesi, opsiyon, forward, futures, swap ve barter ayrı ayrı ele alınmıştır.

Üçüncü bölümde, Ülkemizdeki büyük ölçekli konaklama işletmeleri yöneticilerinin çağdaş finansman tekniklerinden yararlanma imkânını tespit etmek amacıyla tutum araştırması çalışmasına yer verilmiştir.

Tutum araştırmasında, bilgiye kolay ulaşılması ve zamandan tasarruf sağlaması nedeniyle “anket” yöntemi kullanılmasının yanında araştırma yöntemine destek olarak görüşme yöntemi de kullanılmıştır. Anket çalışmasıyla elde edilen veriler “SPSS” paket programında değerlendirilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. TURİZM KAVRAMI KAPSAMINDA KONAKLAMA ENDÜSTRİSİ

1.1. Turizmin Tanımı

Turizmin evrensel kabul görmüş bir tanımı yoktur. Zira, bir turist ve turizm endüstrisinin nelerden oluştuğu hâla tartışma konusudur¹.

Turizm kelimesinin anlamını tanımlamaya çalışırken dikkat edilecek ilk unsur; hareket ve geri dönüş olayıdır². İngilizce' deki 'touring' ve 'tour' deyimlerinden türeyen bu kelimenin kökenini Latince' de dönme hareketini ifade eden "tornus" sözcüğü oluşturmaktadır. "Tour" dairesel bir hareketi, bazı site ve yörelerin ziyaretini, iş ve eğlence amacıyla yapılan yer değiştirme hareketini ifade etmektedir. "Touring" deyimini ise, zevk için yapılan, eğitsel ve kültürel özellikler gösteren seyahatler için kullanılır³. Türkçe' de ise "seyyah" kelimesi "turist", "seyahat" kelimesi ise "turizm" deyimlerinin karşılığıdır. Her ne kadar "turist", "turizm", "turistik" kavramları ilk kez İngilizler tarafından kullanılmışsa da ana dilimize bu deyimler, Fransızca' dan gelip yerleşmiş ve tutunmuşlardır⁴.

Turizmin ilk tanımı 1905 yılında E. Guyar-Freuler tarafından yapılmıştır. Yazdığı bir kitapta Freuler modern turizmi, gittikçe artan dinlenme ve hava değişimi ihtiyacına, doğal güzelliklerin aranmasına ve duyulan zevke, ticaretin ve endüstrinin gelişmesine, ulaştırma araçlarının mükemmelleşmesi sonucu olarak insan topluluklarının çeşitli ilişkiler kurmalarına dayanan, çağımızın önemli bir olayıdır, şeklinde tanımlamıştır⁵.

¹ COLİN, Hunter, Howard Green, Tourism and The Environment, Routledge, London, 1996, s:1.

² SEZGİN, Mesut, Genel Turizm (Turistik Kavramlar-Ekonomi-Pazarlama-Turizm Mevzuat), Ankara, 1995, s. 3.

³ AKAT, Ömer, Pazarlama Ağırlıklı Turizm İşletmeciliği, Ekin Kitabevi, Bursa, 1997, s.2-3.

⁴ ÖZDEMİR, Mehmet, Turizmin Türkiye'nin Sosyo-Ekonomik Yapısına Etkileri, Ankara, 1992, s.19.

⁵ ÇORUH, Selahattin, Genel Turizm Bilgisi, Güven Matbaası, Ankara, 1979, s.8.

Öznesini insanın teşkil ettiği turizm şimdiye kadar bir çok uzman ve bilim adamı tarafından tanımlanmaya çalışılmıştır. Ancak bugüne kadar en çok sözü edilen ve OECD tarafından da benimsenen tanım Walter Hunziker' in 1941 yılında yaptığı tanımdır. Bu tanıma göre turizm, para kazanma amacına dayanmayan ve devamlı kalış biçimine dönüşmemek kaydıyla, yabancıların bir yerde konaklamalarından ve bir yere seyahatlerinden doğan olay ve ilgilerin tümüdür⁶.

Çok yönlü bir olay ve sektör olarak turizm, insanların sürekli konutlarının bulunduğu yer dışında, sürekli olarak yerleşmemek, sadece para kazanmak ve politik ya da askeri bir amacı izlememek üzere; serbest bir ortam içinde, iş, merak, din, sağlık, spor dinlenme, eğlence, kültür, deneyim kazanma amacıyla ya da dost ve akraba ziyareti, kongre ve seminerlere katılmak gibi nedenlerle, kişisel, ya da toplu olarak yaptıkları seyahatlerden, gittikleri yerlerde 24 saati aşan ya da o yerin bir konaklama tesisinde en az bir geceleme süresiyle konaklamalarından ortaya çıkan iş ve ilişkileri kapsayan bir tüketim olayı, sosyal bir olay, ağır, bütünleşmiş bir hizmet ve kültür sektörüdür⁷.

6086 sayılı Turizm Endüstrisini Teşvik Kanununun 36. Maddesinde de turizm, yerleşmek niyeti olmaksızın hava tebdili yapmak, tedavi edilmek, eğlenip dinlenmek gibi maksatlarla kültür ya da sanat hareketleri nedeniyle toplu ya da, tek olarak yapılan seyahatlerdir şeklinde tanımlanmaktadır⁸.

1.2. Turizmin Özellikleri

Kavramsal olarak turizm olayının beş temel özelliği bulunmaktadır. Bunlar⁹:

- Turizm, bir dizi olay ve ilişkiler bütünüdür. Bu olaylar ve ilişkiler biri tarafından belirlenemez.

⁶ ÜRGER, Savaş, Genel Turizm Bilgisi, Akdeniz Üniversitesi, Antalya, 1992, s.10.

⁷ ÖZDEMİR, Mehmet, a.g. e., 1992, s.19.

⁸ ÖZDEMİR, Mehmet, a.g. e., 1992, s.19.

⁹ BURKART, A.J. ve S. MEDLIK, Tourism: Past, Present and Future, 2nd. ed., Heinemann Professional Pub., Oxford, 1981, s. 42-43.

- Bu olaylar ve ilişkiler, çeşitli yerlere seyahat eden insanların hareketlerinden ve konaklamalarından kaynaklanır. Bu özellik, konunun bir dinamik boyutu -seyahat- ile statik boyutu -konaklama- olduğunu ortaya koymaktadır.
- Seyahat ve konaklama, normal olarak yaşanan ve çalışılan yerlerin dışındaki yerlerde olmaktadır. Böylelikle, seyahat edilen ve konaklanan yerlerde buralarda yaşayan ve çalışan insanlarınkinden farklı faaliyetler ortaya çıkmaktadır.
- Seyahatler, geçici ve kısa dönemli bir nitelik taşımaktadır. Seyahate çıkan kişinin birkaç gün, hafta ya da ay içerisinde geriye dönme niyeti bulunmaktadır.
- Ziyaret edilen yerlerde kazanç sağlamaya yönelik çalışma söz konusu değildir. Turizm, iş bulmak ya da, iş kurmak gibi amaçlarla ilişkili değildir.

1.3. Turizm Endüstrisi

Turizm endüstrisi bütünüyle doğal kaynaklar üstüne oturur. Bu temelin, turistler için yararlı ve çekici her yerde rastlanmayan doğal güzellikleriyle diğerlerine tercih edilen ve taticilerin duygularını harekete geçiren albenisi olan özellikler taşıması gerekir¹⁰.

Turizm endüstrisi, tarım ve sanayi gibi diğer endüstrilerden girdi alan ve hizmet bankacılık ve ticaret gibi sektörlere de girdi veren bir endüstri olarak görünmektedir. Turizm endüstrisinin hizmet bağımlılığı ilişkisi de vardır¹¹. Turizm endüstrisi bir bütündür. Bu bütünlük, içinde endüstriyi oluşturan unsurlar karşılıklı olarak birbirlerini etkiler. Birinin başarısı veya başarısızlığı tüm sektörü etkiler¹².

¹⁰ ERDOĞAN, Harun, a.g.e., 1995, s:21.

¹¹ OLALI, Hasan, KORZAY, Meral, Otel İşletmeciliği, İşletme Fakültesi Yayın No: 109, Yön Ajans, 1989, s:3.

¹² USTA Öcal, Turizm, Sömbül Basımevi, İstanbul, 1988, s.19-20.

Turizm olayının gelişmesi, genişlemesi, ulusal ve uluslararası önem kazanması sektörel olarak bir takım özelliklerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu özellikler de ¹³:

- Turizmde üretilen mal ve hizmetler üretildikleri yerde tüketime sunulurlar. Turizm sektöründe müşteri, mal ve hizmetin üretildiği yerde tüketimde bulunur.
- Turizm sektörünün ürettiği mal ve hizmetlerin tüketilebilmesi boş zamanın yaratılması ile mümkündür.
- Turizm sektörü içinde görev yapan seyahat acentaları ile tur operatörleri arz ve talebi dengelemede önemli rol oynarlar.
- Turizmde talebin artışına cevap verecek arzın sunuluşu uzun bir süreyi gerektirir.
- Turizm olayına katılacak kişilerin karar vermeleri birçok dürtülerin etkisi ile oluşacağından, karar süresi uzun bir zamanı gerektirir.
- Turizm hareketleri, yılın belirli aylarında yoğunluk kazanmakta ve turist kabul eden ülkelerde söz konusu aylarda hareketlilik artmaktadır.
- Ülkelerde turistik özellik arz eden yerler, arazi üzerinde dengesiz bir dağılıma neden olduğundan, turistik yoğunlaşmada turistik özellik arz eden bu alanlarda görülmektedir. Ayrıca ülkelerdeki turizm trafiği lokal bir görünüm arz etmektedir.

Talep yapısının doğası nedeniyle turizm; pek çok iş kolu ve değişik aktivitelerden oluşan karma bir endüstridir. Onu oluşturan değişik kısımların birbirleriyle ahenkli bir biçimde çalışması henüz sağlanamamıştır¹⁴. Turizm endüstrisi, düzensiz bir biçimde biraraya gelmiş farklı parçaların oluşturduğu karmaşık bir yapıya sahiptir ve bunlar çoğu zaman birbirinden bağımsız olarak çalışırlar. Eğer birlikte çalışıyorlarsa, bu çoğu zaman sınırlı amaçlar içindir. Turistik ürünün bileşik ürün niteliğinde olması ve standartlaştırma yapılması çok azdır¹⁵,

¹³ ÜRGER, Savaş, a. g. e. , 1992, s.10.

¹⁴ ERDOĞAN, Harun, a.g.e., 1995, s:22-24.

¹⁵ HACIOĞLU, Necdet, Turizm Pazarlaması, Uludağ Üniversitesi Basım Evi, Bursa, 1991, s:42.

özellikleri turizm endüstrisinin yukarıda belirtilen yapısından kaynaklanmaktadır. Gelişen turizm endüstrisi birtakım sorunları da beraberinde getirmiştir. Sorunların önemli bir bölümü endüstrinin kendi yapısından kaynaklanmakta ve gelişme düzeni ile birlikte ortaya çıkmış sorunlardan oluşmaktadır. Pazarlama, planlama, çevre sorunları, turizm endüstrisinin ana sorunlarıdır¹⁶.

1.3.1. Turizm Endüstrisinin Bölümleri

Turizm endüstrisi dört bölümden oluşur. Bunlar ulaştırma, konaklama, alışveriş ve etkinliklerdir. Turizm endüstrisinin esas kısımları Şekil 1'de ayrıntılı biçimde gösterilmiştir.



Şekil 1: Turizmin Kısımları

Kaynak : Erdoğan, Harun, Ekonomik, Sosyal, Kültürel, Çevresel Yönleri İle Uluslararası Turizm, Uludağ Üniversitesi Yayınları, Bursa, 1995, s:21.

¹⁶ KOZAK, Nazmi, AKOĞLAN, Meryem, KOZAK, Metin, Genel Turizm, İlkeler- Kavramlar, 3. Basım, Turhal Kitabevi, Ankara, 1997, s:106.

Turizm endüstrisinde dikey ve yatay entegrasyonlar oluşabilmektedir. Dikey entegrasyon, endüstrinin farklı faaliyet alanlarında hizmet veren organizasyonların tek bir çatı altında birleşmesi girişimidir. Örnek, tur operatörlerinin, seyahat acentalarının yönetimine ek geçirmesi, hava yolu ve gemi şirketleri ile oteller satın alması gibi. Yatay entegrasyon, turizm endüstrisinin aynı alanda faaliyette bulunan organizasyonlarının birleşmesidir. Hava yollarının birbirleriyle birleşmesi gibi. Birleşen şirketler, rekabet güçlerini arttırmaları ve birbirini bütünleyen ürünler sunarlar¹⁸.

1.4. Turizmin Sınıflandırılması

Turizm olayı, turistin geldiği yer, turist sayısı, turizmin amacı, seçilen zaman, katılanların yaşı ve turizmin sosyolojik niteliği kriterlerine göre sınıflandırılır¹⁹.

1.4.1. Turistin Geldiği Yere Göre Turizm

Turistin geldiği yere göre turizm iç ve dış turizm olarak ikiye ayrılır.

- **İç Turizm**

İç turizmde sürekli yaşadıkları yerlerden ayrılan kişiler, kendi ülkeleri içindeki diğer bölgelere ya da kentlere seyahat etmektedirler. Pasaport ve vize gibi izin belgeleri, yabancı dil bilgisi ve döviz gerektirmeyen iç turizm, ulusal gelirin bölgeler arası dağılımına önemli bir katkı sağlar.

- **Dış Turizm (Uluslararası Turizm)**

Dış turizm ise yaşanılan ülke dışında bir ülkeye seyahati ifade eder. İç turizmle arasındaki en önemli fark; yabancı dil, döviz ve pasaport gibi bazı engeller doğurmasıdır. Dış turizm, ödemeler dengesi üzerindeki

¹⁸ ERDOĞAN, Harun, a.g.e., 1995, s: 25.

¹⁹ BURKART, A.J. ve S. MEDLIK, a. g. e., 1981, s. 43-47.

etkileri açısından kendi içinde, dış aktif turizm (yabancıların bir ülkeye seyahati) ve dış pasif turizm (yerleşiklerin dış ülkelere seyahati) olmak üzere ikiye ayrılabilir. Dış aktif turizm ülkeye döviz girişi sağladığından ödemeler dengesi üzerinde olumlu, dış pasif turizm ise, döviz çıkışına yol açtığından ödemeler dengesi üzerine olumsuz etkiler doğurur.

1.4.2. Turist Sayısı Açısından Turizm

Turist sayısı açısından turizm de bireysel, kitle ve grup olmak üzere üçe ayrılır.

- **Bireysel (Ferdî) Turizm**

İnsanlar, yeni yerler görme macera arama veya buna benzer nedenlerle turizme bireysel olarak katılmaktadır. Ferdî olarak turizme katılanlar sosyolojik açıdan bir değerlendirmeye alındığında, bunların genellikle zengin sınıflardan gelen gençler, çoğu kez öğrenciler ya da okulu yeni bitirmiş kimseler olduğu görülmektedir.²⁰

- **Kitle Turizmi**

İnsanların turizme geniş ölçüde büyük kitleler halinde katıldıkları turizm çeşididir. 1950'li yıllardan sonra gözlenmeye başlayan bu turizm günümüzün çeşitli turizm hareketlerinin belirleyicisi durumundadır. Çünkü günümüzde tümüyle kitle turizmi hareketleri söz konusudur. Kitle turizminin en tipik özelliği, insanların daha çok paket turları tercih etmeleridir²¹.

- **Grup Turizmi**

Burada çeşitli sosyolojik grupların turizme birlikte katılmaları söz konusudur. Dernek üyeleri, öğrenci grupları, meslek organlarının katılımı

²⁰ DOĞAN, H. Zafer, Turizmin Sosyo-Kültürel Temelleri, İzmir, 1987, s.81.

²¹ KOZAK, N., AKOĞLAN, Meryem, KOZAK, M., Genel Turizm, İlkeler- Kavramlar, 3. Basım, Turhal Kitabevi, Ankara, 1997, s: 9.

ile gerçekleştirilen bu turizm çeşidinde en az kişi sayısı 11 ile 16 arasındadır²².

1.4.3. Katılanların Amacına Göre Turizm

Seyahat amacına göre turizm çeşitleri de şunlardır²³.

- **Deniz Turizmi**

Talebin en fazla olduğu turizm türüdür. Burada kişilerin deniz-kum-güneş üçlemesiyle açıklanan amaçla turizme katıldığı görülmektedir. Pek çok ülkede turizm denilince, akla ilk gelen deniz turizmi olmaktadır.

- **Kongre Turizmi**

Dünyada son yıllarda gelişmekte olan turizm türleri arasında kongre turizmi de gelmektedir. Her kongre bir turistik hareket nedenidir. Her yıl giderek artan kongre organizasyonları, bu turizm türünün geleceğinin de oldukça parlak olduğunu göstermektedir.

- **Sağlık Turizmi**

İnsanların sağlık amacıyla tarihin ilk çağlarından beri özellikle termal suların buldukları alanlara gittikleri bilinmektedir. Günümüzde de benzer amaçlarla insanlar termal yönünden değer taşıyan alanlara giderek hastalıklarına çare aramaktadırlar. İlerleyen tıpla birlikte sağlık turizminde önemli bir yol alınmaktadır.

- **Yat Turizmi**

İnsanların yatlarıyla seyahatlerinden doğan bir turizm çeşidi olan yat turizmi, özellikle son yıllarda oldukça önem kazanmıştır.

²² KOZAK, N., AKOĞLAN, Meryem, KOZAK, M., a.g.e., 1997, s: 9.

²³ KOZAK, N., AKOĞLAN, Meryem, KOZAK, M., a.g.e., 1997, s: 9.

- **Mağara Turizmi**

Doğal olarak oluşmuş mağaralara dönük bir turizm çeşididir. İnsan eli değmemiş binlerce mağaranın bulunması, bu turizm türünün gelecekte daha önemli hale geleceğini göstermektedir.

- **Dağ Turizmi**

Dağların temiz ve güzel havasından yararlanmak üzere insanların dağlara yönelik olarak gerçekleştirdikleri turizm türüdür. Dağ turizmi yürüyüş ve tırmanma şeklinde gerçekleştirilebilmektedir. Giderek kirlenen kentlerin yaşanmaz hale gelmesi, dağ turizmi gibi insan ile doğayı yakınlaştıran turizm türlerinin genişlemesine yol açmaktadır.

- **Çiftlik Turizmi**

Kişilerin kırsal kesime olan özlemlerine yönelik olarak 1960'lı yıllardan sonra çiftlik turizmi yaygınlaşmıştır. Burada bir tarım çiftliği havasında turistlere konaklama olanakları sağlanmakta, taze gıda maddeleri sunulmaktadır. Çiftlik turizmine dönük çalışan çiftliklerde kendi aralarında tarımsal amaçlı çiftlikler, tarihi yöre çiftlikleri, çalışma çiftlikleri, sportif ve rekreasyonel çiftlikler, çiftlik orman işletmeleri olmak üzere çeşitlere ayrılmaktadır.

- **Av Turizmi**

Bu turizm çeşidinde avlanmak üzere seyahat eden insanlara dönük hizmetler sunulur. Çoğu durumda görüldüğü gibi avlanacak olan hayvanlar önceden üretme çiftliklerinde beslenir ve daha sonra avlanmaları için doğaya bırakılır. Sonra da bu hayvanlara yönelik av turizmi yapılır.

- **Golf Turizmi**

Golf turizmi, toplumun seçkin insanların gerçekleştirdiği bir turizm türüdür. Golf alanları genellikle orman alanlarının içlerinde ya da yakınlarında yapılırlar.

- **Karavan Turizmi**

Karavan turizmi, daha çok Alman ve İtalyan turistlerin tercih ettikleri, Amerika, Avustralya, Yeni Zelanda ve diğer Avrupa ülkelerinde yaygınlaşan bir tatil biçimidir. Karavanlarla seyahat edilmesi, istenilen yerde konaklamanın sağlanabilmesi yönüyle çekici bir turizm türüdür.

- **Din Turizmi**

Dinî yönden önem taşıyan merkezlere yönelik turizm etkinlikleri dinî turizm kapsamına girmektedir. Bu amaçla Türkiye'de Efes antik kentine ve Hatay'da Hıristiyanlarca kutsal kabul edilen St. Piyer Kilisesi'ne yönelik ziyaretler ile Müslümanların Hac ziyaretleri de birer dinî turizm faaliyetidir. Müslüman, Hıristiyan ve Musevi dünyasının kutsal yerlerine yapılan ziyaretleri kapsamaktadır.

- **Tarih Turizmi**

Tarihsel yönden önem taşıyan bölgelere dönük turizm etkinlikleri tarih turizminin ilgi alanına girmektedir. Din turizmi ve tarih turizmi birçok kaynakta tek bir başlık altında "kültürel turizm" adıyla incelenmektedir.

Yukarıda sayılan turizm çeşitleri yanında bireylerin turizme katılmalarına dönük olarak, Kamp Turizmi, Kano Turizmi, Safari Turizmi, Sualtı Turizmi, Yayla Turizmi, Gol Turizmi, Kültür Turizmi, Kayak Turizmi de sayılabilir.

1.4.4. Seçilen Zaman Açısından Turizm

Yaz ve kış turizmi biçiminde sınıflandırılabilceği gibi turizm hareketlerinin yoğunluğuna bağlı olarak sezon-içi ve sezon dışı turizm biçiminde de ikiye ayrılabilir.

1.4.5. Katılanların Yaşına Göre Turizm

Turizme katılmada etkili diğer bir unsur da insanların yaş durumudur. İnsanların yaş durumu ile turizme katılmaları arasındaki ilişkiye göre turizm, gençlik turizmi, orta yaş turizmi ve üçüncü yaş turizmi olara üçe ayrılır.

- **Gençlik Turizmi**

15–24 yaş grupları arasındaki bireylerin anne, baba veya diğer aile yakınları olmaksızın turizme katılmalarıdır. Genç insanlar psikolojik yapıları itibariyle harekete, maceraya ve değişime daha açıktırlar. Ayrıca gençlerin aile bağlarının ve sorumluluklarının az olması ve konaklama yerlerinin seçiminde çok titiz davranmamaları da bu yaş grubundakilerin seyahat eğilimlerini arttırmaktadır. Gençlik turizmi, genel turizmin aksine, pahalı ve gelişmiş bir üstyapı gerektirmektedir. Gençler kendileri için özel, indirimli, basit, sade ve başka gençlerle buluşabilecekleri konaklama tesisleri istemektedirler.

- **Orta Yaş (Yetişkin) Turizmi**

25–64 yaşları arasındaki insanların turizme katılmalarına verilen isimdir. Bu turizm çeşidinde yer alan bireyler çalışma çağındadır ve genellikle hepsinin birer ailesi bulunmaktadır. Bu sorumluluklar, orta yaş turizmini diğer turizm türlerinden ayıran en önemli etkenlerden birisidir.

- **Üçüncü Yaş Turizmi**

65 ve üzerinde yaşlara sahip olan insanların gerçekleştirdikleri turizm etkinliklerine üçüncü yaş turizmi adı verilmektedir.

1.4.6. Katılanların Sosyo-Ekonomik Durumlarına Göre Turizm

Turizme katılmada etkili olan bir diğer unsurda insanların sahip oldukları toplumsal ve ekonomik durumlarıdır. Buna katılanların sosyo-ekonomik durumlarına göre, turizm sosyal ve selektif (lüks) olmak üzere ikiye ayrılır:

- **Sosyal Turizm**

Sosyal turizm, ekonomik bakımdan zayıf olan kitlelerin birtakım özel önlemler ve kolaylaştırıcılar yolu ile turizm etkinliklerine katılmalarının sağlanmasından doğan bir turizm türüdür²⁴.

- **Selektif (Lüks) Turizm**

Yüksek gelir gruplarına özgü olan turizm biçimidir. Bu turizm çeşidi, ekonomik gücü ve geliri yüksek olan ve toplum içerisinde büyük saygınlık taşıyan kesimlerin turistik etkinliklerini kapsamaktadır²⁵.

1.5. Turizmde Konaklama İşletmeleri

1.5.1. Turistik Konaklama Tesisleri

Turistik Tesisler Yönetmeliği; Turizm Teşvik Kanun' un 37. maddesinin A bendi hükmü uyarınca hazırlanmıştır. Amacı; turizm yatırım ve işletmelerinin geliştirilmesi, günün şartlarına uygun hale getirilmesi, belgeli turizm yatırım ve işletmelerinin asgari niteliklerini belirleyerek bu tesisler arasında standart birliğinin sağlanması ve kalitenin yükseltilmesidir. Turistik konaklama tesisleri, 21.09.2000 tarih ve 24144 sayılı resmi gazetede yayınlanan Turistik Tesisler Yönetmeliği'nin saptadığı standartlara göre sınıflandırılan işletmelerdir. Yönetmelikte otellerin sınıflandırılması:

²⁴ YILMAZ, Yaşar, Sosyal Turizm ve Ülkemizdeki Boyutu, Turizm Yıllığı 1987, T.C Kalkınma Bankası A.Ş. Yayını, Ankara,1989, s: 187.

²⁵ KOZAK, N., AKOĞLAN, Meryem, KOZAK, M., a.g.e., 1997, s: 10.

- Bir yıldızlı oteller (en az 10 oda),
- İki yıldızlı oteller (en az 20 oda),
- Üç yıldızlı oteller(en az 40 oda),
- Dört yıldızlı oteller(en az 80 oda),
- Beş yıldızlı oteller (en az 120 oda),
- Tatil Merkezleri (en az 1250 oda), olarak yapılmıştır.

Yönetmelikte standartları saptanan diğer konaklama işletmeleri;

- Moteller (en az 10 oda),
- Tatil Köyleri (en az 60 oda),
- Pansiyonlar (en az 5 oda),
- Kampinger (en az 30 ünite),
- Apart oteller (en az 10 ünite),
- Hosteller (en az 10 oda),
- Özel tesisler (en az 20 oda)²⁶.

Turistik konaklama tesisleri, Kültür ve Turizm Bakanlığı'nca sınıflandırılır, denetlenir ve fiyatlandırılır.

1.5.1.1. Konaklama Endüstrisi

İnsanlar yerleşik hayata geçtikten sonra, tarihin her döneminde dinî, askerî, siyasî, sağlık, merak vb gibi değişik amaçlarla bir yerden bir başka yerlere gitmişler, seyahat etmişlerdir. Bu gidiş-seyahat boyunca da konaklama ihtiyaçları ortaya çıkmış ve günün ihtiyaçlarına göre konaklama ihtiyacını giderecek yapılar inşa edilmiştir. Geçici veya devamlı olarak yerleşme yerini terk eden kişinin en önemli ihtiyaçlarından biri konaklamadır. Turistik yöreye en yakın ve sıkı bağılılığı olan kurumlardan biri konaklama tesisleridir. Turistik yörenin yabancılar tarafından ziyaret edilebilmesi, orada konaklama imkanının bulunup bulunmaması ile yakından ilgilidir. Diğer bir deyişle; turistik yörenin turizm açısından önemli bir nokta olabilmesi konaklama tesislerinin kapasitesine bağlıdır²⁷.

²⁶ Turizm Tesisleri Yönetmeliği, 18.08.2000 Tarih, 24144 sayılı Resmi Gazete.

²⁷ TOSKAY, Tunca, Turizm Olayına Genel Yaklaşım, Der Yayınları, İstanbul, 1989, s:228.

Konaklama işletmeciliğini diğer işletmelerden ayıran başlıca özellikler şunlardır²⁷:

- Konaklama işletmelerinde sabit yatırım tutarı diğer endüstri kollarına göre toplam yatırım içinde daha büyük yer tutmaktadır.
- Konaklama işletmelerinde üretilen hizmetler stoklanamaz. Üretilen yiyeceklerin en kısa zamanda tüketilmesi gerekir.
- Konaklama işletmelerinde hizmet faktörü ön planda olduğu için emek- yoğun işletme türü sayılırlar.
- Konaklama işletmeleri kuruluşta ve faaliyetlerinin devamında büyük sermayeye gereksinim duyarlar.
- Turizm piyasasında talep, önceden kesin şekilde tahmin edilmesi güç olan ekonomik ve politik koşullara bağlı olduğundan konaklama işletmelerinde risk olasılığı yüksektir.
- Konaklama işletmelerinin doluluk oranı arttıkça, maliyetlerin belirli bir sınıra kadar indirilmesi ve işletme içi optimum kapasiteden faydalanma olanağı vardır.
- Çalışan personelin, özellikle müşteri ile temasta olan personelin anlayışlı ve müşteri psikolojisinden anlayan kimseler olması gerekmektedir.
- Otomasyona dayalı olmaması ve bu işletmelerde çok sayıda personelin istihdamı sosyal sorunların ön plânda yer alması zorunluluğunu doğurur. Çünkü, konaklama endüstrisinin esası insana dayanır.
- Bu işletmeler ulusal turizm pazarının dışına taşan uluslararası turizm piyasasının ihtiyaçlarını da karşılamaya zorunlu olduklarından, hizmetlerin satışı büyük önem arz eder.
- Turizm sektöründe faaliyet gösteren tüm işletmeler, turizm hizmetlerini özelliği gereği, birbirleriyle uyumlu olma, yakın işbirliği ve karşılıklı yardımlaşma içinde bulunma zorunluluğu duyarlar.

²⁷ SARAÇ, S., Konaklama Muhasebesi, Adım Yayıncılık, Ankara, 1989, s. 18.

- Bina, donatım, makineler, aletler gibi sürekli kullanım maddeleri işletmelerin faaliyetlerinde ve bu faaliyetlerin sürekliliğinde önemli bir yer tutar.

Türkiye'de konaklama tesislerinin belgelendirilmesi Kültür ve Turizm Bakanlığı ile yerel yönetimler tarafından yapılmaktadır. Konaklama tesisinin yerel yönetimlerce belgelendirilmesinde yetki, tesis belediye sınırları içerisinde ise belediye başkanlığının, dışında ise o yerin mülki amirinin tasarrufundadır. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nca belgelendirilen konaklama tesislerini turistik; yerel yönetimlerce belgelendirilen tesislerini ise turistik olmayan konaklama tesisleri olarak iki gruba ayırmak mümkündür.

1.5.1.2. Konaklama İşletmelerinin Ölçek Bakımından Sınıflandırılması

Otelcilik işletmesine yatırılan sermaye miktarı, işletmede çalışan işçi sayısı veya belirli bir süre içerisinde otel personeline ödenen ücretlerin toplam miktarı, oda sayısı, sosyal ve kültürel faaliyetlere ayrılan kısımlarla, merasim, ziyafet, restoran, televizyon salonlarının tüm alanı, otel binasının müştemilatından olup, seyahat acentelerine, döviz mübadele bürolarına, kuaförlere, P.T.T., banka ve satış mağazası olarak diğer teşebbüslere kiralanan yerlerin hacmi, işletme ekonomisi anlamında gerçek bir organizasyonun sınırları, başlıca ölçek kriterleridir²⁸.

1.5.1.2.1. Çok Küçük Konaklama İşletmeleri

Çok küçük konaklama işletmeleri, konaklama hizmetini devamlı şekilde iş edinmeyen, hizmetlerin genel olarak 1–5 kişi tarafından görüldüğü, kapasiteleri ile ancak 2-20 turist barındırmağa müsait olan işletmelerdir.

