

T.C.  
BAHÇEŞEHİR ÜNİVERSİTESİ

AVRUPA BİRLİĞİ ve TÜRKİYE’de  
KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN  
FİNANSMANI

Yüksek Lisans Tezi

TÜRKER KOÇ

İSTANBUL, 2007

BAHÇEŞEHİR ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
AVRUPA BİRLİĞİ İLİŞKİLERİ

AVRUPA BİRLİĞİ ve TÜRKİYE'DE  
KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN  
FİNANSMANI

Yüksek Lisans Tezi

TÜRKER KOÇ

Tez Danışmanı: Prof. Dr. LERZAN ÖZKALE

İSTANBUL, 2007

## İÇİNDEKİLER

<b>GRAFİKLER</b> .....	iv
<b>TABLOLAR</b> .....	v
<b>ÖZET</b> .....	vi
<b>İNGİLİZCE ÖZET</b> .....	vii
<b>1. GİRİŞ</b> .....	1
<b>2. AB VE TÜRKİYE’DE KOBİ POLİTİKASI VE KURUMLARI</b> .....	4
2.1 KOBİ Tanımları.....	4
2.2 AB ve Türkiye’de KOBİ’lerin Ekonomiye Sağladıkları Yararlar.....	9
2.3 AB ve Türkiye’de KOBİ’lerin Sorunları.....	10
2.4 AB’nin KOBİ Politikası.....	15
2.5 AB KOBİ Politikasına Yön Veren Kurumlar.....	25
2.6 Türkiye’nin KOBİ Politikası.....	27
2.7 Türkiye’nin KOBİ Politikasına Yön Veren Kurumlar.....	33
<b>3. AVRUPA KOMİSYONU “KOBİ’LERİN FİNANSMANA ULAŞMA YOLLARI” ANKETLERİNİN SONUÇLARI</b> .....	42
<b>4. TÜRKİYE’DE KOBİ’LERİN FİNANSMANI İLE İLGİLİ ÇALIŞMALAR</b> .....	57
<b>5. AB’DE KOBİ’LERE YÖNELİK YATIRIM VE FİNANSMAN ARAÇLARI</b> .....	61
5.1 Yapısal Fonlar.....	62
5.2 Avrupa Yatırım Bankası.....	63
5.3 Avrupa Yatırım Fonu.....	65
5.4 Avrupa Yeniden Yapılanma ve Kalkınma Bankası.....	69
<b>6. TÜRKİYE’DE KOBİ’LERE YÖNELİK YATIRIM VE FİNANSMAN ARAÇLARI</b> .....	70
6.1 Teşvikler.....	70
6.2 Devlet Yardımları.....	71
6.3 AB Kaynaklı Finansman Kaynakları.....	74

<b>7. ALTERNATİF FİNANSMAN TEKNİKLERİNİN KOBİ'LER AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ VE BASEL-II</b> .....	76
<b>7.1. Finansal Kiralama</b> .....	76
<b>7.1.1. Finansal Kiralama İşleminin Aşamaları</b> .....	77
<b>7.1.2. Finansal Kiralama İşleminin Özellikleri</b> .....	77
<b>7.2. Faktöring</b> .....	78
<b>7.2.1. Faktöring İşleminin Aşamaları</b> .....	79
<b>7.2.2. Faktöring İşleminin Özellikleri</b> .....	79
<b>7.3. Forfaiting</b> .....	80
<b>7.3.1. Forfaiting İşleminin Aşamaları</b> .....	80
<b>7.3.2. Forfaiting İşleminin Özellikleri</b> .....	81
<b>7.4. Risk Sermayesi</b> .....	82
<b>7.4.1. Risk Sermayesi Finansman Türleri</b> .....	84
<b>7.4.2. Avrupa Birliği'nde Risk Sermayesi</b> .....	87
<b>7.4.3. Avrupa Birliği Risk Sermayesi Kaynakları</b> .....	88
<b>7.4.4. Türkiye'de Risk Sermayesi</b> .....	90
<b>7.4.5. Türkiye'de Risk Sermayesi Yatırımları</b> .....	92
<b>7.5. Mikro finansman</b> .....	94
<b>7.5.1. Avrupa Birliği'nde Mikro Kredi Uygulamaları</b> .....	95
<b>7.5.2. Türkiye'de Mikro Kredi Uygulamaları</b> .....	102
<b>7.6. Sermaye Piyasası Yoluyla Finansman</b> .....	106
<b>7.7. Basel-II (Yeni Sermaye Yeterliliği Uzlaşısı)</b> .....	110
<b>7.7.1. Kredilendirmede Basel-II Yaklaşımı</b> .....	113
<b>7.7.2. Basel-II Standartlarına Göre KOBİ Olma Şartları</b> .....	114
<b>7.7.3. KOBİ'lerin Derecelendirilmesi ve Derecelendirme Notunun Etkisi</b> .....	118
<b>7.7.4. KOBİ'lerin Basel-II Sürecinde Yapması Gerekenler</b> .....	120
<b>8. TARTIŞMA VE SONUÇ</b> .....	125
<b>KAYNAKÇA</b> .....	128

## GRAFİKLER

<b>Grafik 1</b> : Finansman Olanakları (AB-15).....	43
<b>Grafik 2</b> : Finansman Olanakları (AB-Yeni Üyeler).....	43
<b>Grafik 3</b> : Şirket Gelişimindeki Öncelikli Faktörler (AB-15).....	44
<b>Grafik 4</b> : Şirket Gelişimindeki Öncelikli Faktörler (AB-Yeni Üyeler).....	44
<b>Grafik 5</b> : Küçük kredi başvurusunu etkileyen faktörler (AB-15).....	45
<b>Grafik 6</b> : Küçük kredi başvurusunu etkileyen faktörler (AB-Yeni Üyeler).....	46
<b>Grafik 7</b> : Küçük kredi talepleri (AB-15).....	47
<b>Grafik 8</b> : Küçük kredi talepleri (AB-Yeni Üyeler).....	47
<b>Grafik 9</b> : Finansal Kuruluş Tercihleri (AB-15).....	48
<b>Grafik 10</b> : Finansal Kuruluş Tercihleri (AB-Yeni Üyeler).....	49
<b>Grafik 11</b> : Banka Kredileriyle Finansman (AB-15).....	50
<b>Grafik 12</b> : Banka Kredileriyle Finansman (AB-Yeni Üyeler).....	50
<b>Grafik 13</b> : Geçmişle Karşılaştırmalı Banka Kredileri (AB-15).....	51
<b>Grafik 14</b> : Geçmişle Karşılaştırmalı Banka Kredileri (AB-Yeni Üyeler).....	51
<b>Grafik 15</b> : Bankaların Finansman Alternatifleri-KOBİ İhtiyaçları (AB-15).....	52
<b>Grafik 16</b> : Bankaların Finansman Alternatifleri-KOBİ İhtiyaçları (AB-Yeni Üyeler).....	52
<b>Grafik 17</b> : KOBİ Finansmanında Sermaye (AB-15).....	53
<b>Grafik 18</b> : KOBİ Finansmanında Sermaye (AB-Yeni Üyeler).....	53
<b>Grafik 19</b> : KOBİ Finansman Başvuru Kurumları (AB-15).....	55
<b>Grafik 20</b> : KOBİ Finansman Başvuru Kurumları (AB-Yeni Üyeler).....	56

## TABLÖLÄR

<b>Tablo 1 :</b> Avrupa Birliği KOBİ tanımı.....	5
<b>Tablo 2 :</b> DİE ve DPT KOBİ tanımı.....	5
<b>Tablo 3 :</b> DTM KOBİ tanımı .....	5
<b>Tablo 4 :</b> Hazine Müsteşarlığı KOBİ tanımı.....	6
<b>Tablo 5 :</b> KOSGEB KOBİ tanımı.....	6
<b>Tablo 6 :</b> TOSYÖV KOBİ tanımı.....	7
<b>Tablo 7 :</b> Halk Bankası KOBİ tanımı.....	7
<b>Tablo 8 :</b> Eximbank KOBİ tanımı.....	7
<b>Tablo 9 :</b> AB KOBİ tanımı ile uyumlaştırılmış yeni Türk KOBİ tanımı.....	8
<b>Tablo 10:</b> Uzun vadeli GSMH öngöröleri.....	16
<b>Tablo 11:</b> KOBİ Finansman Yöntemleri (AB-15).....	54
<b>Tablo 12:</b> KOBİ Finansman Yöntemleri (AB-Yeni Üyeler).....	54
<b>Tablo 13:</b> Kredi Tutarı (K) Yıllık Satış Ciroşu (C) Sınıflandırma.....	115
<b>Tablo 14:</b> Rating Notu – Kredi Faiz Oranı (%).....	119

## ÖZET

AVRUPA BİRLİĞİ ve TÜRKİYE’de KOBİ’LERİN FİNANSMANI

KOÇ, TÜRKER

AVRUPA BİRLİĞİ İLİŞKİLERİ

Tez Danışmanı: Prof. Dr. LERZAN ÖZKALE

MAYIS 2007, 131 Sayfa

Avrupa Birliği ve Türkiye’de gerek toplam işletmelerin içindeki payları, gerekse istihdama katkıları ve yarattıkları katma değer ile Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ), ekonominin vazgeçilmez unsurlarıdır. Günümüzün globalleşen dünyasında KOBİ’ler, pazarlama, üretim, yönetim, araştırma-geliştirme (AR-GE) gibi konularda birçok sorunla karşılaşmakta, bu sorunların temelinde de finansman yetersizlikleri ve finansmana ulaşımdaki güçlükler yatmaktadır.

KOBİ’lerin finansmana ulaşımını geliştirmenin aynı zamanda girişimciliği, rekabeti, yenilikçiliği ve gelişmeyi teşvik etmek anlamına geleceği gerçeğinden yola çıkarak, bu çalışmada AB ve Türkiye’deki KOBİ’lerin finansman problemleri incelenmiş, Türkiye’de az kullanılan alternatif finansman tekniklerine ve yeni uygulamaya geçecek BASEL-II standartlarına vurgu yapılarak Türk KOBİ’leri için çözüm önerileri üretilmeye çalışılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Avrupa Birliği, KOBİ’ler, Alternatif Finansman Teknikleri

## ABSTRACT

### FUNDING OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN EUROPEAN UNION AND TURKEY

KOÇ, TÜRKER

EUROPEAN UNION RELATIONS

Supervisor: Prof. Dr. LERZAN ÖZKALE

MAY 2007, 131 Pages

Small and Medium-Sized Enterprises (SME) in both European Union and Turkey, play a crucial role in the economies through their respectable portion in the total number of enterprises, contribution to employment and value added production and services. In today's global world, they face difficulties not only in marketing and production but also in management and research&development (R&D). When studied in detail, it is crystal clear that all these problems are directly or indirectly related with "funding" and "access to finance".

This study tries to analyse the funding problems of SMEs of both EU and Turkey and proposes funding solutions for SMEs in Turkey by taking into consideration the fact that improving access to finance of SMEs is significant in fostering entrepreneurship, competition, innovation and growth. Additionally, special emphasis is put on the newly-used alternative finance techniques for Turkey and possible effects of the forthcoming BASEL-II framework.

**Keywords:** European Union, SMEs, Alternative Finance Techniques



## 1. GİRİŞ

Avrupa Birliği'nde (AB) ve Türkiye'de toplam işletmelerin yüzde 99'unu, istihdamın ise yaklaşık üçte ikisini oluşturan Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ), dinamik ve esnek yapılarıyla üretim ve istihdamı arttırıcı, rekabetçi piyasa koşullarının oluşturulmasına katkı sağlayıcı, bölgelerarası eşitsizliği giderici ve büyük işletmeleri tamamlayıcı rolleriyle ekonomik ve sosyal hayatın vazgeçilmez bir unsuru haline gelmişlerdir.

AB'nin kuruluşundan bu yana temel hedefi kişilerin, malların, hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaşımını engelleyen unsurların ortadan kaldırıldığı ortak bir "Tek Pazar" yaratılması olmuştur. Bunun yanı sıra AB, 2000 yılında belirlenen Lizbon Stratejisi ile 2010 yılı itibariyle dünyanın en yenilikçi, en rekabetçi ekonomisi haline gelmeyi hedeflemiştir. Ancak, aradan geçen 7 yıllık süreçte büyüme açısından istenen gelişmenin sağlanamadığı görülmüş, hedeflere ulaşmak için Avrupa'nın yatırım ve çalışma alanı olarak daha cazip bir yer haline getirilmesi, büyümesinin bilgi ve yeniliğe dayanması ve özellikle KOBİ'lerin gelişimi için elverişli iş ortamının oluşturulmasının gerekliliği vurgulanmıştır.

Temel hedefi, küresel ekonominin artan rekabet şartları altında, sanayinin rekabet gücünü ve verimliliğini arttırarak dışa dönük bir yapı içinde sürdürülebilir büyümeyi sağlamak; girişimcilerin yeni fırsatlar yakalayabilecekleri rekabete açık bir ortam yaratmak olan Türkiye sanayi politikasının en önemli yapıtaşı KOBİ'lerdir. Ancak ekonomide oynadıkları etkin role karşın KOBİ'ler, bugün gerek ülkenin sosyo-ekonomik yapısından gerekse kendi yapılarından kaynaklanan nedenlerle pazarlama, üretim, yönetim, araştırma-geliştirme (AR-GE) gibi konularda birçok sorunla karşılaşmakta, bu sorunların temeline inildiğinde de problemin finansman olduğu anlaşılmaktadır. Hiç şüphesiz finansmana ulaşma sorunu yaşayan KOBİ'lerin yatırım yaparak büyümeleri, dışarıya açılıp rekabet edebilmeleri söz konusu olamamaktadır.

Bu tez çalışmasında çıkış noktası Avrupa Komisyonu'nun AB KOBİ'lerinin finansmana ulaşma yolunda karşılaştığı zorlukları ölçme ve değerlendirme amaçlı ilki 2005 sonbaharında 15 eski üye, ikincisi 2006 ilkbaharında 10 yeni üye ülkede, olmak üzere EOS Gallup Europe'a düzenlediği Eurobarometer anketleridir. Çalışmada bu anketlerden AB KOBİ'lerinin finansmana ulaşımı ile ilgili çıkan çarpıcı sonuçlar dikkate alınarak, Türkiye'deki KOBİ'lerin finansman sorunları incelenmiş ve özellikle Türkiye'de az kullanılan alternatif finansman tekniklerine ve BASEL-II uygulamasına ağırlık verilerek Türk KOBİ'leri için çözümler üretilmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın hazırlanmasında, ağırlıklı olarak internetten yararlanılmış olup, gerek AB'nin gerekse Türkiye'nin KOBİ'lerle ilgili kurumları tarafından hazırlanan sitelerden önemli bilgilere ulaşılmıştır. Tez çalışmasının özgün olması amaçlanmış, bu sebeple istatistiki ve grafiksel öğelerle konu daha anlaşılır hale getirilmeye çalışılmıştır.

Bu çerçevede, tez çalışmasının ikinci bölümünde Avrupa Birliği ve Türkiye'de KOBİ politikası ve bu politikalara yön veren kurumlara yer verilmiş, üçüncü bölümde ise Avrupa Komisyonu'nun KOBİ'lerin finansmana ulaşımı anketlerinin sonuçları incelenmiştir.

Literatür taraması işlevi de gören dördüncü bölümün konusunu Türkiye'de KOBİ'lerin finansmanı ile ilgili çalışmaların özetleri oluştururken, beşinci ve altıncı bölümlerde sırasıyla AB ve Türkiye'deki KOBİ'lere yönelik finansal destekler üzerinde durulmuştur.

Yedinci bölümde ayrıntılı olarak alternatif finansman tekniklerinden bahsedilmiştir. Türkiye için yeni olmaları dikkate alınarak risk sermayesi, mikro finansman ve sermaye piyasası yoluyla finansman daha ayrıntılı incelenmiştir. Bu bölümde ayrıca Türkiye'de yakın zamanda uygulamaya geçecek BASEL-II standartlarından bahsedilmiştir. Sonuç bölümünde ise Türk KOBİ'lerine finansman konusunda öneriler getirilmiştir.

Bu tez çerçevesinde yapılan araştırmada, geçmişte yapılan çalışmalarda Türk KOBİ'leri için, Avrupa Komisyonu'nun yaptırdığı anketlere eşdeğer bir anket çalışmasına rastlanmamıştır. Bu sebeple, AB ve Türkiye için birebir karşılaştırma ve değerlendirme imkanı olmamıştır. Bunun yerine dördüncü bölümde belirtilen Türkiye'de KOBİ'lerin finansmanı ile ilgili bölgesel çalışmalardan faydalanılmıştır.

## 2. AB VE TÜRKİYE'DE KOBİ POLİTİKASI VE KURUMLARI

### 2.1. KOBİ Tanımları

Avrupa Birliği KOBİ tanımları konusunda gerek ulusal olarak gerek Birlik içerisinde karışıklığa neden olmamak için ortak bir tanım geliştirmiştir. Avrupa Komisyonu'nun KOBİ tanımının, Avrupa Ekonomik Alanı'nda KOBİ'lere yönelik tüm Topluluk politikalarına, Avrupa Yatırım Bankası (AYB) ve Avrupa Yatırım Fonu'na (AYF) yol gösterici olması amaçlanmıştır. Tanım ayrıca üye devletlerce devlet yardımları konusunda KOBİ teşviklerinin yönlendirilmesinde kullanılmaktadır (Sarı, 2005).

Avrupa Birliği KOBİ tanımını ilk kez 3 Nisan 1996 tarihli tavsiye kararıyla ortaya koymuştur. Daha sonra 2003'te KOBİ tanımını yenilemiş ve 1 Ocak 2005 itibariyle güncel tanım yürürlüğe girmiştir. Yeni tanım 1996 yılından bu yana kaydedilen ekonomik gelişme ve edinilen deneyim dikkate alınarak oluşturulmuştur.

Yeni tanımla gelen en önemli değişiklik firmaların bağımsızlık ilkesi ve mikro işletmelerin tanımlanmasında kullanılan mali eşiklerdir. Yeni tanıma göre cirosu 50 milyon Euro'nun altındaki işletmeler orta ölçekli sayılmaktadır. Bunun yanı sıra büyük bir grubun bir KOBİ'nin yüzde 25'ten fazla hissesine sahip olmaması şartı aranmaktadır. Çalışan sayısı aynı kalmış; mali tavanlar ise 1996 yılından beri gerçekleşen fiyat ve üretkenlik artışları gözönünde tutularak yükseltilmiştir. Ayrıca yeni tanımda yasal statüsü ne olursa olsun ekonomik faaliyette bulunan –serbest meslek sahipleri ve aile şirketleri dahil- tüm oluşumlar işletme olarak değerlendirilmektedir. Bir işletmenin sermayesinin veya oy hakkının yüzde 25 veya daha fazlası başka bir işletmeye ait değilse **bağımsız**, aitse **ortak** bir işletme olarak kabul edilmektedir (Sarı, 2005).

Avrupa Birliği tarafından kabul edilen KOBİ tanımı:

**Tablo 1:** Avrupa Birliği KOBİ tanımı

<b>İşletme Ölçeği</b>	<b>Çalışan Sayısı</b>	<b>Ciro / Bilanço Toplamı</b>	<b>Bağımsızlık</b>
Orta	< 250	≤ 50 milyon € / ≤ 43 milyon €	Başka firma hissesi ≤ yüzde 25
Küçük	< 50	≤ 10 milyon € / ≤ 10 milyon €	
Mikro	< 10	≤ 2 milyon € / ≤ 2 milyon €	

Kaynak: IKV Yayınları No:188 Avrupa Birliği'nde KOBİ Destek Mekanizmaları ve Türkiye, Ağustos 2005

Ülkemizde KOBİ'ler için çeşitli kurumlar tarafından tanımlar yapılmıştır:

**a. Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) ve Devlet Planlama Teşkilatı (DPT)**

**Tablo 2:** DİE ve DPT KOBİ tanımı

<b>İşçi Sayısı</b>	<b>Ölçek</b>
1-9	Çok küçük
10-49	Küçük
50-250	Orta

Kaynak: Kongre Kitabı, 3. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi Kasım 2006

**b. Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM)**

**Tablo 3:** DTM KOBİ tanımı

<b>İşçi Sayısı</b>	<b>Mali Durum</b>	<b>Ölçek</b>
1-200	≤ 2 milyon \$ *	Küçük ve Orta

Kaynak: Kongre Kitabı, 3. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi Kasım 2006

\* İmalat sanayinde faaliyette bulunan işletmeler için, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı, bilanço net değeri itibariyle.

**c. Hazine Müsteşarlığı**

**Tablo 4:** Hazine Müsteşarlığı KOBİ tanımı

<b>İşçi Sayısı</b>	<b>Mali Durum</b>	<b>Ölçek</b>
1-9	≤ 400 milyar TL *	Çok Küçük
10-49	≤ 400 milyar TL *	Küçük
50-250	≤ 400 milyar TL *	Orta

Kaynak: Kongre Kitabı, 3. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi Kasım 2006

\* İmalat sanayinde faaliyette bulunan işletmeler için, yasal defter kayıtlarında, arsa ve bina hariç, net sabit yatırım tutarı

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

**Tablo 5:** KOSGEB KOBİ tanımı

<b>İşçi Sayısı</b>	<b>Ölçek</b>
1-50	Küçük
51-150	Orta

Kaynak: Kongre Kitabı, 3. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi Kasım 2006

(KOSGEB) Tanımı (3624 Sayılı Kanun) - (İmalat sanayinde faaliyet gösteren işletmeler için)

**e. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV)**

**Tablo 6: TOSYÖV KOBİ tanımı**

<b>İşçi Sayısı</b>	<b>Ölçek</b>
1-50	Çok küçük
5-100	Küçük
100-200	Orta

Kaynak: Kongre Kitabı, 3. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi Kasım 2006

**f. Halk Bankası**

**Tablo 7: Halk Bankası KOBİ tanımı**

<b>KOBİ Türü</b>	<b>İşçi Sayısı</b>	<b>Sabit Yatırım Tutarı</b>
Teşvik Belgeli	1-50	≤ 100 milyar TL
Normal	1-250	≤ 400 milyar TL

Kaynak: Kongre Kitabı, 3. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi Kasım 2006

**g. Türkiye İhracat Kredi Bankası (Eximbank)**

**Tablo 8: Eximbank KOBİ tanımı**

<b>İşçi Sayısı</b>	<b>Sabit Sermaye Yatırım Tutarı</b>
1-200	≤ 2 milyon \$

Kaynak: Kongre Kitabı, 3. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi Kasım 2006

Yukarıdaki tablolarda belirtilmiş olan farklı tanımlar, öncelikli olarak çeşitli teşvik olanaklarından yararlanmak isteyip de yararlanamayan KOBİ'lerin şikayetlerine neden olmuştur. Örneğin, KOSGEB desteklerinden yararlanabilen bir KOBİ, Eximbank'ın ihracat kredisinden yararlanamamaktadır. Bir diğer önemli

nokta da, bazı destek sağlayan kuruluşların tanımlarında, desteklerin sadece “imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmeler” için olduğunun belirtilmiş olmasıdır.

Türk KOBİ tanımları, gerek tanım sayısının fazlalığı ve farklılığı, gerekse AB ile işbirliği ve destekler gibi alanlarda yarattığı problemler nedeniyle AB tanımları ile uyumlaştırılmıştır. Bakanlar Kurulu’nun 2005 / 9617 sayılı kararı ile “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” 18 Kasım 2005 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanmış ve yayım tarihinden 6 ay sonra da yürürlüğe girmiştir (Kongre Kitabı, 2006).

**Tablo 9:** AB KOBİ tanımı ile uyumlaştırılmış yeni Türk KOBİ tanımı

<b>Ölçek</b>	<b>İşçi Sayısı</b>	<b>Yıllık Satış Cirosu / Yıllık Bilanço Değeri (milyon YTL)</b>
Orta	≤ 250	≤ 25 / ≤ 25
Küçük	≤ 50	≤ 5 / ≤ 5
Mikro	≤ 10	≤ 1 / ≤ 1

Kaynak: Kongre Kitabı, 3. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi Kasım 2006

İşçi sayısı ve Yıllık Satış Cirosu / Yıllık Bilanço Değeri ölçütlerine ek olarak her üç gruptaki işletmeler için, “bağlı işletme şeklinde bir şirketler grubu içinde yer almayan veya ilk ölçütteki koşulları taşıyan bir şirketler grubu içinde bağlı işletme şeklinde yer alan” ölçütü de göz önüne alınacaktır. Yasada ayrıca “bağlı işletme”nin tanımı verilmektedir: “Bir başka işletmenin anaparasının veya oy haklarının en az yüzde 25’ine doğrudan veya müştereken sahipse ya da bir diğer işletmenin hisselerinin veya oy haklarının çoğunluğuna sahipse ya da bir diğer işletmenin yönetim, yürütme veya denetim kurulu üyelerinin çoğunluğunu atamak veya azletmek hakkına sahipse ya da aralarındaki bir sözleşme veya ortaklık belgesi hükümleri uyarınca, diğer bir işletme üzerinde egemen olmak hakkına sahipse ya da bir diğer işletmenin hissedarları veya üyeleriyle yapılan bir anlaşma çerçevesinde, bağlı işletmenin hissedarlarının veya üyelerinin oy haklarının çoğunluğunu tek başına kontrol ediyorsa” şartları da getirilmiştir (Kongre Kitabı, 2006).



