

**KOBİLERİN FİNANSAL YAPILARI VE
KULLANDIKLARI ALTERNATİF FİNANSMAN
KAYNAKLARI: ERZURUM ORGANİZE SANAYİ
BÖLGESİNDE BİR ÇALIŞMA**

Nazan GÜNGÖR

**Yüksek Lisans Tezi
İşletme Anabilim Dalı
Prof. Dr. Turan ÖNDEŞ
2011
Her hakkı saklıdır**

T.C
ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

Nazan GÜNGÖR

KOBİLERİN FİNANSAL YAPILARI VE KULLANDIKLARI
ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI: ERZURUM
ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE BİR ÇALIŞMA

YÜKSEK LİSANS TEZİ

TEZ YÖNETİCİSİ
Prof. Dr. Turan ÖNDEŞ

ERZURUM-2011



T.C.
ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
TEZ BEYAN FORMU



23.09.2011.

SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

BİLDİRİM

Atatürk Üniversitesi Lisansüstü Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliğine göre hazırlanmış olduğum "Kobilerde Finansal Yapı, Kobilerin Kullandıkları Alternatif Finansman Kaynakları, Erzurum Organize Sanayide Bir Çalışma" adlı tezin/raporun tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin/raporumun kağıt ve elektronik kopyalarının Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım:

Lisansüstü Eğitim-Öğretim yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca gereğinin yapılmasını arz ederim.

- Tezimin/Raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.
- Tezim/Raporum sadece Atatürk Üniversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- Tezimin/Raporumun .2. yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin/raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.

[Tarih ve İmza]

[Öğrencinin Adı Soyadı]

23.09.2011

Nazım GÖRÜR



T.C.
ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



TEZ KABUL TUTANAĞI

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Prof. Dr. Turan ÖNDEŞ danışmanlığında, Nazan GÜNGÖR tarafından hazırlanan bu çalışma 23 /09 / 2011 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından. İşletme Anabilim Dalı'nda Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan : Prof.Dr.Turan ÖNDEŞ

İmza: 

Jüri Üyesi :Doç. Dr. Bener GÜNGÖR

İmza: 

Jüri Üyesi :Doç. Dr. Alaattin KIZILTAN

İmza: 

Yukarıdaki imzalar adı geçen öğretim üyelerine aittir. / /

Prof. Dr. Mustafa YILDIRIM
Enstitü Müdürü

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	V
ABSTRACT.....	VI
KISALTMALAR LİSTESİ.....	VII
TABLolar LİSTESİ.....	IX
GRAFİKLER LİSTESİ.....	X
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	XI
ÖNSÖZ.....	XII
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER (KOBİ)

1.1.KOBİ TANIMI.....	3
1.1.1.Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletme Kavramı	3
1.1.2.Türkiye’de Kobi Tanımı	4
1.1.3.Avrupa Birliğin’de Kobi Tanımı.....	6
1.1.4.Amerika Birleşik Devletlerin’de Kobi Tanımı	7
1.1.5. Kobi Tanımlarının Karşılaştırılması.....	8
1.2.KOBİ’LERİN FİNANSAL YAPISI VE FİNANSMAN OLANAKLARI.....	9
1.2.1.Kobi’lerin Finansal Yapısı Ve Finansal Yapısını Etkileyen Faktörler	9
1.2.2. Kobi’lerin Finansal Olanakları.....	11
1.2.2.1.Sermaye Piyasası Kaynaklı Finansman Olanakları	11
1.2.2.2.Kamu Kaynaklı Finansman Olanakları.....	16
1.2.2.3.Banka Kaynaklı Finansman Olanakları.....	19
1.3.KOBİ’LERİN EKONOMİK SİSTEM İÇİNDEKİ ÖNEMİ VE EKONOMİYE KATKILARI	24
1.3.1.Kobi’lerin Ekonomideki Durumu.....	26
1.3.2.Kobi’lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri Ve Önemi.....	27
1.4.KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN YAPISAL ÖZELLİKLERİ VE SORUNLARI	28
1.4.1.Kobi’lerin Yapısal Özelliklerinden Kaynaklı Sorunlar	30
1.4.2. Kobi’lerin Ekonomik Politikalarından Kaynaklı Sorunlar	33

1.4.3.Kobi'lerin Finansal Yapılarından Kaynaklı Sorunlar.....	34
1.4.3.1.Yönetim ve Organizasyondan Kaynaklı Sorunlar	34
1.4.3.2.Kobi'lerin Para Piyasasına İlişkin Finansal Sorunları	35
1.4.3.3.Kobi'lerin Sermaye Yapıları ile İlgili Finansal Sorunları	36
1.4.3.4.Finansal Araçlar Konusundaki Yetersiz Bilgiden Kaynaklı Sorunlar	37
1.5.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN ZAYIF VE GÜÇLÜ YÖNLERİ.....	38

İKİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERDE KULLANILAN FİNANSMAN ARAÇLARI VE ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI

2.1.KOBİ'LERİN KULLANDIĞI MEVCUT FİNANSAL ARAÇLAR.....	42
2.1.1.Ticari Krediler	43
2.1.2.Banka Kredileri	43
2.1.3.Özkaynaklar.....	44
2.2.KOBİ'LERİN KULLANDIĞI ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI	45
2.2.1.Factoring	45
2.2.1.1.Factoring'ın Tanımı ve Gelişimi	45
2.2.1.2.Dünya'da Factoring Uygulamaları	48
2.2.1.3.Türkiye'de Factoring Uygulamaları.....	49
2.2.1.4.Factoring Çeşitleri	49
2.2.1.5.Factoring'ın Avantajları ve Dezavantajları.....	51
2.2.2.Leasing.....	54
2.2.2.1.Leasing'in Tanımı ve Gelişimi.....	54
2.2.2.2.Dünya'da Leasing Uygulamaları	58
2.2.2.3.Türkiye'de Leasing Uygulamaları	59
2.2.2.4.Leasing Çeşitleri	60
2.2.2.5. Leasing'in Avantajları ve Dezavantajları	64
2.2.3.Forfaiting.....	67
2.2.3.1.Forfaiting'in Tanımı ve Gelişimi.....	67

2.2.3.2.Forfaiting'in İşleyişi	69
2.2.3.3.Forfaiting'in Avantajları ve Dezavantajları	70
2.2.4.Franchising.....	72
2.2.4.1.Franchising'in Tanımı ve Gelişimi.....	72
2.2.4.2.Franchising'in Türleri ve Özellikleri.....	74
2.2.4.3.Dünya'da ve Türkiye'de Franchising Uygulamaları ve İşleyişi.....	77
2.2.4.4.Franchising'in Avantajları ve Dezavantajları	79
2.2.5.Barter Sistemi	81
2.2.5.1.Barter Sistemi'nin Tanımı ve Amacı, Gelişimi	81
2.2.5.2.Barter Sistemi'nin Özellikleri.....	84
2.2.5.3.Barter Sistemi'nin Çalışma Şekilleri ve İşleyişi.....	85
2.2.5.4.Barter Sistemi'nin Türleri	90
2.2.5.5.Barter Sistemi'nin Avantajları, Dezavantajları ve Barter Sistemi'nin KOBİ'lerin Ekonomisine Sunduğu Faydalar	93
2.2.5.6.Barter Sistemi'nin Diğer Finansal Sistemlerle Karşılaştırılması.....	97
2.2.6.Risk sermayesi	103
2.2.6.1.Risk Sermayesi Kavramı ve Nitelikleri	103
2.2.6.2.Risk Sermayesinin Gelişimi	106
2.2.6.3.Risk Sermayesinin Dünya'da ve Türkiye'de Uygulanması	107
2.2.6.4.Risk Sermayesinin Ülke Ekonomisine Katkısı ve KOBİ'lere Sağladığı Katma Değer	110
2.2.6.5.Risk Sermayesi Finansman Modelinin İşleyişi	112
2.2.6.6.Risk Sermayesinin Diğer Finansman Modelleri İle Karşılaştırılması.....	113

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ERZURUM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE FAALİYET GÖSTEREN KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSAL YAPILARI VE ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAK KULLANIMLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

3.1.ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ	116
3.2.ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE YÖNTEMİ.....	116

3.3.ARAŞTIRMADAKİ BULGULAR VE DEĞERLENDİRME	117
3.3.1.Firmaların Genel Yapısına İlişkin Değerlendirmeler	117
3.3.2.Firmaların Finansal Yapısına İlişkin Değerlendirmeler	121
SONUÇ.....	134
EKLER.....	146
Ek-1 Anket Formu.....	146
ÖZGEÇMİŞ.....	153

ÖZET
YÜKSEK LİSANS TEZİ

KOBİLERDE FİNANSAL YAPI VE KOBİLERİN KULLANDIKLARI
ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI, ERZURUM ORGANİZE
SANAYİDE BİR ÇALIŞMA

Nazan GÜNGÖR

Danışman: Prof. Dr. Turan ÖNDEŞ

2011 sayfa, 153+XII

Juri: Prof.Dr. Turan ÖNDEŞ

Doç.Dr.Bener GÜNGÖR

Doç.Dr.Alaattin KIZILTAN

Günümüz ekonomisinde işletmelerin birçoğunu KOBİ'ler oluşturmaktadır. Dolayısıyla, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ekonomiye önemli katkıları olmaktadır. Gelişmekte olan birçok ülkede üretimin ve istihdamın önemli bölümünü sağlayan KOBİ'lerin gelişebilmesi ve rekabet güçlerinin artabilmesi amacıyla, alternatif finansman kaynakları bulunmalıdır. Ekonomi açısından önem arz eden KOBİ'lerin uygun ve başarılı finansman kaynaklarına ulaşabilmeleri etkin ve verimli çalışmaları açısından önemlidir. Günümüzde, KOBİ'ler finansal sorunlar yaşamaktadırlar. Bundan dolayı, bu çalışmada KOBİ'lerin finansman sağlamada tercih ettikleri metotlar ve kullandıkları alternatif finansman olanaklarına yer verilmiştir. Bununla beraber, Firmaların gereksinim duydukları mal ya da hizmetin, nakit para yerine, üretilen mal ve hizmetle ödenmesi olarak tanımlanan barter sistemi, iç ve dış ticaret işlemlerine uygulanan ve özellikle kısa vadeli mal satışlarında başvurulan factoring, sabit sermaye yatırımlarının çok kısa sürede gerçekleşmesine, yatırım tutarının uzun vadede kira öder gibi ödenmesine imkân veren finansal kiralama gibi birçok alternatif kaynak incelenmiştir. Ayrıca; bu tezde, KOBİ'lerin ekonomiye sağladıkları katkılardan hareket edilerek KOBİ'lerin ekonomideki önemi ortaya koyulmuş ve diğer kuruluşlarla olan ilişkileri incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Finansman, Barter, Factoring, Leasing vb..

ABSTRACT
MASTER THESIS
FINANCIAL STRUCTURE IN SMALL AND ENTERPRISE (SME) AND
USED ALTERNATIVE RESOURCHES OF FINANCING, A STUDY
INDUSTRIAL ZONE

Nazan GÜNGÖR

2011, Page, 153+XII

Advisor: Prof.Dr. Turan ÖNDEŞ

Juri: Prof.Dr. Turan ÖNDEŞ

Doç.Dr.Bener GÜNGÖR

Doç.Dr.Alaattin KIZILTAN

In todays economy most of the enterprises are existing from SMEs. So, SMEs have great contributions to economy. Alternative financial resourches are required for SMEs which provide the important part of the manufacturing and employment in most of developing countries to grow up and increase their competiteveness. Accessioning to the appropriate and fruitful financial resourches has a great importance for SMEs to have an effective and efficent working enviroment where they are significant parts of the economic life. In todays, SMEs have financial problems. From that, additionally the methods prefered by SMEs while funding and using alternative funding facilities are taken into consideration. Although, the firms have directed to the payment in the form of product and service instead of cash which we call barter system and to factoring that is applied in domestic and external trading operations and to the achievement of constant capital investments in a very short time to financial leasingin which payment is made in long installments such as a lot of alternative resourches are evaulated.Besides, in this thesis the importance of SMEs is put forward starting from their constiributions to the economy and their relations with firms are evaulated.

Key Words: SME, Finance, Barter, Factoring, Leasing etc..

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devleti
AR&GE	: Araştırma- Geliştirme
ARDC	: American Research and Develoment Corporation
A.Ş	: Anonim Şirket
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu
BSMV	: Banka Sigorta Muamele Vergisi
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
FCI	: Factors Chain International
GİP	: Gelişen İşletmeler Piyasası
KDV	: Katma Değer Vergisi
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KHK	: Kanın Hükümünde Kararname
KİT	: Kamu İktisadi Teşekkülü
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MEKSA	: Meksa Yatırım Menkul Değerler
M.Ö	: Milattan Önce
RSYO	: Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı
UFRAD	: Uluslar arası Franchise Birliği
IRTA	: Dünya Barter Birliği
TDA	: Teşebbüsü Destekleme Ajansı
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV	: Türkiye Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı
T.C	: Türkiye Cumhuriyeti
TL	: Türk Lirası
TTK	: Türk Ticaret Kanunu
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
TİM	: Türkiye İhracatçılar Meclisi

VIII

SMA	: Small Business Administration
USD	: Birleşik Devletler Doları
İMKB	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
VOB	: Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası
İAB	: İstanbul Altın Borsası
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1.1.	Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı.....	7
Tablo 1.2.	Türlerine Göre Kredi Dağılımı.....	21
Tablo 3.1.	İşletmelerin Faaliyet Konuları.....	117
Tablo 3.2.	İşletmelerin Hukuki Yapısı.....	118
Tablo 3.3.	İşletmelerin Finans Kararlarını Verenler	119
Tablo 3.4.	İşletmelerin Üretim Kapasitesi	120
Tablo 3.5.	İşletmenin Sermaye Yapısı.....	121
Tablo 3.6.	İşletmelerin Cirosu.....	122
Tablo 3.7.	İşletmelerin Kuruluş Sermayesi.....	123
Tablo 3.8.	İşletmelerin Kredi Kullanımı.....	124
Tablo 3.9.	İşletmelerin Kredi Kullanım Vadesi	125
Tablo 3.10.	İşletmelerin Kredili Satış Payı.....	126
Tablo 3.11.	İşletmelerin Kullandıkları Finansal Kaynaklar.....	127
Tablo 3.12.	İşletmelerin Finansal Sorun Yaşamaları.....	128
Tablo 3.13.	İşletmelerin Yaşadıkları Finansal Sorunlar.....	128
Tablo 3.14.	KOBİ'leri Destekleyen Kuruluşlar.....	129
Tablo 3.15.	Kredi Satışlara İlişkin Kullanılan Finansman Yöntemi.....	130
Tablo 3.16.	Uzun Vadede Sorun Yaşanması.....	130
Tablo 3.17.	Alternatif Finansman Kaynaklarından Yararlanma Durumu.....	131
Tablo 3.18.	Leasing Yöntemi Kullanmadaki Amaç.....	131
Tablo 3.19.	Leasing Yönteminin Şirketler İçin Sakıncası.....	132

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 3.1.	İşletmelerin Faaliyet Konuları	118
Grafik 3.2.	İşletmelerin Hukuki Yapısı.....	119
Grafik 3.4	.İşletmelerin Üretim Kapasitesi.....	120
Grafik 3.5.	İşletmelerin Kapasitelerinin Tamamını Kullanmama Sebepleri	121
Grafik 3.6.	İşletmelerin Ciro su.....	122
Grafik 3.7.	İşletmelerin Kuruluş Sermayesi.....	123
Grafik 3.8.	İşletmelerin Kredi Kullanımı.....	124
Grafik 3.9.	İşletmelerin Kredi Kullanım Vadesi.....	125
Grafik 3.10.	İşletmelerin Kredili Satış Payı.....	126
Grafik 3.11.	İşletmelerin Kullandıkları Finansal Kaynaklar.....	127
Grafik 3.12.	İşletmelerin Finansal Sorun Yaşamaları.....	128
Grafik 3.13.	İşletmelerin Yaşadıkları Finansal Sorunlar.....	129

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 2.1.	Leasing'in İşleyişi.....	57
Şekil 2.2.	İki Taraflı Barter	87
Şekil 2.3.	Çok İstasyonlu Barter.....	88

ÖNSÖZ

Tez çalışmamın konusunu, “Kobilerde Finansal Yapı ve Kobilerin Kullandıkları Alternatif Finansman Kaynakları, Erzurum Organize Sanayide Bir Çalışma” oluşturmaktadır.

Bu çalışmada, KOBİ kavramaları üzerinde durularak, KOBİ’lerin finansal yapılarına, yaşadıkları belli başlı finansal sorunlara, kullandıkları finansal sistemlere ve alternatif finansman kaynaklarına bakış açıları incelenmiştir. Bir çok KOBİ’nin giderek gelişen rekabet piyasasında önemli yer edinme amacı ortaya çıkmıştır.

Bu tez konusunu seçmemde bana yardımcı olan ve çalışmalarım sırasında bilgi ve deneyimlerini benimle paylaşan, yol gösteren tez danışmanım Prof.Dr. Turan ÖNDEŞ hocama teşekkürlerimi bir borç bilirim.

Erzurum 2011

Nazan GÜNGÖR

GİRİŞ

KOBİ'lerin değişen pazar koşullarına hızla uyum sağlamaları, büyük işletmelerin yan sanayisini oluşturmaları, ekonomik krizlerden az etkilenmeleri, üretimde ve katma değerde artışa neden olmaları onları tüm dünyada ekonomilerin vazgeçilmez unsuru haline getirmiştir. Hemen hemen tüm ülkelerde KOBİ'lerin ekonomiye katkısı yüzde doksanların üzerindedir.

KOBİ'ler, küresel rekabetin mevcut olduğu günümüz koşullarında ayakta kalabilmek için sadece yerel rakipleri ile değil küresel alanda faaliyet gösteren rakipleri ile de mücadele etmek durumundadırlar.

KOBİ'lerin öz kaynakları dışında sağlayacağı finansman ile rekabet güçlerini arttıracakları ve bunun etkilerinin ekonomiye olumlu yansıyacağı düşünülerek, KOBİ'lere özellikle kamu kurumları tarafından sağlanan destekler ve hükümetlerin izlediği politikalar önem arz etmektedir. Teknoloji ve bilişim sektöründe faaliyet gösteren ve büyüme potansiyeline sahip işletmelere, sundukları projeler doğrultusunda finansman desteği sağlanması gerekmektedir.

Bu çalışmadaki temel amaç, KOBİ'lerin finansman kaynaklarının tespiti ve mevcut durum incelemesi yapılarak, alternatif finansman olanaklarının KOBİ'ler açasından taşıdığı önemin ortaya konulmasıdır. KOBİ'lerin finansman olanakları gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde farklılık göstermekte, sermaye piyasalarında derinliğin sağlanamadığı ülkelerde banka ve banka dışı finans sektörünün finansman sağlamada en önemli kaynak olarak karsımıza çıktığı görülmektedir. Bundan yola çıkarak, Erzurum Organize Sanayide yer alan KOBİ'ler ve bunların kullandıkları alternatif finansman kaynaklarına değinilecektir.

Çalışmanın birinci bölümünde KOBİ'lerin tanımı, yapısal özellikleri ve ekonomiye olan katkıları, gelişmiş ülke örnekleri baz alınarak karşılaştırılmalı olarak incelenecektir. Ayrıca KOBİ'lerin faaliyetleri sırasında karşılaştıkları temel sorunlarla beraber güçlü ve zayıf yönlerine yer verilecektir. Türkiye'de KOBİ'lere sağlanan finansman olanaklar incelenmiş ve etkinliği tartışılmıştır. KOBİ'lerin mevcut durumda finansman sektörü içindeki payı ve alternatif finansman olanaklarından faydalanma oranı değerlendirilecektir.

İkinci bölümde ise, KOBİ'lerin kullandıkları temel finansal araçlara ve alternatif finansal kaynaklar içerisinde yer alan leasing, barter, factoring, forfaiting, risk

sermayesi, franchising gibi finansal araçlara değinilecektir. Bu bölümdeki temel amaç, kullanılan bu araçların KOBİ'lere olan katkıları ve hangi düzeyde kullanıma elverişli olduğunu göz önünde bulundurmak.

Bu çalışmanın kullanılabilir ve etkin bir araştırma olması amacıyla bir anket çalışması yapılacaktır. Anket çalışması ile Erzurum ilindeki KOBİ'lerde kullanılan alternatif finansman yöntem ve araçlarının uygulanabilirliği tespit edilmeye çalışılacaktır. Anketin uygulanacağı ana kütle olarak Erzurum KOSGEB veritabanına kayıtlı 60 KOBİ'den 30 tanesiyle yüz yüze yapılan anket sonuçları değerlendirilmeye çalışılacak ve 30 firmadan elde edilen sonuçlara göre de Erzurum ili hakkında genel bir görüşe ulaşılmaya çalışılacaktır.

Çalışmanın son bölümünde, yapılmış olan bu anket çalışması ve anket sonuçlarının değerlendirilmesi yer alacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER (KOBİ)

1.1.KOBİ TANIMI

1.1.1.Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletme Kavramı

“Küçük işletme kavramı hemen hemen tüm ülkelerde kullanılmasına karşın, bu kavramı açıklayan evrensel bir tanım yoktur. Bu nedenle, araştırmacıların, bilim adamlarının ve konuyla ilgili kuruluşların küçük işletmeleri belirlemek amacıyla değişik tanım ve kriterler kullandıkları görülür.

Küçük işletme kavramı daha çok nisbî bir büyüklüğü ifade eder. Bu kavramın ifade ettiği büyüklük; sanayileşme düzeyine, Pazar büyüklüğüne, çalışılan iş koluna ve kullanılan üretim yöntemlerine bağlı olarak ülkeler arasında farklılıklar göstermektedir. Hatta bazı durumlarda, büyüklük ölçüsü aynı ülkede bölgeler arasında ve iş kollarına göre de değişmektedir.¹

Genel olarak, KOBİ’ler, “ekonomik yapının çeşitlenmesini sağlayan, konjonktürel dalgalanmalara daha az duyarlı olan, farklı gelir grupları içerisinde denge unsuru olarak görev yapan, yeni fikir ve buluşların kaynağı olan, endüstride gereken esnekliğin ve yeniliğin sağlanmasına katkı sağlayan, küçük birikimlerin doğrudan yatırıma aktarılmasında önemli rol oynayan, büyük endüstri işletmelerin girdilerinin ve ara mallarının üreticisi konumuna gelerek onların gelişimini tamamlayıp ekonomide yan sanayi oluşturabilen, tekelciliği önleyen, istihdamın artırılmasına büyük katkı sağlayan, üretim ve sanayileşmenin yurt geneline yayılmasında etkin bir araç olarak görülen, teknolojik gelişmelerin kırsal yörelere ulaşmasını sağlayan ve daha çabuk karar verme olanaklarına sahip olduklarından ve daha az faaliyet giderleri ile çalıştıklarından hızlı ve ucuz üretimde bulunabilen” işletmeler olarak tanımlanabilirler.²

¹ Said Alpagut Şenel, *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Kullanabilecekleri Sermaye Piyasası Araçları ve Modern Finansman Yöntemleri*, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas 1997, s.9.

² Adnan Çelik ve Erkan Ozan, “Kobi’lerde Yeniden Yapılanma Stratejileri Araştırması: Kahramanmaraş Örneği”, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Kahramanmaraş 2006, s.189-190.

Başka bir tanıma göre; KOBİ'ler az sermaye kullanımı yanında daha çok emeği ile çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olarak ifade edilebilir.³

KOBİ'leri tanımlayabilmek için birçok kriter kullanılmıştır. KOBİ tanımını etkileyen belli başlı kriterler şunlardır:

- Zaman
- Ekonomik Düzey
- Sanayileşme Düzeyi
- Kullanılan Teknoloji
- Pazarın Büyüklüğü
- Faaliyette Bulunulan İş Kolu
- Kullanılan Üretim Tekniği
- Üretilen Malın Özellikleri
- İş gören Sayısı
- Kuruluş ve Araştırmadır.

Avrupa Topluluğu'nun KOBİ'lere ilişkin bir raporunda söz konusu işletmelerin ekonomik sisteme olan katkıları şu şekilde özetlenmektedir, "Sayıları ve değişik konulardaki çalışmaları, üretim, ticaret ve hizmet alanlarında yer alan tüm sektörlerde var olan etkileri" istihdama ve belli yörelerin refah düzeylerine katkıları sayesinde bu işletmeler ticari ve endüstriyel yapının gerekli bir bölümüdür. Ayrıca ekonominin dinamikliğinin ve canlılığının kaynağıdır.⁴

1.1.2. Türkiye'de Kobi Tanımı

Gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye'de KOBİ'lerin oluşturdukları dinamizmle, yarattıkları istihdamla ülke ekonomisine ve sosyal yaşama, katkıları yadsınamayacak kadar büyüktür.

Ülke ekonomisi açısından büyük önem taşıyan bu işletmelerin tanımlamalarının doğru yapılması KOBİ'lere yapılacak olan yardım, destek ve kredilerin etkin ve verimli şekilde ulaştırılması açısından önemlidir. KOBİ'lere yönelik program ve politikaların

³ Murat Serez, *AB Sürecinde KOBİ'lerin Karşılaştıkları Finansman Sorunları ve Çanakkale Örneği*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), ÇOMÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale 2005, s.1.

⁴ Mikail Erol, *Ekonomik Kriz ve KOBİ'ler, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2010, s.172.

daha etkin bir şekilde uygulanabilmesi amacıyla ortak bir tanım belirlenmesi zorunluluğu kaçınılmazdır.⁵

Kurumlar arası tanımlamalardaki ayrılık işletmelerin farklı kurumlardan hizmet talep etmeleri durumunda farklı muameleye tabi kalmalarını sağlamakta, bu durumda uygulamaların etkinliği ve hizmetlerin şeffaflığı açısından önemli bir engel teşkil etmektedir. Farklı tanımlamaların yol açtığı diğer bir sıkıntı ise istatistiklerin farklı sonuçlara yol açmasıdır. Bu konudaki uygulama farklılıklarının giderilmesi, AB mevzuatıyla uyumun sağlanması ve tüm sektörleri kapsayan tek bir KOBİ tanımının oluşturulması amacıyla bir kanun tasarısı taslağı hazırlanmıştır. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından TOBB başta olmak üzere, sivil ve mesleki kuruluşlar ile ilgili kurumların görüşleri de alınarak hazırlanan “KOBİ Tanımına İlişkin Kanun Tasarısı” 14 Ocak 2004 tarihinde Başbakanlığa iletilmiştir. Tasarıda; kanun amacı; “Avrupa Birliği mevzuatına uyumlu tek bir Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ) tanımı yapılarak, bu tanımın içinde “KOBİ”, “Orta Büyüklükteki İşletme” veya “Mikro İşletme” terimleri geçen tüm kurum ve kuruluşların mevzuat ve programlarına uygulanmasını sağlamak” olarak belirlenmiştir. Gerçekleştirilecek ortak KOBİ tanımıyla birlikte firmaların yarattığı katma değer, istihdam, ihracat ve ithalat gibi göstergeler açısından yapılacak uluslar arası değerlendirmelerde de karşılaştırılabilir bir ölçüt elde edilecektir.

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)

20 Nisan 1990 tarih, 20498 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan, 12 Nisan 1990’da kabul edilen 3614 sayılı KOSGEB’in kurulması hakkındaki kanunun 2.maddesine göre:

- 1-50 arası işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmeleri;
- 51-150 arası işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmeleri olarak tanımlanmıştır.⁶

⁵ Abdulkadir Koyuncu, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Alternatif Finansman Kaynaklarının Oluşturulması ve Gaziantep İlinde Uygulama*, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep 2010, s.12.

⁶ Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı KOBİ Ekonomisi, *Tarihsel Gelişim*, Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü Yayınları, Ankara 2003, s.10.

Türk Eximbank

Türk Eximbank tanımına göre, 1-200 arası işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri, orta ölçekli işletmelerdir.

Halkbank

Halkbanka'sı KOBİ'lerin yatırım ve istihdamını arttırmak amacı ile destek vermektedir. Halkbank küçük boyutlu işletmeleri maksimum 150 işçi istihdam eden ve sabit varlıklar toplamı 150 bin TL'yi aşmayan işletmeler olarak tanımlanırken orta ölçekli işletmeleri ise maksimum 250 işçi istihdam eden ve sabit varlıklar toplamı 400 bin TL'yi aşmayan işletmeler olarak tanımlamaktadır.

Hazine Müsteşarlığı

İmalat sanayinde faaliyet gösteren ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç net sabit yatırım tutarı 400 bin TL'yi aşmayan:

- 1-19 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli,
- 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli işletmeler,
- 150-250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli olarak tanımlanmıştır.

Dış Ticaret Müsteşarlığı

İmalat sanayinde faaliyette bulunan ve 1-200 işçi çalıştıran işletmeler; gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon dolar karşılığı TL'yi aşmayan işletmelerdir.⁷

1.1.3.Avrupa Birliği'nde Kobi Tanımı

AB, KOBİ tanımları konusunda gerek ulusal gerek birlik bazında karışıklığa neden olmamak için yeni bir ortak terim geliştirmiştir. Bu KOBİ tanımı; işçi sayısı, bilanço, büyüklüğü ve bağımsızlık derecesinde oluşan ölçütleri kapsamaktadır.⁸

⁷ Koyuncu, s.4.

⁸Gaziantep Avrupa Birliği Bilgi Merkezi Avrupa Birliği & Küçük ve Orta Boy İşletmeler, Erişim tarihi:13.03.2011, <http://www.gaziantepeic.org/index.php?sf:13>

Tablo 1.1. Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı

KOBİ Tanımı	Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro	Bilânço
Mikro Ölçekli İşletme	10'dan az	2 milyon Euro'ya kadar	2 milyon Euro'ya kadar
Küçük Ölçekli İşletme	50'den az	10 milyon Euro'ya kadar	10 milyon Euro'ya kadar
Orta Ölçekli İşletme	250'den az	50 milyon Euro'ya kadar	43 milyon Euro'ya kadar

Kaynak: <http://www.gaziantepeic.org/index.php?sf:13> (13.03.2011)⁹

KOBİ'lerin tanımlanmasında kullanılan bir diğer kriterde bağımsızlık düzeyidir. Bağımsızlık düzeyi; hisselerin veya sermayesinin % 25'den fazlası büyük bir grup tarafından sahip olunmayan; Ancak bu şart şu iki durumda aşılabilecektir:

- Eğer işletmenin sermaye sahipleri, kamu yatırım ortaklıkları, risk sermayesi şirketleri veya kurumsal yatırımcılar ise,
- Eğer işletme sermayesi, hisselerinin kime ait olduğunun belirlenemeyeceği kadar küçük hisselerle bölünmüş ise ve eğer işletme sermayesinin % 25 veya daha fazlasının tek bir işletme tarafından üstlenilmemiş olduğunu veya sermayesinin küçük ve orta büyüklükteki işletme tanımı dışındaki işletmelerden meydana gelmemiş olduğunu yasal olarak belirtilmektedir.¹⁰

1.1.4.Amerika Birleşik Devletlerin'de Kobi Tanımı

ABD'de KOBİ tanımı sektörler bazında firmaların yıllık satış hâsılatı ve çalışan sayılarına göre belirlenmektedir. Small Business Administration (SMA) tarafından belirlenen temel iki kritere göre;¹¹

⁹Gaziantep Avrupa Birliği Bilgi Merkezi Avrupa Birliği & Küçük ve Orta Boy İşletmeler, Erişim Tarihi: 13.03.2011, <http://www.gaziantepeic.org/index.php?sf:13>

¹⁰ Özlem Yonar, Avrupa Birliğinde KOBİ'ler, *Uluslar arası Stratejik Araştırmalar Kurumu*, Erişim Tarihi: 14.03.2011,

<http://www.usak.org.tr/makale.asp?id:257>

¹¹Kobiler,

<http://www.sba.gov/contractingopportunities/officials/size/summaryofssi/index.html>

Erişimtarihi:14.03.201,

- İmalat sanayi sektöründe en fazla 500 çalışanı bulunan,
- Hizmet sektöründe en fazla 7 milyon USD ciro yapan işletmeler KOBİ tanımı içerisinde yer almaktadır.¹²

SMA tarafından yapılan tanımda kullanılan nicel ölçüler; çalışan işçi sayısı, ortalama yıllık gelir tutarı, ekonomi içinde yarattığı katma değer ve üretimde kullanılan hammaddedir. SBA Büyüklük Standartları Bürosu tanımlamasına göre KOBİ kriterlerine ek olarak;

- Toptancı işletmelerde personel sayısı 100 kişi,
- Perakendeciler ve hizmet işletmeleri için ortalama yıllık gelirleri 6 milyon,
- Genel olarak inşaat işletmeleri ortalama yıllık geliri 28.5 milyon dolar,
- Bütün özel ticaret müteahhitleri ortalama yıllık geliri 12 milyon dolar,
- Tarımsal işletmeler ortalama yıllık geliri 0.75 milyon dolardır.¹³

Şeklinde unsurlar da yer almaktadır.

1.1.5. Kobi Tanımlarının Karşılaştırılması

Türkiye’de 2005 yılına kadar KOBİ’ler ile ilgili çalışma yapan kuruluşların kendi bünyelerinde farklı KOBİ tanımları oluşturduğu ve belirledikleri kriterler üzerinden hareket ettikleri görülmektedir. Farklı tanımların olması yapılan devlet yardımlarının ve teşviklerin belirli bir standart sağlanamadan uygulamaya konması sonucu doğurmaktaydı. 2005 yılında kabul edilen KOBİ tanımı ile birlikte işletmelerde tanım sorunu çözülmüş, uygulamada AB KOBİ tanımı baz alınarak ilgili tanımın ülkemize uyarlanmış şekli üzerinde mutabakata varılmıştır. İçinde bulunduğumuz coğrafya, AB’ye üyelik sürecimiz ve AB’ye uyum sürecinde gerçekleştirilmeye çalışılan değişiklikler göz önüne alındığında sayısal ölçütlerde değişikliğe giderek

¹² Small Business Administration, Table Of Small Business Standarts Matched to North American Industry Classification System Cods, Erişim Tarihi:16.03.2011
http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba_homepage/serv_sstd_tablepdf.pdf

¹³Small Business Administration, Table Of Small Business Standarts Matched to North American Industry Classification System Cods, Erişim Tarihi:17.03.2011
<http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sbahomepage/sizestandardsmethodology.pdf>

benzer bir tanımın kabul edilmiş olması anlaşılırdır. Bununla birlikte ekonomik kırılganlıkların arttığı dönemlerde sayısal ölçütlerde değişikliğe gidilmesi ve ölçütlerin güncellenmesinin doğru olacağı düşünülmektedir. ABD’de yıllık bazda kriterlerin belirlenmesi yoluyla oluşturulan tanım dikkate alınarak, ekonomik krizlerin sıklıkla yaşandığı ülkemizde de belirtilen periyotlarla kriterlerin güncellenmesinin faydalı olacağı düşünülmektedir. KOBİ tanımının belirtildiği yönetmelikte kamu kurum ve kuruluşlarının işletme üzerinde hak sahibi olmasının işletmenin KOBİ sayılmasına engel teşkil edeceği belirtilmektedir. Bununla birlikte işletme türlerinin sınıflandırıldığı, işletmenin bağlı işletme veya ortak işletme olmasının KOBİ olarak tanımlanmasına engel teşkil etmediği görülmektedir. KOBİ tanımının yapılarak belirli standartların sağlanmasının en önemli faydası, KOBİ’lere sağlanacak destek ve teşviklerin yerini bulmasıdır. Yapılan tanımda bağlı ve ortak işletmelerinde KOBİ tanımı içinde yer alması büyük holdinglerin ana sermayedar oldukları işletmelerinde ilgili desteklerden faydalanabileceği anlamına gelmektedir. Her ne kadar ilgili yönetmelikte “ bağlı ve ortak işletmelerin ortalık ilişkileri göz önüne alır” ibaresi bulunsa da işletmenin bağlı veya ortak işletme olmasının KOBİ olarak sınıflandırılmasına engel teşkil etmesi gerektiği düşünülmektedir.¹⁴

1.2.KOBİ’LERİN FİNANSAL YAPISI VE FİNANSMAN OLANAKLARI

1.2.1.Kobi’lerin Finansal Yapısı Ve Finansal Yapısını Etkileyen Faktörler

Ülkemizde küçük ve orta ölçekli işletmelerin genel olarak kuruluşu ve idare edilişi incelendiğinde geleneksel kuralların hâkim olduğu bir yapı göze çarpar. Doğal olarak bu yapı içinde finansal kaynakların seçimi klasik yöntemler ve çevresel faktörler göz önüne alınarak yapılmaktadır. KOBİ’lerde başlangıç sermayesinin kaynağı kişisel tasarruflar, akraba ve yakınardan alınan borçlar olmaktadır. Genellikle sınırlı özsermaye ile işe başlanan küçük ve orta ölçekli işletmeler için finansal güçlükler çoğu kez daha kuruluş aşamasında başlamaktadır.

Yapılan araştırmalara göre küçük işletmelerin başarısızlık nedenlerinden biri özkaynak sermaye yetersizliğidir.¹⁵ Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) , öz sermayeyle finansman ağırlıklı olmak üzere, Para ve Sermaye Piyasalarından da

¹⁴ Adnan Çelik ve Tahir Akgemci, *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler*, (Genişletilmiş 2.Baskı), Gazi Kitabevi, Ankara 2007, ss.124-128.

¹⁵ Şenel, s.42.

yararlanabilirler. Mevcut durumda ülkemiz KOBİ'leri, gerek kredi maliyetlerinin yüksekliği, bürokratik işlemler ve gerekse teminat zorunluluğu nedeniyle banka kredisi temininde güçlük çekmektedirler.¹⁶ Ülkemiz işletmelerin neredeyse tamamını oluşturan KOBİ'ler, banka kredilerinden sadece yaklaşık yüzde 5 düzeyinde bir oranda yararlanabiliyorlar.¹⁷

Genel olarak bir işletmenin başarısı için kuruluş aşamasında gerekli başlangıç sermayesinin belirlenmesi çok önemlidir. Bu aşamada etkin bir finansal planlama gerçekleştirilmeli, üretilecek malların Pazar araştırması yapılmalı, satış tahminlerine göre gelir-gider akışları kestirilerek başlangıç sermayesinin minimum tutarı belirlenmelidir. Öte yandan başlangıç sermayesinin sağlanmasında sorunu olan KOBİ'lerde, sağlanabilen sınırlı sermayenin önemli bir bölümü, genellikle sabit varlıklara bağlanmakta, işin döndürülmesi için gerekli çalışma sermayesi yeterince önemsenmemektedir. Oysa çalışma sermayesi özellikle küçük firmalar açısından büyük önem taşımaktadır. Duran varlıklara yapılacak olan yatırım tutarı kiralama yoluyla minimize edilebilir. Oysa çalışma sermayesi unsurları kiralama yoluyla elde edilemeyeceğinden bu unsurların elde edilmesi kaynağa bizzat sahip olmayı gerektirecektir. Bir başka deyişle, duran varlıklara yapılacak olan yatırımlar sınırlanabilirken dönen varlıklara (çalışma sermayesine) yapılacak yatırımlardan kaçınmak pek mümkün değildir. Öte yandan KOBİ'lerin kredi kurumlarından veya sermaye piyasasından uzun vadeli fon sağlama imkânları çok sınırlıdır. Bu nedenle kısa vadeli yabancı kaynaklara başvurulmakta, bu durum ise KOBİ'lerin net çalışma sermayesini ve likidite durumlarını etkilemektedir.

Genelde çoğu kez bir finansal plan hazırlanmadan, sağlıklı bir fizibilite çalışması yapılmadan işe girilmekte, bir işletmenin tam kapasite ile çalışabilmesi, üretime kesintisiz devam edebilmesi, likidite riskini azaltması açısından büyük önem taşıyan çalışma sermayesi yeterince önemsenmemektedir.¹⁸ Bu durum, KOBİ'lerin finansal yapısına da büyük oranda etki etmektedir. Bu gibi etkenler, KOBİ'lerin hem kuruluş

¹⁶ Turan Öndeş ve M.Faruk Çatal, *Doğu Anadolu Bölgesinde KOBİ'lerin Halka Açılmama Nedenleri Üzerine Ampirik Bir Araştırma*, Erişim Tarihi:21.03.2011

<http://e-dergi.atauni.edu.tr/index.php/SBED/article/viewArticle/441>

¹⁷ Erdem Alptekin, "KOBİ'ler Alternatif Finansman Kaynakları'nın Farkında Mı?", *Ar &Ge Bülteni*, 2007, s.4.

¹⁸ Şenel, ss.41-43.

aşamasında hem de süregelen hayatında etki eden etmenler olması açısından büyük önem arz etmektedirler.

1.2.2. Kobi'lerin Finansal Olanakları

KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılamada sağlayacakları maliyet avantajları, rekabet gücü yüksek ve kurumsallaşma yolunda ilerleyen işletmelerin sayısının artmasına neden olacaktır. Bu bağlamda KOBİ'lerin fayda sağlayabileceği ne kadar fazla alternatif finansman olanağı mevcutsa, ülke genelinde ve dünyada KOBİ'lerin rekabet gücünün artmasına o denli katkıda bulunulabilecektir. Bu bölümde KOBİ'lerin Türkiye'de finansman sağlamada tercih ettikleri ve edebilecekleri kaynaklar üzerinde durulacaktır.

1.2.2.1.Sermaye Piyasası Kaynaklı Finansman Olanakları

Küresel rekabet ve teknolojik gelişmeler doğrultusunda finans ve sermaye piyasalarının kapılarını tüm dünyaya açan ülkeler, ekonomilerinin gelişmesi adına uluslararası rekabeti giderek arttırmaktadır. Sermaye piyasalarının ülke ekonomilerinin büyümesine ve gelişmesine yapmış olduğu katkı göz önüne alındığında uluslar arası rekabetin giderek artacağı bir sürecin oluşması kaçınılmazdır. Yatırımcıya sundukları maliyet avantajları, uzaktan ve ortak bir elektronik platform üzerinden yapılacak işlemler ile aynı anda daha fazla yatırımcıya ulaşmayı ve sermaye piyasalarına olan talebi arttırmayı hedefleyen ülkeler mevcut sermaye piyasalarını büyütme amaçlamaktadırlar.

KOBİ'lere Yönelik Hisse Senedi Piyasaları

Sermaye piyasalarının ülke ekonomisinin gelişmesine ve uluslararası standartlara ulaşmada yapmış olduğu katkılar şu başlıklar altında özetlenebilir;

- Reel sektörün uzun vadede, düşük maliyet ile doğrudan finansman sağlaması,
- Uluslar arası muhasebe standartları doğrultusunda hareket edilmesi sonucunda kayıt dışı ekonominin azalmasına katkı sağlanması,
- Tasarruf sahiplerinin yatırım kararlarını etkileyecek bilginin paylaşılması sonucu finansal şeffaflığın sağlanması,
- Kurumsallaşma doğrultusunda uluslar arası rekabet gücünün artması,

- Kurumsal yönetim, finansal raporlama ve bağımsız denetçi kuruluşlar tarafından yapılan denetimlerin kurumsal gelişmeye katkı sağlanması.

Gelişmiş bir sermaye yapısının varlığı, kurumsal ve rekabet gücü yüksek bir alt yapı oluşmasının en önemli koşuludur.

Gelişmiş bir sermaye piyasasının oluşabilmesi için ise alternatif yatırım ürünleri sunarak bireysel ve kurumsal yatırımcıların sermaye piyasası araçlarına olan taleplerini arttırmak, yabancı yatırımları da piyasanın içine çekebilmek gerekmektedir. Ülkemiz sermaye piyasaları değerlendirildiğinde talep yaratması açısından İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) başta olmak üzere, Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası (VOB) ve İstanbul Altın Borsası (İAB) gelmektedir.

İstanbul Menkul Kıymet Borsası (İMKB)

İMKB yapılanma açısından dört ana grupta toplanmaktadır;

- Hisse senetleri piyasası,
- Tahvil-bono piyasası,
- Yabancı menkul kıymetler piyasası,
- Gelişen işletmeler piyasası,

İMKB hisse senetleri piyasasında şirketler; Ulusal Pazar (Kot İçi Pazar), İkinci Ulusal Pazar (Kot Dışı Pazar), Yeni Ekonomi Pazarı, Gözaltı Pazarı ve Kurumsal Ürün Pazarı olmak üzere beş ana pazar işlem görmektedirler. Kotasyon koşulları şirketlerin hisse senedi piyasasında işlem görebilmeleri için sağlamaları gereken koşullardır. Ulusal Pazar kotasyon koşullarını sağlaması için;¹⁹

- Şirketin kuruluş ve faaliyet bakımından hukuki durumu ile hisse senetlerinin hukuki durumunun tabi oldukları mevzuata uygun olduğunun belgelenmesi gerekmektedir.
- Şirketin üretim ve faaliyetlerini etkileyecek önemli hukuki uyuşmazlıkların bulunmaması,
- Finansman yapısının, faaliyetleri sağlıklı bir biçimde yürütebilecek düzeyde olduğunun Borsa Yönetimi'nce tespit ettirilmiş ve kabul edilmiş olması,

¹⁹ İMKB, *Kotasyon Yönetmeliği*, Erişim Tarihi: 02.04.2011, <http://www.imkb.gov.tr/initialpublicoffering/Listing/ListingStocks/ListingatNationalMarket/ListingCriteria/ListingCriteriaCompanies.aspx>

- Bağımsız denetimden geçmiş son bilânçosundaki özsermayesinin en az % 16 milyon TL olması,
- Son üç yıl ve ilgili ara dönem mali tablolarının bağımsız denetimden geçmiş olması,
- Kuruluşundan itibaren en az 3 takvim yılı geçmiş olması ve son 3 yıllık mali tablolarının yayınlanması,

İkinci Ulusal Pazar, Ulusal Pazar Kotasyon şartlarının sağlayamayan ve özellikle KOBİ tanımı içerisinde yer alan şirketlerin sermaye piyasalarından faydalanabilmesi için kurulmuştur. Şirketlerin İkinci Ulusal Pazara kabul edilebilmeleri için;²⁰

- Hisse senetlerinin tedavülünü engelleyici bir husus bulunmamak kaydıyla, şirketlerin mali ve hukuki durumu, faaliyetleri, hisse senetlerinin tedavül hacmi göz önüne alınarak yapılacak inceleme ve değerlendirme sonucunda Borsa Yönetim Kurulu'nun olumlu karar vermesi gerekmektedir.

Yeni Ekonomi Pazarı kuruluş amacı telekomünikasyon, bilişim, elektronik, internet, bilgisayar üretim, yazılım, donanım, medya ve Borsa Yönetim Kurulu'nca kabul edilecek benzeri alanlarda faaliyet gösteren teknoloji şirketlerinin sermaye piyasalarından kaynak sağlamak ve söz konusu şirketlerin hisse senetlerinin borsada güven ve şeffaflık ortamında, organize ikincil piyasada işlem görmesini temin etmektir.²¹

Gelişen İşletmeler Piyasası

18.03.2003 tarih, 25052 sayılı resmi gazetede yayımlanan Borsa Dışı Teşkilatlanmış Menkul Kıymetler Piyasalarının Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik ile; KOBİ'ler ile gelişme ve büyüme potansiyeline sahip işletmelerin sermaye piyasalarından fon sağlamasına imkan tanımak adına sermaye piyasası araçlarının alım satımının yapıldığı teşkilatlanmış piyasaların kuruluş, teşkilat, faaliyet, denetim, ilke ve esasları düzenlenmiştir.

İMKB dışında bir menkul kıymet piyasası oluşturmak amacıyla SPK'ya yapılan başvuru sonucunda 14.07.2005 tarihinde Gelişen İşletmeler Piyasası A.Ş.'ye (GİP) izin

²⁰ İMKB, *Kot Dışı Pazar (Bölgesel Pazarlar) Esasları*, Erişim Tarihi: 02.04.2011
http://www.imkb.gov.tr/Libraries/%C4%B0kinci_Ulusal_Pazar_Esasları%C4%B1/%C4%B0kinci_Ulusal_Pazar_Esasları%C4%B.sflb.ashx

²¹ İMKB, *Yeni Ekonomi Pazarı Kuruluş ve Çalışma Esasları*, Erişim Tarihi:02.04.2011
http://www.imkb.gov.tr/Libraries/%C4%B0kinci_Ulusal_Pazar_Esasları%C4%B1/%C4%B0kinci_Ulusal_Pazar_Esasları%C4%B.sflb.ashx

verilmiş, 30.12.2005 tarihinde ticaret siciline tescil edilerek tüzel kişilik kazanmıştır. 10.000.000 TL sermaye ile kurulan GİP ortaklık yapısı TOBB, KOSGEB ve 52 aracı kurum katılımıyla kurulmuştur.²²

18.08.2009 tarihinde 27323 sayılı resmi gazetede yayınlanan “İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası Yönetmeli” ile çalışma esas ve kuralları belirlenmiştir. GİP’te işlem görebilmek için şartlar aşağıdaki gibidir;

- Kabul için başvuruda bulunan şirket anonim şirket statüsünde olması, kuruluş ve faaliyet bakımından hukuki durumu ile paylarının hukuki durumunun tabi olduğu mevzuata uygun olduğunun belgelenmesi,
- Mevcut ortakların yeni pay alma haklarının kısmen veya tamamen kısıtlanması suretiyle sermaye artırımını ya da tahsisli sermaye artırımını sonucunda ihraç edilecek paylar için yapılmış olması,
- Şirket ana sözleşmesinin işlem görecekt payların devir ve tedavülünü kısıtlayıcı veya pay sahibinin haklarının kullanılmasına engel olacak kayıtlar içermemesi,
- Başvuru tarihi itibarıyla son yılsonu finansal tablolarının bağımsız denetimden geçmiş olması, ancak bağımsız denetime esas bilanço tarihinden itibaren dokuz ay geçmesi halinde ayrıca altı aylık ara dönem finansal tablolarının da bağımsız denetimden geçmesi,
- Şirket ile piyasa danışmanı arasında başvuru tarihi itibarı ile en az iki yıl süre ile geçerli bir piyasa danışmanlığı anlaşmasının imzalanmış olması gerekmektedir.