²⁸ OLALI, H., KORZAY, M., Otel İşletmeciliği, İşletme Fakültesi Yayın No: 109, Yön Ajans, 1989, s: 20.

Büyük şehirlerde, kasabalarda veya köylerde ihtiyaç halinde faaliyete geçen ve geçimlerinin yanında konaklama işini ek hizmet olarak gören turistik pansiyonlar da bu guruba dahildir.

Çok küçük konaklama işletmeleri, büyük şehirlerin konaklama potansiyelinin artırılmasında rol oynamaları, turistik hizmetlerin küçük ve nispeten önemsiz yerlere götürülmesini sağlamaları yönünden önemli birer ünedirler. Ancak, bu tür işletmelerin haksız rekabet konusu teşkil etmeleri bakımından onların rantabilitelerinin azalmasında etken olmaları, standartlara uymamaları ve kitle turizminin ihtiyaçlarına cevap verme olanağına sahip olmamaları gözlemlenir²⁹.

1.5.1.2.2. Orta ve Küçük Ölçekli Konaklama İşletmeleri

Turizm sektöründe, orta ve küçük işletmeler arasında özellikleri itibariyle kesin bir ayırım yapılamamakla beraber, 50 ile 100 işçi çalıştıran, 60-100 odayı ihtiva eden konaklama işletmeleri orta işletme, 30-50 işçi çalıştıran, 10-50 odayı ihtiva eden konaklama işletmeleri de küçük işletme olarak kabul edilir.

1.5.1.2.2.1. Orta ve Küçük Konaklama İşletmelerinin Üstünlükleri

- Orta ve küçük konaklama işletmelerinin sermaye ihtiyaçları nispeten az olduğu için, hevesli, dinamik ve ehil girişimcileri yatırıma teşvik ederler; girişimcilerin dinamizmi turizm sektörü için kritik addedilebilecek durumlarda bile işletmeyi ayakta tutma olanağını sağlar.
- İstihdam edilen işçi sayısı büyük işletmelere oranla az olduğundan etkili bir kontrol sistemi uygulanabilir.
- Hiyerarşik kuruluş sistemi, yetkili organların az oluşu, kararların hızla alınışı ve uygulanışı üzerinde etken olur.
- Turizm sektörünün zevk ve istekleri daha yakından izlenerek kalite

²⁹ OLALI, H., KORZAY, M., Otel İşletmeciliği, İşletme Fakültesi Yayın No: 109, Yön Ajans, 1989, s: 40

arayan müşterilerin istekleri kolaylıkla karşılanır. Bu işletmeler özellikle batı memleketlerinde geçmişte olduğu gibi daima yüksek seviyede servis, yemek, içki, zevkli, samimi ve kibar bir atmosfer temin ederler. Bu nedenle onların azalan oda gelirlerini yemek ve içkiden temin ettikleri geliri artırmak suretiyle telâfi etmeleri de mümkündür.

- Grup halinde çalışmak suretiyle büyük işletmeler gibi reklâm ve rezervasyon olanaklarından yararlanabilirler.
- Personelin değişik servislerde çalıştırılması ile işletmenin her aşamasını bilen elemanın yetiştirilmesi kolaylaşır.
- Küçük işletmeler (artizanal otel) daha verimli çalışan otellerdir. Bunun değişik nedenleri vardır.
 - Personel ihtiyacı azdır,
 - İşbirliği güçlüdür,
 - Müşteri psikolojisine uygundur.

1.5.1.2.2.2. Orta ve Küçük Konaklama İşletmelerinin Sakıncaları

Orta ve küçük konaklama işletmelerinin sakıncaları şunlardır:

- Orta ve küçük işletmeler, geleneksel işletmeler olup, eski düşünce örf ve âdetlerden kolay kolay ayrılıp, teknik gelişmelere uyum sağlama arzusunu göstermezler,
- Büyük işletmelerin, aşırı reklâm kampanyaları ile mücadele edemezler,

1.5.1.2.3. Büyük Konaklama İşletmeleri

Büyük konaklama işletmelerinin ölçütleri şunlardır:

1. Ortalama oda sayısının yüz ve yüzden yukarı olması. (Bunun anlamı; konaklama potansiyelinin asgari 160 yatak olmasıdır)
2. Uluslararası standartlara göre odabaşına 1,1 işçi sayısı üzerinden

istihdam hacminin 110 ve daha yukarı seviyede bulunması.

3. Yemek ve balo salonları dışında müşterek kısımlara 500 m² den daha çok yer ayrılması.

1.5.1.2.3.1. Büyük Konaklama İşletmeleri Üstünlükleri

Büyük konaklama işletmelerinin birçok yönden üstünlükleri vardır. Bunları:

- Finansal üstünlükleri,
- Satın alma gücü bakımından üstünlükleri,
- Tüketici piyasasına girmek ve reklâm yapmak bakımından üstünlükleri,
- Yönetim bakımından üstünlükleri.

1.5.1.2.3.1.1. Büyük Konaklama İşletmelerinin Finansal Üstünlükleri

Büyük konaklama işletmelerinin finansal üstünlükleri şunlardır:

- Gerek kuruluşa gerekse zincir ve işletme birlikleri şeklinde meydana çıkan büyük konaklama işletmeleri daha kolay kredi bulabilmekte ve elverişli finansal olanaklara sahip bulunmaktadırlar. Bu olanaklar büyük konaklama işletmelerinin kuruluş aşamasında olduğu kadar yeni işletmelerin alınması gibi sermaye ihtiyacının ortaya çıktığı durumlarda söz konusu edilir.
- Yeni işletmelerin satın alınmasında büyük ölçüde krediye başvurmak faiz ve ana borç taksidi olarak yükümlülük yaratmakta, bu yükümlülüğü karşılamak için satın alınan otelden daha önceki döneme oranla yüksek kâr elde etmek zorunluluğu doğmaktadır. Bu zorunlu durumla karşılaşan büyük işletmeler yeni bir yönetim, personel politikası ve teknik donatım ile kârı arttırmaya çalışmakta veya satın alınan işletmenin başkalarına daha yüksek fiyatla yeniden satılması mümkünse oteli tekrar satmaktadır. Böylece büyük işletme sistemi önemli ölçüde kâr sağlar.
- Büyük konaklama işletme sistemi hisse senedi vasıtasıyla sermaye piyasasından fon elde etme bakımından da üstündür. Çünkü toplumun

büyük teşebbüslere karşı güvenleri sağlamıştır. Bu nedenle büyük konaklama işletmelerinin başarı sağlaması kamuoyunda bu tip yatırımlara karşı güven yaratmakta ve büyük konaklama yatırımlarının finansmanına halkın da katılması olanağını doğurmaktadır. Böylece girişimciler hisse senedi ve tahvil ihraç ederek küçük tasarruf sahiplerinin birikimlerini bir araya getirerek birkaç kişinin finansal gücünü başarmayacağı büyük yatırımları finanse etme olanağını elde etmektedirler.

1.5.1.2.3.1.2. Büyük Konaklama İşletmelerinin Satın Alma Gücü Bakımından Üstünlükleri

- Büyük konaklama işletmeleri donatım cihazlarını, demirbaş ve mobilyaları, yiyecek ve içecek maddelerini büyük miktarlarda satın aldıkları için bu alımlarda ayrımlı fiyatlardan ve indirimlerden yararlanırlar.
- Büyük konaklama sisteminde merkezi ve organize edilmiş bir satın alma faaliyeti, giderleri azaltıcı bir rol oynar.
- Büyük konaklama sisteminde işletmelerin her türlü dayanıklı tüketim mallarının satın alınmasında toptan satın alma usûlü uygulandığından ve satın almalar büyük miktarlarda yapıldığından tedarik giderlerinin düşürülmesi olanağı vardır.
- Organizasyon ve santralizasyondaki üstünlük, satın alma faaliyetlerinin rasyonelleştirilmesine yardımcı olur.

1.5.1.2.3.1.3. Büyük Konaklama İşletmelerinin Tüketici Piyasasına Girmek ve Reklâm Yapmak Bakımından Üstünlükleri

Büyük konaklama işletmelerinin tüketici piyasasına girmek ve reklâm yapmak bakımından üstünlükleri şunlardır:

- Büyük konaklama işletmeleri küçük işletmelerin başaramayacağı biçimde makine ve donatım cihazlarının kullanılmasındaki etkinliği arttırlar.
- Bu sistemin sağlayacağı üstünlüklerden biri de reklâm kampanyasının daha etkin biçimde yapılabilme olanağını kolaylaştırmasıdır. Çünkü konaklama zincirini veya birliğini yaratmış olan işletmeler reklâm ve satış geliştirme bütçelerini de birleştirerek çok geniş kitlelere hitap edebilecekleri için reklâm ücretleri çok yüksek olan basın ve yayın araçlarından yararlanma olanağına sahiptirler.
- Büyük konaklama işletmeleri küçük işletmelere oranla personelden, donatım cihazlarından tasarruf sağlayarak daha etkin biçimde toplantı satışı yapabilirler. Müşterilere daha çeşitli mal ve hizmet sağlayabilirler.
- Bu sistemde rezervasyon etkin biçimde uygulanabilir. Büyük işletmeler zincir sistemi ile çalıştıkları zaman zincire bağlı her otel iç satış geliştirme faaliyetleri ile aynı zaman da diğer üye işletmelerinde reklâmını yapmış olurlar. Müşteri konakladığı işletmenin haberleşme olanağından yararlanarak aynı sisteme bağlı diğer bir işletme için rezervasyon yaratabilirler.
- İşletme zincirleri ve birlikleri kişisel ve bağımsız olarak çalışan otellere oranla daha çok toplam satış geliri sağlamak ve düşük maliyetlerle çalışmak gibi avantajlara da sahiptirler.

1.5.1.2.3.1.4. Büyük Konaklama İşletmelerinin Yönetim Bakımından Üstünlükleri

Büyük konaklama işletmelerinin yönetim bakımından üstünlükleri şunlardır:

- Büyük konaklama işletmelerinin nitelikli personel istihdam etme olanakları büyüktür. Çünkü büyük konaklama işletmenin her departmanında işleri değişik üniteler arasında dağıtmak mümkündür.
- Büyük işletmeler, iş görenlerine yükselme olanakları sağlarlar.

- Yönetim personeline prestij kazandırmak gibi konularda büyük bir üstünlüğe sahiptirler.
- Büyük işletmeler kendi personeli için işletme bünyesinde meslekî yetiştirme kursları açmak suretiyle işçilerini nitelikli personel haline getirebilirler. Böylece büyük işletmeler sadece makine ve iş kuvvetlerinin değil, entelektüel işin de ihtisaslaşmasını sağlarlar.
- Büyük işletmelerde tatmin edici bir organizasyon ve iş bölümü sistemi uygulanabildiğinden görev ve sorumluluklar dengeli biçimde dağıtılabilmekte ve personelin hizmetleri daha başarılı olmaktadır.

1.5.1.2.3.2. Büyük Konaklama İşletmelerinin Sakıncaları

Büyük konaklama işletmelerinin sakıncaları şunlardır:

- Büyük konaklama işletmelerinin sabit maliyet giderlerinin yüksek oluşu dikkate alındığında, işletmenin esnekliğini kaldırdığı görülür. Çünkü sabit maliyet giderleri işletmenin çalışma derecesine (doluluk oranına) bağlı olduğundan turistik faaliyetlerin hacminde herhangi bir nedenle daralma meydana geldiğinde, ünite başına isabet eden sabit maliyet gideri artmış olacağından, kiralanamayan her yatak işletme kârının azalmasında etken olur; gelir ve giderlerin dengesi sonucu olarak zarar ortaya çıkar.
- İstihdam edilen işçi, teknik personel ve uzman sayısı çok olduğundan, istihdam seviyesi sosyal mevzuat ve benzeri nedenlerle kolayca ve hızla azaltılamayacağından, ücret giderleri işletme faaliyet hacminin daraldığı zamanlarda ağır malî yük teşkil eder.
- Büyük işletmelerde çalışanların görevlerini ve yetkilerini sınıflandırmak, aralarında yetki ve sorumluluk yönünden kademeler meydana getirmek, yorucu organizasyon çalışmalarını gerektirir; bu da bürokrasiyi artırır, kontrol olanaklarını zayıflatır, bu nedenle kâr kısmen veya tamamen ortadan kalkar.
- Küçük işletmelerde, işçi işletmenin her departmanını öğrenebildiği halde, büyük işletmeler belirli bir kısımda uzman kişiler

yetiştirmek eğilimindedirler. Bu nedenle büyük konaklama işletmelerinde çoğu kez servislerden birinde faaliyet arttığında, işlerin yapılması güçleştiği halde, diğer servislerde boş oturan işçilerden bazılarını buraya aktarma olanağı sağlanamaz.

- Büyük konaklama işletmeleri kuruluş tayininde, yeter derecede rantabilite sağlamak amacıyla mümkün olduğu kadar kalabalık, merkezî yerleri seçtiklerinden, kendileri de çarşı manzarası arz ettiklerinden bir konaklama işletmesinde aranan dinlendirici görevini gerçekleştiremezler. Sakinlik isteyen bir kısım müşteri şehir dışı küçük işletmeleri tercih eder.
- Sosyal sakinca olarak özellikle şu nokta üzerinde durulabilir; küçük işletmelerde müteşebbis ile işçiler arasında dolaysız, geleneksel kişisel ilişkilerle işler yürütülürken, büyük işletmelerde kişiliği olmayan dolaylı ve tamamen rasyonelliğe dayanan ilişkilerin kurulduğu söylenebilir.
- Büyük işletmeler turizm sektöründe talep yetersizliği doğuran ekonomik ve politik faktörlerden hızla etkilenir. Çünkü bunların müşterilerini çoğunlukla yabancı turistler oluşturur. Dış turizm hareketleri ise politik ve ekonomik durumlardaki değişikliklere karşı çok hassastırlar.
- Büyük üniteler olarak ifade edilen konaklama işletmeleri, özellikle bölgeyi karakter arz ederek ihtiyaçları geniş ölçüde karşıladıklarında küçükler üzerinde bir baskı silindiri rolünü oynayarak el emeğini çekerler; fiyatların yükselmesine yol açarlar; gelişme olanağı gösteren küçük komşu işletmelerin tasfiyeye gitmelerinde etken olurlar. Bu nedenle bölgesel bir turistik yatırım plânında, büyük ünitelerin başarısı; emsal teşebbüsler üzerinde olan olumsuz ve tasfiye edici etkileriyle değil; aksine yukarı ve aşağı kademelerde, diğer bir deyişle faydalandığı kaynakları veya ifa ettiği hizmetleri tamamlayan yeni yardımcı teşekküllerin doğuşunu teşvik etmesiyle ölçülür.

1.5.2. Turistik Olmayan Konaklama Tesisleri

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nca belgelendirilen konaklama işletmeleri dışındaki, yerel yönetimlerce belgelendirilen konaklama tesisleri turistik olmayan konaklama tesisleri olarak gruplandırılabilir. Türkiye' de belgelendirilmesi yerel yönetimlerce yapılan konaklama işletmelerinin yatak kapasitesi 350.000'i aşmaktadır. Turistik olmayan konaklama işletmelerinin fiyatlandırılması, işletmenin büyüklüğüne göre Esnaf ve Sanatkarlar Odası, ya da Ticaret Odaları tarafından yapılmaktadır.

1.6. Turizmin Ekonomik Etkileri

Turizm, boş zaman ve tasarrufun nasıl kullanılacağına ilişkin ekonomik bir kararla başlayan ve yatırım, tüketim, istihdam, ihracat ve kamu gelirleri gibi ekonomik boyutları bulunan bir olaydır.

Bir ekonomide turizm sektörünün geliştirilmesinin akılcı nedenleri ve beklenen sonuçları incelendiğinde; bu sektörün, ekonomideki rolü ve önemi de ortaya çıkmaktadır. Ancak, unutulmaması gereken nokta; turizmin ekonomik yararlarının gerçekleşebilmesinin, hükümetlerin turizm politikalarına ve turizm geliştirme projelerini uygulama ve denetleme yeteneklerine bağlı olduğudur.

Gelişmekte olan birçok ülke açısından turizmin çekici yönlerinden en önemlisi, ekonomik yararlılığını daha kısa sürede gösterebilmesidir. Bir turizm yatırımının getiri sağlamadan önceki hazırlık dönemi, diğer sektörlerdeki yatırımlara oranla çok daha kısadır. Turizm, başarılı bir tanıtım kampanyasından bir ya da iki yıl sonra, büyük gereksinim duyulan döviz girdisini sağlayabilen, gelir ve istihdam artışı yaratabilen bir sektördür. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınmalarını gerçekleştirmede karşılaştıkları en büyük sorun olan döviz darboğazının aşılmasında, turizm sayesinde elde edilen dövizler bir çıkış yolu

olabilmektedir. Ayrıca turizm harcamaları ve turizm amaçlı yatırımlar da, çoğaltan katsayısıyla orantılı olarak ekonomiye bir canlılık kazandırmaktadır³⁰

Diğer sektörlerle karşılaştırıldığında; verimlilik, turizmde daha yüksektir. Diğer bir ifadeyle, turizmde marjinal sermaye/hasıla oranı düşük kalmaktadır ve bu oran ne kadar düşükse, yeni yatırımın verimliliğinin o kadar yüksek olduğu kabul edilir.³¹

Turizm, gelir ve refahın ülkeler arasında ve ülke içinde yeniden dağılımını sağlar. Uluslararası turizm hareketlerinin gelişmesi, gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere doğru bir gelir akımı doğurur. Belirli turizm çekiciliklerinin gelişmekte olan ülkelerde ve bölgelerde yoğunlaşması ve ayrıca emek-yoğun faaliyetlerin turizmde önemli bir yer tutması, gelir ve refahın bölgeler ve toplum kesimleri arasında dengeleyici yönde yeniden dağılmasını sağlar.

Turizm ister iç, ister uluslararası olsun temel ekonomik önemi; gidilen yerin normal sakinlerine, ziyaretçi harcamalarının kazandırdığı gelir olarak özetlenebilir. Her yıl turizm akımları yoluyla gelişmiş ekonomilerden diğer ekonomilere büyük miktarlarda değer aktarımı yapılır. Ev sahibi ülke ve yöreler için ziyaretçi harcamaları, bir gelir ve geçim kaynağıdır. Turizmin asıl önemli ekonomik etkisi; kendi ülke ya da yörelerinde buldukları zamanlardakinden daha büyük oranlarda harcama eğiliminde olan ziyaretçilerin, gittikleri yerlerde yarattıkları satın alma gücünde yatar. Turist harcamalarının yarattığı gelir akımı, paranın yeniden harcanması yoluyla ziyaret edilen turistik yerin ekonomisini bütünüyle etkiler.

Turizm, birçok ülkede en geniş istihdam olanakları yaratan bir sektördür. Dünyada yaklaşık 260 milyon insanı istihdam etmektedir. Başka bir ifadeyle; dünyadaki her 16 işçiden biri turizm sektöründe çalışmaktadır. Tüm uluslararası sermaye yatırımlarının yaklaşık %7'si turizm alanına yapılmaktadır ki, bu da 166

³⁰ TUTAR, Erdinç, Türkiye'de Turizm Sektörünün Gelişimi, Anadolu Üniversitesi, Afyon İ.İ.B.F. Yıllığı-1990, s. 119-132.

³¹ BARUTÇUGİL, İ. Sabit Turizm Ekonomisi ve Turizmin Türkiye Ekonomisindeki Yeri, Beta, 1986, İstanbul.

milyar dolar vergi geliri yaratmak suretiyle kamu gelirlerine anlamlı katkılar sağlamaktadır.³²

Turizmin ülke ekonomisi üzerinde, önemli faydalarının yanında, bazı sakıncaları da olabilmektedir. Dış ülkelere bağımlılığın artması, fiyat artışlarının körüklenmesi, yerli halkın küçük bir kesiminin ülkenin turizm zenginliklerinden yararlanabilmesi bu sakıncalardan bazılarıdır. Ayrıca, turistlerin ithal malı tüketmeleri, bu tür tüketime yerli halkı özendirmeleri, turistik yatırımlarda ithal malzemelerin kullanılması ve yabancı sermayeli turistik işletmelerin yabancı personelinin ücret ve kâr transferi yapması gibi nedenlerle ülke dışına döviz çıkışı da olabilmektedir. Makro iktisat teorisinde millî gelir-harcama akımından "sızıntı" olarak adlandırılan bu durum, ev sahibi ülkenin net döviz kazancının görüldüğü ya da umulduğu kadar yüksek olmaması sonucunu doğurabilmektedir.

Türk turizm sektörünün 80'li yıllarda göstermiş olduğu bu büyük atılım; yukarıda da gördüğümüz gibi genel ekonomi üzerinde büyük etkiler yaratmaya başlamıştır. Bu etkilerin en önemlisi, Türkiye'nin kalkınması için gerekli olan döviz girdisinin sağlanmasına katkıda bulunmasıdır. Bu, dış ödemeler bilançosu içinde turizmin yerinin ayrıntılı incelenmesini zorunlu kılmaktadır. Bir diğer önemli etki ise, istihdam etkisidir. İşsizliğin büyük bir sorun olduğu Türkiye'de turizm sektörü vasıfsız işçilere de istihdam olanağı sağlayarak emek piyasasındaki arz fazlasını bir nebze de olsa emmektedir. Bunların yanı sıra, millî gelir üzerinde doğrudan ve dolaylı yarattığı etki sayesinde hem ülkenin GSMH'nın artmasına hem de kamunun vergi gelirlerinin artmasına yardımcı olabilmektedir. Son olarak unutmamamız gereken nokta, turizm sektörünün ekonomideki diğer sektörlerle olan ileri ve geri bağlantı etkisidir. Bu nedenle; turizm sektörü, diğer sektörlerden girdi talep etmesi (geri bağlantı etkisi) ve diğer sektörlerle mal arz etmesi (ileri bağlantı etkisi) yoluyla ekonomi üzerinde önemli etkiler yaratmaktadır.

³²ERDOĞAN, Harun Ekonomik, Sosyal, Kültürel, Çevresel Yönleriyle Uluslararası Turizm, 1996 Bursa.

1.6.1. Turizmin İstihdam Üzerindeki Etkisi

İstihdam terimi, ekonomi biliminde biri dar, diğeri geniş olmak üzere iki anlamda kullanılır. Geniş anlamda istihdam, bir ekonomideki bütün üretim faktörlerinin kullanılmasıyla ilgilidir. Eğer bir ekonomide sahip olunan üretim faktörlerinin tamamı kullanılıyorsa, o ekonomi maksimum üretim düzeyine ulaşmış olur ki buna "tam istihdam milli gelir düzeyi" denir. Buna karşılık; üretim faktörlerinden bir ya da bir kaçının tamamı kullanılmıyorsa, bu durumda da "eksik istihdam milli gelir düzeyi" söz konusudur. Dar anlamda istihdam söz konusu olduğu zaman, sadece emek ve onun üretime katılması akla gelmektedir³³

Turizmin parasal (moneter) etkilerinin yanı sıra; ekonomide yarattığı reel etkilerin en önemlisi, emek-yoğun üretim tekniğinden kaynaklanan istihdam etkisidir.³⁴ Bu nedenle; turizm sektörü kendisinin doğrudan istihdama katkıda bulunması ve bu sektöre girdi veren diğer sektörlerle de dolaylı istihdam imkanları sağlaması dolayısıyla, ülkedeki toplam istihdamı etkilemektedir.³⁵

Turizm sektöründe makineleşme ve otomasyon imkânlarının sınırlı olması nedeniyle, sektörün meydana getirdiği istihdam yoğunluğu diğer sektörlerle göre daha yüksektir. Sektörde emek-yoğun üretimin hakim olması nedeniyle turistik tüketim harcamaları, yüksek oranda doğrudan istihdam etkisi oluşturmaktadır. Bunun yanında turizm sektörüne mal ve hizmet sunan yan sektörlerle de yeni iş imkanları sağlayarak dolaylı istihdam etkisi meydana getirmektedir. Turizmin meydana getireceği dolaylı istihdamın niceliği sektörün yerel ekonomi ile ne kadar entegre olduğuna bağlıdır.³⁶

³³ ERDOĞAN, Harun Ekonomik, Sosyal, Kültürel, Çevresel Yönleriyle Uluslararası Turizm, Bursa, 1996, s. 289-311.

³⁴ KORZAY, Meral "Turizmde İstihdam ve Eğitim", III. İzmir İktisat Kongresi, Turizm Çalışma Grupları, 4-7 Haziran, 1992, s.289-311.

³⁵ COLTMAN, Michael M. Introduction to Travel and Tourism: an International Approach, New York, 1989, s. 196.

³⁶ MILL, R. C. , MORRISON, A. M, The Tourism System, 2nd ed., New Jersey. 1992, s. 171.

Bir ülke ekonomisinde ve turizm sektöründe, turizm faaliyeti sayesinde arttırılan üç tip istihdam vardır.³⁷ Bunlar :

- Turizm sektöründe yer alan işletmelerdeki (konaklama ve yeme-içme vb.) turistik harcamalar yolu ile bu işletmelerde meydana gelen doğrudan istihdam artışı,
- Turistik harcamalar sonucu doğrudan gerçekleşmeyen; fakat turizm sektörü ile ilgili olduğundan turizm arzı içinde yer alan, sektöre girdi veren diğer sektörlerde oluşan dolaylı istihdam artışı,
- Yerleşiklerin turizmden elde ettiği gelirleri yeniden harcaması sonucu meydana gelen ek istihdam artışı. Buna turizm çoğaltanın etkileri sonucu ortaya çıkan uyarılmış istihdam da demek mümkündür.

Turizm harcamalarının istihdam etkisi, turizm talebinin yoğunluğuna bağlıdır.

Turizmin gelişmesine paralel olarak turistik tesis yatırımlarının artması, işgücü talebini arttırdığı gibi, turizmin mevsimlik özelliğinin bir sonucu olarak talebin yoğunlaştığı dönemlerde turistik işletmelerin de işgücü talebi artar.³⁸

Gelişmekte olan ülkelerin temel amacı, ülkelerini bir sanayi toplumuna dönüştürmek ve ekonomik kalkınmalarını gerçekleştirmektir. Ancak günümüzde dikkati çeken en önemli sorunlardan biri de, sanayileşmenin teknolojik gelişme nedeniyle gelişmekte olan ülkelerde, istihdam sorunlarını çözmeye yeterli olmayışıdır. Diğer bir ifadeyle, yeni teknolojilerin emekten büyük ölçüde tasarruf etmeleri nedeniyle, istihdamda büyük oranda artış sağlayamamaları büyük bir

³⁷ ŞAHİN, Adem, İktisadi Kalkınmadaki Önemi Bakımından Türkiye'de Turizm Sektöründeki Gelişmelerin Değerlendirilmesi, TOBB, Ankara, 1990.

³⁸ OLALI, H., TİMUR, A. Turizmin Türk Ekonomisindeki Yeri, Ofis Ticaret Matbaacılık, İzmir, 1986, s. 41.

sorundur. Ayrıca, bu ülkelerde görülen hızlı nüfus artışı, işsizliğin giderek önemli boyutlara ulaşma tehlikesini de beraberinde getirmektedir.³⁹

Yukarıda saydığımız nedenlerden dolayı; yüksek oranda işsizlik sorunu ile karşı karşıya bulunan gelişmekte olan ülkelerde hükümetler düzenli ve verimli iş alanları yaratarak ekonomik faaliyetlerle yakından ilgilenirler. Bu ülkelerde turizm sektörünün geliştirilmesini savunanların üzerinde durdukları temel noktalardan biri, turizmin geniş iş olanakları yaratacağı görüşüdür.

Bu görüşü tümüyle kabul etmeyenlere göre, turizmin istihdam yaratma özelliği fazla abartılmaktadır. Özellikle, turizm sektörünün kurulması için yapılması gereken tüm yatırımlar dikkate alındığında turizmin emek-yoğun bir sektör olduğunu söylemek oldukça güçleşmektedir.⁴⁰

1.6.2. Turizmin Millî Gelir Üzerine Etkisi

Turizmin bir ülke ekonomisi üzerindeki en belirgin etkileri, ekonomik faaliyet hacminin genişleme ve canlılık kazanmasında görülür. Turistler, gittikleri ülkelere yanlarında götürdükleri para ile gelir enjekte etmelerinin yanı sıra, yaratılan katma değer ile de ülkenin millî gelirin katkısında bulunurlar. Bu katkı, özellikle gelişmiş ülkelerin turizm sektöründe çoğaltan mekanizması yoluyla daha belirgin bir hal alır.

Turizm yoluyla yaratılan gelirin istihdam ile çok yakından ilişkisi vardır, daha açık bir anlatımla, istihdam ve gelirin birbirine bağımlı değişkenler olduğunu söyleyebiliriz. Ulusal gelir rakamları genellikle; ücretler, faizler, kiralar ve kârlardan elde edilir. Turizm gibi emek-yoğun bir sektörde, ücretler ve maaşlar muhtemelen gelirin en büyük oranını oluştururlar. Gelirin tamamına yakın bir kısmı, gidilen

³⁹ İLKİN, A. ve M.Z. DİNÇER, Turizm Kesiminin Türk Ekonomisindeki Yeri ve Önemi, TOBB, Ankara. 1991.

⁴⁰ CLEVERDON, R. International Tourism to 1990, Abt. Books, EIU Ltd., Special Series, No:4, Cambridge. 1982.

yerdeki oteller, lokantalar ve diğer işletmelerde yaratılır. Bütün bu işletmelerde, daha fazla işgücü istihdam edilmesi, daha fazla gelir yaratılmasına yol açabilir.

1.6.3. Turizmin GSMH İçindeki Yeri

Turizmin ekonomideki rolü ve önemi konusunda yapılan değerlendirmeler arasında en yaygın kullanılan yöntem, turizm gelirlerinin gayri safi milli hasıla (GSMH) ile olan ilişkisinin ölçülmesidir.

Tüm dünya ülkeleri arasında; dış turizm gelirlerinin GSMH içindeki payı, %10'u aşan az sayıda ülke vardır. Bu durum; turizm gelirlerinin, GSMH içindeki payının önemsiz olduğu sonucunu doğurabilir. Ancak; İngiltere'de ülkenin en büyük sektörü olan motor endüstrisinin ulusal gelire katkısı, sadece %8'dir. Buna karşılık, Barbados gibi bazı ada ülkelerinde, turizmin GSMH'ya katkısı, %30'lara kadar çıkmaktadır. Ancak, ekonominin bir sektöre aşırı bağımlılığı o ülke ekonomisinin sağlıklı bir yapıya sahip olduğunu gösterir.⁴¹

Burada unutulmaması gereken bir nokta, turizmden sağlanan net kazançların, turizmin ekonomik anlamda net etkisini göstermekten uzak olduğudur. Zira, turistlerin gereksinimlerini karşılamak için kullanılan kaynaklar ve sermaye malları, ekonominin diğer sektörlerindeki alternatif kullanım alanlarından çekilmektedir. Turizmin GSMH üzerindeki net etkisi hesaplanmak istendiğinde, bu alternatif maliyetlerin çıkarılması gerekmektedir ve bu da oldukça güç bir iştir.⁴²

Turizmin Türkiye ekonomisindeki yeri ve öneminin incelenmesi sırasında göz önüne alınması gereken önemli bir nokta, turizm gelirlerinin GSMH içindeki payı olmaktadır. Türkiye'de GSMH, dış turizm gelirleri ve dış turizm gelirlerinin GSMH içindeki payı Tablo- 1 gösterilmektedir. Tablodan da izlenebileceği gibi; turizm sektörünün GSMH içindeki payı, oldukça düşüktür. Ancak, iç turizm

⁴¹ ERDOĞAN, Harun Ekonomik, Sosyal, Kültürel, Çevresel Yönleriyle Uluslararası Turizm, Bursa, 1996.