## 2.2. AB ve Türkiye’de KOBİ’lerin Ekonomiye Sağladıkları Yararlar

20. yüzyılın ilk yarısında işletmelerin giderek büyüme eğilimi göstermesi, KOBİ’lerin varlıklarını sürdüremeyecekleri görüşünü gündeme getirmişti, ancak günümüzde KOBİ’ler bu görüşün aksine 1970’li yıllardan itibaren teknolojinin gelişmesi, kişi ve toplumlardaki bağımsızlık eğiliminin artması ve bilgi toplumuna geçiş gibi nedenlerden dolayı sayılarını arttırmışlardır. Günümüzde KOBİ’ler ülkenin sosyo-ekonomik yapısı içinde sanayileşmenin, bölgelerarası eşitsizliği gidermenin, istihdam oranlarını artırmanın vazgeçilmez bir unsuru haline gelmişlerdir (Soydan, 1998).

KOBİ’lerin, sadece ekonomik hayata değil, sosyal hayatta da önemli rolleri vardır. KOBİ’ler, ülkede geniş bir alana yayıldıkları için bölgesel gelişmişlik farklarını gidermede, mülkiyeti geniş bir alana yaymada, istihdam olanağı meydana getirip, bunu sürdürmede ve demokratik hayatı canlı tutmada önemli bir güçtür. Tüketicilerin günlük, sürekli ihtiyaçlarını karşılamaları, toplumun tüm kesimleri ile direkt ilişki kurabilmeleri, tüketici isteklerine ve yeniliklere hızla uyum sağlayabilmeleri KOBİ’lerin ekonomik ve sosyal hayatta istikrar unsuru olmalarının göstergeleridir (Akgemci, 2001).

KOBİ’lerin ekonomiye sağladıkları yararlar AB ve Türkiye için ayırım yapmaksızın aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- a. Büyük işletmelerin tedarikçileri ve dolayısıyla iş ortaklarıdır.
- b. Bölgelerarası kalkınma farklılıklarını dengeleyici rol oynarlar.
- c. Kişisel tasarrufları özendirirler.
- d. Talepteki değişkenliklere kolayca ayak uydurabilirler.
- e. Bankalarla ilişkilerinde daha dikkatli olduklarından, ekonomik dalgalanmalardan etkilenmeleri karşılaştırmalı olarak daha düşüktür.
- f. Girişimci yetiştirme fonksiyonları vardır.

- g. Yatırım maliyetleri düşük olduğundan, çok çeşitli ürünleri düşük maliyetlerle üretebilirler.
- h. Esnek yapıları itibariyle, finansal olanaklar sağlandığı takdirde, kolaylıkla teknolojik yenilikleri uygulayabilirler.
- i. Emek yoğun teknolojilerle çalışarak ve genelde düşük vasıflı eleman istihdam ederek işsizliğin aşağı çekilmesine katkıda bulunmaktadır.

### **2.3. AB ve Türkiye’de KOBİ’lerin Sorunları**

Ülkemizdeki KOBİ’lerin sorunlarını şu şekilde sıralayabiliriz:

Genel sorunlar:

- a. Enflasyon, yüksek faiz oranları, istikrarsızlık gibi ülke ekonomisinden kaynaklanan sorunlar,
- b. Ülkemizdeki bürokratik yapıdan kaynaklanan engeller,
- c. İşletmenin yatırım kararının alınma aşamasından başlayan ve işletmenin yaşamı boyunca ürün ve pazar seçimi, işletme büyüklüğü ve teknoloji seçimi gibi konularda devam eden bilgi eksikliği kaynaklı hatalar,
- d. Ülke içindeki teşvik uygulamalarında bölgelerarasında yaşanan dengesizlikler sonucu aynı sektördeki işletmeler arasındaki haksız rekabet koşullarının oluşması,

Yönetim Fonksiyonuyla İlgili Sorunlar:

- a. Örgüt ve örgütlenme sorunu, örgüt içi iletişimin işletme sahibi veya ortakların kişisel uygulamalarına bağlı gelişip şekillenmesi, kararlara katılımında astların yeterince özendirilmemeleri (Akgemci, 2001),
- b. Uzmanlaşma ve formasyon eksikliği,

- c. Gerek zaman gerekse maliyet ve planlama yapacak bilgi ve eğitime sahip personel istihdam edilemediğinden genellikle uzun vadeli planlama yapılamaması (Akgemci, 2001),

#### Üretim Fonksiyonuyla İlgili Sorunlar:

- a. Teknolojik yetersizlik,
- b. Üretim kapasitesi yetersizliği,
- c. AR-GE çalışmalarında yetersizlik,
- d. Hammadde, işletme malzemesi vb. tedarikinde yaşanan sorunlar,
- e. Uluslararası kalite normlarında üretim yapılamaması,
- f. Stoklama sorunu,

#### Pazarlama Fonksiyonuyla İlgili Sorunlar:

- a. Pazar, çevre analizi ve erken uyarı sistemlerinden yoksunluk,
- b. Dağıtım sorunları,
- c. Potansiyel iç pazarların bulunması, araştırılması ve değerlendirilmesindeki güçlükler,
- d. Dış pazarlardaki yoğun rekabet ve ihracat pazarlama sorunları,

#### Finansman Fonksiyonuyla İlgili Sorunlar:

- a. Özkaynak ve işletme sermayesi yetersizlikleri,
- b. Yabancı kaynak sağlamadaki güçlükler ve maliyetlerin yüksekliği, kredibilitenin düşüklüğü,
- c. Finansal yönetim anlayışındaki yetersizlikler,
- d. Teşviklerden ve AB fonlarından yeterince yararlanamama,

AB’de KOBİ’lerin sorunlarını genel olarak şu şekilde sıralayabiliriz:

- a. KOBİ’lerin ölçekleri ve yapıları itibariyle piyasaya rahat entegre olabilmeleri, kuruluş, büyüme, birleşme gibi işlemlerde sorunlarla karşılaşmamaları için basit, net anlaşılır idari ve hukuki ortamın yaratılması gereği,
- b. Özellikle imalat sanayine geleneksel yöntemlerle üretim yapan sektörlerde rekabet gücünün arttırılmasının yeni teknolojiler kullanılması ve bunların üretim sürecine yansımaya bağlı olduğu, bir başka deyişle ticari bağımlılığın altında gerçekte teknoloji bağımlılığının yattığı, bu bağımlılığı azaltmanın tek yolunun ise, AR-GE olduğu, ancak sınırlı finans kaynaklarına sahip olan KOBİ’lerin kendi imkanlarıyla AR-GE çalışmalarına kaynak ayırmada zorlandıkları gerçeğinden hareketle AB’nin araştırma dünyası ve sanayi arasında işbirliği oluşturmada etkin destek sağlaması ve AR-GE destekli teşvik politikaları izlemesi gereği,
- c. KOBİ’lerin esnek yapılarının sürekliliğini sağlayabilmek için üretimin tüm kademelerinde kullanılabilir bir enformasyon ağı oluşturularak bunun için gerekli hizmet içi eğitim programları düzenlemesi gereği,
- d. KOBİ’lerin rekabet güçlerini arttırabilmek için üretim, yönetim ve pazarlama tekniklerini öğrenme ve uygulama, dağıtım kanallarını ve ürün yelpazelerini genişletme, uluslararası alanda hedef pazarlarını tespit etme ve bu pazarlara giriş imkanlarını elde etme ihtiyaçlarına cevap verebilecek mekanizmalar oluşturulması gereği (KobiEfor, 2007).

KOBİ'lere yönelik küresel tehditler ise şöyle özetlenebilir:

- a. Globalleşen dünya ekonomisi beraberinde getirdiği hızlı sermaye dolaşımı,
- b. Küresel iletişim ve küresel rekabetin artması KOBİ'leri yeni tedarik sistemlerini öğrenip uygulama gerekliliği,
- c. Ekonomik bloklar ve serbest ticaret bölgeleri yoluyla, ya da gümrük birlikleri biçiminde ortaya çıkan uluslararası ekonomik yapılanmaların etkileri
- d. Japonya ve Güney Kore, Çin, Tayvan, Malezya, Tayland, Endonezya gibi dünya pazarlarında yeni ekonomik güçlerin ortaya çıkması,
- e. Dış rekabette “korumacılık” akımının önem kazanması,

Tüm bu sorunlara baktığımızda finansmanla yakından ilgili olduklarını görmekteyiz. Ülkemizdeki KOBİ'lerin gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'ler karşısında rekabet gücünü azaltan en önemli sorun fon kaynaklarının yetersizliği ve kaynakların yüksek maliyetidir (Çabuk ve Saygılı, 2003).

Sınırlı finansman imkânları ve yüksek kaynak maliyeti ile karşı karşıya kalan küçük ve orta ölçekli işletmeler faaliyetlerini sürdürebilmek için iş hacimlerini genişletmek ve mevcut sermayelerini korumak zorunda kalmaktadırlar. Faaliyetlerine devam etmek zorunda olan küçük ve orta ölçekli işletmeler artan düzeyde işletme sermayesi ihtiyacına gerek duymakta ve bu ihtiyaçlarını gidermek amacıyla özkaynaklara ve yabancı kaynaklara başvurmaktadır; ancak KOBİ'ler çoğunlukla yetersiz öz kaynakla faaliyetlerine devam etmek zorunda kalmakta ve yabancı kaynak sağlamada çeşitli sorunlarla karşılaşmaktadırlar. KOBİ'lerin karlılık oranları oldukça düşük olduğundan oto finansman yoluyla özkaynak yaratmaları oldukça güç olmaktadır (Çonkar, 2001).

Yetersiz özkaynakla çalışmak zorunda olan KOBİ'ler kaynak ihtiyaçlarını giderebilmek amacıyla bankalara başvurmakta ancak kredi miktarı, maliyeti, vadesi, kredi sağlamada teminat sorunları gibi birçok sorunla yüz yüze gelmektedirler. Özellikle teminat sorunu KOBİ'lerin yeterli krediyi alamamalarında önemli bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Büyük işletmeler aldıkları krediler karşısında işletme

varlıklarını teminat olarak gösterirken küçük işletmeler genelde kişisel varlıklarını teminat olarak göstermektedirler. Bu durum KOBİ'ler için kredi yoluyla finansman sağlamada çekimser kalmalarına neden olmaktadır. Yine istenen teminat sağlansa bile bankalar düşük riskle çalışma eğiliminde olduklarından büyük şirketlere göre daha fazla riskli olan KOBİ'lere yüksek faizlerle kaynak sağlamaktadırlar. Bütün bu sebepler ise küçük ve orta ölçekli işletmelerin yabancı kaynak sağlama yolunu tıkamaktadır (Yörük, 2001).

Kalkınma ve yatırım bankacılığının yeterince gelişmediği, risk sermayesi fonlarının yetersiz kaldığı, sabit sermaye yatırım araçları sağlayan 'finansal kiralama' sistemi ile proje bazında AB'nin ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların sağladığı fonlara geleneksel yapıları ve bilgi eksikliği yüzünden KOBİ'lerin pek yönelmediği görülmektedir. Devletin yatırım konusunda teşvik ve yardımları da hem çok az sayıda işletmeye ulaşmakta, hem de yatırımı doğru bölge ve sektöre yönlendirme konusunda eksik kalmaktadır.

Geçmiş dönemdeki kronik enflasyon, yüksek faizler, sık sık meydana gelen finansal dalgalanmalar da KOBİ'lerin işletme sermayesi eksikliğini beslemiştir. Stokların, vadeli satışların finansmanı da sorun olmakta, özsermaye yönetiminin yetersiz olması özsermaye/toplam varlık oranını olumsuz etkilemektedir. KOBİ'lerin yönetim ve örgütlenmeleri, genelde muhasebe normlarına uygun defter tutmamaları, özsermaye/toplam varlık oranının düşüklüğü bankaların KOBİ'lere kredi verme konusunda çekimser davranmasına yol açmaktadır. Açılan kredilerde de KOBİ'ler miktar, vade, faiz oranı ve teminat açısından zorlu kredi koşullarına maruz kalmakta, finansman maliyetleri yükselmekte, buna bağlı olarak bankacılık sistemine başvurmayı pek tercih etmemektedirler.

KOBİ'lerin yatırımlarını orta vadeli kredi kullanmaksızın daha çok özkaynak, satıcı kredileri ve kısa vadeli banka kredi ile karşılamaya çalıştığı gözlenmektedir. KOBİ'lerin yatırımlarını da özsermayelerinin yetersiz kaldığı durumlarda, orta vadeli kredi yerine kısa vadeli banka kredilerine yönelmeleri sonucunda, daha üretim aşamasına gelmeden kredilerin geri ödeme sürelerinin gelmesi ile mali krize

girebilmektedirler. Bu tür örneklerle sıkça karşılaşıldığından KOBİ'ler ya kredi almaktan çekinmekte yada yeni yatırımlara girmekten kaçınılmaktadırlar. Yeni yatırımlara girilmemesi istihdamın artmasını engelleyerek ülke ekonomisinin kalkınmasını olumsuz yönde etkilemektedir.

#### **2.4. Avrupa Birliği'nin KOBİ Politikası**

AB KOBİ Politikası'nın yasal temeli 1992 yılı Maastricht Antlaşması'nın 157. maddesine dayanmaktadır. Söz konusu madde "Birlik ve Üye Devletler, Birlik sanayinin rekabet gücü kazanması için gerekli şartların var olmasını sağlayacaklardır." şeklinde ifade edilmektedir. Bu madde ile sanayinin rekabet gücünün artırılması için sorumluluk AB ve üye devletlere verilmektedir (KOBİ Politikası, 2007).

Açık ve rekabetçi piyasalar oluşturulması AB sanayi politikasının ana ilkesidir. Sanayi politikasında Birliğin temel görevi, sanayinin yapısal değişime uyum sağlamasını hızlandırmak, KOBİ'lerin gelişimi için gerekli olan elverişli bir iş ortamının oluşumunu sağlamak ve yeni icat, teknolojik araştırma ve geliştirme alanlarında var olan potansiyelden daha çok faydalanılmasına katkıda bulunmaktır.

AB'de son yirmi yıldır ekonominin ortalama büyüme oranı yüzde 4'ten yüzde 2,5'e düşmüştür. İşsizlik ise, 1980'lerin ikinci yarısı dışında 1970'lerden bu yana önemli ölçüde artmıştır. AB'nin ABD ve Japonya ile rekabet düzeyi zayıflamıştır. AB ve AB üyesi ülkelerin uzun yıllardır mücadele etmeye çalıştığı bu işsizlik ve rekabet sorunları dünya ekonomisinde meydana gelen değişimlerle daha da ciddi boyuta ulaşmıştır. Diğer yandan üretim süreçleri ve işgücünün niteliği önemli değişimler göstermektedir. Ekonomilerin performansı, bu yeni durumlara alışabilme kapasitelerine bağlıdır ve AB işte bu aşamada sorun yaşamaktadır. AB ekonomisinin bu olumsuz tablosunun düzeltilmesinde KOBİ'lerin geliştirilmesi önemli bir araçtır (KOBİ Politikası, 2007).

Geçmişteki bu durumun yanısıra aşağıdaki tablodan da görüldüğü gibi AB'nin 2020 yılına kadar olan süreçteki büyüme oranları dünya ortalamaları ve Çin, Hindistan gibi önemli gelişme gösteren ülkelerin ortalamaları ile karşılaştırıldığında düşük seviyelerde kalmaktadır.

**Tablo 10:** Uzun vadeli GSMH öngörülleri

GSMH artışı (yıllık ortalama %)	GSMH			GSMH (Kişi başı)		
	2006-10	2011-20	2006-20	2006-10	2011-20	2006-20
<b>Dünya</b>	4,0	3,3	3,5	2,7	2,4	2,5
<b>AB-25</b>	2,2	2,0	2,1	2,0	2,0	2,0
<b>AB-15</b>	2,0	2,0	2,0	1,7	1,9	1,8
<b>Asya</b>	5,5	4,5	4,9	4,5	3,6	3,9
<b>Çin</b>	7,8	5,1	6,0	7,2	4,5	5,4
<b>Hindistan</b>	6,6	5,5	5,9	5,2	4,3	4,6
<b>Amerika Birleşik Devletleri</b>	3,0	2,8	2,9	2,0	1,8	1,9
<b>Türkiye</b>	4,9	4,1	4,4	3,6	3,3	3,4

Kaynak: Foresight 2020 Economic, industry and corporate trends, The Economist Intelligence Unit 2006

Her dönemde ekonomide KOBİ'lerin oynadıkları rolün önemini kavrayan AB'nin KOBİ'lere yönelik işletme politikası 1980'li yıllarda şekillenmeye başlamıştır. AB'nin KOBİ politikası Küçük İşletmeler ve Küçük Sanayi Yılı olan 1983 yılında KOBİ'ler için ilk eylem planının kabul edilmesiyle ortaya çıkmıştır. KOBİ'lere yönelik ikinci program ise 1987 yılında düzenlenmiştir. 1989 yılında Komisyon bünyesinde işletme politikasından sorumlu yeni bir Genel Müdürlük kurulmuştur. 1994 yılında, 1993 yılında çıkarılan "Beyaz Kitap"ta belirlenen hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla Komisyon, KOBİ'ler ve küçük sanayi için bir çalışma programı kabul etmiştir. KOBİ'ler için Üçüncü Çok Yıllı Program (1997-2000) Amsterdam Antlaşması'nın ortaya koyduğu politikalar doğrultusunda düzenlenmiştir. İşletmeler ve Girişimcilik için 4. Çok Yıllı Program ise 2000-2005 döneminde yürürlükte kalmış, programın 2007-2013 döneminde Tek Pazar içerisinde rekabet edebilirliğin ve yenilikçiliğin desteklenmesi için AB Komisyonu tarafından



oluşturulan yeni “Rekabet Edebilirlik ve Yenilikçilik Çerçeve Programı” kapsamında devam etmesi planlanmaktadır (KOBİ Politikası, 2007).

Sanayi politikası hedefleri ve AB KOBİ politikasının temel hedefleri üç ana başlıkta toplanabilir: Rekabetin güçlendirilmesi, iş ortamının iyileştirilmesi, endüstriyel değişimin desteklenmesi

a. Rekabetin Güçlendirilmesi

AB'nin KOBİ politikasının özünde sanayinin rekabet gücünün artırılması hedefi yer almaktadır. AB Komisyonu, 1994 yılında yayımladığı “Avrupa Birliği için Sınai Rekabet Politikası” başlıklı tebliğinde rekabet gücünü tanımlarken bunu, uluslararası rekabet ortamında ticaretin, sanayinin, bölgelerin, ülkelerin ve uluslararası kuruluşların verdikleri hizmetlerle ürettikleri katma değeri ve yaratacakları istihdam potansiyelini yüksek tutabilme kapasiteleri olarak ifade etmektedir. Uzun dönemde, artan rekabet küresel verimliliği de artıracaktır. Özellikle çalışma verimliliğinin artırılması uluslararası rekabete açık pazarların rekabet gücü kazanmasında, bireyin yaşam kalitesinin uzun vadede yükselmesinde ve yeni iş sahalarının yaratılmasında temel etkidir. Son olarak, üretimde verimliliğin artırılması rekabet avantajlarının daha iyi kullanılmasını sağlayacak, bu durum da doğal kaynakların daha etkin kullanılmasına olanak tanıyacaktır (KOBİ Politikası, 2007).

Sürdürülebilir büyümenin sağlanması ve istihdamın artırılması başlıca üç etkene bağlıdır: Piyasa güçleri ile ters düşen değil fakat onları destekleyen makroekonomik yapının kurulması ve devam ettirilmesi; Avrupa sanayinin rekabet düzeyinin artırılması, yapısal alanda AB sanayinin rekabet düzeyinin artırılmasını amaçlayan kararlı faaliyetlerde bulunulması ve bu çerçevede Tek Pazar'ın sağladığı faydalardan yararlanılmasını engelleyen unsurların ortadan kaldırılması; ve nihayet, işgücü piyasasında aktif politikalar uygulanması ve yapısal değişiklikler, başta hizmetler olmak üzere bazı sektörlerde istihdamın artırılmasına yönelik mevzuat düzenlemelerinin yapılması (KOBİ Politikası, 2007).

Ekonomilerin ve piyasaların globalleştigi, coğrafi sınırların ortadan kalktığı günümüzde, AB firmaları hem iç pazarda hem de AB dışındaki ülke pazarlarında rekabet etmek durumundadırlar. AB firmalarının global rekabet ortamına adapte olmalarının sağlanması gerekmektedir. Bunun için sanayinin global rekabet politikasını şekillendirecek dört temel faktör önem taşımaktadır:

- i. Sağlık, çevre, biyoteknoloji, iletişim ve kültür gibi AB sanayinin gücünü arttıracak, yeni iş imkanları yaratacak alanlara yatırım yapılarak üretken ve yenilikçi kapasitenin artırılması,
- ii. Başta Doğu Avrupa ülkeleri gibi geçiş ülkeleri ve gelişen Pasifik ülkeleri olmak üzere çeşitli ülkelerle sanayi alanında aktif işbirliği politikasının geliştirilmesi,
- iii. Stratejik ortaklıklara, rekabeti bozmalarını önleyici tutarlı bir yaklaşım geliştirilmesi,
- iv. AB firmalarının ölçek ve büyüme potansiyellerini önemli derecede etkileyen alanlarda piyasaların iyi işlemlerini önleyen engellerin ortadan kaldırılmasının sağlanması (KOBİ Politikası, 2007).

b. İş Ortamının İyileştirilmesi

AB Sanayi Politikasının işleyebilmesi şirketler için uygun iş ortamının yaratılabilmesi ile mümkündür. AB Komisyonu bu yaklaşımı yatay sanayi politikası kavramı çerçevesinde açıklamaktadır. Komisyon, devletin temel olarak uygun bir iş ortamını yaratmak ve sürdürmekten sorumlu olduğu, sını rekabet gücü için ana inisiyatif ve sorumluluğun özel sektörde olduğu görüşünü benimsemektedir. Bu yaklaşımda devlet iş ortamında ortaya çıkan değişime tepki verir konumunda bulunmaktan ziyade, önceden önlem alıp strateji belirler durumda olmalıdır. Devlet geleceğin sektörlerinin gelişimini, diğer uygun sanayi politikası enstrümanlarını da kullanarak desteklemelidir (KOBİ Politikası, 2007).

### c. Endüstriyel Değişimin Desteklenmesi

Ekonomik değişikliklere uyumda ana sorumluluk işletmeler ve reel ekonominin aktörlerinde olmakla birlikte, devlet bu uyumu kolaylaştıracak ve hızlandıracak tedbirleri almak durumundadır. Geçmişte AB ekonomileri büyük dönüşümlerden geçmiştir. Ancak günümüzde çok daha köklü ve karmaşık bir dönüşüm süreci olan bilgi toplumuna geçiş ile karşı karşıya bulunmakta ve hızla küreselleşmeye ayak uydurmak zorundadırlar (KOBİ Politikası, 2007).

Küçük işletmelerin ve girişimcilerin faaliyet gösterdikleri ortamın geliştirilmesi için 19-20 Temmuz 2000 tarihinde Portekiz’de düzenlenen Feira Avrupa Konseyi’nde AB üye ülke devlet ve hükümet başkanları, KOBİ’leri desteklemek amacıyla on temel alanda hareket planı oluşturmaya karar vermişlerdir.

Konsey’de küçük işletmelerin özellikle yeni hizmetler sağlama, istihdam yaratma, sosyal gelişme ve bölgesel kalkınmayı artırma gibi yararları ve girişimciliğin önemi vurgulanmıştır. Komisyon on başlık altında hareket planı belirlemiştir. Bu başlıklar:

- a. Girişimcilerin eğitim ve öğretimi
- b. Daha ucuz ve daha hızlı iş kurma süreci oluşturulması
- c. Daha iyi kanunlar ve mevzuat düzenlemelerinin yapılması
- d. Nitelikli personel eğitimlerinin gerçekleştirilmesi
- e. Elektronik ortamda anında işlem uygulamalarının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması
- f. Tek Pazardan daha fazla yararlanılmasının yanı sıra uluslararası pazarlara açılımın sağlanması
- g. Vergilendirme ve finansman konularında iyileştirmeler yapılması
- h. KOBİ’lerin teknolojik ve yenilikçi kapasitelerinin geliştirilmesi
- i. E-ticaretin ve teknoloji tabanlı işletmelerin desteklenmesi
- j. KOBİ’lerin AB ve ulusal düzeylerde daha etkin ve güçlü bir şekilde temsil edilmesi (KOBİ Politikası, 2007).

21 Ocak 2003 tarihinde Komisyon, KOBİ'lere yönelik politikaları içeren ve "KOBİ Paketi" olarak adlandırılan bir paket kabul etmiştir. Söz konusu paket, üye ülkeler, aday ülkeler ve AB Komisyonu'nun Avrupa KOBİ Şartı'nda belirlenen ilkelerin nasıl uyguladıklarını analiz eden dört rapordan meydana gelmektedir. Raporlarda AB'nin uyguladığı KOBİ politikasındaki son gelişmeler ve gelecekte gerçekleşmesi planlanan eylemler ele alınmaktadır.