Hazırlanan yönetmeliğin önemli bir noktası “piyasa danışmanı” kavramının kullanılmış olması ve sistemin işleyişi açısından piyasa danışmanına sorumluluk yüklenmesidir.²³

Ülkemizde sermaye piyasalarından faydalanan işletme sayısı son derece sınırlıdır. 2010 yılı içerisinde İMKB altında faaliyet gösteren ikinci ulusal pazarda 22, yeni ekonomi pazarında 3 şirket işlem görmektedir. Gelişmiş ülkelerde KOBİ’lere ve

²² SPK, *Borsa Dışı Teşkilatlanmış Menkul Kıymetler Piyasalarının Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik*, Erişim Tarihi: 13.03.2011

http://www.spk.gov.tr/mevzuat/pdf/Bolum_7/7_2_1_Borsa_Disi_Teskilat_Piy_Yon.pdf

²³İMKB GİP Yönetmeliği, s.148.

teknoloji şirketlerine yönelik oluşturulmuş olan borsalar ile karşılaştırıldığında ülkemizde mevcut KOBİ'lere yönelik borsalardan ne denli az faydalandığı ortaya çıkmaktadır.²⁴

KOBİ'lere yönelik sermaye piyasalarının gelişmesi ve işletmelerin sermaye piyasalarından daha fazla fon sağlamalarına yönelik faaliyete geçmesi planlanan GİP ile ilgili ülkemizde Anadolu'da faaliyet gösteren ve görece olarak sermaye piyasalarına karşı daha çekingen davranan işletmeleri sermaye piyasalarından faydalanmaya teşvik etmek piyasanın oluşturulmasında amaçlanan hedeflerden biridir. GİP'in oluşumu ile, İMKB kotasyon koşullarını sağlayamayan, içinde buldukları durum itibariyle organize olmuş bir ikinci el piyasaya ihtiyaç duyan işletmelerin taleplerini karşılayabilmek, bölgesel bazda katılımı sağlayabilmek ve bu doğrultuda sermaye piyasalarını bir yatırım aracı olarak görmeyen tasarruf sahiplerini kendi yöresinde faaliyet gösteren, bildiği şirketlere yatırım yapmaya teşvik edecek bir borsa oluşturulması amaçlanmaktadır.²⁵

Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları

Girişim sermayesi yatırım ortaklıkları ile ilgili yasal mevzuat 20.03.2003 tarihli ve 25054 sayılı resmi gazetede yayımlanan "Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği" ile belirlenmiştir.²⁶

Girişim sermayesi yatırım ortaklıkları kurulabilmesi için:²⁷

- Kayıtlı sermayeli anonim şirket şeklinde kurulması,
- Hisse senetlerinin nakit karşılığı çıkarılması,
- Ticaret unvanında "Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı" ibaresinin bulunması,
- Esas sözleşmesinin TTK, Kanun ve bu tebliğ hükümlerine göre düzenlenmesi,
- Başlangıç sermayesinin 5 trilyon Türk Lirasından az olmaması,
- Kurucu ortaklardan en az birisinin lider sermayedar (ortaklık hisse senetlerinin halka arz edilmesi sonrasında pay edinimleri hariç olmak üzere, ortaklıkta tek

²⁴ İMKB, GİP Yönetmeliği, s.147/3.

²⁵ Serpil Yaşar ve Ayhan Topçu, *Basel II Sürecinde KOBİ'ler: Sermaye Piyasaları ve Anadolu Yaklaşımı Çerçevesinde Konunun Değerlendirilmesi*, SPK Araştırma Raporları, 2008.

²⁶ SPK, Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği, Erişim Tarihi: 20.03.2011, [http://www.spk.gov.tr/mevzuat/pdf/Bolum 4/4 5 1 1 SeriVI No15pdf](http://www.spk.gov.tr/mevzuat/pdf/Bolum%204/4%205%201%201%20SeriVI%20No15.pdf).

²⁷ SPK, Girişim sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği, Erişim Tarihi: 22.03.2011, [http://www.spk.gov.tr/mevzuat/pdf/Bolum 4/4 5 1 1 SeriVI No15pdf](http://www.spk.gov.tr/mevzuat/pdf/Bolum%204/4%205%201%201%20SeriVI%20No15.pdf).

başına veya bir araya gelmek suretiyle sermayenin asgari % 25'i oranında pay sahibi olan) olması gerekmektedir.

2010 yılı itibariyle sermaye piyasalarından faydalanan ve İMKB'de işlem gören girişim sermayesi yatırım ortaklığı şirketi sayısı ikidir. Girişim sermayesi yatırım ortaklıklarının ülkemizde sermaye piyasalarının gelişmesine katkı sağlayacak düzeyde olduğunu söylemek güçtür. Bu nedenle girişim sermayesi yatırım ortaklıklarının sermaye piyasalarında işlem görmesine yönelik teşviklerin artırılması gerekmektedir.

Girişim sermayesi yatırım ortaklıklarının yatırım portföylerinin önemli bölümünü teknoloji ve bilişim sektöründe faaliyet gösteren şirketler oluşturmaktadır. Bu bağlamda ileri teknolojiye ulaşmada AR&GE yatırımlarına sağlanacak teşviklerde girişim sermayesi yatırım ortaklıklarına sağlanan teşvikler arasında yer alabilir.²⁸ Ancak, ülkemizde girişim sermayesi yatırımlarının son yıllarda artarak devam ettiği görülmektedir. Girişim sermayesi şirketlerinin yatırımlardan çıkışları incelendiğinde ülkemizde halka arz ile sona eren iş ortaklığının bulunmadığı tespit edilmiştir. Sermaye piyasalarının gelişmesi açısından girişim sermayesi şirketlerinin yatırımlardan çıkışlarını halka arz ile gerçekleştirmemesi ülkemiz açısından önemli bir eksik olarak göze çarpmaktadır.²⁹

1.2.2.2.Kamu Kaynaklı Finansman Olanakları

KOBİ'lerin ülke ekonomilerine ve bölgeler arasındaki dengeli büyümeye, yaratmış olduğu istihdam ve gelir dağılımına olan katkıları göz önüne alındığında, rekabet gücü yüksek bir KOBİ sektörünün ülke gelişimine yapacağı katkı tartışmasız yüksek olacaktır. KOBİ 'lerin rekabet gücünün artırılması, kaynakların etkin kullanımı ve verimliliğin artırılması konusunda devlet tarafından izlenecek politikalar ve KOBİ 'lere sağlanacak destekler son derece önem taşımaktadır. Bu bölümde Türkiye'de KOBİ 'lere yönelik politika oluşturan kamu kaynaklı kurumlar ve izlenen politikalara yer verilecektir.

KOSGEB

²⁸ T.C.Resmi Gazete, 5520 Kurumlar Vergisi Kanunu (Yeni), m.5/d-3.

²⁹ Mehmet Kalkan, *Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Olanakları*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 2010, ss.65-69.

KOSGEB, 12.04.1990 tarih ve 3624 sayılı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresinin kurulması hakkında kanun ile faaliyete geçmiş, ilgili kanunun ilgili maddesinde 22/04/2009 tarih, 5981 sayılı kanun ile yapılan değişiklikle;

“Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulmuştur. Kurulunun kısa adı KOSGEB’dir. KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili bir Kamu Kuruluşu olup, tüzel kişiliğe haiz ve bütün işlemlerinde özel hukuk hükümlerine tabidir.” şeklinde düzenlenmiştir.

KOSGEB’in nihai amaçları arasında KOBİ ’lerin finansman sorunlarına yönelik çözüm olanakları sunmak, bu konuda ilgili kurum ve kuruluşlar ile işbirliği yapmak ve uygulamalara yönelik çalışmalara katılmak bulunmaktadır.

KOSGEB, KOBİ 'lerin finansal konularda bilgilendirilmelerine yönelik çalışmalarda bulunmakta, yapılan toplantı ve organizasyonlarda aktif rol oynamaktadır. KOSGEB’in kamu kuruluşu niteliğine sahip olması, hükümet tarafından izlenen politikaları ön plana çıkarmaktadır.

Nitekim Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı’nın hazırlamış olduğu stratejik yol haritaları, Devlet Planlama Teşkilatı’nın (DPT) hazırlamış olduğu kalkınma planları kapsamında KOBİ ’lere yönelik yapılması planlanan çalışmalar ve ayrılan ödenekler KOSGEB’in faaliyetlerinin artırılmasında çok önemli bir yer tutmaktadır.

KOSGEB’in 2003 yılından itibaren TOBB ile ortaklaşa yürüttüğü çalışmalar doğrultusunda hizmet ve desteklerinin ülke geneline yayılması ve artmasında asama kaydettiğini söylemek mümkündür.³⁰

Kredi Garanti Fonu A.Ş.

³⁰ KOSGEB, 2008 Yılı Faaliyet Raporu, Erişim Tarihi: 02.04.2011
<http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/PlanVeRaporlar/KOSGEB%202008%20YILI%20FAALİYET%20RAPORU.pdf>

Kredi Garanti Fonu A.Ş., KOBİ'lere bankalardan kullanacakları kredilere teminat oluşturmak amacıyla kefalet vermektedir. Kredi Garanti Fonu A.Ş.'nin sermayesi 240.000.000 TL olup, ortaklık yapısı TOBB (% 33,19), KOSGEB (%33,18), Türkiye'de faaliyet gösteren 20 adet banka (her bir bankanın payı % 1,66), TESK (% 0,29), TOSYÖV (% 0,01), MEKSA (% 0,01)'dan oluşmaktadır.³¹ KGF' ye yapılan başvuru değerlendirmeye alınırken, sunulan projenin gerçekleştirilebilir olması, proje gerçekleşmesi sonucu yaratılacak katma değer ve istihdam göz önünde bulundurularak, kredinin geri ödenebilirliği ve işletmenin güvenilirliği doğrultusunda karar verilerek işletmelere teminat sağlanmaktadır.³²

Ülkemizde kredi garanti sisteminin gelişmiş olduğunu söyleyebilmek güçtür. BASEL II ile birlikte bankalar tarafından risk azaltıcı olarak kabul edilecek teminatlardaki farklılık sonucu ortaya çıkacak teminat sorunu, gelişmiş bir kredi garanti sistemi ile KOBİ 'lerin bankalardan sağladığı finansmanın azalmasını engelleyecektir.³³

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

Türk Eximbank 1987 yılında ihracatın desteklenmesi, geliştirilmesi, girişimcilere gerekli desteğin sağlanması amacıyla kurulmuş, kredi, garanti ve sigorta işlemlerinin tek bir çatı altında toplandığı, sermayesinin tamamı Hazine Müsteşarlığı'na ait bir kurumdur. Türk Eximbank bütün kredi uygulamalarında KOBİ 'lere öncelik vermekte olup, Türk Eximbank tarafından kredi limiti tahsis edilen aracı bankalar, TL ve döviz bazındaki sevk öncesi ihracat kredileri genel limitlerinin en az % 30'unu KOBİ 'lere kullanırmak zorundadır.³⁴

Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.

Türkiye Kalkınma Bankası A.S. kamu bankası niteliğinde olup, sanayi ve turizm sektörleri basta olmak üzere özel sektör projelerini desteklemektedir. Türkiye Kalkınma Bankası Anonim Şirketinin Kurulması ile 13, 165, 329 ile 401 Sayılı KHK'lerin Bazı Maddelerinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamelerin Yürürlükten Kaldırılmasına Dair 4456 sayılı kanunla bankanın amaçları;

³¹ KGF, Erişim Tarihi: 18.02.2011 <http://www.kgf.com.tr/2ortaklar.htm>

³² Mustafa H Çolakoğlu, *KOBİ Rehberi*, Ankara, 2002, s.166.

³³ KGF, Erişim Tarihi: 01.04.2011 http://www.kgf.com.tr/4_13.htm

³⁴ Türk Eximbank A.Ş., *2008 Faaliyet Raporu*, Erişim Tarihi: 12.02.2011, http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpgp.htm

“Türkiye'nin kalkınması için; anonim şirket statüsündeki teşebbüslere kârlılık ve verimlilik anlayışı içinde kredi vermek, iştirak etmek suretiyle finansman ve işletme desteği sağlamak, yurtiçi ve yurtdışı tasarrufları kalkınmaya dönük yatırımlara yöneltmek, sermaye piyasasının gelişmesine katkıda bulunmak, yurtiçi, yurtdışı ve uluslararası ortak yatırımları finanse etmek ve her türlü kalkınma ve yatırım bankacılığı işlevlerini yapmak” olarak belirlenmiştir.³⁵

Türkiye Kalkınma Bankası A.S.’nin 2008 yılı sonu itibariyle iştirak sayısı 12’dir. İştiraklerin 3’ü çok ortaklı veya halka açık, 8’i halka açık niteliği bulunmayan, 1’i temel sanayi kuruluşundan oluşan şirketlerdir. Banka girişim sermayesinin ülkemizde olan uygulamalarına katkıda bulunmak amacıyla oluşturulan İstanbul Risk Sermayesi Girişimi’nin kurucuları arasında yer almaktadır. Bankanın iştiraki olan Kalkınma Yatırım Menkul Değerler A.S. ile sermaye piyasalarında faaliyetlerini sürdürdüğü görülmektedir.³⁶ KOSGEB yıllık faaliyet raporları incelendiğinde verimlilik artışı sağlamak için belirlenen hedeflerin ve kurumlar arasındaki ilişkinin artırılması için önemli adımlar atıldığı görülmektedir.³⁷

Girişim sermayesi yatırım ortaklıkları KOBİ A.Ş. tarafından düzenlenen bilgilendirme toplantılarına iştirak edilmiştir. KGF A.S.’nin KOBİ ’lerden aldığı komisyon oranlarının düşürülmesi sağlanarak minimum maliyetle teminat desteği sağlanması için girişimde bulunulmuştur. Belirtilen noktaların her biri KOBİ ’lere sağlanan desteklerin önemli bir göstergesidir. Devletin izlediği politikalar ve hazırlanan kalkınma planları doğrultusunda bu sürecin daha verimli hale gelmesi ve etkinliğinin artması daha güçlü bir ekonomiye ulaşmamıza yardımcı olacaktır.³⁸

1.2.2.3. Banka Kaynaklı Finansman Olanakları

³⁵ Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş., *2008 Yılı Faaliyet Raporu*, Erişim Tarihi: 21.02.2011
<http://www.kalkinma.com.tr/data/file/faaliyetraporlari/Turkiye%20Kalkinma%20Bankasi%202008%20Faaliyet%20Raporu.pdf>

³⁶ Türkiye Kalkınma Bankası A.S., *2008 Yılı Faaliyet Raporu*, Erişim Tarihi: 23.02.2011,
<http://www.kalkinma.com.tr/data/file/faaliyetraporlari/Turkiye%20Kalkinma%20Bankasi%202008%20Faaliyet%20Raporu.pdf>

³⁷ KOSGEB, *2008 Yılı Faaliyet Raporu*, s. 79.

³⁸ KOSGEB, *2008 Yılı Faaliyet Raporu*, ss. 80-82.

KOBİ'lerin kamuyu aydınlatma, şeffaflık ve finansal rapor hazırlama konusundaki eksiklikleri sermaye piyasalarından yeterince faydalanamamalarına neden olmaktadır. Sermaye piyasalarından yeterince fon sağlayamayan KOBİ'lere, Türkiye'de banka dışı finans kurumlarının finans sektörünün en önemli oyuncularını konumundaki bankalar KOBİ'ler için vazgeçilemez bir finansman kaynağı olarak karşımıza çıkmaktadır. Ülkemiz açısından bakıldığında bankaları uzun yıllar büyük ölçekli işletmeler ile çalışmayı tercih ettiği, daha riskli buldukları KOBİ'ler ile kredi işine girilirken daha yüksek teminatlar istedikleri ve KOBİ'lere sunulan kredi maliyetlerinin yüksek olduğu görülmektedir.³⁹

Reel sektörün önemli bölümünü oluşturan KOBİ'ler bankalar için önemli bir potansiyel taşımaktadır. Küresel sermayeli bankaların ülkemizdeki sayısı arttıkça bankalar arasındaki rekabet artmış, piyasada daha fazla pay sahibi olmak isteyen bankalar KOBİ'ler ile olan ilişkilerini arttıracak pazarlama stratejileri geliştirmeye başlamışlardır.

Son yıllarda yaşanan gelişmeler bankaların KOBİ'lere yönelik çalışmalarını arttırdığını göstermektedir. Bankacılık sektöründe yaşanan rekabet ile birlikte büyüme potansiyeline sahip KOBİ'ler bankaların ilgi odağı konumuna gelmiştir. Yabancı sermayeli bankaların ülkemiz piyasasındaki etkinliği ve payı arttıkça rekabet koşulları doğrultusunda piyasa paylarını büyütme isteyen bankaların KOBİ'ler ile mevcut ilişkilerini arttırmaya çalıştıkları gözlemlenmektedir. Yaşanan gelişmeler sonucunda sektör "KOBİ Bankacılığı" adı altında yeni bir oluşumun söz konusu olduğu söylenebilir. Finansman maliyeti açısından bankalar arasında yaşanan rekabet ile KOBİ'ler kendisine minimum maliyet sağlayacak kurumları tercih eder konuma gelmiştir. Kaliteli hizmet anlayışı ve süreçlerin en kısa zamanda sonuçlanması işletmelerin çalışacakları bankaları tercih etmesinin önemli nedenleri arasında bulunmaktadır. Bankalar bugünkü yaklaşımıyla KOBİ'lere her açıdan destek olmayı tercih eden bir iş ortağı gibi hareket ederek, izledikleri politikalarla küçük işletmelere önem verildiği hususunu özellikle yansıtmaktadırlar. Bankaların KOBİ'lere yönelik ürün sınıflaması yaptığı, ürün tanıtları şubelerde bulunan uzman personel ile birlikte bankalar tarafından KOBİ'lere özel hazırlanan internet siteleri üzerinden müşterilerine

³⁹ Kalkan, s.35.

sunduğu gözlemlenmektedir. Çapraz satış olanakları bankaların işletmelerden elde ettiği karı ve faydayı arttırmaktadır.

KOBİ-banka ilişkilerini, KOBİ'lerin bankalar aracılığı ile sağlanmış olduğu kredi miktarının toplam krediler içindeki payı üzerinden incelendiğinde, ekonomik koşullar doğrultusunda kullanılan kredi miktarının değiştiği gözlemlenmiştir. KOBİ kredilerindeki artış, 2009 yılı itibariyle kendisini tüm dünyada gösteren küresel ekonomik kriz ile birlikte sona ermiştir. Talepte meydana gelen azalış ile birlikte yaşanan daralmanın yansımaları KOBİ tanımına giren firmaları etkilemiş, bankalar tarafından kullanılan kredilerde azalmaya neden olmuştur.

Tablo 1.2. Türlerine Göre Kredi Dağılımı

	2007	2008	2009
KOBİ	76.842	84.919	83.886
KURUMSAL	113.795	165.076	179.662
BİREYSEL	94.980	117.449	129.073

Kaynak: BDDK, Finansal Piyasalar Raporu, 2009/12 s.64⁴⁰

2009 yılı içerisinde KOBİ kredilerinin toplam krediler içindeki payının %21,4 olduğu görülmektedir. Tablo incelendiğinde küresel ekonomik krizin KOBİ tanımına giren işletmeleri kullanılan krediler açısından da etkilediği görülmektedir. 2008 yılına göre kurumsal ve bireysel nitelikteki krediler artısını sürdürürken, KOBİ kredilerinde 2008 yılına göre % 1,2 oranında azalış yaşandığı görülmektedir. Bu noktada bankaların kriz dönemlerinde KOBİ'lere karşı daha temkinli davrandıkları sonucuna varmak mümkündür. 2009 yılı sonu itibariyle ekonomik krizin etkilerinin yavaş yavaş azalmaya başladığı görülmekte, iç ve dış piyasalardaki talep artışı bunu desteklemektedir.

Nitekim KOBİ kredilerinin takibe intikal oranı 2009 yılı dördüncü çeyreğinde bir önceki döneme göre değişmeyerek % 7,6 düzeyinde kalmıştır. Kriz etkisinin en çok hissedildiği 2008 yılının ikinci yarısı ve 2009 yılı içerisinde % 3,8 seviyelerinden %7,6'ya yükselen KOBİ kredileri takibe dönüşüm oranı, KOBİ'lerin krizlere karşı olan kırılganlıklarının yüksek olduğu tezini desteklemekte, bir anlamda bankaların kriz

⁴⁰ BDDK, *Finansal Piyasalar Raporu*, 2009/12 s.64.

dönemlerinde KOBİ'lere kullandırdıkları kredilerde azalmanın nedenini açıklamaktadır.⁴¹

Bankaların KOBİ'lere olan ilgisi her geçen gün artmakta, hazırlanan ürün paketleriyle KOBİ'lerin ilgisi arttırılmaya çalışılmaktadır. Bankalar, izledikleri politikalar doğrultusunda KOBİ'lere yalnızca finansal destek sağlamamakta, müşteri ilişkileri stratejileri ile her anlamda destek ve danışmanlık hizmeti vermektedir. Uzun vadede, karşılıklı güvene dayanan, kalıcı bir müşteri sadakati yaratacak ilişkiler içine girmek, ürün farklılaştırmasına giderek talep yaratacak ürünlerin sınıflandırılması ve müşteriye sunulması için stratejiler geliştirmek günümüz bankacılığının vazgeçilmezi olmuştur. Bu bağlamda bankalar müşteri sadakatini sağlayacak altyapıyı oluşturmak için bünyelerinde KOBİ'lere yönelik ayrı birimler oluşturmakta, uzman personelleri ve şube ağları ile çok sayıda müşteriye aynı anda ulaşarak mevcut portföylerini büyütmeye ve portföy kalitesini arttırmaya çalışmaktadırlar.⁴² Bankalar, bilgi ve danışmanlık hizmeti vermek amacıyla KOBİ'lere yönelik web siteleri ve çağrı merkezleri aracılığı ile en hızlı biçimde bilgiye ulaşımı sağlamaktadırlar. Türkiye'de faaliyet gösteren kamu, özel ve yabancı sermayeli bankalar içinde yapılan incelemede bazı bankaların mevcut web sitesi üzerinden ürün tanıtımlarını gerçekleştirdiği, bazı bankaların ise KOBİ'ler için ayrı web siteleri oluşturdukları görülmektedir. KOBİ'ler için ayrı bir web sitesi oluşturan bankalar aşağıdaki gibidir;

- Türkiye İş Bankası A.Ş. (<http://www.istekobi.com.tr/default.aspx>)
- Türkiye Garanti Bankası A.Ş.(<http://www.kobigaranti.com/wps/portal>)
- Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. (<http://www.kobiline.com.tr>)
- Finansbank A.Ş. (<http://www.kobifinans.com.tr/tr>)
- Türkiye Ekonomi Bankası A.Ş.(<http://www.tebkobitv.com>)

Belirtilen web siteleri pazarlama, dış ticaret, lojistik, finansman, mevzuat, muhasebe, reklâm, finansal araçlar, halkla ilişkiler, e-ticaret vb. konularda KOBİ'lere bilgi sunmak karşılaştıkları sorunlar için çözüm üretebilecek uzmanlara ulaşım sorularına en kısa sürede yanıt almalarına yardımcı olmaktadır. İlgili web sitelerinde güncel konular üzerinde durularak, KOBİ'lere kamu ve özel kesim tarafından sunulan fırsatlar,

⁴¹ BDDK, *Finansal Piyasalar Raporu*, s.68.

⁴² BDDK, *Finansal Piyasalar Raporu*, s.37.

sağlanan destekler hakkında bilgi verilmektedir. Bankaların kendi bünyelerinde oluşturdukları kampanyalar, kredi faiz oranları ve kredi maliyetleri hakkında detaylı bilgi bulunabilecek olan web sitelerine işletmelerin üyelikleri sağlanarak veri tabanı oluşturulmakta, bankalar bu yolla yeni müşterilere ulaşmaya ve mevcut müşteri portföylerini büyütmeye çalışmaktadırlar.⁴³

Bankalar web siteleri üzerinden güncel ekonomik gelişmeleri, piyasaları anında takip etme olanağı sunmakta, KOBİ'lere sunulan teşvik, hibe programları hakkında bilgi vermekte, sunmuş olduğu üyelik imkânları ile işletmelerin tanıtım ve reklâm ihtiyaçlarını ücretsiz olarak gerçekleştirmelerine imkân vermektedirler. Birçok bankanın KOBİ'ler ile ilgili düzenlenen toplantı ve görüşmelere destekleyici olarak destek verdiği görülmektedir. Bu bağlamda bankaların KOBİ'leri büyüme potansiyeli yüksek bir müşteri sınıfı olarak nitelendirdikleri ve önümüzdeki dönemlerde mevcut ilişkileri arttırmak adına daha fazla girişimde bulunacaklarını söylemek mümkündür.⁴⁴

BASEL II ve Türkiye'de KOBİ' lere Muhtemel Etkileri

BASEL Komitesi'nin yapmış olduğu çalışmalar ve aldığı kararlar bankacılık sektöründeki risklerin azaltılması ve bilinçli bir risk yönetimin kültürünün oluşmasını amaçlamaktadır. BASEL II ile birlikte piyasa disiplini, verilen kredilerin kalitesi ve şeffaflığın artması beklenmekte, risk ağırlıklarına göre yapılacak ürün fiyatlandırması ile mevcut sisteme göre birçok değişikliğin olacağı tahmin edilmektedir. BASEL II' de kredi riski, krediyi alan tarafların derecelendirme notlarına göre belirlenmekte olup, derecelendirme bağımsız denetim şirketleri veya bankacılık denetim otoritesinin iznine tabi olmak üzere bankaların kendi değerlemeleri doğrultusunda elde ettikleri derecelendirme sonuçlarına göre belirlenmektedir.⁴⁵

BASEL II'nin reel sektör üzerindeki etkisi değerlendirildiğinde, uluslar arası standartlara göre mali tablo düzenleyemeyen, kayıt dışı faaliyet gösteren, işlem gören, kurumsallaşmamış işletmelerin etkileneceği aşikârdır. Düzenlemeye göre kredi müşterisinin taşıdığı risk bankaların sermaye yükümlülüklerini etkilemekte, kredinin

⁴³ Kalkan, ss.51-53.

⁴⁴ Türkiye Ekonomisi Bankası A.Ş., Erişim Tarihi: 18.03.2011 <http://www.tebkobitv.com/default.aspx>

⁴⁵ BDDK, *10 Soruda Yeni BASEL Sermaye Uzlaşısı (BASEL II)*, Ankara, Ocak 2005, Erişim Tarihi: 20.03.2011,

http://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Basel-II/125010_Soruda_Basel-II.pdf

bankaya getirdiği maliyet kredi fiyatının belirlenmesinin temelini oluşturmaktadır.⁴⁶ Bu nedenle BASEL II standartları uygulanmaya başlamadan önce BDDK tarafından belirlenen yol haritası ile bu sūrece geçişte yaşanacak sorunların en aza indirilmesi için stratejilerin belirlenerek ilgili kesimlere aktarılması hususunda çalışmalar yapılmaktadır.⁴⁷

KOBİ'lerin BASEL II' ye uyum sağlamada yasayacağı zorluklar nedeniyle KOBİ 'lere tahsis edilen krediler azalabilecek ve kredi maliyetleri artabilecektir. BASEL II ile birlikte kredi riskini azaltacak teminatlar incelendiğinde, mevcut uygulamada ağırlıklı olarak kullanılan şirket ortaklarının kefaleti, grup firmalarının kefaleti, ek/senet vb. halen bankalar tarafından ağırlıklı olarak kabul gōren teminatların, riski azaltıcı teminat olarak kabul edilmemesi, KOBİ'lerin verilecek teminatlar açısından daha bilinçli hale gelme zorunluluğunu doğurmaktadır.⁴⁸

1.3.KOBİ'LERİN EKONOMİK SİSTEM İÇİNDEKİ ÖNEMİ VE EKONOMİYE KATKILARI

Globalleřmenin etkisiyle bilginin kolaylıkla elde edilebildiđi bir dūnyada, iřletmelerin piyasada varlıklarını devam ettirebilmeleri için verimliliklerini arttırmalarını zorunlu hale getirmektedir. Yařanan teknolojik geliřmeler tūketici tercihlerinin çok hızlı deđiřmesine neden olmakta, iřletmelerin varlıklarının sūrdūrebilmesi için bu deđiřime ayak uydurabilmeleri gerekmektedir. KOBİ'lerin yapısal özelliklerinden biri olarak tanımlanabilecek mūřteri ihtiyaçları dođrultusunda üretim yaparak hizmet sađlayabilme özelliklerine sahip olmaları, iřletmelerin mevcut ekonomik kořullar altında faaliyetlerini sūrdūrebilmeleri açısından olumlu bir etki yaratmaktadır. Her ne kadar deđiřimlere uyum sađlayabilseler de, KOBİ'lerin rekabet gūlerinin yūkssek olduđunu sōyleyebilmek gūtūr. Rekabet gūü yūkssek çok uluslu iřletmeler kar elde edebileceklerini dūřdūndükleri yeni pazarlara girmekten

⁴⁶ Ersin Özince, *BASEL II: KOBİ'lerin Yeni Kredi ve Finansman Kriterleri Toplantısı*, Ankara, 28.06.2005, Erişim Tarihi: 20.03.2011, http://www.tbb.org.tr/Dosyalar/userfiles/file/onemli_basliklar/tbb.doc

⁴⁷ BDDK, *10 Soruda Yeni BASEL Sermaye Uzlaşısı (BASEL II)*,2010.

⁴⁸ BDDK, Bankacılık Sektōrū BASEL II İlerleme Raporu, řubat 2010.

çekinmemekte, teknolojik gelişme ile yakaladıkları maliyet avantajlarını kullanarak yeni pazarda kolayca pay sahibi olabilmektedirler.⁴⁹

KOBİ'ler ekonomik sistem içerisinde rekabet koşullarını geliştirerek tekeldi uygulamaları sınırlamaktadırlar. İşletmelerin büyümelerinin doğal bir sonucu olarak ortaya çıkan temerküz olgusu neticesinde; piyasaların arz tarafı tekeldi bir yapıya dönüşmekte ve rekabet koşulları olumsuz yönde etkilenmektedir. KOBİ'ler bu açıdan ekonomide bir denge unsurunu oluşturmakta, aynı zamanda büyük işletmelerin kullandıkları mamül ve yarı mamül girdileri üreterek onların gelişimini de tamamlamaktadırlar. Küçük ve büyük işletmeler arasındaki organik bağın varlığı ve küçük işletmelerin büyük işletmelere yan sanayi olarak girdi temin etmesi durumunda küçük işletmelerin başarısı büyük firmaları da olumlu yönde etkilemektedir. Ekonomik sistemin can damarını oluşturan, ekonomiye kazandırdığı dinamizm ile ekonominin canlılığının göstergesi olan KOBİ'lerin ekonomik sisteme oldukça olumlu yönde katkıları bulunmaktadır.⁵⁰

KOBİ'lerin ekonomiye katkıları aşağıdaki gibi özetlenebilir;⁵¹

- Tüketici eğilimlerine kolayca uyum sağlayarak, ürün çeşitliliği sağlamak,
- İstihdam sağlama konusunda, özellikle eğitim seviyesinin daha düşük olduğu kesime hitap ederek, ekonomi içindeki gelir dağılımını dengeleyici bir rol oynamak,
- Büyük ölçekli işletmelere ara malı temin etmek, büyük ölçekli işletmelerin yan sanayisini oluşturarak ekonomiye olan katkılarını arttırmak.

Gelişmekte olan ülkeler incelendiğinde ekonomilerinin çok büyük bölümünü KOBİ tanımına giren işletmelerin oluşturduğu görülmektedir. AB'de bulunan yaklaşık 20 milyon işletmenin % 99'unu KOBİ tanımına giren işletmelerin oluşturduğu belirtilmektedir. 65 milyon kişiye istihdam sağlayan KOBİ'ler, AB'deki üretimin % 65 'ini gerçekleştirmektedirler.⁵² Yaratmış olduğu istihdam ve büyüme potansiyeli göz önünde bulundurulduğunda KOBİ'lerin ekonomi içindeki önemi ortaya çıkmaktadır.⁵³

⁴⁹ Kalkan, s.22.

⁵⁰ Şenel, s.34.

⁵¹ Erkan Oktay ve Alptekin Güney, "Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri," *21.Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözümler Önerileri Sempozyumu*, 2002.

⁵² Kalkan, s.11.

⁵³ Akgemci, T., "KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler", *KOSGEB*, Ankara 2001, s.18.

1.3.1.Kobi'lerin Ekonomideki Durumu

Genel olarak, az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği kullanan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olarak ifade edilen KOBİ'ler birçok durumda büyük firmalardan daha fazla avantajlara sahiptirler.

KOBİ'lerin müşteriyile olan yakın ilişkileri, bu işletmelere büyük işletmelerin sahip olamayacakları bir üstünlük sağlamaktadır. Pazarı yakından takip edip müşterilerin ihtiyaçlarını bilerek personeliyle daha yakın ilişkiler kurabilmeleri, üretim, pazarlama ve hizmet konularında büyük işletmelerden daha fazla esnekliğe sahip olmalarına neden olmaktadır. Bu esneklik, dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve zamanında uyum sağlayabilme olanağı tanıdığından, KOBİ'ler birçok olumsuzluğu daha az zararla geçiştirebilmektedirler. Nitekim ulusal ekonominin önemli bir bölümüne KOBİ'lerin sahip olması, tarihsel bir rastlantı değildir. Şimdiki büyük firmaların birçoğu, dinamik lider tipleriyle iyi yönetilmesi sonucunda önceden KOBİ iken artık büyük bir firma haline gelmişlerdir.⁵⁴

KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında üstün yanlarının olduğu anlaşılmaya başlaması büyük ölçekli işletmelerin önem kaybetmesine neden olmuştur. Yani, ölçek ekonomisinin öneminin azalmaya başlamasından sonra KOBİ'ler, birçok ülkede kaynakların ekonomik kullanılması, istihdam ve gelir dağılımına katkılarının olmasından dolayı makro ekonomik politikaların temelini oluşturmaya başlamıştır.⁵⁵

KOBİ'ler yalnızca az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için önem taşımamakta, sanayisinin tamamlamış ülkeler açısından da önem taşımaktadır. Ekonomide sağladıkları dinamizm, istihdama ve KOBİ'ler dünya ekonomisine büyük katkılar sağlamaktadırlar. Dünya ekonomisinde büyük bir paya sahip olan Uzakdoğu ülkeleri rekabet güçlerini arttırmak amacıyla ülkelerinde faaliyet gösteren KOBİ'lere önemli avantajlar sağlamışlardır. Ülkemizde de buna karşılık sayılabilecek “Anadolu Kaplanları” olarak nitelendirilen işletmeler ortaya çıkmış gerek bölgesel kalkınma gerekse büyük işletmelere tedarik sağlama bakımından önemli katkılar sağlamışlardır.⁵⁶ Ekonomik kalkınmışlık düzeyi ne olursa olsun, tüm ülkelerde KOBİ'ler gerek sayısal,

⁵⁴ Sema Çınar Ay, “Türkiye’deki KOBİ’lerin Finansman Sorunları”,*Paradoks, Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, Yıl: 4, Sayı: 1, 2008, s.2.

⁵⁵ Beytullah Yılmaz, *Türkiye’deki KOBİ’lerin Finansman Sorunları*, Erişim Tarihi: 08.03.2011 <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/Beytullah.doc>

⁵⁶ Koyuncu, s.10.

gerek istihdam yaratma gücü açısından ekonomik ev toplumsal düzenin bel kemiğini oluşturmaktadırlar. Ülkelerin hemen hemen hepsinde toplam işletmelerin neredeyse tamamını KOBİ'ler oluşturmaktadır. Buna göre bütün ülkelerde KOBİ'lerin ekonomide etkin bir işleve sahip olduğu görülmektedir.

Sonuç olarak günümüzde, dünya pazarlarının küreselleşmesiyle, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik değişimlere uyum gösterme esnekliklerinin ve yeteneklerinin daha fazla farkına varmakta, bunun sonucunda rekabet güçlerini ve teknolojik düzeylerini arttırıcı yönde teşvik tedbirleri uygulamalarına ağırlık vermektedirler.⁵⁷

1.3.2.Kobi'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri Ve Önemi

Gerek ülke ekonomisine sağladıkları istihdam, sanayileşme ve büyüme açısından taşıdıkları önem ve gerekse sosyal açıdan toplumun istikrar unsuru olarak önemli bir rol üstlenen KOBİ'ler ülkemizde de ekonominin bel kemiğini oluşturmaktadır.⁵⁸

Türkiye'de KOBİ'lerin tarihi 13.yüzyılda kurulan Ahilik sistemine kadar uzanmaktadır. 1933 yılında esnaf ve küçük sanayicinin kredi gereksinimini gidermek için Halk Bankası kurulmuş, Türkiye'de 1963 yılından itibaren başlatılan planlı kalkınma dönemi çerçevesinde hazırlanan 5 yıllık kalkınma planlarında KOBİ'ler sürekli olarak yer alarak bugüne kadar gelinmiştir. Yakın tarihe kadar da genelde kâğıt üzerinde kalmış, bazı kurumların (KOSGEB vb.) oluşturulmasından başa işlev kazandırılmamıştır. Bu bağlamda, KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki yerinin tespitini yapabilmek için istihdam edilen kişi sayısı, iş yeri sayısı ve bu işletmelerin yarattıkları katma değerler gibi önemli göstergelere bakılabilir.⁵⁹ Uluslar arası firmalarla da rekabet edebilme yetisi de önemli bir ölçüt niteliği arz etmektedir.

Ülkemiz açısından bakıldığında uluslar arası firmalarla rekabet edebilmenin en önemli yolu, sermaye yapısı güçlü, verimliliği yüksek, kalite bilinci yerleşmiş ve tüketici tercihlerini ve ihtiyaçlarını ön planda tutan işletmelerin var olmasından geçmektedir. Tüm dünyada teknolojik değişimlere ayak uydurabilen işletmeler varlığını sürdürmeye devam ederken, teknolojiyi yakalayamamış firmaların rekabet etmesi

⁵⁷ Beytullah Yılmaz, KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi, "Risk Sermayesi Modeli", Erişim Tarihi: 25.03.2011

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

⁵⁸ Şenel, s.25.

⁵⁹ Erol, s.2.

neredeysi olanaksızdır. Bu nedenle ÷lkemizin gelişmiş ÷lkeler seviyesine ulaşabilmesi ve gelişmiş ÷lkelerin sermaye yapısı güçlü ve son teknolojiyi kullanan işletmeleriyle rekabet edebilmesi için ÷lkemizdeki işletmelerin verimliliğini arttıracak teknolojiyi sağlayabilmeleri zorunludur. Bu bağlamda KOBİ'lere sağlanacak destek son derece önem taşımaktadır.

Tüm dünyada olduğu gibi ÷lkemizde de KOBİ tanımı içinde yer alan işletmelerin ekonomik alanda yaptıkları katkılar bulunmaktadır. Bölgesel gelişme sağlama, istihdam yaratarak gelir dağılımına yaptığı katkı KOBİ'lerin göz ardı edilemez katkılarındandır.⁶⁰

1.4.KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN YAPISAL ÖZELLİKLERİ VE SORUNLARI

Yapılan tüm literatür araştırmalarında gör÷lmüştür ki KOBİ'lerin finansman sorunu bütün sorunların başında gelmektedir. KOBİ'ler üzerine yapılan saha araştırmaları da bu sonucu doğrular niteliktedir.⁶¹ ÷lkemizde ekonomik nedenlerden dolayı tasarruf hacminin az olması işletmelere aktarılacak kaynak miktarını yetersiz kılar. Bu da kredi maliyetlerinin yükselmesine ve yeni yatırımların azalmasına neden olmaktadır.

KOBİ'lerin finansal sorunları çoğu kez daha kuruluş aşamasında başlamakta ve yaşmaları boyunca da faaliyetlerini ve gelişmelerini olumsuz olarak etkilemektedir.⁶²

Finansman sorununun yanında enformasyon ve eğitim sorunu da KOBİ'ler açısından önemle incelenmesi gereken sorunların başında gelmektedir. Enformasyon ve eğitim olmaksızın finans konusunda sağlanacak hiçbir destek çok olumlu sonuçlar veremez.⁶³ KOBİ'lerin karlılık ve verimliliklerini, diğer işletmeler karşısındaki rekabet imkânlarını, büyüme stratejilerini doğrudan etkileyen finansal sorunlar özel bir önem taşımaktadırlar. KOBİ'ler, finansal kaynaklardan sınırlı oranda yararlanmaktadırlar. Temin ettikleri kaynakları etkin kullanmadıklarından dolayı da finansal sıkıntılar yaşamaktadırlar. Bunun en önemli sebebi; firma sahiplerinin büyük çoğunluğunun

⁶⁰ Akgemci, s.18.

⁶¹ Ali Ceylan, *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Ekin Yayınevi, İstanbul 2003, s.90.

⁶² Buket Civil, *KOBİ'lerin Finansal Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi Modeli ve Trabzon İlinde Bir Uygulama*, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon 2008, s.59.

⁶³ Ceylan, s.90.

teknik kökenli olması ve finansman konusunda tecrübe eksiklikleridir. Finansman sorunları, KOBİ'lerin gelişme, modernleşme ve yatırım süreçlerini olduğu gibi üretimlerini de olumsuz etkilemektedir.⁶⁴

Finansal sorunların iyi algılanabilmesi için KOBİ'lerin finansal özelliklerinin incelenmesi faydalı olacaktır. KOBİ'lerin finansal özellikleri şu şekilde belirtilebilir.⁶⁵

- KOBİ'lerin ayrı bir finansman bölümü yoktur.
- KOBİ'lerde işletme sahibinin işletmesiyle özdeşleşmesi ve bir kader birliğine girmiş olması, bu işletmelerin kredilendirilmesi şartlarında da etkisini göstermektedir. Nitekim KOBİ'ler kredilendirilirken, kredi verilen işletmenin performansı ve ödeme gücünden ziyade işletme sahibinin kişi olarak gösterilebileceği teminatlara bakılmaktadır.
- İşletmenin iflası durumunda küçük işletme sahibi işletmesindeki varlıklara ilave olarak tüm kişisel varlığını da kaybetmek durumunda kalmaktadır. Böylesi bir risk dolayısıyla işletme sahipleri, kredi almaktan çekinebilmektedirler.
- Otofinsanman bakımından KOBİ'ler büyük işletmelere göre daha olumsuz şartlar taşımaktadır. Otofinsanman tutarı bu işletmelerde düşük düzeylerde kalmaktadır.
- KOBİ'lerde sermaye yoğunluğunun nispeten düşük olmasının bir başka sakıncası da gizli ihtiyaçların teşkilinde yatmaktadır.
- KOBİ'lerin sermaye yapısı hakkında kesin bir yargıya varmak muhakkak ki ancak bu konuda sıhhatli uygulamalı araştırmaların yapılmasıyla mümkündür.

KOBİ'lerin finansal avantajları:

- Bağımsızlık
 - Sübvansiyonlardır.
- KOBİ'lerin finansal dezavantajları:⁶⁶
- Yetersiz finansman bilgisi,
 - Modern finansman tekniklerini yeterince izleyememe,
 - Sermaye piyasasına girememe,

⁶⁴ İstanbul Ticaret Odası, 2004 Yılı İstanbul Küçük Sanayi Kapasite Kullanım Araştırması, Yayın No: 2005/30, Erişim Tarihi: 11.02.2011

<http://www.ito.org.tr/ITOPortal/Dokuman/Kitaplar/2005-30.pdf>

⁶⁵ Koyuncu, s.25.

⁶⁶ Koyuncu, s.26.

- Otofinsman olanaklarının kısıtlı olması,
- Genelde kredi almada teminat sorunu,
- İşletme sahibinin kişisel varlıklarıyla sorumlu tutulması,
- Yeni ortak alımında her iki tarafta da tereddütler,
- Kredi hacminin düşük, kredi maliyetinin yüksek olmasıdır.

1.4.1.Kobi'lerin Yapısal Özelliklerinden Kaynaklı Sorunlar

Büyük işletmelerde genel olarak ayrı bir finansman veya mali işler bölümü mevcut olup bu bölümlerde istihdam edilen uzmanlar, alternatif finansman imkânlarını ve kredi şartlarını değerlendirerek işletme için en uygun finansal kararların alınmasını sağlarlar. KOBİ'lerde ise böyle bir bölümün mevcudiyetinden bahsedilememektedir.

Genelde bu işlerin takibi için “ mali işler, idari işler ve muhasebe bölümü” bulunur. Fakat bu bölümde de finansal işlere bir “yan iş” gözüyle bakılır. Zaten burada istihdam edilen personel de finansal konularda uzman olmaktan ziyade; işletmenin tüm idari, mali ve muhasebe işlerinden sorumlu kişi konumundadır. Bu nitelikte personelin istihdam edilmeyişinin sebebi, maliyetinin yüksek oluşudur.⁶⁷

Küçük işletmelerde ise bahsedilen nitelikte bir bölüm bile yoktur. Dolayısıyla, söz konusu şartlarda farklı finansman alternatiflerinin araştırılması, işletme için gerekli bir takım finansal kararlar alınması, uygulanması ve etkin finansal düzenlemelere gidilmesi imkânı ortadan kaldırılmaktadır.

KOBİ'lerde, maliye mevzuatı ile ilgili gelişmelerin, özellikle devlete karşı yükümlü buldukları vergilerin, mahalli idarelere karşı olan yükümlülüklerinin, bağlı odalara karşı ödenmesi gereken aidatların, Sosyal Sigortalar Kurumu ve Bağ-kur primlerinin ödenmesi ile ilgili yetersizlikler ve bu ödemelerin gecikmesi nedeni ile daha yüksek tutarlar ulaşmakta ve ek mali yükümlülükler getirmektedir. KOBİ'lerin tasarrufları yönlendirilmesinde bilinçsiz davranmaları, ayrı bir sorun oluşturmaktadır. Girişimcilerin elde ettikleri kârları, yatırımlar yerine, ölü yatırımlar olarak değerlendirilen gayrimenkul alımları gibi özel varlıklarını arttırmakta kullanılmaktadırlar. Bu gibi durumlar dolaylı yollarla işletmelerin büyümelerini engellemektedir.⁶⁸

⁶⁷ Koyuncu, s.56.

⁶⁸ Koyuncu, s. 31.

Yönetim Sorunları

En geniş anlamıyla yönetim kavramı, amaçların etkili ve verimli biçimde gerçekleştirilmesi için bir insan grubunun işbirliğini ve koordinasyonunu sağlamaya yönelik çabaların tümünü ifade eder.⁶⁹ Yönetim fonksiyonu işletmede yapılan çalışmalardan biri olmasına karşılık; diğer tüm işletme fonksiyonlarının yerine getirilmesinde yönetim sürecinin işlevinden yararlanır. Yönetim sürecinin en önemli özelliklerinden biri ortak çaba ve çalışmalarda bulunan kişilerin ast-üst, yöneten-yönetilen gibi kavramlarla anılan sosyal farklılaşmaya uğramalarıdır. Büyük işletmelerde, işletme sahibi yöneticilik görevini üstlenmez, yönetim profesyonel yöneticilere bırakılır. Oysa küçük işletmelerin hemen hepsinde işletme sahibi; hem karar verici, hem yönetici hatta birçok durumda çalışan durumundadır. KOBİ'lerin niteliklerinden biri olarak kabul edilen "sahip-yönetici" lik aynı zamanda KOBİ'lerin yönetim sorunlarını da beraberinde getirmektedir. Profesyonel bir yönetici istihdam etme imkânı bulunmayan KOBİ'lerde işletme sahibi, yöneticilik görevini de kendisi üstlenmektedir. Küçük işletme sahiplerinin büyük bir çoğunlukla teknik kökenli oldukları düşünülürse yönetim konusunda fazla bir bilgi sahibi olmamanın ortaya çıkardığı sonuçlar KOBİ'lerin yönetim ile ilgili sorunlarından bir tanesi olarak kendiliğinden ortaya çıkar.

Öte yandan, sürekli değişen piyasa koşulları ve teknolojiler karşısında gerekli olan teknik ve mesleki bilgiye yeterli ölçüde sahip olamamaları ya da yetişememeleri küçük işletme sahip-yöneticilerini doğru karar vermelerini güçleştirmektedir

Buna ilave ederek, birinci yönetici durumundaki işletme sahibinin ikinci bir yöneticiye sahip olmaması ve çalışanlara gerekli yetkiyi devretmemesi ve çoğunlukla teknik kökenli olan bu kişilerin yönetim konusundaki bilgi eksiklikleri KOBİ'lerin yönetim sorununu oluşturmaktadır.⁷⁰

Pazarlama Sorunları

Sadece küçük değil, küçük büyük tüm işletmelerin varlıklarını sürdürebilmesi, ürettikleri malların satılması, satışların yenilenmesi ile mümkündür. Tüm gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi, ülkemizde de, pazarlamaya uzun süre gereken önem verilmemiş, işletmeler pazarlamadan çok üretimle ilgilenmişlerdir. Çağdaş pazarlama

⁶⁹ Şenel, s. 45.

⁷⁰ Şenel, s. 46.

anlayışı, pazarlama faaliyetlerinin tüketici istek ve gereksinimlerinin sürekli olarak araştırılıp, yerine getirilmesi temeline dayanmaktadır.

İşletmelerin varlığını sürdürebilmesi açısından önemli bir yer tutan pazarlama faaliyetleri, KOBİ'lerin yapısal sorunlarından bir tanesidir.