⁴² BARUTÇUGİL, İ. Sabit Turizm Ekonomisi ve Turizmin Türkiye Ekonomisindeki Yeri, Beta, 1986, İstanbul.

harcamaları ve turizm yatırımları da dikkate alındığı takdirde, turizmin Türkiye ekonomisinde önemsenmesi gereken bir sektör olduğu ortaya çıkmaktadır.

1.7. Turizmin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Yıllara Göre Dağılımı

Türkiye 24 Ocak 1980 dönüşümünden sonra, turizm sektöründe önemli atılımlar gerçekleştirmiştir. 80'li yıllarda turizm Türkiye ekonomisinde en gözde alt sektörlerden biri haline gelirken; bu gelişmenin sosyal, kültürel ve ekonomik etkileri önemli boyutlara ulaşmıştır.

1983 yılı, Türk turizmi için canlanma döneminin başlangıcı olarak kabul edilebilir. O yıldan günümüze kadar geçen süre içinde, ülkemizde turizm; hem turist sayısı hem de turizm gelirleri yönünden önemli sayılabilecek artışlar göstermiştir.

1983 yılından günümüze kadar geçen dönemde; turist sayısı yıldan yıla ortalama %20'lik artışlarla 1.6 milyon kişiden 9.6 milyon kişiye yükselmiştir. Yine aynı dönemde turizm gelirleri yıldan yıla artarak 411 milyon dolardan yaklaşık 8 milyar dolara ulaşmıştır. Turizm gelirlerimizin ihracatımıza oranı, 1983 yılında %7.2 iken; 2003 yılında yaklaşık %28'ler seviyesine yükselmiştir

Tablo 1: Turizmin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Yıllara Göre Dağılımı

YILLAR	Turizm Gelirlerinin GSYH İçindeki Payı,,,,	Turizm Gelirlerinin İhracata oranı
1978	0,4	10,1
1979	0,5	12,4
1980	0,6	11,2
1981	0,8	8,1
1982	0,7	6,4
1983	0,8	7,2
1984	1,7	11,8
1985	2,8	18,6
1986	2,1	16,3
1987	2	16,9
1988	2,6	20,2
1989	2,4	22
1990	2,1	24,9
1991	1,8	19,5
1992	2,3	24,7
1993	2,2	25,8
1994	3,3	23,9
1995	2,9	22,9
1996	3,2	25,7
1997	4,2	30,8
1998	3,8	28,9
1999	2,8	19,6
2000	3,8	27,5
2001	6,9	32,1
2002	6,6	33,9
2003	5,5	28,2

Kaynak: TC Kültür ve Turizm Bakanlığı.

1.8. Konaklama İşletmelerinde Finans Teknikleri

Günümüz dünya ekonomisinde teknolojik yeniliklerin hızla uygulamaya konulması, benimsenmesi ve mesafe gözetmeksizin tüm dünya insanların birbirleri ile iletişim kurabilme imkanlarının ortaya çıkması ile birlikte yönetim, üretim, pazarlama ve finansman gibi temel fonksiyonel stratejilerin de yine hızla değişen dünya ekonomisine ayak uydurma ihtiyacını doğurmuştur. Kuşkusuz bu fonksiyonların en önemlilerinden biri de gerek yatırım aşamasında gerekse işletmeye

geçiş aşamasında gereksinim duyulan finansman ihtiyacının teminidir⁴³. Bu bağlamda Ülkemizde konaklama işletmelerinde kullanılan finans teknikleri ele alınmıştır.

1.8.1. Turizm İşletmelerinde Finansman

Diğer pek çok işletme türünde olduğu gibi turizm işletmelerinde de finansman gereksinimi üç aşamada ortaya çıkar. Bunlardan fon gereksinimi duyulacak olan İlk aşama yatırım aşamasıdır. Bu aşamada temin edilecek olan fon yatırım için gerekli arazinin satın alınması, yatırım projesinin hazırlanması, tesislerin inşası ve donatımı aşamalarında kullanılacak bu bir yük miktarlarda gereksinim duyulan kaynaklardır, ikinci aşama işletme dönemine geçildikten sonra genişletme yatırımları, modernizasyon yatırımları ve büyük çaplı onarımlarda ihtiyaç duyulacak olan kaynaklardır. Turizm İşletmeleri yukarıda belirtilenlerin dışında belirli bir işletme döneminin hazırlıklarını gerçekleştirmek, işletme giderlerini karşılamak ve turizm dönemi dışındaki sermaye masraflarını ödeyebilmek amacıyla da finansman gereksinimi duyarlar.

1.8.1.1. Turizm İşletmelerinde Başvurulan Finansman Yöntemleri

Turizm işletmelerinde başvuru finansman kaynakları işletmenin türüne, fon temin edecek kişi veya kurumun niteliklerine ve şartlarına ve de süreye bağlı olarak değişiklik gösterir. Bu finansman yöntemleri şunlardır;

1.8.1.1.1. Özkaynaklar

Turizm işletmeleri, sabit varlıkların toplam varlıklar içinde büyük yer tutması nedeniyle özkaynakların büyük önem taşıdığı işletmelerdir. Turizm endüstrisi, örneğin konaklama sektörü genellikle kısa dönemde yüksek kârlılığı olan bir faaliyet alanı olarak kabul edilmez. Bu nedenle sermaye sahiplerinin, mimar ve müteahhitlerin ve gayrimenkul ticareti ile ilgilenen kuruluşların, çekici projeler hazırlayarak girişimi

⁴³ POYRAZ, E., Turizm İşletmelerinde Başvurulan Özel Finansman Yöntemlerine Genel Bir Bakış, Ekonomik Vizyon Dergisi, s. 50-54.

başlatmaları durumunda bu sermaye sahiplerinin ve yatırımcıların ortaklığa katılmaları sağlanabilir.

Girişimciler genellikle sahip oldukları fonların denetimini ellerinde tutmak ve işletme üzerinde üçüncü kişilerin baskısını ve denetimini azaltmak amacıyla dönük olarak özkaynakla fonlama alternatifini daha cazip bulmaktadırlar. Ayrıca, ülkemizde dengeli ve istikrarlı bir kredi faiz oranının olmayışı hükümetlerin belirli dönemlerde izlemiş oldukları makro ekonomik politikalara bağlı olarak faiz oranlarının kısa dönemde olması gerekenden fazla dalgalanma göstermesi nedenleri, turizm yatırımlarının yıllara göre talep değişkenliğinin yüksek oluşu ve sabit varlık yoğunluğunun bir sonucu olarak riskli bir yatırım alanı olması nedenleri ile özkaynakla finansman yöntemi yabancı kaynaklara yönelme isteğini azaltan faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ancak özkaynakla finansman yönteminin, gelişen dünya turizmine adapte olmak, rakip işletmelerle eş zamanlı olarak büyümeyi sağlamak ve rekabet gücünü koruyabilmek adına yeterli olmayacağı da açıktır. Dönem sonunda elde edilen kârın oto finansman olarak işletmede alıkonulmasının da yaygın olarak kullanıldığı da bir diğer gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunun sonucu olarak da işletme ortaklarının kâr payı beklentisinin yeterince karşılanamamasının nedeniyle büyük ölçekli turizm işletmelerinin orta ve uzun vadeli fon temini için sermaye piyasalarına açılmalarını zorlaştıran bir faktördür.

1.8.1.1.2. İpotek Kredileri

Turizm alanında faaliyet gösteren işletmelerden özellikle konaklama işletmeleri arsa, bina ve tesislerini ipotek göstererek bu alanda uzmanlaşmış resmî veya özel finansman kuruluşlarından kredi temin edebilirler. Verilen kredinin sınırı genelde ipotek edilen varlığın cari değerinin % 60' ı oranındadır. İpotek kredilerinde süre 20 -30 yıl arasında değişir. Bu süre ipotek edilen varlıkların ekonomik ömürlerine bağlı olarak değişir. Kredi veren kuruluşlar alacaklarını güvence altına almak için çoğunlukla kredi alan işletmenin nakit gelirlerinin faizler ve anapara borcunun ödenecek kısmının toplamından en az iki kat fazla olmasına dikkat

ederler. Ayrıca kredi kullanan işletmenin ödeme gücüne düşmesi durumunda kredi kuruluşu işletmenin mal varlıkları üzerinde birinci dereceden hak sahibi olur.

Turizm sektörünün riskli bir sektör oluşu ve turistik talebin yıllar itibarıyla düzensizlik göstermesi nedenleriyle ipotek karşılığı kredi kullanma yoluna son çare olarak başvurmak daha akılcı olacaktır. Eğer bu tür bir finansal yöntem tercih edilmişse de optimal bir borç yönetim tarzı benimsenmelidir.

1.8.1.1.3. Finansal Kiralama Yöntemi

Turizm endüstrisinde faaliyet gösteren işletmeleri sabit sermaye varlıklarının bir bölümünü veya tamamını kiralama (leasing) yoluyla sağlayarak önemli bir finansal tasarruf ve kolaylık sağlayabilirler. Kiralama uygulamasının turizm işletmelerine sağlayacağı yararlar şöylece sıralanabilir:

- Her şeyden önce sermayesinin bir kısmını sabit varlıklara bağlamış, diğer kısmını ise işletme dışında daha kârlı alanlarda kullanma imkânı bulmuş olur.
- Kira bedeli bir gider unsuru olarak kabul edilerek ödenecek vergiden düşülür ve vergi tasarrufu sağlar.
- Sabit varlıkların büyük oranlarda yer tuttuğu ve bu varlıkların teknolojilerinin hızla eskidiği düşünülürse, kiralama yoluyla yenileme ve modernizasyon yatırımlarına harcanacak ilâve kaynaklardan da tasarruf sağlanacaktır.
- Kiralama, kiralanan varlığın hemen kullanımına imkân sağladığı için işletme bakımından kolay bir usûldür.

Turizm sektöründe genelde arazi ve bina gibi taşınmaz varlıkların kiralamaya konu oldukları görülmektedir. Arazi kiralamaları Turizm Bakanlığı tarafından turizm yatırımlarını teşvik amacıyla kamu arazilerinin uzun sürelerle yatırımcılara tahsis edilmesi biçiminde olmaktadır.

Ülkemiz turizm sektöründe kiralama uygulamaları genelde Emekli Sandığı, SSK, Vakıflar Genel Müdürlüğü gibi kamu kurum ve kuruluşlarının mülkiyetinde bulunan merkezi yerlerdeki tarihi ve mimari özellikleri olan binaların konaklama amaçlı çalıştırılmak üzere bir sözleşmeyle yerli veya yabancı girişimcilere tahsis edilmesi biçiminde olmaktadır.

Yukarıda sayılan finansal kiralamanın yararları göz önüne alındığında sermaye oluşumunun yetersiz kaldığı ve sınırlı işletme sermayesi ile karşı karşıya kalan ülkemiz turizm işletmelerinde bu uygulamanın ilave kaynak tasarrufu ve oluşumu yaratması nedeniyle yaygınlaştırılması ve sadece arazi ve binalarda değil sabit varlıkların da bu yöntemle edinilmesi ve teknolojik yeniliklerin izlenerek rekabet gücünün artırılması bakımından sağlayacağı yararlar büyük olacaktır. Bu amaçla da finansal kiralamanın ülkemizde yasal düzenlemelere kavuşarak ekonomide yer alması, özellikle finansman kaynakları açısından önem arz etmektedir.

1.8.1.1.4. Kısa Dönemli Ticarî Kredi

Turizm işletmeleri ile uzun dönemli ticarî bağlantılar kuran toptancı ve diğer aracı kuruluşlar yaptıkları satışların bedellerinin ödenmesini 2-3 ay gibi belli sürelerle erteleyerek bu işletmelere kısa süreli finansal kolaylık sağlarlar.

Otel ve lokantalarda sermaye mallarının ve donatım malzemelerinin alımında ödemenin taksitlendirilmesi de kısa dönemli bir finansman olanağı yaratır. Ticarî bankalar da turizm işletmelerine genişletme, yenileme ve modernizasyon gibi, geri ödeme dönemi kısa yatırımlar için bir yıla kadar vadeli krediler sağlamaktadır.

Benzer bir olanak 30, 60 veya 90 günlük bir süre için ticarî senetlerin düzenlenmesi yoluyla da sağlanabilir, ancak bu uygulamalar belirli bir peşin ödeme ıskontosundan vazgeçilmesini veya belirli bir faiz oranı üzerinden ek bir yüke katlanması sonucunu yaratacaktır.

1.8.1.1.5. Satma ve Geri Kiralama Yöntemi

Özellikle konaklama işletmelerinde yaygın bir finansman kaynağıdır, büyük bir sermayeyi uzun bir dönem için bağlamak istemeyen turizm işletmecisi hali hazır konaklama tesisini gayrimenkul kiralama alanında uzmanlaşmış bir kuruluşa satar.

Daha sonra bu tesisi 99 yıla kadar varan süreler için kiralar. Bu yolla girişimci bir taraftan yatırım için harcadığı kaynakları nakde dönüştürürken diğer taraftan da bir miktar işletme sermayesine sahip olur.

Tesisi satan ve satın alan işletmeler arasında yapılan uzun vadeli kira sözleşmesinde kira bedeli iki temel elemandan meydana gelmektedir. Bu elemanlardan biri sabit yatırımda kullanılan sermayenin faizini ve tesisin amortismanını kapsar. İkinci eleman ise tesisin işletilmesinden doğan kârın belirli bir yüzdesi olmaktadır

1.8.1.1.6. Satana Kiralama Ve İpotek Karşılığı Kredi Yöntemlerinin Birlikte Kullanılması

Bu yöntemde tesisin kurulacağı arsanın projeyi gerçekleştirecek olan girişimciye ait olması durumunda, girişimci arsayı tekrar kendisine kiralanmak şartıyla üçüncü bir şahısa satmakta, satış geliriyle de tesisin inşasına başlamakta, tesisin inşa edilen bölümlerini ipotek ettirmek suretiyle elde edilen gelirleri tesisin geri kalan bölümleri için kullanmaktadır. Tesisin tüm bölümlerinin tamamlanmasından sonra tesisin tamamını ipotek ettirerek uzun dönemli finansman kredisi temin edebilir ve bu krediyi binanın tefrişinde ve işletme sermayesi ihtiyacında kullanabilecektir.

1.8.1.1.7. Condominium Yöntemi

Konaklama işletmesinde yapılacak yatırımın toplam maliyeti tesisteki oda sayısına bölünerek bulunacak bir birim fiyatla odalar satışa çıkarılır. Odayı satın alan kişi bir taraftan tesisin belirli bir payına sahip olurken diğer yandan da tesiste belli dönemlerde kalma veya kiraya verme hakkına sahip olmaktadır.

Bu yolla tesisin yatırım maliyetlerinin karşılanmasında (finansal kolaylık sağlanırken diğer yandan da tesisin doluluk oranı da yükseltilmektedir. Bir anlamda pazarlama ve finansman kolaylıkları eşzamanlı olarak gerçekleştirilmektedir. Bu uygulamanın bir benzeri devre mülk sistemi olarak da isimlendirilen parçalanmış condominium yöntemidir. Bu finansal yöntemin sağladığı faydalar şunlardır:

- Bu yöntemle küçük tasarruf sahipleri mülk edinmiş olmaktadır
- İşletme yatırım için gerekli parayı daha kolay sağlamaktadır.
- İşletmeye, işletmeden pay sahibi olanların tatil için gelmelerinden doğan bir garanti müşteri temin edilmektedir.
- Pay sahiplerinin yılın veya mevsimin belli dönemlerinde haklarını kullanabilecekleri varsayımı, işletmeye gelen pay sahiplerinin dönem içinde dengeli dağılımını sağlamaktadır.
- Ülkede turizme hizmet verecek tesis sayısı artmaktadır.

1.8.1.1.8. İmtiyaz Sistemi (Franchising)

Öncelikle pazarlama amaçlı bir düzenleme olan imtiyaz sistemi turizm endüstrisinde de yatırımların finansmanında kullanılan önemli bir yöntemdir. Konaklama işletmelerindeki uygulamasında sektörde başarılı olan bir oteller zinciri ile yeni tesis edilen bir otel işletmesi arasında bir imtiyaz sözleşmesi imzalanmakta ve bu sözleşme ile yeni işletmenin sözleşme şartlarında yer alan birtakım yükümlülükleri yerine getirmesiyle birlikte imtiyaz veren işletmenin sahip olduğu teknik bilgi birikimi, yönetim becerisi, pazarlama gibi üstünlüklerinden yararlanma imkânı doğmuş olur.

Ancak imtiyaz verecek olan işletme yatırım aşamasında dahi binanın mimari yapısı, tefrişi ve donanımı konularına da müdahale ederek koşullar öne sürebilecektir. Buna karşılık yeni kurulan işletme de ana işletmenin marka isim ve patent gibi birtakım haklarını kullanmakta ve böylelikle daha az reklâm ve promosyona gerek kalmaktadır.

Bunun yanında işletme, sağladığı imtiyaz ve bu yolla yarattığı güven ortamı sonucunda finansal açıdan da kredi bulma kolaylıklarına kavuşabilecektir.⁴⁴

Franchising, birbirinden bağımsız iki taraf arasında meydana getirilen sözleşmesel bir ilişkidir. Franchising, sistemin yaratılma ve ilk uygulama yeri olan A.B.D' de başlamıştır. Bu sistem ile çalışan yaklaşık 60 iş kolu mevcuttur. Bunlar arasında; Otomobil Kiralama, Otomobil Servis Ürünleri, İş Yardım Servisleri, İş Araçları, Giyim ve Ayakkabı, Yapı Dekorasyon, Bilgisayar, Kozmetik, Perakende Satış Mağazaları, Eğitim, Yiyecek, Sağlık Ürünleri, Ev Aletleri, Kuru Temizleme, Fast-Food, Otelcilik ve Lokanta vb. sektörler bulunmaktadır. Özellikle hizmet sektöründe çeşitlendirme hızla artmaktadır.⁴⁵

1.8.1.1.9. Kamu Kesimi Tarafından Sağlanan Kolaylıklar Ve Krediler

Turizm endüstrisinin gelişmesinin sosyal ve özellikle ekonomik sonuçlarının önemi, pek çok ülkenin bu endüstriye özel bir ilgi göstermesine ve çeşitli finansal kolaylıklar sağlamasına neden olmuştur. Bu finansal kolaylıkları şu başlıklar altında incelemek mümkündür:

- Turizm açısından gelişmeye uygun bölgelere yatırım yapmak isteyen girişimcilere kamu arazilerinin düşük bedellerle veya bedelsiz olarak devredilmesi veya kiralanması
- Turizm işletmelerinin belirli süreler için veya süresiz olarak vergi ayrıcalıklarından ve bağışıklıklarından yararlandırılması,
- Tesislerde kullanılacak ithal girdilere gümrük muafiyeti uygulanması,
- Turizm işletmelerinde sabit varlık, bina ve tesislerin uygun bir amortisman yöntemiyle kısa sürede yenilenmesine olanak verecek uygulamaların yürürlüğe koyulması⁴⁶,

⁴⁴ POYRAZ, E., Turizm İşletmelerinde Başvurulan Özel Finansman Yöntemlerine Genel Bir Bakış, Ekonomik Vizyon Dergisi, s. 50-53.

⁴⁵ www.deulcom.com.tr.

⁴⁶ POYRAZ, E., Turizm İşletmelerinde Başvurulan Özel Finansman Yöntemlerine Genel Bir Bakış, Ekonomik Vizyon Dergisi, s. 50-53.

İKİNCİ BÖLÜM

2. ÇAĞDAŞ FİNANS TEKNİKLERİ VE İŞLEYİŞ BİÇİMLERİ

Finansman konusunda alınan kararların etkinliği ve eylemlerin başarısı işletmenin kârlılığını, sürekliliğini ve rekabet gücünü doğrudan etkiler. Bu nedenle işletmeler finansman konusundaki kararlarını verirken çağdaş finansman tekniklerini bir araç olarak kullanabilmelidirler. Bu çağdaş finans teknikleri şunlardır:

- Leasing (Finansal Kiralama)
- Factoring
- Forfaiting
- Risk Sermayesi
- Opsiyon
- Forward
- Futures
- Swap
- Barter

2.1. Leasing (Finansal Kiralama) Yoluyla Finansman

Leasing' in genel ve kabul görmüş ve tek bir tanımı bulunmamaktadır. Bu kavram çok çeşitli hukuki ilişkileri (hak ve sorumlulukları) içerdiği için bir hukuk sisteminden diğerine anlamı, çerçevesi ve içeriği de değişebilmektedir⁴⁷.

Genel olarak kiralama kavramı, mal sahibinin aralarındaki bir sözleşme ile, mülkiyet hakkı saklı kalmak kaydıyla malın bir menfaat karşılığı diğer bir kişiye

⁴⁷ ÖZELER, Mustafa, CANSIZLAR, Doğan, Yatırım ve Finansman Sağlamaya Yönelik Kiralama (Leasing) Dünyada ve Türkiye'de Uygulaması, Maliye ve Gümrük Bakanlığı APK Kurulu Yayın No: 287, Ankara, 1987.

devretmesini ifade etmektedir. Bu tanımdan giderek, yatırım ve finansman sağlamaya yönelik kiralama (leasing), yatırım ve finansman amacıyla kiralamaya konu olan bir makine ve teçhizatın sahibi (lessor) tarafından bir edim karşılığı kullanma hakkını kiracıya (lessee) devrini öngören bir sözleşmedir⁴⁸.

Türkiye'de leasing kelimesinin karşılığı olarak, kiralama, teçhizat kiralama kredisi, finansal kiralama gibi kavramlar kullanılmaktadır. Ancak, bu kavramların İngilizce "leasing" kavramının tam olarak karşılığını vermediği bir gerçektir. Bu nedenle, Türkçe' de yazılmış bir çok çalışmada, finansal kiralama kavramı yerine, leasing kelimesi kullanılmaktadır. Çünkü leasing, günümüzde, kira veya ürün kiralamasından çok farklı bir anlamda kullanılmaktadır. Bu nedenle, Avrupa ülkelerinin bir çoğu, kendi dillerine has bir karşılık bulma, yerine "leasing" kelimesini kullanmayı tercih etmektedir⁴⁹.

3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu'nun 4.maddesinde, finansal kiralama sözleşmesi, "kiralayanın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü bir kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre fesh edilmemek şartıyla kira bedeli karşılığında kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşmedir" şeklinde tanımlanmıştır.(T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Finansal Kiralama Kanunu. Kanun: 3226 Tarih: 10.06.1985)⁵⁰ Finansman amaçlı kiralamanın esas alındığı söz konusu tanımda, kiralayan, kiracı ve üreticinin yer aldığı üç taraflı bir sistem olarak belirlenmiştir.

Finansal kiralama tanımları içerisinde, en açık tanım olarak, Avrupa Leasing Birliği'nin tanımı alınabilir. Bu tanıma göre; "Finansal kiralama, belirli bir süre için kiralayan (lessor) ve kiracı (lessee) arasında imzalanan ve üreticiden kiracı tarafından seçilip, kiralayan tarafından satın alınan bir malın, mülkiyetini

⁴⁸ CLARK, Tom, Leasing Euromoney Publications, London, 1985.

⁴⁹ TEKİNALP, Ünal, Hukuki Yönden Finansal Kiralama Kanunu, Türkiye Sınâî Kalkınma Bankası FK Seminerleri, 1989.

⁵⁰ 3226 Sayılı Finansal Kiralama Kanunu, 10. 06. 1985 , Resmi Gazete.

kiralayanda, kullanımını ise kiracıda bırakan bir sözleşme olup, malın kullanımı belirli bir kira ödemesi karşılığında kiracıya bırakılmaktadır⁵¹.

Leasing işletmeler açısından ister taşınır ister taşınmaz varlıklar şeklinde olsun bu varlıkların hizmetlerinden yararlanılmasına imkan sağlayan bir finansman aracıdır⁵².

Bir yatırımın değerinin ona sahip olmaktan değil de, kullanım hakkından doğduğu fikrinin yaygınlaşması ile birlikte, varlıkların devri anlamına gelen kiralama, işletmeler tarafından faaliyetlerinde kullanılacak varlıkların elde edilmesinde giderek daha sık kullanılan bir yöntem olmuştur. Kiralama ile kiralamaya konu olan varlığın hukukî sahibi birbirinden ayrılmış olmaktadır⁵³.

Finansal kiralama yoluyla bir yatırımda firmaların borç/ özkaynak dengesi bozulmamakla birlikte kredili finansman imkânlarını da ortadan kaldırmamaktadır. Ayrıca anapara ve faiz ödemelerini kapsayan kira taksitleri vergi azaltıcı bir unsur olarak, yaratılan fonların bir kısmının işletmede kalıp, yeni yatırımlara yönlendirilmesini sağlamaktadır⁵⁴.

24.04.2003 tarihli 25088 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan, 4842 sayılı "Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun"un 25. maddesiyle finansal kiralama işlemleriyle ilgili yeni düzenlemeler yapılmıştır. Bu madde kapsamında; finansal kiralamanın tanımı yapılarak, bir kiralama işleminin, değerlendirme açısından finansal kiralama işlemi sayılabilmesi için taşıması gereken kriterler belirlenmiştir. 4842 sayılı Kanun'da ise finansal kiralama, daha geniş kapsamlı olarak şu şekilde tanımlanmıştır: Finansal kiralama, kira süresi sonunda mülkiyet hakkının kiracıya devredilip devredilmediğine bakılmaksızın, bir iktisadî kıymetin mülkiyetine sahip olmaktan kaynaklanan tüm riskler ile yararların kiracıya bırakılması sonucunu doğuran kiralamalardır.

⁵¹ ŞENAY, Ertuğrul, Finansal Kiralama, Tarihsel ve Güncel Ekonomide Diyalog Dergisi, Ocak 1987.

⁵² ÖZDEMİR, Muharrem, ÖZDEMİR, M., Finansal Yönetim; Gazi Kitabevi, Ankara, 1997, s. 53

⁵³ SEYHAN, Ümit, EROL, M. Aydın, Finansal Kiralama, Kalkınma Leasing, Kalkınma Dergisi, Sayı 36, Mart 1991.

⁵⁴ ŞEN, Melda, Proje Finansmanında Finansal Kiralamanın Rolü, Türkiye Kalkınma Bankası, Basılmamış Araştırma, Ankara, Mayıs, 1990.

Değerleme bakımından bir işlemin finansal kiralama sayılabilmesi için, aşağıdaki kriterlerden en az birini taşıması gerekmektedir⁵⁵.

1. İktisadî kıymetin mülkiyetinin kira süresi sonunda kiracıya devredilmesi,
2. Kiracıya, kira süresi sonunda, iktisadî kıymeti rayiç bedelinden düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınması,
3. Kiralama süresinin, iktisadi kıymetin ekonomik ömrünün %80' inden daha büyük bir bölümünü kapsamaması
4. Sözleşmeye göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının, iktisadi kıymetin rayiç bedelinin %90'ından daha büyük bir değeri oluşturması.

Leasing faaliyetlerindeki taraflardan kiralayan durumundaki şirketler çeşitli varlıkların kiralanmasına aracılık eden uzmanlaşmış malî kuruluşlar olabildiği gibi, tek bir mal üzerinde yoğunlaşan ve genellikle üretici firmanın uzantısı olarak faaliyet gösteren kuruluşlar da olabilmektedirler. Temel fonksiyonları orta ve uzun vadeli finansman sağlamak olan bu kuruluşların kullandıkları kaynaklar, öz kaynaklardan, bankalardan sağlanan kaynaklardan, çeşitli dış kaynaklar ile sermaye piyasasından sağlanan kaynaklardan oluşmaktadır. Kiracı durumundaki şirketler ise her türlü yatırımları için gerekli olabilecek taşınır ve taşınmaz değerleri satın almak yerine kiralama yoluyla elde edebilmektedirler. Yatırım yapan kuruluşlar için % 100 oranında finansman sağlayan Leasing, tarımdan hizmetler kesimine ve sanayinin birçok sektörüne kadar her alanda uygulama alanı bulabilmektedir⁵⁶.

2.1.1. Leasing' e Konu Olan Mallar

Finansal kiralamaya her tür mal konu olmaktadır. Önceleri, kiralama konusuna yalnızca taşınmaz mallar girerken, daha sonraları, tüketim ve yatırım malları, hatta

⁵⁵ CEYLAN, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi, 5 Baskı, Bursa, 2003, s. 89.

⁵⁶ VARLIK, Levent, Tacir Bankacılık, Türkiye İş Bankası, İktisadi Araştırma Vakfı Yayını, Ankara, 1985.

peştemaliye, marka, patent gibi maddî olmayan değerler de uzun vadeli kiralamaların konusunu oluşturmuştur⁵⁷.

Finansal kiralama, mallar açısından şu şekilde sınıflandırılabilir:

- **Tüketim malları kiralaması:** Bir yıldan az olmayan sürelerle, otomobil ve televizyon kiralaması, tüketim malları kiralamasına örnek olarak verilebilir.
- **Yatırım malları kiralaması:** Yatırım malları kiralaması, makine ve teçhizat kiralamasını kapsar. Yatırım malları kiralaması kendi içinde ikiye ayrılabilir.
- **Taşınır sabit malların kiralaması,**
- **Taşınmaz sabit malların kiralaması.**

Türkiye'de, finansal kiralamanın, 2004 yılı itibariyle mal gruplarına göre dağılımı aşağıdaki gibidir.

Tablo 2: Türkiye’ de Finansal Kiralamanın 2004 Yılı İtibariyle Mal Gruplarına Göre Dağılımı

SEKTÖR	FATURA DEĞERİ	ORAN (%)
Kara Ulaşım Araçları	593.692	14,38
Hava Ulaşım Araçları	7.413	0,18
Deniz Ulaşım Araçları	8.112	0,20
İş ve İnşaat Makineleri	630.349	15,27
Makine ve Ekipmanlar	1.104.531	26,76
Tıbbi Cihazlar	172.547	4,18
Tekstil Makineleri	524.690	17,71
Elektronik ve Optik Cihazlar	204.079	4,94
Büro Ekipmanları	295.595	7,16
Gayrimenkuller	278.255	6,74
Turizm Ekipmanları	59.990	1,45
Basın-Yayınla ilgili Cihazlar	148.329	3,59
Diğer	378.230	3,5
Toplam	4.127.527	100

Kaynak: www.fider.org.tr

⁵⁷ CEYLAN, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi, 5 Baskı, Bursa, 2003, s. 91.