Üye ülkelerin faaliyetlerinin değerlendirildiği raporda, söz konusu ülkelerin 2002 yılında önemli ilerleme kaydettikleri belirtilmektedir. Üye ülkeler özellikle KOBİ'lere yönelik bürokrasinin ortadan kaldırılması alanında gelişme sağlamıştır. Girişimcilik eğitimi ülkelerin gündeminin önemli bir maddesidir. Üye ülkeler başarılı faaliyetlerini aktararak aralarında bilgi alışverişinde bulunmaktadır.

Aday ülkelerdeki faaliyetlerin değerlendirilmesine ilişkin raporda, üye ülkelerdeki gibi aday ülkelerde de önemli faaliyetler gerçekleştirildiği belirtilmektedir. Aday ülkelerde KOBİ'ler gündemin önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Özellikle gençlere yönelik girişimcilik eğitimi desteklenmekte ve işletmelerin idari yüklerini azaltıcı önlemler alınmaktadır. İflasla ilgili yasalar geliştirilmiştir. Birçok ülke KOBİ'lerin internet kullanımını desteklemiş ve olumlu sonuçlar elde etmiştir. Finansman imkanlarına ulaşım halen sorun teşkil etmektedir. Bunun için bankalar, kamu otoriteleri ve işletmeler olmak üzere bütün ilgili tarafların birbirlerine sağlayabilecekleri imkanları tam olarak ortaya koyabilmeleri için adım atmaları gerekmektedir. Yenilikçi faaliyetleri küçük işletmelerin gerçekleştirmeleri güçtür. Bu amaçla, finansman imkanlarına ulaşım, yenilikçilik ve küçük işletmelerin menfaatlerinin politika ve kanunlarda temsil edilmesi amacıyla daha fazla çaba sarf edilmesi gerekmektedir (KOBİ Politikası, 2007).

AB düzeyinde uygulanan her politikanın bir KOBİ boyutu bulunmaktadır. KOBİ'lerin özel ihtiyaçları ve sorunlarına yönelik çalışmalar birçok Birlik politikası ve programında yer almaktadır. Yapısal Fonlardan KOBİ hedefli projeler için 2000-2006 döneminde 16 milyar Euro harcanması öngörülmüştür. Buna ilave olarak ülke fonlarından önemli bir bölüm de KOBİ'lere aktarılmaktadır. KOBİ'ler ayrıca

araştırma-geliştirmeye yönelik Altıncı Çerçeve Programı'nın da ana hedeflerindedir. 2000-2006 döneminde 2,2 milyar Euro KOBİ'lerin araştırma ve yenilikçi çalışmalarına ayrılmıştır.

AB'de yeni girişimlerin kurulabilmesi ve KOBİ'lerin sağlıklı bir yapıda olmaları için sağlıklı bir ortamda faaliyet göstermeleri gerekmektedir. Böyle bir ortam ise, malların hizmetlerin ve sermayenin hiçbir engelle karşılaşmadan dolaşabildiği, ileri teknoloji ve yeniliklerin yaratılarak işletmelerde uygulamaya geçirildiği, yasal ve idari yapının engel değil işletmelerin faaliyetlerine kolaylık sağladığı, kalifiye işgücünün verimlilik yarattığı, makroekonomik yapının istikrarlı ve gelişmeye müsait olduğu, AB içinde olduğu kadar AB dışındaki ülkelerle elverişli koşullarda ticaretin yapıldığı bir dış yapıdır. Bu yapıyı sağlayacak araçlar şunlardır:

a. İç Pazar ve Malların Serbest Dolaşımı

İç Pazar ve malların serbest dolaşımına ilişkin AB yasaları, Avrupa Tek Pazarı'nın temelini oluştururlar. Tek Pazar yasalarından bazılarının kabul görmesi ve uygulanmasında yaşanan gecikmelere karşın, Tek Pazar Programı büyüme, istihdam, ticaret ve daha fazla rekabet açısından güven verici sonuçlar ortaya çıkarmıştır. Analizler, Tek Pazarın ekonomik etkilerinin önemli boyutta olduğunu göstermektedir (KOBİ Politikası, 2007).

Tek Pazar'ın istihdam imkanlarının artırılması, enflasyon oranlarında düşüş, AB içi üretimin artışı gibi olumlu etkileri yaşanmıştır. Diğer yandan Tek Pazar alanındaki AB mevzuatı, serbest dolaşım ve ekonomik verimlilik için temel koşulları yaratmıştır.

b. Araştırma ve Geliştirmeye Destek

AB üyesi ülkelerin çoğu, Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içinde iş dünyasına yönelik yapılan AR-GE harcamaları açısından ABD ve Japonya'nın gerisindedir. Küresel rekabet güçlerini artırmak için AB şirketlerinin daha yenilikçi

faaliyetlere yönelmesi ve yenilikçi girişim ruhunun yaratılması gerekmektedir. Araştırmaya yönelik ortamın geliştirilmesi için ulusal ve AB düzeyinde tedbirlerin alınması gerekmektedir. Vergi teşvikleri, araştırmacıların devlet sektöründen özel sektöre veya özel sektörden devlet sektörüne geçişinin desteklenmesi ve yenilikçi pazarların oluşumunu sağlayıcı satın alma sözleşmelerinin daha yaygın kullanımı gibi ulusal tedbirlerin yanı sıra, Avrupa genelinde sanayiciler, araştırmacılar ve kullanıcılar arasında daha sıkı bir işbirliği yapılması ve araştırma sonuçlarının kullanımı ve dağıtımının desteklenerek araştırma verimliliği ve bu yolla kaynakların artırılması öngörülmektedir. Yenilikçi firmalara risk sermayesinin sağlanması önemli ve yaygın bir destek haline gelmektedir. AB'nin (2002-2006) dönemini kapayan AR-GE alanındaki 6. Çerçeve Programı da risk sermayesi fonlarının yenilikçi yatırımın ilk safhalarına yönlendirilmesi görüşünü savunmaktadır. Avrupa Yatırım Fonu, AB'deki yenilikçi projeleri aktif olarak desteklemektedir. Fikri mülkiyetin korunması sisteminin geliştirilerek, patent korumasına daha kolay erişim ve AB patent sistemi işleyişinin yenilenmesi hedeflenmektedir (KOBİ Politikası, 2007).

#### c. KOBİ Desteği

KOBİ'lerin istihdam yaratma yeteneği ve iş dünyasında yeni fikirlerin gelişip serpilmesine olanak sağlamaları gerçeğinden yola çıkan politika belirleyiciler, küçük işletmeler ve girişimcilik için mümkün olan en uygun iş ortamının yaratılması yönünde çabalarını artırmaktadır. Komisyon bu çabalara, Çok Yıllı Girişim ve Girişimcilik Programı ile katkıda bulunmaktadır.

#### d. Ticaret Politikası

AB'de üye ülkelerin Tek Pazar hedefiyle, birbirleriyle hiçbir engelle karşılaşmadan ticaret yapmaları ve dış ticaret faaliyetlerinde ülkeler arası eşit şartların yaratılması dolayısıyla artan ticaret hacmi, ülkelerin refahına önemli katkılar sağlamaktadır. Ortak dış ticaret politikası da ekonomik gelişmeyi artırmaktadır. Bu kapsamda, üye ülkeler, üçüncü ülkelerle yaptıkları ticaret görüşmelerinde ortak politika oluşturmaları halinde daha etkili oldukları gerçeğinden yola çıkılarak Kurucu

Antlaşma'nın 133. maddesine dayanan bir Ortak Ticaret Politikası oluşturmuşlardır. AB ticaret politikasının, sanayi politikası ile bağlantılı bir diğer yönü de ticaret politikası enstrümanlarıdır. Bunlar antidumping vergileri ve Ticaret Engelleri Tüzüğü'dür. Ticari engellerle karşılaşan şirketler, bu Tüzük ile Komisyon'un onlar adına hareket etmesini sağlayacak bir yasal prosedür izlerler (KOBİ Politikası, 2007).

#### e. Eğitim ve Staj Politikası

Çağımızın bilgi temelli ekonomisinde bilgi teknolojilerinin gerektirdiği becerilere sahip kalifiye işgücü oluşturulmasında eğitim ve staj özel önem taşımaktadır. Dünyanın bilgi temeline dayanan teknolojiler ve hizmetler pazarında, liseler ve üniversiteler buldukları ülkenin rekabet edebilir bir konuma ulaşmasına önemli katkı sağlamaktadırlar.

Artık bir kerelik eğitimlerden çok, sürekli değişen ve yenilenen koşullara göre eğitim ve hayat boyu öğrenme kavramı yerleşmekte bu genel eğilim, kişinin bilgisini sürekli olarak yenilemesini zorunlu kılmaktadır. Yetişkin eğitimi ve hayat boyu öğrenme, vasıflı bir işgücünün oluşturulması ve sürdürülmesi için esastır. Bu alanda Komisyon'un SOCRATES Programı, eğitim ve öğretim bursları da dahil olmak üzere değişim programlarına ve ortaklıklara fon sağlayarak üye ülkelerin eğitim faaliyetlerini desteklemektedir. Sanayi politikası çerçevesinde diğer bir eğitim programı ise Komisyon'un LEONARDO Programı'dır. Bu program, özellikle gençlerin işe alınmaya uygunluk, uyum sağlayabilirlik, yeni teknolojiler ve girişimcilik konularına odaklanmakta, ayrıca kişilerin yetenek ve diploma gibi özelliklerinin daha yaygın olarak tanınmasını teşvik etmektedir. Bu programda üniversiteler de dahil olmak üzere mesleki eğitim kurumları ile işletmeler ve özellikle KOBİ'ler arasında işbirliğinin geliştirilmesine önem verilmektedir (KOBİ Politikası, 2007). Avrupa Birliği eğitim programları 2006 yılında sona ermiş, 2007-2013 döneminde LEONARDO programı bütünleştirilmiş Hayat Boyu Öğrenme programının bir alt başlığı olmuştur.

#### f. Yasal Çerçevenin Geliştirilmesi ve İdari Reform

Anlaşılır ve sık değişmeyen bir yasal çerçevenin yanı sıra, etkin bir devlet idaresi, iş dünyasının faaliyetlerinin istikrara kavuşması açısından önem taşımaktadır. Yasal düzenlemelerin olabildiğince basit ve uygulanabilir olmalarının sağlanması için Komisyon, üye devletlerin iş dünyasına yönelik yaptıkları düzenlemeleri tüm ayrıntılarıyla incelemektedir. Hükümetler gereksiz yasaların azaltılmasına öncelik vererek, basitleştirme çalışma grupları, bakanlıklar arası komiteler ve yasaların etkilerini belirleyen birimler oluşturmuşlardır. Bazı üye ülkeler, iş dünyasının karşı karşıya kaldığı bürokrasiyi tek elde toplamak ve azaltmak üzere, ortak kayıt ve başvuru formları, elektronik tebliğ prosedürleri oluşturmaya başlamışlardır. Bürokratik işlemlerin azaltılması ve basitleştirilmesinin yanı sıra, bürokrasinin etkinliği de önem taşımaktadır. Dürüst ve tarafsız, aynı zamanda idarenin resmi yapısına uygun bürokrasi özellikle girişimcilerin faaliyetlerini kolaylaştırmaktadır (KOBİ Politikası, 2007).

#### g. Ekonomik ve Parasal Politika

Başarılı bir sanayi sektörü ancak sağlam bir ekonomik yapı içerisinde meydana getirilebilir ve süreklilik sağlayabilir. Bu nedenle üye ülkeler ve Birlik, kaynakların verimli kullanımını destekleyen, açık rekabete dayalı bir serbest pazar ekonomisi prensibine uygun faaliyet ortamının sağlanması ilkesini gözetmektedir. Avrupa Merkez Bankası, fiyat istikrarının sağlanması ve sürdürülmesi çerçevesinde Euro Bölgesinde para politikasını belirlemektedir. AB’de ekonomi ve para politikaları, sanayi için istikrarlı ve güvenilir bir ortam yaratmak üzere kullanılmaktadır. Bu strateji uzun vadede ekonomik performansın artmasını sağlamaktadır. Sadece kısa vadede sanayiye rekabet avantajı sağlayan kur ayarlamalarına izin verilmemektedir (KOBİ Politikası, 2007).



## **2.5. AB KOBİ Politikasına Yön Veren Kurumlar**

### **a. İşletme ve Sanayi Genel Müdürlüğü**

AB’de 2000 yılına kadar, sanayi ve KOBİ politikası ayrı alanlar olarak görülmüş ancak Komisyon’un yeniden yapılandırılmasıyla bu alanlardan sorumlu iki birim Girişimcilik Genel Müdürlüğü adı altında birleştirilmiştir. Her iki politika alanının bir bütün olarak ele alınmasını sağlayan ve 2005 yılında İşletme ve Sanayi Genel Müdürlüğü adını alan birimin yetkileri koordinasyonla sınırlı olmakla birlikte İç Pazar konularındaki mevzuatın hazırlanmasında ve KOBİ desteklerinin yönlendirilmesinde önemli rol oynamaktadır. İşletme ve Sanayi Genel Müdürlüğü’nün temel görevi işletmelerin rekabet edebilme kapasitesinin güçlendirilmesidir. Böylece AB’nin sürdürülebilir kalkınma hedefine ulaşması amaçlanmaktadır.

İşletme ve Sanayi Genel Müdürlüğü sekiz daireden oluşmaktadır. Her Genel Müdürlüğün kendi sorumluk alanları mevcuttur: Daire A: İşletme politikası; Daire B: Girişim ve KOBİ’lerin desteklenmesi politikası; Daire C: Yenilikçilik politikası; Daire D: Hizmetler, turizm, yeni teknolojiler ve tasarım sanayileri politikası; Daire E: Çevre; Daire F: İç Pazar, tüketim mallarının yönetim ve mevzuatı; Daire G: İç Pazar mevzuat, standardizasyon, yeni yaklaşım; Daire R: Bütün Girişimler Genel Müdürlüğünün İdari ve Mali İşleri (Sarı, 2005).

### **b. KOBİ Temsilcisi**

KOBİ’lerin Komisyon bünyesinde kendilerine doğrudan bir muhatap bulabilmesi amacıyla atanan Avrupa Komisyonu KOBİ Temsilcisi İşletme ve Sanayi Genel Müdürlüğü’ne bağlı görev yapmaktadır. İlk KOBİ Temsilcisi girişimcilik ve KOBİ’lerin teşvik edilmesi amacıyla Aralık 2001 tarihinde atanmıştır. KOBİ Temsilcisi’nin öncelikli hedefleri KOBİ’lere yönelik AB politikalarını izlemek, Komisyon içerisinde gayriresmi bir KOBİ ağı oluşturmak, KOBİ’lere yönelik yasal

düzenlemelerin iyileştirilmesini sağlamak ve Komisyon'un KOBİ'lerden geri bildirim almasını kolaylaştırmaktır (Sarı, 2005).

### **c. İşletme Politika Grubu**

Komisyon Maastricht Antlaşması'nın 157. maddesine dayanarak işletmelerle ilgili yüksek düzeyde uzmanlardan oluşan bir grup, İşletme Politika Grubu kurulmuştur. Bu grup genel işletme politikası konularını inceleyerek ve işletmeler alanında üye ülkelerarası başarılı uygulamaların belirlenmesi ve yaygınlaştırılması amacıyla danışmanlık görevinde bulunur.

Sözkonusu grubu üye ülke temsilcileri (sanayi ve KOBİ'lerden sorumlu üst düzey yetkililer) ve "Profesyonel Oda" adı verilen iş dünyasından üst düzey uzmanlar olmak üzere iki bölümden oluşmaktadır. Her iki yılda bir yenilenen Profesyonel Oda'nın 44 üyesi bulunmaktadır (Sarı, 2005).

### **d. Avrupa KOBİ Gözlemevi**

KOBİ'lere yönelik politikaların şekillendirilmesinde KOBİ'lerin yakından tanınması son derece önemlidir. Avrupa'lı KOBİ'ler ve faaliyetleri ile ilgili istatistiki araştırmalar, Eurostat tarafından yapılmakta ve yayımlanmaktadır. Ayrıca 1992 yılında KOBİ'lerin ekonomik performansını daha yakından takip edebilmek amacıyla Avrupa KOBİ Gözlemevi oluşturulmuştur. Gözlemevi KOBİ politikasına yön veren kurumlara, araştırmacılara bilgi sağlamakla görevlidir (Sarı, 2005).

## 2.6. Türkiye'nin KOBİ Politikası

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) 2002 Genel Sanayi İş Yerleri Sayımı (GSİS) 1. aşama sonuçlarına göre, 2002 yılında Türkiye'de toplam 1.881.433 işletme faaliyet göstermektedir. Sayımda tarım dışı sektörlerde faaliyet gösteren ve Maliye Bakanlığı'nda vergi sicil kaydı bulunan tüm işyerleri kapsama alınmıştır. Bu işyerlerinde 6.484.168 kişi istihdam edilmektedir. İşletmenin yüzde 99,89'u yani 1.879.363 işletme AB uyumlu KOBİ tanımına girmektedir. KOBİ'lerde işletme başına düşen istihdam 4,8 olmaktadır. Bu durum mikro işletmelerin sayısının çoğunlukta olduğunu ortaya koymaktadır. İşletmelerin yoğunlaştığı sektörler, ticaret, komisyonculuk, tamirat; ulaştırma, depolama, haberleşme; imalat sanayii; otel ve lokantalar; diğer sosyal, toplumsal ve kişisel hizmet faaliyetleri ile gayrimenkul, kiralama ve iş faaliyetleridir. Toplam işletmelerin yüzde 94,6'sı bu sektörlerde faaliyet göstermektedir. İmalat sanayi işletmeleri içerisinde ise sırasıyla tekstil, konfeksiyon, deri; metal eşya sanayii; mobilya; gıda, içki, tütün; ağaç ve mantar ürünleri ile makine ve teçhizat sektörlerinde yoğunlaşma vardır. İşletmelerin ortalama ölçek büyüklüğü 3-4 kişidir. Ortalama ölçek büyüklüğü mikro işletme boyutunu aşan sektörler şöyle sıralanmaktadır: kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri; madencilik, taşocakçılığı; radyo, TV, haberleşme cihazları; motorlu kara taşıtları, karoseri; kimyasal madde ürünleri; elektrik, gaz, su; kâğıt ve kağıt ürünleri; diğer ulaşım araçları; ana metal sanayii; tekstil, konfeksiyon, deri; eğitim hizmetleri; hurda yeniden değerlendirme ile taş ve toprağa dayalı ürünlerdir (Yılmaz, 2005).

Türkiye'deki işletmelerin yüzde 80,6'sı ferdi mülkiyet, yüzde 13,6'sı limited şirket, yüzde 2'si anonim şirket ve yüzde 1,7'si adi ortaklıktır. İşyeri sayısına göre, ortalama işyeri ömrü 8,4 yıldır. İşletmelerin yüzde 43,1'i İstanbul (yüzde 27,8), Ankara (yüzde 8,4), İzmir (yüzde 7,3), Bursa (yüzde 5,0), Antalya (yüzde 3,2) ve Konya (yüzde 2,1)'da faaliyet göstermektedirler. Bu altı ildeki istihdamın, toplam içindeki payı yüzde 53,8'dir (DİE, 2003).

TCMB her sene çok sayıda firmadan aldığı verileri derleyerek sektörler itibariyle bilançolar yayımlamakta, ele aldığı firmaların ölçek dağılımına göre net satış, aktif ve öz kaynak büyüklüklerini de vermektedir. TCMB çalışan sayısına ve net satışlara göre olmak üzere iki ayrı ölçek kriteri kullanmış olup, 1-50 kişi çalıştıran ya da net satışları € 7 milyonu aşmayan işletmeleri küçük ölçekli olarak kabul etmiştir. Çalıştırdığı kişi sayısı 50-500 veya net satışları € 7-40 milyon arasında olan işletmeler orta ölçekli; çalıştırdığı kişi sayısı 500'ü, net satışları € 40 milyonu aşan işletmeler de büyük ölçekli kabul edilmiştir. TCMB'nin orta ölçekli işletme büyüklüğü "çalışan sayısı kriteri" bakımından Türkiye'de genel kabul gören KOBİ ölçeklerini aşmakta, "net satış kriteri" bakımından ise AB Komisyonu'nun KOBİ tanımına girmektedir (Yılmaz, 2005).

Çalışan sayısı kriterine göre küçük ölçekli işletmeler 2002'de, net satışların yüzde 15,4'ünü, toplam aktiflerin yüzde 16'nı ve toplam özkaynakların yüzde 11,8'ini gerçekleştirmiştir. Küçük ölçekli işletmelerin firma başına ortalama olarak, çalışan sayısı 21 kişi, net satışları 7,4 milyon Euro, aktifleri 4,3 milyon Euro, özkaynakları 1,1 milyon Euro düzeyindedir. TCMB yıllar itibariyle farklı sayıda firmanın verisini ele aldığından, verilerin gelişiminin firma başına ortalamalardan incelenmesi uygun görünmektedir. Buna göre küçük ölçekli işletmelerin ortalama net satışları 2001'de yüzde 29,9, 2002'de yüzde 34,6 gerilemiştir. Firma başına ortalama aktif 2001'de yüzde 14,6 azalırken, 2002'de yüzde 7,5'a yükselmiştir. Ortalama öz kaynakların da 2001'de yüzde 36,6 gerilediği, 2002'de yüzde 25,8 arttığı hesaplanmaktadır (Yılmaz, 2005).

Net satış kriterine göre küçük ölçekli işletmelerin 2002'de, net satışların yüzde 5,1'ini, toplam aktiflerin yüzde 15,3'ünü ve toplam özkaynakların yüzde 13,1'ini gerçekleştirdiği gözlenmektedir. Küçük ölçekli işletmelerin firma başına ortalamalar itibariyle, çalışan sayısı 49 kişi, net satışları 2 milyon Euro, aktifleri 3,4 milyon Euro, özkaynakları 1 milyon Euro düzeyindedir (Yılmaz, 2005).

KOBİ'lerin toplam ihracattaki payı Türkiye'de yüzde 9 civarında kalırken, bu oran ABD'de yüzde 32, Almanya'da yüzde 31, Hindistan'da yüzde 40, Japonya'da

yüzde 38, İngiltere’de yüzde 22, Güney Kore’de yüzde 20, Fransa’da yüzde 23 civarındadır. Ancak Türkiye’de KOBİ’ler, dolaylı ihracata konu olup, ihracat rakamlarına yansımayan, ama ihracata yönelik üretim ve satış yapmaktadırlar. Öyleki KOBİ’ler ihracatçı büyük firmalara fason üretimde bulunmaktadır. Fason üretim özellikle tekstil sektöründe oldukça yaygındır.

Türkiye sanayi politikasının temel hedefi, küresel ekonominin artan rekabet şartları altında, sanayinin rekabet gücünü ve verimliliğini arttırarak dışa dönük bir yapı içinde sürdürülebilir büyümeyi sağlamak; girişimcilerin ve işletmelerin yeni fırsatlar yakalayabilecekleri rekabete açık bir ortam yaratmaktadır. Türkiye’de sanayi politikası, AB’de olduğu gibi dış ticaret, yatırım teknoloji, KOBİ’ler, kalite, çevre, işgücü ve rekabet gibi politika alanlarını kapsayan yatay bir politika alanıdır. Sektörlere özel uygulamalar, bu yatay yaklaşım temelinde belirlenmektedir (Sarı, 2005).

AB'nin sanayi ve KOBİ politikası, Türkiye'nin 1999'da adaylık statüsünün teyit edildiği Helsinki Zirvesi'nin ardından ve özellikle katılım müzakereleri sürecinde uyum sağlaması gereken alanlardan birisidir. AB mevzuatının temel politika amaçları doğrultusunda "Türkiye'de Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Reform Programı" kapsamında 10 alana ilişkin 10 adet teknik komite kurulmuştur. Teknik Komitelerin çalışmalarını çeşitli devlet kurumları çeşitli devlet kurumları ve sanayiye ilişkin kuruluşların görüşleri alınarak Başbakanlık Müsteşarı'nın başkanlığında sürdürülmesi öngörülmüştür. Teknik Komiteler aşağıdaki başlıklar çerçevesinde oluşturulmuştur:

1. Şirket Kuruluşu
2. İstihdam (Yabancıların Çalışma İzinleri)
3. Sektörel Lisanslar
4. Arazi Temini ve Arsa Geliştirme
5. Vergi ve Teşvikler
6. Gümrükler ve Teknik Standartlar
7. Fikri Mülkiyet Hakları
8. Doğrudan Yabancı Yatırım Mevzuatı
9. Yatırım Promosyonu
10. KOBİ

KOBİ Teknik Komitesi öncelikli olarak KOBİ tanımı üzerine çalışmalar başlatmış, bu çerçevede KOBİ'lerin etkinliğini azaltan mevzuatın ve sorunların belirlenmesi ile çözüm önerilerinin görüşülmesi amacıyla Sanayi ve Ticaret Bakanlığı başkanlığında bir alt çalışma grubu oluşturulmuştur.

AB Müktesebatı'nın Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programı'nda ise KOBİ'ler başlığı altında Türkiye'nin AB politikaları ile uyum yönünde izleyeceği yaklaşımın korunması için alınması gereken tedbirlerin net bir şekilde ortaya konması amacıyla bir "KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı" hazırlandığı gerektiğinde güncellenilerek uygulanacağı belirtilmiştir.