Ölçekleri nedeniyle birçok küçük işletme ürünlerine pazar oluşturmak amacıyla büyük harcamalarda bulunamazlar. Yalnız üretimle ilgilenen bu tür işletmeler için üretim sonrası satış, hemen daima sorun yaratmakta; nitelikli pazarlama elemanlarının istihdam edilememesi, genellikle üretimi sipariş üzerine yöneltmek veya ürünün, bizzat üretici firma yerine diğer bazı kuruluşlar vasıtasıyla pazarlanmasını gerektirmektedir.⁷¹ KOBİ'lerin pazarlama sorunları ihracatta da kendini göstermektedir. İhracatta başarılı olmak, iyi bir organizasyon, bilgi, deneyim, sermaye ve kadro gerektirmektedir. Oysa tüm bunların KOBİ'ler tarafından sağlanması çok zordur. Bu durum, doğal olarak uygulamada bir yandan ihracat potansiyeli olan pek çok KOBİ'nin dışa açılmasını engellemekte, diğer taraftan organize olmamanın sonucunda da dış pazarlara ilan işletmelerin birbirleriyle rekabet etmelerine neden olmaktadır.⁷²

Üretim Sorunları

KOBİ'lerin yapılarından kaynaklanan bir diğer sorun da üretim sorunudur. Yabancı kaynak sağlanmasındaki güçlükler yanında, öz sermayenin de arzulanmış iş hacmine göre yetersiz kalması KOBİ'lerin müşteri kredisiyle yüksek fiyatla girdi temin etmelerine ve dolayısıyla üretim maliyetlerinin yüksek oluşuna yol açmaktadır. Öte yandan KOBİ'lerin içinde buldukları finansal zorluklar nedeniyle modern makine parkına sahip olmamaları, kalifiye eleman eksikliği, alt yapı yetersizliği gibi nedenler, üretimin kaliteli ve verimli yapılmasını engelleyen unsurlardır.⁷³ Bu gibi durumlarda işletmelerin büyümesini dolaylı yollarla engellemektedir.

Geleneksel yapıdan kaynaklanan sorunlarda KOBİ'lere finansman yükü getirebilmektedir. Özellikle profesyonel yöneticilerle çalışılmamasından dolayı işletme sahibinin alacağı kararlar duygusal olabilmekte bu kararların doğuracağı maliyetler işletmenin karşısına finansman maliyeti olarak çıkabilmektedir.

⁷¹ Şenel, s. 48.

⁷² Cevdet Baykal, "KOBİ'lerin İhracatta Örgütlenmelerine Bir Model Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, Küçük İşletme", *ESOB*, Yıl:2 Sayı: 7, Antalya 1997, s.45.

⁷³ Şenel, s. 49.

Özellikle satış ve pazarlama aşamasından vade ve fiyat dengesinin doğru olarak kurulamamasından dolayı işletme finansman maliyetleri ödemek zorunda kalabilmektedir.

Aynı şekilde üretim aşamasında da seçilecek hammadde, personel, lokasyon makine ve teçhizat gibi finansman gerektiren konularda alınacak yanlış kararlar işletme açısından ciddi mali yükler getirmektedir.⁷⁴

1.4.2. Kobi'lerin Ekonomik Politikalarından Kaynaklı Sorunlar

Ekonomik sistem içerisinde varlığını sürdüren KOBİ'ler hiç kuşkusuz genel ekonomik ve mali politikalarından kaynaklanan sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Ekonomideki dengesizlik, döviz kuru, enflasyon gibi bu tür sorunlardan yalnız küçük işletmelerin değil büyük işletmelerin de olumsuz yönde etkilendiği bir gerçektir. Fakat ekonomik ve mali politikalarından kaynaklanan sorunlardan KOBİ'ler büyük işletmelere nazaran çok daha fazla etkilenirler. 24 Ocak 1980 yılında, ihracatın önderlik ettiği bir büyüme modeli benimsenmiş, piyasa güçlerine daha fazla önem verilerek fiyat mekanizmasına işlerlik kazandırılmasına çalışılmıştır.

Birçok mal, hizmet ve girdi fiyatlarının arz ve talep koşullarına göre serbestçe belirlenmesi esası getirilmiş, özellikle KİT ürünlerinin fiyatları serbest bırakılmış, ihracatın teşviki için döviz kurları sürekli yükseltilmiştir. KİT ürünlerinin fiyatlarını serbest bırakılması KOBİ'lerin ucuz girdi sağlama imkânlarını ortadan kaldırmıştır.

Sayılarının çok olması nedeni ile önemli ölçüde istihdam imkânları yaratan KOBİ'ler kıt ekonomik kaynakların kullanımı yönünden topluma önemli maliyetler yüklerler. KOBİ'lerin topluma yüklediği bu sosyal maliyet, KİT'lerle KOBİ'lerin tutarlı bir ilişki kurmaları sağlanarak ortadan kaldırılabılır. KİT'lerle KOBİ'ler arasında uygun ilişkiler kurulduğunda, bir yandan ekonomik istikrar sağlanırken bir yandan da istihdam sorununun çözümüne katkıda bulunulacaktır.

KİT zamları, yani girdi fiyatlarının yükselmesi karşısında KOBİ'ler mamül fiyatlarını gerektiği ölçüde yükseltmemektedirler. Özellikle firma sayısının çokluğu nedeniyle rekabet koşullarının geçerli olduğu piyasalarda, daralan talep karşısında işletmeler fiyatları aşağı çekme eğilimine girerler. Bu konuda büyük işletmelere nazaran çok fazla şansı olmayan KOBİ'lerde otofinsan imkânları daralarak finansman

⁷⁴ Koyuncu, s.31.

sıkıntısı baş gösterir. Öte yandan yüksek enflasyon karşısında, zaten daha başlangıçta çoğu zaman yeterli olarak hesaplanamayan işletme sermayesinin erozyona uğraması sonucunda KOBİ'ler işletme sermayesi açığının ağır sorunlarına da katlanmak zorunda kalmaktadırlar.⁷⁵

1.4.3.Kobi'lerin Finansal Yapılarından Kaynaklı Sorunlar

1.4.3.1.Yönetim ve Organizasyondan Kaynaklı Sorunlar

İşletme Yöneticilerinin Finansal Bilgi Eksikliği

KOBİ'lerde işletme sahibi işletme yöneticisi olarak tüm işleri üstlenmiştir. KOBİ'lerin kuruluş aşamasında bu durum normal karşılanabilir. Ancak ileriki, aşamalarda mutlaka uzman bir kadroya ihtiyaç vardır.⁷⁶ KOBİ'lerde planlama, bir planlama uzmanı yerine işletme sahibi ve ortakları tarafından yapılmaktadır.⁷⁷ Küçük işletme sahipleri finansman konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıklarından etkili bir finansman planlaması yapamazlar. Yatırım kararını sezgilerine dayanarak verirler ve bu nedenle hatalı kararlar alırlar. Yatırım kararlarında yapılan hatalar, yatırım için gereksinim duyulan sermayenin kullanım alanının, miktarının ve kaynağının yanlış olarak hesaplanmasına neden olmaktadır.⁷⁸ İşletme yöneticilerinin finansal yönetim konusundaki bilgi eksikliği; müşterilerde aranacak niteliklerin iyi tespit edilmemesi, kredili satışlarda üstlenilecek riskin iyi değerlendirilememesi, etkin bir tahsilât programının uygulanamaması, kredi imkânları ve alternatif finansman araçları ve modellerinden yararlanılamamasına neden olur.⁷⁹

Profesyonel bir yönetici ile çalışmayan KOBİ'lerin yönetim ve örgütlenmeleri bankaların kredi sistemlerine uymamaktadır. Bu yüzden bankalar KOBİ'lere kredi verirken çekimser davranmaktadır.⁸⁰

KOBİ'lerin bu konudaki sorunlarından biri de işletme sahip veya yöneticilerinin; eğitim, rehberlik, iç ve dış pazarlama, teknoloji transferi gibi konularda işletmeye destek

⁷⁵ Şenel, ss. 32-33.

⁷⁶ Mehmet B Ekinci, "Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları", *Mercek*, 2003, s.93.

⁷⁷ Akgemci, s.25.

⁷⁸ Selçuk Kendirli, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Alternatif Çözüm Önerileri", *Hazine Dergisi*, Sayı: 14, 2002, s.21.

⁷⁹ Ekinci, s.93.

⁸⁰ Kendirli, s.23.

sağlayacak kuruluşlar ve hükümetin KOBİ'lere yönelik politikaları hakkında bilgi sahibi olmamalarıdır.⁸¹

Finansmanla İlgili Bölüm Eksikliği

Büyük işletmelerin ayrı bir finansman bölümü vardır ve bu bölümde çalışmakta olan uzmanlar, alternatif finansman imkânlarını ve kredi şartlarını değerlendirip işletme için en uygun finansal kararları alırlar. KOBİ'lerde ise ayrı bir finansman bölümü yerine “mali işler, idari işler ve muhasebe bölümü” bulunur. Fakat bu bölümde finansal işler yan iş gözüyle bulunur. Bu durumda farklı finansman alternatiflerinin araştırılması, işletme için gerekli birtakım finansal kararlar alınması ve uygulanması imkânı ortadan kalkmaktadır.⁸²

1.4.3.2.Kobi'lerin Para Piyasasına İlişkin Finansal Sorunları

Banka kredi faizlerinin, enflasyonun da etkisiyle yükselmesi büyüme ve modernleşme çabasında olan KOBİ'leri kredi sorunuyla karşı karşıya getirmektedir. KOBİ'ler büyük işletmeler gibi kredi maliyetlerini fiyatlara yansıtıp satış hâsılatlarını arttırma yoluna gidemezler ve yüksek faizin kendilerini sıkıntıya sokacaklarını düşündüklerinden, mecbur kalmadıkça kredi kullanmamaya çalışırlar. Bankalar, kredilerini kendini ispatlamış büyük şirketlere verirler. Bu nedenle de yeni girişimcilerce kurulan küçük işletmelerin banka kredilerinden yararlanma imkânları kısıtlanmaktadır. Bankalar kredi verecekleri işletmeleri seçerken, kredi talebinde bulunan işletmenin kredi için yeterli teminat gösterip göstermeyeceğine ve işletmenin krediyi geri ödeyebilme gücüne bakar.⁸³

Bankalar KOBİ'lerden teminat olarak gayrimenkul ipoteği istemekte, işletmelerin sahip olduğu makine, tezgâh, araç ve gereçler teminat olarak kabul edilmemektedir. Aslında KOBİ'lerin makine, araç, gereç olarak işletmelerine yatırım yapmaları gerekir. Ancak, bankaların teminat konusundaki tutumu işletmenin gayrimenkul yatırımı yaparak kendini garantiye almasını gerektirir. Banka tüm bunları kendini KOBİ'lere verdiği kredi konusunda garantiye almak için yapar. Bu yüzden

⁸¹ Akgemci, s. 21.

⁸² Ekinci, s.93.

⁸³ Ekinci, s.96.

kredi girişimcilik niteliğinde ve uygulanabilir projeleri olan kişilere değil gayrimenkulü olana verilmektedir. Bu durum kaynak israfına neden olur ve girişimciliği engeller.⁸⁴

Enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde satın alma gücü ve talebin azalması KOBİ'lerin gelirlerini olumsuz yönde etkilemektedir.⁸⁵

Bankalar genelde holdinglerin kontrolündedir. Kendilerine rakip istemeyen bu kuruluşlar, KOBİ'lere yönelik kredilerin sınırlı tutulmasını sağlamaktadırlar.⁸⁶ KOBİ'ler kredi miktar ve vadesi ile ilgili sorunlar da yaşamaktadır. Bankalar KOBİ'lere kredi verme konusunda çok istekli değildir. Banka, çok sayıda küçük işletme yerine az sayıda büyük işletmeye kredi vermeyi tercih eder.

KOBİ'lere kredi tahsis edilse bile vadesi 1 yıl ya da daha az olmakta bu da uzun vadeli krediye ihtiyaç duyan KOBİ'lerin yeni teknolojilere ayak uydurmasına engel olmaktadır. Orta ve kısa vadeli kredi sağlayan KOBİ'ler yatırımları ana üretime geçmeden kredi borçlarını geri ödemek zorunda kalır. Bu da ciddi bir krize neden olur. KOBİ'ler alımlarını peşin, satışlarını ise daha çok vadeli olarak yapmak zorunda kalırlar. Bu durum firmaların nakit dengelerini bozar ve finansal sıkıntı yaşamalarına neden olur.⁸⁷

1.4.3.3.Kobi'lerin Sermaye Yapıları ile İlgili Finansal Sorunları

Türkiye'de mevcut durumda KOBİ'lerin Ulusal Pazar'da sermaye piyasası yoluyla fon sağlama olanakları söz konusu değildir.⁸⁸ KOBİ'lerin Ulusal Pazar'da işlem görebilmesi için en az 14 milyon TL özsermaye ve son iki yıl vergi öncesi kar elde etmiş olmaları gerekir.⁸⁹ Bu koşulların KOBİ'ler tarafından yerine getirilmesinin olanaksızlığı sermaye piyasasından fon sağlamak üzere KOBİ'lere yönelik özel pazarların oluşturulmasını zorunlu hale getirmiştir.⁹⁰

KOBİ'lerin sermaye piyasası yoluyla fon sağlamaları için İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda (İMKB) İkinci Ulusal Pazar ve Yeni Ekonomi Pazarı

⁸⁴ Civil, s.80.

⁸⁵ Ali Çımat ve Atakan Laçinel, "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi", *Vergi Denetmenleri Derneği Eğitim Yayınları*, Ankara 2002, s.63.

⁸⁶ Kendirli, s.23.

⁸⁷ Ekinci, ss.95-97.

⁸⁸ Güler Aras, "KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları: "Tezgahüstü Piyasalar ve Risk Sermayesi Finansman Modeli: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları", *I.Orta Anadolu Kongresi*, KOSGEB Yayınları, Nevşehir 2001, s.62.

⁸⁹ Civil,86.

⁹⁰ Aras, s.62.

kurulmuştur. İkinci Ulusal Pazarda işlem görecektir KOBİ'lerde Ulusal Pazar'daki şartlar aranmamaktadır. İkinci Ulusal Pazar'ın amacı, İMKB Kotasyon Yönetmeliği'ndeki kotasyon koşullarını sağlayamayan şirketler ile gelişme ve büyüme potansiyeli taşıyan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin sermaye piyasalarından kaynak temin etmelerine olanak sağlamak, söz konusu şirketlerden Borsa Yönetim Kurulu'nca borsada işlem görmesi uygun görülenlerin hisse senetlerine likitide sağlamak ve bu hisse senetlerinin fiyatlarının düzenli ve şeffaf bir piyasada, rekabet koşulları içinde oluşmasını temin etmektir.

Dünyanın önde gelen borsalarında teknoloji alanında faaliyette bulunan şirketler yüksek performans göstermektedir. Bu şirketlere başlangıçta risk sermayesi yatırım ortaklıkları ortak olmak suretiyle kaynak sağlamış daha sonra da ortaya koydukları hızlı büyüme performansı ile bugünlere gelmişlerdir. İMKB bu potansiyeli taşıyan ancak yeni kurulması nedeniyle "Ulusal ve İkinci Ulusal Pazarlar" da işlem görme şartlarına henüz ulaşmamış olan şirketlere yönelik olarak Yeni Ekonomi Pazarını kurmuştur.⁹¹

Yeni Ekonomi Pazarı'nın oluşturulmasındaki amaç, telekomünikasyon, bilişim, elektronik, internet, bilgisayar üretim, yazılım ve donanım, medya veya Borsa Yönetim Kurulu'nca kabul edilecek benzeri alanlarda faaliyet gösteren teknoloji şirketlerinin sermaye piyasasından kaynak elde etmelerini sağlamak ve söz konusu şirketlerin hisse senetlerinin borsada güven ve şeffaflık ortamında, organize ikincil piyasada işlem görmesini temin etmektir.⁹²

İkinci Ulusal Pazar'da 14 şirket, Yeni Ekonomi Pazarı'nda ise 3 şirket işlem görmektedir. Talebin bu kadar az olması pazarların talebi yaratacak koşullara sahip olmadığını ve KOBİ'lerin kendi yapıların kaynaklanan özelliklerine ve beklentilerine uymadığını gösterir.⁹³ Buradan İkinci Ulusal Pazar ve Yeni Ekonomi Pazarı'nın hedeflerine ulaşamadığı anlaşılmaktadır.⁹⁴

1.4.3.4.Finansal Araçlar Konusundaki Yetersiz Bilgiden Kaynaklı Sorunlar

Gelişmiş ülkelerde finansman ihtiyacı karşılanırken, Leasing, Factoring, Forfaiting, Risk Sermayesi gibi finansman teknikleri kullanılmaktadır. Ancak

⁹¹ KOBİ, Erişim Tarihi: 01.03.2011 http://www.imkb.gov.tr/halkaraz/kobi_tekno.htm

⁹² KOBİ, Erişim Tarihi: 08.03.2011, <http://www.imkb.gov.tr/halkaraz/pazarlar.htm#ikinciulusal>.

⁹³ Aras, s.63.

⁹⁴ Civil, s.62.

ülkemizde KOBİ'ler bu finansal araçlardan yeterince yararlanamamaktadır. Bir araştırma sonucuna göre sorunun nedeni; KOBİ yöneticilerinin, finansal sorunlarına çözüm olacak bu tekniklerden ya hiç haberdar olmamaları ya da bu tekniklerin kullanımını konusundaki bilgi eksikliğidir.⁹⁵

Ayrıca KOBİ'ler bankaların danışmanlık hizmetlerinden yeterince yararlanamazlar. Bu işletmeler mali konuda uzman eleman istihdam etmediklerinden mevcut finansman tekniklerini de iyi değerlendiremezler.⁹⁶

1.5.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN ZAYIF VE GÜÇLÜ YÖNLERİ

KOBİ'lerin ekonomideki yeri önemli olmasına rağmen başarısızlık oranlarının yüksek olduğu da bir gerçektir. KOBİ'lerin başarısızlıklarında rol oynayan etmenlerden bazıları; iş bunalımları, yetersiz yönetim ve yetersiz sermayedir. Bu başarısızlık nedenleri de KOBİ'lerin zayıf yönlerinin bir sonucudur. KOBİ'lerin zayıf yönlerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

Finansman: KOBİ'lerin finansman konusundaki zayıflıklarını 3 açıdan ele alabiliriz. Bunlar; özkaynak yetersizliği, yabancı kaynak teminindeki zorluklar, finans yönetiminin yetersizliğidir. KOBİ'ler kuruluş sermayelerini genelde bireysel ve ailevi kaynaklardan sağlamaktadırlar. Yani bir işe başlarken o işin gerektirdiği kadar değil imkânlarının ortaya çıkardığı kadar sermaye ile yetinmek durumunda kalırlar. KOBİ'lerin özkaynakları teminat göstermek için yeterli değildir. Bu durum kaynak verenlerin güvensizliğine neden olur ve KOBİ'lerin dış kaynak bulmaları zorlaşır. KOBİ'lerin finans yönetimiyle ilgilenecek ayrı bir bölüm veya birimleri yoktur. Bu durum nakit, alacak ve stok yönetiminin optimal şekilde yapılmamasına ve kaynakların etkin kullanılmayarak önemli ölçüde kaynak israfına neden olur. Böylece sermaye erir ve işletme için kaynak ihtiyacı da sürekli artar.⁹⁷

⁹⁵ Çımat ve Laçinel, s.71.

⁹⁶ Civil, s.65.

⁹⁷ Nevzat Aypek., "Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği", KOSGEB Yayınları, Ankara 1998.

Yönetim ve Organizasyon: KOBİ'lerde genelde işletme sahibi ve işletme yöneticisi aynı kişidir. Yönetim, muhasebe, personel yönetimi, pazarlama gibi konularda karar vermesi gereken yönetici bu konuların tümüne hâkim olamamaktadır.⁹⁸

Ayrıca değişen piyasa şartları ve teknolojiler karşısında, gerekli olan teknik ve mesleki bilgilerde yetersiz kalmakta bu da etkin kararlar vermelerini engellemektedir. KOBİ'lerin uzman eleman istihdam etmeye istekli olmamaları durumlarını daha da kötüleştirmekte ve rekabet şanslarını azaltmaktadır.⁹⁹

Pazarlama: KOBİ'lerin pazarlama konusundaki problemlerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- KOBİ'lerde pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümü yoktur.¹⁰⁰
- KOBİ'ler pazarlama araçlarından yeterince yararlanamamaktadır. Bunun nedeni parasal imkânların yetersizliğidir.
- KOBİ'ler düzenli bir piyasa araştırması yapmazlar ve pazarlama kararları ticaret ve pazarlama bilgisine sahip olmayan işletme sahibinin sezgilerine ve yetersiz tecrübelerine dayanılarak alınır. Ayrıca KOBİ sahipleri pazarlama harcamalarında cimri davranırlar. Bunların sonucunda hedef pazar ve tüketici tercihleri doğru belirlenemeyip, kalite kontrol, ambalaj, zamanında teslim ve servis hizmetleri gibi pazarlama çalışmaları yetersiz yapılmaktadır.¹⁰¹
- KOBİ'lere ihracat pazarları kapalıdır ve KOBİ'lerin bu pazarlara girmesi zordur. Bu sorunun nedenleri arasında dış pazara girme maliyetinin çok yüksek olması, dil sorunu, yabancı ülke mevzuatına hâkim olamama gösterilebilir.¹⁰²

Üretim: KOBİ'ler kendileri için gerekli olan hammaddeleri büyük işletmelerden daha pahalıya ve daha elverişsiz ödeme şartları ile temin ederler.¹⁰³ KOBİ'lerin üretim ve satış miktarları düşük olduğundan büyük işletmeler gibi çok fazla hammadde alamazlar. Bu nedenle, hammadde ve ara mal piyasasından sözleri geçmez ve iskontodan yararlanamayarak girdileri yüksek fiyattan temin ederler.¹⁰⁴ Ayrıca, KOBİ'ler girdileri küçük partiler halinde aldıklarından ödemeyi genelde peşin veya

⁹⁸ Çımat ve Laçinel, s.59.

⁹⁹ Aypek, s.74.

¹⁰⁰ Civil, s. 57.

¹⁰¹ Aypek, s.74.

¹⁰² Civil, s.58.

¹⁰³ Çımat ve Laçinel, s.59.

¹⁰⁴ Aypek, s.74.

büyük vade farkıyla yapmaktadırlar. Buna karşılık ürünlerini vadeli satmaktadırlar. Bu durumda KOBİ'lerin ödemeler dengesini bozmaktadır.¹⁰⁵

Muhasebe: KOBİ'lerin, finansman, üretim, pazarlama gibi temel işletme fonksiyonlarının dengeli ve eksiksiz bir şekilde yerine getirilebilmesi bu firmaların sağlıklı muhasebe ve hesap işleri sistemine sahip olmalarına bağlıdır. Ancak, KOBİ'ler bu konuyu ihmal etmekte muhasebe sistemine, devlete karşı olan yükümlülüğün yerine getirilmesi gözü ile bakmaktadırlar.¹⁰⁶ KOBİ'lerde özellikle maliyet muhasebesine gereken önemin verilmemesi fiyatların doğru belirlenememesine ve işletmenin zarar etmesine yol açmaktadır.

Teknoloji ve Bilgi Akımı: KOBİ'ler, tüketiciye yakın olmalarından dolayı tüketicilerin ihtiyaç ve taleplerini doğru bir şekilde ve zamanında tespit ederler. Bu durum KOBİ'lerin teknolojik yeniliklerde bulunma şanslarını artırır. Ancak KOBİ'ler AR-GE faaliyetlerine gereken önemi göstermediğinden bu fırsatı değerlendiremezler.¹⁰⁷

Düşük Kapasite: Özellikle sanayi kesiminde faaliyet gösteren KOBİ'ler personel, mali problemler, talep ve hammadde yetersizliği gibi bazı nedenlerden dolayı tam kapasite ile üretim yapamamaktadırlar.¹⁰⁸

Personel: Büyük işletmeler yüksek ücretler karşılığında personel istihdam etmektedirler.¹⁰⁹ KOBİ'ler ise finansman, pazarlama, muhasebe Ar-Ge gibi alanlarda uzman eleman istihdam edebilecek maddi güce sahip olmadıklarından kalifiye eleman bulmaları güçtür.¹¹⁰ Ayrıca, KOBİ'ler finansman sıkıntısı nedeniyle personeline eğitim verememekte ve yeni ürün ve teknolojiler için personelin bilgisi yetersiz kalmaktadır.¹¹¹

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin birtakım üstün yönleri bulunmaktadır. Örneğin müşteriyle olan yakın ilişkiler küçük işletmelerde büyük işletmelerin sahip olamayacağı önemli bir üstünlük sağlar. Müşterilerinin ihtiyaçlarını iyi bilen ve personeliyle daha yakın ilişkiler kurabilen küçük işletmeler, üretim, pazarlama ve hizmet konularında büyük işletmelere nispeten daha fazla esnekliğe sahiptirler.

¹⁰⁵ Çımat ve Laçinel, s.59.

¹⁰⁶ KOBİ'lerde Muhasebe Uygulaması, ErişimTarihi: 21.02.2011
<http://www.econ.utah.edu/erc2002/pdf/p378.pdf>

¹⁰⁷ Aypek, s.75.

¹⁰⁸ Çımat ve Laçinel, s.60.

¹⁰⁹ Aypek., s.74.

¹¹⁰ Akgemci, s.29.

¹¹¹ Aypek, s.74.

Bu esneklik küçük işletmelere büyük avantajlar sağlamaktadır. Pazar gelişmelerine göre büyük işletmelere nazaran, üretim sürecinde gerekli değişiklikleri hızla yapabilmeleri KOBİ'lerin üstün yönlerinden birisidir. Büyük işletmelerin pazar gelişmelerine göre üretim sürecinde hızlı değişmelere gitmesi hem zaman alıcı olmakta hem de yüksek maliyetleri beraberinde getirmektedir. Küçük işletmelerin üstünlükleri şöyle sıralanabilir:

- Talepte meydana gelen değişiklikler, farklı modellere duyulan sınırlı talep ve üretim tekniklerinde hızlı gelişmeler nedeniyle esnek olabilme küçük işletmelere bir üstünlük sağlar.
- Daha önce bilinmeyen bir malın veya hizmetin pazar yönünden uygun olup olmadığını anlama ve böyle bir işi yapmak için sahip olunan yetenekleri ölçmede küçük işletmeler dinamik rol oynar.
- Bazı durumlarda el işçiliği ve bir işle bizzat meşgul olma gereklidir. Küçük işletmeler bu tür işlerde dinamik bir rol oynar.
- Hammaddelerin veya mamulün çabuk bozulan cinsten olduğu durumlarda bölgesel küçük işletmeler önem kazanır.
- Pazarın sınırlı olduğu durumlarda küçük işletmeler başarılı olur.¹¹²

¹¹² Aypek, ss.74-77.

İKİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERDE KULLANILAN FİNANSMAN ARAÇLARI VE ALTERNATİF FİNANMAN KAYNAKLARI

2.1.KOBİ'LERİN KULLANDIĞI MEVCUT FİNANSAL ARAÇLAR

Ülke ekonomisinin rekabet gücünün, korunmasında ve artırılmasında KOBİ'ler önemli oyunculardır. Küreselleşen pazarlar ve hızlı gelişen teknoloji ile beraber KOBİ'lere yönelik tehditler artmıştır. Bu tehditler karşısında KOBİ'lerin rekabet edebilmeleri için finansman ihtiyaçları ortaya çıkmıştır. Bunun yanı sıra KOBİ'lerin ihracat içinde paylarının artırabilmeleri içinde finansmana ihtiyaç duyulmaktadır. Kâr marjlarının azalması, pazar paylarının daralması, maliyetlerin kontrol edilmemesi, özellikle ihracat yapan veya yatırım yapma niyetinde olanlar için döviz kurlarının seyri, kayıt dışında kalma maliyetlerinin artması gibi problemlerle beraber KOBİ'lerin finansmana olana ihtiyaçları daha da artmıştır.

Özellikle maliyet kontrolüne odaklanmanın her işletme için kaçınılmaz bir süreç olduğu günümüz ekonomik koşullarında KOBİ'ler, sürekli olarak kurumsal firmaların daha ucuza mal ve hizmet satın almak istemesi ile bir döngü içine sürüklenmektedir. Çünkü alternatif sayısı çok olduğundan, mutlaka bu fiyata ürünü sağlayacak bir oyuncu çıkmaktadır. Piyasasının bu şekilde işlemesi, zorunluluklar içinde bir çeşit girdap halinde KOBİ'lerin faaliyet döngüsü içinde mecburiyetleri karşısında çıkarmaktadır.¹¹³

KOBİ'lerin sert rekabet koşullarında, sorunlar, tehditler, küresel pazarda yer alma kurumsal firmaların acımasız yaptırımları ve fiyat politikaları ile baş edebilmeleri için maddi ve gayrimaddi çeşitli desteklere ihtiyaçları ortaya çıkmaktadır. KOBİ'ler artan rekabet ortamında kendilerinden beklenen temel işlevleri yerine getirebilmek için her geçen gün daha fazla finansman kaynağına ihtiyaç duymaktadır.

Buna bağlı olarak üretim, pazarlama, finansman, personel ve yönetim gibi temel işletmecilik fonksiyonlarının yanı sıra istihdam ettikleri personel sayısı, satış hacmi, sabit sermaye ve enerji miktarı, kurulu kapasite düzeyi, katma değerleri, kar büyüklüğü ve piyasa payı gibi ölçülebilen özellikleri açısından büyük farklılıklar ortaya çıkabilmektedir. Böylelikle finansman ihtiyacı değişkenlik göstermektedir.¹¹⁴

¹¹³ Arif Uğur, "KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri", Sinemis Yayınları, 2006, s.123.

¹¹⁴ Koyuncu, s.12.

2.1.1.Ticari Krediler

Ticari krediler satıcının alıcıya, malın satılması nedeniyle vermiş olduğu kısa vadeli kredilerdir. Günümüzde birçok işletmede, özellikle diğer finansman kaynaklarından yararlanma olanakları sınırlı bulunan küçük işletmelerde, ticari krediler en önemli kısa süreli finansman kaynaklarıdır.¹¹⁵

Ticari krediler en çok açık hesap ve borç senetleri şeklinde kullanılmaktadır. Açık hesap; malları satın alan işletmenin satıcıya herhangi ödeme yapmadığı ve alıcının da imza karşılığı bir sorumluluğunun olmadığı, satıcının alıcının güvenilirliğinin göz önüne alarak açtığı kredilerdir. Açık hesapta vade sonunda malın tutarının ödenmesi beklenir. Borç senedi, alıcı ile satıcı arasında satıcıya verilen ödeme taahhütlerini gösterir çek, senet vb. belgelerdir. Borç senetlerinde alıcı ile satıcı arasında borçla ilgili anlaşmazlıkların önlenmesi amacı vardır. Ayrıca borç senedi uyumsuzluk durumunda alacağın kolayca kanıtlanması imkânını verir ve ciro edilerek kullanılabilir.¹¹⁶

2.1.2.Banka Kredileri

Küçük işletmelere kredi sağlayan temel finansman kaynaklarından biri, bankalardır. Kredi faiz oranları diğer finansal kuruluşlara göre daha düşük olan bankalar, genellikle küçük işletmelere kısa vadeli kredi açarak, onların işletme sermayeleri için gerekli finansmanı sağlarlar.

Kuruluş aşamasında tamamen özkaynağa başvuran KOBİ'ler üretim aşamasında çoğu zaman krediye ihtiyaç duymaktadırlar. Bu krediyi de gerek üretim kapasitelerini arttırmak gerekse hammadde tedarikinde kullanmak için talep etmektedirler. Türkiye'de ise KOBİ'lerin kredi kullanımında banka faiz oranlarında konusunda ciddi sıkıntıları bulunmaktadır. Büyük işletmeler kredi temininde faiz yükünün getirdiği maliyetlerini ürünlerine yansıtabilirken KOBİ'ler bunu yapmamaktadırlar. Bu durumda KOBİ'ler ağır faiz yükünden dolayı kredi talep edememektedirler.¹¹⁷

T.C.Merkez Bankası, İstatistik Genel Müdürlüğü'ne bağlı Sektörel Değerlendirme Müdürlüğü'nün yapmış olduğu bir inceleme sonucuna göre, baz alınan

¹¹⁵ Semih Bükler ve Doğan Bayar, *Finansal Yönetim*, Anadolu Üniversitesi Ders Kitabı, (5.Baskı), Eskişehir 2001, s.249.

¹¹⁶ Ali Ceylan, *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Ekin Yayınevi, İstanbul 2003, s.90.

¹¹⁷ Güler Aras ve Alövsat Müslümov, "Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri", *21.Yüzyılda KOBİ'ler Sempozyumu*, KKTC 2001, s.72.

ülkelerde KOBİ'lerin büyük ölçekli firmalara oranla daha çok yabancı kaynak kullanmalarının yanı sıra, kullanılan banka kredilerinin toplam kaynaklar içindeki payının da daha yüksek olduğu görülmektedir. Örneğin; Japonya da faaliyet gösteren KOBİ'lerin diğer ülkelere oranla ağırlıklı olarak daha çok uzun vadeli banka kredisi kullandıkları ve kullanılan kredinin toplam kaynaklar içindeki payının yüzde 38-41 arası değerler aldığı dikkat çekmektedir. Büyük ölçek grubunda ise söz konusu oran yüzde 14-17 arasında değişmektedir. Japonya'dan sonra ikinci sırayı Amerika almaktadır. Türkiye'de ise diğer ülkelere nazaran büyük işletmeler daha çok banka kredisi kullanmaktadırlar.

Kullanılan banka kredisinin toplam kaynaklar içindeki payı % 20-27 arasında değişmektedir. Dolayısıyla Türkiye'de KOBİ-Banka kredi ilişkilerinin zayıf olduğu anlaşılmakta ve bu oran % 5 düzeyinde kalmaktadır.¹¹⁸

Yukarıda da belirtildiği gibi KOBİ'lerin, toplam kredi kaynaklarında dünya ortalamasının altında olan payları son yıllarda ki çalışmalarla beraber arttırılmıştır. 2001 yılında yaşanan şubat krizine kadar olan dönemde yoğunluklu olarak kamuyu fonlayan bankalar, kriz sonrasındaki dönemde kamunun borçlanma ihtiyacının azalmasına paralel olarak bireyler ve reel sektöre ayırdıkları kaynak artmıştır. Büyük ticari kredilerin yanı sıra risklerini yaymak isteyen bankalar bu anlamda KOBİ'leri keşfetti. Bankalar özellikle son bir iki yılda kredi talebi olan 3 milyona yakın müşteriyi yakalamak için KOBİ'lere yönelik destek kredilerini arttırmıştır.¹¹⁹

2.1.3.Özkaynaklar

Bir işletme kurarak faaliyete geçirmek isteyen bir kimse veya kimselerin, kendi kişisel varlıklarından ayırarak işletmeye tahsis ettikleri maddi ve maddi olmayan iktisadi değerlere o işletmenin özkaynakları denilir.¹²⁰

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde, genelde başlangıç sermayesinin önemli kaynağı, faaliyet gösterdikleri ülkenin ekonomik ve sosyal gelişmişlik düzeyine bağlı olarak kişisel tasarruflardan oluşmaktadır. Özsermaye finansmanında önemli ikinci kaynak ise, akraba ve arkadaşlardan sağlanan fonlardır.¹²¹

¹¹⁸ Büker ve Bayar, s.249.

¹¹⁹ Koyuncu, s.14.

¹²⁰ İsmet Mucuk, *Modern İşletmecilik*, Türkmen Yayınları, İstanbul 2001, ss.25-35.

¹²¹ Koyuncu, s.10 .

Özsermaye işletmelere iktisadi kıymetlerin elde edilmesi için kaynak sağladığı gibi, işletmenin alacakları için de bir güvence oluşturur. Bu nedenle, özkaynakların yeterli olup olmaması önemli bir husustur. KOBİ'ler kuruluş aşamasında, başlangıç sermayelerinin ne olacağı ve bunun hangi yöntemle belirleneceği konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıkları gibi finansman konularında kişi ya da kuruluşlara başvurma konusunda da istekli değillerdir. Eğer müteşebbisin kendi sermayesi yeterli gelmiyorsa, yeni ortakların alınması alternatifi düşünülebilir. Ancak bu durum, işletme yönetim kontrolünün uzun dönemde elden çıkması gibi bir tehlikeyi de beraberinde getirebilir. KOBİ'lerin sermaye piyasası aracılığıyla özsermaye biçiminde kaynak temininin çok güç olması ya da hiç mümkün olmaması, bu tür firmaların daha ziyade banka kredileri gibi kaynakların kullanımı yoluyla finansman temini zorunlu kılmaktadır.¹²²

2.2.KOBİ'LERİN KULLANDIĞI ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI

2.2.1.Factoring

2.2.1.1.Factoring'ın Tanımı ve Gelişimi

Factoring, büyük miktarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının “factor” veya “factoring şirketi” olarak adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan bir finansal faaliyettir. Factoring yöntemi ile factor, satıcıların alacaklarının tahsilatını yapmakta, muhasebe kayıtlarını tutmakta, alacağın vadesi gelmeden ön ödeme bulunarak finansman kolaylığı sağlamak ve tahsil edilmeme riskini garanti ederek işletmelerin satışlarının ve karlarının artmasına yardımcı olmaktadır.¹²³

Factoring, vadeli satışlardan doğan alacakların finansal kurum tarafından peşin bir bedelle satın alınması, kısaca alacakların peşinen nakde dönüştürülmesi şeklinde daha genel bir ifade ile açıklanabilir. Bu durumda factoring, bir işletmenin ürününü satmasından sonra satılan ürünün bedelini alana kadar geçen sürenin finanse edilmesi işlemidir.¹²⁴

¹²² Aras ve Müslümov, s.72.

¹²³ İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi, *İhracatın Finansmanı*, Erişim Tarihi: 22.04.2011
<http://www.igeme.org.tr/ig/section-ig-adim10.cfm>

¹²⁴ Sudi Apak, *Uluslararası Finansal Teknikler*, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul 1992, s.89.

İşleyiş açısından factoring kısaca şu şekilde özetlenebilir;

- Factoring talebinde bulunan satıcı için factoring şirketi tarafından limit belirlenir. Alınacak komisyon ve ücret konusunda mutabakata varıldıktan sonra factoring şirketi ve satıcı arasında sözleşme imzalanır.
- Satıcı malları ve temlik edilmiş faturayı alıcıya, faturanın kopyasını factoring şirketine yollar.
- Satıcının finansman talebi olması durumunda temlik edilmiş faturanın bir bölümü satıcıya ödenir.
- Alıcı fatura vadesinde factoring şirketine ödeme yapar.
- Fatura bedelinden satıcıya ödenen tutar, factoring ücreti ve BSMV düşüldükten sonra kalan kısım satıcıya ödenir.

İşlemin uluslar arası gerçekleşmesi durumunda factoring işleminde dört taraf bulunur. Yurt dışında faaliyet gösteren firma ile ilgili istihbarat çalışmasının yapılabilmesi için firma ile aynı ülkede faaliyet gösteren muhabir factör ile irtibata geçilir. Bu durumda factoring firması işlem ile ilgili faturanın kopyasını yurtdışında bulunan muhabir factör'e gönderir. Tahsilatı yapan muhabir factör, satıcının factörüne ödeme yapar.¹²⁵

Factoring 200 yıl öncesine dayanan, Kuzey Amerika tekstil pazarından kaynaklanan bir kredi yöntemidir. İlk faktörler, bir ücret karşılığında, Amerikalı alıcıların ödemelerini garanti altına alan İngiliz yünlü kumaş fabrikalarının Amerika'daki temsilcileridir. Dünyada daha çok 1973 petrol krizinden sonra peşin ödeme güçlüklerini artmasıyla kullanımı yaygınlaşan factoring, Türkiye'de 1980'lerin ortalarında kullanılmaya başlanmış; son yıllarda özellikle ihracatla bağlantılı olarak önemi artmıştır.¹²⁶

Bir factoring işlemi, firmaların factor kuruluşu başvurusu ile başlıyor. Başvuruda; firmaların hesaplarının son durumunu, daimi müşterilerinin isim ve adreslerini, bunların çalıştığı bankaları, bu müşterilere önceki yıllarda yapılan ortalama satış tutarlarını, satışa konu olan mal çeşitleri bildiriliyor. Factor bu bilgiler ışığında, söz

¹²⁵ İş Factoring Finansal Hizmetleri A.Ş., Erişim Tarihi: 15.03.20011, www.isfactoring.com.tr

¹²⁶ Mucuk, s.339.

konusu mal piyasası ve borçluların ödeme gücü konularında araştırmalar yaparak bütün alacakların ülke ve mal bazında, global ya da sınırlı olarak satın alınmasına karar veriyor. Bu sürecin sonunda factor, ile firmalar arasında bir factoring anlaşması imzalanıyor. Factoring sisteminde, factor kuruluşun firmalarının anlaşma çerçevesinde yapacağı tüm kredili satışları onaylaması söz konusu olup, factor'ün onayı dışında gerçekleştirilen satışlarla ilgilenmiyor.¹²⁷

Birçok ülkede 1950'li yıllardan bu yana modern anlamda hizmet veren factoring kuruluşlarının önemli bir kısmı büyük banka ve finans kuruluşlarının katılımıyla kurulmuştur. Avrupa ülkelerinde, factoring ve leasing uygulamalarına yaklaşık kırk yıl önce uygulamaya başlanılmış olmasına rağmen, factoring'i leasing'e kıyasla yeterince tanımadığını ileri sürmektedir.

Nitekim bazı Avrupa ülkelerinde (İtalya, İsveç ve İspanya) bu konuda yasal düzenlemeler mevcut bulunmaktadır. Gelişmiş ülkelerdeki yeni finansman teknikleri gecikmeksizin uygulamaya koyan ülkemizde factoring faaliyetleri ilk kez 1983 yılında başlamış ve firmalarımız bu finansman tekniğinin avantajlarından yararlanma olanağı bulmuşlardır.¹²⁸

Ülkemizde son yıllarda bankacılık sistemindeki önemli değişim ve gelişmelerin yanı sıra uluslar arası nitelikteki bankalarında Türkiye'de şube açmaları ve bankaların ihtisas bankacılığı eğilimlerinin giderek artması sonucu bankalar arası rekabetin yoğunlaşması üzerine bankalar, müşterilerine; tüketici kredileri, kredi kartları, leasing, factoring ve forfaiting gibi yeni finansman tekniklerinde yararlanabilme olanakları sunmaya başlamışlardır. Factoring kavramı bir finans tekniği olarak ülkemiz bankacılık terminolojisine ilk kez 1983 yılında "Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname" ile girmiştir. Bu Kararnamenin 3.maddesi; factoring'i "mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakların temellük edilerek, tahsilinin üstlenilmesi ve bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlanması" diye tanımlanmakta, bu işle uğraşmak üzere kurulan şirketleri de "factoring şirketleri" olarak adlandırmaktadır.¹²⁹

¹²⁷ Koyuncu, s.39-40.

¹²⁸ Çilem Saklayıcı, *Finansman Yöntemlerinden Factoring*, Erişim Tarihi: 22.03.2011, <http://www.abchukuk.com/makale13.html>

¹²⁹ Koyuncu, s.41.

2.2.1.2.Dünya’da Factoring Uygulamaları

İngiltere’de Factoring

İngiltere’de factoring’deki hızlı gelişme, 1980’li yılların ikinci yarısında başlamıştır. Ancak tahsili mümkün olmayan alacaklardaki artış nedeniyle gelişme hızlı yavaşlamıştır. Hatta 1991 yılında, factoring işlemlerinde bir önceki yıla göre az da bir düşüş vardır. İngiltere’de factor’ler, çeşitli factoring hizmetleri yanında, hızla büyüyeceklerini düşündükleri yeni kurulmuş KOBİ’leri de desteklemektedir. Böylece, söz konusu işletmelere bir tür risk sermayesi de sağlamaktadır. Factorler, normal satış ve ödeme esaslarına göre çalışan işletmelerle çalışmayı tercih etmektedirler. Öte yandan, riski dağıtmak için çok sayıda müşteriyle çalışan işletmeler tercih edilmektedir. Ayrıca tek bir müşterinin borç tutarının, toplam alacakların % 25–40 ‘ını geçmemesine de dikkat edilmektedir.¹³⁰

Bankalar tarafından kurulan factoring şirketleri, İngiltere’de toplam işlem hacminin % 90’ını ellerinde tutmaktadırlar. Bu şirketler, sağlam mali yapıları ve ileri teknoloji birikimleri sonucu, maliyeti düşük ve kalitesi yüksek hizmetler vermektedirler.

2000 yılı verilerine göre İngiltere, Avrupa’da Türkiye’den sonra factoring kuruluşu sayısı en fazla olan ülkedir. 123 milyar \$’lık işlem hacmiyle de hem Avrupa hem de dünya lideri durumundadır.¹³¹

ABD’de Factoring

ABD’de 1965 yılında çıkarılan bir yasayla, ticari bankaların da factoring faaliyetlerinde bulunmalarına izin verilmesi bu alanda gelişmeleri hızlandırmıştır. ABD’de factoring piyasasında görülen önemli bir değişim, factor’lerin riski tamamıyla üstlenmekten vazgeçip, müşterileriyle paylaşmaya başlamalarıdır. ABD’de factoring piyasasının yıllık işlem hacminin %80’ini tekstil ve hazır giyim sektörleri oluşturmaktadır.2000 yılı verilerine göre ABD, 120 milyar \$’lık işlem hacmiyle dünya genelinde ikinci sırada yer almaktadır.

İtalya’da Factoring

İtalyan factoring piyasası, dünyanın en gelişmiş piyasalarından biridir. Diğer ülkelerde olduğu gibi, İtalya’da da factoring işlemini bankalar başlatmıştır. İtalyan factoring piyasasının en önemli özelliği, yurt içi pazarın %35’ine sahip olan factoring şirketlerinin, büyük sanayi kuruluşlarının iştirakleri olmalarıdır. Factoring şirketlerinin

¹³⁰ Ali Ceylan, *Finansal Teknikler*, Ekin Kitabevi, 1998, s.19.

¹³¹ Factors Chain International, Erişim Tarihi: 10.04.2011 <http://www.factors-chain.com>

işlem hacmi, büyük ölçüde iç piyasaya yönelmiş durumdadır. 2000 yılı verilerine göre İtalya, 110 milyar \$'lık factoring işlem hacmiyle Avrupa ikincisi ve Dünya üçüncüsü durumundadır.¹³²

2.2.1.3. Türkiye'de Factoring Uygulamaları

Türkiye'de factoring uygulaması, diğer finansal yeniliklerde olduğu gibi, bankalar tarafından başlatılmıştır. Bunun nedeni ise bankaların sektördeki tecrübeleri, piyasa ve müşteriler hakkında oluşturdukları veri tabanlarının genişliği ve müşterileri ile yakın ilişki kurabilmeleridir. Türkiye'de factoring uygulamalarında ilk adım Mayıs 1988'de İktisat Bankası bünyesinde atılmış ve Facto-Finans Alacak Alımı A.Ş. adı altında Türkiye'nin ilk factoring kuruluşu oluşturulmuştur. Bu kuruluş aynı zamanda Türkiye'deki ilk FCI (Factors Chain International) üyesidir. Factoring'de yurt içi ve yurt dışı potansiyelin hızla artması, bu hizmetin giderek daha fazla tanınması ve birçok endüstride kullanılmaya başlanması, diğer bankaları da bu alana çekmiştir. Aktif Finans Factoring A.Ş., İş Factoring A.Ş., Demir Factoring A.Ş., Heller Factoring A.Ş., Tekstil Factoring A.Ş., Dış Factoring A.Ş., Toprak Factoring A.Ş. Türkiye'nin ilk factoring kuruluşlarındandır.

1994 yılında yaşanan ve ekonomi dünyasını sarsan kriz, factoring sektöründe de işleri durma noktasına getirmiştir. Sektörde faaliyet gösteren firmaların çoğu, alacaklarını tahsil etmekle uğraşırken, yeni müşterilerini kabul edemediler. Kriz bitene kadar sadece çok itibarlı müşterilerin çok küçük hacimli işleri dışında yeni işlem yapmayı düşünmediler. Bazı şirketler yeni özkaynaklarla mali yapıyı güçlendirme yolunu seçerken, bazıları da risklerini sıfırlamaya yöneldiler. Birçok factoring firması, özellikle kendilerini banka kredileri ile fonlayanlar, bunların uyguladığı kredi faiz oranını müşterilerine aynen yansıtmak zorunda kaldılar. 1995 yılında Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın factoring şirketleri için 75 milyar TL'lik sermaye şartını koyması ile 11 firmanın faaliyetine son verilmiştir.¹³³

2.2.1.4. Factoring Çeşitleri

Satıcı ve alıcının aynı veya farklı ülkelerde bulunması, satıcının factoring hizmetlerinden yararlanma biçimi, tarafların sözleşmede bazı koşulları belirlemesi sonucu oluşan değişik factoring türlerinin başlıcaları aşağıda açıklanmaktadır.

¹³² Ceylan, s.19.

¹³³ Factoring Türleri, Erişim Tarihi: 11.04.2011 <http://www.factors-chain.com>

Tarafların aynı veya farklı ülkelerde bulunuşu itibariyle factoring, ulusal ve uluslar arası olmak üzere iki ayrı başlık altında toplanmaktadır.

Ulusal Factoring

Bir factoring işleminde yer alan tüm tarafların (alıcı, satıcı ve factor) aynı ülkede bulunduğu ortamda satıcı firmanın kredili satışlarından doğan senede bağlı alacaklarını factor'a devrederek alacaklarının bir kısmını veya tamamını nakde çevirmesidir.

Ülkemizdeki uygulamada; yurtiçi (ulusal) factoring işlemleri kabil-i rücu ve gayrikabi-li rücu olmak üzere iki grupta toplanmaktadır.

Uluslar arası Factoring

Satıcı ve alıcının farklı ülkelerde olduğu, satıcının alacaklarının takip ve tahsilinin factor tarafından yapıldığı durumda söz konusu olup, ticari işlemin ihracat veya ithalat oluşuna göre, uluslar arası factoring'i ihracat ve ithalat factoring'i olarak iki ayrı grupta toplamak mümkündür. Ulusal ve uluslar arası factoring'de mekanizmanın aynı olmasına rağmen, uluslar arası factoring'de alıcının ödemeleri yaptığı muhabir bir kuruluş da devreye girmektedir.

İhracat Factoring'i

İhracat'a yönelik factoring işlemleri; gayrikabi-li rücu ve kabil-i rücu olmak üzere iki alt gruba ayrılmaktadır.