Türkiye’ de 2004 yılı itibariyle finansal kiralamanın, bazı sektörlerle göre dağılımı ve toplam içindeki payları da aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 3: Türkiye’ de 2004 Yılı İtibariyle Sektörlere Göre Finansal Kiralamanın Dağılımı (Milyar TL)

SEKTÖR	FATURA DEĞERİ	ORAN (%)	KİRA ALACAĞI
Tarım, Hayvancılık, Ormancılık	170.933	4,14	199.911
Gıda, Meşrubat ve Tütün San.	297.066	7,20	357.356
Tekstil ve Tekstil Ür. San.	641.940	15,55	730.336
Deri ve Deri Ürünleri San.	23.393	0,57	26.874
Ağaç ve Ağaç Ürünleri.San.		1,44	31.419
Kimya ve Kimya Ürünleri	44.020	1,07	51.994
Kauçuk ve Plastik Ürünleri San.	96.067	2,33	110.918
Makina ve Teçhizat San.	126.139	3,06	147.656
Elektrik ve Optik Aletler San.	50.080	1,21	54.749
Ulaşım Araçları San.	44.200	1,07	52.437
İnşaat	518.184	12,55	594.715
Toptan ve Per. Tic . Mot.	172.830	4,19	202.275
Otel Ve Restoranlar (Turizm)	87.727	2,13	102.931
Taşımacılık Depolama	342.089	8,29	401.634
Finansal Aracılık	283.692	6,87	320.762
Eğitim	17.323	0,42	20.903
Sağlık ve Sosyal Hiz.	166.926	4,04	198.513
Diğer	1.014929	23,99	1.208.905
Toplam	4.127.559	100	4.814.288

Kaynak: www.fider.org.tr

2.1.2. Leasing Yöntemleri

Leasing genel olarak, yurt içi kiralama ve uluslararası kiralama olmak üzere ikiye ayrılır.

Kiralamanın “yurt içi” ya da “uluslararası” olması, kiralanan malın ithal edilip edilmediğine göre değil, sözleşmeye taraf olanların, yurt içinde olup olmadığına bağlıdır. Başka bir deyişle, bir mal, yurt içinde faaliyet gösteren leasing şirketi tarafından kiralanıyorsa, ister Türkiye’de üretilmiş, isterse ithal edilmiş olsun, yurt içi kiralama değildir.

Öte yandan, eğer kiralayan şirket, yurt dışında faaliyet gösteriyorsa ve Türkiye’deki bir leasing şirketi, kiralama işlemine aracılık yapıyorsa, uluslararası kiralama söz edilir.

2.1.2.1. Yurt İçi Leasing

Yurt içi leasing, uygulamada, kiralanan malın ithal edilmiş olup olmamasına göre ikiye ayrılabilir⁵⁸.

2.1.2.1.1. İthalatsız Yurt İçi Leasing

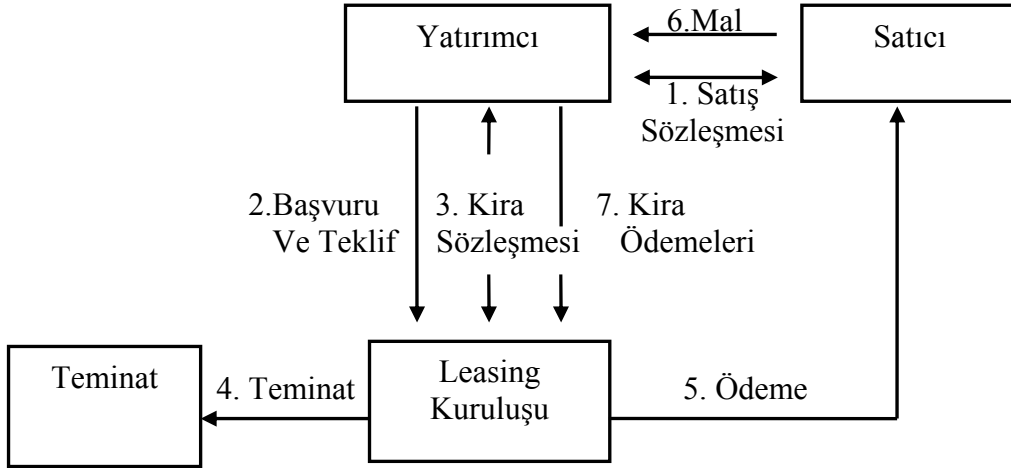
Yurt içi kiralamanın bu türünde, genellikle 4 taraf vardır.

1. Yatırımcı,
2. Leasing kuruluşu,
3. Türkiye’ de faaliyet gösteren satıcı,
4. Leasing kuruluşunun ön gördüğü durumlarda teminat kurumudur.

Teminat, leasing kuruluşunun yatırımcının malî durumunu incelemesi sonucunda gerek duyulan bir güvencedir. Bazen, yatırımın sadece belirli bir bölümü için teminat istenebilir.

⁵⁸ Finansal Kiralama (Leasing), İktisat Bankası Yayınları, Şubat 1986, s. 4.

İthalatsız yurt içi kiralama aşağıdaki şekilde gösterilebilir.



Şekil 3: İthalatsız Yurt İçi Kiralama Aşamaları

Kaynak: CEYLAN, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi, 5 Baskı, Bursa, 2003.

Şekil görüleceği gibi, ithalatsız yurt içi kiralama 7 aşama söz konusudur.

- Kiracı, yatırım malını seçerek, satıcı ile fiyat ve teslim şartlarını içeren bir “satış sözleşmesi” imzalar.
- Yatırımcı, bir leasing kuruluşuna başvurur. Leasing kuruluşu, yatırımcının mali durumunu, yatırımın fizibilitesini, yatırım malının teknolojik durumunu, yatırım malının ekonomik ömrünü ve kira süresi sonunda satılabilirliğini inceler. Bu inceleme sonunda, olumlu bir sonuca varılırsa, yatırımcıya bir “teklif” verilir.
- Leasing kuruluşu ve yatırımcı, üzerinde anlaştıkları koşullarla, nakit akışına en uygun ödeme planı dahilinde bir “kira sözleşmesi” imzalar.
- Leasing kuruluşunun gerekli gördüğü durumlarda "teminat" verilir.
- Leasing kuruluşu mal bedelini satıcıya öder.
- Mal yatırımcıya teslim edilir.
- Yatırımcı, “kira sözleşmesinde öngörülen süre boyunca kira ödemelerini” gerçekleştirir. Bu süre boyunca, malın bakım, onarım ve

sigorta giderleri yatırımcıya aittir.

Kira süresi sonunda yatırımcı şu üç seçenekten birini tercih edebilir.

- a. Önceden belirlenen bir ödeme karşılığında mala sahip olmak,
- b. Malı geri vererek, kira sözleşmesini sonra erdirmek,
- c. Kira sözleşmesini daha düşük ödemelerle uzatmak.

Yatırımcı, mala sahip olmak isterse, leasing şirketine daha önce kararlaştırılan bir ödeme yapar ve malın mülkiyetine sahip olur. Bu ödeme, genellikle, parasal olarak sembolik bir ödemedir.

2.1.2.1.2. İthalatçı Yurt İçi Leasing

İthalatçı yurt içi kiralama yöntemi, esas itibari ile önceki yöntemle benzerdir. En önemli fark, malı sağlayan ‘satıcı’ nın yurt dışında olmasıdır. Eğer ‘yatırımcı’ nın teşvik belgesinde Gümrük Muafiyeti ve Yatırım İndirimi gibi teşvikleri varsa, leasing şirketi ve yatırımcı, Hazine Müsteşarlığı’na başvurarak, bu belgenin leasing şirketine devredilmesini sağlar. Leasing şirketi, bu belgeyi malın gümrükten çekilmesinde kullanır ve yatırım indirimi yoluyla sağladığı avantajı, daha düşük kira ödemeleri şeklinde yatırımcıya yansıtır.

- Yatırımcı, yatırım malını seçerek, satıcı ile bir satış sözleşmesi yapar.
- Yatırımcı bir leasing şirketine başvurur. Leasing şirketi, yatırımcının mali durumunu, yatırımın fizibilitesini, yatırım malının teknolojik durumunu, yatırım malının ekonomik ömrünü ve kira süresi sonunda satılabilirliğini inceler ve yatırımcıya en kısa süre içinde bir teklif verir.
- Nakit akışına en uygun ödeme plânı dahilinde “kira sözleşmesi” imzalanır.
- Leasing şirketinin gerekli gördüğü durumlarda “teminat” verilir.
- Leasing şirketi ve yatırımcı, kira sözleşmesi ile Hazine Müsteşarlığı’na başvurur.
- Hazine Müsteşarlığı yatırımcıya ait “gümrük muafiyetli ve yatırım indirimli” Teşvik Belgesi’ ni leasing şirketine devreder.

- Leasing şirketi, mal bedelini satıcıya öder.
- Leasing şirketi, Gümrük Muafiyetli “Teşvik Belgesi” ni ibraz ederek malı gümrükten çeker.
- Mal yatırımcıya teslim edilir.
- Yatırımcı, "kira sözleşmesinde öngörülen süre boyunca, "kira" ödemelerini gerçekleştirir. Bu süre boyunca, malın bakımı, onarımı ve sigorta giderleri yatırımcıya aittir.

Kira süresinin sonunda yatırımcı şu üç seçenekten birini tercih edebilir:

- a. Önceden belirlenen bir ödeme karşılığı mala sahip olabilir.
- b. Malı geri vererek "kira sözleşmesini sona erdirebilir.
- c. Kira sözleşmesini daha düşük ödemelerle uzatabilir.

Eğer, yatırımcı, kiraladığı mala sahip olmak isterse, leasing şirketine önceden kararlaştırılan ödemeyi yapar ve malın mülkiyetine sahip olur.

2.1.2.2. Uluslararası Leasing

Uluslararası Leasing, kiracı ile leasing kuruluşunun ayrı ülkelerde bulunmaları halinde söz konusu olmaktadır.

Ülkelerin kendi iç pazarlarının yanı sıra, uluslararası finansal kiralama piyasası da son yıllarda hızla gelişmektedir. Uluslararası finansal kiralama, 1970'lerin başlarından itibaren, uçak, gemi gibi büyük hacimli taşıtların finansmanında yeni bir alternatif oluşturmuştur.

Uluslararası Leasing, bir çeşit taksitli ithalat özelliği taşıdığından, bu uygulamaya, özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki yatırımcıların sık sık başvurdukları görülmektedir.

Uluslararası leasing' in gelişmesinde rol oynayan başlıca faktörler şunlardır:

- Özellikle, uçak ve gemilerin satın alınmasının büyük harcamalar ge-

rektirmesi ve işletmelerin Leasing yoluyla, finansman yükünü makine ve teçhizatın çalışma ömrüne bölmek istemeleridir.

- Dünya ekonomisinde çok önemli payı olan çok uluslu şirketler, uluslararası leasing'in gelişmesini hızlandırmaktadır. Son yıllarda, bu tip büyük müşteriler, Leasing kolaylıklarıyla yakından ilgilenmişler ve doğal olarak, Leasing kuruluşlarının büyümesinde önemli rol oynamışlardır.
- Uluslararası finansal kiralama şirketleri, potansiyel müşterilere ulusal kiralama şirketlerine göre daha cazip teklifler sunmaktadır.
- Makine ve teçhizatın kiralanmasına aracılık eden ve hukukî olarak malın sahibi olan şirketler, esnek hareket etmektedir.
- Uluslararası finansal kiralamanın, ülkelerin ithalat ve ihracat düzenlemelerine, kambiyo kontrollerine ve uluslararası borçlanma sınırlamalarına bağlı olmaksızın gelişmesi söz konusudur.
- Ülkeler, ihracatlarını geliştirmek için, uluslararası finansal kiralama yöntemini, bir pazarlama stratejisi olarak kullanmaktadır.

Uluslararası finansal kiralama, 1970'lerin sonundan itibaren, ülkelerin sağlamış oldukları vergi avantajları nedeniyle hızla gelişmiştir. Bu uygulama, uluslararası finansal kiralamada çift taraflı vergi avantajı olarak bilinmektedir.

Özellikle uluslararası finansal kiralama konusunda, vergi avantajları giderek azalmasına rağmen, vergi dışı avantajlar halen devam etmektedir. Finansal kiralama, hukukî düzenlemeler açıklığa kavuştuğça, giderek daha fazla yaygınlaşacaktır.

2.1.3. Leasing' in Avantajları ve Dezavantajları

2.1.3.1. Leasing' in Avantajları

Leasing' in avantajları şunlardır:

- Leasing firmalara ve ihracatçılara kolaylıklar sağlamaktadır.
- Leasing yeni yatırımlar için finansman olanaklarını arttırmakta ve finansman maliyetlerini azaltmaktadır.

- Sermaye yetersizliği çeken ülkelerin bu sorununu zözmektedir.
- Sıkı para politikası izlenen dönemlerde, bu politikaların yatırımlar ve işsizlik üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmaktadır.
- Orta ve küçük firmaların finansman olanaklarını arttırmaktadır.
- Uzun süreli leasing anlaşmalarında,maliyetler önceden belirlendiğinden sağlıklı bütçe yapabilme olanağı sağlamaktadır ve ülkedeki iktisat politikası değişikliklerinden firmanın etkilenmemesini sağlamaktadır.
- Firmalar büyük fonlara gereksinme duymaksızın teknolojik gelişmelere ayak uydurma şansına sahip olmaktadır.
- Kira ödemeleri kiracının ödeme gücüne göre düzenlendiği için,firmaya bir nakit akımı sağlamaktadır.
- İthalatçının malların karşılığını ödemek için önemli bir meblağı atıl olarak tutulmaktan kurtulmasını sağlar.
- Bir ülkeye dış borçlanmaya gerek kalmadan finansman sağlama olanağı verir.
- Leasing üretici firmaların mallarının tanıtımı ve pazarlama olanaklarını artırır.
- Kiraya verene satış seçeneğine göre daha fazla kâr sağlamasına olanak verir.
- İhracatçı için leasing işlemi peşin satışla eşdeğer bir işlemdir. Bu nedenle ihracatçı ne ihracatın finansmanı ne de döviz riski konularında bir endişe duymaz.
- İhracatçının yabancı müşterileri malın riskinden de kurtulmuş olur;çünkü leasing şirketi malı satın aldığı için müşterilerle ilgili riski de üstlenmiştir. ⁵⁹

⁵⁹ www.koclease.com.tr.

2.1.3.2. Leasing' in Dezavantajları

Leasing' in dezavantajları da şunlardır;

- Kiralamanın içinde gizli olarak yer olan faiz oranının kiralama maliyetini yükseltmesi.
- Kiralanan varlık veya gereç eskidiğinde, kiralama süresinin bitiminden önce elden çıkarılma esnekliğini azaltmış olması.
- Sahip olmanın verdiği itibar ve prestiji kiralamanın vermeyişi.⁶⁰

2.2. Factoring Yoluyla Finansman

Factoring, işletmelerin alacak hesaplarının finansmanında kullanılan, bir mal ya da hizmetin alışverişinden doğan alacak hakkının faktör adı verilen aracı bir kuruluşa devri anlamına gelen bir finansman tekniğidir.

Factoring, finanslama ile birlikte, bir çok bilgiyi ve hizmeti içeren bir finansman aracıdır. Bu hizmetler, nakit yönetimi, alacak yönetimi, tahsilat yönetimi, pazar araştırmaları, bilgi işlem ve buna benzer hizmetlerdir⁶¹.

Factoring işlemi, üretici veya satıcı ile factor arasında uzun vadeli bir sözleşmeyi gerektirir. Bu sözleşme gereğince, factor, kredili satış yapan üretici işletmeye aşağıdaki hizmetleri sunabilir. Factoring hem bir finansal teknik, hem de yönetsel bir hizmettir. Bu bağlamda “Factoring işlemi”, bir işletmenin pasif varlıklarının ticarî büyümenin aktif bir aracına dönüştürülmesi işlemidir⁶².

- Muhasebe kayıtlarının tutulması,

⁶⁰ ÖZDEMİR, M., Finansal Yönetim; Gazi Kitabevi,1997, Ankara, s:547.

⁶¹ KABAKÇI, Ali, “Finansman Aracı Olarak Factoring”, DEÜ İİBF Dergisi, Cilt: 7, Sayı: 2, İzmir, 1992, s. 167 .

⁶² KOCAMAN, Berna, Finansal Açından Factoring, Atilla Kitapevi, Ankara, 1992, s. 167.

- Kredili satışlardan doğan alacakların vadesinde tahsil ve takip edilmesi,
- Alacakların tahsil edilememesi halinde doğacak kayıpların karşılanması,
- Satıcı işletmeye kredili satış tutarının belli bir oranında kredi verilmesi,
- Potansiyel ve mevcut müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplanması ve malların satış olanaklarını arttırmak amacıyla piyasa araştırmaları yapılmasıdır.

Factoring şirketi veya factor ülkemizde yasal olarak, mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak parasal kolaylıklar sağlayan kurumlar olarak tanımlanmıştır.⁶³

Factor kuruluşların fonksiyonlarını genel olarak üç ana başlık altında toplamak mümkündür⁶⁴.

- **Garanti:** Factor kuruluşun fonksiyonlarından birincisi alacakların tahsil edilememe riskini garanti etmesidir. Alacaklar, factoring sözleşmesinde belirtilmiş limitler dahilinde garanti edilmektedir. Bunun için factor kuruluş tarafından gerekli araştırmalar yapıldıktan sonra, müşteriye hangi oranda riskin karşılanacağı bildirilir. Factor tarafından üstlenilen bu risk borçlunun yükümlülüklerini yerine getirememesi durumunda işlerlik kazanmaktadır. Müşteri, factor tarafından devralınan alacağın vadesinin gelmesinden itibaren, sözleşmede kararlaştırılan belli bir bekleme süresinin sonunda alacağını alır.
- **Tahsilât ve muhasebe:** Factoring'in fonksiyonlarından ikincisi tahsilat ve muhasebe kayıtlarının tutulmasıdır. Muhasebe kayıtlarının

⁶³ Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin Bazı Maddelerinin Değiştirilmesine İlişkin Kanun Hükmünde Kararname Taslağı. Bu Taslak 545 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname şekline dönüştürülecek 27 Haziran 1994 tarih ve 21973 sayılı Resmi Gazete de yayımlanmıştır.

⁶⁴ CEYLAN, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi, 5 Baskı, Bursa, 2003, s. 41.

factor tarafından tutulmasıyla, müşteriler, çok sayıda borçlunun hesabını değil, sadece factor tarafından devralınan alacakların karşılığının gösterildiği factor hesabını izler. Factor kuruluşlar, müşterilere, hesap özetleri, tahsil edilen alacaklar gibi çeşitli bilgiler gönderir. Böylece, factor, müşterilere, borçluları izleme ve dolaylı da olsa denetleme olanağı sağlamış olur.

- **Finansman:** Factor kuruluşun en önemli ve sonuncu işlevi de alacakların finansmanını sağlamaktır. Factoring yoluyla müşteri alacaklarının finansmanında iki yöntem kullanılmaktadır. Bunlar;
 - a. **Ön ödeme veya avans yöntemi:** Bu yöntemde uygulamada genellikle müşteriye %80 peşin ödeme yapılmaktadır. Böylece, müşteri, alacaklarının karşılığını vadesinden önce avans olarak almakta ve finansman sorununu çözmektedir.
 - b. **İskonto yöntemi:** Bu yöntemde de, önce alacakların peşin değeri hesaplanmaktadır. Daha sonra, factor kuruluşun komisyon tutarı ve yaptığı masraflar düşülerek, kalan tutar müşteriye ödenmektedir. Ancak, bu yöntem yaygın olarak uygulanmamaktadır⁶⁵.

2.2.1. Factoring Yöntemleri

İşletmelerin ve factorlerin farklı gereksinimleri göz önüne alınarak, factoring hizmetlerinde çeşitlendirmeye gidilmektedir. Factoring kuruluşları, belirli konularda uzmanlaşmışlardır. Bu nedenle, factorler, işletmelerin istedikleri tüm hizmetleri vermeyebilir. Ancak, sözleşmede belirtilerek, istenen hizmetler arttırılabilir.

⁶⁵ UYANIK, Senan, Factoring ve Ülkemiz Uygulaması, Türkiye Halk Bankası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, Ankara.

Factoring işlemleri, gerek coğrafi bakımdan, gerekse, işlemin özelliklerine göre çeşitli şekillerde gruplandırılabilir. Ancak, factoring türlerin kesin çizgilerle birbirinden ayrılmamaktadır⁶⁶. Bu bağlamda factoring yöntemleri şunlardır:

- İskonto Esasına Göre Peşin Ödemeli Factoring
- Vade Esasına Göre Uygulanan Factoring
- Full Servis-Rücu Edilemez (Geri Dönülemez) Factoring
- Full Servis-Rücu Edilebilir(Geri Dönülebilir) Factoring
- Yurt İçi (Yerel) Factoring
- Yurt Dışı (İhracat) Factoring

2.2.1.1. İskonto Esasına Göre Peşin Ödemeli Factoring

İskonto esasına göre factoring’de, satıcı, alacaklarını factor kuruluşu devrettiğinde, alacakların vadesi gelmeden belirli bir kısmını tahsil edebilir. Tahsil edilecek kısım, alacağın %80’ i kadardır. Geriye kalan %20’lik alacak, factor tarafından, vade sonunda alacak tahsil edildiğinde müşteriye ödenmektedir. Uluslararası factoring’de peşin ödenen %8’lik alacak ile ilgili kur riski factor’ e ait olmaktadır⁶⁷.

2.2.1.2. Vade Esasına Göre Uygulanan Factoring

Satıcı firmanın Factor’den aylık kredili satışlarının ortalama vadesi üzerinden ay sonlarında toplu tahsilat yaptığı, satıcının yapacağı satış karşılığında Factor’den bir avans almasını söz konusu olmadığı ve ödemelerin vade sürelerinin sonunda yapıldığı Factoring türüdür.⁶⁸

Vade esasına göre factoring’ de, işletme, alacaklarını factor’e devretmektedir. Ancak, vade gelmeden işletmeye bir ödeme yapılmamaktadır. Başka deyişle, vade esasına göre factoring’ de finansman söz konusu değildir. Burada, satıcı işletmenin amacı, alacaklarını vadesinde tahsil edebilmektedir. Bu tür factoring’ de, kur riski, büyük ölçüde satıcı işletme üzerine kalmaktadır⁶⁹.

⁶⁶ CEYLAN, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi, 5 Baskı, Bursa, 2003 s. 32.

⁶⁷ CEYLAN, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi, 5 Baskı, Bursa, 2003 s. 34.

⁶⁸ AKÇA H.Ali, ‘İhracatın Finansmanında Factoring ve Türkiye ‘ de Uygulanması’ Hazine ve Dış Ticaret Dergisi , Sayı:10 , 1991/3 Kasım-1991, s. 6.

⁶⁹ CEYLAN, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi, 5 Baskı, Bursa, 2003 s.36

2.2.1.3. Rücû Edilemez Factoring

Tam hizmet factoring, genelde üretici ile factor arasında düzenli ve sürekli bir anlaşma niteliğinde olmaktadır. Buna göre, üretici veya satıcı 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 belirtmektedir⁷⁰.

Tam hizmet sözleşmeleri, süreklilik arz eden düzenli bir anlaşma şeklidir. Satıcı normal iş akışı süresince müşterilerine verdiği hizmetlerden veya sattığı mallardan kaynaklanan alacaklarını Factor'e satmak hususunda anlaşmaya varır. Fatura üzerine düşülen temlik notuyla satıcı, müşterisine alacağın satıldığı veya devredildiği ve ödemenin Factor'e yapılması gerektiği hususunda bilgi vermektedir⁷¹.

Tam hizmet Factoring' in de borçluların ödemede bulunmaması halinde Factor satıcıya rücû edememektedir. Ticarî risk, sunulan mal ve hizmetin bedelini ödeme güçsüzlüğü nedeniyle tahsil edilememesidir. Ticarî risk üstlenilerek yapılan Factoring işleminde Factorler alacakları devralmalarından belirli bir süre sonra ödeme yapmayı taahhüt etmektedirler. Bu anlaşma uygulamada sabit vade süresi olarak bilinmektedir.

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, yasal yollara başvurma gibi işlemler ve kredi riski ortadan kalkmaktadır. Görüldüğü gibi, full servis anlaşmasında tüm alacak yönetimi factor tarafından yapılmaktadır⁷².

⁷⁰ CEYLAN, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi, 5 Baskı, Bursa, 2003, s. 33.

⁷¹ COX, N. Anthony and MACKENZIE, A. John, International Factoring, London, 1986.

⁷² CEYLAN, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi, 5 Baskı, Bursa, 2003, s. 34.

2.2.1.4. Rücû Edilebilir Factoring

Rücû edilebilir factoring' in, rücû edilemez factoring' den farkı, factor' ün borcun ödenmemesi halinde satıcıya rücû etme hakkının olmasıdır.

Bu tür factoring' de, alacakların %100' ünün ciro edilmesi mümkündür. Alacakların vade sonundan itibaren, 90 gün içerisinde ödenmemesi durumunda, factor işletmeye rücû edebilir. Başka bir deyişle, borç ödemesinin herhangi bir nedenle aksaması durumunda, factor, satıcıya dönerek, borç tutarı kadar satıcıyı borçlandırır. Bu nedenle, işletme açısından ödenmeyen borçlara karşı korunma yoktur. Ancak, genel kabul görmüş factoring uygulamalarında ödeme vadesini takip eden 30–90 gün arasında, satıcıya rücû edilerek, likidite riskinin, işletmenin finansal dengesini bozucu etkisi önlenir. Bu süre içerisinde, factorle birlikte, şirket yönetimi de borcun tahsili çabalarına aktif olarak katılır. Süre sonunda, factor, satıcının hesabını borçlandırarak, şüpheli alacak riskini tamamen alıcıya devreder⁷³.

Rücu edilebilir factoring'de, alacağın ispatı açısından, senet veya çek gibi kıymetli evraklara ihtiyaç duyulmaz. İşlemler, fatura bazında yürütülmektedir. Fatura üzerinde, ödemenin factor'e yapılacağı belirtilir. Son aşamada, işlem, ödemenin vadesinde factor'e yapılmasıyla tamamlanır.⁷⁴

⁷³ CEYLAN, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi, 5 Baskı, Bursa, 2003 s. 41.

⁷⁴ ÖNCEL, Aykut, Başlangıçtan Bu Yana Factoring Sisteminin Evrimi, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Sayı: 303, İstanbul, 1991,s. 47.

2.2.1.5. Yurt İçi (Yerel) Factoring

Yurt içi factoring, aynı ülkede faaliyet gösteren, alıcı, satıcı ve factor kuruluş arasında yapılan factoring işlemidir.

Yurt içi factoring aşağıdaki aşamalardan geçer:

- a. Factor'e Başvuru: Yurt içi veya yerel factoring hizmetlerinden yararlanmak isteyen işletme, factoring kuruluşuna, istenen belge ve bilgilerle birlikte müracaat eder. Söz konusu müracaatta, işletmenin hesaplarının son durumu, borçluların isim ve adresleri, alacakların dökümü, kredi talebi ve benzeri bilgiler yer alır.
- b. Teklif: Factor, gerekli inceleme ve değerlendirmelerini yaptıktan sonra, işletmeye yapabileceği hizmetlerin türünü ve alacağı komisyonu bildirir.
- c. Factoring Sözleşmesi: Factor ile müşteri arasında factoring sözleşmesinin şartları, komisyon oranı, ödeme oranı ve faiz gibi koşullar karşılıklı olarak belirlendikten sonra, sözleşme imzalanır.
- d. Onay: Sözleşmelerin imzalanmasından sonra, işletme müşterilerinin siparişlerini alır. Alınan her sipariş, factor' e bildirilir ve onay beklenir.
- e. Malların Müşteriye Gönderilmesi ve Faturaların Temliki: Alınan siparişler onaylandıktan sonra, mallar müşteriye gönderilir. Factor, işletmenin alacaklarına garanti vermişse, mallar alıcılara gönderilirken, fatura ve suretlerine faturada gösterilen alacağın factoring kuruluşuna devredilmiş olduğu ve ödemelerin factor'e yapılması gerektiği şeklinde bir not yazılır. İşletme, fatura yanında diğer sevk belgelerini de factor'e gönderir.
- f. Ön Ödeme: Factor yapılan sözleşmeye uygun olarak, satıcıya ön Ödemeyi yapar.
- g. Fatura Bedelinin Tahsili: Factor, fatura bedellerini vadesinde alıcıdan tahsil eder⁷⁵.

⁷⁵ CEYLAN, Ali, a. g.e, 2003 s. 41.

2.2.1.6. Yurt Dışı (İhracat) Factoring

Yurt dışı factoring' de yurt içi factoring' den farklı olarak dört taraf vardır. Bunlar; ihracatçı, ithalatçı, yerel factor ve muhabir factor kuruluşur.

Satıcı firma ihracat bağlantısını yaptıktan sonra ihracat Factor'üne başvurmakta,ihracat Factor'ü ithalatçının ülkesindeki pazar araştırması,mevcut ve potansiyel müşterilerin kredi değerliliği gibi konularda muhabir factor'den bilgi almaktadır.Muhabir factor,ihracat Factor'unün temsilcisi veya şubesi olabileceği gibi ayrı bir finans kurumu da olabilir.⁷⁶

Yurt dışı factoring işleminin işleyişi aşağıdaki gibidir.

- İhracatçı ülkesindeki factor kuruluşla bir sözleşme yapar.
- İthalatçı tarafından ihracatçıya sipariş verilir.
- Gelen ihracat talepleri yurt içindeki factor kuruluşu bildirilir.
- Yurt içi factor kuruluş, muhabir factor kuruluşun onayını alarak, ihracatçıya sunabileceği hizmetleri bildirir.
- İhracatçı, malları ithalatçıya gönderir.
- Alacak tutan, yurt içi muhabir factor'e devredilir. Müşteriye gönderilen faturalarda ödemenin factor' e yapılması gerektiği bildirilir.
- Yapılan sözleşmeye göre, yurt içi factor kuruluş, ihracatçıya ön ödemedede bulunur.
- Vadesi gelen fatura bedeli, ithalatçı tarafından muhabir bankaya ödenir.
- Muhabir factor yaptığı tahsilatı yurt içi factor' e öder.

2.2.2. Factoring' in Avantajları ve Dezavantajları

⁷⁶ EMEK, Uğur, Kamu İktisadî Teşebbüslerinde Yeni Finansman Yöntemlerinin Uygulanabilirliği, Finansal kiralama-Factoring,İstanbul-1994, s. 84.