Bu çalışma, Türkiye’de KOBİ’lere yönelik temel stratejileri belirleyen ve bu kesime yönelik faaliyetlerde bulunan kurum ve kuruluşlardan oluşan “KOBİ Çalışma Grubu” (Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, DPT, Hazine Müsteşarlığı, Devlet İstatistik Enstitüsü Başkanlığı, KOSGEB, TOBB, Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu) tarafından, mevcut politika ve programların kapsamını ve bu kapsam dahilinde belirlenen faaliyetleri detaylı bir şekilde ortaya koymak, arzu edilen hedeflere ulaşma yolunda kamu ve özel sektör kuruluşlarına düşen görevleri açık bir şekilde ifade etmek ve gerekli eylem ve projeleri oluşturmak amacıyla hazırlanmıştır (Sarı, 2005).

KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı’nın uygulaması DPT Müsteşarlığı tarafından koordine edilecek; izlenmesi ve değerlendirilmesi bu alanla ilgili kamu ve özel sektör kuruluşlarından oluşan “KOBİ Danışma Kurulu” tarafından gerçekleştirilecektir. DPT, Danışma Kurulu’nun görüşünü alarak ihtiyaç halinde KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı’nı revize edebilecektir.

KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı’nda, Türkiye’de KOBİ’lerin temel zayıflıkları, know-how yetersizliği ve düşük teknolojik seviye, finansal ortamın yetersizliği ve Türkiye ile AB arasında rekabeti engelleyen unsurlar olarak tanımlanmıştır.

“AB Üyeliğine Doğru Türkiye Sanayi Politikası” belgesinde 8. Beş Yıllık Kalkınma Planı ile paralel olarak temel hedef, artan dünya rekabeti şartları altında sanayinin rekabet gücünü ve verimliliğini arttırmak, dışadönük bir yapı içerisinde sürdürülebilir gelişmeyi desteklemek ve muhafaza etmek olarak belirlenmiştir. Bu yapı içerisinde KOBİ’lerin desteklenmesine, yenilik yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesine ve yeni girişimcilerin teşvik edilmesine özel önem verileceğinin altı çizilmiştir.

2004 yılı İlerleme Raporu’nda, son ilerleme raporundan bu yana, Türkiye’nin AB KOBİ politikası yaklaşımını benimsemeye bazı ilerlemeler kaydettiği belirtilmiştir. Bu ilerlemelerin özellikle KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı’nın Türk

Hükümeti'nce Kasım 2003'te kabul edilmesini takiben kaydedildiği vurgulanmıştır. AB'nin girişimcilik politikasına uyumda KOBİ'ler için genel bir çerçeve çizen ve bu stratejinin uygulanması için bir Eylem Planı da içeren bu belgenin kabul edilmesi memnuniyetle karşılanmıştır. Temmuz 2004'te, Hükümet KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı'nın izlenmesi ve değerlendirilmesi için bir danışma komitesi oluşturmuştur. Rapor'da bu olumlu gelişmeye rağmen danışma komitesine katılımın kamu ve yarı kamu kuruluşlarıyla sınırlı olması ve özel sektörün yeterince temsil edilmemesinin altı çizilmiştir.

İlerleme Raporunda ayrıca şu hususlar yer almıştır:

- a. Başvuru prosedürlerinin kolaylaştırılmış olmasına rağmen şirket kurmanın bedeli ve dokümantasyon miktarı oldukça yüksektir. Türkiye, başta online hizmetler olmak üzere KOBİ'lere yönelik hizmetlerini geliştirmelidir.
- b. Danışma komitesinin oluşturulması KOBİ Strateji ve Eylem Planı'nın izlenmesi ve değerlendirilmesi bakımından önemli bir adım olmakla birlikte Türkiye, özel sektörün KOBİ politikası oluşturulmasına daha fazla katkıda bulunmasını sağlamalıdır.
- c. Genç girişimci teşvik ve girişimcilik danışmanlığı programları daha güçlü bir girişimcilik kültürünün toplumda yerleşmesi için gereklidir.
- d. KOBİ'ler için istihdam ve yatırım başta olmak üzere iş ortamının daha da iyileştirilmesine ihtiyaç vardır. Bununla birlikte yüksek enerji fiyatları ve yüksek vergi oranları Türk KOBİ'leri için en önemli engeller olarak tanımlanabilir.
- e. KOBİ teşviklerinin sayısındaki artışa rağmen bu destek mekanizmaları halen yalnızca imalat sektörünü kapsamaktadır.
- f. KOBİ'lerin krediye ulaşmalarında reel faiz oranlarının yüksekliği ve kısa vadeler ciddi kısıtlamalar oluşturmaktadır.
- g. Ticari yargının yetersiz oluşu da KOBİ'ler için önemli bir engel teşkil etmektedir.
- h. Türkiye Komisyon'un tavsiyeleri doğrultusunda KOBİ tanımını uyumlaştırmalıdır (Sarı, 2005).



Türkiye’de KOBİ’lerin kredi imkanlarının dar olduğu ve tüm banka kredileri içindeki paylarının yüzde 5 düzeyinde kaldığı, bu nedenle kredi imkanlarının arttırılmasına yönelik çalışmaların yapılması gereği Kalkınma Planlarında ve Yıllık Programlarda belirtilmiştir. Risk sermayesi sisteminin gelişmesini sağlayacak düzenlemelerin yapılması da 8. Beş Yıllık Kalkınma Planı ile karara bağlanmıştır.

## **2.7. Türkiye’nin KOBİ Politikasına Yön Veren Kurumlar**

### **a. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)**

KOSGEB, işletmelerin teknolojik yeniliklere süratle uyumlarını sağlamak, rekabet güçlerini yükseltmek amacıyla 1990 yılında kurulmuştur. Bu işletmelere yönelik olarak, Bilgi ve Elektronik Ticaret, Finansman, Teknoloji, İhracatı Geliştirme, Bölgesel Kalkınma ve Girişimciliği Geliştirme, Danışmanlık, Laboratuvar ve Eğitim hizmetleri vermektedir.

KOSGEB bünyesinde kurulan Avrupa Bilgi Merkezi KOBİ’lerin teknik, finansal ve ticari konularda ihtiyaç duydukları bir merkez konumundadır. Bu kapsamda oluşturulan KOBİNET (KOBİnet.org.tr) aracılığı ile, ekonomi iş dünyası, finans imkanları, mevzuat, Avrupa Birliği, firma rehberleri konularında güncel bilgilere ulaşılmaktadır. Ayrıca, KOBİ’ler için elektronik ticaret altyapısının oluşturulması amacıyla tüm işletmelere ücretsiz e-posta adresi verilmekte ve 6 dilde web sayfası oluşturulmaktadır. Halen 7500 firma kaydı bulunmaktadır.

Teknoloji geliştirme ve destekleme hizmetleri kapsamında, bilimsel teknolojik yenilik ve ekonomik değer taşıyan fikir ve buluşları üretime döndürecek işletmelerin kurulmasını, geliştirilmesini ve desteklenmesini teminen Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER) ve Teknoparklar kurulmakta ve gerektiğinde yer temin edilmektedir.

Finansman destek hizmetleri kapsamında Kredi Garanti Fonu AŞ aracılığıyla KOBİ'lerin teminatlarında kullanılmak üzere fon yaratılmış, ayrıca, bu işletmelerin sermayelerine katkıda bulunmak ve ihtiyaç halinde finansman temin etmek üzere KOBİ AŞ kurulmuştur.

Girişimciliği geliştirme faaliyetleri kapsamında, KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Enstitüsü kanalıyla, girişimcilik ortamının düzenlenmesi, engellerin ortadan kaldırılması ve iyileştirilmesi, bu amaca yönelik kurum ve kuruluşlar arasında işbirliğinin geliştirilmesi (Girişimcilik Ağı Oluşturulması) gibi alanlarda faaliyetler sürdürülmektedir. Pazar araştırma faaliyetleri doğrultusunda işletmelerin yurtiçi ve yurtdışı fuarlarda ürünlerinin sergilenmesine destek verilmekte, ihracat öncelikli olarak bağlantı kurmalarını temin amacıyla yurtdışı işbirliği gezileri düzenlenmektedir.

Türkiye'deki KOBİ'lerin üretim kalitelerini yükseltmek, ürünlerini çeşitlendirmek ve verimliliklerini artırmak amacıyla aynı iş kolunda faaliyet gösteren işletmelerin üretimin bir/birkaç aşamasını gerçekleştirecekleri, seri üretime geçişi sağlayıcı makinelerin alınması ve ortak kullanım organizasyonu içinde hizmete sunulmalarını kapsayan Ortak Kullanım Atölyeleri (ORTKA) kurulması desteklenmektedir. Bu bağlamda, kalite kontrol ve geliştirme amaçlı Ortak Kullanım Laboratuvarları kurulmaktadır.

Türkiye genelinde bulunan Küçük İşletmeler Geliştirme Merkezleri'ndeki (KÜGEM) ulusal ve uluslararası standartlara göre çalışan Laboratuvarlar aracılığıyla hizmet sunulmaktadır. KOBİ'lerin değişen koşullara göre eğitim ihtiyaçlarına yönelik olarak teknik, yönetim, mali ve mevzuat konularında eğitim programları, konferans ve paneller düzenlenmektedir (KobiEfor, 2007).

## **b. Halk Bankası**

KOBİ'lerin büyüüp güçlenmeleri, gelişen ekonomik koşullara uyum sağlamaları için finansman ve finansman dışı teknik ve idari danışmanlık hizmetleri sunan uzman bir bankadır. Girişimci Bilgilendirme Merkezleri kapsamında KOBİ'lere danışmanlık ve proje destekleri verilmektedir. Aşağıdaki başlıklar altında uygun koşullu krediler temin edilmektedir:

Halk Bankası, KFW Fonu, Türk Cumhuriyetleri Kredi Fonu, Orta Vadeli Döviz Kredisi, KOBİ Teşvik Fonu Kredisi, KOBİ Sanayi Tesis İşletme Kredisi, Fuar ve Sergilere Katılma Kredisi, Eximbank Sevk Öncesi KOBİ İhracat Kredisi, ISO 9000 Kalite Standartları Belgesi Kredisi, Kadın Girişimci Kredisi, Genç Girişimci Kredisi, Serbest Meslek Kredisi, Turizm Kredisi, KOBİ Destek Kredisi, Ürün Geliştirme Kredisi, Sektörel Büyüme Kredisi, Bilgisayar Yazılım Kredisi, Alan kredisi (KobiEfor, 2007).

## **c. Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Borsaları Birliği (TOBB)**

TOBB bünyesindeki KOBİ Danışmanlık ve Araştırma Merkezi'nde işletmelerin sorunlarının çözümüne yönelik araştırmalar yapılmakta ve projeler geliştirmektedir. Bu kapsamda finansman sorunlarına yönelik olarak KOBİ Yatırımlarına Ortaklık (KOBİ AŞ) bu projelerden birisidir.

Diğer bir proje, Avrupa Birliği – Türkiye İş Geliştirme Merkezleri Projesidir (AB-İŞGEM). Çevre Sorunu ve Atık Borsası, işletme atıklarının çevreye zarar vermesini ve tekrar değerlendirilmesini sağlamak üzere kurulmuş bir iletişim sistemidir.

İş İmkanları ve İşbirliği Ağları, KOBİ'lerin dünya ekonomisi ile entegrasyonunu sağlamak amacıyla AB Komisyonunun BCNET (İşletmeler arası

İşbirliği Ağı) ve BRE (AB İşletmeler Arası İşbirliği Merkezi) ağlarına üyedir. Milletlerarası Ticaret Odası / Odalar Arası Bilgi Değişim Sistemi (ICC /IBCC NET) ile KOBİ'lere verilen pratik hizmetlerin geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Aynı amaçla Balkan Odaları Birliği Bilgi Değişim Ağı'na (ABCINFOS) üye olunmuştur. Ayrıca, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İş Konseyleri (DEİK) aracılığıyla, snai işbirliği başta olmak üzere, dış ticaret ağının geliştirilmesi konusunda yeni pazar olanakları değerlendirilmektedir (KobiEfor, 2007).

#### **d. Hazine Müsteşarlığı**

KOBİ'lere yönelik devlet yardımları ve özellikle yatırım teşviklerine ilişkin yasal düzenlemeler ve uygulamalardan sorumlu kurumdur.

#### **e. Dış Ticaret Müsteşarlığı**

Dış ticarete yönelik devlet desteklerinin mevzuat ve uygulamalarından sorumlu kurumdur (KobiEfor, 2007).

#### **f. Türkiye İhracat Kredi Bankası (Türk Eximbank)**

Türk Eximbank kredi programlarında KOBİ'lere özel önem verilmekte ve bu çerçevede kısa vadeli ihracat kredilerinin yüzde 42'si bu işletmelere kullanılmaktadır (KobiEfor, 2007).

#### **g. İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME)**

İhracatçı firmalara ve potansiyel ihracatçılara yeni pazarlar bulunması, ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesi amacıyla düzenli araştırma-geliştirme faaliyetleri yapılarak yayımlar aracılığıyla ilgililerin hizmetine sunulmakta, KOBİ Danışma Hattı vasıtasıyla enformasyon hizmeti verilmekte ve düzenli olarak geniş katılımlı eğitim programları düzenlenmektedir. Bazı devlet yardımlarında uygulayıcı kurum olarak görev yapmaktadır(KobiEfor, 2007).

#### **h. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)**

KOBİ'lere hizmet vermek üzere örgütlenen Vakıf, KOBİ Danışmanlık ve Eğitim Hizmetleri Projesi, Ekonomik Kooperasyon Borsası, Yabancı Uzman Organizasyonları ile İşbirliği gibi programlar kapsamında hizmet sunmaktadır (KobiEfor, 2007).

#### **i. İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)**

İktisadi Kalkınma Vakfı, Türk özel sektörünü ve kamuoyunu Avrupa Birliği ve Türkiye-Avrupa Birliği ilişkileri hakkında bilgilendirmek üzere kurulmuş olup, Avrupa Birliği'nin firmalararası işbirliğine yönelik çeşitli programlarında "Türkiye Ulusal Danışmanı" görevini üstlenmektedir. İKV, KOBİ'lere yönelik olarak münhasıran aşağıdaki alanlarda aracılık etmektedir:

*Europartenariat:* Kapsamı ve katılımcı ülke sayısı düzenlenmeye başladığı 1987 yılından bu yana düzenli olarak gelişen Euroopartenariat programlarına her yıl yaklaşık 60-70 ülkeden 5000'in üzerinde KOBİ iştirak etmektedir. Yılda iki kez ve farklı AB ülkelerinde düzenlenen programlarda firmalar arasında teknik, ticari, mali ve araştırma-geliştirme alanlarında işbirliği imkanları oluşturulması amaçlanmaktadır. Türkiye'de anılan programlara katılacak firmalar İKV tarafından tespit edilmektedir.

*Medpartenariat:* AB içerisinde KOBİ'lere yönelik mevcut mekanizma ve programların AB üyesi olmayan Akdeniz ülkelerine genişletilmesi hedefi çerçevesinde 1994 yılında oluşturulmuştur.

*Interprise:* Avrupa Birliği'nin KOBİ'lerin sınır ötesi işbirliği faaliyetlerinin desteklenmesine yönelik programlardan olan Interprise, belirli sektörlerde yoğunlaşan firmaların uluslararası düzeyde işbirliği amacıyla bir araya gelmelerini hedeflemektedir.

*EU-Turkey Business Partnership:* Bu proje kapsamında, AB finansmanı çerçevesinde Türk ve AB firmaları arasında sınai ve ticari işbirliği imkanlarının geliştirilmesi amacıyla sektör spesifik toplantılar düzenlenmektedir (KobiEfor, 2007).

#### **j. Avrupa Bilgi Merkezleri Ağı**

Avrupa Bilgi Merkezleri'nin görevi, küçük ve orta boy işletmelerin, ihracat fırsatları ve AB bütçesinden finanse edilen projelere katılım gibi, AB'nin sağladığı imkanlara daha kolay erişmelerine yardımcı olmaktır. Merkezlerin esas amacı KOBİ'ler için işleri daha kolay ve verimli hale getirmektir.

Her yıl Avrupa Bilgi Merkezleri işletmelerden gelen yaklaşık 500 000 müracaatı değerlendirmektedir. Bu merkezler ayrıca, AB ile ilgili çok sayıda tartışma oturumu ve konferans organize etmektedir. Avrupa Bilgi Merkezleri, diğer ülkelerdeki merkezler ve Avrupa Komisyonu ile kurdukları ilişkileri harekete geçirerek KOBİ'lere yardımcı olurlar. Ayrıca bu merkezler, AB ile iş yaparken hangi prosedürlerin (gümrük, vergilendirme ve ürün standartları konuları gibi) izlenmesi gerektiği konusunda önemli bilgi kaynaklarıdır (KobiEfor, 2007).

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

KGF, küçük ve orta ölçekli işletmeler için sağladığı kefaletle bu işletmelere destek vermekte, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün hale getirmektedir. Özellikle yeni ve küçük işletmelerin banka kredisine ulaşması çok güçlü bir teminatı gerekli kılmaktadır. Öte yandan KOBİ'lerin uzun vadeli kredi kullanmalarında da bankaca talep edilen yüksek teminatlar önemli bir engel olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun dışında KOBİ'lerin işlerini büyütürken mevcut kredi limitlerinin artırılmasında bankaca talep edilen ek teminatlar çoğu kez işletme ve banka arasında çözülmesi gereken bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır (KGF, 2007).

KGF, KOBİ'lere verdiği kefalet ve üstlendiği risk ile bu işletmelerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlamakta, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden küçük işletmelerinde yararlanmasını mümkün hale getirmektedir. Bu sayede girişimcilik teşvik edilmekte, KOBİ'ler lehine ek bir kredilendirme yaratılarak ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkı sağlanmaktadır. Yenilikçi yatırımların gerçekleştirilmesi, ileri teknoloji içeren küçük girişimler, ihracatın desteklenmesi, istihdam artışı sağlayacak yatırımlar ve bölgesel kalkınma amaçlı yatırımlar KGF kefaletlerinde öncelikli olarak değerlendirilen konulardır.

Kefalet talebinde bulunan firmaların değerlendirmeye alınabilmesi için, maktu bir inceleme ücreti alınır. Talebin uygun bulunması ve kredinin KGF'nin kefaleti ile kullanılması durumunda da, kredi vadesi boyunca her yıl peşin olarak, kefalet bakiyesi üzerinden, kefaletin nakdi veya gayri-nakdi olmasına göre, yıllık yüzde 1,5 ile yüzde 3 arasında değişen oranlarda komisyon alınır. AYF kapsamındaki garantilere alınan komisyon oranı yüzde 1,5 ile yüzde 2 arasındadır. KGF'nin bir KOBİ'ye kullandıracağı kefaletin toplamı hiçbir şekilde 400.000 Euro veya muadili YTL'yi geçemez. Kefalet başvurusunun olumlu değerlendirilebilmesi için yapılabilir ve kârlı bir proje söz konusu olmalıdır. Bunun yanında yönetim yeterliliği ile firmanın ve ortakların liyakati ve moralitesi değerlendirmede öncelikli hususlardır. İşletmede ve projede uygun bir özkaynak katkısı da aranmaktadır (KGF, 2007).

İşletme ihtiyacına dönük her türlü kredi için kefalet verilmekte olup, kredi türü konusunda bir sınırlama bulunmamaktadır. Bu uzun vadeli bir yatırım kredisi olabileceği gibi, borçlu cari hesap şeklinde nakdi bir kredi ya da akreditif ve teminat mektubu gibi gayri nakdi bir kredi de olabilir. Kefalet verilecek kredi konuları:

- a. Yeni İş Kurma
- b. Mevcut Tesisin Genişletilmesi
- c. Hammadde Temini
- d. Yeni Teknoloji Kullanımı
- e. Yeni İş Yerine Taşınma
- f. Nakit Sıkıntısını Giderme
- g. İhracatın Finansmanı
- h. İthalatın Finansmanı
- i. Teminat Mektubu Amaçlı Krediler
- j. Finansal Kiralama
- k. KOBİ'lerin Kullandığı Diğer Nakdi ve Gayrinakdi Krediler

Riskin paylaşımı ilkesine göre çalışan Kredi Garanti Fonu, kredinin en çok yüzde 80'ine kadar kefalet vermektedir. 200.000 Euro'yu aşan kefalet taleplerinde azami nispet yüzde 70 olmaktadır.

KGF'nun, işbirliği içinde olduğu banka ve finans kuruluşlar: Halk Bankası, Ziraat Bankası, Garanti Bankası, Vakıflar Bankası, Şekerbank, Yapı ve Kredi Bankası, Tekstilbank, Albaraka Türk Katılım Bankası, Türk Ekonomi Bankası, Finansbank , Denizbank , Garanti Finansal Kiralama A.Ş. , Halk Finansal Kiralama A.Ş., Asya Katılım Bankası A.Ş., Türkiye Finans Katılım Bankası, Ak Finansal Kiralama A.Ş., Finans Finansal Kiralama A.Ş., Fortis Bank (KGF, 2007).

Yukarıda sayılan kurumlar dışında, Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK), Teknoloji ve Uluslararası Gelişim İşbirliği, Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, Mesleki



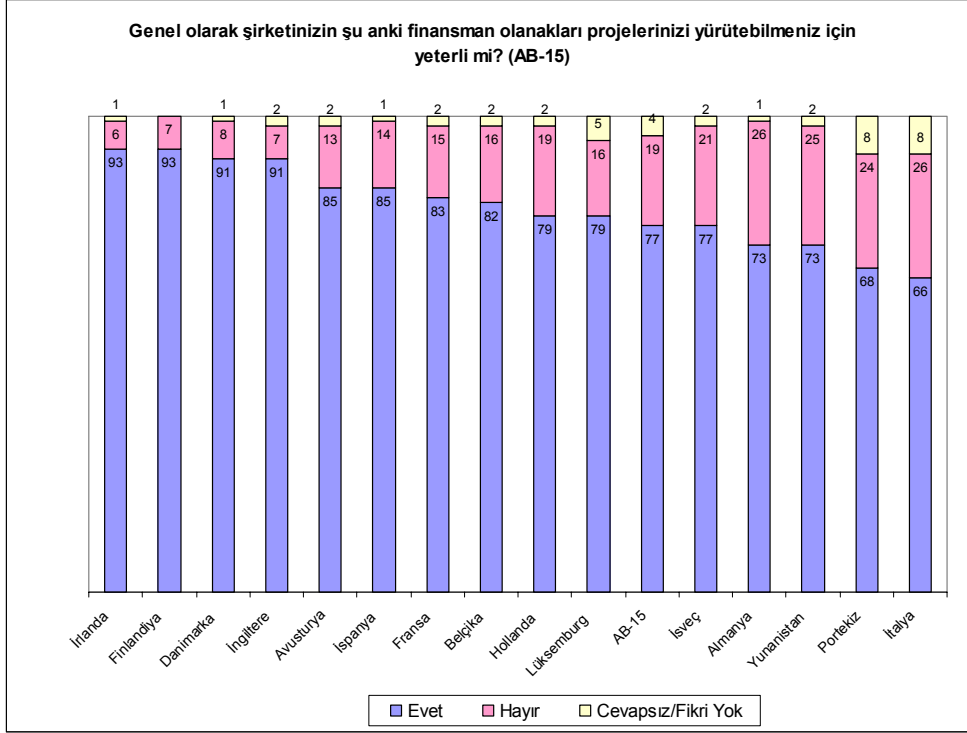
Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı gibi kuruluşlar da KOBİ'lere yönelik politikaların uygulanması ve geliştirilmesi alanlarında faaliyetlerini sürdürmektedir.

### 3. AVRUPA KOMİSYONU “KOBİ’LERİN FİNANSMANA ULAŞMA YOLLARI” ANKETLERİNİN SONUÇLARI

KOBİ’lerin finansmana ulaşma yollarının geliştirilmesi Avrupa’da girişimcilik, rekabet ve gelişmenin teşvik edilmesinde son derece önemlidir. Bu yüzdendir ki Avrupa Komisyonu ilki 2005 sonbaharında 15 eski üyede, ikincisi 2006 ilkbaharında 10 yeni üye ülkede, KOBİ’lerin finansmana ulaşımında karşılaştığı zorlukları ölçme ve değerlendirme amaçlı iki Eurobarometer anketi düzenlemiştir. İlk ankette 3000 ikincisinde ise 1500’ün üzerinde KOBİ müdürü ile görüşülmüştür.