Gayrikabi-li Rücu İhracat Factoring'i : Gayrikabi-li Rücu İhracat Factoring'in işleyişi aşağıdaki aşamalara göre gerçekleşmektedir:

- Satıcı, bir factoring kuruluşu'na başvurarak yurtdışında bulunan ve müşterisi olan ithalatçı adını ve ihtiyacı olan limiti bildirir.
- Factor, alıcının bulunduğu ülkedeki muhabirine alıcının adı, adresi ve talep edilen limiti bildirir.
- Muhabir factor, alıcı firma hakkındaki istihbaratı olumlu ise limit tesis eder.
- Söz konusu limit factor tarafından ihracatçıya bildirilir ve satıcı ile factor kuruluşu arasında bir sözleşme yapılır.
- Satıcı, malı sevkeder ve düzenlemiş olduğu faturanın aslına temlik şerhi koyarak ve ödemenin muhabir factor'e yapılmasını beyan ederek müşterisine gönderir ve bir suretini de factor'e teslim eder.

- Factor, faturayı vadesinde muhabir factor kanalı ile tahsil eder ve satıcıya düzenlenen faturanın en çok yüzde 80'ini satıcıya ön ödeme (avans) olarak ödeyebilir.
- Factoring'de tahsilat riski factor tarafından üstlenildiği için reklamasyon dışındaki tüm sorunlar factor tarafından çözümlenir ve satıcıya bilgi verilir.
- Bu tür factoring işlemlerinde, alıcının mali güçlüğüne düşüp ödeme yapmaması durumunda, factor vadeden sonraki 90.gün garanti limiti kapsamındaki bedelin tamamını öder. Burada satıcı, vadeli yüzde yüz garantili ve finansman sorunları olmaksızın satış yapma olanağına kavuşurken, alıcı da likidite sorunlarından bağımsız, akreditif açmadan, vadeli alım yapma olanağına kavuşmaktadır.

Kabil-i Rücu İhracat Factoring'i: Satıcı uzun süredir çalıştığı ve iyi tanıdığı alıcılarda risk görmediği durumlarda ihracat alacaklarından doğan haklarını factor'a kabil-i rücu temlik edebilir. Bu tür işlemde, factor, alacağın takibi ve tahsilini üstlenir ve vadeden önce ön ödeme yapabilir. Ancak, alacakların tahsil edilmeme riski ile ilgili tüm sorumluluk satıcıya aittir.

İthalat Factoring'i

Yurt dışından vadeli, mal mukabili ve factoring kapsamında ithalat yapmak isteyen alıcı, bu konuda satıcı ile anlaşır. Satıcı, kendi ülkesindeki factor aracılığı ile Türkiye'deki factor ile temas kurar, gerekli limitleri ister. Türkiye'deki factor, limit saptanması hususunda alıcı ile temasa geçerek, gerekli bilgi ve belgeleri temin eder ve inceleme sonucu olumlu ise alıcı adına limit tesisi yapılır ve bu limit satıcının ülkesindeki factor'a bildirilir. Alıcı, vadede factor'un bildirdiği hesap numarasına ödemeyi yapar. Böylece, ithalatçı likidite sorunlarından bağımsız mal mukabili ve vadeli ithalat yapma olanağını temin eder.¹³⁴

2.2.1.5.Factoring'in Avantajları ve Dezavantajları

Factoring Sistemi'nin birçok avantaj ve dezavantajı vardır. Avantajları aşağıdaki gibidir:

¹³⁴ KOBİ, Erişim Tarihi: 12.04.2011
http://www.kobifinans.com.tr/tr/Search.aspx?keyword=&root_category_id=&topic

- Kredili satış yapan firmaları, satışa ilişkin bilgi toplama, kayıt tutma, ihbarda bulunma, izleme, tahsilât gibi bürokratik sayılabilecek işlemlerden kurtararak, kredi riskine karşı koruyarak, onları esas faaliyet konuları olan üretim ve satış üzerinde yoğunlaşabilmelerine olanak vermektedir.
- Bu yolla sağlanan finansman kaynağı esnektir. Firmanın faaliyet hacmi genişledikçe, firmaya adeta kendiliğinden oluşan bir finansman kaynağı sağlar. Satışların artmasıyla, factoring kurumundan sağlanacak kaynak tutarı da buna koşut olarak artmaktadır.
- Alacaklara bağlanan fonların vadesinden önce çözülmesi, fonların başka alanlarda özellikle hammadde alımında, üretimde kullanılmasına olanak vermektedir. Hammadde alımlarında peşin ödeme olanağı, nakit iskontosundan yararlanma sağladığı gibi, firmayı vade farkı ödemekten kurtarmakta, hammadde satıcıları arasında firmanın kredibilitesini yükseltmektedir.
- Factoring kurumu, kaynak sağlama dışında, kapsamlı hizmetler de sunmaktadır. Müşterilerin kredi değerliliğinin saptanması, alacak hakkını satan firmanın muhasebe kayıtlarının tutulması, tahsilât gibi... Böylece alacak hakkını satan firma, kredili satış yaptığı alıcıların kredi değerliliğini saptayacak ayrı bir kredi bölümü oluşturma hatta tahsilât servisi kurma ve bu amaçla personel çalıştırma yükünden kurtulmakta; alacakların yönetimi ve izlenmesine daha az kaynak ayırarak kaynaklarını esas faaliyet konusunu fonlamada kullanabilmektedir.
- Malın hatalı, bozuk, siparişe uygun olmaması gibi satıcının sorumluluğu olan durumlar dışında, factoring kurumu ödenmeme riskini de üstlenebildiğinden, satıcı firma, kredili satışlarda bu tür satışların riskini en düşük düzeye indirmektedir.
- Müşteriye gönderilecek faturaların bir kopyası, konşimento ve nakliye alıntısının bir kopyası, firmanın alacağı, factoring için bir güvence oluşturmaktadır. Factoringe kıyasla bir firmanın aynı koşullarla aynı kolaylıkla başka finans kurumlarından kaynak sağlaması zordur.
- Alacak hakkının satışının firmanın bilânçosu üzerine etkisi de diğer finansman yöntemlerinden farklıdır. Hangi türde olursa olsun firma, factoring işleminde finansman kurumuna karşı borçlu olarak gözükmemektedir. Bu görüntü,

firmanın kredi değeri üzerinde olumlu etki yaparak, kredi sağlama olanaklarını genişletebilmektedir.

- Factoring yöntemi ile firmalar nakit akış planlarını daha gerçekçi bir şekilde hazırlayabilmekte, mevsimlik olarak artan satışların getirdiği finansman gereksinimini daha kolay karşılayabilmektedirler.
- Factoring, firmaların alacaklarını tahsil edememe riskiyle karşılaşmasına engel olur. Günümüzde alışverişlerin temel unsuru olan kredili satış işlemlerinde en önemli nokta kredi açılacak alıcı ya da ithalatçıların isabetli olarak saptanmasıdır. Özellikle küçük firmalara açılan kredilerin izlenmesi, vadelerinde tahsili, satıcılar ve ihracatçılar için son derece önem arz etmektedir. İşte factor firma, kredili satış bedellerinin tahsil edilmemesi halinde doğacak tüm zararı üstlenmektedir.¹³⁵

Dezavantajları ise şunlardır:

- Alacak hakkının satın alınmasında finansman kurumu, kredilendirmenin yanı sıra ilgili firmanın sürekli satış yaptığı müşterilerinin kredi değerliliğini saptama ve risk üstlenme hizmetlerini de yerine getirdiğinden, bu şekilde sağlanan fonların maliyeti, senet iskontosu ve senet karşılığı avans işlemlerine kıyasla daha yüksek olmaktadır. Her bir müşteriye yapılan satışların tutarı küçük ve fatura sayısı çok kabarık ise, maliyet daha da artmaktadır.
- Alacak hakkının satışı, bazı firmalar tarafından, bir tehlike göstergesi olarak yorumlanmaktadır. Bu firmalara göre, alacak hakkını satan bir firma, gerçekte likit bir varlık olan alacaklarını elden çıkarmaktadır. Bu işlem, finansman açısından bir zor durum göstergesi olabilir. Bu nedenle bazı satıcı firmalar, alacak hakkının satışı yolu ile finansman sağlayan firmalara kredili mal satışından kaçınmaktadırlar.
- Uluslararası factoring'de, uygun muhabir factor seçilmeyişi ya da bulunamayışı, factoring'in bir diğer dezavantajıdır. Eğer muhabir factor, kredi limitlerinin belirlenmesinde, alacaklarının tahsilât ve takibinde, alacak hakkının korunması

¹³⁵ Factoring Nedir? Erişim Tarihi: 11.04.2011 <http://www.muhasabedersleri.com/dis-ticaret/factoring-2.html>

için yapılması gereken girişimlerde gecikiyorsa, bu tür gecikmeler önemli sorunlar doğurmakta, riski artırmaktadır.¹³⁶

2.2.2.Leasing

2.2.2.1.Leasing'in Tanımı ve Gelişimi

Finansal kiralama, şirketlerin yatırımları doğrultusunda satın alacakları makine ve ekipmanların finansal kiralama şirketi tarafından satın alınarak, yatırımcıya orta ve uzun vadede sağlanan finansman kaynağıdır.¹³⁷ Ayrıca, Leasing kiralayanın (lessor), üçüncü kişilerden satın aldığı malın kullanım hakkını, belirli bir süre sonunda fesih edilmemek üzere ve bir bedel karşılığı, kiracıya (lessee) bırakmasını öngören bir sözleşme biçiminde de tanımlanabilir. Ancak, leasing, kavramının çok geniş ve çeşitli işlemleri kapsıyor olması, tam bir tanım yapmayı hemen hemen imkânsız kılmaktadır. Leasing, uygulamada sözlük karşılığı olan yalın kira ya da ürün kirasından çok farklı anlamları ifade etmek için kullanılmaktadır. Finansal kiralama kavramı da, leasing'in sadece bir türünü ifade etmektedir. Buna rağmen leasing denilince akla daha çok finansal kiralama gelmektedir. Finansal Kiralama Kanunu'na göre "Finansal Kiralama Sözleşmesi", kiralayanın (lessor), kiracının (lessee) talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşmedir.¹³⁸

Leasing'in temel felsefesi, mülkiyet hakkının içerdiği kullanma, yararlanma ve yok etme yetkilerinden sadece yararlanma yetkisinin ekonomik olduğu varsayımına dayanmaktadır.¹³⁹

Leasing, ülkemizde 1985 yılından itibaren uygulanmaya başlanan bir finansman yöntemidir. 1985 yılında çıkarılan 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ile leasing uygulamasında yasal esaslar oluşturulmuş ve özellikle bankalar kendi bünyelerinde leasing konusunda faaliyet gösteren şirketlerini oluşturmuşlardır. Hazine ve Dış Ticaret

¹³⁶ Factoring Nedir?, Erişim Tarihi:18.04.2011, <http://www.muhasibedersleri.com/dis-ticaret/factoring-2.html>

¹³⁷ Finansal Kiralama A.Ş., Erişim Tarihi: 12.04.2011, www.isleasing.com.tr/leasinavantajlari.asp

¹³⁸ Tuğba Demirel, *Madencilik Sektöründe Alternatif Finansman Kaynakları ve Bunların Değerlendirilmesi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İzmir 2008, s.57.

¹³⁹ Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. Leasing Nedir? Erişim tarihi: 14.04.2011, <http://www.garantileasing.com/tur/leasing.asp>

Müsteşarlığı'nın istatistiklerine göre Türkiye'de 93 finansal kiralama şirketi faaliyet göstermektedir. Yine aynı yasa gereğince finansal kiralama sözleşmeleri 4 yıldan kısa süreli olamamakta sadece Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen bazı sabit kıymetler için bu süre 2 yıla kadar kısaltılabilmektedir. Sözleşme süresi sonunda sabit kıymet, finansal kiralama sözleşmesinde belirtilen sembolik bir bedel karşılığında kiracıya devredilmektedir.¹⁴⁰

Kira sözleşmelerinin ülkemizde yaygın kullanımı, finans tipi kiralamanın bir türü olan finansal kiralama (leasing) dir. Leasing sözleşmesi; leasing verenin (lessor, leasing), leasing alanın (lessee, leasing-nehmer) istemi ve seçimi üzerine, bir imalatçıdan (üretici, satıcı) satın aldığı veya başka bir şekilde temin ettiği bir yatırım malı, makine veya donanımın (capital goods, plant, equipment), belirli bir kira bedeli karşılığında, her çeşit kullanma ve yararlanmayı sağlamak üzere leasing alana bırakılmasını öngören bir işlemdir. Avrupa Finansal Kiralama Birliği (European Leasing Association) tarafından yapılan ve esas itibarıyla "Finansal Kiralama Kanunumuzda da benimsenmiş bulunan genel bir tanımla; "belirli bir süre için kiralayan ve kiracı arasında yapılan, üreticiden kiracı tarafından seçilip, kiralayan tarafından satın alınan, mülkiyetini kiralayanda, kullanımını ise belli bir bedel karşılığında, belli bir süre için kiracıya bırakan bir sözleşmedir".

Finansal kiralama mali açıdan, orta vadeli finansmana alternatif bir nitelik taşıyan bir finansman yolu, diğer bir deyişle, yatırımların kiralama yoluyla finansmanıdır. Hukuk açısından ise, kaynağını "kira" ve "mülkiyeti muhafaza kaydıyla taksitli satış" sözleşmelerinde bulur. Ancak, bu iki sözleşme de ülkemiz koşullarında, yatırımların iç ve dış finansmanını kiralama yoluyla sağlamayı özendirecek bir hukuksal yapıya sahip değildir.¹⁴¹

Finansal kiralama kanununa göre her türlü taşınır ve taşınmaz mal leasing sözleşmesine konu olabilirken, marklar, ihtira beratları, ticaret unvanları, patentler, bilgisayar yazılımı gibi fikri ve sınaî haklar sözleşme konusu dışındadır. Uluslar arası

¹⁴⁰ Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. Leasing Nedir? Erişim Tarihi: 18.04.2011

<http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/dosyalar/bilgibankasi/27/leasing>

¹⁴¹ Demirel, ss.59-61.

uygulamalar dikkate alınarak finansal kiralama konusu mallar tüketim malları, yatırım malları ve binalar olmak üzere üç grupta toplanabilir.¹⁴²

Leasing'de genel olarak hukuki işlem yapmaya yetkili her türlü kişi ve kuruluş kiracı olabilir, buna göre, her türlü şahıs firmaları, her türlü ortaklıklar, serbest meslek mensupları kiracı olabilirler. Kiracı gereksinim duyduğu yatırım malını ya da ekipmanı seçer ve karar verir, kiralama şirketine başvurur. Kiralama şirketi gerekli gördüğü araştırmaları yapar, leasing sözleşmesi imzalanır. Leasing sisteminin temel işleyiş mekanizması aşağıdaki gibi özetlenebilir. Kiracıya ekipmanın kullanım hakkı ile birlikte teknik destek, garanti, teknolojik olarak daha üstün bir model ile değiştirme gibi ilave hizmetler de sunulabilir. Bu hizmetlerin bedelleri kiralar ile birlikte veya ayrı tahsil edilir. Ekipmanın satıcıdan satın alınması tamamen Kiralayanın kendi fon kaynakları ile finanse edilebildiği gibi, gerekli fon kaynakları başka bir yatırımcı veya finansal kuruluş ile ortaklaşa da sağlanabilir. Her ülkenin kanuni düzenlemelerine bağlı olarak ekipmanın muhasebe kayıtlarının yaratılması ve çeşitli vergi avantajlarının kullanılması Kiralayan veya kiracı üzerinde kalabilir. Kiracının leasing işlemindeki amacı malı satın almak veya sadece kullanmak olabilir.

¹⁴² Nevin Yörük, “KOBİ’lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar Ve Tokat İlinde Bir Uygulama: KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları”, *I. Orta Anadolu Kongresi*, Nevşehir 2001, s.236.

1 Müşteri almak istediği mala ilişkin satıcı firma ile anlaşarak proforma faturayı alır.



2 Proforma'ya ilişkin leasing şirketinden fiyat teklifi alır.



3 Leasing Sözleşmesi imzalanır.



4 Leasing şirketi satıcıya ödeme yaparak malı alır.



5 Mal müşteriye teslim edilir ve kullanılmaya başlanır.



6 Müşteri Leasing şirketine taksitlerini öder.



7 Müşterinin bütün ödemeleri tamamlanır.



8 Sözleşme süresi sonunda malın mülkiyeti müşteriye verilir.



Şekil 2.1: Leasing'in İşleyişi

Kaynak:18.04.2011

<http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/dosyalar/bilgibankasi/27/leasing>

Finansal Kiralama Kanunu'na göre her türlü taşınır ya da taşınmaz mal leasing konusu olabilir. Ancak, patent hakkı, fikri ve sınaî haklar ile bilgisayar yazılımı gibi maddi olmayan konular için leasing yapılamamaktadır. Öte yandan leasing konusu malın, bağımsız ve üzerinden amortisman ayrılabilen bir özellik taşıması gerekmektedir. Buna göre hammadde ya da ara malı niteliğinde bulunan ve kullanıldığında tüm özelliklerini yitiren mallar, leasing konusu yapılamamaktadır. Leasing konusu bazı malları şu şekilde sıralayabiliriz; Tıbbi Cihazlar, Bilgisayarlar ve Diğer Bilgi İşlem Üniteleri, Santraller ve haberleşme cihazları , Enerji tesisleri ,Kara nakil vasıtaları,Hava taşıma araçları,Kuru yük gemileri, tanker ve diğer deniz taşıtları,İnşaat makineleri, vinçler, iş makineleri, Matbaa makineleri, Her türlü tezgah ve üretim makineleri, Tekstil makineleri, Komple fabrikalar, Komple hastane, otel ve büro donanımları vb.¹⁴³

2.2.2.2.Dünya’da Leasing Uygulamaları

Sanayileşmiş ülkelerde yatırım mallarının finansmanında uzun zamandan beri yaygın olarak kullanılan finansal kiralama, yasal kısıtlamalar nedeniyle ülkemizde uzun yıllar hiç gelişme gösterememiş; ancak finans kesimi özellikle 1980’li yılların başından itibaren gelişim içine girerek finansal ürünlerde çeşitlilik sağlanmaya çalışılmıştır.¹⁴⁴

Leasing'in dünyada bilinen ilk uygulamaları Sümerler tarafından M.Ö. 2000’li yıllarda tarım araçları kiralamasında görülmüştür. Daha sonraki Roma dönemlerinde leasing uygulamaları belirginleşirken Ortaçağ’da arazi ve binalar da leasing’e konu olmuştur. Modern anlamda leasing, 1930 yılında Amerika’da yaşanan krizden sonra finansman güçlüklerini aşmak amacıyla ortaya çıkmıştır. Bugünkü anlamda ilk leasing şirketi 1952 yılında Amerika’da kurulmuş, 1960’lı yıllarda leasing Avrupa ve Japonya’ya yayılmaya başlamıştır.¹⁴⁵

Günümüzde, büyük sermaye birikimleri olmadan yeni teknoloji kullanımını destekleyen ve ekonomik büyümeyi sağlayan leasing, gelişmiş ülkelerde sabit sermaye yatırımlarının yaklaşık % 30’luk bir bölümünü finanse eder hale gelmiştir. Dolayısıyla KOBİ’ler için leasing önemli bir finansman imkânı sağlamaktadır.

¹⁴³ Demirel, ss .71-73.

¹⁴⁴ İktisadi Araştırmalar Vakfı, *Türkiye’de Finansal Kiralama-Leasing Semineri*, İstanbul 1999, s.119.

¹⁴⁵ Demirel, s.60.

Kanun ile leasing uygulamasında yasal esaslar oluşturulmuş ve özellikle bankalar kendi bünyelerinde leasing konusunda faaliyet gösteren şirketlerini oluşturmuşlardır. 1980 öncesi yatırımlar sadece devlet ve Merkez Bankası kaynakları ile finanse edilirken, 1980 sonrası uygulanan “serbest ekonomi” politikaları çerçevesinde kamu sübvansiyonlarının kalkması neticesinde, bu yeni ve avantajlı finansal ürünün yatırımların finansmanına yönelik boşluğu doldurması amaçlanmıştır. 1986’da sadece 3 şirket ile faaliyete geçen bu finansal hizmet sektöründe gelişme oldukça hızlı olmuştur.

1993 sonu itibariyle şirket sayısı 26’ya çıkmış; ayrıca 13 banka da kiralama sektöründe faaliyet gösterdiğinden toplam sayı 39’u bulmuştur. Finansal kiralama sadece orta vadeli kredi hizmeti sunma söz konusu olduğu için, bu şirketlerin kurulmasında bankalar ağırlıklı olup, 26 şirketin 20’sinde sermayenin %50’den fazlası bankalara aittir.¹⁴⁶

AB ülkelerinde toplam yatırımlar içerisinde Leasing’ in payı ortalama olarak yüzde 20 civarında iken bu oran A.B.D’ de yüzde 35 civarındadır. Türk Leasing sektörü 2007 sonu itibari ile 22 yıl içinde toplam 35 milyar dolarlık işlem hacmine ulaşmıştır. Ne var ki toplam yatırımlar içinde oranı %7 olan leasing ile finansman metodu Avrupa ve A.B.D.’ nin gerisindedir.¹⁴⁷

2.2.2.3.Türkiye’de Leasing Uygulamaları

Leasing ya da Türkiye'deki adıyla finansal kiralama orta vadeli bir finansman yöntemi olup ülkemizde 1985 yılında 3226 sayılı FKK ile tanınmaya başlanmıştır. Türkiye’de ilk leasing şirketi 1986 yılı sonlarında kurulmuştur. Oldukça kısa bir geçmişi olmasına rağmen leasing sektörü hızlı bir şekilde gelişmiştir. 1990 yılında sektörde faaliyet gösteren firma sayısı 12 iken, bu rakam 1993 yılında 39’a 1996 yılında 60’a çıkmıştır. Bunlardan 46’sı finansal kiralama şirketiyken 9’u kalkınma ve yatırım bankası, 5’i ise özel finans kurumlarıdır. Buna paralel olarak leasing hacmi yıllara göre artış göstermektedir.

¹⁴⁶ Yörük, s.47.

¹⁴⁷ İstanbul Ticaret Odası. KOBİ'lere yeni yük bindirildi, Erişim Tarihi: 12.04.2011
<http://www.radikal.com.tr/haber.php?haberno=243689>

Finansal kiralama yoluyla yapılan ithalat Ocak-Temmuz 2000 dönemleri itibarı ile %317 artarak daha sonraki yıllarda 94.4 milyon US\$' dan 393.6 milyon US\$' a çıkmıştır.¹⁴⁸

2.2.2.4. Leasing Çeşitleri

Finansal Kiralama (Finance Leasing)

Finansal kiralamanın en açık tanımı „European Leasing Association“ tarafından yapılmıştır. Buna göre finansal kiralama, belli bir süre için kiralayan ve kiracı arasında düzenlenen, üreticiden kiracı tarafından seçilip kiralayan tarafından satın alınan bir malın mülkiyetini kiralayanda, kullanımını ise kiracıda bırakan bir anlaşmadır. Finansal kiralamalar da kiralama süresi uzundur. Finansal kiralama ile kiracı sabit ödemeler karşılığında kiraladığı varlığın kullanım hakkından daha fazlasına sahip olur. Kiralama konusu olan varlığı, ekonomik ömrünün önemli bir kısmı süresince kullandığı gibi, kiralama dönemi sonunda varlığın bedelsiz olarak veya çok düşük bir bedelle kiracıya devri söz konusu olabilir. Finansal kiralama yolu ile yatırımcıya özkaynaklarına başvurmadan yatırımını gerçekleştirme olanağı verilir ve bu yatırım malları kullanılarak gelir getirir. Böylece ödenecek kiralalar yatırımcıya yük olmaz ve yatırım malları kendi bedellerini en uygun koşullarda geri öderler.

Finansal kiralamalarda kiralanan varlığın bakım ve onarımı tamamen kiracıya aittir. Kiracı tarafından kiraya verene ödenen kira bedelleri içine bakım giderleri girmemektedir. Varlığın satıcı işletmeden alınması, montajı, bakım ve onarımı tamamıyla kiracı işletmenin sorumluluğundadır.

Finansal kiralama anlaşmalarında satın alma fiyatının yaklaşık %90 veya daha fazlasını karşılayabilecek değerde olmalıdır. Kiraya verenin masrafinin karşılanmasını garanti altına alınabilmesi için feshedilemezler. Kiralama anlaşmasının süre bitiminden önce feshedilebilmesi için kiracının kiraya verenin masraflarını karşılaması gerekmektedir. Bu nedenle kiracı kiraladığı varlığı kullanmaktan vazgeçse bile, kira ödemelerini yapmak zorundadır. Finansal kiralamalar, kiracı işletmelerin uzun vadeli bir yükümlülük altına girmesine neden olurlar. Kiracı işletme kiralama sözleşmesi koşullarına kiralama bitene kadar uymak zorunda olduğu için kiralama kararı verilirken

¹⁴⁸ Koyuncu, s.91.

çok dikkatli olunması gerekmektedir. Kiralanan varlığın uzun dönemli kullanılacağı işletmeler için finansal kiralamarlar daha yararlı olmaktadır.

Faaliyet Kiralaması (Operating Lease)

Kiralamaya konu olan malın kullanım hakkını, kiracıya kısa bir süre için veren ve kiracıyı koruma yanı ağır basan leasing türüdür. Kısa süreli kiralamalardır. Kira sözleşmelerinde kapsanan dönem kiralanan varlığın ekonomik ömrünün büyük bir kısmını kapsamaz.

Bu tür kiralamalara hizmet ya da bakım kiralamaları da denilmektedir. Bunun nedeni, kiralanan varlığın kira süresi içindeki her türlü bakım, onarım ve sigorta giderleri, hasar ve ziyandan kiralayana sorumludur. Yine eskime ve aşınma nedeniyle iade tarihinde ortaya çıkabilecek muhtemel fiyat değişikliklerinin riski kiraya verenin sorumluluğundadır. Kiraya verenin kiracıdan almakta olduğu kira ödemelerinin içinde kiraya verince gerçekleştirilecek bakım onarım giderleri de yer almakta veya kiracı tarafından kira ödemelerinden ayrı olarak kiraya verene bakım giderleri ödemesi yapılır. Kiracının sorumluluğu sadece sözleşme süresince taahhüt ettiği kirayı ödemekle sınırlı olmaktadır.

Faaliyet kiralamalarının bir diğer özelliği de kiralama dönemi bitmeden iptal edilme yetkisinin kiracıya verilmesidir. Böylece kiracıya teknolojik açıdan demode olmuş makine ve teçhizatı veya diğer nedenlerle bir süre sonra ihtiyaç duymadığı bir malı kiralamaktan vazgeçebilmektedir. Bilgisayarlar, fotokopi makineleri, ulaşım araçları bu tür kiralamalara konu olan varlıklara örnek verilebilir.

Tam Ödemeli Kiralama (Full-Payout Lease)

Tam ödemeli kiralama, sadece kira bedelleri toplamının, kiraya verenin kiralanan varlığın satın alış bedeli, yapılan yatırımın finansman maliyeti, yönetim ve diğer giderlerini karşıladığı ve kiraya verene uygun bir miktarda getiri sağladığı kiralamalardır. Bu tür kiralamanın kiracıya cazip gelebilmesi için kirayı verenin vergi avantajlarının, kiracıya kiralamanın satın almadan daha ucuza gelmesi şeklinde yansıtılmış olması, kiracının sermayesini bir başka yerde çok daha yüksek getiri sağlayacak şekilde kullanma olanağının olması, kiracının varlığı satın alabilmek için bankalardan borç alabilme imkânının az olması veya kiracının varlığa acil olarak ihtiyacının olması gerekmektedir.

Tam Ödemesiz Kiralama (Non-Payout Lease)

Kira sözleşmesinin iptal edilemeyen dönemi içindeki kira bedelleri toplamının, kiralanan varlığın kiraya verene maliyetini karşılamadığı kiralamalardır. Kiracı için kiralanan makinenin işletmenin faaliyetlerine uygunluğu konusunda belirsizlik söz konusu ise, varlığı satın almasına yetecek nakdi veya banka kredisi imkânı yoksa gelecek dönemlerin kâr tahminlerinde vergiye tabi gelirlerinin yetersizliği nedeniyle, vergi tasarruflarından faydalanması beklenmiyorsa veya makineye ihtiyaç temini için zaman vermeyecek derecede acil ise bu tür tam ödemesiz kiralamalar yararlı olabilir.

Üç Taraflı (Dolaylı)-İki Taraflı (Dolaysız) Leasing

Üç taraflı leasingte kiralanan varlık kiracı tarafından seçilir, fiyat ve teslim koşulları için üretici veya dağıtıcıyla anlaşma yapılır. Daha sonra kiracı, bir leasing şirketiyle malın satın alınarak kendisine kiralınması için anlaşma yapar. Leasing şirketi de malı satın alır ve kiracıya teslim edilmesini sağlar. Dolaylı finansal kiralama da denilen bu tür ile finansal kiralama türü iç içe uygulanır bir özellik taşımaktadırlar. İki taraflı leasing, daha çok pazarlama dolayısıyla başvuru bir türdür.

Bu tür finansal kiralamada ilişki imalatçı veya satıcı ile kiracı arasındadır. Finansmanı imalatçı veya satıcı yüklenir. Araya bir finans kurumunu sokmayan model, bazı şirketlerin kendi bünyelerinde kurdukları taksitli satış bölümüne benzemektedir. Bu tür finansal kiralamaya doğrudan finansal kiralama “ya da „imalatçı veya satıcı finansal kiralaması” da denmektedir.

Brüt Leasing-Net Leasing

Kiralanan varlığın kullanımı ile ilgili tüm giderler kiracıya ait ise kira bedelleri içinde varlığın bakım giderleri bulunmuyorsa, bu tür kiralamalar net leasing olarak kabul edilirler, bu tür giderlere sigorta ve bakım giderleri gösterilebilir. Gelişmiş ülkelerdeki net leasing uygulamalarında bu giderlere ek olarak kiralanan varlığın hurda değer garantisi de kiracı tarafından kiralayana verilmektedir. Yani kiralama dönemi sonunda varlığın satış değeri kiralama sözleşmesi yapılırken kiracı tarafından garanti edilen miktardan düşük olursa kiracı kiraya verene farkı ödemektedir. Brüt leasingte; kira bedelleri ile birlikte kiraya verene varlığın sigorta bakım parça giderleri ve gerekli vergilerin ödendiği kiralama sözleşmeleridir. Kiraya veren, verdiği ekipmanın tüm bakım giderlerini kendi karşılamak durumundadır.

Sat ve Geriye Kirala (Sale-Lease Back) Sözleşmesi

İşletmeler, “sat ve geriye kirala” olarak adlandırabileceğimiz leasing işlemlerine, genellikle nakit sıkışlığının olduğu dönemlerde başvurmaktadırlar. Bu tür leasing işlemlerinde, kiralama konusu mal, malın sahibi işletme tarafından bir finansal kiralama şirketine satıldıktan sonra, yapılan bir leasing sözleşmesi ile geriye kiralanmaktadır. İşlem sonucundaki tek değişiklik, işletmenin bilançosundaki varlık kompozisyonunda olmakta, duran varlıklardaki azalışa karşın, dönen varlıklarda bir artış söz konusu olmaktadır.

Yurtiçi-Yurtdışı Kiralama (Domestic-Cross Border Leasing)

Yurtiçi kiralama da önemli olan tarafların aynı ülkede olmasıdır. Kiralama işlemi, söz konusu ülkenin mevzuatına uygun olarak yapılmaktadır. İhtiyaç duyulan yatırım malının Türkiye’den veya dünyanın herhangi bir yerinden leasing şirketi tarafından satın alınarak kiracıya kiralanmasıdır.

Takas şeklinde Kiralama (Swap Lease)

Kiracının daha önce kiraladığı ve kullandığı bir varlığın, yüksek maliyetli bir onarım gerektirmesi nedeniyle, kiracının elindeki makineyi yenisi ile değiştirmesi şeklindeki kiralamaya takas şeklinde kiralama denir.

Gerçek Kiralama (True Lease)

Kiracıya, kiralanan varlığı kira süresi sonunda normal piyasa değerinde satın alma hakkı veren kiralama türüdür. Kiracı, kira ödemelerini gider olarak gösterir ve vergi avantajlarından yararlanır.

Özel Kiralama (Special Lease)

Sipariş üzerine özel olarak üretilen ve finansal kiralama şirketi açısından hiçbir değeri olmayan sadece özel amaçla kullanılan ve sözleşme süresi sonunda mülkiyeti kiracıya geçen malların kiralanması amacıyla yapılan sözleşmedir.

Kişisel Kiralama (Personal Lease)

Ödünç veren şirketle ödünç alan şirket arasında yapılan sözleşme ile işçinin tüm sosyal hakları ödünç verene yüklenmiş olup bir tür hizmet sağlama sözleşmesidir.¹⁴⁹

¹⁴⁹ Demirel, ss. 64-71.

2.2.2.5. Leasing'in Avantajları ve Dezavantajları

Son yıllarda tüm dünyada ve ülkemizde yatırımların orta vadeli finansmanında geniş kabul gören ve uygulama alanı bulan leasing, gerek tarafların gerekse enflasyonist ekonomilerdeki işletmelerin işletme sermayesini ihtiyaçlarını karşılamada önemli avantajlar sağlamaktadır.¹⁵⁰ Finansal kiralamanın avantajları şunlardır:

Öz kaynak Avantajı, Kiralama yoluyla gerçekleştirilen yatırımlar öz kaynaklardan fon ayırmayı gerektirmez. İstenirse bir miktar fon ayrılarak asgari öz kaynak harcaması ile yatırım projesi gerçekleştirilebilir. Dolayısıyla öz kaynakların tükenmesi veya azalması önlenmiş olur.

Tam Finansman Sağlama Avantajı, Yatırım projesinin tümü kiralama yoluyla finanse edilebilir. Satın almada olduğu gibi peşinat verilmeden ve banka kredilerinde ki gibi banka hesabında belirli bir miktar paranın bulunması zorunluluğu olmadan yatırım yapmak işletme sermayesinin işletmede kalmasına neden olmaktadır.

Borç / Öz kaynak Dengesini Etkilememe Avantajı, Kiralama bir kredi olmadığı için bilançonun pasifinde yer almaz ve borç / öz kaynak oranı etkilenmez. Böylece kuruluşun kredi imkânları daralmamış olur.

Esnek Ödeme Koşullarına İlişkin Avantaj, Kira ödemeleri banka kredisine oranla daha esnektir. Finansal kiralama yoluyla yatırımcıyı zorlamayacak, firmanın nakit akışına, yatırımın verimine ve ekonomik ömrüne uygun bir ödeme planı belirlenebilir. Yatırımcı gelirine paralel kira ödeyebilir. Ayrıca yapılan sözleşmeler de kira tutarları kiralamanın başında belirlenmektedir ve bu tutarlar bir yıllık genelinde sabit kalmaktadır yatırımcı fiyat artışlarından ve enflasyondan da etkilenilmemiş olunur.

Vergi Avantajı K.D.V Avantajı: Finansal kiralama işlemlerinde KDV oranı yatırım mallarına göre değişmektedir.

Kiralanan Mala Sahip Olunabilmesi, Kira sözleşmesi sonunda, kiralama konusu mala, önceden sözleşmede belirtilmiş olan sembolik bedel karşılığında, kiracı tarafından sahip olunabilmektedir.

Bazı İhtiyaçların Sadece Finansal Kiralama Yoluyla Temin Edilebilmesi, Kiralama, bazı malların temin edilmesinde, tek yol olmaktadır. şöyle ki, ülkelerin ithalat ve ihracat için koydukları sınırlamalar, bazı patent hakları olan malların satın alınmasına ve

¹⁵⁰ İTO, *KOBİ Finansman Kaynakları*, İzmir Ticaret Odası Yayını, İzmir 1999, s.43.

onların bir ülkeden diğer bir ülkeye gitmesine engel olmaktadır. Böyle durumlarda bu malların kiralanmasına müsaade edilmektedir.

İşlemlerin Kısa Sürede Tamamlanması

Finansal kiralama işlemlerini banka kredileri ile karşılaştırdığımızda, çok daha kısa sürede ve daha kolay çözümlendiği görülmektedir. Başvurudan sonra 10–15 gün içinde olumlu veya olumsuz cevap alınabilmektedir. İşlemlerin bu denli kısa sürede sonuca bağlanması kiracıyı enflasyon, kur farkı vb. olumsuz etkenlerden korumaktadır.

Uzun Vadeli Finansman Alternatifi

Asgari olarak 4 yılı kapsayan bir sözleşme olması nedeniyle, diğer finansal yöntemlere göre daha uzun bir vadeyi içermektedir. Ancak kira ödemeleri daha kısa sürede bitirilebilir. Bugün ülkemizde ki orta ve uzun vadeli banka kredilerinin temini hemen hemen olanaksız iken finansal kiralama yöntemiyle istenen vadede (18–48 ay) finansman sağlamak mümkündür.

Daha Basit Teminat

Finansal kiralamada teminat, işletmeye ait projenin fizibilitesi, şirketin mali yapısı, iş potansiyeli göz önüne alınarak değerlendirilir. Teminat bu değerlendirmeler sonucunda belirlenebilir. Gereken durumlarda menkul ve gayrimenkuller teminat olarak istenebilir. Ancak, kiralanın mal sözleşme dönemi boyunca finansal kiralama firmasının mülkiyetinde bulunacağı için istenecek teminat diğer finansman yöntemlerine göre daha az ve basittir.

Yatırım Teşviklerinden Yaralanma Olanığı Sağlar

Sahip olunan yatırım teşvik belgesinin finansal kiralama şirketine devredilmesi sonucu, teşvik belgesi daha verimli kullanılabilen ve sağlanan tüm avantajlar kiracıya düşük kira ödemeleri şeklinde yansıtılmaktadır.

İflas Durumunda Kolaylık

Kiracı olan şirketin iflası halinde, kiralama yoluyla finanse edilmiş mallara el konulamaz. Bu durumda yatırımcı üretime devam ederken, borçlarını ödeyebilmesi de kolaylaşır. Sözleşme kararlaştırılan sürenin sonuna kadar geçerlidir.¹⁵¹

Leasing' in dezavantajları ise şöyledir:¹⁵²

¹⁵¹ Demirel, ss.75-77.

¹⁵² M.Vefa Toroslu, *Çağdaş Finansal Teknikler*, Beta Yayınevi No:958, İstanbul 2000, s.100.

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

Amortisman Yöntemlerinden Yararlanamama: Yatırımcı firma kullanım hakkına sahip olduğu leasing konusu malı bilanço aktifinde gösteremediğinden amortisman ayırma hakkı yoktur. Dolayısıyla amortismanın ayrılmasının getireceği vergi avantajından yararlanamaz. Bu nedenle satın almanın genellikle leasing ile kiralamaya kıyasla maliyetinin daha düşük olduğu ileri sürülür.

Kredi Almada: Kiralama konusunu oluşturan teçhizatın aktifte görünmemesi sonucu, özellikle kredi başvurusu halinde, bilanço rakamı küçüklüğünden dolayı kredi imkânında yararlanamayabilir.

Vergilendirme Sorunları: Kiracı ve kiralayanın ülkeleri arasında vergi anlaşması yoksa kiracı, leasing konusu malı ülkesine sevk ederken ülkenin mevzuatına göre KDV ödemek zorunda kalabilir. Fakat kiracı leasing yoluyla kiralamak yerine o malı satın aldığı anda yine KDV ödeyeceği için bu faktör karşılaştırma ve hesaplamalarda karşılaştırılacak bir faktör olmaktan çıkar.

Hurda Değerinin Saptanması: Leasing konusu olan mal teknolojisi sürekli ve hızlı değişen bir mal ise söz konusu olmaktadır. Bu tür teçhizatın teknolojik olarak kısa zamanda eskimesi ile kiralanan varlığın değeri büyük ölçüde düşüşler gösterebilmekte ve bundan dolayı da söz konusu teçhizatın dönem sonunda ki değerini saptayabilmek önemli bir sorun haline gelebilmektedir.

Sınırlı Kullanım Serbestliği: Leasing'e tabi tutulan malın kullanım serbestliği, satın alınan mala göre daha sınırlı olmaktadır. Kiracı kiraladığı mal üzerinde yapabileceği her türlü değişiklik için önceden kiralayandan onay almak zorundadır.

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

şirketleri kanuni süre 4 yıl olmasına rağmen malın bedelini ilk iki yıla sıkıştırarak, kalan iki yılda sembolik kiralar almaktadırlar. Söz konusu nedenler leasing işlemlerinin artısını engellemektedir. İlk 2 yıl KOBİ'ler açısından büyük kira bedelleri ödemek ve bir anlamda da nakit sıkıntısı yaşamak olarak algılandığından, bu yöntemle olumlu bakılmamasına neden olmaktadır. Finansal kiralamanın Türkiye açısından önemi, özellikle iç tasarrufun yatırımları besleyecek güçte olmaması ve işletmelerin fon ihtiyaçlarını mali sistemden karşılayamaması nedeniyle artmış bulunmaktadır. İşletmelerin, yatırımlarını finanse etmek üzere ihtiyaç duydukları fonları özellikle yurt dışından finansal kiralama yoluyla karşılayabilmeleri halinde ekonominin özlenen canlılığa kavuşması mümkün olacaktır. Bu amaçla çıkarılan Finansal Kiralama Kanunu ve ilgili yönetmelikler, ülkemizde finansal kiralama uygulamasının geliştirilmesi açısından önemli bir adım sayılmaktadır. Ülkemizde orta ve uzun vadeli kredi kaynaklarının yetersiz oluşu, sermaye piyasasının yeterli gelişmeyi gösterememesi ve kredi faizlerinin maliyetinin yüksek oluşundan şirketler kaynak sağlamakta güçlük çekmektedirler. Özellikle finansman sıkıntısının üretimi kısıtlayıp, talebin karşılanamadığı pazarlarda piyasanın canlanmasını sağlama ve üretken yatırımları artırmak açısından leasing oldukça etkili bir finansman yöntemi olarak değerlendirilebilir. KOBİ'ler Leasing'i; İthalat kısıtlamaları ve patent haklarının varlığı, Kredilerinin önemli kısmını kullanmış olan ya da kredi kaynakları çok kısıtlı olan firmaların Leasing'i bu sıkıntılara bir çare olarak görmeleri, geçici finansman sıkıntısı içinde olan firmalar tarafından bu sıkıntıyı gidermek amacıyla Leasing'e başvurmaları, kapalı aile şirketi şeklinde olup, halka açılarak sermayelerini arttırmak isteyen şirketlerin bunu gerçekleştirmede Leasing'i bir araç olarak görmeleri gibi nedenlerle tercih etmektedirler. Ayrıca Sermaye yoğun teknoloji gerektiren yatırımlara giren firmalar tarafından bir finansman sağlama amacıyla Leasing'e gidilmektedir.¹⁵³

2.2.3.Forfaiting

2.2.3.1.Forfaiting'in Tanımı ve Gelişimi

Forfaiting kredili mal ve hizmet ihracatından doğan ve gelecekte tahsil edilecek, orta vadeli ve uygulamada bir banka tarafından garanti edilmiş ve uygulamada bir banka tarafından garanti edilmiş senetli veya senetsiz bir alacağın, vadeden önce satılarak

¹⁵³ Uğur, s.123.

tahsil edilmesidir. Alacağın satıcısına forfaitist devralan kuruluşa forfaitier denir.¹⁵⁴ Vadeli alacakların tahsilinde riskle karşı karşıya olan ihracatçılar, nakit sıkıntısı içindeki ithalatçılar vadeli mal alımı için büyük çaba harcayarak çift taraflı ilişki sergilerler. Ülkeler, çift taraflı ilişkiye “İhracat Kredi Sigortası” ve “Garantör Kuruluşları” oluşturarak önlem alırlar. Garantör kuruluşların devlet desteğinin olması, karşılanması çok zor olan bazı risklerin karşılanmasına olanak tanımıştır. Fakat, bu işlemlerin sadece devlet destekli yürütülmesinin yetersizliği de forfaiting gibi yeni finans kuruluşlarının oluşturulmasına sebep olmuştur.¹⁵⁵ Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması olarak da tanımlanabilmektedir. Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleşikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır.¹⁵⁶

Poliçe ve bono, vb. borç araçlarının satıcıdan (ihracatçı) rücusuz satın alınması İkinci Dünya Savaşından sonra önem kazanmıştır. Uluslararası ticaretteki geniş tecrübesiyle Zürih Bankacılar Birliği, ABD’den eski Doğu Avrupa ülkelerine satılan hububatın finansmanında öncülük yapmıştır. Uluslararası orta vadeli finansman talebinin karşılanmasında ilk forfaiting işlemi, 1962 yılında ABD’den, daha sonra eski Sovyetler Birliği’ne satılmak üzere, Almanya’ya yapılan hububat ihracatında gerçekleştirilmiştir. ABD firmalarının mal bedelini peşin istemelerine mukabil eski Sovyetler Birliği’nin kredili mal satın alma konusunda ısrarlı oluşu, o yıllarda İsviçre bankalarını, Sovyetler Birliği’nin borç senetleri karşılığı ABD’li ihracatçıların alacaklarını satın alma yöntemine yöneltmiştir. Böylece, uluslar arası bankacılık merkezlerinden birisi olan İsviçre 1962 yılında forfaiting işlemlerine öncülük etmiş olup, eski Sovyetler Birliği garantisi olan Dış Ticaret Bankası’nın orta vadeli poliçeleri, İsviçre bankaları tarafından iskonto edilerek ihracat bedelleri ABD’li ihracatçı firmalara ödenmiştir. Forfaiting, daha sonra yatırım malları ticaretinde kullanılan orta vadeli bir finansman yöntemine dönüşmüştür. Euro pazarların da gelişmesi sonucu 1970 yılından itibaren İngiltere, forfaiting faaliyetlerin en önemli merkezi olmuştur. Zira, İsviçre’de

¹⁵⁴ Ceylan, s.55.

¹⁵⁵ Nuray Kondak, “İşletmelerde Finansman Sorunu ve Çözüm Yolları”, *Der Yayınları*, İstanbul 2002, s.147.

¹⁵⁶ Forfaiting Nedir? Erişim tarihi: 14.04.2011 <http://www.turkcebilgi.com/forfaiting/ansiklopedi>

tüm finansman kuruluşlarının işleme tabi tuttıkları ciro edilebilir belgelerin damga vergisine tabi oluşu, İngiltere’de ise bunun söz konusu olmayışı, forfaitig işlemlerinin Londra’da yoğunlaşmasına sebep olmuştur. Forfaiting işlemlerinde üçüncü sırada yer alan Almanya’yı sırasıyla ABD, Kanada, Güney Kore ve Latin Amerika Ülkeleri izlemektedir.¹⁵⁷

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

Türkiye’de factoring’e ilişkin hukuki düzenlemelerde açıkça belirtilmemekle birlikte, factoring şirketlerinin aynı zamanda forfaiting işlemleri yapmaları da öngörülmüştür.¹⁵⁸

Ülkemizde henüz istenilen yaygınlığa ulaşmayan forfaiting, ağırlıklı olarak ihracatçılar tarafından kullanılmakta olup, kullanım genellikle, demir-çelik, çimento, petro-kimya, elektronik sanayi ve ilaç sektöründe yoğunluk kazanmaktadır. İnşaat taahhüt alacakları da iskonto edilerek nakde çevrilebilmektedir. Özellikle Rusya, Orta Asya ülkeleri, Tunus, Irak ve İran’da faaliyette bulunan Türk inşaat firmaları tarafından forfaiting yoğun bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Bu ülkelerde faaliyetlerini sürdüren firmalar, bu ülkelerin taşıdıkları ekonomik ve siyasal riskler nedeniyle, vadeli alacaklarını iskonto ettirerek nakde çevirmektedirler¹⁵⁹.

2.2.3.2. Forfaiting’in İşleyişi

Forfaiting işleminin birinci aşamasında forfaitist, kredili satıştan önce forfaiter’e başvurmuştur. İkinci aşamada forfaiter, forfaitist’ten değerlendirme yapabilmek için, talep edilen kredinin tutarı, vadesi döviz cinsi, ithalatçının adresi, ülkesi alacakların şekli, teminat türü, teminat verecek bankalar ile ilgili bilgiler, ihraç edilecek malın cins ve miktarı, sevk evraklarının teslim tarihi ile ilgili bilgileri talep eder. Söz konusu belge ve bilgilerin elde edilmesi sonrası yapılan değerlendirme sonucu, forfaiter ile forfaitist

¹⁵⁷ Erkut Onursal, *Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanı’na Yardımcı Bir Yönetim*, Forfaiting, Erişim Tarihi: 20.03.2011 <http://www.turkcebilgi.com/forfaiting/ansiklopedi>

¹⁵⁸ Ceylan, s.75.

¹⁵⁹ Koyuncu, s.42-43.

arasında, forfating konusu kredinin limiti, vadesi, iskonto ve komisyon oranının belirlendiği sözleşme yapılır.

Bu aşamadan sonra forfaite forfaite'te sözleşme koşullarını belirten bir taahhüt mektubu gönderir. İhracatçı işletme söz konusu ürünü ithalatçıya göndererek karşılığında garantör banka tarafından verilmiş olan ithalatçıya ait borç senetlerini alır. Daha sonra bu borç senetlerini forfaite'e ibraz ederek geri dönüş hakkı olmaksızın iskonto ettirir veya satar.

Forfating işlemlerinde uygulanan vade 6 ay ile on yıl arasında değişmektedir. Ödemeler genellikle 6 şar ay vadeli eşit taksitler halinde şekillendirilmektedir. Temel olarak factoring ve forfating arasında birbirlerine benzeseler de iki finansman aracı arasında önemli farklar bulunmaktadır. Factoring'de vade bir ay ile altı ay arasında değişmekte iken forfatingde vade altı ay ve on yıl arasında değişmektedir. Diğer fark ise üstlenen risktedir. Factoring de riskin belli bir kısmı hatta ödenmeme, kur, politik riskler sözleşmeye bağlı olarak üstlenirken forfating'de tüm riskler üstlenmektedir. Forfating finansmana olan talep, faiz oranlarının düzeyi ile yakından ilgilidir. Sabit faizli bir finansman şekli olduğu için faiz oranlarının yükseldiği zamanlarda forfating'e talep artmakta, faiz oranlarının ve likiditenin fazla olduğu dönemlerde ise talep azalmaktadır.¹⁶⁰

2.2.3.3.Forfating'in Avantajları ve Dezavantajları

Forfatingin dezavantajları şöyle sıralanabilir:¹⁶¹

- İhracatçının, borçla ilgili belgelerin düzenlenmesi, garanti edilmesi ve ödenmemesi halinde kendisine rücu edilmeyeceği konusunda emin olabilmesi için ithalatçı ülkenin garanti, aval, bono ve poliçe düzenlemelerine ilişkin mevzuatı izlemesi gereklidir. Uygulamada bu sorumluluk genellikle forfaite'e yüklenmektedir.
- Diğer finansman yöntemleriyle kıyaslandığında forfating'in maliyeti yüksektir. Forfaite tüm riskleri üstlendiği için borç veren diğer finansman kurumlarına göre daha yüksek bir pay uygulayabilmektedir.