2.2.2.1. Factoring' in Avantajları

Factoring' in avantajları şunlardır:

- Yurt dışı factoring' de, ticarî, politik, transfer ve kur riskleri, factor tarafından yüklenildiğinden, satıcı veya üretici işletmeye büyük bir kolaylık sağlanmaktadır. Böylece, factoring şirketleri ihracat artışına önemli katkılar sağlamaktadır.
- Rücû edilemez factoring sözleşmesiyle, işletmenin alacaklarını tahsil edememe riski ve likidite sorunu çözülmektedir.
- Alacak yönetimi, factor'e bırakıldığında, satıcı bu işler için personel istihdam etmez. Bu nedenle, zaman ve gider tasarrufu sağlanır.
- Factor tarafından toplanan bilgilerle işletmelerin ihracat potansiyeli artmaktadır.
- Factoring işlemi, satıcıların müşterilerine vade tanınmalarına neden olduğundan, satışlarında da artış söz konusu olmaktadır.
- Factor'e devredilen alacaklar, işletmelerin likiditesini olumsuz yönde etkilemez.
- Satışların muhasebesinin factor tarafından tutulması, satıcı işletmeye önemli bir kolaylık ve tasarruf sağlamaktadır.
- Factoring yoluyla sağlanan finansman kaynağı, diğer finansman kaynaklarına göre daha esnektir.
- İşletme, factor'ün vereceği ön ödeme ile, hammadde alımından ıskonto sağlayarak üretim maliyetlerini düşürebilir.
- Nakit bütçelerinin doğru ve güvenilir bir şekilde hazırlanmasıyla, işletmelerin plânlı büyümelerine yardımcı olunur.
- Alıcı ile ortaya çıkabilecek farklı lisan sorunları, factor tarafından çözülür.
- Factoring ile sağlanan finansman maliyeti, ticari kredilere göre daha ucuz olduğundan, işletmenin kârlılığı artar.
- Factor kuruluşlar, bankalara göre daha az formalite isterler.

- Yurt dışı factoring’ de, ithalatçılar, akreditif açmadan ithalat yapabilirler. Böylece, zamandan ve maliyetten tasarruf sağlarlar.
- KOBİ’ lerin tahsilat sorunları çözülerek, sağlıklı bir şekilde büyümelerine yardımcı olunur.
- Satıcılara peşin satış, alıcılara vadeli alış olanağı sağlanarak, ekonomiye canlılık kazandırılarak, daha çok üretim ve istihdam sağlanmaktadır.
- Açık hesap şeklinde yapılan satışlar artar ve bu şekilde ortaya çıkan alacaklar güvenli hale gelir⁷⁷.

2.2.2.2. Factoring’ in Dezavantajları

Factoring’ in dezavantajları da şunlardır:

1. Her bir müşteriye yapılan satışların değeri küçük ve fatura sayısı fazla ise maliyet yüksek olabilir.
2. Factoring, bazı firmalar tarafından tehlikeli bir finansman yöntemi olarak görüldüğünde, bazı firmalar Factoring’e başvurmuş firmalara vadeli mal satmamaktadırlar.
3. Factoring kurumu riskleri üstlendiğinden faize ek olarak komisyon da almaktadır. Bu nedenle firmaya maliyeti fazla olabilir⁷⁸.

2.3. Forfaiting Yoluyla Finansman

Forfaiting iskonto edilecek senetlerin önceden bir bankaca aval verilmiş kefil alınmış ya da ödenmesi garanti edilmiş senetler olması gereklidir. Bankacılık sisteminde aval kefalet olmadığı için ülkede bunun yerine alıcının bankası üzerine çekilmiş ve bu bankaca kabul edilmiş poliçe kullanılmasıdır. Bu poliçe daha önce düzenlenen akreditife dayalı olarak çekilmektedir. Akreditif genellikle dış ticarete kullanılan bir kredi türüdür. Bankanın satıcıya yazdığı, belirtilen koşulların kabulü

⁷⁷ APAK, Sudi, a.g.e, 1992, s.41.

⁷⁸ APAK, Sudi, a.g.e, 1992, s.41.

halinde çekilecek poliçeyi kabul edeceğini ifade eden bir mektuptur. Bu kefalet veya teminat senedin borçlusu yani ithalatçı tarafından karşılanır⁷⁹.

Forfaiting işlemi factoringe çok benzer. Bu nedenle forfaiting işleminde, bu işleme konu olabilecek senetli ve senetsiz her türlü alacak forfaiting kurumu tarafından satın alınarak firmalara uluslararası ticaretin finansmanında önemli bir finansal destek sağlamaktır.⁸⁰ Eğer senetli ise bu senetlerde ithalatçının bankasının garantisi vardır.⁸¹

⁷⁹ SELEK, Seha, "Factoring ve Forfaiting İşlemleri ve Muhasebeleştirilmeleri", DEÜ İİBF Dergisi, Cilt: 7, Sayı: 2, İzmir, 1992, s.37.

⁸⁰ ÖZDEMİR, M., Finansal Yönetim; Gazi Kitabevi,1997, Ankara, s, 547.

⁸¹ HATİBOĞLU, Z., Ayrıntılı İşletme Finansı, Lebib Yalkın Yayınları, 2. Baskı, 1996, İstanbul, s. 424.

Forfaiting ve factoring' i karşılaştırdığımız da;⁸²

Tablo 4: Forfaiting Ve Factoring' in Karşılaştırması:

<u>FORFAITING</u>	<u>FACTORING</u>
Vade 1-5 yıl arasında değişmektedir.	Vade 30-180 gün veya en çok 360 gündür.
ABD Doları, EURO ve İsviçre frangı gibi güçlü paralar işlem görmektedir.	Mümkün olabilen her para birimi işlem görebilmektedir.
Yatırım mallarının finansmanında kullanılır.	Büyük ölçüde tüketim malları işleme konu olur.
Daha çok uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için kullanılır.	Gerek yerel gerekse uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için kullanılabilir.
Alacak senetlerinin ikincil pazarda alım-satımları mümkündür.	Alacak senetlerinin ikincil piyasalarda işlemleri yoktur.
Genellikle belgeli ihracat talepleri için kullanılabilir.	Her türlü ihracat talebinde kullanılabilir.
Minimum işlem tutarı 25.000 ABD Dolarıdır.	Minimum tutar yoktur.
Faiz iskonto metodu ile hesaplanır.	Faiz carî hesaplar metodu ile hesaplanır.
Ana amaç: Ödememe riskini elimine etmek, vadede nakit paranın transfer edilmeme riskini karşılamaktır.	Ana amaç: Yeniden finansmanı düzenleme, kredilendirilenin hesaplarını denetleme, muhasebe ve tahsilat işlerini yapmaktır.
Borçlu genellikle bilgilenecek istemektedir.	Borçlu bilgilendirilmelidir.
İskonto oranları sabittir.	İskonto oranları dolayısıyla ihracatçıya maliyeti yükseltme eğilimindedir.
İhracatçıya başvuru hakkı yoktur.	Kusur halinde ihracatçıya başvuru hakkı vardır.

⁸² ERDOĞAN, N., Uluslar arası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi & Çağdaş Finansman Teknikleri, Kent Matbaacılık Ltd. Şti., 2. Basım, 1995, İstanbul, s. 194.

2.3.1. Forfaiting süreci

Forfaiting sürecinin başlangıcında, ihracatçı, kredili satıştan önce forfaiter' a başvurmaktadır.

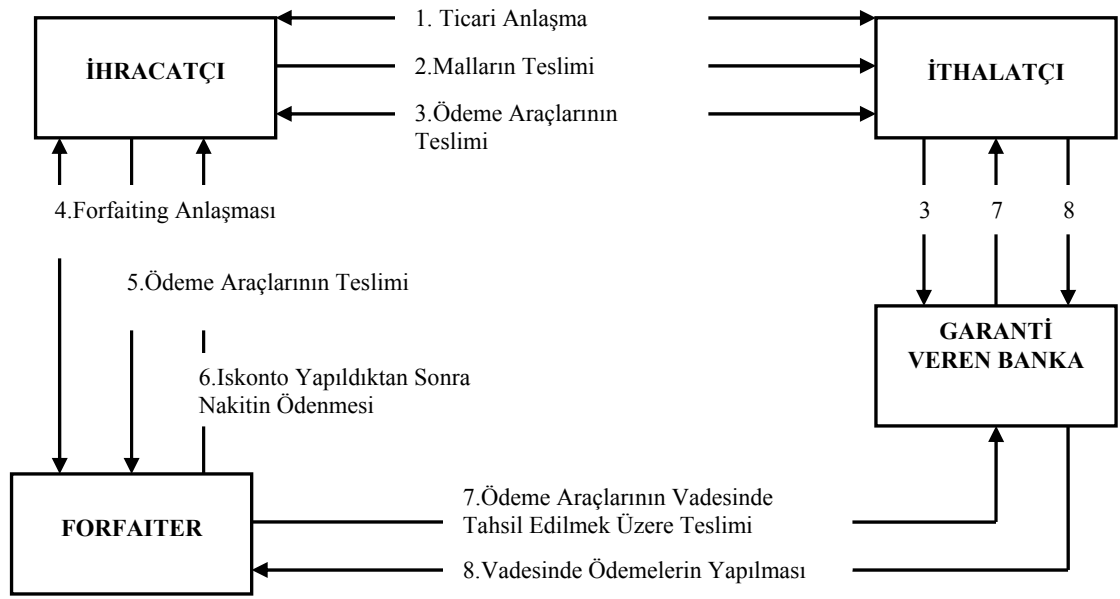
İkinci aşamada, forfaiter, ihracatçıdan değerlendirme yapabilmek için, bazı bilgi ve belgeler ister. Söz konusu bilgi ve belgeler, talep edilen kredinin tutan, vadesi, döviz cinsi, ithalatçının adı, adresi, bulunduğu ülke, alacakların şekli, teminat türü, teminatı verecek olan bankanın adı, bulunduğu ülke, senetlerin tutarları, vadeleri, ödenecekleri yer, ihraç edilen malların cins ve miktarı, sevk evraklarının teslim tarihi ve gerekli görülen belgelerdir.

Bu bilgi ve belgelerin elde edilmesinden sonra, forfaiter ile ihracatçı arasında sözleşme imzalanır. Bu sözleşmede, forfaiting konusu kredinin limiti, vadesi, iskonto oranı ve taahhüt komisyon oranı gösterilir. Forfaiter, elde ettiği bilgilere dayanarak, ihracatçıya bir taahhüt mektubu gönderir. Mektupta ihracatçı ile anlaşmaya varılan ve sözleşmede yer almayan bütün hususları belirtir. Böylece, forfaiting işleminin tüm şartları taahhüt mektubunda gösterilmiş olur.

Son aşamada, ihracatçı, ithalatçıya krediyle mal satmakta ve ondan poliçe veya bono almaktadır. İhracatçı aldığı bono veya poliçeleri forfaitere teslim etmekte ve bono veya poliçenin iskonto edilmiş tutarını almaktadır⁸³.

Diğer bir açıdan, forfaiting sürecinin işleyişi aşağıdaki şekildeki gibi gösterilebilir.

⁸³ CEYLAN, Ali, a.g.e, 2003, s. 67.



Şekil 4: Forfaiting Süreci

Kaynak: CEYLAN, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi, 5 Baskı, Bursa, 2003.

2.3.2. Forfaiting Yoluyla Finansmanın Avantaj ve Dezavantajları

Forfaiting işleminde, ihracatçı, ithalatçı, forfaiter ve garantör olmak üzere dört taraf vardır. Bu nedenle, forfaiting'in avantaj ve dezavantajlar taraflar açısından ayrı ayrı incelenmelidir⁸⁴.

⁸⁴ CEYLAN, Ali, a. g.e, 2003, s. 70.

2.3.2.1. İhracatçı Açısından Avantaj ve Dezavantajlar

2.3.2.1.1. İhracatçı Açısından Avantajlar

Forfaiting İşlemiyle finansmanın, ihracatçı açısından avantajları şunlardır:

- Forfaiting ile kredili mal satışından doğan alacağın tahsil edilememe riski ortadan kalkmaktadır. Çünkü, söz konusu risk, forfaiter tarafından üstlenilmektedir⁸⁵.
- Faiz riski yoktur çünkü işlem sabit faizlidir.
- Finansman ihracatçıya rüçûsuz sağlanır,
- İthalatçı malları gönderir göndermez veya hizmeti gerçekleştirir gerçekleştirme parasını nakit olarak alır. Bu likidite ve finansal kaynakların serbestliği imkânını sağlar.
- İhracatçının alacakların yönetimi ya da tahsili için para ve zaman harcamasına gerek kalmaz.
- Faiz oranı değişiklikleri, döviz kuru riski, politik riskler ve garantör konusunda çıkabilecek problemler forfaiter tarafından üstlenilir.
- İhracatçının her bir işlemi ayrı forfait finansmanına konu olabilir. İhracatçı tüm işlemleri için forfaiting ile finansmana gitmek zorunda değildir.
- Finansman poliçe ya da emre yazılı senet karşılığı olacağından tüm belgeler çabuk tamamlanır ve işlem basittir.
- Genellikle gizlidir.
- Sabit oranlı olması, ihracatçıya masrafını önceden bilerek bunu ihracat bedeline dahil etme imkânı tanır⁸⁶.

⁸⁵ BERK, Niyazi, Finansal Yönetim, Türkmen Kitapevi, 7 Baskı, İstanbul, 2003, s.176.

⁸⁶ APAK, Sudi, a.g.e, İstanbul, 1992. s.57.

2.3.2.1.2. İhracatçı Açısından Dezavantajları

Forfaiting finansmanının ihracatçı açısından dezavantajları da şunlardır:

- İhracatçı borçla ilgili belgelerin geçerli olarak hazırlandığı, garanti edildiği, herhangi bir ödememe durumunda kendisine rücu edilemeyeceği konusunda emin olmalıdır. Bunun için ithalatçı ülkenin yasalarını, senetler konusundaki düzenlemelerini, garanti ve aval işlemlerini iyi bilmelidir.
- İthalatçının garantörü forfaiter tarafından yeterli bulunmamışsa ihracatçı problemle karşılaşabilir.
- Forfaiter tüm riskleri kabul etmektedir. Bu nedenle yüksek bir para isteyebilir⁸⁷.

2.3.2.2. İthalatçı Açısından Avantaj ve Dezavantajları

2.3.2.2.1. İthalatçı Açısından Avantajları

Forfaiting'in ithalatçı açısından avantajları şunlardır:

- İşlemin belgeleri basittir ve çabuk tamamlanır.
- İthalatçı bu yöntemle sabit faizli kredi almış olur.

2.3.2.2.2. İthalatçı Açısından Dezavantajlar

Forfaiting' in ithalatçı açısından dezavantajları da şunlardır:

- Bankadan aldığı garanti ve aval genellikle kendisi için söz konusu olan kredi limitinin kullanımı şeklinde görülecektir.
- İthalatçının garanti ücreti ödemesi gerekecektir.
- Forfaiter'in kabul edeceği senet veya poliçe kesin ödeme yükümlülüğü vermektedir. İthalatçı ithal ettiği mallarla ilgili bir

⁸⁷ APAK, Sudi, a.g.e, İstanbul, 1992, s. 69.

problem söz konusu olduğunda bedelini ödememe gibi bir yola gidemeyecektir.

- Forfaiter'ın isteyeceği yüksek komisyon ihracatçı kadar ithalatçının da aleyhinedir.

2.3.2.3. Forfaiter Açısından Avantaj ve Dezavantajları

2.3.2.3.1. Forfaiter Açısından Avantajları

Forfaiting'in forfaiter yönünden avantajları aşağıdaki gibidir:

- Forfaiting işlemi, işletmelerin bilançolarında görülmediğinden, kredi kurumlarına karşı bir üstünlüktür⁸⁸
- Belgeler basit ve çabuk hazırlanabilir niteliktedir.
- Satın alınan senetlerin uluslararası piyasalarda tedavül imkânı vardır. Bunlar kolaylıkla ikinci bir forfaiter kuruluşa atılabilir.
- Banka işlem sonucu bir komisyon almaktadır⁸⁹.

2.3.2.3.2. Forfaiter Açısından Dezavantajları

Forfaiter açısından dezavantajlar şunlardır:

- Borç ödenmediği takdirde forfaiterin başvurabileceği veya rucû edebileceği kimse yoktur.
- Forfaiter ithalatçı ülkedeki emre yazılı senet ve poliçelere ilişkin mevzuatı iyi bilmemektedir.
- Forfaiter aynı zamanda garantörün kredi değerliliğini ölçmek zorundadır.

⁸⁸ ERDEMOL, Haluk, Factoring, Akbank Ekonomik Yayınları, İstanbul, 1992.

⁸⁹ APAK, Sudi, a.g.e, İstanbul, 1992, s. 71.

- Forfajter senetlerin vadesi gelmeden ödemesini hızlandıramaz. Vade doluncaya kadar döviz kuru ve faiz oranı riski ile karşı karşıyadır⁹⁰.

2.3.2.4. Garantör Açısından Avantaj ve Dezavantajları

2.3.2.4.1. Garantör Açısından Avantajlar

Garantör açısından forfaiting' in üstünlükleri şunlardır:

- Garantör açısından faiz veya komisyon geliri elde etme önemli bir üstünlüktür.
- İşlemlerin basit ve hızlılığı.
- Garantörler müşterilerine verdikleri hizmetlerde çeşitli boyutlar yaratarak, isim ve itibarlarının uluslararası düzeyde yaygınlaşmasını sağlarlar.

2.3.2.4.2. Garantör Açısından Dezavantajı

Forfaiting finansmanının garantör açısından sakıncası garanti edilen borcun ödemememe durumunda yükümlülüğüdür⁹¹.

2.4. Risk Sermayesi Yoluyla Finansman

Risk sermayesi, genellikle küçük ve orta ölçekli firmaların ve özellikle piyasaya yaratıcı, istikbal vaad eden projelerle girmeye hazırlanan yeni girişimcilerin finansman ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik bir finansman aracıdır⁹².

Risk sermayesi SPK mevzuatında da şu şekilde tanımlanmaktadır: 'Kurulmuş veya kurulacak olan ve gelişme potansiyeli taşıyan girişim şirketlerine yatırım

⁹⁰ APAK, Sudi, a.g.e, İstanbul, 1992, s. 73.

⁹¹ CEYLAN, Ali, a.g.e, Bursa, 2003, s. 114.

⁹² MÜFTÜOĞLU, Tamer, İşletme İktisadı, Turhan Kitapevi, 3. Baskı, Ankara, 1999, s. 276.

yapılarak gerçekleştirilen uzun vadeli **kaynak** aktarım biçimine risk sermayesi yatırımı denir⁹³

Risk sermayesi yatırımlarında var olan risk yeni bir ürün yaratılması ve piyasa da tutulması riskidir. Ancak, yüksek riskin yüksek getiriye getireceği varsayımından yola çıkan bu finansman modelinde alınan riskin başarıya dönüşmesi durumunda sağlanacak yüksek kâr marjı ve büyük satış hacminden kaynaklanan verimlilik artışı bu şirketlere ortak olmak suretiyle finansman sağlayan yatırımcıların faydasını oluşturur. Bu çerçevede risk sermayesi fon fazlasına sahip yatırımcıların gelişme potansiyeli yüksek olan ve orta ölçekli işletmelerin oluşumu ve faaliyete geçmesi için yaptıkları uzun vadeli bir yatırım olarak da ifade edilmektedir⁹⁴.

Risk sermayesi finansman biçiminde biri risk sermayedarı diğeri risk sermaye şirketi ve girişimciler olmak üzere üç taraf vardır. Risk sermayedarı parasını risk sermayesi ortaklığına yatıran kişi ya da kuruluştur. Risk sermayesi şirketi ellerinde yatırıma dönüştürülebilecek fonu bulunanlardan sağladığı kaynakları fon gereksinimi olan yenilikçi, buluşçu, genç ve dinamik girişimcilere aktaran mali araçlardır. Girişimci ise kendisine katılmayı kabul ederek finansman gereksinimini karşılayan yeni fikir ve buluş sahibi olan kimse ya da kuruluştur⁹⁵.

Bazı kaynaklarda, risk sermayedarı yerine, macera sermayedarı veya risk sermayesi yerine, macera sermayesi gibi kavramlar kullanılmaktadır. Risk sermayesi, risk sermayesi kuruluşlarından sağlanabileceği gibi, akraba ve arkadaşlardan da sağlanabilir⁹⁶.

Risk sermayesine örnek olarak, köylerdeki ortakçılık gösterilebilir. Ortakçılıkta, tarlası olan köylü finansör, tarlayı işleyecek olan köylü ise, işi bilen

⁹³ Sermaye Piyasası Kurumu Mevzuatı, Seri VIII. No:21

⁹⁴ AKGÖNÜL, Hüseyin, ALTAY, Bülent, "Risk Sermayesi (Venture Caoital)", Anadolu Üniversitesi, İİBF Dergisi, Cilt: 17, Sayı: 1, Eskişehir, 2001, s. 461.

⁹⁵ PARASIZ, İlker, Para Banka ve Finansal Piyasalar, Ezgi Kitapevi, 6. Baskı, Bursa, 1997, s. 416.

⁹⁶ HENDERSON, W, James, Obtaining Venture Financing, Principles and Practices, Lexington, Massachussts, 1988.

girişimci durumundadır. Hasat dönemi sonunda, elde edilen gelirden tüm masraflar çıkarıldıktan sonra, kalan gelir, yapılan anlaşmaya göre taraflar arasında paylaşılır

Risk sermayedarları, bireysel yatırımcılar yanında, hükümetler, hükümetler tarafından oluşturulan kurumlar ve hatta diğer finansal kurumlar da olabilir⁹⁷. Çünkü risk sermayesi şirketleri, bir ülkenin kalkınmasına, teknolojik gelişmelere ve istihdama çok önemli katkılarda bulunur.

2.4.1. Risk Sermayesi Modelinin Özellikleri

Risk sermayesinin özellikleri şunlardır:

- Bu yol ile finansman sağlama, hisse senedi ve hisse senedi benzeri araçlar yoluyla gerçekleştirilmektedir. Böylece esas olarak finansman sağlanan işletmeye ortak olunmaktadır. Bunun sonucu olarak girişimciye sağlanan fonun geri dönmesini garantiye almaya yönelik, başlıca kredilerinde olduğu gibi bazı tedbirler almaya gerek yoktur. Bu risk sermayesi şirketleri işletmecilikle ilgili riskleri girişimci ile birlikte üstlenmektedir.
- Geleneksel hisse senedi piyasasında özkaynak şeklinde ve bankalardan da yabancı kaynak şeklinde fon sağlama imkânı olmayan KOBİ' ler finansman kaynağı bulma imkânına sahip olurlar. Bu tür firmalar üretken ve dinamik yapılarına rağmen mal varlıklarının yetersizliği dolayısıyla gelecek vaad eden projelerine fon temin edememektedir.
- Bu yolla sağlanan finansman desteği uzun vadeli. Model işletmenin faaliyet döneminde otofinansman imkânlarını

⁹⁷ ALTINTAŞ, M, Berna, Bir Finansman Tekniği Olarak Risk Sermayesi, (Venture Capital) Para ve sermaye Piyasası Dergisi, Yıl: 8, Sayı: 94.

daraltmaz. Finansman sağlayan risk sermayeden, bağladığı fonu işletmeye herhangi bir şekilde ödeterek değil; hisse senetlerini sermaye piyasasında satarak geri tahsil etmiş olurlar.

- Model, yatırımcıların üstlendiği riskin yüksek olduğu bir modeldir. Fakat uygulamada yatırımın doğrudan değil, risk sermayesi şirketi aracılığı ile yapılması ve bu şirketin yanında çalıştırdığı yeterli bilgi ve tecrübeye sahip uzmanların olması nedeniyle yeni kurulan bir şirkete doğrudan yatırım yapma durumuna göre yatırımcının riski azalacaktır.
- Risk sermayesi, finansman yanında ekonomi de hayati bir öneme sahip teknoloji transferini de sağlamaktadır. Böylece geliştirilmiş ürünlerin veya yöntemlerin ülke içinde yeniden bulunması çabaları ve eğilimi önlenmiş olmaktadır. Bunun sonucunda ülke içindeki Ar-Ge kapasiteleri ve bunlar için yapılan harcamaları diğer verimli alanlarda kullanma olanakları oluşmaktadır⁹⁸.
- Risk sermayesi şirketi pasif bir ortaklık değildir. Girişimin sermayesine katılıp, bir kenara çekilerek işletmenin gelişmesini ve hisse senetlerinin değer kazanmasını beklemek, gerekli ölçüde işletmeye yönetsel ve teknik danışmanlık sağlar.
- Risk sermayesi şirketleri yeni stratejik ve riskli yatırımların yapılmasına yardımcı olurken, aynı zamanda toplumsal kalkınmaya da imkân sağlamaktadır. Bir taraftan teknoloji üretimi ve stratejik yatırımlar yapılırken diğer taraftan da istihdam artışı oluşmaktadır. Risk sermayesi ekonominin rekabet gücünü arttırarak dış ticaret değerlerine olumlu bir etki yapmaktadır.

⁹⁸ TUNCEL, Kürşat, Risk Sermayesi Finansman Modeli, Dünya Uygulamalarının Analizi ve Türkiye İçin Özgün Bir Model Önerisi, SPK Yayın, no: 37, Ankara, 1996.

2.4.2. Risk Sermayesi Finansman Tekniğinin Kullanım Alanı

Her ne kadar yüksek teknolojileri kolayca transfer edip uygulayan işletmeler ölçek bazında büyük sermayeli işletmeler olsa da bu yeni teknolojinin sonuçlarının tüm sektörlere yeni ürün ve üretim sistemlerine uygulanması küçük işletmelere ve bağımsız bireysel mucitlerin yenilikçi girişimlerine kalmaktadır. Büyük işletmelerde araştırma ve geliştirme faaliyetleri için isteğin kaybolması, bu tür çalışmaların maliyetlerde artışa neden olması ve bürokratik engellerin ortaya çıkardığı gevşeme problemlerine rastlanmaktadır⁹⁹.

Teknolojik gelişmelerin öncüleri küçük işletmeler ve de küçük işletmelerle büyük işletmeler arasında ortak bir ekonomik hayat olmakla beraber; üretim ve finans sistemine büyük işletmeler hakim olduğu için, küçük işletmeler ve yeniliklerle dolu genç girişimciler faaliyetlerine temel teşkil edecek başlangıç sermayesini bulmakta zorluk çekmektedirler. Bu mantık ve gerekçelerden hareketle risk sermayesi yöntemi ile oluşturulan fonlar genellikle teknolojik yenilik getiren küçük işletmelere kullanılmaktadır. Buradan hareketle risk sermayesi;

- Genellikle yeni işletmelere kullanıldığı,
- Küçük işletmelere kullanıldığı,
- Büyüme potansiyelleri yüksek olan işletmelere kullanıldığı,
- Küçük işletmelerin menkul kıymetlerine ilişkin sermaye piyasasının olmadığı yer ve zamanlarda kısa dönemde likit olmayan alanlara yatırılmaktadır¹⁰⁰.

2.5. Opsiyon Yoluyla Finansman

Genel olarak opsiyonlar sahibine belirli sayıda bir menkul kıymetin veya malın, öncede belirlenen bir fiyattan, belirli bir süre içerisinde alım veya satım

⁹⁹ AYPEK, Nevzat, Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği, KOSGEB Tubitak Matbaası, Ankara, 1998, s. 23.

¹⁰⁰ POYRAZ, E., Risk Sermayesi Finansman Sisteminin Türkiye Konaklama Endüstrisi Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği (Bir Model Önerisi), Gazi Kitapevi, Ankara, 2002, s. 20.

hakkını veren sözleşmelerdir. Opsiyon sözleşmeleri, hisse senedi, tahvil, döviz, faiz oranları, endeksler, kıymetli metaller ve madenler gibi birçok varlığa konu alabilmektedir. Opsiyonlar sözleşmede belirtilen zaman aralığı içerisinde veya sonunda kullanılmazsa geçersiz hale gelir.

Opsiyonlar sigorta hizmetine benzetilebilir. Opsiyon alıcısı, ödeyeceği prim karşılığında fiyat dalgalanmalarına karşı korunma hizmetini almakta, opsiyon satıcısı ise, alacağı prim karşılığında sigortacı rolünü üstlenmektedir.

Başlangıçta, yalnız tarım ürünleri ticaretinde kullanılan opsiyonların, finansal piyasalarda kullanılması yenidir. Finansal piyasalardaki hızlı değişim, türev ürünlerin önemini her geçen gün arttırmaktadır.

Opsiyonların en büyük yararı, çok küçük bir sermaye ile menkul kıymetler, döviz ve benzeri varlıklar üzerine büyük tutarlarda yatırım yapma olanağı sağlamasıdır. Başka bir deyişle, opsiyonların kaldıraç etkisi çok yüksektir. Ancak diğer yatırımlara göre opsiyonlar daha riskli yatırımlardır.

2.5.1. Opsiyon Tarafları

Opsiyon işlemlerinde alıcı ve satıcı olmak üzere iki taraf vardır. Alıcı ve satıcı, gelecekteki fiyat hareketleri konusunda birbiri ile zıt görüştedir. Aksi halde sözleşme gerçekleşmez.

Opsiyon alıcısı alım opsiyonunda da, satım opsiyonunda da, aktif değerini alım veya satım olanaklarını elinde bulundurmaya beraber istediği takdirde vade içinde veya vade sonunda opsiyon hakkını kullanmayıp terk edebilmektedir.

Opsiyon satıcısı ise belli bir fiyat veya prim karşılığında opsiyon sözleşmesini hazırlayıp satmakla yükümlülük altına giren taraftır. Karşı taraf talep ettiği takdirde, yükümlülüğünü yerine getirmek zorundadır. Kazancı prim ile sınırlı

olup, kaybı, fiyat dalgalanmaları doğrultusunda teorik olarak sınırsız olduğundan, opsiyon alıcısına göre daha fazla risk altındadır.

2.5.2. Opsiyon Çeşitleri

Opsiyon türleri genel olarak satın alma veya satma olarak ikiye ayrılır. Bunun yanında opsiyonlar, vadeden önce kullanılmalarına göre Amerikan tipi veya vadede kullanılmalarına göre Avrupa tipi olarak sınıflandırılabilir. Diğer taraftan vade boyunca belirli tarihlerde kullanılabilen Bermuda opsiyonlarından da söz etmek mümkündür. Ayrıca, uzun vadeli hisse senedi opsiyonları, esnek opsiyonlar, gelecek sözleşmesi üzerine opsiyonlar, döviz opsiyonları, endeks opsiyonları, faiz ve altın opsiyonları ile Asya opsiyonlarından söz edilebilir.

2.5.2.1. Satın Alma Opsiyonu

Satın alma opsiyonu, sahibine belli miktardaki bir kıymeti bugünden belirlenen bir fiyat üzerinden belli bir vade içerisinde ya da vade sonunda satın alma hakkını veren opsiyondur. Satın alma opsiyonları, sahiplerine sorumluluk yüklemeyiz.

2.5.2.2. Satma Opsiyonu

Satma opsiyonu, alıcısına belli bir kıymeti bugünden sabitlenen bir fiyat üzerinden belli bir vade içinde ya da sonunda satma hakkı veren opsiyondur. Satıcı taraf opsiyon sözleşmesi ile üstlendiği yükümlülüğü yerine getirmek zorundadır.

2.5.3. Opsiyonların Kullanım Alanları

Opsiyonlar türlerine göre farklı alanlarda kullanılmaktadır. Ancak farklı alanlarda kullanılmalarına karşın opsiyonlar, genel olarak riskten korunma ve yatırım

aracı olarak kullanılmaktadır. Örneğin: döviz opsiyonları döviz riskinden korunmak ve spekülasyon için kullanılmaktadır. Başka bir deyişle finans yöneticileri, opsiyonları, yabancı para birimli alacak ve borçlarını, kur risklerinden koruma veya gelir elde etme amacı ile kullanılmaktadır.