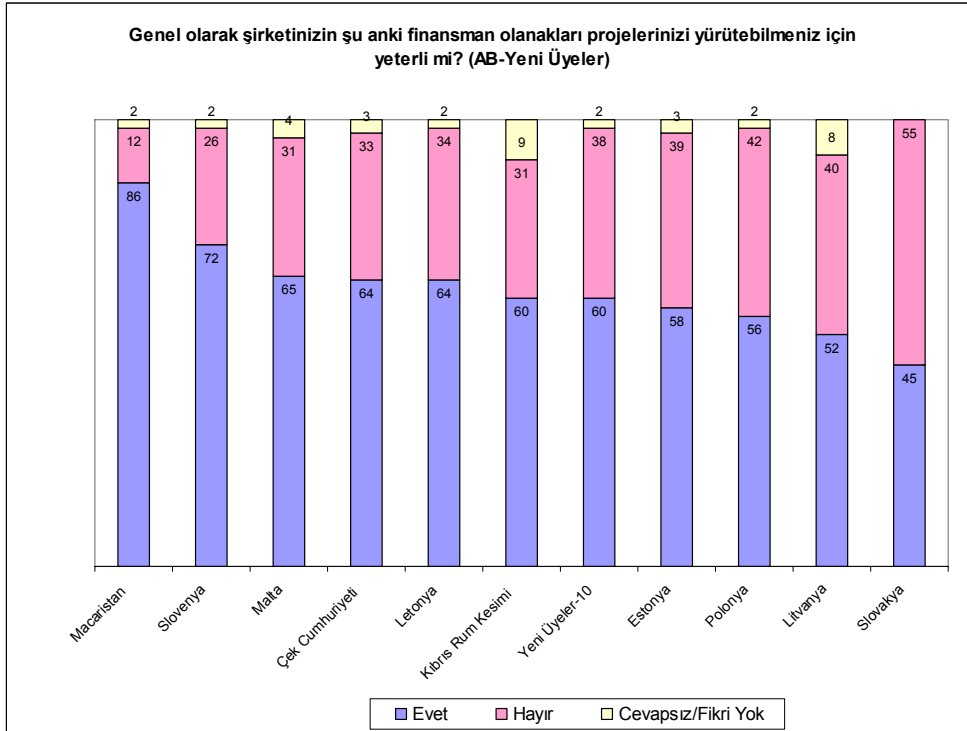
Anketlerden çıkan önemli sonuçlar şunlardır:

- a. Yeni 10 üye ülkede ankete katılan KOBİ’lerin 2/3’ünden azı projelerini yürütebilecek yeterli finansmana sahipken bu oran eski 15 üye ülkede Grafik 1’de de belirtildiği gibi 3/4 ile daha iyi bir seviyededir. Avrupa genelinde KOBİ’ler için sağlıklı bir finansman ortamı görünürken, özellikle yeni üye ülkeler arasında önemli farklılıklar olması dikkat çekicidir. Örneğin, Grafik 2’de de görüldüğü gibi Slovakya’daki KOBİ’lerin yarısından azı şu anki finansman imkanlarının yeterli olduğunu söylerken, Macaristan’daki her 10 KOBİ müdürünün 9’u şu anki finansmanlarını yeterli bulmuştur.



**Grafik 1: Finansman Olanakları (AB-15)**

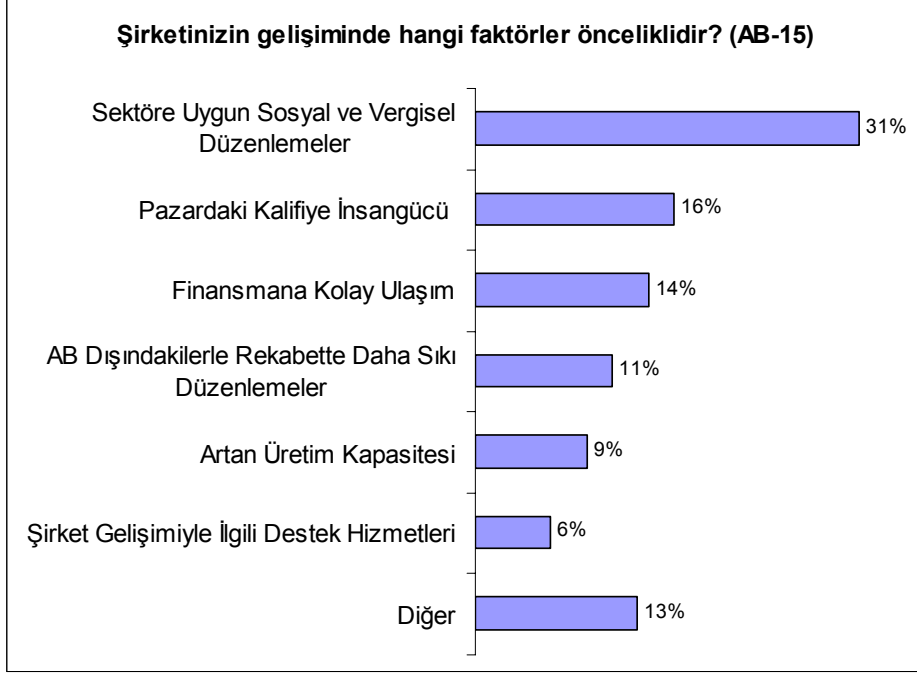
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2005



**Grafik 2: Finansman Olanakları (AB-Yeni Üyeler)**

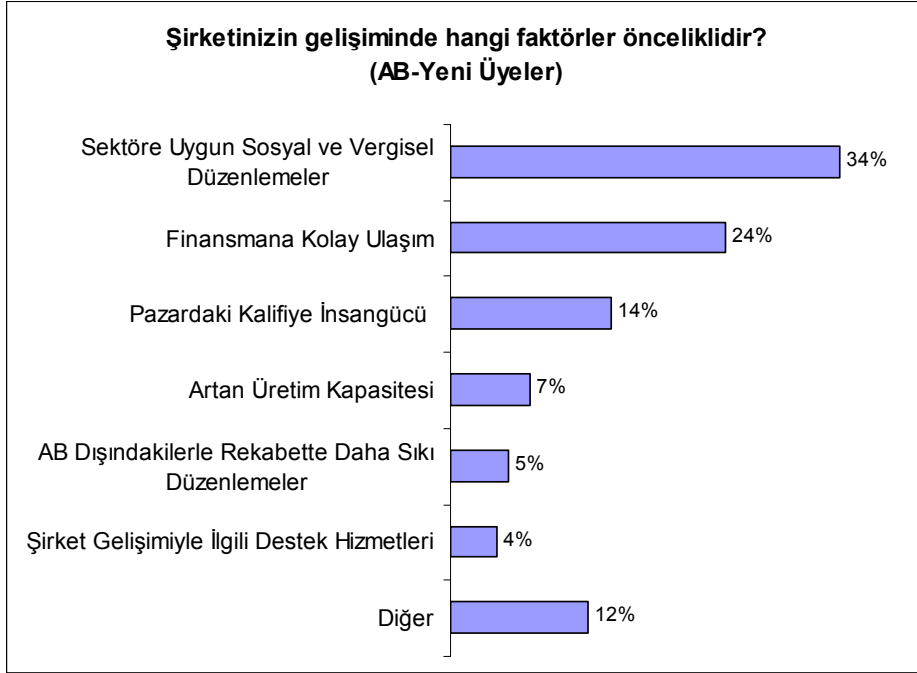
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2006

- b. Komisyon'un anketlerinde KOBİ'lerin şirketlerinin gelişimi için önceliklerini sektörlerine uygun sosyal ve vergisel düzenlemeler, finansmana kolay ulaşım ve pazardaki yetişmiş insan gücü olarak belirtmişlerdir.



**Grafik 3:** Şirket Gelişimindeki Öncelikli Faktörler (AB-15)

Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2005

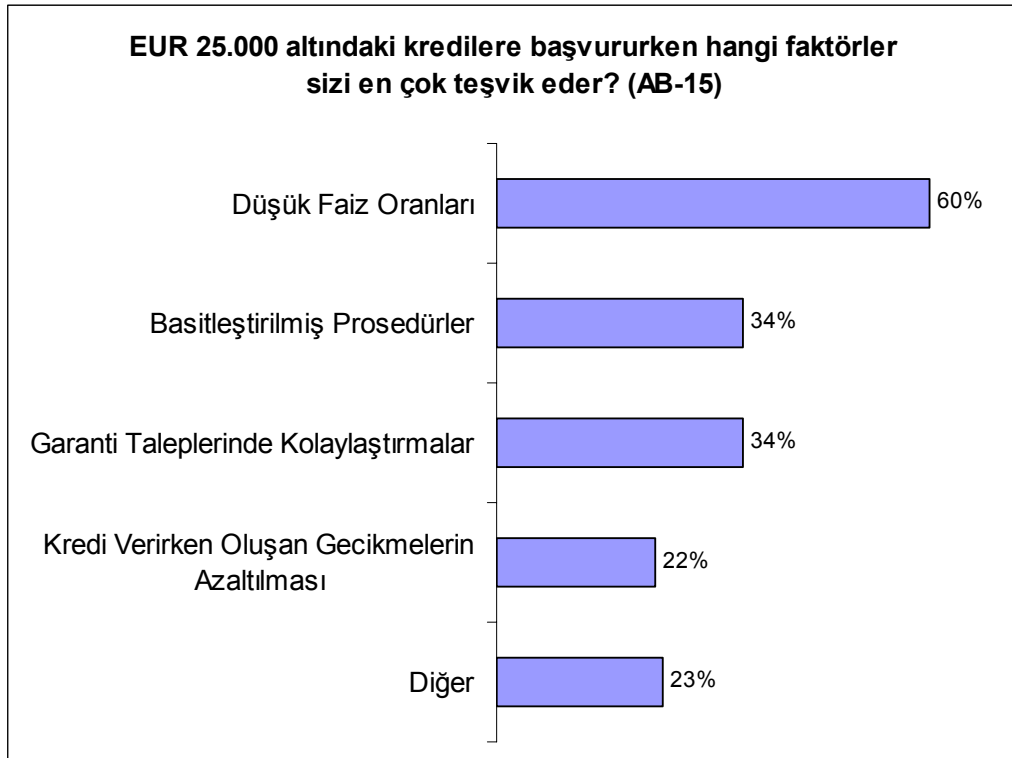


**Grafik 4:** Şirket Gelişimindeki Öncelikli Faktörler (AB-Yeni Üyeler)

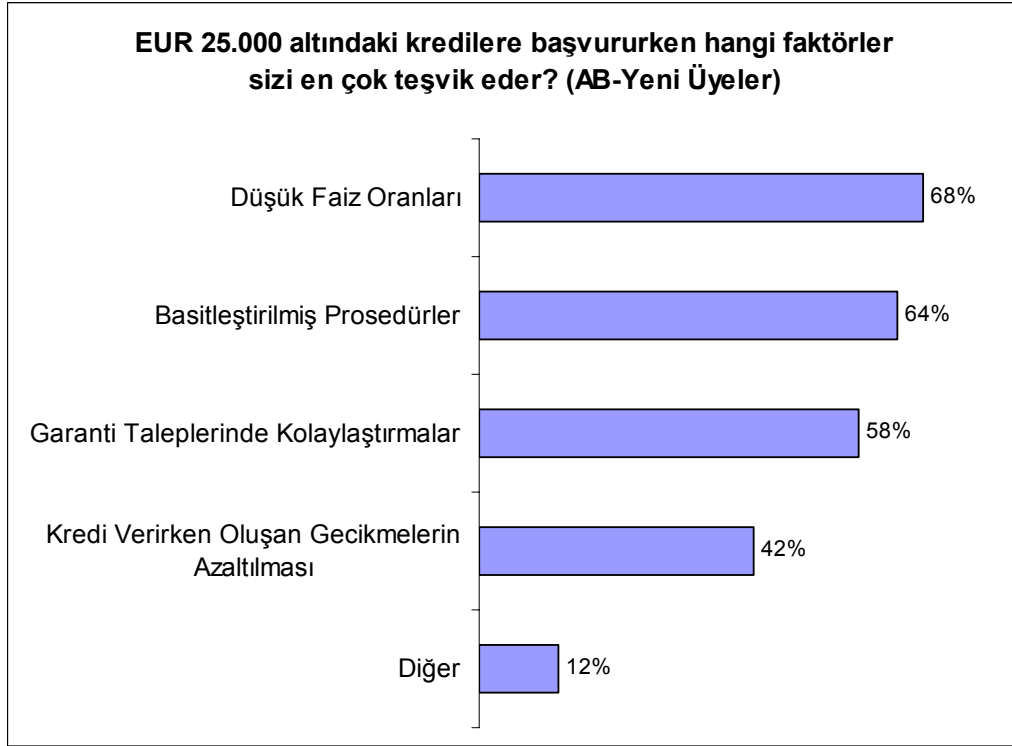
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2006

Grafik 3 ve Grafik 4'e baktığımızda AB-15 ülkelerinde ikinci önceliğin pazardaki kalifiye insan gücü, yeni üyelere ise finansmana kolay ulaşım olduğu görülmektedir.

- c. Anket sonuçlarına göre (Grafik 5 ve 6) küçük fonların (< Euro 25.000) kullanımında KOBİ'ler ilgilerini öncelikli olarak düşük faiz oranlarının (yeni 10 üyedeki KOBİ'lerin yüzde 68'i, AB-15'in yüzde 60'ı), kredilendirmede daha basit prosedürlerin (yeni 10 üyedeki KOBİ'lerin yüzde 64'ü, AB-15'in yüzde 30'u) ve garanti taleplerinde kolaylaştırmaların (yeni 10 üyedeki KOBİ'lerin yüzde 58'i, AB-15'in yüzde 34'ü) ilgilerini çektiğini belirtmişlerdir.

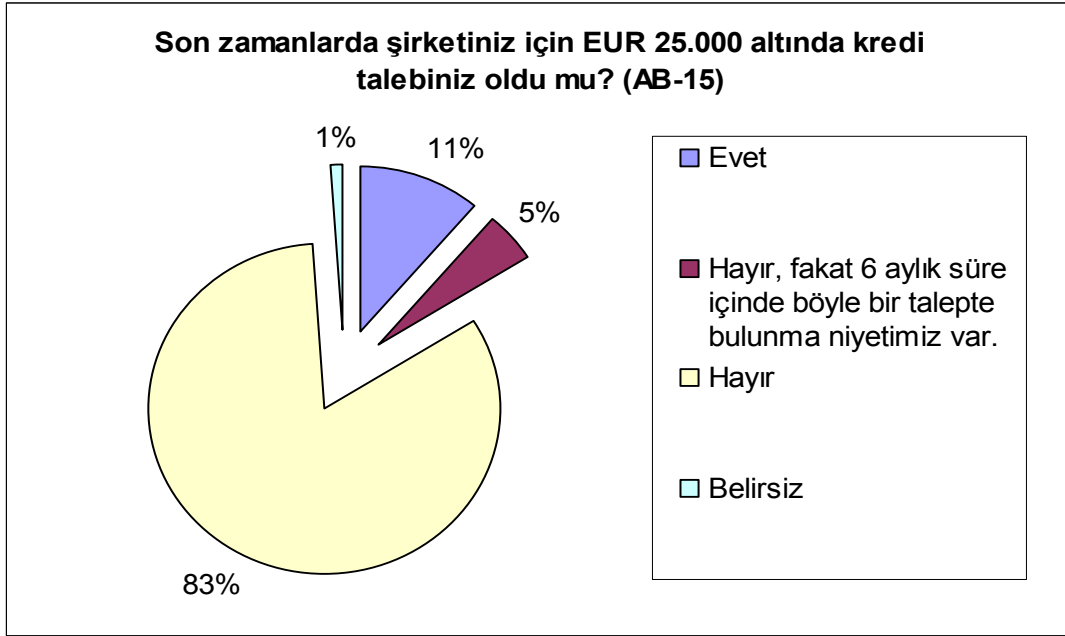


**Grafik 5:** Küçük kredi başvurusunu etkileyen faktörler (AB-15)  
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2005



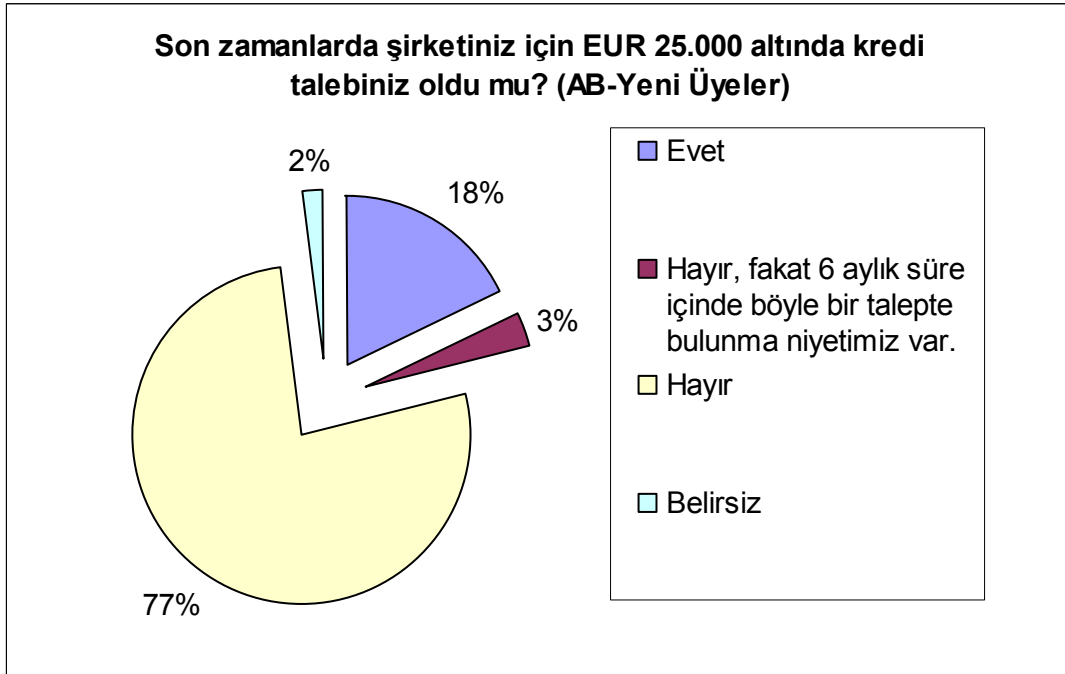
**Grafik 6:** Küçük kredi başvurusunu etkileyen faktörler (AB-Yeni Üyeler)  
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2006

- d. Grafik 7 ve 8’de görüldüğü gibi sonuçlar, AB KOBİ’lerinin küçük miktarlarda banka finansmanından yararlanma konusunda temkinli davrandığını göstermektedir. Ankete katılan KOBİ’lerin yaklaşık 1/5’i yakın dönemde 25.000 Euro ve altında kredi kullanmışlar veya gelecek altı aylık periyotta bu miktarlarda kredi kullanmayı planlamaktadırlar.



**Grafik 7:** Küçük kredi talepleri (AB-15)

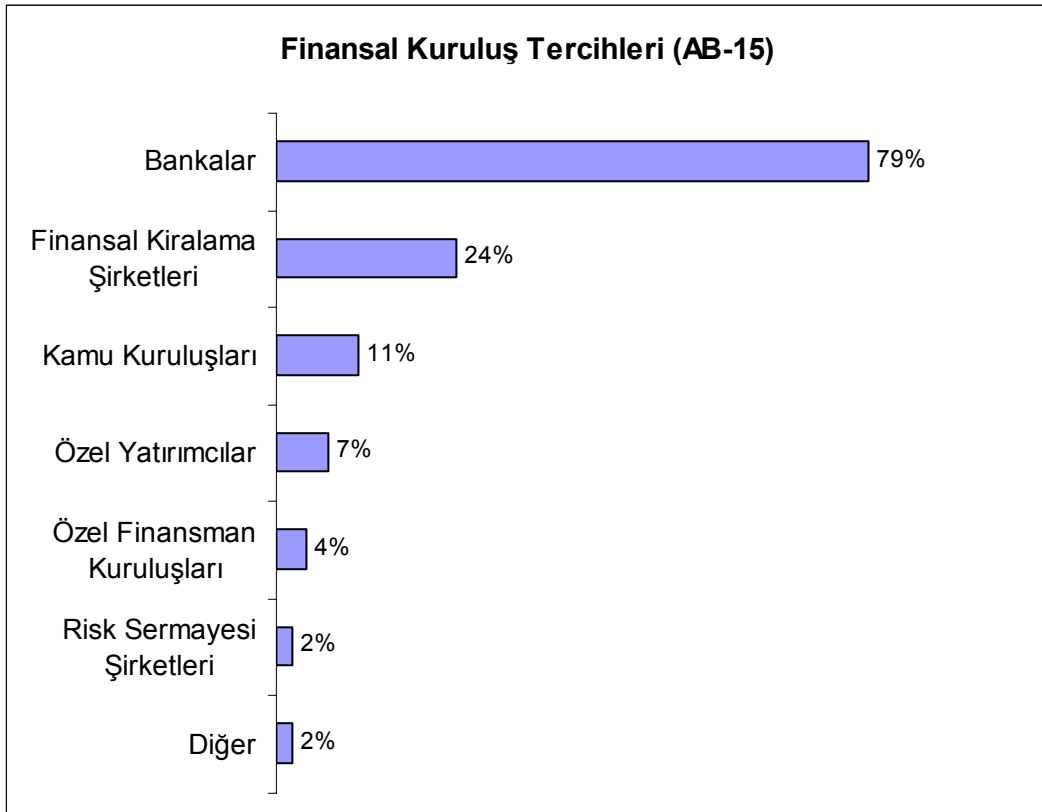
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2005



**Grafik 8:** Küçük kredi talepleri (AB-Yeni Üyeler)

Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2006

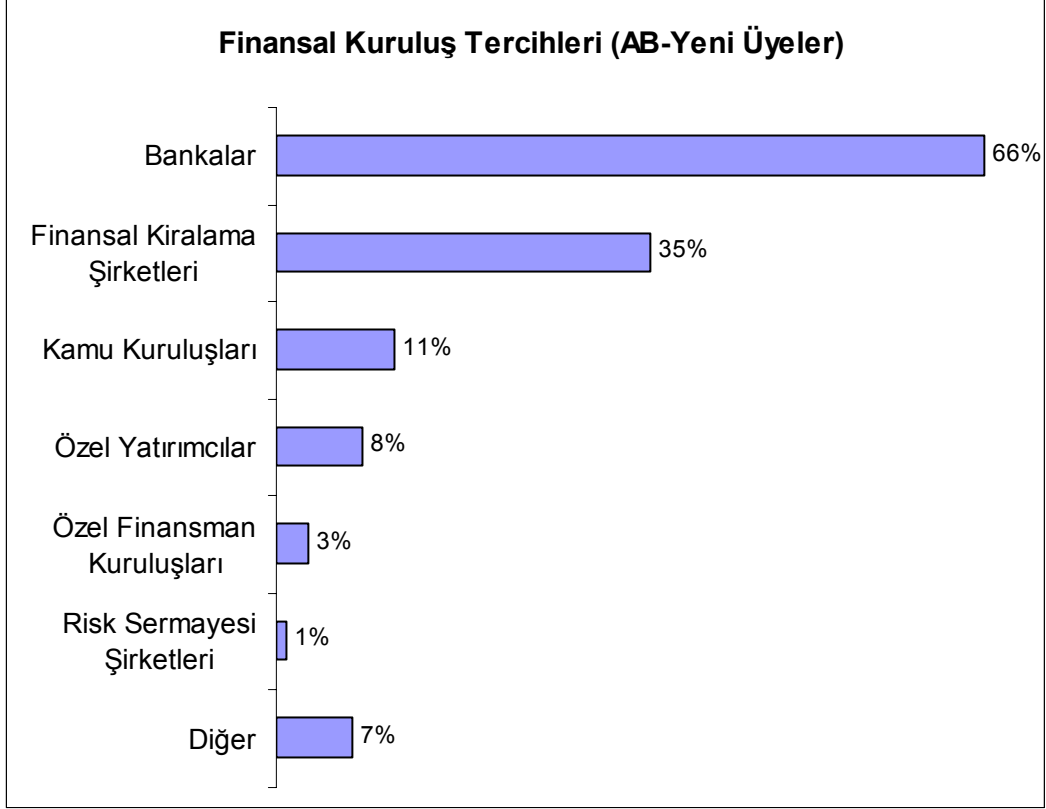
e. Grafik 9 ve 10, Avrupa’da KOBİ’lerin en çok kullandığı finansal kuruluşların “bankalar” olduğunu göstermektedir. Yeni üyelere her 3 KOBİ müdürünün 2’si, eski üyelere ise her 10 müdürün 8’i finansmanda bankaları kullandıklarını belirtmişlerdir. Yeni üyeleredeki KOBİ’lerin yaklaşık yüzde 25’i eskilerdekilerin yüzde 50’si banka kredisi almadıkları durumda projelerini başarıyla tamamlayamayacaklarını söylemişlerdir.