¹⁶⁰ Koyuncu, s.44.

¹⁶¹ Çelik ve Akgemci, s.162.

- Garantörün güvenilirliği konusunda ihracatçının forfaiter'ı bilgilendirmesi ve ikna etmesi gerekmektedir, bu durum belli bir süreyi gerektirebilmekte, ihracatçı forfaiter'ı ikna etmekte güçlük çekebilmektedir.

Forfaiting'in avantajları şöyle sıralanabilir:¹⁶²

- Forfaiting, poliçenin ciro edilmesinden ibaret bir işlem olduğu için sözleşme gerektirmemekte, ihracatçıyı sözleşme masraflarından muaf tutmaktadır.
- İhracatçı firma, vadeli satışlarını anında nakde çevirebildiğinden, likiditesi artmakta ve ihracatını arttırmak olanağına kavuşmaktadır.
- İhracatçı için kredili mal satışından alacağın tahsil edilmeme riski söz konusu olmamaktadır. Forfaiter, rücu hakkı olmaksızın ihracatçıya finansman sağlamakta; senedin tahsil edilememe riski forfaiter tarafından üstlenilebilmektedir.
- İhracatçının bilançosunda bu işlem nedeniyle şarta bağlı bir borç yer almadığından, kredibilitesi artmaktadır.
- Forfaiting yolu ile finansman gizlilik içerisinde yürütülerek işletme hakkında olumsuz bir görüntü oluşmasına engel olunmaktadır.
- İşletmenin alacakların yönetim ve tahsili için zaman ve kaynak ayırma gereği ortadan kalkmaktadır.
- İhracatçı; politik risk, transfer riski, döviz kuru riski, ticari risk, faiz oranı riski gibi risklerden korunmaktadır.
- Alternatif bir finansman kaynağı elde eder.
- İthal edilen ürün firmanın bilançolarına dâhil edilir ve ithalatçı böylece her türlü yatırım indiriminden yararlanma imkânına sahip olur.
- İthalatçı bankalardaki nakit kredilerini kullanmak zorunda kalmaz.
- Vade sonuna kadar sabit faiz oranı uygulanır.
- Forfaiting, ithalatçıya kredili ithalat olanağı sağlarken forfaiter'a da senetlerin tahsili için banka garantisi sağlar.

¹⁶² Koyuncu, s.44.

2.2.4.Franchising

2.2.4.1.Franchising'in Tanımı ve Gelişimi

Franchising, bir pazarlama ya da dağıtım kanalı şekli olarak sistem içinde ana firmanın, bir diğer firmaya, belirli ayrıcalıkları, belirli bir zaman dilimi içinde ve belirli bir alanda kullanım hakkı vermesidir. Ayrıcalığı veren firma franchisor, ayrıcalığı olan firma Franchisee, ayrıcalığın kendisi ise franchise olarak tanımlanmıştır.¹⁶³

Franchising, bir işletme çerçevesinde yapılan satış faaliyetlerinde denenmiş ve kendini ispat etmiş bir markanın desteği ve güvencesi altında iş yapan, birbirinin kopyası, dağıtım müesseselerinin mal ve hizmetlerin dağıtımına yönelik olarak belli bir bedel karşılığında söz konusu isim marka ve sistemin sahibi olan franchisor ile girmiş oldukları bağımsız bir ticari ilişki türüdür şeklinde de tanımlanmaktadır.¹⁶⁴

Franchising sistemi, işletmelerin ürettikleri mal ve hizmetlerin dağıtımında karşılaştıkları sorunları çözmek amacıyla uygulanan bir pazarlama yöntemi olarak geliştirilmişken, günümüzde özellikle KOBİ'lerin kurulması konusunda önemli olanaklar sunan bir sistem haline gelmiştir.¹⁶⁵

Franchisingi'n Türkçe karşılığı "dallanma" olarak ifade edilmektedir. İngilizce'de üretici tarafından bayi ve perakendeciye malları satma yetkisi anlamına gelen franchising, esasta Fransızca'da "özgür kılma" anlamına gelen "affranchir" sözcüğünden türemiştir. "İsim, yöntem ve işletme hakkının satışı" olarak da ifade edilen franchising'in esas tanımı Uluslar arası Franchise Birliği'nin (UFRAD) yaptığı tanımdır. Bu tanıma göre; "franchising, franchising hakkını verenin, know-how ve eğitim gibi alanlarda işiyle sürekli olarak ilgilenecek olan franchising hakkını alan taraf olan franchisee ile arasında sözleşme ilişkisinin bulunduğu bir işlem"dir.¹⁶⁶

Franchising, bugünküne daha yakın şekliyle 1800'lu yılların başlarında İngiltere'de bira üreticileri tarafından kullanılan bağlantılı firma sisteminde görülebilir. Alkollü içkilerin yaygın kullanımının sorunlar yaratmaya başlamasıyla bir kanun çıkarılarak, alkollü içeceklerin satışı ruhsata bağlandı ve birahanelerde içki içilen bölümlerinin ortamlarının daha iyi bir hale getirilmesi şartı koşuldu. Bunun sonucunda

¹⁶³ Koyuncu, s.46.

¹⁶⁴Franchising Nedir? Erişim Tarihi: 12.04.2011 www.franchising-tr.com

¹⁶⁵ Nazmiye Demir, "Pazarlama Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler", Milli Produktivite Merkezi Yayınları, No: 633, Ankara, 2003, s.66.

¹⁶⁶ Franchising Nedir? Erişim Tarihi: 13.04.2011,

http://www.franchisedunyasi.com/index.php?option=com_content&task=view&id=25&Itemid=38#soru1

iki etki ortaya çıktı: Ruhsatlı birahanelerin değeri önemli derecede arttı ve satın alınmaları zorlaştı. Bazı birahaneler mekânlarında gerekli iyileştirmeyi yapamayarak işi bırakmak zorunda kaldılar. Bağlantılı firma sistemi, satış noktalarını kaybetmek istemeyen bira üreticileri tarafından bir savunma mekanizması olarak geliştirildi.

Mülkiyet için ödenen kira veya kredi tarzı bir para karşılığında bira üreticisi, birahaneyi sadece kendi birası ve alkollü içeceklerinin sunulduğu bir satış noktası haline getirmiştir. Franchising'in en fazla geliştiği ve yaygın bir uygulama alanı olduğu ülke ABD'dir. Franchising buradan dünyaya bir pazarlama tekniği olarak yayılmıştır. Avrupa'da ise en hızlı gelişmeyi İngiltere göstermiştir.¹⁶⁷ 1920'lerde ABD'de bir işletme şekli olarak franchising kavramı toptancı perakendeci ilişkisine yansdı. Bu dönemlerde bile büyük ölçekli perakendeciler uyguladıkları fiyat politikalarıyla küçükleri piyasadan silmekteydiler. Toptancı (franchise hakkını kullandıran), küçük perakendeciye

(franchise hakkını kullanan) karşı bir yandan bağımsızlığını korurken bir yandan da hem tanınmış bir marka ismini kullanma hem de büyük oranlarda miktar iskontosundan yararlanma olanağını sundu. Buna ek olarak müşteri de perakendeciye kalitesi bilinen bir ürünü sunan bir işletme olarak tanımış oldu.

İngiltere'de bu franchise tarzı, SPAR ve VG bakkaliye mağazaları tarafından kullanılmıştı. 1950'lere kadar franchise kullanım hakkı veren firmaların çoğunluğu bu yöntemi hali hazırda mevcut mal ve hizmetlerin dağıtımında kullanılan verimli bir metot olarak gördüler. 1950'lerde franchising de yaşanan patlama "işletme sistemi franchising" olarak bilinen ikinci kuşak franchise'a bağlanmaktadır. Bu sistem, franchise'ı hakkı kullandıran firmanın sınırlı riskle hızlı büyüme avantajını yakaladığı, hakkı kullanan firmanın ise daha basından kendini ispatlamış bir işletme sistemini satın aldığı bir metot olarak tanımlanmıştır. Bir hamburger restoran zinciri olan Wimpy, İngiltere'de kurulan ilk franchising işletme sistemidir.¹⁶⁸

Franchising günümüz iş dünyasında birçok girişimcinin tercih ettiği bir yatırım biçimine dönüşmektedir. Ülkemiz girişimcileri için var olan ve başarılı olmuş bir firmanın, markanın gücünü kullanarak yeni yatırımlara girmek akılcı bir yatırım olarak

¹⁶⁷ Burcu Candan, "Üniversiteli Öğrencilerin Franchising Sistemine Gore İşleyen Fast Food Restoranları Tercih Edip Etmeme Sebepleri Üzerine Bir Saha Araştırması", *Pazarlama Dünyası Dergisi*, Kasım-Aralık 2000, s. 28.

¹⁶⁸ Dilber Ulaş, "Bir Pazarlama ve Dağıtım Yöntemi Olarak Franchising Sistemi", Nobel Yayınları, Ankara 1999, s.130.

gözükmektedir. Türkiye pazarına fast food ile giren franchising sistemi hizmet sektöründe de büyük ilgiyle karşılaşmış ve çok hızlı bir biçimde yaygınlaşmaya başlamıştır.¹⁶⁹

2.2.4.2. Franchising'in Türleri ve Özellikleri

Genel bir ifadeyle Franchising, kendini kanıtlamış kuruluşların ürettikleri mal ve hizmetleri, deneyim ve bilgi birikimlerini bir sözleşme karşılığında bağımsız müteşebbislere aktararak hedef tüketicilere ulaştıkları işletmecilik modelidir. Bu bağlamda franchising sistemi birçok özellik ifa etmektedir. Özellikler aşağıdaki gibidir.¹⁷⁰

- Franchising, bir pazarlama ve dağıtım yöntemidir.
- Franchising'in amacı; karşılıklı güven ve sürekli bir iş ilişkisi içinde her iki tarafın birbirinden yararlanmasını sağlamaktır.
- Franchising, yasal ve finansal açıdan birbirinden bağımsız en az iki taraf arasında sözleşme ile yapılır ve taraflar arasında sürekli bir ilişki ile kurulur. Taraflar arasında yapılan bu sözleşmede sözleşmenin süresi, tarafların yükümlülükleri, franchisee'in faaliyetini sürdüreceği bölgenin sınırları gibi konular belirtilmelidir. (Türkiye'de franchising sözleşmesi ile ilgili özel bir kanuni düzenleme yapılmadığından, taraflar arasındaki sözleşme Borçlar Kanununun genel hükümlerine tabidir)
- Franchising sözleşmesinde her ne kadar tarafların bağımsızlığından söz edilse de, franchise alan, ana firmaya bağlıdır. Bu nedenle franchisee açısından hukuken var olan bir bağımsızlık olmasına karşın, fiilen yarı bağımlılık söz konusudur. Franchisee'in bu bağımlılığı da; ana firmanın sisteminin standartlarının korunması için, ana firmanın belirlediği sözleşme şartlarına bütünüyle uymak zorunluluğundan kaynaklanmaktadır.
- Franchisor, eşi olmayan bir ürüne yada işletme sistemine sahiptir. Franchisor, franchisee ile arasında yapmış olduğu anlaşmaya dayanarak başarılı olmasını

¹⁶⁹ Koyuncu, s.48.

¹⁷⁰ Halil Seyidoğlu, *Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük*, Güzem Can Yayınları No:4, Ankara 1992, s.447.

sağlayan iş yöntemlerini kullanma hakkını ya da formülü gizli olan ürünün satış hakkını sözleşme ile franchisee alana verir.

- Oluşturulan franchising sistemi ile franchisee, ana firmanın adı ve sözleşmede belirtilen koşullar altında faaliyetini sürdürür. Franchising sisteminin başarılı olabilmesi için, ürün ya da hizmetin markası ve adının, bunların kalite standartlarının her bir franchise birimi için aynı olması gerekir. Her bir franchise birimi, görünüş ve hizmet sunma şekliyle birbirinin aynısı olduğu için, franchising sistemi, müşteriler açısından birbirinden farksız işletmelerden oluşan bir bütündür. Her bir franchise biriminin birbiri ile aynı yapı ve özellikte olması için, ana firmanın ürün yada hizmete ilişkin her aşamayı franchise alana ve personeline öğretmesi gerekir. Bu nedenle de, franchise alan kendi mağazasını açmadan önce, kendisine franchise veren firma tarafından belirli sürelerle eğitime tabi tutulur.
- Franchising sisteminin başarılı olabilmesi için; ana firmanın franchise vermeden önce hedef pazarında ürün ya da hizmete olan talebi önce kendi pilot birimlerinde denemesi ve ardından sonuca göre franchise vermesi gerekir.

Franchising uygulamaları, uygulandığı ülkeye göre ve sunulan fırsatlar açısından iki grupta incelenebilir. Sistem uygulandığı ülkeye göre; ‘ulusal’ ve ‘uluslararası’ olarak, sunulan fırsatlar açısından ise; ‘ürün ve marka franchising’ i ve ‘işletme sistemi franchising’i şeklinde sınıflandırılmaktadır.

Ulusal Franchising; Franchising sözleşmesi bir ülke sınırları içerisinde, şehirler ya da bölgeler arasında yapılıyorsa ‘ulusal franchising’, olarak adlandırılır.

Uluslararası Franchising; Sözleşme iki ülke arasında yapılıyorsa ‘uluslararası franchising’ olarak adlandırılmaktadır.

Ürün ve Marka Franchising’i; ABD’de üretici ve satıcı arasında bağımsız bir satış ilişkisi şeklinde başlayan ‘ürün ve marka franchising’i ise, satış ilişkisi çerçevesinde satıcı firmanın, kendini üretici firma ile özdeşleştirmeye çalışmasını kapsamaktadır. Bu tür franchising esas olarak belirli bir marka ya da ticari ünvanın kullanılmasını içermektedir. Ayrıca imtiyazı veren firma karşı taraf üzerinde sevk ve idare dâhil, geniş ve sürekli bir denetim hakkına sahiptir. Bazı basit konularda, franchise alan kuruluş üretim safhasına da girebilmektedir. Otomobil ve kamyon

satıcıları, benzin istasyonları, alkolsüz içki üreticileri bu tür franchising'in örneklerini oluşturmaktadır.

Master Franchise; Ana firma, kendi ülkesi dışında bulunan girişimciye doğrudan franchise verebileceği gibi, bir üçüncü taraf aracılığı ile dolaylı olarak da franchise verebilir. Ana firma kendi ülkesinde veya yabancı ülkede bulunan bir girişimciyle master franchise anlaşması yapar ve belirli bir bölgede kendi adına franchise verme hakkını girişimciye verir. Ana firmanın sözleşme yaptığı franchise alan bu girişimciye “Master Franchisee”, bu özel uygulamaya da “Master Franchise” denir.¹⁷¹

İşletme Sistemi Franchising; Franchisee ve franchisor arasında sadece ürün, servis ve marka alanında değil, bir bütün olarak işletme sistemi içerisinde pazarlama ve üretimle ilgili tüm faaliyetleri de içeren bir işbirliği yapılmaktadır. Daha basit bir anlatımla, bu tür franchising ‘akıl satmak’ olarak tanımlanabilir. Oteller, restoranlar, perakende satış mağazaları, kiralama ve danışmanlık hizmetleri bu sınıflandırma içerisinde yer almaktadır. Son yıllarda işletme sistemi franchising'inin büyüme hızı diğer franchising'lere göre daha fazladır. İşletme sistemi franchising'i diyebileceğimiz “Business Format Franchising” sözleşmesinde yer alan dört temel unsur ise şöyledir;¹⁷²

- Franchisor sahip olduğu belirli bir ismin veya markanın kullanılması için franchisee'ye izin verir.
- Franchisee üzerinde, sözleşme süresince devam eden bir denetim söz konusudur.
- Yine sözleşme boyunca franchisor, franchisee'ye belirli yardım ve hizmetlerde bulunur.
- Bu imtiyaza karşılık bedelin ödeme şekli olan ‘royalty’nin miktarı periyodik ödemeler şeklinde tespit edilir.

¹⁷¹ Koyuncu, s.51.

¹⁷² Rıfat Cebeci, “ Franchising Rehberi”, *KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi Yayınları*, Ankara, 2005, s.12.

2.2.4.3.Dünya’da ve Türkiye’de Franchising Uygulamaları ve İşleyişi

Franchising yönteminde, franchising veren franchisor ile, franchising alan franchisee olmak üzere iki taraf bulunmaktadır. İşlem konusu olan işletme, marka ya da isim hakkına da franchise denmektedir. Franchisor, piyasada tanınmış ve yerleşmiş bir ismin ya da markanın işletme hakkını veren taraftır. Franchisor; isim, marka, işletme hakkı yanında, girişimciye teknik, idari, mali, pazarlama ve eğitim konularında hizmetler vermektedir. Bu hizmetler girişimcinin başarı şansını arttırıcı etki yapmaktadır. Franchisee ise işletmesini bağımsız olarak yöneten, isim, işletme hakkı ya da marka ve diğer hizmetleri belirli bir bedel karşılığında alan taraftır. Franchising sisteminde taraflar arasında, sözleşme ile tespit edilen uzun dönemli bir iş ilişkisi bulunmaktadır. İki taraf arasında yapılan görüşmeler sonucunda şartları belirlenen sözleşmedeki en önemli konulardan birisi, franchisee tarafından yapılacak ödemelerdir.¹⁷³ Franchise anlaşması ülke hukukuna, Avrupa Birliği Hukuku’na ve iş bu dürüst franchise ilkelerine ve onun her türlü ülkesel ekine uygun olmalıdır. Anlaşma, franchisor’ın sınaî ve fikri mülkiyet haklarını koruma ve ortak kimliği ve saygınlığı sürdürme konusunda franchise zinciri mensuplarının çıkarlarını yansıtmalıdır. Franchise ilişkisi ile bağlantılı tüm anlaşmalar ve anlaşmaya bağlı düzenlemeler yazılı olmalı, franchisee’nin bulunduğu ülkenin resmi dilinde yapılmalı veya yeminli tercüman kanalıyla resmi diline çevrilmelidir. İmzalanan anlaşmalar derhal bireysel franchisee’ye verilmelidir.

Franchise anlaşması, belirsizliğe yer vermeden, tarafların karşılıklı yükümlülük ve sorumluluklarını ve ilişkiyi ilgilendiren diğer tüm hususları düzenlemelidir. Anlaşmada mutlaka yer alması gereken önemli konular şunlardır:¹⁷⁴

- Franchisor’a tanınan haklar
- Franchisee’ye tanınan haklar
- Bireysel franchisee’ye sunulacak olan mal ve hizmetler
- Franchisor’ın yükümlülükleri
- Bireysel Franchisee’nin yükümlülükleri
- Bireysel franchisee’nin yapacağı ödemelerin şartları

¹⁷³ Ulaş, s.137.

¹⁷⁴ Cebeci, s.12.

- Bireysel franchisee'nin ilk yatırımını çıkartmasına yetecek uzunlukta olması gereken anlaşma süresi
- Anlaşmanın yenilenme şartları
- Bireysel franchisee'nin franchise işini devir ve satışına hak tanıyan şartlar ve franchisor'ın olası ilk alım hakkı
- Bireysel franchisee'nin franchisor'ın ayırt edici işaret, ticari marka, hizmet markası, dükkan tabelaları, logo ve diğer ayırt edici belirtilerini kullanma şartları
- Franchisor'ın franchise sistemini yeni ve gelişen yöntemlere uydurabilme hakkı
- Anlaşmanın sona ermesinin şartları
- Anlaşmanın sona ermesinin akabinde franchisor'a veya başka kişilere ait maddi ve gayri maddi şeylerin teslim şartları.

Genel pazar analizinde, ana franchisor, bölge veya ülkedeki Pazar potansiyelini, rekabeti, üreticileri, dağıtım kanallarını, olası lokasyonları, markanın konumlandırma planı, yaygınlaştırma planı gibi konuları incelemelidir. Ana franchisorun hazırlamış olduğu anlaşmayı girişimciler bölgedeki kendi tecrübeleriyle karşılaştırmalı ve beklentileri değerlendirmelidir. Tedarik ve Lojistik konusunda ise; herhangi bir bölgede veya ülkede yeni bir Master Franchise Anlaşması yapılıyorsa ürün tedariki, lojistik, ürün maliyetleri ve ithal edilmesi gereken ürünler gibi konularda ana franchisorun on araştırma yapması talebi işletmeci tarafından gerçekleştirilebilir. Bayilik ve franchising birbirinden farklı kavramlardır. Bayiler kapılarına kendi isimlerin astıkları için franchise kavramı içinde değerlendirilemiyorlar. Ayrıca bayilerden para alınmıyor, aksine bayilere kâr bırakılır. Bayi toptancıdan kendi adına aldığı malı müşteriye satan, tamamen bağımsız üçüncü şahıs veya diğer bir deyişle üretici ile tüketici arasındaki aracıdır. Franchisee ise isim hakkını satın aldığı markanın çatısı altında belli bir ürün veya hizmeti, belli standartlarda üreten veya pazarlayan yatırımcıdır. Franchisee bayilikten farklı olarak markayı kullanmak için başlangıçta veya franchising sözleşmesi boyunca bir bedel öder.¹⁷⁵

¹⁷⁵ Ulaş, s.142.

2.2.4.4. Franchising'in Avantajları ve Dezavantajları

İşletmenin kuruluş aşamasında zaman ve enerji kaybı bu sistemle minimize edilmektedir. Sistem, aynı zamanda bir açık öğretim fakültesi gibi de algılanabilir. Yılların birikimi ve deneyimi girişimcilere kısa zamanda verilen eğitimlerle aktarılmaktadır. Daha önce denenmiş, başarısı kanıtlanmış ve tanınmış bir marka ile birlikte, işletme sistemine ait teknikleri ve prosedürleri kullanmak mümkün olmaktadır. Bu da franchising sistemini benimseyen bir girişimcinin, Amerika'yı yeniden keşfetmesini engellemektedir. Kısa zamanda isin püf noktalarını öğrenen girişimci, gerçek bir rekabet üstünlüğüne sahip olmaktadır. Franchise veren işletme Franchisee'ye eğitim hizmetleri ve uzman personel desteği sağlamaktadır. Bu sistemde girişimcinin arkasında sürekli olarak danışmanlık alabileceği, her konuda kendisine destek olan "bir bilen" bulunmaktadır. Böylelikle iş dünyasına yeni adım atan bir girişimcinin finansal olarak istihdam edemeyeceği profesyonellerle beraber çalışabilme şansı doğmaktadır.¹⁷⁶

Girişimci, önemli ölçüde para harcayarak oluşturabileceği müşteri potansiyeline franchising sistemi sayesinde, işini kurar kurmaz sahip olmaktadır. Tanınmış markaların sağladığı sürekli müşteri ve is yapma imkânından yararlanabilme şansı doğmaktadır. Marka, tüketici tarafından kabul gördüğü ve bilindiği için, girişimci rahatlıkla ürünü satabilmektedir. Marka ile birlikte ulusal veya uluslararası standarda ve kaliteye sahip olunmaktadır. Böylelikle, ürün kalitesini standart olarak koruyabilmektedir.¹⁷⁷

Girişimci, kendisi gibi aynı işi benimseyen ve işletmelerini kuran insanlarla rahatlıkla fikirlerini paylaşabilir ve dünyadaki son gelişmeleri takip edebilir. Franchisor ile ortak hareket edilerek küçük işletmelerin karşılaşacakları risk ve işletmecilik sorunları minimize edilmektedir. İşletmenin kuruluş aşamasında; kuruluş yerinin seçiminde bilimsel tekniklerin kullanılması, leasing vb. kaynaklardan finansal destek sağlanması, işletmeler için standart yönetim, muhasebe, satış ve stoklama fonksiyonlarının doğru bir şekilde uygulanması mümkün olmaktadır.¹⁷⁸ KOBİ'ler açısından franchise sistemi birçok avantaj sağlamaktadır. Özellikle işletmenin kuruluş aşamasında yer, gerekli ve kaliteli teçhizat, kalifiye eleman secimi gibi denenmiş ve başarılı tecrübelerden faydalanılmaktadır.¹⁷⁹ KOBİ'ler açısından franchise sistemi

¹⁷⁶ Ulaş, s.35.

¹⁷⁷ Cebeci, s.9.

¹⁷⁸ Ulaş, s.32.

¹⁷⁹ Koyuncu, , s.52-53.

birçok avantaj sağlamaktadır. Özellikle işletmenin kuruluş aşamasında yer, gerekli ve kaliteli teçhizat, kalifiye eleman secimi gibi denenmiş ve başarılı tecrübelerden faydalanılmaktadır.

Bunun yanı sıra önemli bir artı sağlayacak olan reklam, promosyon gibi çalışmalar franchisor tarafından sağlanmaktadır. Franchising sisteminin, bir yandan KOBİ'lere sağladığı yararlar, öte yandan, tüketicilere daha iyi mal ve hizmet sunabilme konusunda işletmeler arasında ortak işbirliğini özendirici etkileri aslında ülke kaynaklarının yerinde ve verimli kullanımı açısından son derece önemlidir. Franchising sisteminin dezavantajları şöyle özetlenebilir:

Franchising sistemine katılmak için ödenmesi gereken başlangıç bedeli genellikle yüksektir. Başlangıç ücretleri yapılmak istenen işin türüne göre; franchise veren firmanın markasının kullanılması, gerekli teçhizat, demirbaş ve stokların alınarak mağazaya yerleştirilmesi, iş yerinin düzenlenmesi, eğitim, eğitim malzemelerinin sağlanması karşılığında alınır. Uluslararası önemli markalar ile yerel markalar arasında maliyet açısından ciddi farklar vardır. Çok farklı alanlarda Franchise verildiğinden küçük girişimciler ilgi alanlarına göre maliyeti kendilerine uygun franchise bulabilirler.¹⁸⁰ Franchise sözleşmesine göre; gerekli malzeme ve ekipman, ana firmanın belirlediği mağazalardan alınır ya da ana firma tarafından temin edilir. Franchisee kendi bölgesel tedarikçisinden daha ucuza satın alabileceği malzemeleri bile ana firmanın belirlediği yerlerden satın almak zorundadır. Kârın taraflar arasında nasıl paylaşılacağı konusundaki kararlar, franchisor'ın finansal gücünden dolayı franchisor tarafından belirlenir. Franchise alan, sisteme giriş ücretinden başka sürekli olarak, aylık satışların belirli bir yüzdesine yani royalty bedelini ana firmaya ödemek zorundadır. Royalty'nin çok yüksek istenmesi franchise alanların işletmelerini kapatmak zorunda kalmalarına neden olabilir. Franchising sisteminin franchisee açısından önemli bir diğer dezavantajı, franchisee'nin hukuken bağımsız bir işletmeci olmasına rağmen ana firma tarafından sürekli denetlenerek kontrol edilmesidir. İşletmenin, ticari faaliyet performansının tespit ve değerlendirilmesi için çeşitli işletme bilgilerini ve mali tablolarının devamlı takip edilmesi ve üçüncü şahıslar tarafından incelenmesi franchisee açısından sıkıntı verici bir durumdur.¹⁸¹

¹⁸⁰ Ulaş, s.39.

¹⁸¹ Cebeci, s.12.

2.2.5.Barter Sistemi

2.2.5.1.Barter Sistemi'nin Tanımı ve Amacı, Gelişimi

Barter, İngilizce kökenli bir kelime olup, mal veya hizmetin takası (trampa edilmesi) anlamına gelmektedir. Taş devrinden beri uygulanarak günümüze kadar gelen tek ticaret ve finansman sistemi olarak bilinmektedir.¹⁸²

Barter, işletmelerin ihtiyaç duydukları mal ve hizmetleri para ödmeden satın alabilmelerini, aldıkları bu mal ve hizmetlerin bedelini de kendi ürettiği mal ve hizmetlerle ödeyebilmelerini sağlayan bir finansal sistem olarak tanımlanmaktadır.¹⁸³ Barter sisteminde çok sayıda mal ve hizmet ile çok sayıda firma bulunmaktadır. Mal ve hizmetlerin takasları birebir değil sistem içerisindeki üyeler arasında yapılmaktadır.¹⁸⁴ Kriz dönemlerinde, finansal kaynakların kıt olması nedeniyle işletmelerin hatta ülkelerin, ellerindeki mevcut her türlü mal ve hizmetin kullanıma yönelik olarak oluşturdukları bu sistem sunduğu çeşitli avantajlarla, güvenilir bir finansman ve pazarlama aracı olarak son yıllarda dünya genelinde kullanılmaktadır.¹⁸⁵ Aslında barter sistemi yeni değildir. Yıllardır, medya şirketleri, radyo spotlarını, gazete eklerini ve ilan alanlarını, gayrimenkul şirketleri ise arazi ve binalarını birbirleriyle değiştirmişlerdir.¹⁸⁶

Herhangi bir barter sistemine üye olan bir işletme, ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetini sisteme üye olan bir başka işletmeden nakit kullanmadan satın alabilmektedir. Aldığı mal bedelini de mali satan işletmeye değil, sisteme borçlanmakta olup borcunu herhangi bir sisteme üye olan diğer bir işletmeye kendi ürettiği mal ve hizmeti satarak ödemektedir. Satıcı işletme alacağını, sisteme herhangi bir mal veya hizmet satan başka satıcıdan mal veya hizmet olarak tahsil etmektedir. Barter şirketi bu değiş tokuş işlemlerini organize ederek takibini yapmakta, alıcı ve satıcının yaptığı işlemlerin hesabını tutarak komisyon almaktadır.¹⁸⁷

¹⁸² Celal Gürsoy, *Barter El Kitabı: Dünya'da ve Türkiye'de Barter (Takas) Ticareti*, EG Bartering, İstanbul 1998, s.61.

¹⁸³ Mehmet Erkan, "Yeni Bir Finansman Aracı: Barter", *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı: 221, 2000, s.92.

¹⁸⁴ C.Murat Arslan ve Fercan Aykutlu, *Barter Uygulaması*, Sirküler Rapor Serisi, Seri No.27, Türmob Yayınları, Ankara 1999, s.7.

¹⁸⁵ Ebru Günlü, "Turizm Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı", *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı: 2, İzmir 2000, s.5.

¹⁸⁶ Davacav Dorçalpam, *Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter (Takas) Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), İzmir 2007, s.2.

¹⁸⁷ Azzem Özkan., "Barter İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 18, Kayseri 2002, s.64.

Barter'in firmalar açısından en önemli özelliği, hem pazarlama hem de ödeme ve finansman aracı olmasıdır. Bu nedenle firmaların barter'a olan ihtiyaç duyma nedenleri farklılık göstermekte olup barter sistemi, atıl kapasite, stok fazlası, ödeme ve nakit akışı sorunu ile finansman ve pazarlama sorunlarını gidermede bir çözüm olarak kullanılmaktadır.¹⁸⁸ Barter, diğer finansman tekniklerinden farklı olarak girdi maliyetini en aza indiren bir tekniktir. Çünkü barter sistemiyle finansman, mal ve hizmet alımında para ve paranın yükü olan faizle değil, mal ve hizmetle ödenmektedir. Bu açıdan faiz yüküyle karşı karşıya gelmek yoktur. Aynı mal veya hizmeti kredi yoluyla satın aldıklarında ise kullandıkları kredi oranına göre bir faiz yüküne katlanmak zorunda kalacaklardır. Barter sisteminde ise faiz yer almamaktadır.¹⁸⁹

İnsanlık tarihinin en eski ticaret şekli olan takas işleminde mal ve hizmetler para veya benzeri bir değişim aracı olmadan el değiştirmekteydi. Paranın icadı ile birlikte bu değişim işlemi, bilateral (iki istasyonlu) mal takası şeklinden, multiteral (çok istasyonlu) indirekt mal takası haline dönüşmüştür.¹⁹⁰

I.Dünya Savaşı ve sonrasında yaşanan ekonomik krizler sebebiyle uluslararası ve ulusal ticaret hacminde meydana gelen daralma ve likitide sıkışıklığı ülkeleri ve işletmeleri yeni çözümler aramaya yöneltti. Bu dönemde özellikle Batı Avrupa ülkeleri kendi aralarında ve Latin Amerika ülkeleriyle barter anlaşmaları yaparak bazı gıda ürünlerinin ve hammaddelerin ticaretini gerçekleştirmiştir. Bu dönemde kurulan ve bilinen en eski organizasyonu İsviçre'deki WIR Genossenschaft'dır. 1934 yılında faaliyete geçen organizasyon, üye sayısını hızlı artırarak 65.000'in üzerine ulaşmıştır.

Diğer Avrupa ülkelerinde ise barter organizasyonlarının kurumsallaşabilmesi ancak 1980-1990 yılları arasında mümkün olabilmıştır. Nitekim 1990'lı yılların ilk yarısında dünya ticaretinin % 40 oranındaki kısmı barterle yapılmaktaydı. Yaklaşık 350 barter organizasyonunun bulunduğu Amerika'da yaklaşık 300.000 işletmenin bu sisteme dahil olduğu ve yıllık barter cironun 400 milyar dolar olduğu, bu cironun her yıl yaklaşık % 14-15 oranında artış gösterdiği bilinmektedir.¹⁹¹

¹⁸⁸ Yusuf Sürmen ve Uğur Kaya., "Barter ve Muhasebe İşlemleri", *Vergi Dünyası*, Sayı: 239, 2001, s.131-132.

¹⁸⁹ Burak Arzova, *Barter İşlemleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul 2000, s.3.

¹⁹⁰ Zeynep Hatunoğlu ve Mesut Bilginer, "Vergi ve Muhasebe Uygulamaları Açısından Barter", *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı:12, s.69.

¹⁹¹ Koyuncu, s 57.

Barter sisteminin gelişiminde önemli rol oynayan organizasyonlardan bir tanesi de 31 Ağustos 1979 tarihinde kurulan IRTA (Dünya Barter Birliği) 'dir. Bu organizasyon ABD başta olmak üzere bütün dünyada kurumsal barter endüstrisini yönlendirmek ve bu alanda yapılan ticareti yüksek standartlar çerçevesinde büyütmek amacıyla kurulmuştur. IRTA (Dünya Barter Birliği), barter ticaretiyle ilgili araştırmalar ve yönlendirmeler, databank hizmeti, güvenlik, uluslararası ticaret bağlantılarının sağlanması, teknik danışmanlık, yeni başlayan şirketlerin kalkındırılması, endüstri ölçümlenmeleri gibi faaliyetler yürütmekte, yayınlar yapmaktadır.¹⁹²Hem barter şirketlerini hem de barter şirketlerinin üyelerine eğitim hizmeti sunan IRTA, üye kabulünde standart kriterlerin bulunduğu üyelik koşulları koyarak sağlıklı barter şirketlerini desteklemektedir.¹⁹³ IRTA'da her yıl üye toplantısı yapılmakta ve barter sisteminde hizmet veren barter organizatörlerini eğitip profesyonel yeterliliklerini geliştirmek amacıyla eğitim konferansları düzenlemektedir. Bir bilgi borsası ve uzman danışma kurulu barter endüstrisine yeni girenlere yardımcı olmaktadır. Genel kongre görüşmelerinde barter organizatörlerinin birbirini tanımaları sağlanmakta, ticaret girişimleri yapılmakta ve ortak stratejik kararlar alınmaktadır.

IRTA çeşitli kamusal hizmet programlarının yanı sıra barter organizatörlerinin ortakları, yöneticileri ve idari personeli tarafından takas kredisi ve benzeri yardımların yapılmasına izin veren özel bir "Federal Seçim Komisyonu" kararı altında Barter Politik Faaliyet Komitesi'ni yürütmektedir. Takas kredileri, Federal Seçim Komisyonu tarafından bir takas kredisinin bir dolara eşit olduğu ilkesiyle tanınmaktadır. Yılda dört kez toplanan yönetim kurulu, yeni müracaat barter organizatörlerinin üyeliğe kabulü,IRTA'nın genel bütçesi, dünya'da barter endüstrisi ile yapılması gerekenler, Barter organizatörlerinin kendi aralarında yapmış oldukları barter işlemleriyle ilgili uyuşmazlıkların çözümü gibi konular görüşülmektedir.¹⁹⁴

Türkiye'de ise barter organizasyonları 1990'lı yılların ikinci yarısında faaliyet göstermeye başlamıştır. EG-Bartering, Net Barter, Türk Barter firmalarıyla EBB ve Atwood Richardson temsilcilikleri halen faal olan firmalardır. Bu firmaların yaklaşık 4000 üyesi bulunduğu, barter havuzundaki mal ve hizmetlerin portföy değerinin

¹⁹² M.Sırrı Şimşek, *Parasız Ticaret: Barter*, Kapital Medya Hizmetleri A.Ş., 1.Basım ,2004, s.74.

¹⁹³ Sinan Atçeken, "Türk Barter'den KOBİ'lere 500 Milyon YTL Faizsiz Kredi", *Ekonomix*, Sayı:125, 2008, s.5.

¹⁹⁴ Şimşek, s.72.

yaklaşık 2.5 dolar olduğu, 2000 yılında ise bir önceki yıla göre % 148 oranında büyüme sağlanarak 120 milyon dolar ciro gerçekleştirildiği bilinmektedir.¹⁹⁵

2.2.5.2.Barter Sistemi'nin Özellikleri

Günümüzde yaşanmakta olan çeşitli ekonomik ve finansal sorunlara yönelik olarak çok sayıda finansal çözümler önerilmektedir.¹⁹⁶

Finansal çözümlerde biri olan barter'in özellikleri aşağıdaki gibidir:

- Barter Sistemi, firmaların bir araya gelerek oluşturdukları bir ortak pazardır: Barter sisteminde çalışabilmek için firmaların üyelik sözleşmesi imzalaması gerekmektedir. Üye olmayan firmaların barter sistemiyle alışveriş yapabilmeleri mümkün değildir.
- Barter Sistemi, güvenilir bir ortak pazardır: Barter sistemine üye olmak isteyen bir firmanın başvurusu; “firma araştırması” yapılmadan, teminat alınmadan ve güvenilirliği onaylanmadan işleme konmaz. Çünkü ancak, barter sistemi ile çalışabilecekleri onaylanan firmalar kabul edilir.
- Barter sisteminde tahsilat riski yoktur: Barter pazarında herhangi bir üyeye satış yapan firmanın alacağı Barter firmasının garantörlüğü altındadır. Bu firma alacağını sisteme ürün arz eden diğer firmalardan alım yaparak kapatır.
- Barter sistemi, stokların kolayca satılabildiği bir sistemdir: Barter sisteminde değişim aracı olarak “para” değil “üretim gücü” kullanıldığı için stokların eritilmesi daha kolaydır. Çünkü satın alma yapan üye firma, “para” ödememektir.
- Barter sistemi, alternatif bir finansman modelidir: Barter sistemine üye firmalar, diledikleri takdirde, bedeli karşılığı geçerli bir teminat vererek 12 aya kadar % 0 faizle USD üzerinden ürün ve hizmet kredisi kullanılabilir.
- Barter sisteminde serbest piyasa ekonomisi kuralları geçerlidir: Barter pazarına arz edilen ürün ya da hizmetlerin fiyatları, kalitesi ve teslimat şartları alıcı firma ile satıcı firma arasında belirlenir. Üyeler, kendi serbest iradeleri ile alım

¹⁹⁵ İsmail Çakır, “Turizm İşletmelerinde Barter Sistemi 2”, *Barter Ekonomi Dergisi*, Sayı: 52, 2002, s.8.

¹⁹⁶ Barter Nedir? 18.03.2011 <http://www.barteractive.com.tr/pazarozellikleri.asp>

satın yaparlar. Ancak barter firması, barter sistemindeki ürünlerin fiyatlarının reel ve ürünün belirtilen kalitede olmasını eder.

- Barter sistemi, esnek ve dinamik bir pazardır: Barter sisteminde ticaret yapan firmaların önünde herhangi bir ticari engel yoktur. Sisteme üye firmalar, değişen ekonomik yapıdan ve istikrarsız pazar koşullarından minimum düzeyde etkilenirler. Dolayısıyla piyasalardaki enflasyonun yıpratıcı etkisinden, satış zorluklarından, nakit daralmalarından en az düzeyde etkilenirler.
- Barter sistemi, sürekli yenilenen bir sistemdir: Barter pazarı, bir market ya da alışveriş merkezine benzetilemez. Sürekli yenilenen ve değişen “ürün/hizmet” portföyüyle barter sistemi, dikkatle takip edilmesi gereken güncel ve dinamik bir yapıdır.
- Barter sistemi, üye firmaların çalışmasıyla genişleyen bir sistemdir: Sisteme üye bir firma, ihtiyaçlarını, sisteme üye diğer firmaların arzlarından satın alma yaparak karşılar. Üye firma, ihtiyaçlarını sistemden karşılayamaması durumunda, yeni üye firmalar için referans listesi verir. Bu firmaların da sisteme üye yapılmasıyla barter pazarı genişler.¹⁹⁷

2.2.5.3.Barter Sistemi'nin Çalışma Şekilleri ve İşleyişi

Bir firmanın satın aldığı mal ve hizmetin bedelinin, söz konusu firmanın kendi ürettiği mal ve hizmetle ödendiği barter sistemini, zamanla mal ve hizmetlerin rekabet ortamında çoğalması, iki istasyonlu barteri (bilateral barter) olanaksız kılmıştır.¹⁹⁸ Bu nedenle, çağdaş barter sistemlerinde, işletmeler geleneksel bilateral barter sisteminde olduğu gibi mallarını direkt olarak birbirleriyle değiştirmemektedirler.¹⁹⁹

Barter sistemi ticarete giren firma sayısına göre iki taraflı veya çok taraflı olabilir.

İki Taraflı Barter

İki taraflı barter, iki kişi veya iki firmanın iki mal karşılıklı değiştirmesi şeklinde tanımlanabilecek birebir takas işlemidir. İki taraflı barter mal ve hizmet çeşitliliği ile birlikte uygulanamaz hale gelmiştir. İki taraflı barter, talep ve arzın birbirini

¹⁹⁷ Dorcpalam, ,s.7.

¹⁹⁸ Arslan ve Aykutlu, s.8.

¹⁹⁹ A.Murat Yıldız ve Serdar Gümüştay, “Barter Sistemi, Yapısı ve Avantajları ile vergisel Boyutu- I”, *Maliye Postası Dergisi*, Sayı:551, 2003, ss.111-113.

dengeleyememesi, kalite ve fiyatın tatmin edici olmaması gibi bazı önemli güçlükler doğurur. ²⁰⁰Bilateral barter'in işleyişinde iki tür olumsuzluk söz konusudur. Birincisi, karşılıklı mallarda değer eşitliğinin sağlanmasında yaşanmaktadır. Uygulamada genellikle farklı türde mallar karşılaştırılmaktadır. ²⁰¹ İki taraflı barterde, değişime konu olan mallar bölünmeyen mallar olabilir. Yani satılan malın değerini alıcının elindeki malla tam olarak ölçme imkanı olmayabilir. ²⁰²İki istasyonlu barter uygulamasına örnek olarak ülkeler arası tahıl, petrol, teknoloji ve silah takaslarını verebiliriz. ²⁰³ Uygulamada genellikle farklı türde mallar karşılaştırılmaktadır. Örneğin, bir yatırım malı ile tarım ürünü karşılaştırıldığında bunların değer eşitliğinin sağlanmasında, tarım malları göreceli olarak daha ucuz olduğundan, sanayi malına eşdeğer bir tarım ürününün miktarını tanımlamak ve değerlendirmek ayrı ayrı problemler oluşturmaktadır. İkinci olumsuzluk ise, bu denkliğin sağlanamaması ile bağlantılı olarak karşılıklı yükümlülüklerin yerine getirilememesinde yaşanmaktadır. ²⁰⁴

Bilateral barter inşaat, otomotiv ve reklam sektöründe ağırlıklı olarak kullanılmıştır. Örneğin, inşaat girdi fiyatlarının kontrol dışı artışlarına karşılık, müteahhit firmalar kat karşılığı inşaat malzemesi talep etmeye başlamıştır. Müteahhit firmalar, bu uygulamayla inşaat malzemelerinin artan değerini, inşa edilen binanın artan değeri ile dengelemeye çalışmaktadırlar. Otomotiv sektöründe sıkışıklık yaşandıkça "eski arabayla takas" uygulaması da bu kapsamda değerlendirilebilir. Son yıllarda Türkiye'de medya sektöründe yoğun olarak görülen promosyanlar da barter uygulamasıyla, bazı sektörlerde yaşanan tıkanıklığı aşma gayretinin sonucudur. Araba, cep telefonu gibi kolayca paraya çevrilebilecek ürünler, medya kuruluşları tarafından reklam karşılığı olarak satın alınarak promosyon ve taksitli kampanyalarla okuyuculara satılmaktadır. Ericsson ve Cine-5 arasında yapılan barter anlaşması da iki istasyonlu barter sistemine örnektir. ²⁰⁵

²⁰⁰ Şenol Aydın, *Barter Sisteminin İşleyişi Uygulama ve Muhasebesi*, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Sakarya 1999, s.27.

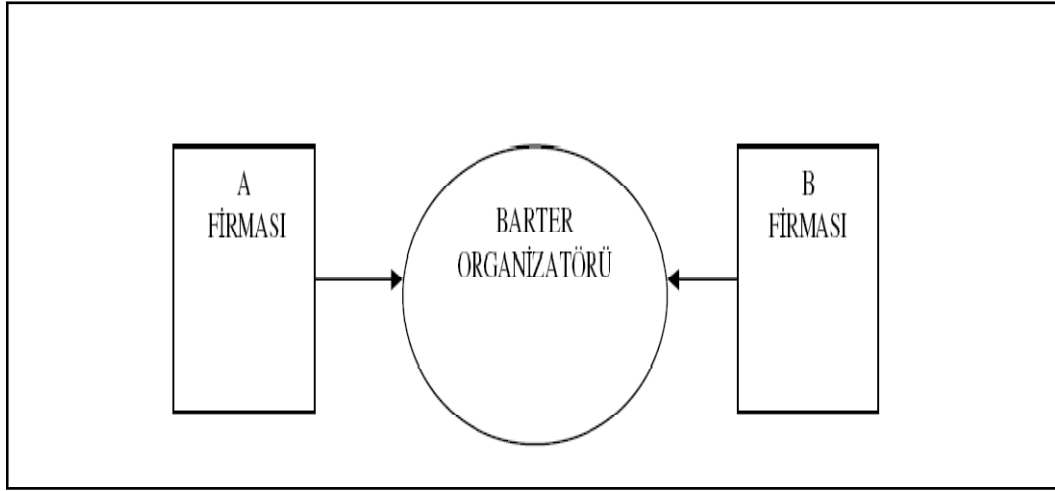
²⁰¹ Dorcpalam, s.21.

²⁰² Yıldız ve Gümüşay, s.114.

²⁰³ Dilek Polat, *Bir Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi, İşleyişi ve Türkiye'deki Barter Uygulamaları*, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Eskişehir 2002, s.22.

²⁰⁴ Dorcpalam, s.22.

²⁰⁵ Gürsoy, s.6.



Şekil 2.2. İki Taraflı Barter

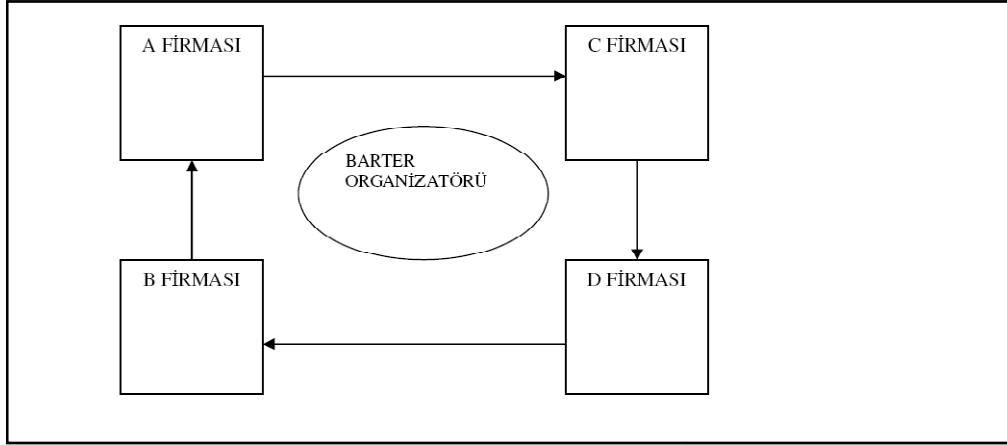
Kaynak: Polat, Dilek, *Bir Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi, İşleyişi ve Türkiye'deki Barter Uygulamaları*, Anadolu Üniversitesi, SBE, Eskişehir, 2002, s.22

Çok İstasyonlu Barter (Multilateral Barter)

Paranın icadıyla birlikte, barter ticareti iki istasyonlu barter şeklinden, çok istasyonlu barter şekline dönüşmüştür. İki istasyonlu barter sisteminin günümüz teknolojisi ile desteklenmiş şekli olarak tanımlanabilecek çok istasyonlu barter sisteminde bilgisayar bağlantısı ile oluşturulan havuzlarda çok taraflı ve çok mallı işlemler gerçekleştirilmektedir.²⁰⁶ İletişim sektörünün hızla gelişmesi, mal ve hizmet çeşitlerinin uygun şartlarla takas edilebilmesine de olanak sağlamıştır. Önceleri, büyük firmaların ve devletlerin hizmetinde olan barter sistemi, kişisel bilgisayarların gelişmesiyle, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin de kullanımına açılmıştır. Bu gelişmenin sonucu olarak, iki istasyonlu barter sisteminin getirdiği zorlukları ortadan kaldırmak amacıyla, çok istasyonlu barter sistemi uygulanmaya başlanmıştır. Çok istasyonlu barter sistemi, iki istasyonlu barter işlemlerinin mümkün olmadığı ya da tarafların memnun olmadığı durumları ortadan kaldırmakta, taraflara çok çeşitli arz ve talep alternatifleri sunmaktadır.²⁰⁷

²⁰⁶ Muhammet Hanifi Bayrav, *Alternatif ve Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 2009, s.24.