2.6. Forward Yoluyla Finansman

Forward veya vadeli işlemler, ileri bir tarihte teslimi söz konusu olan herhangi bir malın vadesi, fiyatı ve miktarı bugünden belirlenerek sözleşmeye bağlandığı işlemlerdir.¹⁰¹

Forward işlemler kesin, bağlayıcı işlemlerdir. Her tür mal ve piyasa için söz konusu olabilirler. Ancak finansal piyasalarda forward işlemler, genellikle, döviz ve faiz forwardı olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Forward sözleşmeleri belli bir tarihte sonuçlandırılabilir. Bu tür sözleşmelere sabit forward sözleşmeleri denir. Sabit forward sözleşmeleri ile değişim belli bir tarihte gerçekleştirilir. Forward sözleşmesinde taraflar değişimin tarihi konusunda belirli bir zaman aralığı öngörebilir. Sözleşmenin uygulanacağı zamanın iki tarih arasında olduğu sözleşmelere seçenekli forward sözleşmeleri denilmektedir.

Forward işlemler peşin piyasa işlemi sayılır. Bu piyasada alıcı ile satıcı tamamıyla kendilerinin önceden belirledikleri şartlara bağlı olarak, ilerdeki tarih veya tarihler arasında fiziki teslimi gerçekleştirmek üzere alım ve satım yaparlar. Forward işlemler merkezi bir pazar yeri olmayan ve bankalarla bankalar veya müşterileri arasında gerçekleştirilen örgütsüz piyasa işlemleridir.

¹⁰¹ NICHANS, Jurg, International Monetary Economics, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, Maryland, 1985, s. 152.

2.6.1. Forward Sözleşmelerinin Özellikleri

Forward işlemlerinin temel özellikleri şunlardır:

- Forward sözleşmeler merkezi bir Pazar yeri olmayan ve bankalarla müşterileri ve brokerlar arasında yapılan işlemlerdir. İlke olarak ödemeler sınır ötesi fizikî mal ya da döviz gönderilmesi ile yapılmaz. Bunun yerine işlemler, ilgili ülkedeki banka hesaplarına borç ve alacak kayıtlarının düşülmesi ile yapılır.¹⁰²
- Forward sözleşmeler standart sözleşmeler değildir. Üçüncü kişilere devredilemez. Bunun sonucu olarak ikincil piyasası yoktur.
- Forward sözleşmeler standart olmadıklarından taraflar sözleşme ile ilgili tüm esasları serbestçe belirleyebilirler.
- İşlemin yapılması için aracı kurum kullanılmaz ve bu nedenle de aracı kurumlara komisyon ödenmez.
- Forward sözleşmelerde sözleşmenin gerçekleşme anına kadar tarafların birbirine ödeme yapmaları söz konusu değildir.

2.6.2. Forward İşlemlerinde Taraflar

Forward işlemlerinde taraflar üçe ayrılmaktadır. Bunlar:

- Riskten korunmak isteyenler,
- Spekülatörler,
- Arbitrajcılar.

2.6.2.1. Riskten Korunmak İsteyenler

Riskten korunmak isteyen yatırımcılar, bir sermaye piyasası aracı, döviz, kıymetli maden veya malı kullanan, bunlarda pozisyon tutan veya gelecekte

¹⁰² KIRIM, Arman, Gelecek (Futures) Piyasalar, Bankacılık Dergisi, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, sayı: 3 Ekim 1990, s. 30.

teslimatını bekleyen, ancak ilgili ürünün fiyatında gelecekte meydana gelebilecek olumsuz değişimlerden korunmak isteyen kişi veya kurumlardır.

2.6.2.2. Spekülatörler

Forward, spekülatörlere oldukça önemli avantajlar sağlayan ürünler sunar. Bu kişilerin alım satım işleminde bulunmaları zaman zaman ani fiyat hareketlerine sebep olmakla birlikte, piyasanın likiditesini ve işlem hacmini artırır.

2.6.2.3. Arbitrajcılar

Arbitrajcılar ise piyasalar arasındaki fiyat dengesizliklerinden yararlanarak risksiz kâr elde etmeyi hedefleyen yatırımcılardır.

2.6.3. Forward İşlemlerinin Yararları

Forward işlemlerinin sağladığı yararlar şunlardır:

- Forward sözleşmeye konu olan spot piyasalarda (cari veya peşin işlemlerin gerçekleştiği piyasalar) gelecekte ortaya çıkabilecek olumsuz fiyat değişimlerine karşı korunma imkanı sağlar.
- Finansal piyasalarda genel olarak fiyat oluşum mekanizmasının daha etkin çalışmasını sağlar. Forward sözleşmeler alternatif yatırım imkanı demektir, bu nedenle mevcut piyasalara vadeli piyasaların da eklenmesi durumunda hem paranın piyasalardaki dolaşım hızı artar hem de gelen bilgiler fiyatlara daha hızlı yansır.
- Forward da alım satım komisyonları spot piyasalara göre genelde daha düşüktür. Dolayısıyla yatırımcıların maliyetlerini azaltır.
- Forward genel olarak spot piyasaların daha likit olmasını sağlar. Olumsuz fiyat hareketlerine karşı korunma imkanı olan piyasalarda, spot piyasada işlem gören mal veya kıymetlere olan yatırımcı ilgisi de doğal olarak artar.

- Piyasa bilgisi olan ancak sermayesi az olduğu için yeterince pozisyon alamayan veya kredili alım satım yapmak zorunda kalan yatırımcılara da küçük miktarda paralarla büyük pozisyonlar alma ve kaldıraç etkisi yardımıyla yüksek kazanç elde etme imkanı verir.
- Forward için işlem gören ürünler kullanılarak spot piyasalarda işlem gören ürünlerinkine benzer getiri grafiği olan pozisyonlar oluşturulabilir. Bu özelliği nedeniyle forward, piyasalarda etkinliğin artırılması ve spot piyasadaki fiyat dalgalanmalarının azaltılmasına yardımcı olur.

2.6.4. Forward Sözleşmelerinin Çeşitleri

Forward sözleşmeler döviz sözleşmeleri ve faiz sözleşmeleri olmak üzere ikiye ayrılır.

Döviz sözleşmeleri, dövizin ulusal para karşılığında, gelecekte belirli bir tarihte teslim edilmek kaydıyla, alımı ve satışı için bugünden yapılan sözleşmelerdir. İhracatçılara ve ithalatçılara, gelecekteki tarihte yapacakları teslimat, tahsilat ve ödemelerde, fiyat değişimlerinden doğan risklerden korunma imkanı verir.

Faiz sözleşmeleri, faiz riskinden korunmak için bu sözleşmeler yapılır. Forward faiz sözleşmelerinde taraflar belli tutardaki ana paraya, ileri bir tarihte, belli bir süre içinde uygulanacak faiz oranı üzerinde anlaşılır. Bu orana faiz forward oranı denir. Forward faiz sözleşmelerini yapanların amacı, kendilerini ilerdeki faiz değişimlerinden korumaktır¹⁰³.

2.7. Futures Yoluyla Finansman

Futures piyasaları belli bir spot ürün fiyatının bu günden sabitlenmesi suretiyle ileri bir tarihte teslim edilmesi ya da teslim alınması taahhütlerini içeren kontratların satıldığı piyasalar olarak tanımlanır. Futures piyasaları belli bir

¹⁰³ CEYLAN, Alia.g.e, Bursa, 2003.s. 116.

miktardaki mal, döviz, altın ve menkul kıymetin önceden belirlenen bir fiyattan, gelecekteki belirli bir tarihte teslim edileceğine ilişkin alım ve satım sözleşmelerinin yapıldığı, bu sözleşmelerin el değiştirdiği, üyelik esasına göre çalışan borsalardır. Futures mali risk yönetimi açısından oldukça önemlidir¹⁰⁴.

Bir futures sözleşmesi belirli bir standarttaki belirli bir ürünün ileri bir tarihte sözleşmenin yapıldığı anda sabitlenen bir fiyat üzerinden teslim edilmesi veya teslim alınması taahhüdünü içeren bir sözleşmedir. Bu piyasalarda işlem gören sözleşmeler standart nitelikte olup teslimat tarihine kadar alınıp satılabilirler.

Futures sözleşmeleri; zirai ürünler, doğal kaynaklar, dövizler, sabit faizli borç araçları ve borsa endeksleri üzerine yazılmaktadır. Yine uygulamada döviz, sabit faizli borç araçları ve borsa endeksleri üzerine yazılan futures sözleşmelerine finansal futures kontratları adı verilmektedir.

Futures piyasalarının standart olması esnekliği azaltması bakımından negatif bir faktör olmakla beraber, işlemlerdeki hız ve kolaylık pozitif yönünü oluşturmaktadır. Mal ve paranın teslim alınmasında, futures borsasının araya girmesi bu konuda güvenilirliği önemli düzeyde arttırmaktadır. Tüm futures kontratları futures borsasında satılır ve oradan alınır. Futures piyasasının bir diğer amacı teslim alınan malların kalite standartları açısından getirilen garantidir. Futures borsası ya da onun adına çalışan bağımsız denetçi bir kuruluş malları teslim alırken belirlenen kalite standartlarını karşılayıp karşılamadığını belirler ve getirilen mal kalite standartlarını karşılamıyorsa malı kabul etmeme hakkına sahiptir¹⁰⁵.

Futures piyasalarında işlem gören kontratların %97' si mal alım veya teslimine gerek kalman kontrat süresinin bitişinden önce girilen ters işlemlerle kapatılır.

¹⁰⁴ CEYLAN, Ali, a.g.e, Bursa, 2003, s. 118.

¹⁰⁵ POYRAZ, Erkan, Turizm İşletmelerinde Başvurulan Özel Finansman Yöntemlerine Genel Bir Bakış, Ekonomik Vizyon Dergisi, s. 50-53.

2.7.1. Futures' un Temel Özellikleri

Futures piyasalarının forward vadeli işlem piyasasından da ayrılmasını sağlayan temel özellikler şunlardır:

- Futures organize piyasalarda işlem görür.
- Sözleşmeler standarttır.
- İkincil piyasası vardır.
- Takas sistemi mevcuttur.
- Teminat sistemi vardır.
- Maksimum fiyat değişikliği sınırı vardır.
- Minimum fiyat aralığı uygulaması (tik) vardır.
- Günlük hesaplaşma vardır.
- Ters işlemle pozisyon kapatılabilir.
- Fiyatlar piyasadaki arz ve talebe göre oluşur¹⁰⁶.

2.7.2. Futures Sözleşme Çeşitleri

Futures sözleşmeleri, mal, döviz, faiz, menkul kıymet, endeks ve opsiyonlar üzerine yapılabilmektedir. Bu bağlamda üç ana başlık altında toplanır;

- Futures Döviz Sözleşmeleri
- Futures Faiz Sözleşmeleri
- Futures Endeks Sözleşmeleri

¹⁰⁶ CEYLAN, Ali, a.g.e, Bursa, 2003, s.121.

2.7.2.1. Futures Döviz Sözleşmeleri

Futures döviz sözleşmeleri, iki taraf arasında yapılan ve tarafların belli bir para birimi karşılığında başka bir para biriminin, belli bir miktarda, daha önceden belirlenmiş ileri tarihte, önceden üzerinde anlaşılmış bir fiyattan almak ve satmak konusunda yükümlülüklerini düzenleyen sözleşmelerdir.

2.7.2.2. Futures Faiz Sözleşmeleri

Faiz sözleşmesi, hak sahibine, faiz sağlayan veya taşıyan belli tutarda varlığı önceden saptanmış fiyat üzerinde gelecekte belli bir tarih alma veya satma taahhüdü getiren standart sözleşmelerdir. Borçlu firmalar, faizlerin yükseleceği beklentisi içinde iseler faiz futures sözleşmeleri satarak faiz oranlarını sabitleyebilirler¹⁰⁷.

2.7.2.3. Futures Endeks Sözleşmeleri

Hisse senedi piyasalarında işlem yapan bireysel ve kurumsal yatırımcılar, piyasada zaman içinde mikro ve makro ekonomik değişkenlerde ortaya çıkan değişimler sonucu farklı risklerle karşı karşıya kalmakta, bunun sonucunda da spot piyasalarda tuttıkları veya tutmayı planladıkları pozisyonlar üzerinden özellikle fiyat artış/ düşüş riski ile karşı karşıya kalmaktadırlar.

Bu sözleşmeler önceden tanımlanmış bir hisse senedi endeksinin belli bir tarihte, sözleşme taraflarının borsada anlaşmış olduğu belli bir fiyattan alınıp satılması şartını taşır. Bundan dolayı, endeks vadeli işlem sözleşmesini alan veya satan kişi için potansiyel kâr veya zarar ihtimali sınırsızdır. Futures sözleşmesi sadece satın alım veya satım işlemine ilişkin bir anlaşmayı gösterdiğinden dolayı ne

¹⁰⁷ AKGÜÇ, Ö., Finansal Yönetim, İstanbul, 1998.

satan kişi ne de satın alan kişi sözleşmede belirtilen zamandan önce sözleşmeyi kullanabilir. Fakat hem satın alan hem de satan ters yönlü bir alım satım işlemi yapmak suretiyle pozisyonunu kapatır.

Endeks futures sözleşmelerde nihai uzlaşma, vade sonu olarak belirlenen ileri bir tarihte gerçekleşmektedir. Endeks, futures sözleşmelerinde fiziki teslimat yerine nakit uzlaşma esası geçerli olup, uzlaşma tarihinde sözleşmeye konu olan endeksin spot piyasadaki kapanış değeri esas alınarak gerçekleştirilmektedir¹⁰⁸.

2.7.3. Futures, Forward ve Opsiyon Sözleşmeleri Arasındaki Farklar

Futures, Forward ve Opsiyon Sözleşmeleri arasındaki farklar aşağıdaki tabloda verilmiştir.¹⁰⁹

Tablo 5: Futures, Forward ve Opsiyon Sözleşmeleri Arasındaki Farklar

Temel Özellikler	Forward	Futures	Opsiyonlar
Riskten Korunma	Evet	Evet	Evet
Standart Sözleşmeler	Hayır	Evet	Evet
Borsada/Tesgah Üstü Piyasada (OTC) İşlem Görme	OTC	Borsa	Borsa ve OTC
Fiziki Teslimat	Var	Genelde Yok	Hak Kullanılırsa Var
Teminat Zorunluluğu	Genelde Yok	Var	Satıcı İçin Var
Vadeye Kadar Nakit Akışı	Yok	Var	Satıcı İçin Var
Kredi Riski	Var	Yok	Yok
Kaldıraç Etlisi	Önemi Yok	Var	Var
Hak ve Yükümlülük Birlikteliği	Var	Var	Yok

¹⁰⁸ POYRAZ, E., Risk Sermayesi Finansman Sisteminin Türkiye Konaklama Endüstrisi Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği (Bir Model Önerisi), Gazi Kitapevi, Ankara, 2002.

¹⁰⁹ www.tsrbsb.org.tr

2.8. Swap Yoluyla Finansman

Swap, faiz oranları ile döviz kurlarında oluşan dalgalanmaların yarattığı riski en aza indirmek amacıyla geliştirilen finansal tekniklerden biridir. Swap Türkçe de takas, değiştirme anlamına gelmektedir.

Döviz piyasalarında kur dalgalanmalarının oluşturduğu kur riskini minimize etmek amacıyla çeşitli finans araçlarıyla (senet,poliçe) sabit faizli bir borcun, değişken faizli bir borca dönüştürülmesi, iki ayrı cins para biriminin birbirine değiştirilerek tekrar ilk para birimine dönüştürülmesi hizmeti veren bir banka (swap banka) ile iki muhabir bankanın iki ayrı müşteriye finans kaynağı sağlaması işlemleridir¹¹⁰.

Swap; işletmeler, bankalar, merkez bankaları, portföy yöneticileri, sigorta şirketleri, tasarruf sandıkları, uluslar arası örgütler ve devlet kurumları gibi değişik kullanıcıların isteklerini karşılayarak gelişimin sürdürmektedir¹¹¹.

Swap işletme yöneticilerine hem risklerini azaltma hem de gelirlerini artırma olanağı vermektedir. Swap işlemlerinde amaç, borç maliyetini azaltmak, faiz oranlarında ve döviz kurlarında meydana gelecek dalgalanmaların yaratacağı riskleri minimize etmektir¹¹².

Swap anlaşmaları, borçlanma ya da yatırım yöntemi değil, var olan borçlar ve yatırımların nakit akış karakterlerini değiştiren bir finansal araçtır. Swap forward,

¹¹⁰ BÜKER, Semih,, AŞIKOĞLU, Rıza, SEVİL, Güven, Finansal Yönetim, II. Baskı, Eskişehir, 1997, s. 585.

¹¹¹ ÖNCE, Saime, Türev Ürünlerin Muhasebe Sorunları ve Bankalar İçin Muhasebeleştirme Şekilleri, Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No: 192, Eskişehir, 1995, 22.

¹¹² ÇONKAR, Kemalettin, ATA, H. Ali, Riskden Korunma Aracı Olarak Türev Ürünlerin Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye’ de Kullanımı, Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi, Cilt IV, Afyon, 2002, s. 6.

futures ve opsiyona göre daha uzun vadeli. Swap' ta türev ürünlerin alım satımı değil bu ürünlerin değiş tokuşu yapılır¹¹³.

2.8.1. Swap Yoluyla Finansmanın İşleyişi ve Taraflar

Swap işlemlerinde başlıca şu taraflar bulunur¹¹⁴.

1. Belirli bir ödemeyi karşılıklı olarak anlaştıkları bir deme planı içinde yerine getirmeyi taahhüt eden taraflar
2. Bu iki tarafı bir araya getiren ve bu tarafların ayrı ayrı yükümlülüklerini yerine getireceğine dair garanti veren bunun karşılığında belirli bir ücret alan kuruluş (Banka) swap işleminin uygulanmasında genellikle taraflar birbirini tanımazlar bu nedenle taraflar açısından bankalar muhatap alınır.

Bankanın buradaki önemli fonksiyonu tarafların istekleri doğrultusunda bir birine uyum sağlayan iki tarafı birleştirebilmesidir. Banka böyle bir birleştirme sonucunda taraflardan birinden tahsil ettiği tutar ile diğer tarafa ödediği tutar arasındaki pozitif farkı bankanın gelir hanesine yazarken, negatif farkı gider hanesine yazar.

Bankanın aracılık yapması durumunda iki taraf açısından bir risk söz konusu değildir. Taraflardan birinin yükümlülüğünü yerine getirmemesi durumunda banka onun yerine ödeme yapacak ve anlaşma dışında kalan tarafın yerine başka bir taraf bularak yeni bir anlaşma ile zararını tasfiye etmeye çalışacaktır. Bankanın bu zararını tasfiye etme konusunda aldığı pozisyon kredi temerrüt swapları olarak uygulamada yerini almıştır¹¹⁵.

¹¹³ ÖRTEN, Remzi, Finansal Türev Ürünler ve Muhasebe İlkeleri, Muhasebe ve Bilim Dünyası Dergisi, Cilt:2, Ankara, 2000, s. 4.

¹¹⁴ YÜKÇÜ, Süleyman ve Diğerleri, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine Göre Finansal Yönetim, Vizyon Yayınları, İzmir, 1999, s. 7.

¹¹⁵ BAŞKAYA, Zehra, Faiz Swapı ve Fiyatlaması, www.uludag.edu.tr/dergi/9/03-zehra/zehra.htm.

2.8.2. Swap Yoluyla Finansmanın Amaçları

Swap yoluyla finansmanın amaçları şunlardır¹¹⁶:

- Daha uygun faiz oranı ve döviz kuru ile fon sağlamak,
- Bilinen ya da planlanan nakit akışlarını riskten korumak,
- Döviz kuru veya faiz oranlarının gelecekteki değişimleri üzerine spekülasyon yapmak,
- Kambiyo kontrolleri ile ilgili sorunlardan kaçınmak,
- Yüksek kredibilitesi olan şirket veya bankaların varlık portföylerine esneklik kazandırmak için değişken faizli borçlanma tercihleri ile aktif getiri oranını arttırmak.

2.8.3. Swap Çeşitleri

Swap işlemi genellikle; faiz, döviz ve diğer swap işlemleri olarak sınıflandırılmaktadır. Bunlar şunlardır;

- Faiz Swapları
- Döviz (Para) Swapları
- Diğer Swaplar

2.8.3.1. Faiz Swapları

Faiz swapı farklı borçlanma kaynaklarından elde edilen benzer vadeli, aynı tutarda ve aynı para biriminde ancak değişik faiz oranlarındaki kredilerin faizlerinin değiştirilmesidir. Ana paranın değişimi söz konusu değildir. Değiştirilen sadece faiz ödemeleridir. Faiz swapları sabit faizden değişken faize, değişken faizden sabit faize veya değişken faizden değişken faize yapılabilir¹¹⁷.

¹¹⁶ ÖNCE, Saime, Türev Ürünlerin Muhasebe Sorunları ve Bankalar İçin Muhasebeleştirme Şekilleri, Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No: 192, Eskişehir, 1995.

¹¹⁷ YÜKÇÜ, Süleyman ve Diğerleri, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine Göre Finansal Yönetim, Vizyon Yayınları, İzmir, 1999.

2.8.3.1. Döviz (Para) Swapları

İki farklı paranın veya farklı para biriminden olan yükümlülüklerin, daha sonraki bir tarihte yeniden değiştirilmesine ilişkin bir anlaşma ile birlikte bugünden değiştirilmesi için yapılan bir anlaşmadır¹¹⁸.

2.8.3.1. Diğer Swaplar

Diğer swap türleri arasında; para (döviz) opsiyon swapları, geçişli (halka dönüşümlü) swaplar, birleşik geçişli swaplar, ikili para swapları, para düzeltme swapları, itfa edilen swaplar ve kokteyl swapları sayılmaktadır¹¹⁹.

2.9. Barter Yoluyla Finansman

Barter Sistemi, firmaların bir araya gelerek oluşturduğu bir pazardır. Barter Pazarı' nı oluşturan firmaların arzları ve talepleri ile işler. Barter Sistemi ile çalışan bir firma, Barter Ortak Pazarı'ndan satın aldığı malların ve hizmetlerin bedelini, ürettiği veya ticaretini yaptığı ürünleri Barter Ortak Pazarı' nda satarak öder. Barter Pazarı' na ürün satan firma, bedelini, Barter Pazarı' nda satışa sunulmuş mallar ve hizmetler listesinden dilediğini satın alarak tahsil eder.

Barter Sistemi, üye firmaların arzlarının satışı ve taleplerinin karşılanması esasında çalışır ve talepler için ilgili firmaları Barter Pazarı'nda birlikte çalışmaya davet ederek büyür.

Satış yaparak alacaklanan firma ihtiyaçlarını Barter Ortak Pazarı'nda bulunan üye firmaların satışa sundukları mal veya hizmetlerden karşılar. Her firma ihtiyaçlarını Barter Ortak Pazarı' nda bulunan üye firmaların satışa sundukları mallardan ve hizmetlerden karşılar.

¹¹⁸ ÖNCE, Saime, Türev Ürünlerin Muhasebe Sorunları ve Bankalar İçin Muhasebeleştirme Şekilleri, Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No: 192, Eskişehir, 1995.

¹¹⁹ AKGÜÇ, Öztin, Finansal Yönetim, İstanbul, 1998, s. 713-716.

Barter Ortak Pazarı, üye firmaların taleplerinin karşılanması amacıyla yeni üyelerin katılımı ile her geçen gün büyümekte ve Pazar'da arz edilen ürün portföyü zenginleşmektedir.

İhtiyaçlar için kullanıldığında Barter bir finansman sistemidir. Barter Sistemi ile ürün satın alan firma nakit ödeme yapmaz; sisteme Amerikan Doları ile borçlanır. Üye firma 12 ay vadeli sıfır faizli dolar kredisi kullanır. İhtiyaçları için Barter Sistemini kullanan firma, sistemi kullandığı oranda nakit tasarruf eder, aynı oranda işletme sermayesi ihtiyacını aşağı çeker.

İhtiyaçlarını Barter Ortak Pazarı'ndan karşılayarak borçlanan firma öncelikle stoktaki ürünlerini pazara sunarak geri ödeme yapar. Böylelikle hem stok maliyetinden kurtulur, hem de aynı oranda cirosunu artırarak kâr eder.

Barter üyesi; enflasyondan etkilenmez, likidite sıkışıklığından etkilenmez, arz - talep dengesini gözetir ve güvenli ve sürekli satış yapma imkanını sağlar.

Barter Ortak Pazarı'nda yer alan firma, pazardan gelen sürekli ve güvenilir talebi karşılamak için atıl kapasitesini değerlendirir. Atıl kapasiteyi harekete geçirmek için gerekli finansmanı, Barter Ortak Pazarı sağlamaktadır.

Barter Ortak Pazarı'na giren firma veya ülke, pazarlama yapmak için herhangi bir uğraş ve maliyete girmeden pazardaki firmaların talebi ile karşılaşır; hiç tanımadığı müşterilere kolaylıkla satış yapar.

Barter Ortak Pazarı enflasyondan, kısa vadeli talep yetersizliğinden, piyasadaki likidite sıkışıklığından etkilenmez.

Barter Ortak Pazarı'nda sadece üyelerin işlem yapabilmesi ve ancak Pazar'ın ihtiyaç duyduğu firmaların Pazar'a alınması, üyelere güvenli ve sürekli satış yapma imkanı sağlar. Ortak Pazar'da serbest piyasa ekonomisi şartları geçerlidir.

Ürünlerin fiyatı, kalitesi, teslimat şartları alıcı ve satıcı arasında belirlenir. Üye firmalar, her sektörde rekabet ortamını sağlayacak sayıda satıcı ile karşılaşır. Ancak, Pazar'da arz talep dengesi gözetildiğinden; aynı ürünü üreten, zarar ettirici rekabet teşkil edecek sayıda üyeye izin verilmez. Barter Pazarı'nda firmalar reel fiyatlar ile alım, reel fiyatlar ile satış yaparlar¹²⁰.

2.9.1. Barter'ın İşleyişi

Barter Organizasyonu tarafından oluşturulan havuzda, mal ve hizmetler toplanır, satış gerçekleştiğinde krediye dönüştürülür. Kazanılan krediler çok istasyonlu barter sayesinde ihtiyaç duyulan mal ve hizmetlerin satın alınmasında etkin bir biçimde kullanılır.

- **Arz edilen mal veya hizmet:** Her tür mal ve hizmet barter pazarına sunulabilmektedir. Bu anlamda mal ve hizmet çeşitliliğinde herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır. Ancak WTC Barter üyelerin zararına yol açabilecek rekabete, spekülasyonlara ve ya sistemde tıkanıklığa yol açılmaması için üye ve ürün girişini kontrol altında tutar, ürün çeşitliliğini sağlamaya yönelik önlemler alır. Barter sistemlerinde genel olarak satışa hazır ürün ve hizmetler, stokta kalan veya süresi geçme riski olan mallar öncelikle pazara arz edilmektedir.
- **Barter Kredisi :** Üye firma tarafından arz edilen ve WTC Barter tarafından onaylanarak satım listesine eklenen mal ve hizmetin değeri Amerikan Doları (USD) olarak yer almaktadır. Böylelikle mal ve hizmet değeri, enflasyonist etkilerden korunmaktadır. Üye satışı gerçekleşen malı ya da hizmetinin USD değeri kadar kredi elde etmekte ve bu krediyi havuzda mevcut bulunan ihtiyaç duyduğu mal veya hizmeti satın almakta kullanmaktadır. Eğer henüz satış yapılmadan, krediye ihtiyaç duyuluyorsa, alıcı bu krediyi vereceği teminatın karşılığı olarak WTC Barter' dan alır.

¹²⁰ www.turkbarter.com

Üye firma istediği ürünü havuzdan seçme şansına sahip bulunmaktadır. Üye firmanın 12 ay içerisinde ürünü satılmamışsa ve sisteme borçlu ise 12 ay sonunda, sisteme olan borcunu nakit olarak kapatmaktadır. Bu durumda dahi üye firma, 12 ay faizsiz, Amerikan Doları bazında kredi kullanma avantajını elde etmektedir.

- **Fiyat:** İşlemlerde peşin fiyatın geçerli olması esastır. Uygun fiyat, ürünün normal şartlardaki peşin satış fiyatıdır. Sistemde spekülasyonlara fırsat vermemek için WTC Barter mal ve hizmetlerin fiyatları konusunda gerekli araştırmaları yapmaktadır.
- **Fatura:** Tamamlanan barter işlemine konu olan mal veya hizmete ait faturalama alıcı ile satıcı üyenin sorumluluğundadır. WTC Barter, tahsil ettiği hizmet komisyonlarını alıcı ve satıcı firmaya fatura edecektir¹²¹.

2.9.2. Barter Yoluyla Finansmanın Avantajları

Barter yoluyla finansmanın avantajları şunlardır;

- Barter Sistemi ek pazarlama aracıdır ve mevcut ticaretinizin hacmini artırarak ek ciro sağlar.
- Nakit ödemeksizin mal ve hizmet alımına finansman olanağı sağlar, böylece nakit paranız kasanızda kalır.
- Normal koşullarda mal ve hizmet alımlarında kullanılacak nakite ödenecek faiz kadar tasarruf edilir.
- Reklam, pazarlama, tanıtım gibi giderler olmayacağı için maliyetlerin düşmesi nedeniyle artan karlılık sağlanır.
- Barter Sisteminin en önemli özelliği atıl kapasitelerin kullanılmasına yol açmasıdır.
- Satışın problem olmaktan çıkması nedeniyle üretimi ve ek istihdamı artırır.

¹²¹ www.wtc-barter.com.tr

- Firmanın mevcut stoklarını barter havuzunda eritmesine olanak sağlar.
- Tahsilat kolaylığı sağlar.
- Tahsilat süresi sistemden alım yapıldığı süre kadar kısadır.
- Alım-satım tekliflerinin duyurulması nedeniyle ek reklam olanağı sağlar.
- Barter sistemi mevcuda ek ticaret olanağı sağladığı gibi mevcuda ek ihracat olanağı da sağlar.
- Gerekli koşullar oluşmuşsa 12 aya varan faizsiz olarak vadeli kredi kullanma avantajı verir.
- Alacak değerinin döviz bazında tutulması nedeniyle değer kaybetmesi söz konusu değildir.
- Sistemde yer alan mal ve hizmetlerin takip edilmesi satın almada tedarik kolaylığı sağlar.
- Pazar hakkında alıcılar, satıcılar, mevcut piyasa fiyatları, arz ve talep durumu gibi ayrıntılı bilgileri edinmeniz mümkündür.
- Paranın maliyeti söz konusu olmadığından ekonomik bir finansman çeşididir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. BÜYÜK ÖLÇEKLİ KONAKLAMA İŞLETMELERİNİN ÇAĞDAŞ FİNANS TEKNİKLERİNDEN YARARLANMA İMKÂNLARININ TESPİTİ İÇİN YÖNETİCİLERİN TUTUMLARININ ARAŞTIRILMASI

3.1. Araştırmanın Kapsamı

Uygulamanın kapsamını Güney Ege- Akdeniz Bölgeleri kapsamındaki Antalya, Fethiye, Marmaris ve Bodrum'daki büyük ölçekli konaklama işletmeleri oluşturmaktadır.