**Grafik 9:** Finansal Kuruluş Tercihleri (AB-15)

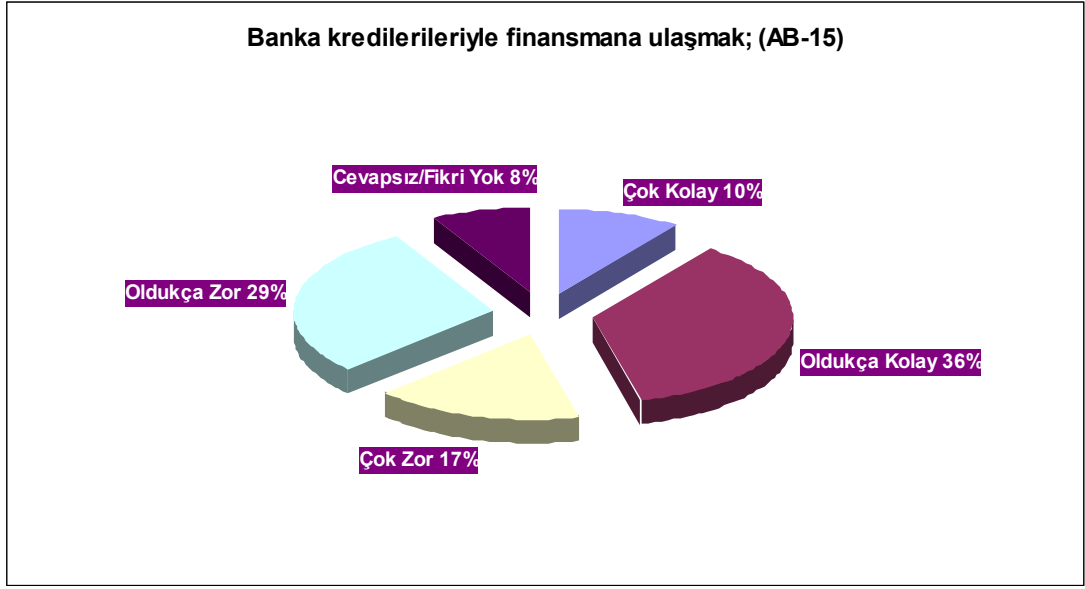
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2005



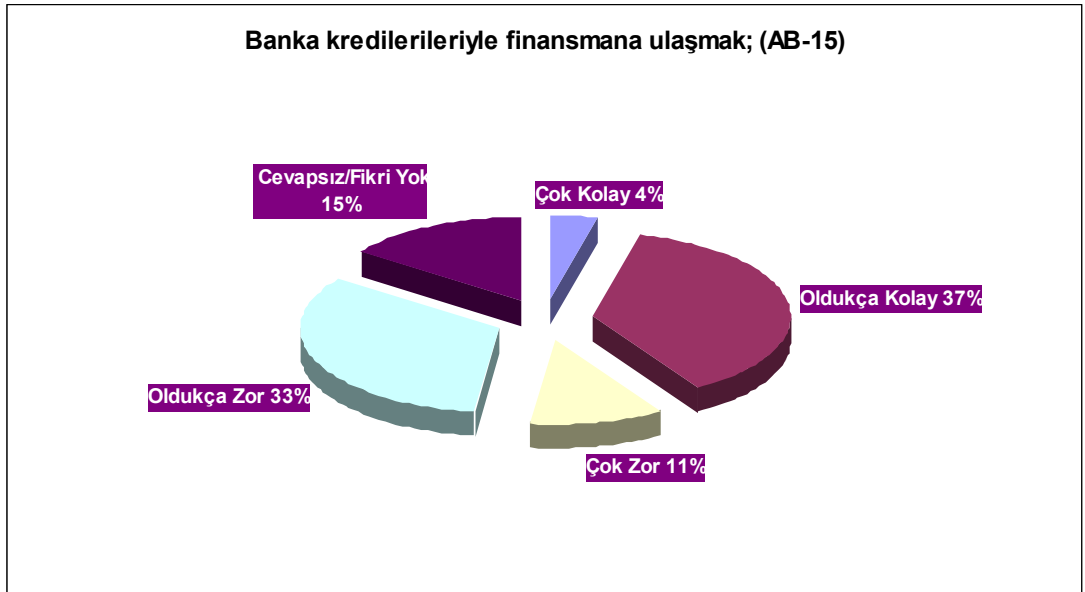


**Grafik 10:** Finansal Kuruluş Tercihleri (AB-Yeni Üyeler)  
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2006

- f. Ayrıca KOBİ'lerin bankalardan borç bulmanın kolay veya zor olduğuna dair ülkeden ülkeye değişen farklı görüşler bulunmaktadır. Grafik 11 ve 12'de de görüldüğü gibi, eski üye KOBİ'lerinin yüzde 46'sı kolay, yüzde 47'si zor, yeni üye KOBİ'lerinin yüzde 42'si kolay, yüzde 44'ü zor olduğu yönünde görüş bildirmiştir. Örneğin, bölgenin büyük ülkeleri Polonya ve Macaristan banka fonlarına ulaşmanın zor, Letonya, Estonya gibi ülkeler kolay olduğunu belirtmişlerdir.

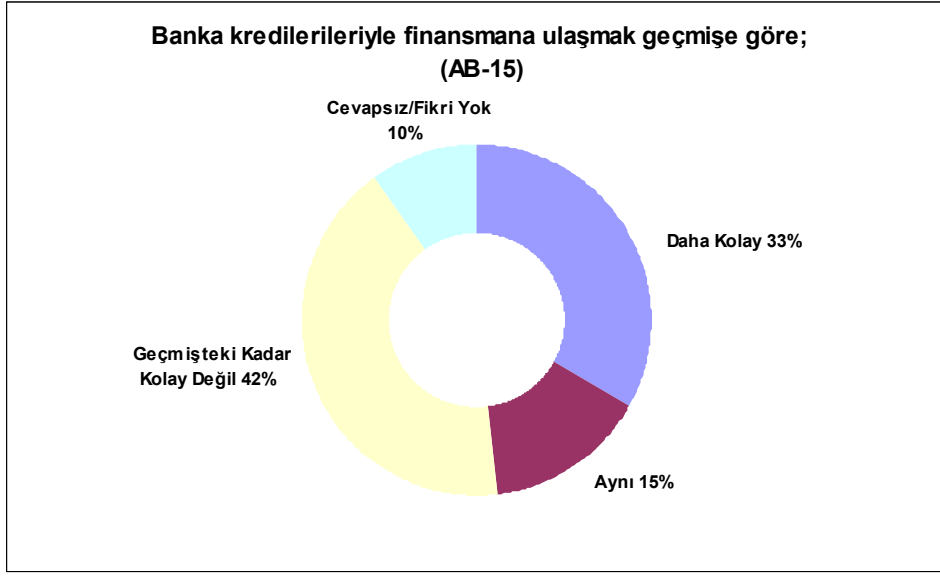


**Grafik 11:** Banka Kredileriyle Finansman (AB-15)  
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2005

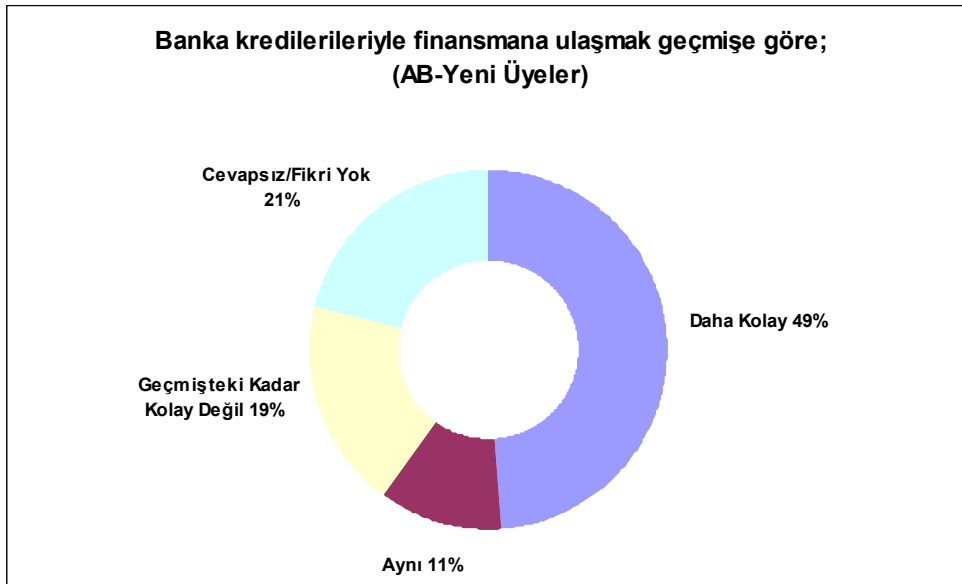


**Grafik 12:** Banka Kredileriyle Finansman (AB-Yeni Üyeler)  
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2006

- g. Grafik 13 ve 14'e konu olan anket sonucunda, AB-15 KOBİ'lerinin yüzde 42'si geçmişle karşılaştırıldığında bugün finansmana ulaşmanın daha zor olduğunu düşünmektedir. Yeni üye KOBİ'leri ise yüzde 49 ile tam tersi görüştedirler.

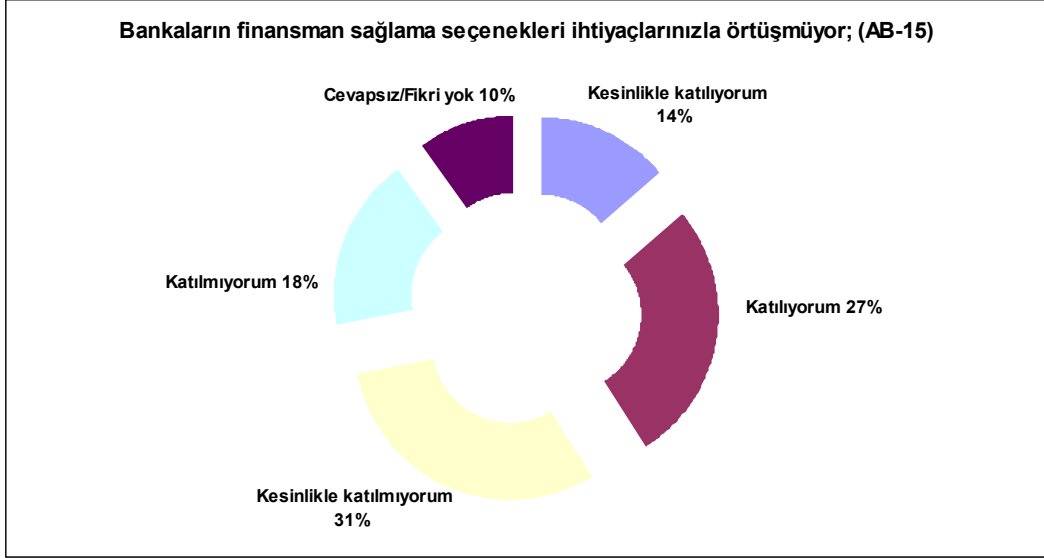


**Grafik 13:** Geçmişle Karşılaştırmalı Banka Kredileri (AB-15)  
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2005



**Grafik 14:** Geçmişle Karşılaştırmalı Banka Kredileri (AB-Yeni Üyeler)  
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2006

- h. AB KOBİ'lerinin önemli sayılabilecek bir azınlığı bankaların sundukları finansman tekliflerinin kendilerinin ihtiyaçlarıyla örtüşmediğini belirtmişlerdir. Oranlar AB-15 için yüzde 41, yeni 10 üyede yüzde 37'dir.

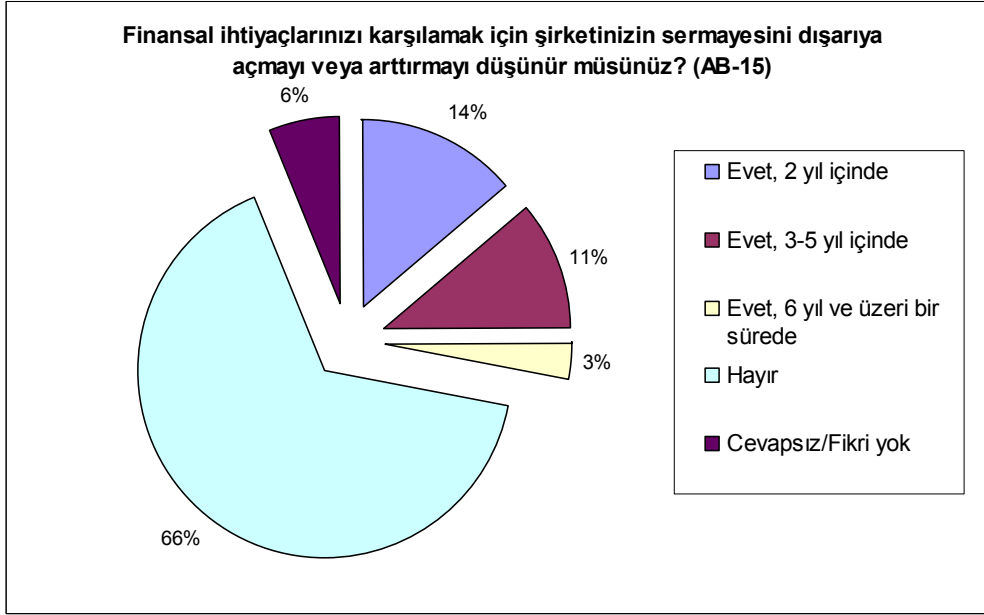


**Grafik 15:** Bankaların Finansman Alternatifleri-KOBİ İhtiyaçları (AB-15)  
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2005



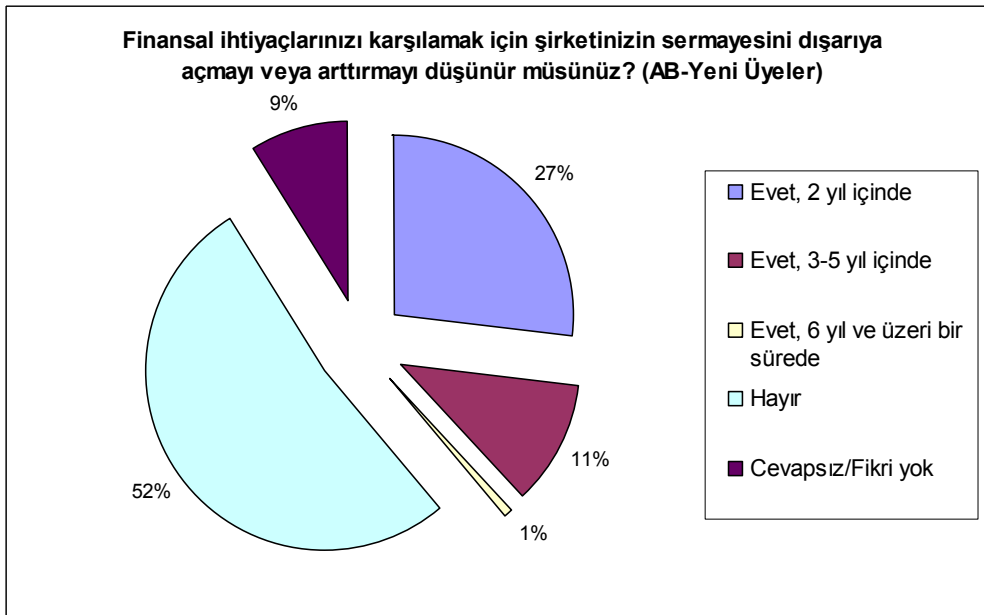
**Grafik 16:** Bankaların Finansman Alternatifleri-KOBİ İhtiyaçları (AB-Yeni Üyeler)  
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2006

- i. Grafik 17 ve 18’de de görüldüğü gibi, risk sermayesi Avrupa çapında çok az kullanılıyor. 10 yeni üyede hemen hemen hiç kullanılmayan ve KOBİ müdürlerince yakın gelecekte kullanılması planlanmayan risk sermayesi, AB-15 KOBİ’lerinin yüzde 6’sı tarafından kullanılmış ve yüzde 14’ü tarafından da gelecekte kullanılması planlanmaktadır.



**Grafik 17:** KOBİ Finansmanında Sermaye (AB-15)

Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2005



**Grafik 18:** KOBİ Finansmanında Sermaye (AB-Yeni Üyeler)

Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2006

- j. Aşağıdaki tablolarda da görüldüğü üzere, KOBİ’ler arasında en çok kullanılan finansman yöntemi “finansal kiralama” AB KOBİ’lerinin yarısından fazlası tarafından tercih edilmiştir.

**Tablo 11: KOBİ Finansman Yöntemleri (AB-15)**

<b>Finansman Yöntemleri (AB-15)</b>			
<b>Ülke</b>	<b>Kredili Mevduat (Overdraft)</b>	<b>Finansal Kiralama (Leasing)</b>	<b>3 yıldan uzun vadeli krediler (Loans of &gt; 3 years)</b>
Danimarka	83%		
İrlanda	81%		
Avusturya	77%		
Almanya		71%	
Belçika	64%		
Fransa			58%
Hollanda	57%		
İngiltere	56%		
İspanya		54%	
<b>AB-15</b>		<b>51%</b>	
İtalya	49%		
Lüksemburg			47%
İsveç			39%
Portekiz			38%
Yunanistan		37%	
Finlandiya			35%

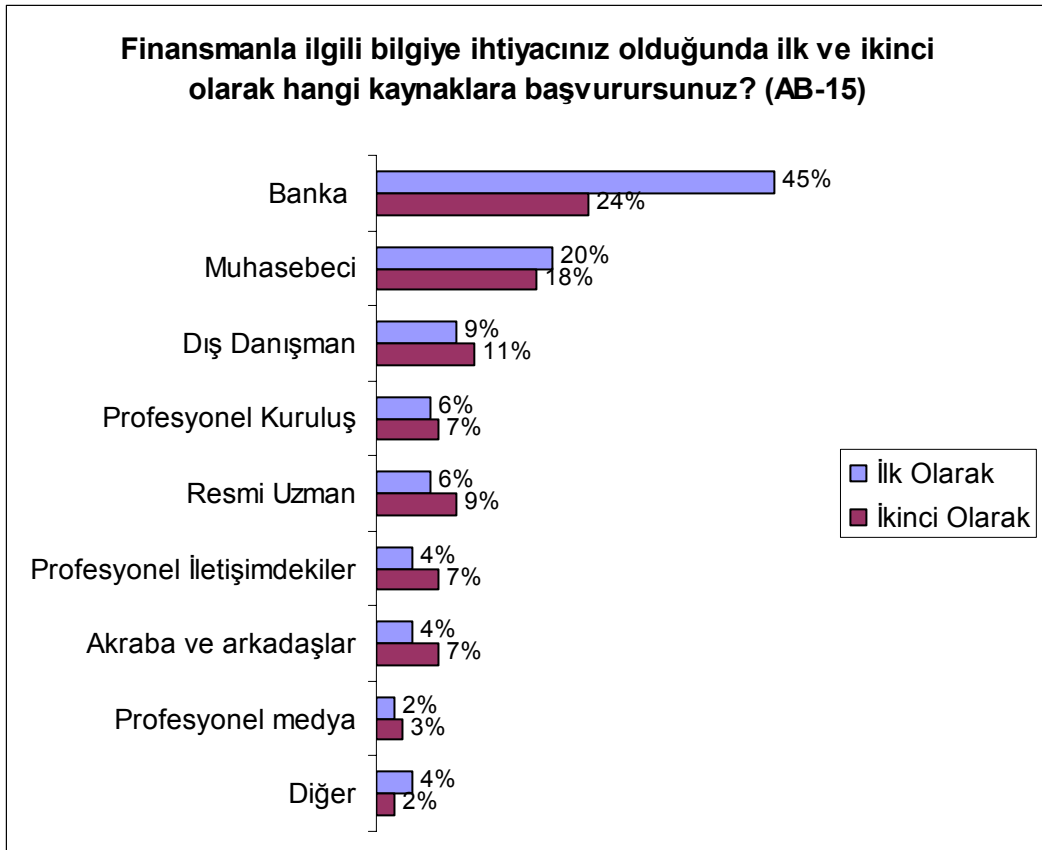
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2005

**Tablo 12: KOBİ Finansman Yöntemleri (AB-Yeni Üyeler)**

<b>Finansman Yöntemleri (AB-Yeni Üyeler)</b>			
<b>Ülke</b>	<b>Kredili Mevduat (Overdraft)</b>	<b>Finansal Kiralama (Leasing)</b>	<b>3 yıldan uzun vadeli krediler (Loans of &gt; 3 years)</b>
Malta	81%		
Slovakya		78%	
Kıbrıs Rum Kesimi	75%		
Estonya		66%	
Çek Cumhuriyeti		65%	
Slovenya		56%	
<b>Yeni Üyeler-10</b>		<b>53%</b>	
Polonya		51%	
Letonya		47%	
Macaristan		43%	
Litvanya		39%	

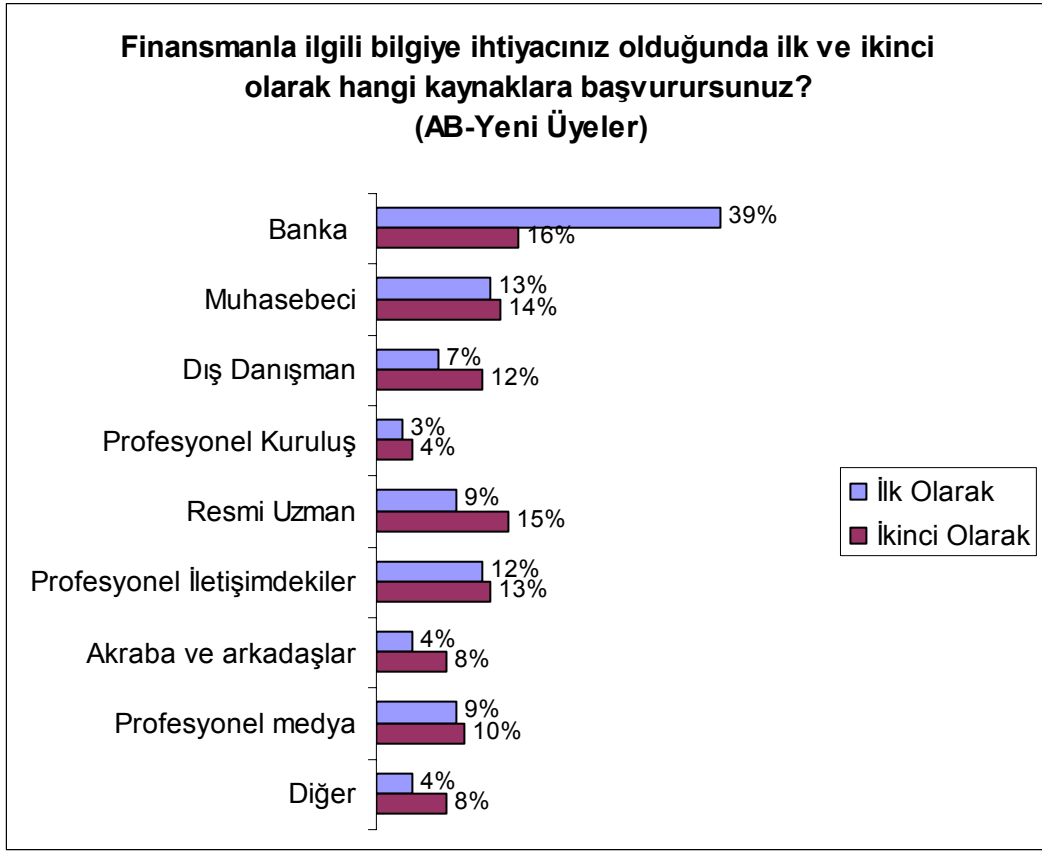
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2006

k. Bankaların KOBİ'lere borç verirken risk almak istemedikleri görüşü AB KOBİ'leri arasında yaygındır. AB-15'teki KOBİ'lerin yüzde 71'i, yenilerdekilerin yüzde 59'u bu yönde fikir belirtmişlerdir. KOBİ'ler bu konuda bankalara eleştiri yöneltirken, anket sonuçları KOBİ'lerin genel anlamda bankalarla iyi ilişkiler içinde olduklarını göstermektedir. KOBİ'ler finansmanla ilgili bir bilgiye veya tavsiyeye ihtiyaç duyduklarında ilk başvurdukları yer bankalar olmaktadır.



**Grafik 19: KOBİ Finansman Başvuru Kurumları (AB-15)**

Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2005



**Grafik 20:** KOBİ Finansman Başvuru Kurumları (AB-Yeni Üyeler)  
Kaynak: Flash Eurobarometer, SME Access to Finance, 2006



#### 4. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN FİNANSMANI İLE İLGİLİ ÇALIŞMALAR

Giriş bölümünde de belirtildiği gibi Avrupa Komisyonu'nun yaptırdığı anketlerin Türkiye için uygulaması bulunmamakta, bunun yerine tez çerçevesinde değerli bilim adamlarının Türkiye'deki bazı illerde KOBİ'lerin finansman sorunlarıyla ilgili çalışmalarının sonuçları dikkate alınmaktadır.

Şamiloğlu (2000) KOBİ'lerin finansman sorunları üzerine Adana ilinde yapmış olduğu çalışmasında KOBİ'lerin finansman konusunda yaşadıkları sorunların en başında kredi faizleri, ikinci sorun olarak özkaynak yaratamama, üçüncü sorun olarak da kredi bulamamak olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Yabancı kaynak temininde de birinci sıradaki günlük kredi faizlerinin yüksek olmasıdır. KOBİ'lerin kredi temin ederken bankaların teminat ve kefalet işlemlerine karşı tutumlarının yüzde 38'inin zorlayıcı, yüzde 25'inin adaletsiz, yüzde 20'sinin de caydırıcı olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Yücel (2001), KOBİ'lerde çalışma sermayesi ve finansal yönetim uygulamaları adlı üç ilde yapmış olduğu çalışmasında; KOBİ'lerin yatırımlarının finansmanında banka kredisi kullanmak yerine özkaynaklara ağırlık verdiklerini ve banka kredilerinden yararlanma oranlarının düşük olduğunu belirlemiştir. Ayrıca, stok ve nakit yönetimine daha fazla önem verdikleri, fakat leasing, faktöring gibi modern finansal tekniklerden yararlanma oranlarının düşük olduğu da saptanmıştır. Araştırmada, KOBİ'lerin finansal sorunlarının sadece kaynak sağlamak değil; var olan kaynakların etkin ve verimli kullanılamaması olduğunu belirtmiştir.