²⁰⁷ Dorcpalam, s.9.



Şekil 2.3. Çok İstasyonlu Barter

Kaynak: Polat, Dilek, Bir *Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi, İşleyişi ve Türkiye'deki Barter Uygulamaları*, Anadolu Üniversitesi, SBE, Eskişehir, 2002, s.23

Barter bir enformasyon bilgi bankası olup, barter organizasyonu üyelerinin barter çekleri ile yaptığı barter alışverişlerinin üyelerin cari hesaplarına işlendiği, hızlı bir bilgi iletişimi esasına dayalı olan bir ticaret sistemidir. Barter sisteminin tafraları, barter firması, sistem içinde yer alan firmalar alıcı ve satıcı firmalardan oluşmaktadır.

Barter Firması: Barter sistemini kuran, organize eden ve bu sistemin sağlıklı işlemesini sağlayan kurumdur.²⁰⁸

Bir barter firmasının sistem içerisinde birçok fonksiyonu vardır. Barter firması bir banka gibi hareket ederek, verilen ipotek ve teminatlar ile bunların karşılığında para ödemeksizin alınan mal ve hizmetlerin yönetimini ve denetimini sağlamaktadır. Ayrıca bir satış acentası gibi hizmet vererek, üyelerinin sunduğu mal ve hizmetler için yeni müşteriler bulur ve aynı zamanda üye firmalar adına satın alma rolünü üstlenerek ihtiyaç duyulan mal veya hizmeti sağlamakta, bir medya acentası gibi işlev görerek üyelerinin reklam ve tanıtım eksikliklerini de giderebilmektedir. Firma, barter sistemine üye olan gerçek ve tüzel kişilerin sistemden yararlanma şekil ve esaslarını belirler, sisteme üye olanların cari hesaplarını tutar ve takip eder; sisteme üye olanlar arasında

²⁰⁸ Fercan Aykutlu ve Bülent Ak, "Barter Ticaret Uygulaması", *Finans Dünyası Dergisi*, 1999, s.76.

bilgi akışını sağlayarak mal ve hizmetlerin alıcı ve satıcılarını karşılaştırıp işlemin yapılmasını sağlar. Barter şirketlerinin gelirleri sözleşmede belirtilen komisyon oranında yapılan işlemin tutarı üzerinden hesaplanan komisyon ve üyelere alınan giriş ve aylık-yıllık aidatlardır

Üye Firmalar: Barter sistemine dahil olmayı kabul eden ve bu kabul beyanını yazılı olarak barter firmasına sözleşmeyle bildiren, bu sözleşme uyarınca sistemin getirdiği kurallara uyacağını taahhüt eden ve sisteme dahil olmak için barter firmasının belirlediği giriş ücreti, aylık ve yıllık aidatları zamanında ödeyen herhangi bir işletmedir. Üyeler bazen belirli bir süre için sisteme dahil olmakta, bazen ise yalnızca bir işlem için üye olabilmektedirler.

Satıcı Firma: Barter sisteminde ürettiği malı veya hizmetini satan firmadır. Sistemde mal veya hizmet satan firma, bunların bedeli kadar sistemden alacaklı olur. Bu üye firma alacağını, barter sisteminde arz edilen ürünlerden satın alarak tahsil eder.²⁰⁹

Alıcı Firma: Sistemden mal veya hizmet satın alan firmadır. Alıcı firma sisteme borçlu pozisyonudadır. Firma satın aldığı mal ve hizmete ilişkin borcunu belli bir süre içinde ürettiği başka bir ürün veya hizmet ile satış yaparak veya nakit ödeyerek kapatacağını taahhüt eder.²¹⁰

Barter sistemi ile işlem yapabilmek için öncelikle sisteme üye olunması gerekmektedir. Sektör ve Pazar kısıtlaması olmadan her ticari işletme üyelik için müracaatta bulunabilir. Barter kuruluşu tarafından incelenen işletmenin üyeliği uygun görülürse üyelik sözleşmesi imzalanır. Sözleşmeye ilave olarak, vergi levhası, imza sirküleri, ticaret sicil gazetesi, ticaret odası faaliyet belgesi, kira kontratı veya tapu fotokopisi, tasdikli bilanço, kapasite raporu, arz ve talep bildirim formu ile tanıtım broşürü hazırlanır. Ayrıca barter şirketine yıllık üyelik bedeli ödenir. Bu bedelin miktarı, barter şirketleri arasında farklılık arz etmekte olup, genellikle 500 dolar ile 3000 dolar arasında değişebilmektedir. Örneğin; bir barter işletmesi olan Avrasya Barter A.Ş.yıllık üyelik aidat bedeli olarak üyelerinden 500 USD+KDV almaktadır.²¹¹

²⁰⁹Ali Çimat ve Mehmet Avcı, "Türkiye'de Barter Sisteminin Hukuki Dayanağı ve Muhasebeleştirilmesi", *Mali Çözüm Dergisi*, 2002, Sayı: 60, s.156.

²¹⁰ Remzi Örtün, "Barter ve Muhasebe Uygulamaları", *Ankara SMMM Bülteni*, Ağustos-Eylül-Ekim, 1998, s.11.

²¹¹ Özkan, s.76.

2.2.5.4.Barter Sistemi'nin Türleri

Barter Exchange

Bir işletme ağına bir broker tarafından verilen aracılık hizmetleriyle üyelerin kendi aralarında mal ve hizmet değişimi söz konusu olmaktadır. Bu uygulama perakende barter olarak da tanımlanmaktadır.²¹² Büyük ölçekli üreticiler, hizmet işletmeleri, perakende satış yapanlar, bankalar hatta Serbest meslek grupları bu sisteme dâhil olabilmektedir. Perakende barter, yerel bölge veya ülke sınırları içinde yapılan ticari kapasiteyi geliştirmekten, günlük yaşamı iyileştirmeye kadar yapılan ticari faaliyetleri kapsayabilmektedir.²¹³ Gerçekleşen barter işlemlerinde yapılan barter oranı sistemin tahsilât garantisi altındadır.²¹⁴

Toptan Barter

İki şirket birbirlerinin ürünleriyle ilgilendiği zaman şirket yöneticileri barteri doğrudan mal takaslarıyla ilgili iş dünyasının özel bir işlem tipi olarak görürler. Üreticiler ve toptancılar stokta kalan mallarını pazarlarda değerinin altında satmak istememektedirler. Bu bağlamda barter aracı kurumu, görevini barter sistemi ile veya nakit olarak, stoktaki bu malları satın alıp, tekrar pazarlayarak yapmaktadır. Özellikle nakit akışı sağlamak ve stokta bulunan malları eritmek amacıyla yapılan bu barter türü, işletmelerin kendi mal ve hizmetlerini ticari faaliyette buldukları diğer işletmelerle takas etme işlemleridir. Toptan barter aracı kurumları broker sisteminde farklı olarak müşteri bulan alıcı ve satıcı gibi çalışmaktadırlar.²¹⁵

Üretim firması, ana dağıtım firması ev toptancı gibi konumlarda olan bütün işletmeler bu gruba girmektedir. Bilinen en karakteristik örneği, basın yayın kuruluşlarının reklâmını aldıkları firmaların ürünleriyle reklâm hizmetlerini takas etmeleridir. Genellikle nakit akışı temin etmek amacıyla yapılır. Üretici, toptancı ve dağıtıcı olan firmalar stokta kalan mallarını eritmiş olurlar.²¹⁶

Uluslararası Barter (Karşılıklı Ticaret)

Karşılıklı iki ülke hükümetlerini veya farklı ülkelerdeki firmaları kapsayan ticaret şekli olup; firma veya hükümetlerin, satıcının sattığı mal veya hizmet

²¹² Arzova, s.7.

²¹³ Aykutlu ve Ak, s.77.

²¹⁴ Sırrı Söztutan, *Türkiye'de Barter İşletmeleri ve Muhasebesi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 2004, s.1.

²¹⁵ Koyuncu, ss.61-63.

²¹⁶ Aykutlu ve Ak, s.77.

karşılığında alıcıdan belirli miktarda mal veya hizmeti alacağını taahhüt ettiği anlaşmalardır.²¹⁷ Countertrade ya da diğer bir ifadeyle karşılıklı ticaret, özellikle 1945'lerden sonra dünya ticaretinde önemli bir yere sahip olmayı başarmış bir ticaret sistemidir. Eski Doğu Bloğu Ülkelerinin önderliğinde gelişme göstermiş ve zamanla tercih edilen bir finansman tekniği olmuştur.²¹⁸ Bu barter'in; geri alım, dengeleme, karşı alım, üçlü ticaret gibi şekilleri vardır.²¹⁹

Karşılıklı ticaret anlaşmalarında ödemenin mutlaka paradan başka şeyle yapılması zorunluluğu yoktur. Tamamen mal veya kısmen mal, kısmen para kullanılabilir. Malla birlikte hizmet, teknoloji transferi, konvetibl döviz aracı olabilir.²²⁰ Barter ise karşılıklı ticaretin beş değişik türünden biri ya da diğer bir ifadeyle alt başlıklarından biridir. Barter sisteminde karşılıklı ticaretten farklı olarak tek bir sözleşme vardır. Diğer karşılıklı ticaret türlerinin açıklamasına aşağıda yer verilmektedir.

1. Geri Alım (Buy-back)

Sermaye donanımlarının ve teknik bilgilerin (know-how) bunların kullanılması sonucunda üretilecek olan malların indirimli fiyattan geri alınması karşılığında satılmasıyla oluşan sisteme verilen addır. Fabrika veya ekipman pazarlayıcılarının ilgili yatırımın gelecekteki üretimi ile tekrar ödeme konusunda anlaştıkları bir takas şeklidir. İmalat tesisleri, madencilik ekipmanları ve buna benzer siparişlerin ihracatındaki geri alış düzenlemeleri, “karşılıklı alım” veya “basit takas” anlaşmalarından daha uzun bir dönem ve daha fazla miktarlarda yapılmaktadır.²²¹

2. Dengeleme (Compensation)

Zaman zaman “off-set” ile eş anlamlı bir terim olarak kullanılmaktadır. Dengeleme anlaşmaları, genellikle sanayileşmiş ülkelerin, uçak, askeri malzeme, nükleer santral ve elektronik tesisler gibi ileri teknoloji ve büyük yatırım gerektiren alanlarda satışlarını gerçekleştirmek için başvurdukları yollar arasındadır. Böylece, alıcı

²¹⁷ Oğuzhan Altay ve Aydanur Gacener, “Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Banka Dışı Finansal Kurumlar ve Venture Capital Örneği”, *Active Academy Dergisi*, No: 28, s.64.

²¹⁸ Arzova ,s.7.

²¹⁹ Atalay ve Gacener, s.67.

²²⁰ Ayşe Dilşad Keskin, *Barter Sözleşmesi*, Turhan Kitabevi, Ankara 2004, s.11.

²²¹ KOBİ, Erişim Tarihi: 29.03.2011 [http:// www.turmobil.org.tr/yayinlar/sirkuler/s27s2.html](http://www.turmobil.org.tr/yayinlar/sirkuler/s27s2.html)

ülkeler açısından bir takım sanayilerin kurulması veya savunma gücünün arttırılması sağlanmış olur.²²²

3. Karşı Alım (Counterpurchase)

Farklı malların karşılıklı olarak satın alınmasıdır. Alım ve satım işlemleri için birbirinden tümüyle bağımsız iki ayrı sözleşme mevcuttur. Karşı alım, iki istasyonlu barter sistemidir. Karşı alım genellikle teknoloji karşılığı mal alımı olarak düşünülebilir. Örneğin; eski Yugoslavya'nın Mc Donnel Douglas firmasından DC-9 jetlerini, bu firmanın kendisinden el aletleri, diğer yerel malları, uçakların bedeline ulaşınca kadar satın alınması, en çarpıcı örneklerden biridir.²²³

4. Üçlü Ticaret (Switch)

Bazı durumlarda, taraflardan birinde kullanılmamış kredi ya da mal fazlaları ortaya çıkabilmektedir. Bu durumda söz konusu fazlalıklar, devreye giren bir üçüncü tarafça kullanılır ya da üçüncü tarafa satılır, böylelikle iki ülke ticaretinde ortaya çıkan dengesizlik giderilmiş olur. Bu üçlü ticaret, oldukça karmaşık bir yapıya sahiptir. Uygulama sürecince birçok aracı, satıcı ve komisyoncu ortaya çıkar.²²⁴

5. Kliring

Dengeleme, mahsup gibi anlamlara gelen kliring, genellikle bir devlet ve bir özel firma arasında gerçekleştirilmesine rağmen iki devlet arasında yapılmasına da rastlanır. Kliring yöntemiyle ticaretin gerçekleşebilmesi için öncelikle iki ülke arasında, bir ticaretin süre ve şartlarını belirleyen ikili ticaret ve ödeme anlaşması yapılması gerekir. Böylece taraflar kararlaştırılan süre içinde birbirlerinin eşit değerdeki ürünlerini satın almayı taahhüt etmiş olurlar.²²⁵ Bu işlemde iki ülkede kliring ofisleri kurulur. Kliring ofisleri devlet tarafından ayrı bir kuruluş olarak kurulabileceği gibi Merkez Bankaları da bu görevi üstlenebilir.²²⁶

²²² Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama*, (15.Baskı), Güzem Can Yayınları, İstanbul 2003, s.663.

²²³ Arzova, s.8.

²²⁴ Dorcpalam, s.25.

²²⁵ Ahmet Fethi Durmuş, *Ticari İşlemlerde Barter Uygulaması ve Muhasebeleştirilmesi: Türkiye'nin Rusya ve Türk Cumhuriyetleri ile Ticari İşlemleri Üzerine Bir Araştırma*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya 2007, s.11.

²²⁶ Erol İyibozkurt, *Uluslar Arası İktisat*, Ezgi Kitabevi, Bursa 2001, s241.

2.2.5.5.Barter Sistemi'nin Avantajları, Dezavantajları ve Barter Sistemi'nin KOBİ'lerin Ekonomisine Sunduğu Faydalar

Sistemin içerisinde; malını ya da hizmetini arz eden satıcı üye firma, sistemden ihtiyacına karşılık mal veya hizmet talep eden alıcı üye firma ve barter şirketleri çeşitli avantajlar sağlamaktadır.²²⁷ Barter sisteminin avantajları da barter sisteminin tercih edilme sebepleri ve pazarın ortak özellikleriyle neredeyse aynıdır.²²⁸

Barter Sisteminin Satıcıya Sağladığı Avantajlar

Barter sisteminin satıcıya sağladığı avantajlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Barter ; bir pazarlama aracıdır. Barter organizasyonuna giren her firma otomatik olarak bir pazarlama bilgi iletişim çarkının içindedir. Sisteme iç ve dış pazardan gelen talepler, o mal veya hizmeti arz eden üyeler için yeni bir ciro artışı yaratacaktır. Satıcı firma, para talep etmeden mal veya arz etmekle, rakipleri arasında çok önemli bir avantaj ele geçirir. Buna ilave olarak eğer “ satın alım limiti ” kullanarak faizden de tasarruf etmişse, bunun bir kısmını fiyatlarına yansıtabilir. Piyasa fiyatlarının altında, nakit sorunu olmadan mal satın almak, karşılığında depodaki malını normal fiyatlarla satmak ancak Barter organizasyonu ile mümkündür.
- Yeni pazarlara mal veya hizmet satmak çok araştırma ve zaman gerektirmektedir. Barter, bu zaman ve emeği harcamak zorunda işletmelere mal veya hizmetlerini yeni pazarlarda satabilme olanağı sağlar. Barter organizasyonlarının birçoğu işletmelere uluslar arası pazarlardan da yararlanma olanağı sağlar.
- Barter bir reklâm aracıdır. Barter şirketlerinin aylık olarak yayınladığı üyeler listesi ve web sayfalarındaki haberler, ücretsiz ve tam hedefine ulaşan bir reklâmdır.
- Barter, ödeme garantisi sağlar. Barter sistemiyle satış yapan firma, malı sevk etmeden önce alıcı firmanın Barter şirketindeki satın alım limitini fatura bedeli kadar bloke ettirerek ödemeyi garanti altına alır. Böylece rizikosuz ve gecikmesiz olarak tahsilât gerçekleşir.

²²⁷ Dorcpalam, s.25.

²²⁸ Altay ve Gacaner ,s.64.

- Barter, değer kaybını önler. Finans sistemlerindeki gecikmelerden dolayı ortaya çıkan değer kayıplarını önler.
- Barter, bir satın alma aracıdır.²²⁹ Satışları artırır; üye firmalar barter sistemi ile satış yaptıkları oranda cirolarını arttırmaktadırlar. Barter sistemi ile gerçekleşen satışlar planlanmamış işlemler olduğu için üyeler hiç beklemedikleri kazançlara sahip olabilmektedirler.²³⁰

Barter Sisteminin Alıcıya Sağladığı Avantajlar

- Barter, faizden tasarruf sağlar. Satın alım limiti kullanan işletmeler faizsiz ve komisyonsuz olarak ticaret yaparlar. Faiz yükünün ortadan kalkması (maliyetin düşmesi), kar oranlarının artması demektir.
- Barter, ciro artışı sağlar. Üye firma satın alma işlemini gerçekleştirmekle barter hesabında borçlu duruma geçer. Karşılığında kendi mal veya hizmetini nakit talep etmeden arz eder, bu satın alım tarafına cazip geleceğinden satışlarda artış olur.
- Barter sistemi, satın alma personeli ve zaman açısından tasarruf sağlar.
- Barter sistemi, likidasyona olanak sağlar. Barter sistemi ile yapılan satın alımda, mal bedeli nakit para ile ödenmediğinden, işletmenin nakit durumu sürekli ve sağlıklı bir artış gösterecektir.²³¹

Barter Şirketine Sağladığı Avantajlar

Sistemin barter şirketine sağladığı avantajlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Barter şirketi, sistemden alacaklı olan firmaların talep ettiği ve sistemde bulunmayan ürünleri piyasadan toptan fiyatıyla alıp, sistem içinde piyasa rayiç bedeli üzerinden firmalara satmak suretiyle, toptan fiyat ile perakende fiyat arasındaki kar farkı kadar ticari bir gelir elde eder.
- Yürüttüğü çeşitli projeleri ve yatırımları için de sistemden ürün alır ya da üye firmaları bu projelerde (fason, taşeron firma olarak) kullanmak suretiyle,

²²⁹ H.Mustafa Çolakoğlu, "Kobi Rehberi", *TOBB Yayın* ,No Genel: 359-PM:2, 2002, s.335-336.

²³⁰ Altay ve Gacaner,s.64.

²³¹ Çolakoğlu, s.336.

normal şartlarda bu faaliyetlerine ayracağı nakit finansmanın bir kısmını da, alternatif yatırımlara yönlendirmek üzere tasarruf sağlamış olmaktadır.²³²

Barter Sisteminin üyelerine sağladığı birçok avantajın yanı sıra birtakım dezavantajları da olacağı açıktır. Bu dezavantajlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Sisteme sunulan malların stokta kalan düşük kaliteli ya da demode mallar olması söz konusu olabilmekte ve bu durum sistemin cazibesini azaltabilmektedir.²³³
- Barter işleminde mal teslimatlarının eş zamanlı olmamasından dolayı, taraflardan birinin mal teslimatını uzun süre geciktirmesi, karşı tarafı mağdur edebilir. Dolayısıyla, önce mal teslim eden taraf, karşı tarafa kredi açmış durumuna düşer.
- Alıcı firma spekülâtif dalgalanmalardan çok etkilenen malları, kısa sürede temin edemeyebilir. Doğal olarak fiyat yükselişi ve malı zamanında temin edememekten kaynaklanan bir takım kayıplar da beraberinde gelebilir.
- Sistem zamanla işletmeler arası bağımlılığı artırabilir. Ayrıca herhangi bir nedenle işletmeler arası ilişkilerinin bozulmasıyla, işletmenin sistemden çıkması veya çıkarılması gündeme gelebilir.²³⁴
- Barter sistemi işleticisine hem alım hem de satımda komisyon ödenmesi sisteme mesafeli yaklaşılmasına neden olmaktadır.
- Malların, fiyat, kalite, teslim süresi vb. gibi şartlardan tamamen barter yapan firmaların sorumlu olması, barter sistem işleticisinin herhangi bir müdahalesi ve yaptırımının olmaması, iyi niyetli olmayan bir barter işleticisi tarafından kurulan barter sisteminde faaliyet gösteren firmalara zarar verebilir.²³⁵

Barter Sistemi'nin KOBİ'lerin Ekonomisine Sunduğu Faydalar

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), yıllık 50 kişiye kadar çalışanı istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı veya mali bilânçosu beş milyon TL 'yi aşmayan işletmeleri küçük işletme; yıllık 250 kişiye

²³² Necat Özen, "Finansal Takas (Barter) Sistemi İle Yapılan Ticaretin Esasları ve Sistemin İşleyişi," *Diyalog Dergisi*, Sayı: 206, 2005, s.82-83.

²³³ Özen, s.83.

²³⁴ Gürsoy, s.72-76.

²³⁵ Arzova, s.23.

kadar çalışanı istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı veya mali bilânçosu yirmi beş milyon TL'yi aşmayan işletmeleri de orta boy işletmeler olarak tanımlamaktadır.²³⁶

KOBİ'ler için çok uygun finansman modeli olan barter sistemi ile, KOBİ'ler hem üretim için ihtiyaç duyduğu hammadde ve yardımcı malzemeleri hem de genel giderlerini barter sisteminden karşılayabilme imkanına sahip olmaktadır. KOBİ'ler, kısıtlı imkânları nedeniyle düşük kapasitelerde çalışarak, mümkün olan en az stok ile iş görmek durumundadırlar. Talep her zaman düzenli olmadığından, bazı dönemlerde bazı ürünlerin stok durumları, arzu edilenin üzerinde olmaktadır. Ürünler normal satış teknikleri ile satılmadığından dolayı kısa zamanda elden çıkarmak için öncelikle fiyat indirimi yapılmakta, ardından da riskli satışa razı olunmaktadır.²³⁷

Barter sisteminin KOBİ'ler tarafından kullanılmasıyla birlikte stokta tutulan ürünler barter sistemine satılabilecek, bu sayede stok maliyetlerinden kurtulan KOBİ'ler cirolarındaki artışla birlikte karlarını da arttırmış olacaklardır. Diğer taraftan sisteme sunmuş oldukları stok fazlaları ile ihtiyaç duydukları mal ve hizmetleri barter sisteminden karşılama fırsatına sahip olan KOBİ'ler nakit tasarrufu da sağlamış olmaktadır.²³⁸ Ayrıca KOBİ'ler barter sisteminden satın alacakları eğitim hizmeti ile nitelikli işgücü sayısını artırma fırsatı yakalayacak ve iş yerlerinin sigortalanması veya diğer sigorta işlemlerini barter kredisi ile ek bir maliyete katlanmadan sağlamış olacaktır.²³⁹

Barter Sisteminin uygulama yönü incelendiğinde farklı yaklaşımlar olsa da genellikle KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları her alanda fayda sağladığı kabul edilmektedir. Barter pazarında yer alan KOBİ'ler, bir ödeme sistemi olarak Barter Sistemini avantajlı bulan rakiplerinin müşterilerine satış yaparak pazar paylarını arttırmışlardır. Firmaların işletme sermayesi ihtiyacını azaltarak nakit tasarrufu sağladığından satışları arttırırken finans yükü taşımadığından Karlılığı büyük oranda arttırıcı yönü olacaktır. Türkiye ekonomisinde finansman giderleri, enflasyondan arındırılrsa dahi çok yüksek düzeylerde olmaya devam etmektedir. Bu denli yüksek finansman maliyetleri Büyük Sanayi Kuruluşlarının uluslar arası rekabet güçlerini de zayıflatmaktadır. Reel faizlerin bu kadar yüksek olmasına rağmen, Türkiye'de firmalar çok yüksek oranda borçlanmaya

²³⁶ KOSGEB, *KOSGEB Destekleri Yönetmeliği*, Erişim Tarihi: 27.03.2011
http://www.kosgeb.gov.tr/dosyalar/yonetmelik/pdf/yonetmelik_rev6.psf

²³⁷ Dorçalpam, s.31.

²³⁸ Söztutan, s.83.

²³⁹ Şimşek, s.146.

gitmektedir. Özel kesimde satış hâsılatının yüzdesi olarak borçlanma % 40 seviyelerinde bulunmaktadır. Barter Sisteminin KOBİ'lere en büyük getirisi, finansman ihtiyacını azaltmasıdır; böylelikle yüksek faiz ödemelerinden kurtarmasıdır. KOBİ'ler giderlerinde Barter Sistemini kullandıkları oranda borçlanma ihtiyaçlarını azaltmaktadırlar.

Barter Sistemi ile çalışan bir KOBİ, ihtiyaçlarını para ödemediği ve ödemesi ürünü ile yaptığı için faaliyetlerine bağladığı para miktarını azaltarak aktif devir hızını arttırabilir ve böylelikle finansman maliyetini azaltır. Barter sistemi, müşteriyi finanse etmeden satışlarını arttırma ve finansman ihtiyacını azaltarak üzerindeki finans yükünü azaltma imkânı vermektedir. Barter sistemi, bilgi yönetimi işi ile iç içe sayılabilir. Firmalar Barter Sistemini optimum noktada kullanabilmek için Barter Şirketine faaliyetleri ile ilgili ayrıntılı ve güncel bilgi vermektedir. Barter Şirketi firmalardan topladığı bilgiyi yönetmektedir. Bilgi yönetimi, bilgi akışını yönetmek, bilgiyi ihtiyaç duyanlara iletmek ve hemen harekete geçmelerini sağlamak amacıyla bir faaliyettir. Barter Sistemi gücü saklanan bilgiden paylaşılan bilgiye taşımaktadır. Kısacası bu sistemle çalışan KOBİ'ler ve firmalar kendi faaliyetlerini de içeren sürekli bir bilgi üretimi ve paylaşımı sisteminin oyuncuları olacaktır.²⁴⁰

2.2.5.6.Barter Sistemi'nin Diğer Finansal Sistemlerle Karşılaştırılması

Barter Sisteminin Leasing İle Karşılaştırılması

Leasing sistemi; kiralayanın (lessor), üçüncü kişilerden satın aldığı malın kullanım hakkını, belirli bir süre feshedilmemek üzere ve bir bedel karşılığı, kiracıya (lessee) bırakmasını öngören bir sözleşme biçiminde tanımlanabilir. Leasing sözleşmesi ile kiracı, her türlü faydayı sağlayacak biçimde kiralanan malın kullanım hakkını (zilyetliğini) elde ederken, malın mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalmaktadır.²⁴¹

Leasing, European Leasing Association ELA tarafından "belirli bir süre için imzalanan, üreticilerin seçilme işlemi kiracı tarafından yapılan ve kiralayana tarafından satın alınan malın mülkiyetini kiralayana, kullanım hakkını ise belirli bir kira bedeli karşılığında kiracıda bırakan sözleşmedir." şeklinde de tanımlanmaktadır.²⁴²

²⁴⁰ Aydın, s. 38.

²⁴¹ Dorçalp, s.61.

²⁴² Bayrav, s.98.

Finansal kiralama sözleşmeleri özellikle yatırım malları üzerinde yapılmaktadır. Uygulama verilerine göre, finansal kiralamaya en fazla konu olan mallar arasında şunlar yer almaktadır: Taşıt araçları, büro makineleri, santraller, haberleşme araçları, tarım alet ve makineleri, takım tezgâhları, yol ve iş makineleri, petrol sondaj ve çıkarma makineleri, matbaa makineleri, tıbbi cihazlar vs. Barter sisteminin sunmuş olduğu orta vadeli bir mal ve hizmet kredisidir.²⁴³

Barter sistemi işletmelere 12 aylık bir finansman sağlamaktadır. İşletmeler barter sisteminden kullandıkları krediye karşılık olarak 12 ay içerisinde kendi ürünü ile ödeme yapmak zorundadır.²⁴⁴

Barter leasing, barter organizatörlerinin sunmuş olduğu orta vadeli bir mal ve hizmet kredisidir. Barter sistemine üye olan firmanın beğenip seçtiği, pazarlığını yaptığı ve tüm teknik özelliklerini uygun gördüğü mal veya hizmeti barter leasing sistemiyle diğer üye firmadan satın alarak, ödemesini barter veya nakit olarak kabul ettiğini öngören anlaşmadır. Barter sistemi üyelerine 12 aylık bir finansman sağlamaktadır. Üye firmalar barter sisteminden kullandıkları krediye karşılık olarak 12 ay içinde kendi ürettikleri mal veya hizmetlerle ödeme yapmak zorundadırlar. Üye firma bu 12 aylık süre zarfında kendi ürünleri ile ödeme yapamadığı durumda nakit ödeme yapmak durumundadır. Eğer üye firma nakit ödeme yapamayacak durumda ise devreye barter leasing sözleşmesi girmekte ve ödeme süresi 36 ve 48 aya kadar uzatılabilmektedir. Ödeme süresinde üye firmanın, barter sistemine satış yapması durumunda bu miktar borcundan düşülerek kalan kısmın taksitleri devam ettirilir. Aynı şekilde üye firma borcunun tamamını leasing uygulaması sırasında barter ile ödeyebilir.²⁴⁵

Satın alma kredisi ve teminatı olmayan üye firmaya da barter leasing ile kredi verilebilir. Bu durumda üye firma ihtiyaç duyduğu ürünleri barter ile alırken, kendisine leasing kredisi sağlanmış olur. Fakat üye firmanın barter leasing ile barter sisteminden mal alabilmesi için, alımlardan doğabilecek risklere karşılık barter organizatörüne teminat vermesi gerekmektedir. Üye firmadan barter leasing ile almış olduğu ürün bedeli kadar teminat alınır. Bu teminat özellikle barter sisteminin işleyişi ve üye firmaları risklere karşı korumak için önemlidir. Teminat istemeyen barter

²⁴³ Seyidoğlu, s.666.

²⁴⁴ Çakır, s.20.

²⁴⁵ Ömer Tekşen, *Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Vergilendirilmesinin Yeni Finansal Tekniklerle Karşılaştırılarak İncelenmesi: Bir Araştırma*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi SBE, Isparta 2006, s.5.

organizatörlerinin faaliyetleri risk taşımakta doğal olarak da üye firmaları da riske atmaktadır.²⁴⁶

Barter Sisteminin Factoring İle Karşılaştırılması

Çağdaş finansman yöntemlerinden biri olan factoring; mal veya hizmet satan bir firmanın, bu satıştan doğan alacak haklarının bir iskonto karşılığında, genellikle geriye dönülmez biçimde, factor adı verilen mali kuruluşa devrini öngörür. Factoring sözleşmesi satıcı, ticari borçlu (alıcı) ve factor arasında imzalanır. İç ve dış piyasa satışlarından doğan alacakların tahsil edilmesi, yönetilmesi, satıcıya vadeden önce peşin ödeme yapılması ve tahsilât garantisi sağlama gibi hizmetler sunar. 109 Factor, işletmelerin alacak hesaplarının satın alınmasında uzmanlaşmış finansal bir kurumdur. Factoring, genellikle kısa vadeli satışlardan doğan alacak haklarının factor'lere satılması suretiyle, işletmelere fon sağlama olanağı veren bir finansman yöntemidir.²⁴⁷ Factoring'in amacı, satıcının faaliyetlerini üretim ve satış konularında yoğunlaştırabilmesi için satıştan sonraki her türlü bürokratik ve mali sorumluluktan satıcıyı kurtarmaktır.²⁴⁸

Barter factoring işlemlerinin başlatılabilmesi için, factoring anlaşması yapacak alacaklı firmanın barter sistemine genel üyelik sözleşmesi ile üye olması sağlanır. Ancak bu sözleşmeye ek olarak bir sözleşme daha düzenlenebilir. Bu sözleşme alacak tahsilâtının iki şekilde gerçekleşmesi esasına dayanacaktır. Bunlardan birincisi, alacak miktarı kadar borçlu firmanın sisteme teminat vermesi ile alacaklı firmaya satın alma kredisi hemen verir. İkincisinde ise, alacaklı firmaya üyelik sonrası kredi açılır. Fakat borçlu firmanın sisteme mal veya hizmet satması sonrasında alacaklı firmaya satış yetki kodu verilir. Bu işlemin ardından borçlu ve alacaklı şirketlerin detaylı açıklamalarıyla birlikte bir proje hazırlanır. Bu proje kapsamında arz ve talep edilen mal veya hizmetler listesiyle borçlu şirketlerin, gerekli istihbarat çalışmaları yapıldıktan sonra barter sistemine üye olmaları sağlanır. Buradaki amaç, borçlu firmanın alacaklı firmaya olan borçlarını kendi üretmiş olduğu mal veya hizmetler ile ödeme imkânını sağlamaktır.

²⁴⁶ Durmuş, s.174.

²⁴⁷ Ceylan, s.1.

²⁴⁸ Dorcpalam, s.50.

Alacaklı firma ile borçlu firmanın barter sistemine üye olmaları ve gerekli teminat veya ürün arz ve talep çakışması sağlandığında factoring işlemi gerçekleşir.²⁴⁹

Örnek: Barter Factoring İşlemi²⁵⁰

Barter sistemi dışında A firması B firmasından 100 milyar TL alacaktır.

- a) Alacaklı olan A firması ile borçlu olan B firması barter sistemine gerekli yükümlülükleri sağlayarak genel üyelik sözleşmesi ile üye olurlar.
- b) B firması sisteme borç miktarı kadar teminat verir. Bu teminat ile A firmasına alacak miktarı kadar kredi limiti tahsis edilir.
- c) Eğer B firması teminat veremez ise borç miktarı kadar mal veya hizmet satışını barter sistemine yapması gerekir. Bu arada alacaklı firma kredi kullanamaz. B firması borç miktarını mal ve hizmeti ile ödendiğinde alacaklı olan A firmasının kredisi işlemeye başlar.

Barter Sisteminin Forfaiting İle Karşılaştırılması

Forfaiting, bir ihracatçının yapmış olduğu vadeli satıştan doğan ve kambiyo senedi, garanti mektubu veya alacağın devrine izin veren başka bir araç ile belgelenmiş alacakların, ihracatçının kendisine veya belgelerin lehtarına rücu etme hakkı olmaksızın bir banka veya bu alanda uzmanlaşmış bir finans kuruluşu tarafından satın alınması işlemidir.²⁵¹ Forfaiting ile ihracatçı, ithalatçıya iletilen ürünler için alacak hakkını devreder ve bunun karşılığında forfaiting yapan kuruluştan hemen nakit sağlar. Ürünler teslim edildikten ve sözleşme tamamlandıktan sonra ihracatçı bu alacakları bir forfaiting kuruluşuna satar ve bu kuruluş tüm riskleri üstlenmiş olur. Bu arada forfaiting yapan kuruluş ücretlerini kestikten sonra ihracatçıya nakit ödeme yapar. Sermaye ürünlerinin

²⁴⁹ Durmuş, s.175-176.

²⁵⁰ Şimşek, s.137-138.

²⁵¹ Kamil Şamiloğlu, “*Factoring ve Forfaiting Finansman Teknikleri*”, . Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar Ankara, Gazi Kitabevi, 2008, s.256.

yanında diğ er ürünlerin ihracatında da orta-uzun vade kredi ihtiyacı bu yolla finanse edilebilir.²⁵²

Bir forfaiting işleminin unsurları su şekildedir:²⁵³

- a) İhracatçının elinde bulunan alacakların forfaiting yapan kuruluş tarafından sabit bir faiz ve komisyon ödemesi karşılığı satın alınması,
- b) Forfaiting yapan kuruluşun alacakları satın alırken risk üstlenmesi,
- c) Forfaiting yapan kuruluşun, alacakların tahsil edilememesi durumunda ihracatçıya rücu hakkının olmaması.

Genelde senetli ve senetsiz her çeşit alacak, forfaiting işlemine konu olabilmesine karşın uygulamada daha güvenceli oldukları için poliçe, senet şeklindeki ticari alacaklar üzerinden forfaiting işlemleri yapılmaktadır. Forfaiting işleminin benzer bir finansman türü olan factoring işleminden farkı; forfaiting işleminin genelde yatırım malları ihracatının finansmanında kullanılması ve vadelerinin 6 aydan 10 yıla kadar olmasına karşılık factoring işlemleri daha çok tüketim malları ihracatında kullanılır ve vadeleri 1-4 ay arındadır. Diğ er taraftan factoring işleminde ülke riski, kur riski gibi riskler genellikle işleme dâhil edilmezken forfaiting işleminde söz konusu riskler de belli bir ek faiz karşılığında forfaiteer tarafından üstlenilmektedir.²⁵⁴ Forfaiting işleminde, ihracatçı firma, ithalatçı firma, senedin ödeneceğini garanti eden banka ve forfaiteer olarak adlandırılan forfaiting şirketi olmak üzere dört taraf vardır.

Forfaiting işleminde ithal edilmek istenen bir yatırım malının bedeli, söz konusu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenmektedir. Bu çerçevede ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılarak fiyat ve ödeme planı saptanmaktadır. Daha sonra ithalatçı firma malları teslim almakta, banka garantisi

²⁵² Nazgöl Adyranova, *Dış Ticaret ve Alternatif Finansman Tekniklerinin İşleyişi ile Muhasebe Uygulamaları.*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi SBE, İstanbul 2006, s.100-101.

²⁵³ Arzova, s.83.

²⁵⁴ Dorcpalam, s.101.

sağlandıktan sonra da borç senetlerini bankası aracılığıyla ihracatçıya iletmektedir.²⁵⁵ İhracatçı alacaklarını hemen nakde dönüştürmek amacıyla bir forfaiter ile belli bir iskonto haddi üzerinden anlaşmaya varmaktadır. İthalatçı firmadan alınan belgeler ihracatçı firma tarafından forfaiter'a verilir. Bunların karşılığında, gerekli iskontolar yapıldıktan sonra alacağının ihracatçıya nakden ödenmesiyle, ihracatçının bu işlemle ilgili tüm sorumluluğu sona ermektedir. Bundan sonra forfaiter elindeki ödeme araçlarını vadesi geldiğinde tahsil edilmek amacıyla garantör bankaya iletebileceği gibi üçüncü şahıslara da devredebilir.²⁵⁶

Barter Sisteminin Franchising İle Karşılaştırılması

Bir dağıtım ve pazarlama sistemi olan "franchising", iki taraf arasında süreklilik gösteren ve ticari ilişkiye dayanan bir anlaşmadır. Franchising, " bir işletme sistemi çerçevesinde yapılan satış etkinliklerinde denenmiş, kendini ispat etmiş bir markanın desteği ve güvencesi altında is yapan, birbirinin kopyası şirketlerin mal ve hizmet dağılımına yönelik olarak belli bir bedel karşılığında söz konusu marka ve sistemin sahibi olan firma (franchisor) ile girmiş oldukları bağımsız bir ticari iliksi türüdür." ²⁵⁷

Son yıllarda işletme sistemi franchising'in büyüme hızı diğer franchising'lere göre daha fazladır. Barter şirketleri bu tür franchise'ler verirken dört temel unsur üzerinde durmalıdırlar:²⁵⁸

- Barter şirketleri kendi kurumsallığına göre isim ve markasının kullanılmasına izin verir,
- Barter şirketlerinin franchise alanın üzerinde sözleşme süresince devam eden bir denetimi mevcuttur,
- Barter şirketleri franchise alana belirli teknik, eğitim, CRM, PR, MIS, İşletmecilik gibi konularda yardım etmelidir,
- Barter şirketleri verdiği imtiyazlar karşılığı giriş bedelini başlangıçta tahsil etmelidir.

²⁵⁵ Şamiloğlu, s.259.

²⁵⁶ Bayrav, s.101-102.

²⁵⁷ Şimşek, s.176-177.

²⁵⁸ Şimşek, s.179.

Barter ticareti olarak başarısı kanıtlanmış, tanınmış bir marka ve isimle ise başlamak yatırımcı için sıfırdan başlamaktan daha kolay ve avantajlı olmaktadır. Barter şirketinin işletme sistemine ait tekniklerini, el kitaplarını ve prosedürlerini kullanmak mümkün olmaktadır.

Kaliteli personel bulma, ise alma ve yetiştirme konularında Barter şirketinin tekniklerinden yararlanılmaktadır. Mali, ticari ve personel konularında sağlanan destekle, teknik işlemlere ağırlık verilip başarı şansı artırılmaktadır. Barter şirketi ile ortak hareket edilerek, franchise alanın işletmesinde karşılaşıcağı risk ve işletmecilik sorunları minimize edilmektedir. Barter şirketinin mali ve hukuk danışmanlarından yararlanılabilir. Barter sisteminin sürekli olarak yaptığı araştırma ve geliştirme çabalarından istifade etmektedir. Franchise alan işletmenin kuruluş aşamasında ve kuruluş yerinin seçiminde bilimsel tekniklerin kullanılması mümkün olmaktadır.²⁵⁹

2.2.6.Risk Sermayesi

2.2.6.1.Risk Sermayesi Kavramı ve Nitelikleri

En basit anlatımıyla, risk sermayesi; kendilerine finansman arayan şirketlerin ve/veya yeni fikirleri olan girişimcilerin; kendilerine yatırım yapabilecekleri yeni fikirleri olan girişimciler ve şirketler arayan, risk almaya hazır finansör/ sermayedarlar ile buluşması olarak tanımlanıyor.

Risk sermayesi, profesyoneller tarafından oluşturulan bir fondur. Genç, dinamik, hızlı büyüme ve yüksek karlılık potansiyeli olan projelere yatırım yapar. Şirketlerin başlangıç sermayeleri için iyi bir kaynaktır. Finans sektöründe, belirli amaçlar için kullanımı öngörülen ve bu amaçlar için oluşturulan bir finansal araçtır. Yatırım fonlarından biridir.²⁶⁰ Risk sermayesi, risk sermayedarlarının yeni fikirler ya da teknolojiler üreten ve gelişme potansiyeli yüksek olan küçük ve orta boy işletmelere (KOBİ), edinecekleri pay karşılığında yaptıkları özkaynak veya özkaynak benzeri bir yatırım aracıdır, şeklinde de tanımlanmaktadır.²⁶¹

²⁵⁹ Dorcpalam, s.53.

²⁶⁰ Risk Sermayesi Nedir ? Erişim Tarihi: 13.04.2011

[http://www.kobifinans.com/Documents and Settings\ng\Desktop\YÜKSEK LİSANS TEZ DÖKÜMANLAR\TEZZZ\Risk Sermayesi Nedir Risk Sermayesi Finansman Bilgi Merkezi Kobifinans.mht](http://www.kobifinans.com/Documents_and_Settings\ng\Desktop\YÜKSEK LİSANS TEZ DÖKÜMANLAR\TEZZZ\Risk Sermayesi Nedir Risk Sermayesi Finansman Bilgi Merkezi Kobifinans.mht)

²⁶¹ Mustafa Yavuz, "İhracatta Alternatif Finansman Teknikleri", *İGEME Yayını*, Ocak 2008, s.42.

Risk sermayesi; parlak bir yatırım fikrine sahip girişimciye veya yeni kurulmuş, gelişme şansı olduğu düşünülen işletmelere, yüksek gelir elde etme amacındaki risk sermayesi şirketi tarafından yüksek riske katlanılarak, hisse senedi karşılığı ortak olunması; bu yolla girişimciye hem öz sermaye hem de yönetim desteği sağlanması; işletme istenilen gelişme düzeyine ulaştığında ise hisse senetlerinin satılarak yatırılan fonların önemli ölçüde büyütülmüş şekilde geriye alınması şeklindeki finansman modeli risk sermayesidir. Bu modelin temeli bir ortaklığa dayanmaktadır. Ortaklığın bir tarafında bilimsel gelişmeleri izleyen ve bunları uygulanabilir teknolojilere dönüştürerek satılabilir mallar üretebileceğine inanan girişimciler bulunmaktadır. Ortaklığın diğer tarafında ise, bu girişimcilerin fikirlerini inceleyip, bu fikirlerin başarılı yatırımlara dönüşebileceğine inanan ve bu nedenle girişimcileri finanse eden risk sermayedarları yer almaktadır. Risk sermayedarları, tasarruf fazlasına sahip kişiler olabileceği gibi, bu işi meslek edinmiş profesyonel risk sermayesi şirketleri de olabilir.²⁶²

Risk sermayesi kullanımındaki amaç; girişim şirketi olarak ta ifade edilebilen gelişme potansiyeli ile birlikte rekabet üstünlüğü olan işletmelere uzun vadeli yatırım yapmak ve yatırım yapılan projenin sahip olduğu teknolojinin getireceği verimlilik artışından ortaya çıkacak karı elde etmektir. Bu tür amaçlarla yapılan yatırımlar, risk sermayesi yatırımı olarak ifade edilmektedir.²⁶³

Risk Sermayesi fonlarını, şahıslar, şirketler, bankalar, sigorta şirketleri, emeklilik fonları, sosyal güvenlik fonları gibi kurumsal ve bireysel yatırımcılar bu fonu oluşturur. Dünyadaki dağılıma bakıldığında, ABD’ de bireysel yatırımcıların, Avrupa da ise kurumsal yatırımcıların ağırlığı görülüyor.²⁶⁴

Risk sermayesi finansman yanında ekonomide 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

²⁶² Altay ve Gacener, s.64-67.

²⁶³ Tayfun D. Kuğu, “Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi”, *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Yönetimi Ve Ekonomi Dergisi*, Cilt:11 Say: 2, Manisa 2004, Erişim Tarihi: 24.03.2011, <http://www.bayar.edu.tr/~iibf/dergi/pdf/C11S22004/tdk.pdf>

²⁶⁴ Risk Sermayesi Nedir?, Erişim Tarihi:14.04.2011 <http://www.kobifinans.com/Documents and Settings\ng\Desktop\YÜKSEK LİSANS TEZ DÖKÜMANLAR\TEZZZ\Risk Sermayesi Nedir Risk Sermayesi Finansman Bilgi Merkezi Kobifinans.mht>

alanlarda kullanma olanakları oluşmaktadır.²⁶⁵ Risk sermayesinde işletmenin ihtiyacı ve finansmanı niteliğine göre çeşitlenmektedir.

Çekirdek sermayesi, Fikir aşamasının finansmanı şeklinde özetlenebilir. Yeni bir ürün veya hizmetin yaratılması için çekirdek sermayenin sağlanmasıdır. Bu finansman yöntemi, ancak işletmeye ait projenin daha önce karşılaşılmamış ihtiyaç duyulur yeni ürün ve hızla büyüebilme kapasitesi olan bir pazara sahip olması halinde gerçekleştirilmektedir. Bu aşamada girişimci bir fikir geliştirmiş, fakat fikrinin hayata geçmesi için ne teknik ne de ticarileştirilmesi için planlama yapmamıştır. Girişimciye ait projenin akıbeti genellikle bir yıllık süre içerisinde belli olmaktadır. Bu süre zarfında sermayedarın rolü girişimciyi finanse etmektir. En riskli yatırım biçimidir, çünkü projenin uygulanabilirliğinin ne olduğu kesin olarak bilinmemektedir. Fakat getirisi menkul kıymet alım satımından çok yüksektir. Bu yatırım turu oldukça sabır ister. Başlangıç devresinden 2–3 yıl önce başlanır ve likidite edilmesi için ortalama 10-12 yıla ihtiyacı vardır. Bu sebeple bu tür yatırımı profesyonel risk sermayedarları nadiren tercih etmektedirler. Projenin yapılabilirliği bu devrede tartışılır durumda olup başarısız olma ihtimali yüksektir. Yapılan istatistiklere göre risk sermayedarları tarafından ilk bir yıllık süre içinde projelerin % 70'i elenmektedir.²⁶⁶

Başlangıç Sermayesi, risk sermayesinin genel kullanım alanı bu yatırım biçimidir. Ar-Ge faaliyetlerinin ikinci aşaması olan geliştirme aşamasında bu finanslama yöntemi kullanılmaktadır. Genellikle kuruluş süreci içinde olan ya da kısa bir süreden beri faaliyette olan ancak ürününü ticarileştirememiş firmaların finansmanında kullanılır. Bu aşamada girişimcinin fikriyle ilgili hazırlanmış iş planı titizlikle incelenmelidir.

Pazarı büyüklüğü, firmanın büyümesi, pazardan pay alma ve şirket yönetiminin nasıl olacağı konusunda gerçekçi veriler elde edilmelidir. Bu aşamada sermayedar bilgi ve becerisiyle projenin başarısı için girişimciye gerekli her yardımı yapmaktadır. Genellikle başlangıç sermayesi yatırımlarının finansmanı 5–10 yıl sürmektedir.²⁶⁷

²⁶⁵ Ali H. Ark, “Risk Sermayesi: Tarihsel Gelişimi ve Türkiye Ekonomisinin Yeniden Yapılandırılmasında Potansiyel Rolü ve Önemi”, *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, Mart- Nisan, No 23,2002, s.80. Erişim Tarihi: 15.04.2011
http://www.makalem.com/Search/ArticleDetails.asp?nARTICLE_id=508

²⁶⁶ Yılmaz, s.8.