3.2. Araştırmanın Yöntemi

Güney Ege- Akdeniz Bölgelerindeki büyük ölçekli konaklama büyük ölçekli konaklama işletmelerinin çağdaş finans tekniklerinden yararlanma imkânlarını araştırmaya yönelik bu uygulama anket yöntemi yardımıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırma yöntemine destek olarak görüşme yöntemi de kullanılmıştır.

3.2.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışma, Güney Ege- Akdeniz Bölgelerindeki büyük ölçekli konaklama işletmelerinin çağdaş finans tekniklerinden yararlanma imkanlarını araştırmak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

-Hipotez 1

Bütün çağdaş finans tekniklerinin bilinmesi düşüncesi, yöneticinin öğrenim durumuna göre değişmektedir.

-Hipotez 2

Çağdaş finansman tekniklerindeki gelişmelerden sürekli haberdar olunması düşüncesi, yöneticinin öğrenim durumuna göre değişmektedir.

-Hipotez 3

Yatırım kararı alırken çağdaş finansman tekniklerinin dikkate alınması düşüncesi, yöneticinin öğrenim durumuna göre değişmektedir.

-Hipotez 4

Çağdaş finansman tekniklerinden yararlanma imkânı projeye göre değil; şahsa göre yapılması düşüncesi, yöneticinin öğrenim durumuna göre değişmektedir.

-Hipotez 5

Bürokratik işlemlerin yoğunluğu nedeniyle çağdaş finansman tekniklerinin kullanılmaması düşüncesi, yöneticinin işletmedeki pozisyonuna göre değişmektedir.

-Hipotez 6

Ülkemizdeki ekonomik belirsizlik nedeniyle oluşan riskten korunmak için çağdaş finansman tekniklerini kullanılması düşüncesi, işletmenin doluluk oranına göre değişmektedir.

-Hipotez 7

Çağdaş finansal tekniklerden yararlanmanın ayrıca bir maliyet unsuru olması düşüncesi, işletmenin doluluk oranına göre değişmektedir.

-Hipotez 8

Bütün çağdaş finans tekniklerinin bilinmesi düşüncesinde cinsiyetler arasında fark vardır.

-Hipotez 9

Bürokratik işlemlerin yoğunluğu nedeniyle çağdaş finansman tekniklerinin kullanılmaması düşüncesinde cinsiyetler arasında fark vardır.

-Hipotez 10

Çağdaş finans tekniklerinden yararlanma imkanının projeye göre değil şahsa göre yapılması düşüncesinde cinsiyetler arasında fark vardır.

-Hipotez 11

Bütün çağdaş finans tekniklerinin bilinmesi düşüncesinde cevaplayıcıların işletmedeki pozisyonuna göre fark vardır.

-Hipotez 12

Çağdaş finans tekniklerinin finansal denetimi şeffaflaştırdığı için kullanılmaması düşüncesinde ankete katılanların turizm sektöründeki hizmet süresine göre fark vardır.

3.2.2. Ön Çalışma

Hazırlanan anket soruları Güney Ege- Akdeniz bölgesindeki büyük ölçekli konaklama işletmesi yöneticilerine uygulanmıştır. Ocak 2005’ de yapılan bu anket çalışmasından amaç, soruların doğru algılanıp algılanmadığını ölçmektir. Soruların hazırlanmasında kaynakçada gösterilen kaynaklardan yararlanılmıştır. Yapılan pilot incelemede anket sorularının anlaşılır olduğu tespit edilmiş ve aynen kullanılmıştır.

3.2.3. Araştırmanın Örneklemini

Araştırma örneklemini, Güney- Ege Akdeniz bölgesi kapsamındaki Antalya, Fethiye, Marmaris ve Bodrum’daki büyük ölçekli konaklama işletmeleri oluşturmaktadır. Antalya’ da 111, Fethiye’ de 9, Marmaris’ te 23 ve Bodrum’ da 43 olmak üzere Güney- Ege ve Akdeniz Kapsamında toplam 186 büyük ölçekli konaklama işletmesi ulaşıldı.

Anket uygulamasında, Güney Ege- Akdeniz bölgeleri kapsamında ki toplam 186 büyük ölçekli konaklama işletmelerine dağıtılan anket formlarından 107’ si sonuçlandırılabilmiştir. Sonuçlandırılan bu anket formlarının 37 tanesi Antalya, 8 tanesi Fethiye, 23 tanesi Marmaris ve 39 tanesi Bodrum’daki büyük ölçekli konaklama işletmeleridir.

3.2.4. Araştırmada Kullanılan Anket Formları

Güney Ege- Akdeniz Bölgelerindeki büyük ölçekli konaklama işletmelerinin çağdaş finans tekniklerinden yararlanma imkânlarını tespit etmek için yöneticilerin tutumunu tespit eden anket formu Ek de gösterilmiştir.

Anket formu iki bölümden oluşmuştur. Birinci bölümde yöneticilerin demografik özellikleri hakkında tanıtıcı verilere ve işletmelerin 2004 yılı doluluk

oranına yönelik sorular geliştirilmiştir. İkinci bölümde ise aşağıdaki konular doğrultusunda sorular oluşturulmuştur:

- Bütün çağdaş finans tekniklerinin bilinmesi konusundaki düşünceler,
- Çağdaş finansman tekniklerindeki gelişmelerden sürekli haberdar olunması konusundaki düşünceler,
- Yatırım kararı alırken çağdaş finansman tekniklerinin dikkate alınması konusundaki düşünceler,
- Çağdaş finansman tekniklerinden yararlanma imkanı projeye göre değil şahsa göre yapılması konusundaki düşünceler,
- Bürokratik işlemlerin yoğunluğu nedeniyle çağdaş finans tekniklerinin kullanılamaması konusundaki düşünceler,
- Çağdaş finans tekniklerinin kullanılması için teşviklerin artırılması konusundaki düşünceler,
- Ülkemizde kullanma imkanı olan finansman tekniklerinin yasal alt yapısının yeterli olmaması konusundaki düşünceler,
- Finansal kuruluşların finansman teknikleri konusunda sürekli bilgilendirme yapması konusundaki düşünceler,
- Vadeli işlemler piyasanın açılmasıyla kullanılacak finansal tekniklerin artacağı konusundaki düşünceler,
- Ülkemizdeki ekonomik belirsizlik nedeniyle oluşan riskten korunmak için çağdaş finans tekniklerinin kullanılması konusundaki düşünceler,
- Çağdaş finansal tekniklerden yararlanmanın ayrıca bir maliyet unsuru olması konusundaki düşünceler,
- Çağdaş finansal tekniklerin finansal denetimi şeffaflaştırdığı için kullanılmaması konusundaki düşünceler,
- Fona ihtiyacı olduğu anda istediği çağdaş finans tekniklerinden yararlanma konusundaki düşünceler,
- Sektör hakkındaki düşünceler,
- Gelecekle ilgili beklentiler konusundaki düşünceler,

Anket formundaki büyük ölçekli konaklama işletmelerinin çağdaş finans tekniklerinden yararlanma imkânlarına yönelik sorular aşağıda gösterilen beşli Likert ölçeği üzerinde hazırlanmıştır.

- 1-Tamamen Katılmıyorum
- 2-Katılmıyorum
- 3-Kararsızım
- 4-Katılıyorum
- 5-Tamamen Katılıyorum

3.2.5. Araştırma Bulgularının Analizi

3.2.5.1. Anketi Cevaplayanlarla İlgili Tanıtıcı Bilgiler ve İşletmelerin Doluluk Oranı

Tablo 6- Ankete Katılanların Cinsiyet Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Kadın	69	64,49	64,49
2	Erkek	38	35,51	100,00
Toplam		107	100,00	

Yukarıda görüldüğü gibi birinci ankete katılanlar %64,49' u “kadınlar” dan ve %35,51' i “erkekler” den oluşmaktadır

Tablo 7- Ankete Katılanların Eğitim Durumu Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Okur-Yazar	0	0,00	0,00
2	İlk-Orta	0	0,00	0,00
3	Lise	29	27,10	27,10
4	Yüksekokul	54	50,47	77,57

5	Y.Lisans	24	22,43	100,00
Toplam		107	100,00	

Örnek grubun öğrenim durumuna bakıldığında; cevaplayıcıların %27,10' u "lise" ve %50,47' si "yüksekokul" ve %22,43' ünün "yüksek lisans" mezunu olduğu görülmektedir

Tablo 8- Ankete Katılanların İşletmedeki Pozisyonlarına Göre Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Yönetim Kurulu Başkanı	0	0,00	0,00
2	Genel Müdür	0	0,00	0,00
3	Genel Müdür Yardımcısı	37	34,58	34,58
4	İşletme Sahibi ve Yöneticisi	41	38,82	73,40
5	Muhasebe ve Mali İşler Müdürü	17	15,89	89,29
6	Diğer	12	10,71	100,00
Toplam		107	100,00	

Ankete katılanların işletmedeki pozisyonlarına bakıldığında; ankete katılanların Genel Müdür, %34,58' i Genel Müdür Yardımcısı, % 38,82' si İşletme Sahibi ve Yöneticisi, %15,89' u Muhasebe ve Mali İşler Müdürü, %10,71' i diğerleridir.

Tablo 9- Ankete Katılanların Turizm Sektöründeki İş Tecrübesine Göre Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	0-4 Yıl	10	9,35	9,35
2	5-10 Yıl	35	32,71	42,06
3	11-15 Yıl	23	21,50	63,56
4	16-20 Yıl	32	29,91	93,47
5	21-25 Yıl	7	6,53	100,00
6	26 ve ↑	0	0,00	
Toplam		107	100,00	

Yukarıda iş tecrübesi, “0-4 yıl” olanlar % 9,35, “5-10 yıl” olanlar %32’71, “11-15 yıl” olanlar %21,50, “16-20 yıl” olanlar %29,91 ve “21-25” yıl olanlar %6,53’tür.

Tablo 10– İşletmenin 2004 Yılı Doluluk Oranına Göre Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	%0-25	0	0,00	0,00
2	%26-50	0	0,00	0,00
3	%51-75	52	48,60	48,60
4	%76-100	55	51,40	100,00
Toplam		107	100,00	

Yukarıda, işletmelerin 2004 yılı doluluk oranı, “%51-75 olanlar %48,60 ve “%76- 100” olanlar %51,40’ tır.

3.2.5.2. Çağdaş Finans Tekniklerini Kullanma İmkanlarına İlişkin Verilerin Analizi

Tablo 11– Bütün Çağdaş Finans Tekniklerini Bilinmesi Konusundaki Tutumların Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Tamamen Katılmıyorum	6	5,61	5,61
2	Katılmıyorum	0	0,00	5,61
3	Kararsızım	24	22,43	28,04
4	Katılıyorum	48	44,86	72,90
5	Tamamen Katılıyorum	29	27,10	100,00
Toplam		107	100,00	

Örneklemin cevaplarında görüldüğü gibi, bütün çağdaş finans tekniklerinin bilinmesine uygulamaya katılanların %5,61’ i ‘tamamen katılmamakta’, %22,43’ ü ‘kararsız’, %44,86’ sı ‘katılmakta’ ve %27,10’ u ‘tamamen katılmakta’ dır.

Tablo 12– Çağdaş Finansman Tekniklerindeki Gelişmelerden Sürekli Haberdar Olunması Konusundaki Tutumların Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Tamamen Katılmıyorum	0	0,00	0,00
2	Katılmıyorum	12	11,21	11,21
3	Kararsızım	45	42,06	53,27
4	Katılıyorum	38	35,51	88,78
5	Tamamen Katılıyorum	12	11,22	100,00
Toplam		107	100,00	

Çağdaş finansman tekniklerindeki gelişmelerden sürekli haberdar olunmasına uygulamaya katılanların %11,21' i 'katılmamakta', %42,06' sı 'kararsız', %35,51' i 'katılmakta' ve %11,21' i 'tamamen katılmakta' dır.

Tablo 13– Yatırım Kararı Alırken Çağdaş Finansman Tekniklerinin Dikkate Alınması Konusundaki Tutumların Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Tamamen Katılmıyorum	0	0,00	0,00
2	Katılmıyorum	12	11,21	11,21
3	Kararsızım	52	48,60	59,81
4	Katılıyorum	28	26,17	85,98
5	Tamamen Katılıyorum	15	14,02	100,00
Toplam		107	100,00	

Yatırım kararı alırken çağdaş finansman tekniklerinin dikkate alınmasına örneklemin %11,21' i 'katılmıyor', %48,60' ı 'kararsız', %26,17' si 'katılıyor' ve %14,02'si 'tamamen katılıyor'.

Tablo 14– Çağdaş Finansman Tekniklerinden Yararlanma İmkkanı Projeye Göre Değil Şahsa Göre Yapılmakta Konusundaki Tutumların Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Tamamen Katılmıyorum	24	22,43	22,43
2	Katılmıyorum	30	28,04	50,47
3	Kararsızım	39	36,45	86,92
4	Katılıyorum	3	2,80	89,72
5	Tamamen Katılıyorum	11	10,28	100,00
Toplam		107	100,00	

Çağdaş finansman tekniklerinden yararlanma imkanı projeye göre değil şahsa göre yapılmasına cevaplayıcıların %22,43' ü 'tamamen katılmıyor', %28,04' ü 'katılmıyor', %36,45' i 'kararsız', %2,80' i 'katılıyor' ve %10,28' i 'tamamen katılıyor'.

Tablo 15– Bürokratik İşlemlerin Yoğunluğu Nedeniyle Çağdaş Finansman Tekniklerini Kullanamıyorum Konusundaki Tutumların Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Tamamen Katılmıyorum	30	28,04	28,04
2	Katılmıyorum	17	15,89	43,93
3	Kararsızım	28	26,17	70,10
4	Katılıyorum	27	25,23	95,33
5	Tamamen Katılıyorum	5	4,67	100,00
Toplam		107	100,00	

Bürokratik işlemlerin yoğunluğu nedeniyle çağdaş finansman tekniklerinin kullanılmasına cevaplayıcıların %28,04' ü 'tamamen katılmıyor', %15,89' u 'katılmıyor', %26,17' si 'kararsız', %25,23' ü 'katılıyor' ve %4,67' si 'tamamen katılıyor'.

Tablo 16– Çağdaş Finansman Tekniklerinin Kullanılması İçin Teşvikler Arttırılmalıdır Konusundaki Tutumların Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Tamamen Katılmıyorum	29	27,10	27,10
2	Katılmıyorum	24	22,43	49,53
3	Kararsızım	17	15,89	65,42
4	Katılıyorum	26	24,30	89,72
5	Tamamen Katılıyorum	11	10,28	100,00
Toplam		107	100,00	

Çağdaş finansman tekniklerinin kullanılması için teşviklerin arttırılmasına uygulamaya katılanların %27,10' u 'tamamen katılmamakta', %22,43' ü 'katılmamakta', %25,89' u 'kararsız', %24,30' u 'katılmakta' ve %10,28' i 'tamamen katılmakta' dır.

Tablo 17– Ülkemizde Kullanma İmkânı Olan Finansman Tekniklerinin Yasal Alt Yapısı Yeterli Olmaması Konusundaki Tutumların Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Tamamen Katılmıyorum	0	0,00	0,00
2	Katılmıyorum	11	10,28	10,28
3	Kararsızım	30	28,04	38,32
4	Katılıyorum	42	39,25	77,57
5	Tamamen Katılıyorum	24	22,43	100,00
Toplam		107	100,00	

Ülkemizde kullanma imkânı olan finansman tekniklerinin yasal alt yapısının yeterli olmamasına cevaplayıcıların %10,28' i 'katılmamakta', %28,04' ü 'kararsız', %39,25' i 'katılmakta' ve %22,43' ü 'tamamen katılmakta' dır.

Tablo 18– Finansal Kuruluşlar Finansman Teknikleri Konusunda Sürekli Bilgilendirme Yapması Konusundaki Tutumların Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Tamamen Katılmıyorum	23	21,50	21,50
2	Katılmıyorum	29	27,10	48,60
3	Kararsızım	12	11,21	59,81
4	Katılıyorum	43	40,19	100,00
5	Tamamen Katılıyorum	0	0,00	
Toplam		107	100,00	

Yukarıda görüldüğü gibi, finansal kuruluşların finansman teknikleri konusunda sürekli bilgilendirme yapmasına ankete katılanların %21,50’ si ‘tamamen katılmamakta’, %27,10’ u ‘katılmamakta’, %11,21’ i ‘kararsız’ ve %40,19’ u ‘katılmakta’ dır.

Tablo 19– Vadeli İşlemler Piyasasının Açılmasıyla Kullanabileceğim Finansal Tekniklerin Artacağına Düşünüyorum Konusundaki Tutumların Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Tamamen Katılmıyorum	5	4,67	4,67
2	Katılmıyorum	24	22,43	27,10
3	Kararsızım	49	45,79	72,89
4	Katılıyorum	29	27,11	100,00
5	Tamamen Katılıyorum	0	0,00	
Toplam		107	100,00	

Vadeli işlemler piyasasının açılmasıyla kullanabilecek finansal tekniklerin artacağı düşüncesine cevaplayıcıların %4,67’ si ‘tamamen katılmıyor’, %22,43’ ü ‘katılmıyor’, %45,79’ u ‘kararsız’ ve ‘%27,11’ i ‘katılıyor’.

Tablo 20– Ülkemizdeki Ekonomik Belirsizlik Nedeniyle Oluşan Riskten Korunmak İçin Çağdaş Finansman Tekniklerini Kullanırım Konusundaki Tutumların Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Tamamen Katılmıyorum	0	0,00	0,00
2	Katılmıyorum	6	5,61	5,61
3	Kararsızım	60	56,07	61,68
4	Katılıyorum	35	32,71	94,39
5	Tamamen Katılıyorum	6	5,61	100,00
Toplam		107	100,00	

Ülkemizdeki ekonomik belirsizlik nedeniyle oluşan riskten korunmak için çağdaş finansman tekniklerinin kullanılması konusundaki düşünceye örneklemin %5,61’ i ‘katılmıyor’, %56,07’ si ‘kararsız’, %32,71’ i ‘katılıyor’ ve %5,61’ i ‘tamamen katılıyor’.

Tablo 21– Çağdaş Finansman Tekniklerden Yararlanmak Ayrıca Bir Maliyet Unsurudur Konusundaki Tutumların Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Tamamen Katılmıyorum	0	0,00	0,00
2	Katılmıyorum	9	8,41	8,41
3	Kararsızım	46	42,99	51,40
4	Katılıyorum	47	43,93	95,33
5	Tamamen Katılıyorum	5	4,67	100,00
Toplam		107	100,00	

Çağdaş finansman tekniklerden yararlanmanın ayrıca bir maliyet unsuru olması yargısına deneklerin %8,41’ i ‘katılmamakta’, %42,99’u ‘kararsız’, %43,93’ ü ‘katılmakta’ ve %4,67’ si ‘tamamen katılmakta’ dır.

Tablo 22– Çağdaş Finansman Teknikleri Finansal Denetimi Şeffaflaştırdığı İçin Kullanamıyorum Konusundaki Tutumların Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Tamamen Katılmıyorum	10	9,35	9,35
2	Katılmıyorum	40	37,38	46,73
3	Kararsızım	40	37,38	84,11
4	Katılıyorum	17	15,89	100,00
5	Tamamen Katılıyorum	0	0,00	
Toplam		107	100,00	

Çağdaş finansman teknikleri finansal denetimi şeffaflaştırdığı için kullanılmaması düşüncesine deneklerin %9,35’ i ‘tamamen katılmamakta’, %37,38’ i ‘katılmamakta’, %37,38’ i ‘kararsız’ ve %15,89’ u ‘katılmakta’ dır.

Tablo 23– Fona İhtiyacı Olduğu Anda İstedığı Çağdaş Finansman Tekniklerinden Yararlanma Konusundaki Tutumların Dağılımı

No	Durum	Frekans	Bağlı Frekans	Kümülatif Frekans
1	Tamamen Katılmıyorum	11	10,28	10,28
2	Katılmıyorum	28	26,17	36,45
3	Kararsızım	45	42,06	78,51
4	Katılıyorum	17	15,89	94,40
5	Tamamen Katılıyorum	6	5,60	100,00
Toplam		107	100,00	

Fona ihtiyacı olduğu anda istediği çağdaş finansman tekniklerinden yararlanma düşüncesine deneklerin %10,28’ i ‘tamamen katılmamakta’, %26,17’si ‘katılmakta’, %42,06’ sı ‘kararsız’, %15,89’ u ‘katılmakta’ ve %5,60’ ı ‘tamamen katılmakta’ dır.

3.2.5.3. Hipotezler ve Analizleri

Araştırma ile ilgili geliştirilen hipotezler test edilirken “SPSS” paket programından yararlanılmış ve $p < 0,05$ alınmıştır.

-Hipotez 1

Bütün çağdaş finans tekniklerinin bilinmesi düşüncesi, yöneticinin öğrenim durumuna göre değişmektedir.

Tablo 24- Hipotez 1 Analiz Tabloları**Case Processing Summary**

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
EGITIM * TUTUM	107	100,0%	0	,0%	107	100,0%

EGITIM * TUTUM Crosstabulation

		TUTUM			Total
		KARARSIZ	KATILYOR	TAMAMEN KATILYOR	
EGITIM LISE	Count	11	6	12	29
	Expected Count	8,1	13,0	7,9	29,0
	% within EGITIM	37,9%	20,7%	41,4%	100,0%
	% within TUTUM	36,7%	12,5%	41,4%	27,1%
	% of Total	10,3%	5,6%	11,2%	27,1%
YUKSEK OKUL	Count	7	36	11	54
	Expected Count	15,1	24,2	14,6	54,0
	% within EGITIM	13,0%	66,7%	20,4%	100,0%
	% within TUTUM	23,3%	75,0%	37,9%	50,5%
	% of Total	6,5%	33,6%	10,3%	50,5%
Y.LISANS	Count	12	6	6	24
	Expected Count	6,7	10,8	6,5	24,0
	% within EGITIM	50,0%	25,0%	25,0%	100,0%
	% within TUTUM	40,0%	12,5%	20,7%	22,4%
	% of Total	11,2%	5,6%	5,6%	22,4%
Total	Count	30	48	29	107
	Expected Count	30,0	48,0	29,0	107,0
	% within EGITIM	28,0%	44,9%	27,1%	100,0%
	% within TUTUM	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% of Total	28,0%	44,9%	27,1%	100,0%

Sonuç

Test Türü	Value	df	Sig.	Kab. Hip.	Açıklama
Ki-Kare	24,252	4	0,000	H ₁	Bağlantı vardır

-Hipotez 2

Çağdaş finansal tekniklerindeki gelişmelerden sürekli haberdar olunması düşüncesi, yöneticinin öğrenim durumuna göre değişmektedir.

Tablo 25- Hipotez 2 Analiz Tabloları**Case Processing Summary**

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
EGITIM * TUTUM	107	100,0%	0	,0%	107	100,0%

EGITIM * TUTUM Crosstabulation

		TUTUM			Total
		KARARSIZ	KATILYOR	TAMAMEN KATILYOR	
EGITIM LISE	Count	12	11	6	29
	Expected Count	15,4	8,7	4,9	29,0
	% within EGITIM	41,4%	37,9%	20,7%	100,0%
	% within TUTUM	21,1%	34,4%	33,3%	27,1%
	% of Total	11,2%	10,3%	5,6%	27,1%
YUKSEK OKUL	Count	39	9	6	54
	Expected Count	28,8	16,1	9,1	54,0
	% within EGITIM	72,2%	16,7%	11,1%	100,0%
	% within TUTUM	68,4%	28,1%	33,3%	50,5%
	% of Total	36,4%	8,4%	5,6%	50,5%
Y.LISANS	Count	6	12	6	24
	Expected Count	12,8	7,2	4,0	24,0
	% within EGITIM	25,0%	50,0%	25,0%	100,0%
	% within TUTUM	10,5%	37,5%	33,3%	22,4%
	% of Total	5,6%	11,2%	5,6%	22,4%
Total	Count	57	32	18	107
	Expected Count	57,0	32,0	18,0	107,0
	% within EGITIM	53,3%	29,9%	16,8%	100,0%
	% within TUTUM	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% of Total	53,3%	29,9%	16,8%	100,0%

Sonuç

Test Türü	Value	df	Sig.	Kab. Hip.	Açıklama
Ki-Kare	17,3000	4	0,002	H ₁	Bağlantı vardır

-Hipotez 3

Yatırım kararı alırken çağdaş finansman tekniklerinin dikkate alınması düşüncesi, yöneticinin öğrenim durumuna göre değişmektedir.

Tablo 26- Hipotez 3 Analiz Tabloları**Case Processing Summary**

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
EGITIM * TUTUM	107	100,0%	0	,0%	107	100,0%

EGITIM * TUTUM Crosstabulation

			TUTUM		Total
			KARARSIZ	KATILİYOR	
EGITIM	LISE	Count	23	6	29
		Expected Count	17,3	11,7	29,0
		% within EGITIM	79,3%	20,7%	100,0%
		% within TUTUM	35,9%	14,0%	27,1%
		% of Total	21,5%	5,6%	27,1%
YUKSEK OKUL		Count	23	31	54
		Expected Count	32,3	21,7	54,0
		% within EGITIM	42,6%	57,4%	100,0%
		% within TUTUM	35,9%	72,1%	50,5%
		% of Total	21,5%	29,0%	50,5%
Y.LISANS		Count	18	6	24
		Expected Count	14,4	9,6	24,0
		% within EGITIM	75,0%	25,0%	100,0%
		% within TUTUM	28,1%	14,0%	22,4%
		% of Total	16,8%	5,6%	22,4%
Total		Count	64	43	107
		Expected Count	64,0	43,0	107,0
		% within EGITIM	59,8%	40,2%	100,0%
		% within TUTUM	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	59,8%	40,2%	100,0%

Sonuç

Test Türü	Value	df	Sig.	Kab. Hip.	Açıklama
Ki-Kare	13,551	2	0,001	H ₁	Bağlantı vardır

-Hipotez 4

Çağdaş finansman tekniklerinden yararlanma imkânı projeye göre değil şahsa göre yapılması düşüncesi, yöneticinin öğrenim durumuna göre değişmektedir.

Tablo 27- Hipotez 4 Analiz Tabloları**Case Processing Summary**

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
EGITIM * TUTUM	107	100,0%	0	,0%	107	100,0%

EGITIM * TUTUM Crosstabulation

		TUTUM			Total
		TAMAMEN KATILMIYORUM	KATILMIYORUM	KARARSIZ	
EGITIM LISE	Count	12	6	11	29
	Expected Count	6,5	8,1	14,4	29,0
	% within EGITIM	41,4%	20,7%	37,9%	100,0%
	% within TUTUM	50,0%	20,0%	20,8%	27,1%
	% of Total	11,2%	5,6%	10,3%	27,1%
YUKSEK OKUL	Count	6	18	30	54
	Expected Count	12,1	15,1	26,7	54,0
	% within EGITIM	11,1%	33,3%	55,6%	100,0%
	% within TUTUM	25,0%	60,0%	56,6%	50,5%
	% of Total	5,6%	16,8%	28,0%	50,5%
Y.LISANS	Count	6	6	12	24
	Expected Count	5,4	6,7	11,9	24,0
	% within EGITIM	25,0%	25,0%	50,0%	100,0%
	% within TUTUM	25,0%	20,0%	22,6%	22,4%
	% of Total	5,6%	5,6%	11,2%	22,4%
Total	Count	24	30	53	107
	Expected Count	24,0	30,0	53,0	107,0
	% within EGITIM	22,4%	28,0%	49,5%	100,0%
	% within TUTUM	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% of Total	22,4%	28,0%	49,5%	100,0%

Sonuç

Test Türü	Value	df	Sig.	Kab. Hip.	Açıklama
Ki-Kare	10,160	4	0,038	H ₁	Bağlantı vardır

-Hipotez 5

Bürokratik işlemlerin yoğunluğu nedeniyle çağdaş finansman tekniklerini kullanılamaması düşüncesi, yöneticinin işletmedeki pozisyonuna göre değişmektedir.

Tablo 28- Hipotez 5 Analiz Tabloları**Case Processing Summary**

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
UNVANı * TUTUM	107	100,0%	0	,0%	107	100,0%

UNVANı * TUTUM Crosstabulation

		TUTUM			Total
		KATILMIYOR	KARARSIZ	KATILILYOR	
UNVANı GENEL MUDUR YRI	Count	18	11	8	37
	Expected Count	16,3	14,2	6,6	37,0
	% within UNVAN	48,6%	29,7%	21,6%	100,0%
	% within TUTUM	38,3%	26,8%	42,1%	34,6%
	% of Total	16,8%	10,3%	7,5%	34,6%
İŞLETME SAHIBI VEYE YONETICISI	Count	23	13	5	41
	Expected Count	18,0	15,7	7,3	41,0
	% within UNVAN	56,1%	31,7%	12,2%	100,0%
	% within TUTUM	48,9%	31,7%	26,3%	38,3%
	% of Total	21,5%	12,1%	4,7%	38,3%
MUHASEBE VE MALİ İŞLER	Count	6	17	6	29
	Expected Count	12,7	11,1	5,1	29,0
	% within UNVAN	20,7%	58,6%	20,7%	100,0%
	% within TUTUM	12,8%	41,5%	31,6%	27,1%
	% of Total	5,6%	15,9%	5,6%	27,1%
Total	Count	47	41	19	107
	Expected Count	47,0	41,0	19,0	107,0
	% within UNVAN	43,9%	38,3%	17,8%	100,0%
	% within TUTUM	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% of Total	43,9%	38,3%	17,8%	100,0%

Sonuç

Test Türü	Value	df	Sig.	Kab. Hip.	Açıklama
Ki-Kare	10,601	4	0,031	H ₁	Bağlantı vardır

-Hipotez 6

Ülkemizdeki ekonomik belirsizlik nedeniyle oluşan riskten korunmak için çağdaş finansman tekniklerini kullanılması düşüncesi, işletmenin doluluk oranına göre değişmektedir.

Tablo 29- Hipotez 6 Analiz Tabloları

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
DOLULUK * TUTU	107	100,0%	0	,0%	107	100,0%

DOLULUK * TUTUM Crosstabulation

			TUTUM		Total
			KARARSIZ	KATILİYOR	
DOLULUK %51-75	Count		29	23	52
	Expected Count		32,1	19,9	52,0
	% within DOLULUK		55,8%	44,2%	100,0%
	% within TUTUM		43,9%	56,1%	48,6%
	% of Total		27,1%	21,5%	48,6%
%76-100	Count		37	18	55
	Expected Count		33,9	21,1	55,0
	% within DOLULUK		67,3%	32,7%	100,0%
	% within TUTUM		56,1%	43,9%	51,4%
	% of Total		34,6%	16,8%	51,4%
Total	Count		66	41	107
	Expected Count		66,0	41,0	107,0
	% within DOLULUK		61,7%	38,3%	100,0%
	% within TUTUM		100,0%	100,0%	100,0%
	% of Total		61,7%	38,3%	100,0%

Sonuç

Test Türü	Value	df	Sig.	Kab. Hip.	Açıklama
Ki-Kare	1,497	1	0,221	H ₀	Bağlantı yoktur

-Hipotez 7

Çağdaş finans tekniklerden yararlanmanın ayrıca bir maliyet unsuru olması düşüncesi, işletmenin doluluk oranına göre değişmektedir.