Yörük (2001), KOBİ'lerin kredi yoluyla finansmanında karşılaştıkları sorunlar üzerine Tokat ilinde yaptığı çalışmada kredi temini sırasında formalitelerin ağırlığı, kredilerin istenilen zamanda sağlanamaması ve teminat koşullarının ağırlığı nedeniyle KOBİ'lerin banka kredilerini kullanma oranları düşük olduğunu belirtmiştir. Karabıçak ve Altuntepe'nin (2001) KOBİ'lerin kredi yoluyla finansmanı adlı çalışmalarında işletmelerin büyük bir kısmın faiz oranlarının çok yüksek olması nedeniyle kredi kullanmadıklarını belirtmişlerdir. Oktay ve Güney de (2002)

çalışmalarında işletmelerin büyük bir kısmının faiz oranlarının yüksek olması nedeniyle kredi bulmada güçlük çektiklerini, bu nedenle kredilerden uzak durulduğu bulgusunu elde etmişlerdir. Ayrıca finansman kaynakları içinde özkaynak payının yüksek olduğunu ve kendi kaynaklarıyla işlerini sürdürdüklerini belirtmişlerdir.

Delice (2001) Kayseri ve Nevşehir illerinde yaptığı Eximbank kredilerinin ihracata yönlendirmesi üzerine çalışmasında ankete katılan işletmelerin yüzde 37'si krediler hakkında yeterli bilgi sahibi olmadıklarını, yüzde 30'unun da bürokratik işlemlerin çokluğu ve karmaşıklığı nedeniyle kredilerden yararlanmadıklarını ortaya koymuştur.

Ören (2003) çalışmasında işletmelerin finansman sorunlarını çözmeye KOBİ teşviklerinden veya diğer kredilerden yararlanma oranının çok düşük olduğunu ve AB'de KOBİ'lere sağlanan devlet yardımları konusunda büyük bir kısmının bilgisiz olduklarını tespit etmiştir.

Yörük ve Ban (2003) Amasya, Sinop, Samsun ve Tokat illerinde yapmış oldukları araştırmada KOBİ'lerin en önemli sorununun kredi temini sorunu olduğu ve bu sorununun da en önemli nedeninin formalitelerin ağırlığı ve teminat güçlüğü olduğu, işletmelerin büyük bir kısmının yatırımlarının finansmanında sermaye artırımını kullandıkları bulgularına ulaşmışlardır. Benzer sonuçlara Akdiş ve Bayram (2000) tarafından Çorum, Denizli, Gaziantep, K.Maraş ve Kayseri illerinde yapmış oldukları çalışmalarında da ulaşılmıştır. İşletmelerin kredi kullanmama nedenleri arasında birinci sırada faiz oranlarının yüksekliğinin olduğu, finansman ihtiyacını da büyük bir kısmının otofinansman yoluyla karşıladıkları bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca KOBİ'lerin yeni finans tekniklerini kullanmalarının oranının çok düşük düzeyde olduğu belirlenmiştir. Çağlar ve diğerleri (2005) tarafından Çorum ilinde KOBİ'lerde yönetim bilincinin oluşup oluşmadığı, bu bilinç ışığında işletmelerin finansman politikalarına gereğince yansıyor yansımadıklarını ortaya koymak amacıyla yapılan çalışmalarında; ankete katılan işletmelerin yüzde 2'si finansman departmanında profesyonel yönetici kullanmakta olduğu, yüzde 8'inde finansman ve kaynak sorunu yaşanmadığı bulgularına ulaşmışlardır. Ayrıca işletmelerin büyük bir

çoğunluğunun geleneksel finansal politikalara odaklandıkları - banka kredisi ve ortaklardan borç- tespit edilmiştir. Sadece yüzde 4'lük kısmının yeni finansal araçlardan faydalandıkları belirlenmiştir.

Aygen'in (2006) Sakarya'daki KOBİ'lerin finansman sorunlarını belirlemeye ve alternatif finansman tekniklerinin uygulanma düzeyini tespit etmeye yönelik çalışmasında Sakarya'daki KOBİ'lerin yetersiz özkaynakla çalıştığını, yabancı kaynak bulmada kredi maliyetleri, miktarı, vade, teminat konusunda ciddi sıkıntılar yaşadığını ve alternatif finansman kaynaklarından da çeşitli sebeplerle yararlanmadıklarını ortaya konmuştur.

Büyükşalvarcı ve Kılınç (2006), Konya ilinde faaliyette bulunan küçük ve orta ölçekli işletmelerin sermaye yapılarının tespiti ile sermaye yapılarını etkileyen faktörlerin belirlenmesi amacıyla yaptıkları çalışmanın bulgularına göre işletmelerin yüzde 54'ü yabancı kaynak kullanmayı istememektedirler. Yabancı kaynak olarak ortakların aile bireyleri ve banka kredisi yoğun olarak kullanılmaktadır. İşletmelerin yüzde 53'ü kısa süreli acil nakit ihtiyacı olduğunda, yüzde 22'si büyümelerini finanse etmede, yüzde 19'u işletme sermayesi ihtiyacı olduğunda ve yüzde 9'u borç geri ödemede yabancı kaynak kullanmaktadır. Ayrıca işletmelerin yüzde 93'ü fon temininde ilk tercihlerinin iç fonlar olduğunu belirtmiştir. İlk tercihi iç fon olan işletmelerin ikinci tercihleri borçlanmadır. Yeni ortak alma tercihi arzulanmamaktadır.

Korkmaz ve Cura (2006), Zonguldak ili Çaycuma ilçesinde faaliyette bulunan KOBİ niteliğindeki 51 işletmeyle, yüzyüze görüşme yöntemiyle uyguladığı ankette, işletmelerde finansman bölümleri mevcut olmadığı, finansal planlama yapılmadığı, finansal planlama araçlarından yeterince yararlanılmadığı tespit edilmiştir. Çalışma sermayesinin finansmanında ticari ve banka kredileri öncelikle kullanılmaktadır. Alacakların karşılığında çek kullanımının hala önemli bir yer tuttuğu, senet kullanımının ise oldukça az bir oranda gerçekleştiği görülmüştür. Alacak tahsilinde faktöring firmalarından kullanım oranlarının çok yetersiz olduğu tespit edilmiştir. Faktöring firmaları yurtiçi alacakların tahsilinde ve sadece finans hizmetleri için

kullanmaktadır. İşletmelerin yüzde 78'inin banka kredisini değişik sıklıklarda kullandıkları, yüzde 22'sinin ise hiç kredi kullanmadan işletme faaliyetlerini devam ettirdikleri belirlenmiştir. En çok kullanılan krediler işletme kredisi olduğu, bir ve iki yıllık geri ödemeli şekilde temin edildiği, borcun ise çoğunlukla makine ve ekipman temini için kullanıldıkları tespit edilmiştir. Banka kredileri kullanılırken gösterilen teminatların başında ipotek gelmektedir. Bunu çek, senet ve kefil gösterme takip etmektedir.

İşletmelerin sabit kıymet yatırımlarında kullandıkları en önemli kaynak yüzde 57'lik oranda özkaynaklardır. İşletmeler özkaynakların dışında finansal olanaklardan yararlanma yoluna gitmeyi tercih etmemekte, özkaynaklarını kullanmayı tercih etmektedirler. Finansal kiralama yöntemi ile finansal ihtiyaçları karşılama oranı oldukça düşüktür. İşletmelerin yüzde 80'inin hiç finansal kiralama tecrübesi yoktur. KOBİ yöneticilerinin halka arz konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıkları ve riskli bir işlem olmasından dolayı ile halka arzı düşünmedikleri tespit edilmiştir.

## 5. AB'DE KOBİ'LERE YÖNELİK YATIRIM VE FİNANSMAN ARAÇLARI

Girişimciliğin teşvik edilmesinde KOBİ'lerin finansmana erişimi önemli bir yere sahiptir. KOBİ'lerin dış kaynaklı finansmandan yararlanmaları genellikle üç şekilde gerçekleşmektedir.

- a. **Mali araçlar:** AB'de pek çok üye devletin risk faktörü taşıyan sektörlerde, özellikle kurulma aşamasındaki KOBİ'lere yönelik destek mekanizmaları bulunmaktadır. Bu desteklerin KOBİ'lerin ihtiyaçları doğrultusunda şekillendirilmesi ve başvuru prosedürlerinin kolaylaştırılması önemlidir. Mali araçlar hem üye ülkeler hem de AB düzeyinde yerel bankalar ve risk sermayesi kuruluşları aracılığıyla kullanılabilirlerdir.
- b. **Banka kredisi kullanımı:** AB Komisyonu banka kredisi kullanımının çerçevesini iyileştirmeye yönelik çalışmalarda bulunmaktadır. Avrupa Birliği'nin finansman kuruluşları – Avrupa Yatırım Bankası ve Avrupa Yatırım Fonu – da KOBİ'lerin finansmandan yararlanmalarında önemli rol oynamaktadır. Bu alanda önem kazanan hususlardan biri, bankaların giderek riske duyarlı hale gelmeleri ve kredilendirme aşamasında KOBİ'leri derecelendirmeye tabi tutmalarıdır. KOBİ'lerin krediden yararlanabilmek için daha iyi iş planları ve mali analizler hazırlaması, bankaya doğru zamanda doğru bilgiyi ulaştırması gerekmektedir.
- c. **Özsermaye finansmanı:** Risk sermayesi kullanımı büyüme potansiyeline sahip firmaların tercih ettiği bir finansman türüdür. Avrupa'da risk sermayesi piyasasının gelişimine paralel olarak iş meleklerinin veya iş melekleri ağlarının da yaygınlaştığı gözlemlenmektedir.

Önümüzdeki dönemde Avrupa mali hizmetler piyasasında giderek rekabet ve istikrarın yerleşeceği öngörülmektedir. Bu sürecin KOBİ'lerin de yararına olması için AB'nin çalışmaları sürmektedir. Söz konusu çalışmalar finansmanda yasal çerçevenin iyileştirilmesi, kurulma aşamasındaki firmalara özellikle mikro kredi ve

teminat kolaylığı gibi araçlarla daha fazla destek sağlanması ve KOBİ'lerin mali varlıklarının artırılması konularına odaklanmaktadır (Sarı, 2005)

### **5.1. Yapısal Fonlar**

Avrupa Birliği'nin Bölgesel Politikası kapsamındaki destekler olarak tanımlanan yapısal fonlar, AB bölgeleri arasında sosyo-ekonomik farklılıkları azaltmayı hedefleyen ve bu yöndeki ulusal politikaları destekleyen araçlardır. Bölgelerde yeniden yapılanmayı sağlayarak rekabet gücünü arttırmak ve böylece istihdama ve üretkenliğe hız vermek bölgesel politikanın ve yapısal fonların temel amacıdır. 2000-2006 döneminde bölgesel politikaya Topluluk bütçesinden 213 milyar Euro, diğer bir deyişle bütçenin üçte biri tahsis edilmiştir. Yapısal fonlara ayrılan 195 milyar Euro, AB'nin en büyük destek mekanizmasını oluşturmaktadır. Yapısal fonlar AB'de KOBİ'leri destekleyen temel unsurlardan biridir. Bu fonlar kapsamında çeşitli programlar ve Topluluk girişimleriyle proje sahiplerinin doğrudan finansmana ulaşma imkanı bulunmaktadır.

Yapısal fonlara Avrupa Komisyonu tarafından belirlenen ilkeler çerçevesinde Komisyon, üye ülkeler ve bölgelerle işbirliği halinde hazırlanan çok yıllık stratejiler doğrultusunda finansman sağlamaktadır. Bu fonlar kapsamında KOBİ'lere verilen destek 2000-2006 döneminde yaklaşık 16 milyar Euro ve yapısal fon bütçesinin yaklaşık yüzde 11'idir.

Yapısal fonlar kapsamındaki dört program (Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu, Avrupa Sosyal Fonu, Avrupa Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonu, Balıkçılık Yönlendirme Mali Aracı) KOBİ'leri desteklemektedir.

Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu altyapının ve KOBİ'lerin geliştirilmesine, istihdam yaratılmasına yönelik projeleri finanse ederken Avrupa Sosyal Fonu çalışabilir durumda olup istihdam edilemeyen farklı kesimlere kaynak yaratmaktadır. Avrupa Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonu kırsal kalkınma politikasını,

Balıkçılık Yönlendirme Mali Aracı rekabetin güçlenmesi ve başarılı işletmelerin oluşmasını desteklemektedir (Sarı, 2005).

## **5.2. Avrupa Yatırım Bankası (AYB)**

Ulusal, bölgesel ve yerel mali aracı kurumlar aracılığıyla finansman sağlayan Avrupa Yatırım Bankası, Avrupa Birliği'nde dengeli kalkınmayı teşvik edici yatırımlara fon sağlamayı kolaylaştırmak amacıyla 1958 yılından beri faaliyet göstermektedir. AB üyesi devletler doğrudan AYB üyesi olmakta ve banka kaynaklarına katkıda bulunmaktadır. Bununla birlikte bankanın yasal statüsü ve finansal özerkliği bulunmaktadır. AYB'nin, 1990 yılından bu yana sanayi ve hizmet sektörlerine sağladığı kredilerin yaklaşık yüzde 45'inden KOBİ'ler yararlanmıştır. AYB, Birlik dışında ise AB'nin kalkınma ve işbirliği anlaşmaları kapsamında finansman desteği vermektedir.

Mart 2000 tarihinde gerçekleştirilen Lizbon zirvesi sonuçları doğrultusunda KOBİ'leri desteklemek amacıyla AYB ve Avrupa Yatırım Fonu'nun (AYF) bir araya gelmesiyle oluşan AYB grubunun kurulması kararlaştırılmıştır. AYB (yüzde 59,15), Avrupa Komisyonu (yüzde 30) ve diğer Avrupalı finansman kuruluşları (yüzde 10,85) ile beraber AYF'nin ortağı olmuştur.

AYF kapsamındaki faaliyetleri dışında AYB, KOBİ'lere yerel bankalar aracılığıyla orta ve uzun vadeli "Global Krediler" sağlamaktadır. Global Krediler, AYB kriterlerine uygun KOBİ'lerin yatırım projelerinde bankalar veya finansal kuruluşlar aracılığıyla kullanılmaktadır. Aracı kuruluşlar projelerin desteklenmesinde AYB finansmanına katkıda bulunmaktadır.

AYB global kredilerinden, 500'den az çalışanı olan ve malvarlığı 75 milyon Euro'nun altındaki firmaların yanı sıra yerel yönetimlerde yararlanabilmektedir. Toplam bütçesi 25 milyon Euro'yu aşmayan yatırım projelerini veya yerel yönetimlerin küçük altyapı projelerine de finansman sağlamaktadır. Proje bütçesinin

en fazla yüzde 50'si veya 12,5 milyon Euro'luk bölümü finanse edilmektedir. Genelde 5-12 yıl arasında vadeler söz konusudur. Faiz oranları AYB'nin belirlediği kriterler doğrultusunda aracı banka ile birlikte kararlaştırılmakta, geri ödemeler aracı bankaya yapılmaktadır.

Başvuru aracı banka veya finans kuruluşuna yapılmaktadır. AYB kredilerinden yararlanmak üzere yapılan başvuruların AB hedeflerine ve AYB'nin faaliyet alanlarına uygunluğu aracı kuruluşlarla yakın ilişki içerisinde değerlendirilmektedir. Altyapı projeleri, su rezervleri ve hijyeni, çevrenin korunması, imalat ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin projeleri finanse edilen yatırımlardır. AYB, maliyeti 25 milyon Euro'nun üzerindeki projelere "Bireysel Krediler" sağlamaktadır. Bu durumda başvuru AYB'ye doğrudan yapılmaktadır (Sarı, 2005).

AYB'nin global ve bireysel krediler dışında sunduğu diğer bir imkan, "Yenilikçilik 2010 Girişimi" 2000 yılı Avrupa Konseyi'nin ortaya koyduğu Lizbon Stratejisinin hedeflerinden biri olan bilgi ve yenilikçilik üzerine kurulmuş bir Avrupa'yı desteklemek için başlatılmıştır. AYB grubu, bu girişim ile şu hedeflere ulaşmayı planlamaktadır: Girişim sermayesi ihtiyacının desteklenerek KOBİ'lerin ve girişimciliğin geliştirilmesi; Hem kamu kurumlarının hem de özel şirketlerin gerçekleştirdiği her büyüklükteki projenin finanse edilerek yenilikçilik, araştırma ve geliştirmenin yaygınlaştırılması; araştırma-geliştirme açısından, kamu ve özel araştırma programlarının özellikle bu kesimleri bir araya getirenlerin desteklenmesi, araştırma altyapısının ve merkezlerinin geliştirilmesi; Okulların bilgisayarlarla donatılarak ve bilgi teknolojileri eğitim merkezlerine kaynak sağlanarak insan sermayesi oluşturulması.

Yenilikçilik 2010 Girişimi, Avrupa'nın görsel-işitsel ve film endüstrisinin mali temelini güçlendirmek, kapasitesinin dijital teknolojinin gelişimine uydurulabilmesini sağlamak üzere, Avrupa görsel işitsel projelerindeki yatırımları da



kapsamaktadır. Uzun vadede bu girişim altında AYB Grubu'nun faaliyetleri, AB'ye katılacak ülkeleri de kapsamaktadır (KOBİ Politikası, 2007).

### **5.3. Avrupa Yatırım Fonu**

AYB'nin risk sermayesi faaliyetleri AYF bünyesinde gerçekleştirilmektedir. Bu sayede banka, uzmanlık gerektiren risk sermayesi operasyonlarını daha etkin bir şekilde yönetebilmektedir. Risk sermayesinin yanı sıra AYF teminat konusunda da kendi kaynaklarından veya AB bütçesinden KOBİ'lere destek vermektedir.

AB'nin KOBİ finansman kurumu olarak AYF, üye ve aday ülkelerde KOBİ'lerin gelişimine katkıda bulunmaktadır. AYF'nin KOBİ'lere sağladığı finansman Avrupa Yatırım Bankası'nın finans kuruluşları aracılığıyla kullandığı global kredileri tamamlayıcı nitelik taşımaktadır. AYF'nin finansman desteği AYB'de olduğu gibi ticari temele dayanmaktadır.

AYF, KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştırarak büyümeye katkıda bulunmaktadır. KOBİ'lere destek vermek üzere Fondan yararlanabilen aracı kuruluşlara risk paylaşılmaktadır. Bunlar özel ve kamu bankaları, finansal kiralama şirketleri, teminat kuruluşları ve fonlarıdır.

AYF faaliyetlerini risk sermayesi ve teminatlar olmak üzere iki temel alana yoğunlaştırmıştır:

- a. AYF firmalara doğrudan destek sağlamamakta, risk sermayesi şirketlerine ve özellikle başlangıç seviyesindeki ve teknoloji ağırlıklı KOBİ'leri destekleyen iş geliştirme merkezlerine yatırım yapmaktadır.
- b. AYF şirketlere doğrudan teminat sağlamamakta, teminat sağlayan finans kuruluşlarına veya fonlara destek vermektedir (Sarı, 2005).

Avrupa Yatırım Fonu, Girişim ve Girişimcilik için Çok Yıllı Programı, kapsamında KOBİ'lere mali çevrenin geliştirilmesi çerçevesinde, üç mali enstrüman sunmaktadır. Bu enstrümanlar, Avrupa Teknoloji Programı (ATP) kapsamında İşe Başlangıç Desteği, KOBİ Teminat Programı, Çekirdek Sermayesi Programıdır. (KOBİ Politikası, 2007). Bu enstrümanları ayrıntılı incelemek gerekirse:

#### **i. Avrupa Teknoloji Programı İşe Başlangıç Desteği**

Avrupa Teknoloji Programı İşe Başlangıç Desteği, 1998-2000 döneminde Büyüme ve İstihdam İnisyatifi kapsamında uygulamaya koyulmuştur. Söz konusu enstrüman, 4. Girişim ve Girişimcilik Çok Yıllı Programı kapsamında uygulamaya devam edilmiş ancak, artık sadece kuruluş aşamasındaki KOBİ'ler desteklenmektedir. Desteğin amacı, başlangıç aşamasındaki KOBİ'lere finansman sağlanmasını kolaylaştırmaktır.

AYF tarafından işletilen bu enstrüman, uzmanlaşmış risk sermaye fonlarına, özellikle başlangıç sermayesi fonlarına, küçük yatırım fonlarına, bölgesel düzeyde faaliyet gösteren fonlara, belirli sektör veya teknolojilere yoğunlaşan fonlar ile araştırma merkezleri ve bilim parklarıyla bağlantılı fonlara yatırım yapması ve bu fonların da KOBİ'lere risk sermayesi sağlaması şeklinde işlemektedir. AYF, gerekli olduğu yerlerde ulusal programlara uygun olarak yatırımını yönlendirerek çeşitli risk sermayesi fonlarına yatırım yapmaktadır. AYF, risk sermayesi fonunun sadece yüzde 25 dolayında hissesine sahip olur. AYF'nin yatırım yaptığı fonların yönetimi, esas olarak yeni kurulan şirketlere yatırım yapmaktan sorumludur. AYF ise sadece ortak yatırımcı rolünde kalır. Bu şekilde AYF, kuluçka niteliğindeki teknoloji geliştirme merkezlerine de hissedar olarak katılır ancak, bu merkezlerin hizmet faaliyetlerine doğrudan katılmaz (KOBİ Politikası, 2007).

## ii. KOBİ Teminat Programı

KOBİ Teminat Programı, KOBİ'lerin bankalar tarafından istenen garantileri sağlayamamaları sebebiyle uygun maliyetli kaynak sağlamama sorununa çözüm bulmak amacıyla uygulamaya koyulmuştur. AB'nin "Büyüme ve İstihdam İnişiyatifi" (1998–2000) uygulamasında yer alan ve devam ettirilen KOBİ Teminat Programıyla, küçük işletmelere kredi finansmanı veya sermaye girdisi sağlayan teminat programlarına veya bankalara destek verilerek, KOBİ'lere aktarılan kaynak hacmini arttırılmaktadır. KOBİ Teminat Programı, KOBİ'lere sağlanan finansmanın geri dönmeme riskini, teminat sağlayan diğer kuruluşlarla beraber üstlenmektedir. Bu uygulama ile KOBİ'lerin finansmanı, bankalar, yatırım fonları ve teminat veren kuruluşlar açısından risk paylaşımı ile daha cazip hale getirilmektedir.

Yeni Çok Yıllı Programda, Teminat Programı'nın faaliyet alanı büyük ölçüde genişletilmiştir. Yeni KOBİ Teminat Programı, piyasa krizlerinin yaşandığı veya küçük şirketlerin finansmana erişimde güçlük çektiği belli başlı dört alanı da kapsama almıştır: KOBİ'lere kredi, mikro krediler, sermaye desteği ve özel ITC (İnternet ve elektronik ticaret) yatırımları. Söz konusu program altında dört tür teminat mevcuttur:

- a. Büyüme potansiyeli olan ve 100'den az işçi çalıştıran işletmeleri desteklemek amacıyla kredi teminatları
- b. 10'dan az işçi çalıştıran mikro işletmelerin desteklenmesi amacıyla mikro kredi teminatları
- c. 250'den az işçi çalıştıran KOBİ'lerin sermaye teminatları
- d. Küçük işletmelerin modernizasyonunun sağlanması ve rekabet güçlerinin geliştirilmesi amacıyla internet ve e-ticaret iş platformlarını oluşturmaları kapsamında donanım, yazılım ve eğitimleri harcamaları için borçlanmalarına karşı verilen teminatlar (KOBİ Politikası, 2007).

Bu olanaktan yararlanmak için finansal aracı kuruluşlara başvurmak gerekmektedir.

### iii. Çekirdek Sermayesi Faaliyeti

Çekirdek Sermayesi Faaliyeti ekonominin geleneksel sektörleri de dahil, olmak üzere büyüme ve istihdam yaratma potansiyeline sahip, yenilikçi işletmelerin kuruluşunda başlangıç sermayelerine destek sağlamak amacıyla uygulamaya koyulmuştur. Bu faaliyet, yeni kurulan işletmelerin yanı sıra, eski işletmeleri devralarak işe başlayan girişimcileri desteklemek amacıyla, bu tür KOBİ'lerin yeni sermaye yatırımlarını da kapsamaktadır. Çekirdek Sermayesi Faaliyeti, başlangıç sermayesi fonları sağlayan çeşitli kurumları kaynak sağlayarak desteklemekte, bu kurumlar da ihtiyaç sahibi işletmelere finansman sağlamaktadırlar. Bu destek, fonların yatırım sermayesine katılımı şeklinde değil, fakat fon yönetimi için işletme giderlerinin finansmanına katılarak daha küçük çekirdek fonlarının desteklenmesi şeklinde gerçekleşir. Girişim sermayesi finansmanının zayıf noktalarından biri, yeni şirketlerde yatırım kararları alan yüksek kaliteli yatırım yöneticilerinin eksikliği nedeniyle bilgi boşluğu olmasıdır. Çekirdek Sermayesi Faaliyeti'nden gelecek desteğin, işletmelerde genç profesyonellerin istihdam edilip eğitilmesinde kullanılması sayesinde fonların insan kaynakları kalitesinin artırılmasında kullanılması öngörülmektedir (KOBİ Politikası, 2007).