²⁶⁷ Kemal Çonkar, “Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Küçük ve Orta Boy İşletmeler Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği”, *Cumhuriyet Üniversitesi İ.İ.B.F. E-Dergisi*, 2002, s.28,

Erken Aşama ve Geçit Finansmanı aşamasında ise, firma belli bir büyüklüğe ulaşmıştır. Pazara sürdüğü malı veya hizmeti mevcut olup, ürünün pazardaki üstünlüğünü sağlayacak bir marka imajı ve önemli bir pazar payı yoktur. İşletme bu aşamada, prototipini geliştirmiş ancak ticari üretimi ve pazarlaması için fona ihtiyaç duymaktadır. Piyasadaki rakipleriyle kıyasıya bir rekabet söz konusu olup, firmanın elde ettiği kar ürününün üstünlüğünü ispatlamaya yetecek kapasitede olmadığı için ek finansmana ihtiyaç vardır. Firmanın risk sermayesi dışında fon bulması içinde bulunduğu şartlarda zordur çünkü firmanın bankacılık sisteminden kredi alması için teminatları yetersiz bununla beraber sermaye piyasasından fon sağlama imkânı yoktur. Bu aşamada firmanın da bir takım yönetsel problemleri vardır. Bu problemler üstesinden risk sermayedarının maddi ve yönetsel desteği ile gelinebilmektedir. Köprü Finansman 6 ay ile 1 yıl içerisinde halka açılmayı bekleyen işletmelere aktarılmaktadır. Eğer şirket hisse senetlerinin arzı için iyi bir yapıdaysa, şirketin halka açılana kadar faaliyetlerine devam edebilmesi için ihtiyaç duyduğu finansmanın sağlanmasında kullanılan bir yöntemdir.²⁶⁸

Büyüme sermayesi ise; kuruluş sıkıntılarını atlattığı, başa baş noktasında olan veya karlı çalışan bir işletmenin büyümesi için sağlanan fondur.²⁶⁹ Bu aşamada, işletme ürettiği mal ve hizmeti piyasaya sürmüştür. Firma belli bir piyasa payına sahiptir. Büyüme sermayesi ile sağlanan fonlar, işletmenin üretim kapasitesini ve satışlarını artırması, yeni pazarlara açılma hedefini gerçekleştirmesi ve ek çalışma sermayesi ihtiyacının finansmanı için kullanılır Faaliyetteki bir firmanın büyümesi iki şekilde olmaktadır. Bunlar; organik büyüme ve ele geçirme yolu ile büyümedir. Organik büyümede yeni ve daha büyük fabrika ve depoların satın alınması, yeni ürünlerin geliştirilmesi ve işletmenin yeni pazarlara açılması söz konusudur. Ele geçirmede ise mevcut bir işletme satın alınmaktadır.²⁷⁰

2.2.6.2.Risk Sermayesinin Gelişimi

Risk sermayesi kavramı, günümüzde kullanılan anlamı ile 1940'lı ve 1950'li yıllarda ABD'de risk sermayesi firmalarının kurulması ile doğmuştur. Fakat bu

Erişim Tarihi:15.04.2011, ww.cumhuriyet.edu.tr/edergi/makale/97.pdf

²⁶⁸ Arda Tarhan ve Ebru Özkapıcı, "TESKOMB'un Yeniden Yapılandırılmasında İlişkin Model Araştırması", Erişim Tarihi: 24.03.2011 www.tesk.org.tr/tr/yayin/rapor/2.html

²⁶⁹ Kürşat Tuncel, "Risk Sermayesi Finansman Modeli", *Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları*, (2. Baskı), Ankara, 2000, s.57.

²⁷⁰ Tülay Zalimoğlu, "Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları", *Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları*, (2.baskı), Ankara, 2001, s.75.

yöntemin eskiden beri uygulandığı bilinmektedir. Günümüzde ki gibi tanımlanmasa da, risk sermayesinin ilkel şekli 15. Yüzyılda Hindistan, Japonya ve diğer Güney-Batı Asya ülkeleri ile ticaret yapan tacirler arasında rastlanmaktaydı.²⁷¹ Başka bir kaynağa göre ise; Risk sermayesinin tarihi Asurlara ve Yunanlılara kadar dayanmaktadır. Çağdaş kullanımına en yakın şekli ise İslamiyet'ten çok öncelerde Hicaz'da görülmüştür.²⁷² Çağdaş finansal yöntem olarak risk sermayesinin ilk uygulandığı yer Amerika Birleşik Devletleri'dir. Değişik zamanlarda A. B. D. ye göç edenlerin iş kurabilmek amacıyla bankalardan uzun vadeli aldıkları girişimcilik sermayesi ile kendini göstermiştir. 18. ve 19. yüzyıllarda, Avrupa'dan Amerika ya yoğun göçler yaşanırken, yeni kıtada iş gereksinimi duyan göçmenler, bu yöntemi sıklıkla uygulamışlardır.²⁷³

Risk sermayesi 1980'li yıllarda uluslararası boyutta hızla gelişmiştir. Gelişmiş ülkelerdeki sermaye sahipleri yeni teknolojiler üretilen bunların yüksek maliyetini finanse etmek yerine başka ülkelerdeki yeni fikir, buluş ve teknolojiye sahip işletmelerin hisse senetlerini satın alarak yatırım yapmışlar ve söz konusu hisse senetlerinin fiyatları yükseldiğinde bunları satıp tekrar hisse senetlerini alacakları yeni şirketler aramaya başlamışlardır.²⁷⁴

Risk sermayesi, dünyadaki teknolojik gelişmelere ve sermaye birikimlerine paralel olarak inişli çıkışlı dönemler geçirerek gelişimine devam etmiştir. Günümüzde de risk sermayesi yatırımları geniş bir ekonomik coğrafyada uygulanmaktadır.²⁷⁵

2.2.6.3. Risk Sermayesinin Dünya'da ve Türkiye'de Uygulanması

Çağdaş bir finansman yöntemi olarak risk sermayesinin ilk uygulandığı yer Amerika'dır. ABD'de risk sermayesi uygulamaları, bu ülkeye göç edenlerin iş kurabilmek amacıyla bankalardan aldıkları uzun vadeli girişim sermayesi ile kendini göstermiştir. 18. ve 19. yüzyıllarda, Avrupa'dan Amerika'ya yoğun göçler yaşanmış ve yeni kıtada iş gereksinimi duyan göçmenler bu yöntemi sıklıkla uygulamışlardır.²⁷⁶ ABD'de risk sermayesi yatırımları İkinci Dünya Savaşından önce biçimsel olmayan bir

²⁷¹Mübariz Hasanov, Azerbaycan'da *Bankaların Proje Finansmanında Risk Sermayesi Modelini Uygulama Olanakları*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi SBE, Ankara 2001, s.34.

²⁷² Ark, s.80.

²⁷³ Koyuncu, s.74.

²⁷⁴ Çonkar, s.28.

²⁷⁵ Ceviz, s.8.

²⁷⁶ Tayfun Kuğu, "Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi", *Yönetim ve Ekonomi*, 11(2), 2004, s.143.

şekilde yatırım uzmanı olan zenginler ya da aileler tarafından yürütülmüştür.²⁷⁷ Risk sermayesi finansman modelinin ilk resmi uygulaması 1946 yılında ABD’de Amerikan Araştırma ve Geliştirme Şirketi (American Research and Development Corporation, (ARDC) adlı risk sermayesi şirketinin kurulmasıyla başlamıştır.²⁷⁸

Amerika’da 1953 yılında bazı bankalar ve yatırım şirketleri, küçük işletmelere uzun vadeli finansman sağlamak amacıyla Küçük İşletmeler İdaresi’ni kurmuştur.²⁷⁹ Ancak, bu kurumun küçük işletmelerin kısa vadeli fon gereksinimlerini karşıladığı buna karşın uzun vadeli kredi talepleri ve özsermaye gereksinimlerini karşılamadığı görülmüştür. Bu nedenle, Küçük İşletmeler Yatırım Kanunu kabul edilmiş ve büyüme potansiyeli olan küçük işletmelere girişim sermayesi desteği sağlayan Küçük İşletmeler Yatırım Şirketleri kurulmuştur. Böylece özel yatırımların küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelmesi için vergi dahil gerekli teşvikler sağlanmıştır. Bu sayede risk sermayesi alanındaki ilk ciddi adımlar atılmış ve risk sermayesi alanında hızlı bir gelişme yaşanmıştır.²⁸⁰

İngiltere, Avrupa ülkeleri içinde risk sermayesi açısından en gelişmiş ülkedir. İngiltere’de risk sermayesi ile ilgili çalışmalar, “Investors in Industry” adlı finansal kurumun kuruluşuna kadar uzanmaktadır. İkinci Dünya Savaşından sonra ülkenin istihdam sorununa çare bulmak, teknoloji üretimi sağlamak ve yenilikleri sanayiye ve ticarete kazandırmak amacıyla kurulmuştur. Ve kısa süre de başarı kaydetmiştir. Almanya’da ise, ilk risk sermayesi şirketi 1970’li yıllarda kurulmuştur. Devlet, 28 bankanın birleşerek bir risk sermayesi şirketi kurmalarını istemiş ve şirket eğer zarar ederse, zararın % 75’ini karşılayacağını taahhüt etmiştir. Devletin tüm çabalarına rağmen sektör, istenilen gelişmeyi gösterememiştir.

Japonya’nın risk sermayesi sektörü ABD ile kıyaslandığında henüz emekleme aşamasındadır. Bilindiği gibi Japon ekonomisi büyük ölçüde dev şirketler tarafından kontrol edilmekte ve en yetenekli kişiler genellikle bu şirketlerde ömür boyu istihdam edilmektedirler. Bu şirketlere bir kez girdikten sonra artık işten atılmak söz konusu olmadığından kişi kendisini tam bir emniyet içinde hissetmekte ve riske atılmak

²⁷⁷ Çımat ve Laçinel, s.112.

²⁷⁸ Civil, s.10.

²⁷⁹ Kuğu, s.144.

²⁸⁰ Ceylan, s.190.

istememektedir. Dolayısıyla Japonya’da sektörün gelişmemesinin en büyük nedeni, motivasyon eksikliği olduğu görülmektedir.

Türkiye’de modern manadaki risk sermayesi oluşumu, 1980’li yıllarda başlamıştır. Bu sahadaki teşebbüsler; Teşebbüsü Destekleme Ajansı (TDA), Teknoloji Geliştirme Projesi, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ve risk sermayesi şirketleridir.

Teşebbüsü Destekleme Ajansı (TDA)

Devlet tarafından küçük ve orta ölçekli girişimcilere destek sağlama amacıyla 05.01.1988 tarihli bir genelde ile İşsizlikle Mücadele ve İstihdam Geliştirme Yüksek Koordinasyon Kurulu kurulmuştur. Bu kurulun amacı, istihdamı geliştirmeye yönelik araçları geliştirip, pilot uygulamalarını yaparak benimsenmesini sağlamaktır. TDA; parasal destek, Pazar araştırması desteği, eğitim desteği, işyeri temini desteği, teknik destek, uzman personel desteği sağlamayı amaçlamaktadır.

Teknoloji Geliştirme Projesi

Dünya Bankası ile Türk hükümetinin ortaklaşa çalışmasıyla yürütülen Teknoloji Geliştirme Projesi çerçevesinde Türkiye’de bir risk sermayesi şirketinin kurulması öngörülmüştür. Kurulması düşünülen fon, öz kaynak ve yabancı kaynaklardan oluşan \$ 40-50 milyon bir kaynağa sahip olacaktı. Yabancı kaynaklar Dünya Bankasından kredi olarak sağlanacak ve yalnızca fondan verilecek uzun vadeli krediler için kullanılacaktır.

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)

KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesine ilişkin olarak 20.04.1990 tarih ve 20498 Sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun” gereği kurulan tüzel kişiliği haiz kamu kurumudur.

KOSGEB’in hedefleri arasında, kuruluş aşamasından üretime, üretimden pazarlamaya kadar hemen her türlü konuda sanayi hizmetlerine çok yönlü destek vermek yer almaktadır. KOSGEB, bu amaç ve faaliyetlerini gerçekleştirebilmek için de danışmalık ve kalite geliştirme merkezleri, ihtisas merkezleri, test ve analiz laboratuvarları, ortak kolaylık atölyeleri, teknoloji geliştirme merkezleri, pazar araştırma

merkezleri, bilgi iletişim merkezleri, yatırım yönlendirme merkezleri gibi ortamlar oluşturmuşlardır.

Hizmete girecek bu merkezler sayesinde, çeşitli alanlarda kendi teknolojimizi üretme imkânı doğacak, küçük, orta ve büyük sanayi ilişkilerinde bağ kuvvetlenecek, istihdama daha yüksek oranda katkı sağlanacak, pazar imkânları artacak, maliyetler de düşüş gerçekleşecek, nitelikli insan gücü çoğalacak ve sermaye birikimi sağlanarak ekonomiye canlılık kazandırılacak ve bunlar gibi pe çok faydası söz konusu olacaktır.

Türkiye’de Kurulan Risk Sermayesi Şirketleri

1989 yılında Devlet Bakanlığınca Bulgaristan’dan gelen soydaşlarımıza istihdam ortamları sağlamak için bir risk sermayesi şirketi kurulması planlanmış ise de bu proje gerçekleştirilememiştir. Risk sermayesi şirketine benzer nitelikte kurulan ilk kuruluş 1991 yılında Türk Petrol ve Banker Trust ‘ın ortaklığı ile kurulan Türk Trust Şirketi olmuştur. Ancak Türk Trust çalışma yöntemi olarak finansal yapıları zayıflamış, ancak sabit varlıkları güçlü, yalnız para enjeksiyonu ile kârlı hale gelebilecek kuruluşları finanse etmeyi hedeflemiştir. Fakat tüm bu kurulan kuruluşlar, uluslar arası anlamda bir risk sermayesi oluşumunun örneği olamamıştır.²⁸¹

2.2.6.4.Risk Sermayesinin Ülke Ekonomisine Katkısı ve KOBİ'lere Sağladığı Katma Değer

Risk Sermayesinin ülke bazındaki makro etkileri iki grupta toplanabilir. Bunlar; tam istihdamı, dış ticarete dengeyi ve ekonomik büyümeyi sağlama etkileri diğeri değişim ve teknoloji sağlama etkileridir. Tam istihdamın gerçekleşmesi, risk sermayesinin ekonomik piyasada yaygınlaşmasıyla sağlanabilir. Risk sermayesi çözülemeyen finansal sorunlarda bir alternatiftir. Bu özelliği sebebiyle risk sermayesi; dünün değil, yarının çalışma alanlarını temin etmektedir. Dolayısıyla ekonominin yarışma gücü düzelmekte ve dış ticarete denge sağlanmaktadır.

Günümüzde risk sermayesi modelinin bir ekonomik sistemdeki işlevleri ve faydaları aşağıdaki maddelerde açıklanmıştır:

²⁸¹ Mustafa Kısakürek, *Orta ve Uzun Vadeli Finansman Kaynağı Olarak Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Türkiye’de Uygulama İmkânları ve K.Maraş İlinde Bir Araştırma*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) , Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,, Sivas 1998, ss.75-86.

- Bu model ile klasik finans sisteminden kaynak sağlamada büyük zorluklar çeken ve çoğu kez mali sıkıntılar içinde varolmayı çalışan küçük ve orta ölçekli girişimlerin bu alandaki ihtiyacı karşılanmaktadır.
- Yüksek teknolojiye yönelik yeni fikirleri olan, gelişen, küçük girişimcilere risk sermayesi sağlandığında, bu ürünlerin ticarileştirilmesi ile teknolojik ilerleme sağlanmakta, böylece uluslar arası alanda da rekabet avantajı elde edilmektedir.
- Bu model aracılığıyla dinamik, üretken ve çoğunlukla genç, ancak yeteri kadar finansman gücü olmadığından ortaya çıkamayan yeni bir “girişimci sınıf” meydana getirilmektedir. Böylece bu modelin başarıyla uygulandığı ülkelerde, parası olmayan ancak dinamik ve üretken olan herkesin bir iş sahibi olabileceği fikri, teorik de olsa yaygınlaşmaktadır.
- Tasarrufları doğrudan sabit sermaye yatırımlarına aktardığı için bir ülkenin sanayileşmesine büyük bir katkıda bulunmaktadır.
- Risk sermayesi şirketleri sürekli olarak sermaye piyasasında faaliyette bulunmak zorunda oldukları için sermaye piyasasının gelişimine büyük bir katkıda bulunmaktadır.
- Risk sermayesi yeni alanların istihdam açılmasını sağladığından işsizlik oranını düşürmektedir.

Risk sermayesinin firmalara sağladığı katma değer de şunlardır:²⁸²

- Sektör ve ürün bazında uzmanlaşmış, aynı zamanda başarılı girişimci olan risk sermayedarları, sahip oldukları sektörel, teknolojik ve ürün pazarları hakkında bilgi ve deneyimleriyle, ilgilendikleri firmaların üretim imkânları sınırını genişleterek katkıda bulunmaktadır.
- Risk sermayedarı, firma değerinde artış sağlayarak veya herhangi bir teknolojik yenilik, fikir, patent, franchise geliştirerek karlı yatırım imkânlarına sahip olmayan bir firmayı, kârlı yatırım imkânına sahip bir firma konumuna getirebilmektedir.
- Risk sermayedarı, üretim imkânları sınırı, en azından bağlanan fonun fırsat maliyeti kadar getiri sağlayabilecek olan firmaları tercih edecektir.

²⁸² Çetin, ss.14-17.

- Risk sermayedarı, zamanı geldiğinde yatırımdan çıkarken firmayı başka bir yatırımcıya veya firmanın kendisine satabilmekte veya halka açmaktadır. Dolayısıyla sağlanabilecek ekonomik değer ise yüksek olmaktadır. Bu yolla eski ortaklar kazanç sağlamakta ve firmanın üretim imkânları sınırı genişlemektedir.
- Firmalar bankadan, finansman gereksinimini güvence nedeniyle karşılayamayabilir. Fakat risk sermayedarının yaptığı yatırımlar bankalara o firmanın güvenilirliği hakkında müspet fikirler vermektedir. Bu durumda bankaların borç vermesi daha kolay olmaktadır. Böylece risk sermayedarı, o firmanın daha kolay borçlanmasını ve sermaye piyasalarına girişini sağlamaktadır.

2.2.6.5.Risk Sermayesi Finansman Modelinin İşleyişi

Risk sermayesi yatırımı esas olarak bir özsermaye yatırımıdır. Yani risk sermayedarı, girişimci şirketlere kredi vererek değil bu şirketlerin hisse senedi veya benzeri araçlarını satın alarak fon sağlar. Böylece risk sermayedarı, finansman sağladığı işletmeye ortak olur ve ortaya çıkabilecek riskleri de girişimciyle birlikte üstlenir. Yöntemin işleyişi bazı temel unsurların varlığını gerektirir. Bu unsurlar; fona ihtiyaç duyan girişimci veya girişimciler, yüksek getiri beklentisiyle hareket eden yatırımcılar, risk sermayesi ile finanse edilmiş ve halka açılma düzeyine gelmiş işletmelerin hisse senetlerinin pazarlanması konusunda uzmanlaşmış aracılar ve Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı veya Fonu'dur. Risk Sermayesi Fonu, sözü edilen girişimciler ile yatırımcıları bir araya getiren ve risk sermayesi ile finanse ettiği işletmenin veya girişimin yönetiminde yer alarak onları geliştirmeye çalışan bir ortaklıktır.²⁸³

Risk sermayesinde ilk aşama fon toplama aşamasıdır. Katılma belgeleri karşılığında yatırımcılardan toplanan uzun vadeli fonlar bir havuzda toplanır. Bu fonlar kar payı ödeme taahhüdü içermezler veya yatırımcılar açısından faiz geliri beklentisi yaratmazlar. Risk Sermayesi Ortaklığı ile yatırımcılar arasında bir sözleşme yapılır. Bu sözleşmede fonun devam süresi, fonun yönetilmesi karşılığında risk sermayesi şirketinin alacağı komisyon ve fonların yatırıldığı girişimlerin veya onların pay senetlerinin satılması sonucunda gelirin nasıl bölüşüleceği belirlenir. Fonların işletilmesi veya yönetilmesi ile ilgili olarak ortaya çıkabilecek yasalara aykırı durumlarda risk sermayesi ortaklığının kurucu ortakları ve yöneticileri sorumludur. Risk

²⁸³ Çonkar, ss.28-30.

sermayesi fonu oluşturulduktan sonra ikinci aşamada yatırım önerileri toplanır ve bunlar değerlendirilir. Fona başvuran girişimciler arasında öne çıkanlar yüksek kar ve risk potansiyeli taşıyan ve yenilik getiren fikirlere sahip olanlardır. Fona başvuranlar; bilgi, beceri ve deneyimlerini, pazardaki gelişimlerini, fikirlerinin temelini oluşturan ürünün özelliklerini ve avantajlarını, talep tahminlerini, riskleri, maliyeti vb. önemli unsurları içeren bir çalışma planı yaparak bunu fona sunarlar. Girişimci ve sunduğu çalışma planı olumlu bulunduğu takdirde nasıl finanse edileceği ve işletmeye hangi oranda iştirak edileceği belirlenerek değerlendirme tamamlanır.²⁸⁴

Üçüncü asama, girişimciyle ortaklık görüşmesi yapılan aşamadır. Girişimci sahip olduğu yenilik getiren fikrin piyasadaki başarı şansı nispetinde Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı ile yapacağı pazarlıkta avantaj sahibi olacaktır. Aksi halde girişimci, RSYO'nun düşük finansal kaynak sağlamasına karşılık görece olarak daha fazla ortaklık payı elde etmesine engel olamayacaktır. Son asama ise girişime yatırılmış olan fonları likidasyonunun yani tekrar nakite çevrilmesinin sağlanmasıdır. Bu amaçla RSYO, öncelikle girişimin gelişmesine ve büyümesine odaklanacaktır. Burada RSYO'nun surece aktif katılımı söz konusu olmaktadır. Bunun nedeni, henüz kendini kanıtlamamış bir girişimin pay senetlerinin alınmış olmasıdır. Dolayısıyla amacı, bu girişimin pay senetleri değerinin optimizasyonunu sağlamak ve en yüksek değerden borsada satılmasını mümkün kılmak olacaktır. Bunu da teknik ve yönetsel destek vererek sağlamaya çalışacaktır.²⁸⁵

Likidasyon iki yöntemle yapılabilmektedir. Birinci yöntem; işletmedeki payı bir bütün olarak satmak, ikinci yöntem ise; daha yaygın kullanılmakla birlikte eldeki hisse senetlerinin borsada yatırımcılara satılmasıdır. İkinci yöntemin kullanılabilir olması için gelişmiş bir menkul kıymetler borsası yanı sıra küçük işletmelere ait payların kolayca satışının yapılabildiği ikinci bir piyasanın varlığı gerekmektedir.²⁸⁶

2.2.6.6.Risk Sermayesinin Diğer Finansman Modelleri İle Karşılaştırılması

Genel anlamda risk sermayesi yeni, küçük ve sermaye piyasasına kayıtlı olmayıp hızla gelişen şirketlerin başlangıç devresi finansmanında kullanılır. Risk sermayesinin

²⁸⁴ Çonkar, s.29.

²⁸⁵ Yılmaz, s.6.

²⁸⁶ Civil, s.67.

konu edinebilmesi için bazı ön koşullar gerekmektedir. Bunları aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

- Yeni veya ileri bir teknolojinin geliştirilmesine imkân sağlayabilecek araştırmaların mevcudiyeti,
- Bu araştırmalar sonunda ortaya çıkabilecek ürünleri ticarileştirebilecek ticari yetenek ve imkânlara sahip girişimcilerin bulunması,
- Sermaye sahiplerinin olabilecek kayıplarını telafi edebilen ölçüde zengin bir teknoloji geliştirme kaynağı bulunması,

Bu ön koşulların mevcut olduğu bir girişime finansman imkânı sağlayan Risk sermayedarı, fikirler ve finansman kaynakları arasında bağlantı kurar ya da bu bağlantının oluşması için aracı gibi davranır.

Risk sermayesinin finans içindeki yerinin belirginleştirilmesi için benzer finans yolları ve daha önce bahsedilen katılma biçimleri ya da yatırım şekilleri arasındaki farklar söz konusudur. Bu farklılıkları şöyle sıralayabiliriz:

- Gelir elde etmek amacıyla ileride satmak üzere ekonomik değer satın almak, örneğin taşınmaz ya da değerli eşya satın almak olan Leasing'ten farkı, Leasing'te bir işletmeye katılım söz konusu olmadığı için risk sermayesiyle hiçbir bağlantı kuramayız.
- Kredi, ödünç gibi kaynak sağlama yollarından farkı olarak, bu tür finans biçimlerinde kredi ve ödünç verenin elde edeceği gelir, alacağın satılmasıyla elde edilememektedir. Fakat risk sermayesinde alacak, hisse senetleri yoluyla daha sonra satılmakta, bunun sonucunda risk sermayesi ortaklığı gelir elde etmektedir.
- Holding meydana getirici yatırımlardan farkı, holdinglere yapılacak yatırımların amacı, ortaklığı ele geçirmektir. Oysa risk sermayesi finansında sermaye verenin amacı, yeniden sermaye yatırımında bulunmaktır. Burada ana hedef işletmeyi ele geçirmek değildir.
- Özellikle kamu kesimi tarafından sağlanan desteklerden (teşvik, sübvansiyon gibi) farkı, bunların sonucu işletmeye katılmayla sonuçlanabilir. Burada Aktif yönetim desteği sağlanarak ve daha sonra katılma paylarının satılmasıyla ortaya

ıkan bu finans yolu, risk sermayesi finansıyla, gelir elde etme amacının bulunmaması sebebiyle bir noktada ayrılmaktadır.²⁸⁷

²⁸⁷ A.Cüneyt etin, *Risk Sermayesi Finansman Modeli İle Girişimci Fikirlerin Ekonomiye Kazandırılması ve Türkiye’de Uygulanabilirliği*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) ,Süleyman Demirel Üniversitesi SBE, Isparta 1997, s.28.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ERZURUM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE FAALİYET GÖSTEREN KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSAL YAPILARI VE ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAK KULLANIMLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

3.1.ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Sürekli artan rekabet ortamına bağlı olarak birçok işletme daha zorlu şartlar altında hayatlarını devam ettirmek zorunda kalmışlardır. Buna paralel olarak da söz konusu işletmeler daha az maliyete katlanarak daha iyi pazarlar bulmayı ve buna bağlı olarak daha etkin, verimli rekabet ortamı geliştirmeyi amaç edinmişlerdir. Bunu en başarılı şekilde yerine getirmenin yolu olarak da finansal boyutu ele almış ve bu yönde ilerleme kaydetmeyi amaçlamışlardır. Bu nedenle finansal yöntemler ve alternatif finansman kaynaklarını kullanmaya yönelmişlerdir. Kullanılan finansman yöntemlerinin yanında başvuru leasing, forfaiting, risk sermayesi, barter gibi birçok alternatif finansman kaynakları KOBİ'ler açısından rekabette avantaj sağlamaları açısından büyük önem arz edecektir. Bu araştırmada Erzurum ilinde faaliyet gösteren firmaların finansal yapıları, finansal sorunları ve bunlara bağlı olarak alternatif finansman kaynaklarını ne kadar tanıdıkları ve kullandıklarının tespit edilmesi amaçlanmaktadır.

3.2.ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE YÖNTEMİ

Araştırmada kullanılan veriler anket yöntemi ile toplanmış olup, anketin içerdiği sorular, konu ile ilgili literatür incelemesi sonucunda hazırlanmıştır. Söz konusu ankette işletmelere, yapısal ve finansal niteliklerini ölçen bir takım sorular yöneltilmiştir. Buna ek olarak, ankette işletmelerin kullandıkları alternatif finansman kaynakları ve bunların kullanımına ilişkin sorular da yer almaktadır. Bütün bu verileri toplamak amacıyla işletmelere 40 soruluk bir anket uygulaması yapılmıştır. Ankete katılanların işletme sahibi, finans müdürü ya da muhasebe müdürü olmasına özen gösterilmiştir. Anket Erzurum Organize Sanayi Bölge'sinde faaliyet gösteren firmalar arasından tesadüfi örnekleme yöntemiyle seçilmiş firmalara yöneltilmiştir. Anket bölgede faaliyet gösteren 60 işletmeden seçilmiş olan 40 firmaya teklif edilmiş bu firmaların 32 tanesinden olumlu yanıt alınmıştır ve 30 tanesi değerlendirilmeye uygun bulunmuştur ve örnek

kütle 30 firma olarak belirlenmiştir. Sonuçların değerlendirilmesinde tanımlayıcı, frekans, one way anova, cross tabb istatistik analiz yöntemleri kullanılmış olup sonuçlar SPSS istatistik paket programında değerlendirilmeye alınmış, tablo ve grafikler halinde sunulmuştur.

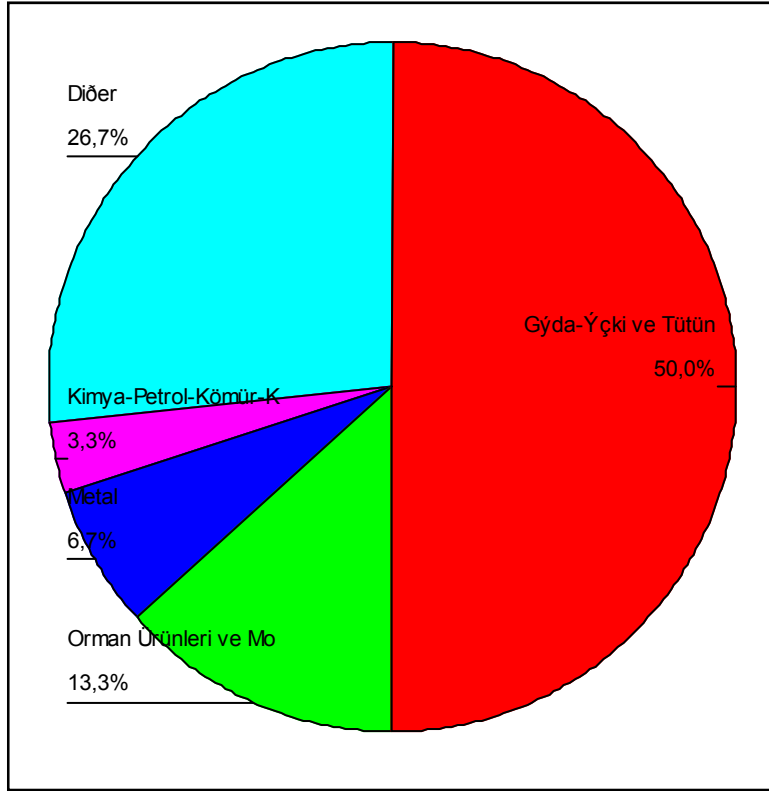
3.3.ARAŞTIRMADAKİ BULGULAR VE DEĞERLENDİRME

3.3.1.Firmaların Genel Yapısına İlişkin Değerlendirmeler

Ankete katılan firmaların faaliyet konuları incelendiğinde firmaların % 50'si Gıda-İçki ve Tütün sektöründe faaliyette, % 13, 3 Orman Ürünleri ve Mobilye alanında, % 6,7 ise Metal alanında, % 3,3'ü ise Kimya-Petrol-Kömür-Kauçuk ve Plastik alanında faaliyet göstermektedir. Ankette, Dokuma-Giyim Eşyası ve Deri, Taş ve Toprağa dayalı ve diğer seçenekleri de sunulmuş fakat bu seçeneklere seçim yapılmamıştır.

Tablo 3.1. İşletmelerin faaliyet konuları

		Frekans	Yüzde
	Gıda-İçki ve Tütün	15	50,0
	Orman Ürünleri ve Mobilya	4	13,3
	Metal	2	6,7
	Kimya-Petrol-Kömür-Kauçuk ve Plastik	1	3,3
	Diğer	8	26,7
	Toplam	30	100,0

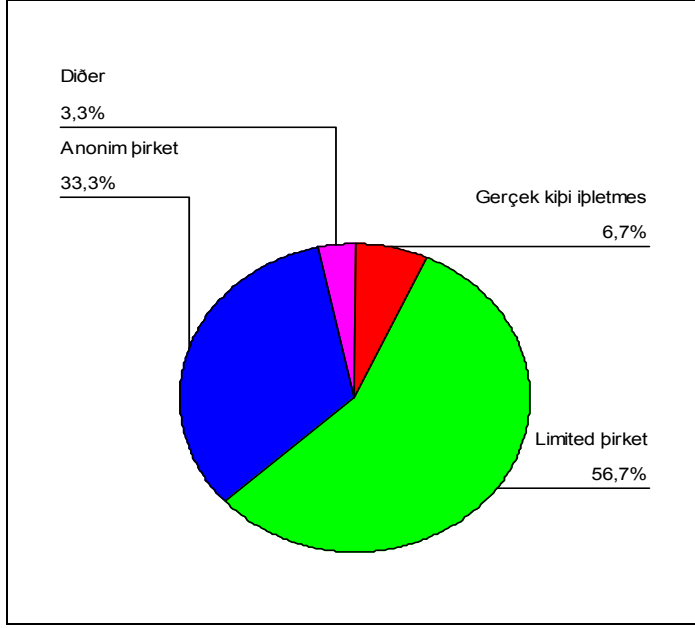


Grafik 3.1. İşletmelerin Faaliyet Konuları

Ankete katılan firmaların hukuki yapılarının dağılımına bakıldığında firmaların % 56,7'lik dilimle birinci sırada limited şirket yapısı yer almaktadır. Firmaların % 33,3 anonim şirket, % 6,7's, gerçek kişi işletmesi, % 3,3'ü ise diğer seçenekler şeklinde cevap bulmuştur. Ankette, kolektif, halka açık anonim şirket seçeneklerine de yer verilmiş ancak bu seçeneklere seçim yapılmamıştır.

Tablo 3.2. İşletmelerin Hukuki Yapısı

	Frekans	Yüzde
Gerçek kişi işletmesi	2	6,7
Limited şirket	17	56,7
Anonim şirket	10	33,3
Diğer	1	3,3
Toplam	30	100,0



Grafik 3.2. İşletmelerin Hukuki Yapısı

Ankete katılan firmaların finans kararlarını veren organları öğrenmeye yönelik oluşturulan ve katılımcı firmalara yöneltilen bu soruda ise karar vericilerin % 70,0'lik dilimini işletme sahibi/sahiplerinin, % 30'unu ise Muhasebe-Finansman, mali işler müdürünün oluşturduğunu görmekteyiz.

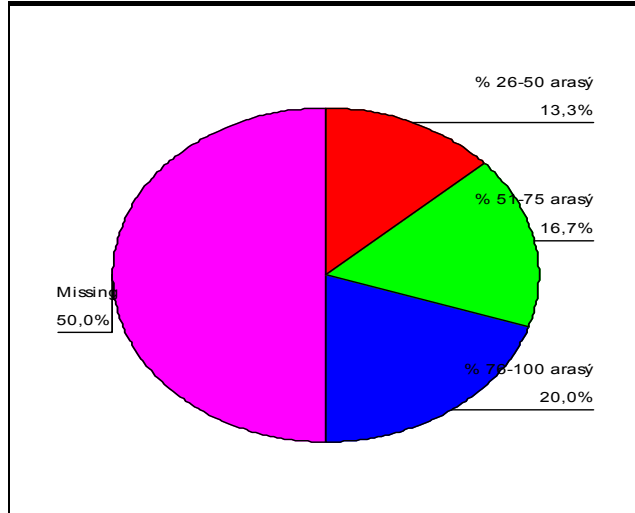
Tablo 3.3. İşletmelerin Finans Kararlarını Verenler

	Frekans	Yüzde
İşletme sahibi/sahipleri	21	70,0
Muhasebe-Finansman, mali işler müdürü	9	30,0
Toplam	30	100,0

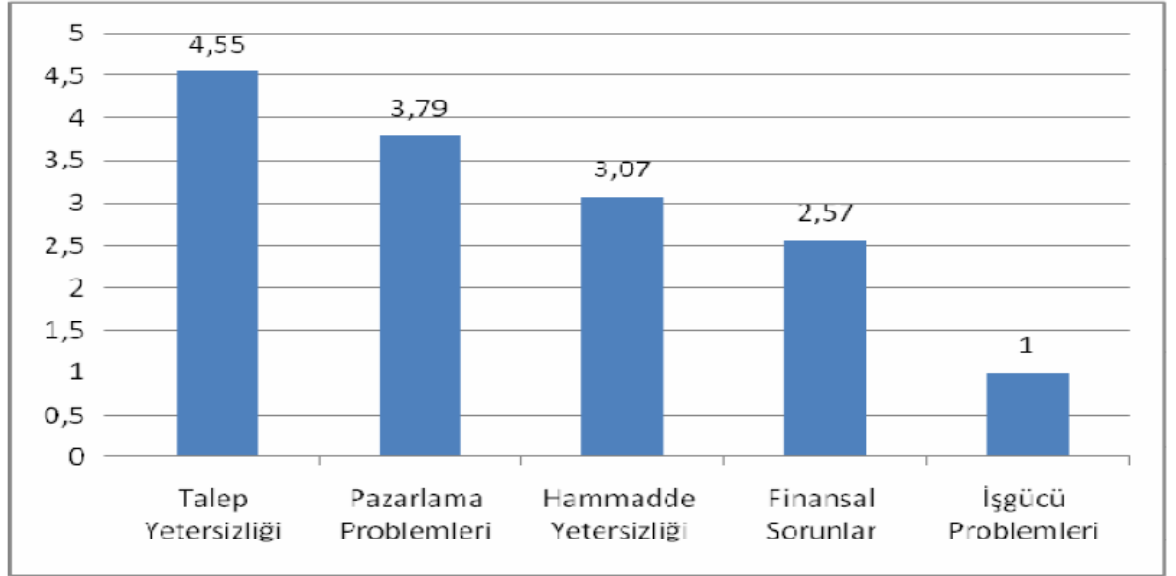
İşletmelerin 2010 yılı kapasite kullanım oranları orulduğunda kapasite kullanım oranı % 76- 100 arası kullanılmıştır yönünde cevap veren firma % 100'ün % 20'sini oluşturmaktadır. % 16,7'si ise % 51-75 arası üretim kapasitesi belirtmiş, % 13,3'ü ise % 26-50 arasında üretim kapasitesi kullandığını iddia etmiştir. % 50 oranında yer alan boş kısmı ise söz konusu yönde cevap veren firmaların üretim alanını yansıtan bir alanda faaliyet göstermediklerindedir.

Tablo 3.4.İşletmelerin Üretim Kapasitesi

	Frekans	Yüzde
% 26-50 arası	4	13,3
% 51-75 arası	5	16,7
% 76-100 arası	6	20,0
Toplam	15	50,0
Boş	15	50,0
Toplam	30	100,0

**Grafik 3.3.**İşletmelerin Üretim Kapasitesi

Tam kapasite ile çalışılmamasının nedenlerinin belirlenmesi amacıyla ankete katılan işletmelere yöneltilen soruda katılımcılardan engel teşkil edebilecek olan sebepler için önem düzeyi belirtmeleri istenmiştir. Katılımcıların büyük çoğunluğu kapasitenin tam olarak kullanılmamasındaki temel sebebin talep yetersizliği olduğunu düşünmektedir. İkinci sırada ise pazarlama problemleri yer almaktadır.



Grafik 3.4. İşletmelerin Kapasitelerinin Tamamını Kullanmama Sebepleri

3.3.2. Firmaların Finansal Yapısına İlişkin Değerlendirmeler

Ankete katılan firmaların sermaye yapılarına bakıldığında % 90'ı kendi özkaynaklarını, % 6,7'si %10'dan az yabancı kaynak, %3,3'ünü ise %11-30 arası yabancı kaynak kullanmıştır. Firmalara farklı seçenekler de sunulmuş fakat yanıtlayan olmamıştır.

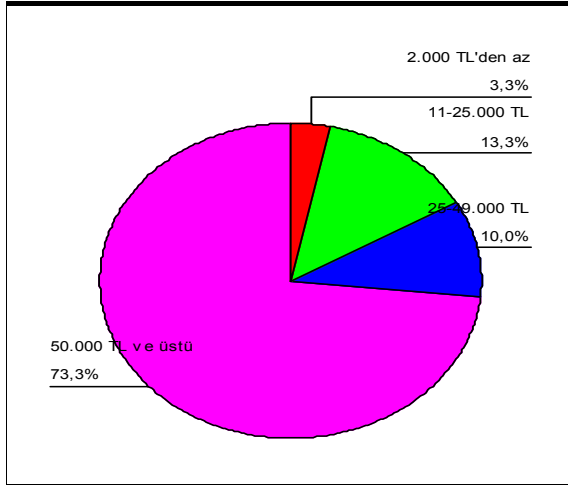
Tablo 3.5. İşletmenin Sermaye Yapısı

	Frekans	Yüzde
Tamamı özkaynak	27	90,0
%10'dan az yabancı kaynak	2	6,7
%11-30 yabancı kaynak	1	3,3
Toplam	30	100,0

Ankete katılan işletmelerin cirolarına bakıldığında firmaların %73,33'ünün 50.000,- TL ve üstü ciroya sahip olduğu görülmektedir. % 13,3'ü 11-25.000 TL , % 10'u 25-49.000 TL, % 3,3'ü ise 2.000,-TL'den az ciroya sahiptir. Diğer seçeneklere yanıt verilmemiştir.

Tablo 3.6.İşletmelerin Ciroosu

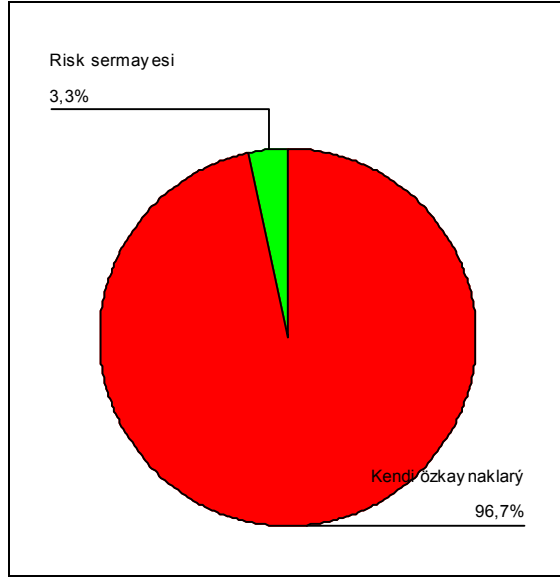
	Frekans	Yüzde
2.000 TL'den az	1	3,3
11-25.000 TL	4	13,3
25-49.000 TL	3	10,0
50.000 TL ve üstü	22	73,3
Toplam	30	100,0

**Grafik 3.6.İşletmelerin Ciroosu**

Ankete firmaların kuruluş sermayeleri incelendiğinde katılımcılara sunulan seçeneklerden % 95'den fazlasını kendi özkaynaklarının % 3'den fazlasını da risk sermayesi seçeneklerinin oluşturduğu görülmektedir. Diğer sunulmuş olan seçeneklere seçim yapılmamıştır.

Tablo 3.7. İşletmelerin Kuruluş Sermayesi

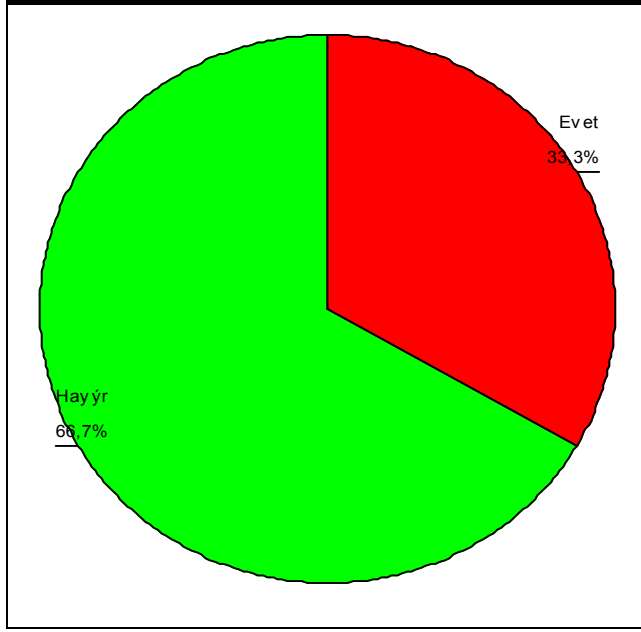
		Frekans	Yüzde
	Kendi özkaynakları	29	96,7
	Risk sermayesi	1	3,3
	Toplam	30	100,0

**Garfik 3.7.** İşletmelerin Kuruluş Sermayesi

Katılımcı işletmelerin kredi kullanım oranlarını ölçmek amacıyla yöneltilen sorular ve seçilen seçenekler incelendiğinde kredi kullanan firmaların % 53,3 oranında kullanmayanların ise %43,3 oranında olduğu görülmektedir. Geri kalan oranın ise boş seçenikle desteklendiği görülmektedir.

Tablo 3.8.İşletmelerin Kredi Kullanımı

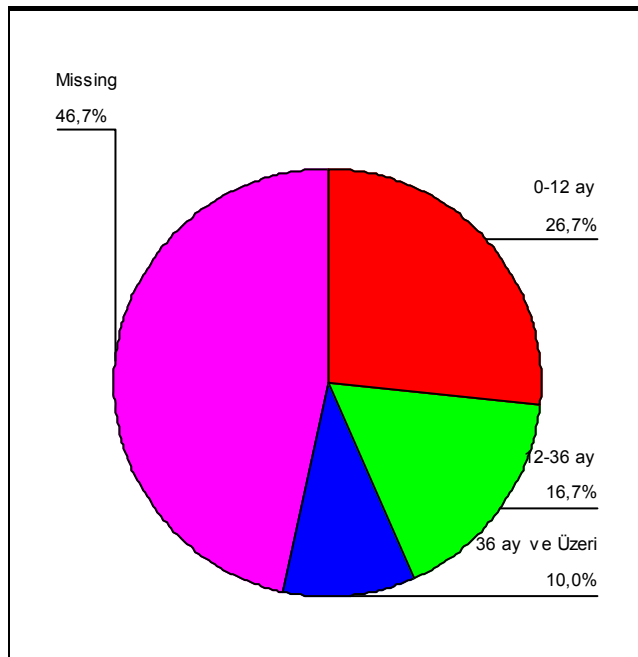
		Frekans	Yüzde
	Evet	13	43,3
	Hayır	16	53,3
	Boş	1	3,3
	Topla m	30	100,0

**Grafik 3.8.**İşletmelerin Kredi Kullanımı

Kredi kullanan işletmelerin kredi kullanım vadelerini belirlemeye yönelik oluşturulan soruya verilen yanıtlar incelendiğinde 0-12 ay arası vade kullanım oranı % 26,7, 12-36 ay arası vade kullanım oranı %16,7 ve 36 ay ve üzeri vade kullanım oranı ise % 10 olarak belirlenmektedir.

Tablo 3.9. İşletmelerin Kredi Kullanım Vadesi

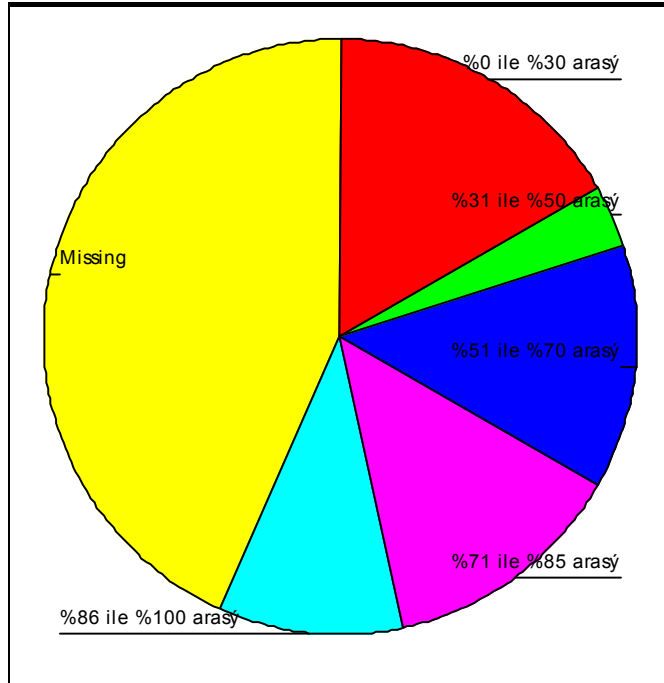
	Frekans	Yüzde
0-12 ay	8	26,7
12-36 ay	5	16,7
36 ay ve Üzeri	3	10,0
Toplam	16	53,3
Boş	14	46,7
Toplam	30	100,0

**Grafik 3.9.** İşletmelerin Kredi Kullanım Vadesi

Erzurum organize sanayi bölgesinde faaliyette bulunan firmalara uygulanan ankette, kredili olarak satış işlemi gerçekleştiren işletmelerin %13,3 oranında satış payına sahip olanları %51- ile %70 ve % 71-85 arası olarak belirlenmiştir. %16,7'si %0-30 arası paya sahip olan, %10'u %86-100 arası paya sahip ve son olarak da %3,3'ü %31-50 arası paya sahip olarak belirlenmiştir.

Tablo 3.10. İşletmelerin Kredili Satış Payı

	Frekans	Yüzde
%0 ile %30 arası	5	16,7
%31 ile %50 arası	1	3,3
%51 ile %70 arası	4	13,3
%71 ile %85 arası	4	13,3
%86 ile %100 arası	3	10,0
Toplam	17	56,7
Boş	13	43,3
Toplam	30	100,0

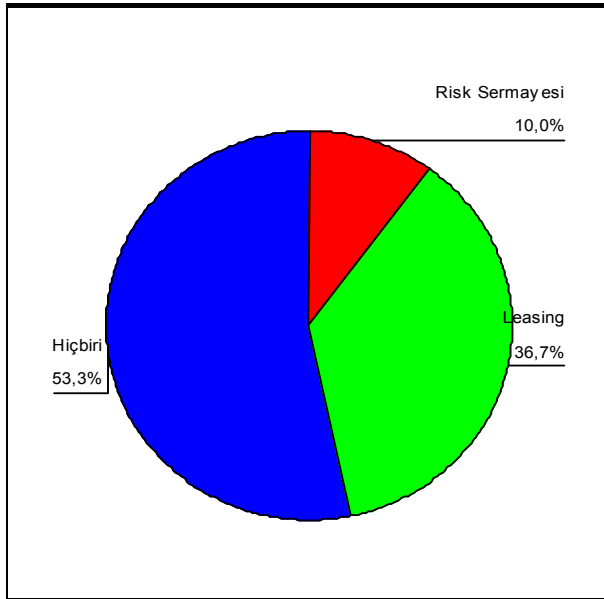
**Grafik 3.10.** İşletmelerin Kredili Satış Payı

Katılımcı işletmelerin kullandıkları bir takım finansman yöntemleri bulunmaktadır. Ancak son zamanlarda gelişen rekabet ortamına uyum sağlamak amacıyla birçok işletme gibi anketimize katılım sağlayan işletmelerimiz de alternatif finansman kaynaklarına eğilim göstermişlerdir. Leasing, barter, forfaiting, franchising,

risk sermayesi, factoring gibi alternatif finansman kaynaklarından % 36,7 oranı ile Leasing yönteminin birinci sırada yer aldığı görülmektedir. Bunu % 10 risk sermayesi yöntemi takip etmektedir. Yapılan analiz sonucundan da yola çıkarak değerlendirmeye tabi olan 30 firmada en çok leasing, buna takiben risk sermayesi yöntemi kullanılmış olup diğer yöntemlerin kullanım alanı bulmadığı kanısına varılmıştır.