Tablo 30- Hipotez 7 Analiz Tabloları**Case Processing Summary**

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
DOLULUK * TUTUM	107	100,0%	0	,0%	107	100,0%

DOLULUK * TUTUM Crosstabulation

		TUTUM				Total
		TAMAMEN KATILMIYOR	KATILMIYOR	KARARSIZ	KATILYOR	
DOLULUK %51-75	Count	11	12	11	18	52
	Expected Count	14,1	11,7	8,3	18,0	52,0
	% within DOLULUK	21,2%	23,1%	21,2%	34,6%	100,0%
	% within TUTUM	37,9%	50,0%	64,7%	48,6%	48,6%
	% of Total	10,3%	11,2%	10,3%	16,8%	48,6%
%76-100	Count	18	12	6	19	55
	Expected Count	14,9	12,3	8,7	19,0	55,0
	% within DOLULUK	32,7%	21,8%	10,9%	34,5%	100,0%
	% within TUTUM	62,1%	50,0%	35,3%	51,4%	51,4%
	% of Total	16,8%	11,2%	5,6%	17,8%	51,4%
Total	Count	29	24	17	37	107
	Expected Count	29,0	24,0	17,0	37,0	107,0
	% within DOLULUK	27,1%	22,4%	15,9%	34,6%	100,0%
	% within TUTUM	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% of Total	27,1%	22,4%	15,9%	34,6%	100,0%

Sonuç

Test Türü	Value	df	Sig.	Kab. Hip.	Açıklama
Ki-Kare	3,106	3	0,326	H ₀	Bağlantı yoktur

-Hipotez 8

Bütün çağdaş finans tekniklerinin bilinmesi düşüncesinde cinsiyetler arasında fark vardır.

Tablo 31- Hipotez 8 Analiz Tabloları

Group Statistics									
	GRUP	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean				
CINSİYET	1,00	69	3,8116	,6919	8,329E-02				
	2,00	37	3,9730	1,4041	,2308				

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	g. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
CINSİYET	Equal variances assumed	8,487	,004	-,794	104	,429	-,1614	,2033	-,5645	,2418
	Equal variances not assumed			-,658	45,576	,514	-,1614	,2454	-,6555	,3327

Sonuç

Test Türü	t	df	Sig.	Kab. Hip.	Açıklama
t-testi	0,794	104	0,429	H ₀	Fark Yoktur

-Hipotez 9

Bürokratik işlemlerin yoğunluğu nedeniyle çağdaş finansman tekniklerinin kullanılmaması düşüncesinde cinsiyetler arasında fark vardır.

Tablo 32- Hipotez 9 Analiz Tabloları**Group Statistics**

	GRUP	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
CINSİYET	1,00	69	2,7391	1,3134	,1581
	2,00	37	2,4595	1,1449	,1882

Independent Samples Test

	Levene's Test for Equality of Variance		t-test for Equality of Means						
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
								Lower	Upper
CINSİYET	1,106	,295	1,091	104	,278	,2797	,2563	-,2285	,7878
			1,138	82,886	,259	,2797	,2458	-,2093	,7686

Sonuç

Test Türü	t	df	Sig.	Kab. Hip.	Açıklama
t-testi	0,794	104	0,429	H ₀	Fark yoktur

-Hipotez 10

Çağdaş finans tekniklerinden yararlanma imkanının projeye göre değil şahsa göre yapılması düşüncesinde cinsiyetler arasında fark vardır.

Tablo 33- Hipotez 10 Analiz Tabloları**Group Statistics**

	GRUP	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
CINSİYET	1,00	69	2,6087	1,2511	,1506
	2,00	37	2,3514	1,0060	,1654

Independent Samples Test

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means							
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference		
								Lower	Upper	
CINSİYET	Equal variances assumed	,595	,442	1,078	104	,284	,2573	,2388	-,2163	,7309
	Equal variances not assumed			1,150	88,316	,253	,2573	,2237	-,1872	,7019

Sonuç

Test Türü	t	df	Sig.	Kab. Hip.	Açıklama
t-testi	1,078	104	0,284	H ₀	Fark yoktur

-Hipotez 11

Bütün çağdaş finans tekniklerinin bilinmesi düşüncesinde cevaplayıcıların işletmedeki pozisyonunda göre fark vardır.

Tablo 34- Hipotez 11 Analiz Tabloları

ANOVA

UNVAN

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	19,476	2	9,738	11,784	,000
Within Groups	85,945	104	,826		
Total	105,421	106			

UNVAN

Duncan^{a,b}

GRUP	N	Subset for alpha = .05	
		1	2
İŞLETME SAHİBİ VAYAYÖNT.	41	3,3659	
MUHASEBE MÜDÜRÜ	29		4,0000
GENEL MÜDÜR YRD.	37		4,3514
Sig.		1,000	,109

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

- Uses Harmonic Mean Sample Size = 34,924.
- The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Sonuç

Test Türü	df	Sig.	Kab. Hip.	Açıklama
Anova	2	0,000	H ₁	Bağlantı vardır

-Hipotez 12

Çağdaş finans tekniklerinin finansal denetimi şeffaflaştırdığı için kullanılmaması düşüncesinde ankete katılanların turizm sektöründeki hizmet süresine göre fark vardır.

Tablo 35- Hipotez 12 Analiz Tabloları

ANOVA

DENEYİM

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	12,380	4	3,095	4,688	,002
Within Groups	67,339	102	,660		
Total	79,720	106			

DENEYİM

Duncan^{a,b}

GRUP	N	Subset for alpha = .05		
		1	2	3
21-25 YIL	7	2,0000		
16-20 YIL	32	2,4063	2,4063	
5-10 YIL	35	2,5429	2,5429	
11-15 YIL	23		2,7391	
0-4 YIL	10			3,5000
Sig.		,092	,304	1,000

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

- Uses Harmonic Mean Sample Size = 14,444.
- The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Sonuç

Test Türü	df	Sig.	Kab. Hip.	Açıklama
Anova	4	0,002	H ₁	Bağlantı vardır

SONUÇ

Güney Ege- Akdeniz Bölgelerindeki büyük ölçekli konaklama çağdaş finans tekniklerinden yararlanma imkânlarını araştırmak amacıyla yapılan bu çalışmada şu sonuçlara ulaşılmıştır.

Anket çalışmasına katılan işletme yöneticileri çağdaş finans tekniklerini bildiklerini belirtmektedirler. Ancak çağdaş finans tekniklerini bilmek onları kullanabilmek anlamına gelmemektedir. Çünkü çağdaş finans tekniklerinin uygulanabileceği şartlar ülkemizde henüz olgunlaşmamıştır.

Çağdaş finans tekniklerinden sürekli haberdar olduklarını belirten yöneticiler, bu avantajdan yararlanarak işletmenin sürekliliğini sağlayabilmek amacıyla yatırım kararlarında çağdaş finans tekniklerinin dikkate alınması düşüncesini desteklemektedirler.

Çağdaş finans tekniklerinden yararlanmak imkânı projeye göre değil şahsa göre yapılması düşüncesi yöneticilerce desteklenmemiştir. Finansal kuruluşlarla organik bir bağı olan büyük ölçekli konaklama işletmeleri finans tekniklerinden yararlanırken bir önceliğe sahiptirler. Dolayısıyla bu bağlamda zorluk çekenler küçük ve orta ölçekli işletmelerdir.

Büyük ölçekli konaklama işletme yöneticileri bürokratik işlemlerin çağdaş finans tekniklerinden yararlanma imkânını engellemediği düşüncesini desteklemektedirler. Büyük ölçekli işletmelerin finansal kuruluşların iştiraki olabilme ihtimalinin yüksek olması nedeniyle genellikle bürokratik bir engelle karşılaşmayabilirler.

Çağdaş finans tekniklerinin kullanılması için teşviklerin artırılması yöneticiler tarafından tam olarak desteklenmemektedir. Çünkü büyük işletmeler, hükümetler üzerinde baskı oluşturarak teşvik konusunda lehlerine yeni açılımlar sağlamaktadırlar.

Çağdaş finans teknikleri konusunda sürekli haberdar olan ve bu teknikleri tanıyan işletme yöneticileri ülkemizde kullanma imkânı olan finansman tekniklerinin yasal alt yapısının yeterli olmadığını belirtmektedirler.

Finansal kuruluşlar finansman teknikleri konusunda sürekli bilgilendirme yapmaktadırlar ve bu bağlamda büyük ölçekli konaklama işletme yöneticileri, ülkemizde vadeli işlemler piyasanın açılmasıyla kullanılabilir finansal tekniklerin artacağı düşünülmektedirler.

Büyük işletme yöneticileri ‘riski azaltarak geliri artırma’ esasına göre hareket etmek zorunda olduklarından ülkemizdeki ekonomik belirsizlik nedeniyle oluşan riskten korunmak için çağdaş finans tekniklerini kullanarak fon sağlamada çeşitlendirme yapmaktadırlar.

Çağdaş finans teknikleri finansal denetimi şeffaflaştırdığı için kullanılmaması konusundaki düşüncelere katılmayan yöneticiler finansal tekniklerden yararlanmanın ayrıca bir maliyet unsuru olduğunu belirtmektedirler. Ayrıca araştırmada yöneticilerin, fona ihtiyacı olduğunda istediği finans tekniğinden yararlanamadığı tespit edilmiştir.

Yapılan araştırmada, çağdaş finans tekniklerinden yararlanma imkânlarının büyük ölçekli işletme yöneticilerinin hizmet süreleri, eğitim düzeyleri ve işletmedeki pozisyonuna göre değiştiği tespit edilmiştir. Ancak, ülkemizdeki ekonomik belirsizlik nedeniyle oluşan riskten korunmak için çağdaş finansman tekniklerinin kullanılması ve çağdaş finansal tekniklerden yararlanmanın ayrıca bir maliyet unsuru olması düşünceleri ile işletmenin doluluk oranını arasında bir bağlantı yoktur.

Analizler sonucunda, bütün çağdaş finans tekniklerinin bilinmesi, bürokratik işlemlerin yoğunluğu nedeniyle çağdaş finansman tekniklerinin kullanılmaması ve çağdaş finans tekniklerinden yararlanma imkânının projeye göre değil şahsa göre yapılması düşüncelerinde cinsiyetler arasında fark olmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca, bütün çağdaş finans tekniklerinin bilinmesi düşüncesinde cevaplayıcıların işletmedeki pozisyonuna ve finans tekniklerinin finansal denetimi şeffaflaştırdığı için kullanılmaması düşüncesinde ankete katılanların turizm sektöründeki hizmet süresine göre fark olduğu belirlenmiştir.

Ankete katılan yöneticiler, turizm sektörünün geleceği ve gelecek hakkındaki beklentileri, dünyaya hakim olan terör olgusunun bir an önce alt edilmesidir. Ayrıca, ülkemizdeki mevcut istikrarın korunabilmesi için gerekli önlemlerin alınarak Avrupa Birliği'ne en kısa sürede dahil olunmasıdır.

Sonuç olarak büyük ölçekli konaklama işletmelerinin çağdaş finans kaynaklarından yararlanma imkanının işletmenin doluluk oranına, işletme yöneticilerin eğitimine, tecrübesine ve işletmedeki pozisyonuna göre değiştiği söylenebilir. Bu nedenle büyük ölçekli konaklama işletmelerinin çağdaş finansman tekniklerinden yararlanması sahip olduğu insan kaynakları ve sektördeki gelişmelere göre paralellik gösterecektir.

KAYNAKÇA

ALTINTAŞ, M, Berna, Bir Finansman Tekniği Olarak Risk Sermayesi, (Venture Capital) Para ve sermaye Piyasası Dergisi, Yıl: 8, Sayı: 94

AKAT, Ö., Pazarlama Ağırlıklı Turizm İşletmeciliği, Ekin Kitabevi, Bursa, 1997.

AKÇA H.Ali, İhracatın Finansmanında Factoring ve Türkiye’de Uygulanması, Hazine ve Dış Ticaret Dergisi , Sayı:10 , Kasım,1991.

AKGÜÇ, Ö., Finansal Yönetim, İstanbul, 1998.

AKGÖNÜL, Hüseyin, ALTAY, Bülent, “Risk Sermayesi (Venture Caoital)”, Anadolu Üniversitesi, İİBF Dergisi, Cilt: 17, Sayı: 1, Eskişehir, 2001.

APAK, Sudi, Uluslar Arası Finansal Teknikler, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul, 1992.

AYPEK, N., Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği, KOSGEB Tubitak Matbaası, Ankara, 1998.

BARUTÇUGİL, İ. Sabit, Turizm Ekonomisi ve Turizmin Türkiye Ekonomisindeki Yeri, Beta, İstanbul, 1986.

BERK, Niyazi, Finansal Yönetim, Türkmen Kitapevi, 7 Baskı, İstanbul, 2003

BURKART, A.J. ve S. MEDLIK, Tourism: Past, Present and Future, 2nd. Ed., Heiremann Professional Pub., Oxford, 1981.

BÜKER, S., AŞIKOĞLU, R., SEVİL, G., Finansal Yönetim, II. Baskı, Eskişehir, 1997.

CEYLAN, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi, 5 Baskı, Bursa, 2003.

CLARK, Tom, Leasing Euromoney Publications, London, 1985.

CLEVERDON, R. International Tourism to 1990, Abt. Books, EIU Ltd., Special Series, No:4, Cambridge. 1982

COLIN, H., Tourism and The Environment, Routledge, London, 1996.

COLTMAN, Michael M. Introduction to Travel and Tourism: an International Approach, New York, 1989

COX, N. Anthony and MACKENZIE, A. John, International Factoring, London, 1986.

ÇONKAR, K., ATA, H. A., “Riskden Korunma Aracı Olarak Türev Ürünlerin Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye’ de Kullanımı”, Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi, Cilt IV, Afyon, 2002.

ÇORUH, S., Genel Turizm Bilgisi, Güven Matbaası, Ankara, 1979.

DOĞAN, H. Z., Turizmin Sosyo-Kültürel Temelleri, İzmir, 1987

EMEK, Uğur, Kamu İktisadi Teşebbüslerinde Yeni Finansman Yöntemlerinin Uygulanabilirliği, Finansal kiralama-Factoring, İstanbul-1994.

ERDEMOL, Haluk, Factoring, Akbank Ekonomik Yayınları, İstanbul, 1992.

ERDOĞAN, H., Uluslar arası Turizm, Uludağ Üniversitesi Yayınları, Bursa, 1995.

ERDOĞAN, H, Ekonomik, Sosyal, Kültürel, Çevresel Yönleriyle Uluslararası Turizm, Bursa, 1996

ERDOĞAN, N., Uluslararası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi & Çağdaş Finansman Teknikleri, Kent Matbaacılık Ltd. Şti., 2. Basım, İstanbul, 1995.

Finansal Kiralama (Leasing), İktisat Bankası Yayınları, Şubat 1986, s. 4.

HACIOĞLU, Necdet, Turizm Pazarlaması, Uludağ Üniversitesi Basım Evi, Bursa, 1991.

HATİBOĞLU, Z., Ayrıntılı İşletme Finansı, Lebib Yalkın Yayınları, 2. Baskı, İstanbul, 1996.

HENDERSON, W, James, Obtaining Venture Financing, Principles and Practices, Lexington, Massachusetts, 1988

İLKİN, A. ve M.Z. DİNÇER, Turizm Kesiminin Türk Ekonomisindeki Yeri ve Önemi, TOBB, Ankara, 1991

KABAKÇI, Ali, "Finansman Aracı Olarak Factoring", DEÜ İİBF Dergisi, Cilt: 7, Sayı: 2, İzmir, 1992.

KIRIM, Arman, Gelecek (Futures) Piyasalar, Bankacılık Dergisi, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, sayı: 3 Ekim 1990.

KOCAMAN, Berna, Finansal Açıdan Factoring, Atilla Kitapevi, Ankara, 1992.

KORZAY, Meral ,Turizmde İstihdam ve Eğitim, III. İzmir İktisat Kongresi, Turizm Çalışma Grupları, 4-7 Haziran ,1992

KOZAK, N., AKOĞLAN, Meryem, KOZAK, M., Genel Turizm, İlkeler-Kavramlar, 3. Basım, Turhal Kitabevi, Ankara, 1997.

MILL, R. C. , MORRISON, A. M, The Tourism System, 2nd ed., New Jersey. 1992

MÜFTÜOĞLU, Tamer, İşletme İktisadı, Turhan Kitabevi, 3. Baskı, Ankara, 1999

NICHANS, Jurg, International Monetary Economics, The Johns Hopkins University Press, Boltimore, Marlyland, 1985, s.152

OLALI, H., KORZAY, M., Otel İşletmeciliği, İşletme Fakültesi Yayın No: 109, Yön Ajans, 1989.

OLALI, H., TİMUR, A. Turizmin Türk Ekonomisindeki Yeri, Ofis Ticaret Matbaacılık, İzmir, 1986

ÖNCE, Saime, Türev Ürünlerin Muhasebe Sorunları ve Bankalar İçin Muhasebeleştirme Şekilleri, Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No: 192, Eskişehir, 1995.

ÖNCEL, Aykut, Başlangıçtan Bu Yana Factoring Sisteminin Evrimi, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Sayı: 303, İstanbul, 1991.

ÖRTEN, R., Finansal Türev Ürünler ve Muhasebe İlkeleri, Muhasebe ve Bilim Dünyası Dergisi, Cilt:2, Ankara, 2000.

ÖZDEMİR, M., Turizmin Türkiye' nin Sosyo-Ekonomik Yapısına Etkileri, Ankara, 1992.

ÖZDEMİR, M., Finansal Yönetim; Gazi Kitabevi, Ankara, 1997.

ÖZDEMİR, Muharrem, Finansal Yönetim, Türkmen Kitabevi, 2. Baskı, İstanbul, 1999.

ÖZELER, Mustafa, CANSIZLAR, Doğan, Yatırım ve Finansman Sağlamaya Yönelik Kiralama (Leasing) Dünyada ve Türkiye’de Uygulaması, Maliye ve Gümrük Bakanlığı APK Kurulu Yayın No: 287, Ankara, 1987

PARASIZ, İlker, Para Banka ve Finansal Piyasalar, Ezgi Kitapevi, 6. Baskı, Bursa, 1997

POYRAZ, E., Risk Sermayesi Finansman Sisteminin Türkiye Konaklama Endüstrisi Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği (Bir Model Önerisi), Gazi Kitapevi, Ankara, 2002.

POYRAZ, E., Turizm İşletmelerinde Başvurulan Özel Finansman Yöntemlerine Genel Bir Bakış, Ekonomik Vizyon.

SARAÇ, S., Konaklama Muhasebesi, Adım Yayıncılık, Ankara, 1989.

SELEK, Seha, “Factoring ve Forfaiting İşlemleri ve Muhasebeleştirilmeleri”, DEÜ İİBF Dergisi, Cilt: 7, Sayı: 2, İzmir, 1992.

SEYHAN, Ümit, EROL, M. Aydın, Finansal Kiralama, Kalkınma Leasing, Kalkınma Dergisi, Sayı 36, Mart 1991.

SEZGİN, M., Genel Turizm (Turistik Kavramlar-Ekonomi-Pazarlama-Turizm Mevzuat), Ankara, 1995.

ŞAHİN, Adem, İktisadi Kalkınmadaki Önemi Bakımından Türkiye’de Turizm Sektöründeki Gelişmelerin Değerlendirilmesi, TOBB, Ankara, 1990

ŞENAY, Ertuğrul, Finansal Kiralama, Tarihsel ve Güncel Ekonomide Diyalog Dergisi, Ocak 1987

ŞEN, Melda, Proje Finansmanında Finansal Kiralamanın Rolü, Türkiye Kalkınma Bankası, Basılmamış Araştırma, Ankara, Mayıs, 1990.

TEKİNALP, Ünal, Hukuki Yönden Finansal Kiralama Kanunu, Türkiye Sınâf Kalkınma Bankası FK Seminerleri, 5–6 Aralık 1989

TOSKAY, Tunca, Turizm Olayına Genel Yaklaşım, Der Yayınları, İstanbul, 1989.

TUNCEL, Kürşat, Risk Sermayesi Finansman Modeli, Dünya Uygulamalarının Analizi ve Türkiye İçin Özgün Bir Model Önerisi, SPK Yayın, no: 37, Ankara, 1996.

TUTAR, Erdinç, Türkiye'de Turizm Sektörünün Gelişimi, Anadolu Üniversitesi, Afyon İ.İ.B.F. Yıllığı-1990.

USTA, Öcal, Turizm, Sümbül Basımevi, İstanbul, 1988.

UYANIK, Senan, Factoring ve Ülkemiz Uygulaması, Türkiye Halk Bankası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, Ankara.

ÜRGER, S., Genel Turizm Bilgisi, Akdeniz Üniversitesi, Antalya, 1992.

VARLIK, Levent, Tacir Bankacılık, Türkiye İş Bankası, İktisadi Araştırma Vakfı Yayını, Ankara, 1985.

YILMAZ, Yaşar, Sosyal Turizm ve Ülkemizdeki Boyutu, Turizm Yıllığı 1987, T.C Kalkınma Bankası A.Ş. Yayını, Ankara, 1989.

YÜKÇÜ, Süleyman ve Diğerleri, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine Göre Finansal Yönetim, Vizyon Yayınları, İzmir, 1999.

Kanunlar ve Yönetmelikler

3226 Sayılı Finansal Kiralama Kanunu, 10. 06. 1985 Tarih, Resmi Gazete.

Turizm Tesisleri Yönetmeliği, 18.08.2000 Tarih, 24144 sayılı Resmi Gazete.

Sermaye Piyasası Kurumu Mevzuatı, Seri VIII. No:21

Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin Bazı Maddelerinin Değiştirilmesine İlişkin Kanun Hükmünde Kararname Taslağı. Bu Taslak 545 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname şekline dönüştürülecek 27 Haziran 1994 tarih ve 21973 sayılı Resmi Gazete de yayımlanmıştır.

Kamu Kurumları

Muğla Kültür ve Turizm Müdürlüğü

Bodrum Kültür ve Turizm Müdürlüğü

Marmaris Kültür ve Turizm Müdürlüğü

TC Kültür ve Turizm Bakanlığı

Web Siteleri

ADALI, T., www.5mworld.com

BAŞKAYA, Zehra, Faiz Swapı ve Fiyatlaması, www.uludag.edu.tr/dergi/9/03-zehra/zehra.htm.

www.deulcom.com.tr

www.fider.org.tr

www.koclease.com.tr

www.kultur.gov.tr

www.tsrbs.org.tr

www.turkbarter.com

www.wtc-barter.com.tr

EK: Anket Formu

**BÜYÜK ÖLÇEKLİ KONAKLAMA İŞLETMELERİNİN ÇAĞDAŞ FİNANS
TEKNİKLERİNDEN YARARLANMA İMKÂNLARINI TESPİTİ İÇİN
YÖNETİCİLERİN TUTUMUNU ÖLÇME ANKETİ**

Sayın Yönetici;

Bu anket formu, Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans çalışması olan “BÜYÜK ÖLÇEKLİ KONAKLAMA İŞLETMELERİNİN ÇAĞDAŞ FİNANS TEKNİKLERİNDEN YARARLANMA İMKÂN LARI (GÜNEY EGE-AKDENİZ BÖLGELERİ KONAKLAMA İŞLETMELERİ KAPSAMINDA BİR UYGULAMA)” konusundaki yüksek lisans tezine temel teşkil edecek verileri sağlayacaktır. Veriler bilimsel etik çerçevesinde kullanılacaktır.

Değerli vaktinizi ayırdığınız için teşekkür ederim.

23/02/2005
Saygılarımla

Kemal ENGİN

Çağdaş Finansman Teknikleri

1. Leasing Yoluyla Finansman Tekniği: Genel olarak kiralama kavramı, mal sahibinin aralarındaki bir sözleşme ile, mülkiyet hakkı saklı kalmak kaydıyla malın bir menfaat karşılığı diğer bir kişiye devretmesini ifade etmektedir. Bu tanımdan giderek, yatırım ve finansman sağlamaya yönelik kiralama (leasing), yatırım ve finansman amacıyla kiralamaya konu olan bir makine ve teçhizatın sahibi (lessor) tarafından bir edim karşılığı kullanma hakkını kiracıya (lessee) devrini öngören bir sözleşmedir.

2. Factoring Yoluyla Finansman Tekniği: İşletmelerin alacak hesaplarının finansmanında kullanılan, bir mal ya da hizmetin alışverişinden doğan alacak hakkının faktör adı verilen aracı bir kuruluşa devri anlamına gelen bir finansman tekniğidir.

3. Forfaiting Yoluyla Finansman Tekniği: Forfaiting işlemi factoringe çok benzer. Bu nedenle forfaiting işleminde, bu işleme konu olabilecek senetli ve senetsiz her türlü alacak forfaiting kurumu tarafından satın alınarak firmalara uluslar arası ticaretin finansmanında önemli bir finansal destek sağlamaktır. Eğer senetli ise bu senetlerde ithalatçının bankasının garantisi vardır.

4. Risk Sermayesi Yoluyla Finansman Tekniği: Risk sermayesi, genellikle küçük ve orta ölçekli firmaların ve özellikle piyasaya yaratıcı, istikbal vadeden projelerle girmeye hazırlanan yeni girişimcilerin finansman ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik bir finansman aracıdır

5. Opsiyon Yoluyla Finansman Tekniği: Genel olarak opsiyonlar sahibine belirli sayıda bir menkul kıymetin veya malın, öncede belirlenen bir fiyattan, belirli bir süre içerisinde alım veya satım hakkını veren sözleşmelerdir. Opsiyon sözleşmeleri, hisse senedi, tahvil, döviz, faiz oranları, endeksler, kıymetli metaller ve madenler gibi birçok varlığa konu alabilmektedir. Opsiyonlar sözleşmede belirtilen zaman aralığı içerisinde veya sonunda kullanılmazsa geçersiz hale gelir.

6. Forward Yoluyla Finansman Tekniği: Forward veya vadeli işlemler, ileri bir tarihte teslimi söz konusu olan herhangi bir malın vadesi, fiyatı ve miktarı bugünden belirlenerek sözleşmeye bağlandığı işlemlerdir.

7. Futures Yoluyla Finansman Tekniği: Futures piyasaları belli bir spot ürün fiyatının bu günden sabitlenmesi suretiyle ileri bir tarihte teslim edilmesi ya da teslim alınması taahhütlerini içeren kontratların satıldığı piyasalar olarak tanımlanır. Futures piyasaları belli bir miktardaki mal, döviz, altın ve menkul kıymetin önceden belirlenen bir fiyattan, gelecekteki belirli bir tarihte teslim edileceğine ilişkin alım ve satım sözleşmelerinin yapıldığı, bu sözleşmelerin el değiştirdiği, üyelik esasına göre çalışan borsalardır.

8. Swap Yoluyla Finansman Tekniği: Döviz piyasalarında kur dalgalanmalarının oluşturduğu kur riskini minimize etmek amacıyla çeşitli finans araçlarıyla (senet, poliçe) sabit faizli bir borcun, değişken faizli bir borca dönüştürülmesi, iki ayrı cins para biriminin birbirine değiştirilerek tekrar ilk para birimine dönüştürülmesi hizmeti veren bir banka (swap banka) ile iki muhabir bankanın iki ayrı müşteriye finans kaynağı sağlaması işlemleridir.

9. Barter Yoluyla Finansman: Barter Sistemi, Barter Pazarı'nı oluşturan firmaların arzları ve talepleri ile işler. Barter Sistemi ile çalışan bir firma, Barter Ortak Pazarı'ndan satın aldığı malların ve hizmetlerin bedelini, ürettiği veya ticaretini yaptığı ürünleri Barter Ortak Pazarı'nda satarak öder. Barter Pazarı'na ürün satan firma, bedelini, Barter Pazarı'nda satışa sunulmuş mallar ve hizmetler listesinden dilediğini satın alarak tahsil eder.

1. Cinsiyetiniz ?

Erkek	1
Kadın	2

2. Eğitim Durumunuz?

Okur-Yazar	İlk-Orta	Lise	Yüksekokul	Y. Lisans
1	2	3	4	5

3. İşletmedeki pozisyonunuz?

Yönetin Kurulu Başkanı	Genel Müdür	Genel Müdür Yardımcısı	İşletmenin sahibi ve yöneticisi	Muhasebe ve Mali İşler Müdürü	Diğer (Lütfen belirtiniz)
1	2	3	4	5	6

4. Turizm sektöründe iş tecrübeniz?

0-4 yıl	5-10 yıl	11-15 yıl	16-20 yıl	21-25 yıl	26 yıl ve üstü
1	2	3	4	5	6

5. İşletmenizin 2004 yılı doluluk oranı?

%0- 25	%26- 50	%51- 75	%76- 100
1	2	3	4

Durumlar	Tamamen Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
1 Bütün çağdaş finans tekniklerini bilirim.	1	2	3	4	5
2 Çağdaş finansal tekniklerindeki gelişmelerden sürekli haberdarım.	1	2	3	4	5
3 Yatırım kararı alırken çağdaş finansman tekniklerini dikkate alırım.	1	2	3	4	5
4 Çağdaş finansman tekniklerinden yararlanma imkânı projeye göre değil şahsa göre yapılmaktadır.	1	2	3	4	5
5 Bürokratik işlemlerin yoğunluğu nedeniyle çağdaş finansman tekniklerini kullanamıyorum.	1	2	3	4	5
6 Çağdaş finansman tekniklerinin kullanılması için teşvikler artırılmalıdır.	1	2	3	4	5
7 Ülkemizde kullanma imkânı olan finansman tekniklerinin yasal alt yapısı yeterli değildir.	1	2	3	4	5
8 Finansal kuruluşlar finansman teknikleri konusunda sürekli bilgilendirme yapar.	1	2	3	4	5
9 Vadeli İşlemler piyasasının açılmasıyla kullanabileceğim finansal tekniklerin artacağını düşünüyorum	1	2	3	4	5
10 Ülkemizdeki ekonomik belirsizlik nedeniyle oluşan riskten korunmak için çağdaş finansman tekniklerini kullanırım.	1	2	3	4	5
11 Çağdaş Finansman Tekniklerden yararlanmak ayrıca bir maliyet unsurudur.	1	2	3	4	5
12 Çağdaş Finansman Teknikleri finansal denetimi şeffaflaştırdığı için kullanamıyorum.	1	2	3	4	5
13 Fona ihtiyacım olduğu an istediğim çağdaş finansman tekniklerinden yararlanırım.	1	2	3	4	5
14 Sektör hakkındaki düşünceleriniz?					
15 Gelecek İle ilgili beklentileriniz					

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : KEMAL ENGİN
Doğum Yeri : Muğla\ MARMARİS
Doğum Yılı : 1973
Medeni Hali : BEKAR

EĞİTİM VE AKADEMİK BİLGİLER

Lise 1988-1991 : MARMARİS LİSESİ
Lisans 1996-2000 : MUĞLA ÜNİVERSİTESİ
Yabancı Dil : İNGİLİZCE - ALMANCA

MESLEKİ BİLGİLER

1989-1993 : HOTEL NEPTÜM - RESEPSİYONİST
1993-1996 : HOTEL LAHTI - YÖNETİCİ
1996-..... : HOTEL ENGİN - YÖNETİCİ