Tablo 3.11. İşletmelerin Kullandıkları Finansal Kaynaklar

	Frekans	Yüzde
Risk Sermayesi	3	10,0
Leasing	11	36,7
Hiçbiri	16	53,3
Toplam	30	100,0



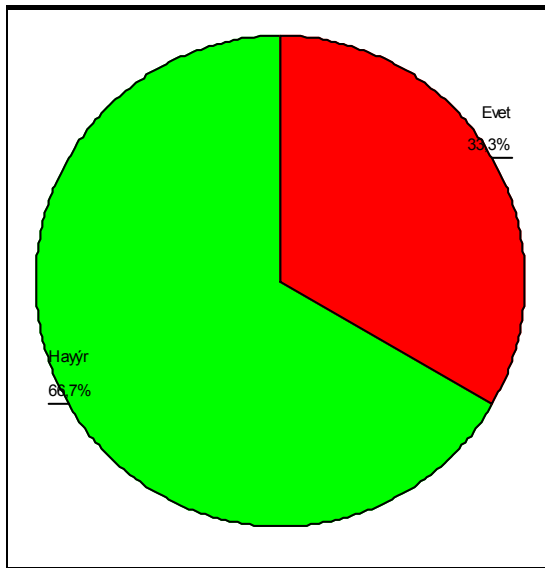
Grafik 3.11. İşletmelerin Kullandıkları Finansal Kaynaklar

Ankete katılan firmaların finansal sorun yaşayıp yaşamadıklarını ölçmek amacıyla sorulan soruya % 66,67 oranında firma “hayır” yanıtı verirken, %33,3 oranında firma ise “evet” yanıtı vermiştir. “Evet” yanıtı veren firmaların sorun yaşamalarının sebebi sorulduğunda ise en belirgin sebebin alacakların tahsilatında gecikme olduğu seçeneği olduğu ifade edilmiştir. Bunu katılımcıların % 30’unun vermiş

olduğu yanıt desteklemektedir.%10 oranında ise sınırlı kredi olanakları, %3,3 oranında da satışların yetersizliği söz konusu olmaktadır.

Tablo 3.12. İşletmelerin Finansal Sorun Yaşamaları

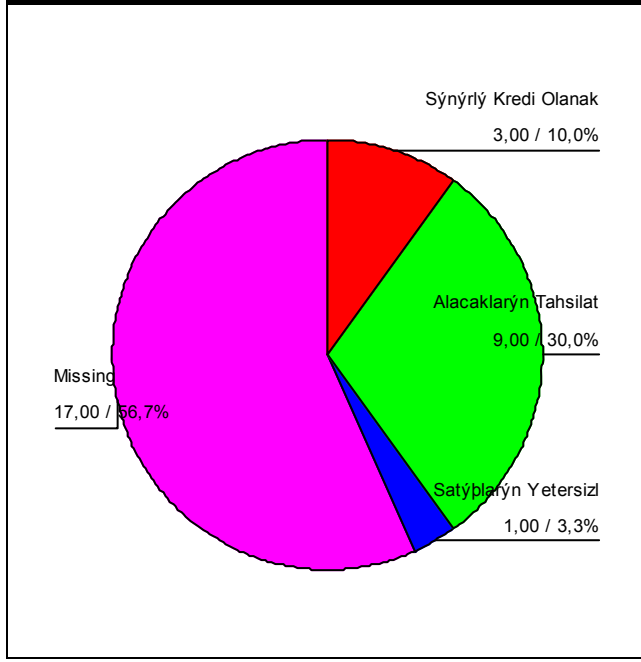
		Frekans	Yüzde
	Evet	10	33,3
	Hayır	20	66,7
	Toplam	30	100,0



Grafik 3.12. İşletmelerin Finansal Sorun Yaşamaları

Tablo 3.13. İşletmelerin Yaşadıkları Finansal Sorunlar

		Frekans	Yüzde
	Sınırlı Kredi Olanakları	3	10,0
	Alacakların Tahsilatında Gecikme	9	30,0
	Satışların Yetersizliğinden	1	3,3
	Toplam	13	43,3
	Boş	17	56,7
Toplam		30	100,0



Grafik 3.13. İşletmelerin Yaşadıkları Finansal Sorunlar

Erzurum organize sanayide faaliyet gösteren firmaların KOBİ'leri destekleyen kuruluşlar ve bunlara ilişkin bir takım sorular yöneltildiğinde elde edilen bulgular aşağıdaki gibidir.

Tablo 3.14. Kobi'leri Destekleyen Kuruluşlar

	Frekans	Yüzde
biliyorum	24	80,0
bilmiyorum	6	20,0
Toplam	30	100,0

Burada yola çıkarak “biliyorum” yanıtını veren firmaların oranı % 80 buna karşın “bilmiyorum” yanıtını veren firmalar ise % 20 oranı ile değerlendirilmiştir.

Ankete katılım sağlayan firmalara kredili satışları sonucu oluşan alacaklarının finansmanı için başvurduğu finansman yöntemine yönelik soruya verilen yanıtlara ilişkin bilgiler şöyledir:

Soru: Kredili satışlarınız sonucu oluşan alacaklarınızın finansmanı için başvurduğunuz finansman yöntemi genellikle nedir?

Tablo 3.15. Kredi Satışlara İlişkin Kullanılan Finansman Yöntemi

	N	Minimum	Maximum	Değer
Ticari kredi	22	1	5	3,23
Banka kredisi	25	1	5	3,48
Faktoring	19	1	4	2,74
Forfaiting	18	1	3	2,56
Boş	18			

Erzurum organize sanayide varlıklarını devam ettirmeye çalışan firmalara sunulan ankette, işletmelerin uzun vadede yaşadıkları sorunların nedenlerine yönelik veriler aşağıdaki gibidir:

Soru: Uzun vadeli finansman sorunlarınızın nedenini önem derecesine göre sıralayınız.

Tablo 3.16.Uzun Vadede Sorun Yaşanması

	N	Minimum	Maximum	Değer
Yetersiz özsermaye	14	1	5	2,57
Siyasi ve ekonomik istikrarsızlık	14	1	5	3,93
Yatırım kredilerinin pahalı oluşu	14	1	5	3,71
Yatırım kredisi teminindeki güçlükler	13	2	5	3,69
Sermaye piyasalarının etkin ve istenen düzeyde işlemeyişi	13	2	5	3,69
Leasing ve forfaiting'ten kaynaklanan sorunlar	13	2	5	3,00
Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği	15	3	5	3,73
Teminat göstermede sorunlar	13	2	5	3,38
Sermaye piyasalarından yararlanma olanağının olmayışı	14	2	5	3,79
Boş	13			

Ankete katılan firmaların hangi finansman kaynağını kullandığını belirlemek amacıyla yapılan inceleme sonucunda en yüksek değeri leasing yönteminin oluşturduğu görülmektedir. Diğer verilere ilişkin değerlendirme de aşağıdaki gibidir:

Soru: Faktoring Forfaiting ve Leasing, Franchising yöntemlerinden bilgi ve yararlanma durumunuza uygun olanı belirtiniz.

Tablo 3.17. Alternatif Finansman Kaynaklarından Yararlanma Durumu

	N	Minimum	Maximum	Değer
Leasing	29	1	5	3,31
Faktoring	28	1	5	2,86
Forfaiting	28	1	5	2,64
Franchising	28	1	5	2,82
Boş	28			

Ankete katılım sağlayan firmaların en çok leasing yanıtını vermiş olduğundan yola çıkarak işletmelerin bu yöntemi kullanmadaki önemli amaçlarını belirtmek amacıyla oluşturulan “**Leasing yöntemi KULLANIYORSANIZ hangi amaçla kullanmaktasınız ?**” sorusunun değerlendirilmesi aşağıdaki gibidir:

Tablo 3.18. Leasing Yöntemi Kullanmadaki Amaç

	N	Minimum	Maximum	Değer
%100'e varan finansman sağlanması	16	1	5	3,25
Daha uygun maliyeti nedeniyle maliyet avantajı sağlamak	16	3	5	3,75
Kira tutarlarının/maliyetin sabit olması	16	3	4	3,56
Vergi avantajı sağlamak	16	1	5	3,81
Kolay sağlanması ve ödeme esnekliği	16	2	5	3,63
Ek kredi bulma olanağımızın saklı kalması	16	1	5	3,06
Likiditemizi daha karlı alanlarda kullanmaya olanak sağlamak	16	1	4	3,00
Daha az risk üstlenmek	16	2	5	3,69
Yeni tesisi kurma amacıyla	16	1	5	3,25
Yenileme amacıyla	16	2	5	3,63
Genişleme amacıyla	16	2	5	3,75
Boş	16			

İşletmelerin leasing yöntemini kullanmalarıyla ne gibi sakıncalar oluşacağına yönelik veriler ise şöyledir:

Soru: Leasing yönteminin şirketiniz için sakıncalarının neler olduğunu düşünüyorsunuz?

Tablo 3.19.Leasing Yönteminin Şirketler İçin Sakıncası

	N	Minimum	Maximum	Değer
Borç yükünü daha fazla artırması	22	1	5	3,14
Diğer seçeneklerin vergi avantajının daha fazla olması	22	1	5	3,00
Borçlanmak gerektiğinde teminat sorunları yaşanması	22	1	5	3,05
Yurtdışı leasinglerde kur riski	22	1	5	3,14
Sahip olmanın sağladığı itibarı kiralamanın vermemesi	22	1	5	3,05
Leasinge konu olan varlığın kullanım serbestisinin az olması	22	1	5	2,86
Yatırım indiriminden yararlanılamaması	22	1	5	2,91
Elden çıkarmanın büyük sorun olması	21	1	5	3,24
Boş	21			

KOBİ'ler ülke ekonomisinde oldukça önemli bir yere sahiptir. Gerek yarattıkları istihdam gerekse yarattıkları katma değer ile ülke ekonomisinin vazgeçilmez temel taşlarındandır. Bundan dolayı anket sonunda KOBİ'lerin görüş ve önerilerini belirtmeleri istenmiştir. Buna bağlı olarak belirtilen görüş ve öneriler neticesinde katılımcıların zorlu ekonomik ve finansal koşullar altında varlıklarını idame ettirdikleri ve bir takım güçlükler çektikleri belirlenmiştir. Danışman görevi üstlenen ancak profesyonel olarak hizmet sunan kuruluşlar ve devlet teşvikleriyle desteklenmeyi ümit ettikleri yönünde de görüşler ileri sürmüşlerdir. Yatırım niteliğinde olan teşviklerin

bölgesel olarak değil sektörel bazlı olması halinde daha etkin ve verimli olacağını savunmuşlardır.

SONUÇ

Türkiye ekonomisinin dinamik ve sürükleyici unsurları içerisinde yer alan KOBİ'ler, sadece iktisadi olarak değil, sosyo-ekonomik ve sosyo-politik etkisiyle de oldukça büyük önem arz etmektedir.

Bir ülkede yaşanan finansal yetersizlikler ve bu gibi faktörlerin olumsuz etkileri nedeniyle işletmeler, birçok hedefe ulaşamamakta ve var olan potansiyellerini etkin bir şekilde yansıtamamaktadırlar. Bu durum hem söz konusu ülke açısından hem de ülke içerisinde faaliyet gösteren işletmeler açısından ciddi zararları gündeme getirmektedir. Ülkemizde yer alan birçok KOBİ sürekli artan rekabetçi ortama ve yeni pazarlara ulaşma amacıyla giderek artan finansman ihtiyacı duymakta ve bu ihtiyaca binaen de birçok teşvikten yararlanma yoluna gitmektedir.

Bu çalışmada, ankete katılım gösteren firmaların, çalışan sayıları ve ciroları incelendiğinde firmaların hepsi küçük boy işletme olduğu anlaşılmıştır. İşletmelerin çoğu 16 yıl ve üstü bir süredir varlıklarını devam ettirmektedir. Ancak yaşanan her ekonomik kriz birçok işletmenin yaşam süresini daha da azaltmaktadır. İşletme yönetiminde büyük çoğunlukla aile üyeleri bulunmaktadır. Anket katılımcılarının büyük çoğunluğunu, gıda-sektöründe faaliyet gösteren firmalar oluşturmaktadır. İşletmelerin kapasite kullanım oranlarının 2010 yılı verileri incelendiğinde bu oranın çok az olduğu incelenmiştir. Bu durum, işletmeler açısından ciddi zararlara yol açmakta, istihdamın da giderek azalması açısından olumsuz etki oluşturmaktadır. Katılımcıların kapasitelerini tam olarak kullanmamasının en önemli sebebi; talep yetersizliği olarak belirtilmiş diğer önemli sebep ise pazarlama sorunları olarak belirlenmiştir. Ankete katılan birçok işletme de ciddi finansal sorunlar yaşadıklarını en önemli sorunların başında alacakların tahsilâtından kaynaklı yaşanan gecikmelerin olduğunu dile getirmiştir. Ankete katılım gösteren firmaların birçoğunun leasing yöntemini kullandığı ortaya çıkmıştır.

Doğu Anadolu bölgesinde yer alan organize sanayi bölgelerimizde KOBİ'lere bilgi sağlayabilecek sistemlerin sayısının artırılması önemlidir. Bu açıdan pazarlama, finansman, teşvik, ihracat ve lojistik gibi önemi gittikçe artan konuların firmalara destek açısından önem arz edeceğini görebiliriz. Ayrıca bilgi paylaşımı, araştırma ve pazarlama aracı olarak gelişmekte olan bilişim teknolojileri hakkında da firmaların destek ve bilgiye ihtiyacı olduğunu görmekteyiz.

Sonuç olarak, finansman temininde büyük zorluklarla karşılaşılan ülkemizde, faaliyet gösteren birçok özel şirket ve şahısların yatırımlarında leasing,barter sistemi, forfaiting, franchising, risk yönetimi, factoring olarak yer alan alternatif finansman kaynaklarını değerlendirmelerinde büyük yararları olduğu ortadadır.

KAYNAKÇA

- Adyranova, Nazgöl, *Dış Ticaret ve Alternatif Finansman Tekniklerinin İşleyişi ile Muhasebe Uygulamaları*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi SBE, İstanbul 2006.
- Akgemci, Tahir,” KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler”, *KOSGEB*, Ankara 2001.
- Alptekin, Erdem, KOBİ’ler Alternatif Finansman Kaynakları’nın Farkında Mı?, *Ar & Ge Bülteni*, 2007.
- Apak, Sudi, *Uluslararası Finansal Teknikler*, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul 1992.
- Aras Güler ve Müslümov A., “Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ’lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri”, *21.Yüzyılda KOBİ’ler Sempozyumu*, KKTC 2001.
- Aras, Güler, “KOBİ’lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları: “Tezgahestü Piyasalar ve Risk Sermayesi Finansman Modeli: KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları”, *I.Orta Anadolu Kongresi*, KOSGEB Yayınları, Nevşehir 2001.
- Arzova, Burak, *Barter İşlemleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2000.
- Atçeken, Sinan, “Türk Barter’den KOBİ’lere 500 Milyon YTL Faizsiz Kredi”, *Ekonomix*, Sayı:125, 2008.
- Ay, Sema Çınar, “Türkiye’deki KOBİ’lerin Finansman Sorunları”,*Paradoks, Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, Sayı: 1, Yıl: 4, 2008.
- Aydın, Şenol, *Barter Sisteminin İşleyişi Uygulama ve Muhasebesi*, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1999.
- Aykutlu, Fercan ve Ak Bülent, “Barter Ticaret Uygulaması” , *Finans Dünyası Dergisi*, 1999.
- Aypek, Nevzat, “Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği”, KOSGEB Yayınları, Ankara 1998.
- Baykal, Cevdet, “KOBİ’lerin İhracatta Örgütlenmelerine Bir Model Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, Küçük İşletme”, *ESOB*, Yıl:2, Sayı: 7,Antalya 1997.
- Bayrav, Muhammet Hanifi, *Alternatif ve Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 2009.
- BDDK, *10 Soruda Yeni BASEL Sermaye Uzlasısı (BASEL II)*, 2010.

- BDDK, *Bankacılık Sektörü BASEL II İlerleme Raporu*, Şubat 2010.
- BDDK, *Finansal Piyasalar Raporu*, 2009/12
- Büker, Semih ve Bayar, Doğan, *Finansal Yönetim*, Anadolu Üniversitesi Ders Kitabı, (5.Baskı), Eskişehir 2001.
- C.Murat Arslan ve Fercan Aykutlu, *Barter Uygulaması*, Sirküler Rapor Serisi, Seri No.27, Türmob Yayınları, Ankara 1999.
- Candan, Burcu, “Üniversiteli Öğrencilerin Franchising Sistemine Gore İşleyen Fast Food Restoranları Tercih Edip Etmeme Sebepleri Üzerine Bir Saha Araştırması”, *Pazarlama Dünyası Dergisi*, Kasım-Aralık 2000.
- Cebeci, Rıfat, “ Franchising Rehberi”, KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi Yayınları, Ankara 2005.
- Ceylan, Ali, *Finansal Teknikler*, Ekin Kitabevi, 1998.
- Ceylan, Ali, *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Ekin Yayınevi, İstanbul 2003.
- Civil, Buket, KOBİ’lerin *Finansal Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi Modeli ve Trabzon İlinde Bir Uygulama*, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon 2008.
- Çakır, İsmail, “Turizm İşletmelerinde Barter Sistemi 2”, *Barter Ekonomi Dergisi*, Sayı: 52, 2002.
- Çelik, Adnan ve Akgemci, Tahir, *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler*, (Genişletilmiş 2.Baskı), Gazi Kitabevi, Ankara 2007.
- Çelik, Adnan ve Erkan Ozan, “Kobi’lerde Yeniden Yapılanma Stratejileri Araştırması: Kahramanmaraş Örneği”, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Kahramanmaraş 2006.
- Çetin, A.Cüneyt, *Risk Sermayesi Finansman Modeli İle Girişimci Fikirlerin Ekonomiye Kazandırılması ve Türkiye’de Uygulanabilirliği*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi SBE, Isparta 1997.
- Çımat, Ali ve Laçinel Atakan, “KOBİ’lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi”, Vergi Denetmenleri Derneği Eğitim Yayınları, Ankara 2002.
- Çımat, Ali ve Avcı Mehmet, “Türkiye’de Barter Sisteminin Hukuki Dayanağı ve Muhasebeleştirilmesi”, *Mali Çözüm Dergisi*, Sayı: 60, 2002.
- Çolakoğlu, H.Mustafa, “Kobi Rehberi”, TOBB Yayın, No Genel: 359-PM:2, 2002.
- Çolakoğlu, Mustafa, H, *KOBİ Rehberi*, Ankara 2002.

- Demir, Nazmiye, “Pazarlama Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler”, Milli Produktivite Merkezi Yayınları, No: 633, Ankara 2003.
- Demirel Tuğba, *Madencilik Sektöründe Alternatif Finansman Kaynakları ve Bunların Değerlendirilmesi*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İzmir 2008.
- Dorcpalam Davacav, *Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter (Takas) Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), İzmir 2007.
- Durmuş Ahmet Fethi, *Ticari İşlemlerde Barter Uygulaması ve Muhasebeleştirilmesi: Türkiye'nin Rusya ve Türk Cumhuriyetleri ile Ticari İşlemleri Üzerine Bir Araştırma*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya 2007.
- Ekinci, Mehmet B. “Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları”, *Mercek*, 2003.
- Erkan, Mehmet, “Yeni Bir Finansman Aracı: Barter”, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı: 221, 2000.
- Erol, Mikail, Ekonomik Kriz ve KOBİ’ler, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2010.
- Günlü, Ebru, “Turizm Sektöründe Barter Siteminin Kullanımı”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı: 2, İzmir 2000.
- Gürsoy, Celal, *Barter El Kitabı: Dünya’da ve Türkiye’de Barter (Takas) Ticareti*, EG Bartering, İstanbul 1998.
- Hasanov Mübariz, *Azerbaycan’da Bankaların Proje Finansmanında Risk Sermayesi Modelini Uygulama Olanakları*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi SBE, Ankara 2001.
- Hatunoğlu, Zeynep ve Bilginer Mesut, “Vergi ve Muhasebe Uygulamaları Açısından Barter”, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı:12.
- İktisadi Araştırmalar Vakfı, *Türkiye’de Finansal Kiralama-Leasing Semineri*, İstanbul 1999.
- İMKB GİP Yönetmeliği
- İTO, *KOBİ Finansman Kaynakları*, İzmir Ticaret Odası Yayını, İzmir 1999.
- İyibozkurt, Erol, *Uluslararası İktisat*, Ezgi Kitabevi, Bursa 2001.

- Kalkan, Mehmet, *Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Olanakları*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 2010.
- Kendirli, Selçuk, “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Alternatif Çözüm Önerileri”, *Hazine Dergisi*, Sayı: 14, 2002.
- Keskin, Ayşe Dilşad, *Barter Sözleşmesi*, Turhan Kitabevi, Ankara 2004.
- Kısakürek, Mustafa, *Orta ve Uzun Vadeli Finansman Kaynağı Olarak Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Türkiye’de Uygulama İmkânları ve K.Maraş İlinde Bir Araştırma*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) , Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas 1998.
- Kondak, Nuray, “İşletmelerde Finansman Sorunu ve Çözüm Yolları”, Der Yayınları, İstanbul 2002.
- KOSGEB, 2008 Yılı Faaliyet Raporu.
- Koyuncu, Abdulkadir, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Alternatif Finansman Kaynaklarının Oluşturulması ve Gaziantep İlinde Uygulama*, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep 2010.
- Kuğu, Tayfun, “Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi”, *Yönetim ve Ekonomi*, 11(2), 2004.
- Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı KOBİ Ekonomisi, *Tarihsel Gelişim*, Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü Yayınları, Ankara 2003.
- Mucuk, İsmet, *Modern İşletmecilik*, Türkmen Yayınları, İstanbul 2001.
- Oğuzhan, Altay ve Aydanur Gacener, “Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Banka Dışı Finansal Kurumlar ve Venture Capital Örneği”, *Active Academy Dergisi*, No: 28.
- Oktay, Erkan ve Alptekin Güney, “Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri”, *21.Yüzyılda KOBİ’ler:Sorunlar, Fırsatlar ve Çözümler Önerileri Sempozyumu*, 2002
- Örten, Remzi , “Barter ve Muhasebe Uygulamaları”, *Ankara SMMMÖ Bülteni*, Ağustos-Eylül-Ekim 1998.
- Özen, Necat, “Finansal Takas (Barter) Sistemi İle Yapılan Ticaretin Esasları ve Sistemin İşleyişi”, *Diyalog Dergisi*, Sayı: 206, 2005.

- Özkan, Azzem, “Barter İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 1.
- Polat, Dilek, *Bir Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi, İşleyişi ve Türkiye’deki Barter Uygulamaları*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir 2002.
- Serez, Murat, *AB Sürecinde KOBİ’lerin Karşılaştıkları Finansman Sorunları ve Çanakkale Örneği*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), ÇOMÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale 2005.
- Seyidoğlu, H., *Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük*, Güzem Can Yayınları No:4, Ankara 1992.
- Seyidoğlu, Halil, *Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama*, (15.Baskı), Güzem Can Yayınları, İstanbul 2003.
- Söztutan, Sırrı, *Türkiye’de Barter İşletmeleri ve Muhasebesi*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 2004.
- Sürmen, Yusuf ve Kaya Uğur, “Barter ve Muhasebe İşlemleri”, *Vergi Dünyası*, Sayı: 239, 2001.
- Şamiloğlu, Kamil, “*Factoring ve Forfaiting Finansman Teknikleri*”, Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar , Gazi Kitabevi, Ankara 2008.
- Şenel, Said Alpagut, *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Kullanabilecekleri Sermaye Piyasası Araçları ve Modern Finansman Yöntemleri*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas 1997.
- Şimşek, M.Sırrı, *Parasız Ticaret: Barter* , Kapital Medya Hizmetleri A.Ş., (1.Basım) ,2004.
- T.C.Resmi Gazete, *5520 Kurumlar Vergisi Kanunu (Yeni)* ,m.5/d-3
- Tekşen, Ömer, *Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Vergilendirilmesinin Yeni Finansal Tekniklerle Karşılaştırılarak İncelenmesi: Bir Araştırma*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi SBE, 2006.
- Toroslu, M.Vefa, *Çağdaş Finansal Teknikler*, Beta Yayınevi No:958, İstanbul.
- Tuncel, Kürşat, “Risk Sermayesi Finansman Modeli”, *Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları*, 2. Baskı, Ankara 2000.
- Uğur, Arif, “KOBİ’ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri”, Sinemis Yayınları, 2006.
- Ulaş, Dilber, “Bir Pazarlama ve Dağıtım Yöntemi Olarak Franchising Sistemi”, Nobel Yayınları, Ankara 1999.

- Yaşar, Serpil ve Topçu Ayhan, *Basel II Sürecinde KOBİ'ler: Sermaye Piyasaları ve Anadolu Yaklaşımı Çerçevesinde Konunun Değerlendirilmesi*, SPK Araştırma Raporları, 2008.
- Yavuz, Mustafa, "İhracatta Alternatif Finansman Teknikleri", İGEME Yayını, Ocak 2008.
- Yıldız, A.Murat ve Gümüştay Serdar, "Barter Sistemi, Yapısı ve Avantajları ile vergisel Boyutu- I", *Maliye Postası Dergisi*, Sayı:551, 2003.
- Yörük, Nevin, "KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar Ve Tokat İlinde Bir Uygulama: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları", *I. Orta Anadolu Kongresi*, Nevşehir 2001.
- Zalimoğlu, Tülay, "Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları", Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları, (2.Baskı), Ankara 2001.

INTERNET KAYNAKLARI

- Kobiler, Erişim tarihi: 01.03.2011, http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/kobi_tekno.htm
- KOBİ, Erişim tarihi: 08.03.2011, <http://www.imkb.gov.tr/halkarz/pazarlar.htm#ikinciulusal>.
- KOBİ, Erişim tarihi: 14.03.2011, <http://www.sba.gov/contractingopportunities/officials/size/summaryofssi/index.html>
- Risk Sermayesi nedir? Erişim tarihi: 14.04.2011, <http://www.kobifinans.com/Documents and Settings\ng\Desktop\YÜKSEK LİSANS TEZ DÖKÜMANLAR\TEZZZ\Risk Sermayesi Nedir Risk Sermayesi Finansman Bilgi Merkezi Kobifinans.mht>
- Barter, Erişim tarihi: 18.03.2011, <http://www.barteractive.com.tr/pazarozellikleri.asp>
- KOBİ, Erişim tarihi: 21.02.2011, <http://www.econ.utah.edu/erc2002/pdf/p378.pdf>
- Ark, Ali H., "Risk Sermayesi: Tarihsel Gelişimi ve Türkiye Ekonomisinin Yeniden Yapılandırılmasında Potansiyel Rolü ve Önemi", *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, Mart- Nisan, No 23.,2002, s.80, Erişim tarihi: 15.04.2011, http://www.makalem.com/Search/ArticleDetails.asp?nARTICLE_id=508
- BDDK, *10 Soruda Yeni BASEL Sermaye Uzlaşısı (BASEL II)*, Ankara, Ocak 2005, Erişim tarihi: 20.03.2011, http://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Basel-II/125010_Soruda_Basel-II.pdf

- Çonkar, Kemal, “Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Küçük ve Orta Boy İşletmeler Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği”, *Cumhuriyet Üniversitesi İ.İ.B.F. E-Dergisi*, 2002, Erişim tarihi: 15.04.2011, www.cumhuriyet.edu.tr/edergi/makale/97.pdf
- Ersin Özince, *BASEL II: KOBİ'lerin Yeni Kredi ve Finansman Kriterleri Toplantısı*, Ankara, 28.06.2010, Erişim tarihi: 20.03.2011, http://www.tbb.org.tr/Dosyalar/userfiles/file/onemli_basliklar/tbb.doc
- Factoring Nedir? Erişim Tarihi: 11.04.2011, <http://www.muhasibedersleri.com/dis-ticaret/factoring-2.html>
- Factoring Nedir? Erişim tarihi: 18.04.2011, <http://www.muhasibedersleri.com/dis-ticaret/factoring-2.html>
- Factoring Türleri, Erişim tarihi: 11.04.2011, <http://www.factors-chain.com>
- Factors Chain International, Erişim tarihi: 10.04.2011, <http://www.factors-chain.com>
- Finansal Kiralama A.Ş, Erişim tarihi: 12.04.2011, www.isleasing.com.tr/leasinavantajlari.asp
- Forfaiting Nedir? Erişim tarihi: 14.04.2011, <http://www.turkcebilgi.com/forfaiting/ansiklopedi>
- Franchising Nedir? Erişim tarihi: 12.04.2011, www.franchising-tr.com
- Franchising Nedir? Erişim tarihi: 13.04.2011, http://www.franchisedunyasi.com/index.php?option=com_content&task=view&id=25&Itemid
- Gaziantep Avrupa Birliği Bilgi Merkezi Avrupa Birliği & Küçük ve Orta Boy İşletmeler, Erişim tarihi: 13.03.2011, <http://www.gaziantepeic.org/index.php?sf:13>
- İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi, *İhracatın Finansmanı*, Erişim tarihi: 22.04.2011 <http://www.igeme.org.tr/ig/section-ig-adim10.cfm>
- İMKB, *Kot Dışı Pazar (Bölgesel Pazarlar) Esasları*, Erişim tarihi: 02.04.2011, http://www.imkb.gov.tr/Libraries/%C4%B0kinci_Ulusal_Pazar_Esasları%C4%B1/%C4%B0kinci_Ulusal_Pazar_Esasları%C4%B.sflb.ash
- İMKB, *Kotasyon Yönetmeliği*, Erişim tarihi: 02.04.2011, <http://www.imkb.gov.tr/initialpublicoffering/Listing/ListingStocks/ListingatNationalMarket/ListingCriteria/ListingCriteriaCompanies.aspx>
- İMKB, *Yeni Ekonomi Pazarı Kuruluş ve Çalışma Esasları*, Erişim tarihi: 02.04.2011 http://www.imkb.gov.tr/Libraries/%C4%B0kinci_Ulusal_Pazar_Esasları%C4%B1/%C4%B0kinci_Ulusal_Pazar_Esasları%C4%B.sflb.ashx

İstanbul Ticaret Odası, 2004 Yılı İstanbul Küçük Sanayi Kapasite Kullanım Araştırması, Yayın No: 2005/30, Erişim tarihi: 11.02.2011,
<http://www.ito.org.tr/ITOPortal/Dokuman/Kitaplar/2005-30.pdf>

İstanbul Ticaret Odası. KOBİ'lere yeni yük bindirildi., Erişim tarihi: 12.04.2011,
<http://www.radikal.com.tr/haber.php?haberno=243689>

İş Factöring Finansal Hizmetleri A.Ş., Erişim tarihi: 15.03.20011,
www.isfactoring.com.tr

KGF, Erişim tarihi: 18.02.2011 <http://www.kgf.com.tr/ortaklar.htm>

KOBİ, Erişim tarihi: 12.04.2011,
http://www.kobifinans.com.tr/tr/Search.aspx?keyword=&root_category_id=&topic

KOSGEB, 2008 Yılı Faaliyet Raporu, Erişim tarihi: 02.04.2011,
<http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/PlanVeRaporlar/KOSGEB%202008%20YILI%20FAALİYET%20RAPORU.pdf>

KOSGEB, KOSGEB Destekleri Yönetmeliği, Erişim tarihi: 27.03.2011,
http://www.kosgeb.gov.tr/dosyalar/yonetmelik/pdf/yonetmelik_rev6.psf

Kuğu, Tayfun D., “Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi”, *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Yönetimi Ve Ekonomi Dergisi*, Cilt:11 Say: 2, Manisa, 2004 Erişim tarihi: 24.03.2011,
<http://www.bayar.edu.tr/~iibf/dergi/pdf/C11S22004/tdk.pdf>

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. Leasing Nedir? Erişim tarihi: 14.04.2011,
<http://www.garantileasing.com/tur/leasing.asp>

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. Leasing Nedir? Erişim tarihi: 18.04.2011,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/dosyalar/bilgibankasi/27/leasing>

Onursal, Erkut, *Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanı'na Yardımcı Bir Yönetim, Forfaiting*, Erişim tarihi: 20.03.2011
<http://www.turkcebilgi.com/forfaiting/ansiklopedi>

Öndeş, Turan ve M.Faruk Çatal, *Doğu Anadolu Bölgesinde KOBİ'lerin Halka Açılmama Nedenleri Üzerine Ampirik Bir Araştırma*, Erişim tarihi: 21.03.2011,
<http://e-dergi.atauni.edu.tr/index.php/SBED/article/viewArticle/441>

Risk Sermayesi Nedir? Erişim tarihi: 13.04.2011,
<http://www.kobifinans.com/Documents and Settings\ng\Desktop\YÜKSEK LİSANS TEZ DÖKÜMANLAR>

- Saklavcı ,Ç., *Finansman Yöntemlerinden Factoring*, Erişim tarihi: 22.03.2011,
<http://www.abchukuk.com/makale13.html>
- Small Business Administration, Table Of Small Business Standarts Matched to North American Industry Classification System Cods, Erişim tarihi: 16..03.2011,
http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba_homepage/serv_sstd_tablepdf.pdf
- Small Business Administration, Table Of Small Business Standarts Matched to North American Industry Classification System Cods, Erişim tarihi: 17.03.2011
<http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sbahomepage/sizestandardsmethodology.pdf>
- SPK, *Borsa Dışı Teşkilatlanmış Menkul Kıymetler Piyasalarının Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik*, Erişim tarihi: 13.03.2011,
http://www.spk.gov.tr/mevzuat/pdf/Bolum_7/7_2_1_Borsa_Disi_Teskilat_Piy_Yon.pdf
- SPK, Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği, Erişim tarihi: 20.03.2011
http://www.spk.gov.tr/mevzuat/pdf/Bolum_4/4_5_1_1_SeriVI_No15pdf
- SPK, Girişim sermayesi Yetırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği, Erişim tarihi: 22.03.2011,
http://www.spk.gov.tr/mevzuat/pdf/Bolum_4/4_5_1_1_SeriVI_No15pdf
- Tarhan, Arda ve Ebru Özkapıcı,” TESKOMB’un Yeniden Yapılandırılmasında İlişkin Model Araştırması”, Erişim tarihi: 24.03.2011
www.tesk.org.tr/tr/yayin/rapor/2.html
- Türk Eximbank A.Ş., *2008 Faaliyet Raporu*, Erişim tarihi: 12.02.2011,
http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm
- Türkiye Ekonomisi Bankası A.Ş., Erişim tarihi: 18.03.2011
<http://www.tebkobitv.com/default.aspx>
- Türkiye Kalkınma Bankası A.S., *2008 Yılı Faaliyet Raporu*, Erişim tarihi: 23.02.2011,
<http://www.kalkinma.com.tr/data/file/faaliyetraporlari/Turkiye%20Kalkinma%20Bankasi%202008%20Faaliyet%20Raporu.pdf>
- Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş., *2008 Yılı Faaliyet Raporu*, Erişim tarihi: 21.02.2011,
<http://www.kalkinma.com.tr/data/file/faaliyetraporlari/Turkiye%20Kalkinma%20Bankasi%202008%20Faaliyet%20Raporu.pdf>
- Yılmaz, Beytullah, KOBİ’lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi, “Risk Sermayesi Modeli” , Erişim tarihi: 25.03.2011,
<http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/Beytullah.doc>

Yılmaz, Beytullah, *Türkiye'deki KOBİ'lerin Finansman Sorunları*, Erişim tarihi:
08.03.2011,

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

Yonar, Özlem, Avrupa Birliğinde KOBİ'ler, *Uluslararası Stratejik Araştırmalar*

Kurumu, Erişim tarihi: 14.03.2011, <http://www.usak.org.tr/makale.asp?id:257>

EKLER**Ek-1 Anket Formu**

Sayın Yetkili;

Bu anket çalışması, Erzurum'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansal yapısını ve kullandıkları alternatif finansman yöntemlerini uygulama durumlarını belirlemek amacıyla yapılmaktadır. Çalışmadan elde edilen veriler tamamen bilimsel amaçlarla kullanılacaktır.

Elde edilen bilgilerin geçerliliği ve araştırmanın başarısı büyük oranda vereceğiniz cevapların doğru ve eksiksiz olmasına bağlıdır. Araştırmanın gerçeği yansıtması bakımından soruları içtenlikle yanıtlamanızı rica eder,

Araştırmaya ayıracağınız değerli zaman ve katkılarınız için teşekkür eder, çalışmalarınızda başarılar dileriz.

Prof.Dr.Turan ÖNDEŞ

Nazan GÜNGÖR

1. İşletmeniz hangi alanda faaliyette bulunmaktadır?

- Gıda-İçki ve Tütün
 Orman Ürünleri ve Mobilya
 Dokuma-Giyim Eşyası ve Deri
 Metal
 Metal Eşya-Makine, Teçhizat Ulaşım Araçları, İlmî ve Meslekî Ölçme Aletleri
 Taş ve Toprağa dayalı
 Kimya-Petrol-Kömür-Kauçuk ve Plastik
 Diğer (lütfen belirtiniz).....

2. İşletmeniz kaç yıldan beri bu sektörde faaliyette bulunmaktadır?

- 1 yıldan az 1-5 yıl 6-10 yıl 11-15 yıl 16 yıl ve üstü

3. İşletmede hangi pozisyonda görev yapıyorsunuz?

- Muhasebe yetkilisi Finansman yetkilisi Yönetici
 Diğer (lütfen belirtiniz).....

4. İşletmenizin hukuki (mülkiyet) yapısı nasıldır?

- Gerçek kişi işletmesi Kollektif şirket Limited şirket
 Anonim şirket Halka açık anonim şirket
 Diğer (lütfen belirtiniz).....

5. İşletmenizin kuruluşunda, kuruluş sermayesi nasıl temin edilmiştir?(Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz)

- Kendi özkaynakları 3. şahıslardan borç G.menkul satışı
 Banka kredisi Ticari kredi Risk sermayesi
 Diğer(lütfen belirtiniz).....

6. İşletmeniz kim ya da kimler tarafından yönetilmektedir?

- () Aile üyeleri () Ortaklar () Profesyonel yöneticiler
 () Bağlı olduğumuz holding/grup () Diğer (lütfen belirtiniz).....

7. İşletmenizdeki üst/profesyonel yöneticiler, işletmenin sahibi veya ortağı mı?

- () Evet, tamamen () Evet, kısmen () Hayır

8. İşletmenizde finans kararlarını veren kişi/organ hangisidir?

- () İşletme sahibi/sahipleri () Muhasebe-Finansman, mali işler müdürü
 () Holding veya bağlı olunan şirket () Finans yetkilisi
 () Genel müdür/genel müdür yardımcısı

9. İşletmenizin aylık cirosu hangi aralıktadır?

- () 2.000 TL'den az () 2-5.000 TL () 6-10.000 TL () 11-25.000 TL
 () 25-49.000 TL () 50.000 TL ve üstü

10. İşletmenizde istihdam edilen işçi sayısı hangi gruba girmektedir?

- () 10 kişiden az () 10-49 kişi () 50-149 kişi () 150-249 () 250 kişi ve üstü

11. Üretimde kapasite kullanım oranınız: %.....(2010 yılı)**12. Kapasitenin tamamının kullanılmama sebeplerini önem derecesine göre sıralayınız?(5=çok önemli, 4=önemli, 3=ne önemli, ne önemsiz, 2=pek önemli değil 1=hiç önemli değil)**

-Talep yetersizliğiPazarlama problemleri
Hammadde yetersizliği Finansal sorunlar
İşgücü problemleri

13. İşletmenizin şu anki sermaye yapısı nasıldır?

- () Tamamı özkaynak () %10'dan az yabancı kaynak () %11-30 yabancı kaynak
 () %31-50 yabancı kaynak () %51-70 yabancı kaynak
 () %Diğer (lütfen belirtiniz).....

14. İşletmeniz Finansal Sorun Yaşıyor mu ?

- () Evet () Hayır

15. İşletmeniz aşağıdaki finansal sorunlardan hangilerini yaşamaktadır?

- () Sınırlı Kredi Olanakları () Alacakların Tahsilatında Gecikme
 () Yetersiz Özkaynak () Satışların Yetersizliğinden
 () Finansal Yönetimde Yetersizlik

16. İşletmeniz kredi kullanıyor mu?

- Evet () Hayır ()

17. İşletmeniz kredi kullanıyorsa tercih edilen vade nedir?

() 0-12 ay () 12-36 ay () 36 ay ve Üzeri

18. Kredili satışların toplam satışlar içindeki payı nedir?

() %0 ile %30 arası () %31 ile %50 arası () %51 ile %70 arası
() %71 ile %85 arası () %86 ile %100 arası

19. Kredili satışlarınız sonucu oluşan alacaklarınızın finansmanı için başvurduğunuz finansman yöntemi genellikle nedir ?

(1- Kesinlikle Katılmıyorum; 2- Katılmıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum; 5- Tamamen Katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Ticari kredi					
Banka kredisi					
Faktoring					
Forfaiting					
Diğer (lütfen, belirtiniz).....					

20. İşletme açısından kullanılan kısa vadeli finansman kaynaklarını maliyetleri ve kolay sağlanmaları değerlendiriniz.

(1-Maliyeti düşük kolay sağlanıyor; 2-Maliyeti düşük zor sağlanıyor; 3-Fikrim yok 4-Maliyeti yüksek kolay sağlanıyor; 5- Maliyeti yüksek zor sağlanıyor)

	1	2	3	4	5
Ticari kredi					
Banka kredisi					
Faktoring					
Forfaiting					
Varlığa dayalı menkul kıymet					
Diğer (lütfen, belirtiniz).....					

21. İşletmenizin kısa vadeli finansal sorunlar yaşamasının nedenini size uygun gelen seçeneklere göre işaretleyiniz.

(KISA VADELİ FİNANSAL SORUNLAR YAŞAMIYORSANIZ BU SORUYU BOŞ BIRAKINIZ)

(1- Kesinlikle Katılmıyorum; 2- Katılmıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum; 5- Tamamen Katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Yetersiz işletme sermayesi					
Banka kredilerinin pahalı/faizlerin yüksek oluşu					
Alacaklarımızı tahsilatta karşılaştığımız güçlükler					
Faktoring'ten kaynaklanan sorunlar					
Satış karlılığının düşüklüğü					
Banka kredisi sağlamada güçlükler					

Önceden yapılan yatırımlara harcanan kaynaklar					
Maliyetlerdeki artışlar					
Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği					
Diğer (lütfen belirtiniz).....					

22. Uzun vadeli finansman sorunlarınızın nedenini önem derecesine göre sıralayınız.

(1- Kesinlikle Katılmıyorum; 2-Katılmıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum; 5-Tamamen Katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Yetersiz özsermaye					
Siyasi ve ekonomik istikrarsızlık					
Yatırım kredilerinin pahalı oluşu					
Yatırım kredisi teminindeki güçlükler					
Sermaye piyasalarının etkin ve istenen düzeyde işlemeyişi					
Leasing ve forfaiting'ten kaynaklanan sorunlar					
Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği					
Teminat göstermede sorunlar					
Sermaye piyasalarından yararlanma olanağının olmayışı					
Diğer (lütfen belirtiniz).....					

23. İşletmeniz daha önce aşağıdaki finansman araçlarından hangisi ya da hangilerini kullanmıştır?

- ()Factoring ()Risk Sermayesi () Barter
 ()Leasing ()Forfaiting () Franchising
 () Hiçbiri

24. İşletmenizde kullanılan finansman araçlarının dışındaki alternatif kaynaklar hakkında daha önce araştırma yaptınız mı?

- () Evet () Hayır

25. Faktoring Forfaiting ve Leasing, Franchising yöntemlerinden bilgi ve yararlanma durumunuza uygun olanı belirtiniz.

(1-Hiç bilgim yok; 2-Kısmen biliyorum; yararlanmıyoruz; 3-Kısmen biliyorum, yararlanıyoruz; 4-Bilgim var yararlanıyoruz; 5 Bilgim var, yararlanmıyoruz)

	1	2	3	4	5
Leasing					
Faktoring					
Forfaiting					
Franchising					

26. Faktoring yöntemini KULLANIYORSANIZ hangi tür alacaklarınız için yararlanıyorsunuz?

() Yurtiçi alacaklar () Yurtdışı alacaklar () Her ikisi de

27. Faktoring yönetimi KULLANIYORSANIZ hangi amaçla kullanmaktasınız?

1- Kesinlikle Katılmıyorum; 2- Katılmıyorum; 3-Fikrim Yok;4-Katılıyorum; 5-Tamamen Katılıyorum

	1	2	3	4	5
Alacaklarımızın takip ve tahsili					
İş yükümüzü hafifletme					
Çek senet tahsilini yasal yollarla gerçekleştirme					
Alacaklarımızın vadesinden önce tahsili					
Senetlerimizi iskonto etme					
Alacak devri sayesinde işletmemizin riskini azaltma					
Alacaklardan doğan nakit girişleri kesinleştiğinden uzun daha vadeli planlar yapma					
Satışlarımızı artırma					
Diğer (lütfen belirtiniz).....					

28. Faktoring yöntemini KULLANMIYORSANIZ nedenleri nelerdir ?

(1- Kesinlikle Katılmıyorum; 2- Katılmıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum; 5-Tamamen Katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Bu finansman yöntemini bilmiyorum					
Yöremizde faktoring kurumu yok					
Maliyeti diğer seçeneklere göre yüksek					
Kullanma ihtiyacı duymuyorum					
Yararlanırsam işletmemizin zayıf olduğu izlenimi doğar					
Alacaklarımızı tahsil etme sorunumuz yok					

29. Forfaiting yönetimini KULLANIYORSANIZ hangi amaçla kullanmaktasınız?

(1- Kesinlikle Katılmıyorum; 2- Katılmıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum; 5-Tamamen Katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Alacaklarımızın takip ve tahsili					
Daha kolay/hızlı şekilde ve sabit faizli finansman imkanı					
Alacağımızı nakde çevireceğimizden likiditemizi artırmak					
Kredi değerliliğimiz ve kredi alabilme potansiyelimizi artırmak					
İthalatçılar hakkında bilgi toplamak ve ülke riskini değerlendirmek					
Kredi sigortasından kurtulmak					
Diğer (lütfen belirtiniz).....					

30. Leasing yöntemini KULLANIYORSANIZ hangi tür leasingden yararlanıyorsunuz?

() Yurtiçi leasing () Yurtdışı leasing () Her ikisi de

31. Leasing yönetimi KULLANIYORSANIZ hangi amaçla kullanmaktasınız ?

(1- Kesinlikle Katılmıyorum; 2- Katılmıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum; 5- Tamamen Katılıyorum)

	1	2	3	4	5
%100'e varan finansman sağlanması					
Daha uygun maliyeti nedeniyle maliyet avantajı sağlamak					
Kira tutarlarının/maliyetin sabit olması					
Vergi avantajı sağlamak					
Kolay sağlanması ve ödeme esnekliği					
Ek kredi bulma olanağımızın saklı kalması					
Likiditemizi daha karlı alanlarda kullanmaya olanak sağlamak					
Daha az risk üstlenmek					
Yeni tesisi kurma amacıyla					
Yenileme amacıyla					
Genişleme amacıyla					
Diğer (lütfen belirtiniz).....					

32. Leasing yönteminin şirketiniz için sakıncalarının neler olduğunu düşünüyorsunuz?

(1- Kesinlikle Katılmıyorum; 2- Katılmıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum; 5- Tamamen Katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Borç yükünü daha fazla artırması					
Diğer seçeneklerin vergi avantajının daha fazla olması					
Borçlanmak gerektiğinde teminat sorunları yaşanması					
Yurtdışı leasinglerde kur riski					
Sahip olmanın sağladığı itibarı kiralamanın vermemesi					
Leasinge konu olan varlığın kullanım serbestisinin az olması					
Yatırım indiriminden yararlanılamaması					
Elden çıkarmanın büyük sorun olması					

33 .Risk sermayesi finansman yönteminin veya şirketinin ne olduğunu biliyor musunuz?

()Evet ()Hayır

34. İşletmenizin ilk olarak üretimini gerçekleştirmiş olduğu bir ürün ya da hizmet var mı?

()Evet ()Hayır

35. Böyle bir ürün ya da hizmetiniz varsa bunların finansmanı için risk sermayesi yönteminden destek aldınız mı?

Evet Hayır

36. Risk sermayesi finansman yönteminin genel olarak KOBİ'lerin finansman problemlerinin çözümü konusunda yararlı bir yöntem olacağını düşünüyor musunuz?

Evet Hayır

37. Barter sistemiyle ilgili bilgiye sahip misiniz?

Evet Hayır

38. Barter sisteminin KOBİ'lerin ekonomik kalkınmasında etkili bir faktör olduğunu düşünüyor musunuz?

Kesinlikle Katılıyorum Katılıyorum
 Katılmıyorum Tamamen Katılıyorum
 Fikrim Yok

39. KOBİ'leri destekleyen kuruluşları biliyor musunuz?

Biliyorum (Lütfen Belirtiniz).....
Bilmiyorum

40. KOBİ'nizi destekleyen herhangi bir kuruluş var mı?

Var (Lütfen Belirtiniz).....
 Hayır

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler	
Adı Soyadı	Nazan GÜNGÖR
Doğum Yeri ve Tarihi	MUŞ- 1985
Eğitim Durumu	
Lisans Öğrenimi	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü
Y. Lisans Öğrenimi	Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Muhasebe-Finansman Bilim Dalı
Bildiği Yabancı Diller	İNGİLİZCE
İş Deneyimi	
Projeler	
Çalıştığı Kurumlar	2003-2004 Devlet İstatistik Ens. 2008-2011 Türk Telekomünikasyon A.Ş 2011 Muş Alparslan Üniversitesi
İletişim	
E-Posta Adresi	nazan.gungor@hotmail.com
Tarih	14.10.2011