#### **5.4. Avrupa Yeniden Yapılanma ve Kalkınma Bankası (AYKB)**

AYKB, AB ve üye ülkelerce Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerinin ve şimdiki adı Bağımsız Devletler Topluluğu olan eski Sovyet Cumhuriyet'lerinin, Batı Balkan ülkelerinin demokratik bir sistem ve pazar ekonomisine geçişlerini kolaylaştırmak amacıyla 1991 yılında kurulmuştur. Banka söz konusu bölgede en büyük yatırımcı olarak özel sektöre ve ticari ortaklıklara mali destek sağlamaktadır. Bankalar, sanayi ve ticaret sektörlerindeki yeni oluşumlar gibi yatırımları desteklemektedir.

Bankanın başlıca faaliyetleri:

- a. Ülkelerin Pazar ekonomisine geçişlerini hızlandırmak,
- b. Girişimcileri desteklemek için risk almak,
- c. Yapısal ve sektörel reformları desteklemek,
- d. Mali kurumları ve yasal sistemleri güçlendirmek,
- e. Özel sektörü desteklemek üzere altyapıyı güçlendirmektir (Sarı, 2005).

## 6. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERE YÖNELİK YATIRIM VE FİNANSMAN ARAÇLARI

### 6.1. Teşvikler

Türkiye'de teşvik politikalarının uzun bir geçmişi bulunmaktadır. Bu süreçte, öncelikli sektör tanımlamalarında, uygulanan teşvik araçlarında ve bunlara paralel olarak hukuki altyapı ve örgütsel yapıda çok sık değişiklikler olmuştur. Söz konusu değişiklikler esas olarak ekonominin dinamik bir yapıya sahip olmasından kaynaklanmakla birlikte, gerek dünyada kamunun ekonomiye bakışı açısından zaman içerisinde meydana gelen değişiklikler, gerek ülkemizdeki ekonomik yapıya ilişkin dönüşümler teşvik politikalarının yeniden gözden geçirilmesini gerektirmiştir.

Bu doğrultuda 1980'lerin başlarında doğrudan ihracata yönelik nakdi teşvikler verilirken, 1980'li yılların ikinci yarısından itibaren bu teşvikler yatırımlara kaydırılmıştır. Uluslararası yükümlülüklerin etkisiyle doğrudan nakdi teşvik araçları uygulamadan kaldırılmış ve seçici teşvik politikası terk edilerek vergisel teşviklerin ağırlıklı olduğu genel destek sistemine geçilmiştir.

Yürürlükte bulunan yatırımların desteklenmesi uygulamalarında sorumlu kuruluş Hazine Müsteşarlığı olup, aracı kurum olarak Halk Bankası kullanılmaktadır. Bu kapsamdaki teşvikler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- a. **Yatırımları Teşvik Fonundan Kredi:** Fon kaynaklı krediler sadece makine ve teçhizat ile hammadde (enerji hariç) alımlarına yöneliktir.
- b. **Gümrük Vergisi ve Fon İstisnası:** Teşvik Belgesi kapsamındaki makine ve teçhizat ithalatı gümrük vergisi ve fon tahsilatından muaftır.
- c. **Yatırım İndirimi:** Yatırım tutarının yatırımcının elde ettiği karlardan indirilmesi ve böylece yatırım tutarının vergi matrahından düşülmesidir.

- d. Makine ve Teçhizat Alımında Katma Değer Vergisi Desteği:** Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında yurt içinde imal edilmiş makine ve teçhizatın satın alınması halinde bunlara ilişkin Katma Değer Vergisi Fon'dan KDV desteği olarak yatırımcılara ödenir.
- e. Vergi, Resim ve Harç İstisnası:** Yatırımcının yatırımını tamamlamasını müteakip 2 yıl içerisinde 10 bin Dolar tutarında ihracat yapacağına dair taahhütte bulunması kaydıyla, bu istisnalardan yararlanması mümkündür (KobiEfor, 2007).

## 6.2. Devlet Yardımları

Devlet yardımları ise aşağıdaki başlıklar altında toplanmaktadır:

- a. Araştırma-Geliştirme Yardımları:** Bünyelerinde veya Türkiye’de bünyeleri dışında AR-GE faaliyetinde bulunan kuruluşların belirtilen faaliyetlerine ilişkin harcamaları, temel destek oranı olarak en fazla yüzde 50 oranında ve ilave desteklerle beraber en fazla yüzde 60’a kadar desteklenir. Destek süresi proje bazında en çok üç yıldır.
- b. Uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının desteklenmesi:** Bu destek; Türkiye’de uluslararası nitelikte ihtisas fuarları düzenleyen ve DTM’nca belirlenecek kriterlere uygun yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerin yüzde 50’sinin “Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu”ndan karşılanmasını kapsamaktadır.
- c. Yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere milli düzeyde veya bireysel olarak katılımın desteklenmesi:** Bu destek; yurtdışında düzenlenen fuarlara katılımı gerçekleştiren organizatör ile katılımcı tarafından yapılan

harcamaların belirli miktar ve oranlar çerçevesinde Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmasını kapsamaktadır.

- d. Tarımsal ürünlerde ihracat iadesi:** Bazı geleneksel tarım ürünlerinin ihracatı uluslararası yükümlülükler çerçevesinde nakdi olarak desteklenmeye devam edilmektedir.
- e. Çevre maliyetlerinin desteklenmesi:** Bu desteğin amacı, uluslararası pazarlarda KOBİ'lerin çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyumunun sağlanmasıdır. Bu destek ile, KOBİ'lerin TSE veya akredite edilmiş kuruluşlardan alacakları kalite güvence belgeleri (ISO 9000 serisi), çevre yönetim sistemi belgeleri (ISO 14000 serisi), AB tarafından onaylanmış kuruluşlardan alacakları CE işareti ve diğer uluslar arası kuruluşlardan alacakları kalite ve çevre belgelendirme harcamalarının yüzde 50'si karşılanmaktadır.
- f. Pazar araştırması desteği:** Potansiyel pazarlar hakkında sistematik ve objektif bilgi sağlanması, firmaların pazarlara giriş konusunda karar vermelerine yardımcı olunması ve ürünlerinin yeni pazarlarda gerektiği şekilde tanıtılmasının sağlanması için ulaşım, konaklama, doküman ve satın alınan hizmetlere ilişkin harcamalarının belirli bir oranı karşılanmaktadır.
- g. Eğitim yardımı:** Bu destek ile ilgili kurumlarca belirlenecek standartlara uygun eğitim faaliyetlerine ilişkin harcamalar yüzde 50-75 oranında desteklenmektedir.
- h. İstihdam yardımı:** Şirketlerin münhasıran dış ticarete ilişkin faaliyetlerini yürütmek üzere istihdam edecekleri bir yönetici ve iki elemanın ücretlerinin yüzde 75'i karşılanmaktadır.
- i. Yurtdışında ofis-mağaza açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi:** Türkiye'de ticari ve sınai faaliyette bulunan şirketlerin pazar



potansiyellerini realize ederek pazar paylarını artırması ile ürünlerimizin geniş çaplı ve uzun süreli tanıtımının yapılmasını teminen yurt dışında mal ticaretine yönelik faaliyette bulunacak şirket kurmaları, depo ve mağaza açmaları ve işletmelerinden doğacak giderlerinin uluslararası kurallara göre belirli miktarlarla sınırlı olmak üzere karşılanmasıdır.

**j. Patent, faydalı model belgesi ve endüstriyel tasarım harcamalarının desteklenmesi:** İhracat potansiyeli bulunan, teknoloji yoğun yeniliklerin, yeni ürünlerin ve yöntemlerin geliştirilmesinin desteklenmesi amacıyla, Türkiye’de yerleşik gerçek kişiler tarafından yapılan çalışmalar neticesinde, patent, faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescili ile sonuçlanan bir buluş veya tasarımın ortaya çıkması durumunda, buluşa patent veya faydalı model belgesi, endüstriyel tasarıma da endüstriyel tasarım tescili alınması sırasında yapılan harcamaların yüzde 75’i karşılanmaktadır.

**k. Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması, tanıtım ve tutundurulması ile Türk Malı imajının yerleştirilmesine yönelik faaliyetlerin desteklenmesi:** Türkiye’de kendi unvan ve/veya markasıyla ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketler ile Sektörel Dış Ticaret Şirketleri’nin (SDŞ) uluslararası pazarlarda ürünlerine Türk malı imajı ve marka oluşturmak amacıyla yurtdışında yapacakları marka tescili dahil tanıtım ve tutundurma ile Türk malı imajının yerleştirilmesine yönelik faaliyetleri dolayısıyla yaptıkları giderlerin uluslararası kurallara göre devletçe karşılanması amaçlanmaktadır (KobiEfor, 2007).

### **6.3. AB Kaynaklı Finansman Kaynakları**

Türk KOBİ'lerine yönelik AB kaynaklı aşağıda bahsedilen finansman olanakları bulunmaktadır:

#### **a. Avrupa Yatırım Bankası KOBİ Kredisi**

AYB KOBİ'lere uzun vadeli ve düşük faizli krediler sağlamaktadır. Mart 2004'de Türkiye ile AYB arasında imzalanan anlaşma uyarınca, 250 milyon Euro'luk kredi Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Türkiye Kalkınma Bankası, Ziraat Bankası, Halk Bankası ve Vakıfbank aracılığı ile KOBİ'lere kullandırılmaktadır. AYB kredisi ile finanse edilebilecek projelerin toplam maliyeti 500.000- 25.000.000 Euro arasında olabilecektir. Projelerin toplam maliyetlerinin yüzde 50'si kredi olarak temin edilebilmektedir. Alt projeler en az 2 yılı ödemesiz toplam 7 yıl vadeli, kiralamalar ise en az 4 yıl vadeli olacaktır. Kredinin kullanım süresi ise 3 yıl olarak belirlenmiştir.

Bu krediyle birlikte aracı bankaların çoğaltılmasındaki amaç KOBİ'lere destek olacak mali imkanların kullanımının Türk bankalarınca daha yakından öğrenilmesi ve yaygınlaştırılmasıdır. Bu nedenle kredinin bir bölümü yalnızca yeni bankaların (Ziraat Bankası ve Halk Bankası) kullanımına açılmıştır (Sarı, 2005).

#### **b. Küçük İşletmeler Kredi Projesi**

Bu kredi kapsamında AB Komisyonu'nun Alman Kalkınma Bankası ile beraber yürüttüğü bir projeyle de ülkemizdeki küçük ölçekli işletmelere yönelik bir kredi programı başlatılmıştır. Bu program çerçevesinde KOBİ'lere 20 milyon Euro'luk bir destek söz konusudur. Üst limiti 300.000 Euro olan bu kredinin kullanımı Dışbank, Finansbank ve Türkiye Ekonomi Bankası aracılığı ile gerçekleştirilmektedir. Önümüzdeki dönemde kredi miktarının ve yararlanan il sayısının artırılması gündemdedir. Kocaeli, Gaziantep ve İzmir'de faaliyet gösteren ve

ilgilenen KOBİ'ler doğrudan seçilmiş bankalara başvurmalıdırlar. Program 31 Aralık 2008 tarihinde sona erecektir (Sarı, 2005).

**c. KOBİ'ler için Finansman Olanaklarının Türkiye'ye Sağlanması Programı**

Programın genel amacı, Türk bankalarının uzun vadede finansman olanaklarının, KOBİ'leri de kapsayacak şekilde genişletmesi ve muhafaza etmesinin teşvik edilmesidir. Programın bütçesi Avrupa Komisyonu'nun katkısı 4 milyon Euro ve KfW'nun (Alman Hükümeti) katkısı 21.326.000 Euro olmak üzere toplam 25.326.000 Euro'dur. Şubat 2004'te başlayan programın 54 ay sürmesi planlanmıştır. Programın spesifik hedefi, KOBİ'lerin piyasa koşullarında mali hizmetlere (uzun vadeli krediler) erişimlerinin sürdürülebilir olmasının sağlanmasıdır. Bu program çerçevesinde Alman-Türk Mali İşbirliği Fonu'ndan özel bir kalkınma bankasına (Türkiye Sınai Kalkınma Bankası-TSKB) döner kredi fonu aktarılması, bu fonların da TSKB'nin hissedarı olan özel ticari bankaların finansmanı için kullanılması planlanmaktadır (Sarı, 2005).

## 7. ALTERNATİF FİNANSMAN TEKNİKLERİNİN KOBİ'LER AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ VE BASEL-II

### 7.1. Finansal Kiralama

Bir yatırım malının mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalarak, belirli bir kira karşılığında, kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve yapılan sözleşmede belirlenen değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan çağdaş bir finansman yöntemidir (Çolakoğlu, 2002).

KOBİ'lerin yararlanabileceği finansman tekniklerinin başında gelen 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 (Uzay ve Küçük, 2001).

Özellikle 1994 krizinden sonra bankaların uyguladıkları yüksek kredi faizleri, ayrıca küçük işletmelerin alternatif finans kaynaklarından gerekli finansmanı bulamayışları, küçük işletmeleri, özellikle sanayideki işletmelerin finansal kiralama yolunu tercih etmelerine yol açmıştır. Öz kaynakların tüketilmemesi ve kredi imkanlarının saklı tutulması, vergi avantajı sağlanması, işlemlerinin daha basit olması gibi faktörler finansal kiralamanın KOBİ'lere sağlayacağı başlıca avantajlardır. Bu yöntemin dezavantajları ise; kullanımdaki sınırlamalar, hurda değerinden yararlanmama durumu, kredi değerindeki düşmedir (Uzay ve Küçük, 2001).

### **7.1.1. Finansal Kiralama İşleminin Aşamaları**

- a. Kiracı gereksinim duyduğu yatırım malını ya da ekipmanı seçer ve karar verir,
- b. Kiralama şirketine başvurur,
- c. Kiralama şirketi gerekli gördüğü araştırmaları yapar, leasing sözleşmesi imzalanır. “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.
- d. Satıcı firma ile satış sözleşmesi (bakım ve satış sonrası hizmetler de dahil) yapılarak ekipman kiracıya teslim edilir.
- e. Kiracı sözleşmede belirlenen şartlar ve süreyle kira öder, süre sonunda yapılan anlaşmaya bağlı olarak leasing sona erdirilir (KOBİ Finans, 2007).

### **7.1.2. Finansal Kiralama İşleminin Özellikleri**

- a. Finansal kiralama'nın özünü bir malın kullanımının devri oluşturmaktadır.
- b. Finansal kiralama temelde sermaye birikiminin yetersiz olduğu ülkelerde yatırıma yönelik finansman ihtiyacı için bir çözüm oluşturmaktadır.
- c. Finansal kiralama şirketleri yatırımlara orta ve uzun vadeli finansman sağlayan kredi kurumlarıdır. Yatırımcı finansal kiralama ile vergi avantajları da sağlayabilmektedir.
- d. Finansal kiralama ile sağlanan mal firmanın mülkiyetinde olmadığından, bilançoda da görünmeyeceğinden firmanın öz kaynak/borç oranı yüksek olacak, bu da firmanın kredibilitesini yükseltecektir.
- e. Finansal Kiralama Kanunu'na göre her türlü taşınır ve taşınmaz mal leasing konusu olabilir. Ancak, patent hakkı, fikri ve sınai haklar ile bilgisayar yazılımı gibi maddi olmayan konular için leasing yapılamamaktadır.

- f. Finansal kiralama konusu malın bağımsız ve üzerinden amortisman ayrılabilen bir özellik taşıması gerekmektedir. Buna göre hammadde veya aramalı niteliğinde bulunan ve kullanıldığında tüm özelliklerini yitiren mallar da finansal kiralama konusu yapılamamaktadır.
- g. Yatırım projesinin tümü bu yolla finanse edilebildiği gibi, yatırım malının satın alma bedeli dışında kalan nakliye, vergi, montaj giderleri gibi maliyete yansıyan masraflarda bu kapsamda karşılanabilmektedir.
- h. Finansal kiralama bir kredi değildir. Bu nedenle bilançonun pasifinde yer almadığından borç/özkaynak oranını etkilemez.
- i. KDV avantajı sağlayarak maliyetleri azaltmaktadır (KOBİ Finans, 2007).

## **7.2. Faktöring**

Faktöring, büyük miktarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının "faktör" veya "faktöring şirketi" olarak adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan bir finansal faaliyettir. Bir başka ifade ile vadeli alacakların vadesinden önce nakde çevrilmesi işlemi olarak tanımlanabilir.

Faktöring vadeli satış yapan firmaların her türlü mal ve hizmet satışından doğan alacak haklarını faktör adı verilen finansal kuruluşlara satmak suretiyle kısa vadeli kaynak sağladıkları bir finansman tekniğidir. Kısa vadeli alacak haklarının satışı olarak ifade edilebilecek olan faktöring belirli koşullarda banka kredileri ve satıcı kredilerine göre maliyet açısından daha avantajlı olabilmektedir. Zaman ve eleman tasarrufu sağlaması, alacakların ödenmeme riskini ortadan kaldırması, ek finansman olanağı sağlaması gibi birçok avantaja sahip olan faktöring gerek kriz dönemlerinde gerekse normal dönemlerde önemli bir alternatif finansman aracı olarak kullanılmaktadır (Şahin, 2004).

### 7.2.1. Faktöring İşleminin Aşamaları

- a. Alıcı, satıcıya siparişini iletir.
- b. Satıcı, faktöring şirketine alıcı ile ilgili bilgileri aktarır.
- c. Faktöring şirketi alıcının kredibilitesi ile ilgili çalışmaları yapar. Tahsis ettiği limit ve şartlarını satıcıya bildirir.
- d. Satıcı ve alıcı bir satış sözleşmesi imzalarlar.
- e. Satıcı, malları ile ilgili faturayı alıcıya gönderir.
- f. Satıcı, alıcıya gönderdiği faturanın bir kopyasını faktöring şirketine gönderir.
- g. Faktöring şirketi anlaşılan oranlar çerçevesinde satıcıya ön ödeme yapar.
- h. Vade tarihinde faktöring şirketi fatura meblağını alıcıdan tahsil eder.
- i. Faktöring şirketi fatura bakiyesini satıcıya öder (KOBİ Finans, 2007).

### 7.2.2. Faktöring İşleminin Özellikleri

- a. Faktöring işleminin konusunu, tüketim malları, kısa vadeli yatırım malları ve hizmet edimleri oluşturur.
- b. Faktöring'in konusunu 30-180 gün arasındaki alacaklar oluşturmaktadır.
- c. Faktöring'de genelde kural olarak alacağın yüzde 80-90'ı finanse edilmektedir.
- d. Faktöring, faturaya bağlı alacaklar için geçerli bir işlemdir.
- e. Faktöring işlemiyle faktöring şirketi; müşterinin (ihracatçının) hem nakit sağlayan finansmancısı, hem borçluların defterini tutan muhasebecisi ve hem de alacağını tahsil edememesinin riskini üstlenen teminat verenidir.
- f. Faktöring işleminin firmaya (ihracatçıya) bir maliyeti vardır. Bu maliyet, müşterinin ödeyeceği faiz, komisyon ve harçlardan oluşmaktadır.
- g. Bir faktöring anlaşması ile faktör;
  - i. Satıcı firmanın yaptığı kredili satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması,
  - ii. Kredili satışlardan doğan alacakların vadesinde tahsili için araştırma yapılması,

- iii. Alacakların tahsil edilememesi halinde doğacak kayıpların tam olarak karşılanması,
- iv. Satıcı firmaya kredili satış tutarının belirli bir oranında kredi verilmesi,
- v. Varolan ve potansiyel müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplanması,
- vi. Firmalar için piyasa araştırması yapılması, gibi fonksiyonlar üstlenmektedir (KOBİ Finans, 2007).

### **7.3. Forfaiting**

Forfaiting işlemi, ihracatçıya rücu (başvurma) hakkı olmaksızın ihracattan doğan alacakların satın alınmasıdır. Böylece ihracatçı, forfaiting işlemiyle tahsil edilmeme riski ve tahsil yükümlülüğü de bankaya ait olmak üzere alacağını peşin para karşılığı satmasıdır.

Mal ve hizmet ihracatından doğan ileri bir tarihte vadesi gelecek bir alacağın, daha önce bu hakkı elinde bulunduranlara başvurma hakkı olmaksızın satın alınması işlemidir. Forfaiting işleminin konusu orta vadeli alacaklar olup, iskonto miktarı çıkarıldıktan sonra alacağın nominal değeri finanse edilmektedir (KOBİ Finans, 2007).

#### **7.3.1. Forfaiting İşleminin Aşamaları**

- a. Forfaiting şartlı kredili satış sözleşmesi yapılır.
- b. Forfaiting için aracılık talimatı verilir.
- c. İthalatçı hakkında bilgi alınır ve ihracatçı hakkında bilgi verilir.
  - i. Sözleşme için kesin şartların teklifi,
  - ii. Forfaiting şartlarının ihracatçıya bildirilmesi isteği,
- d. Forfaiting'in kesin şartları ve teklifi ihracatçıya bildirilir.
- e. İthalatçı forfaiting garantisi için ithalatçı bankadan aval istenir.



- f. Forfaiting şartlarına uygun banka avalli poliçe ihracatçıya gönderilir.
- g. Forfaiting vesaiki ibraz edilir.
- h. Forfaiting kuruluşlarına (forfaiter) vesaikin ibrazı yapılır.
- i. Aval veren bankanın ödeme gücünün forfaiter tarafından kontrolü yapılır.
- j. Forfaiting masrafları düşüldükten sonra kalan miktarların ödenmesi yapılır.
- k. İskonto edilmiş forfaiting miktarının ihracatçıya ödenmesi gerekir.
- l. Poliçelerin tekrar satışı ile fon temin edilebilir.
- m. Vadesi gelen poliçelerin ibrazı yapılır.
- n. İthalatçının ödememesi durumunda aval veren bankadan tazmini yapılır (KOBİ Finans, 2007).

### **7.3.2. Forfaiting İşleminin Özellikleri**

- a. Forfaiting işleminde, satıcı poliçeyi forfaiting kuruluşuna satarak tüm tahsilat riskinden kurtulmakta ve belli bir maliyet karşılığı poliçesini iskonto ettirmektedir.
- b. Forfaiting işlemi daha çok yatırım malları için kullanılan bir finansman tekniği olarak tanınmasına rağmen günümüzde tüketim mallarının finansmanına yönelik işlemlerde de kullanılmaktadır.
- c. Forfaiting işleminin ihracatçıya en büyük avantajı, iskonto faizinin forfaiter ile anlaşılan oran üzerinden işlem süresince sabit olarak tahakkuk ettirilmesidir.
- d. Faktöring, leasing ve forfaiting işlemlerini yapan özel finans kurumlarının ihracatçı firmalara ihraç kaydıyla mal teslimleri KDV mevzuatında yer alan tecil-terkin uygulamasından yararlandırılmaktadır.
- e. Forfaiting'de vade 3 aydan başlayıp 10 yıla kadar uzanmakta olup, süresi ürüne, ihracat veya ithalat yapılan ülkeye ve ekonomik koşullara göre belirlenir.
- f. Forfaiting işleminde, sözleşme yapılmamaktadır.
- g. Poliçe/bono ve vadeli akreditif karşılığı işlem yapılmaktadır.
- h. Akreditif veya vesaik mukabili işlemlerde uygulanmaktadır.

- i. Forfaiting işleminin başlıca dezavantajı, sağlanan tüm avantajlara ve risklerin üstlenmesine bağlı olarak maliyetlerin nispeten artmasıdır (KOBİ Finans, 2007).

#### **7.4. Risk Sermayesi**

Girişimciliği ve yenilikçiliği destekleyen alternatif bir finansman türü olan risk sermayesi dünyada giderek önem kazanmaktadır. Risk sermayesi özellikle ekonomilerin belkemiğini oluşturan küçük ve orta boy işletmelerin kurulması ve girişimcilerin iş fikirlerini uygulamaya geçirmelerinde ve yeni teknolojilerin geliştirilmesinde önemli bir finansman kaynağıdır. Başlangıç aşamasında olduğu kadar gelişme aşamasında da işletmelerin başvurabilecekleri bir kaynak olan risk sermayesi makroekonomik açıdan büyümeye ve istihdam yaratılmasına da katkı sağlamaktadır.

Risk sermayesi modelinin uygulamada temelini oluşturan kurumlar fon toplayan ve bu fonları sabit sermaye yatırımlarına dönüştürmede uzmanlaşmış finans kuruluşları olan risk sermayesi şirketleridir. Risk sermayesi şirketleri büyük şirketler, emekli fonları ve sigorta şirketleri gibi kurumlar ile yüksek gelir düzeyine sahip kişilerden uzun süreli fon toplanmaktadır. Toplanan fonlar kendilerine sunulan girişimci ve yaratıcı proje ya da iş fikirlerine ortaklık temelinde yatırılır. Yatırım yapılan şirket beklenen karlılık veya gelişme durumuna gelince tezgah üstü piyasalar veya organize menkul kıymetler borsalarında halka açılır veya blok olarak satılır. Satıştan elde edilen gelir, fon sahiplerine dağıtılır (Sarıaslan, 1992). Yatırımcılar bu modelde, gelecekte yüksek sermaye kazançları elde edebilme amacıyla olduklarından yüksek riskle karşı karşıya kalabilmektedirler; ancak yatırımcılar yatırımlarını direkt olarak kendileri değil risk sermayesi yatırım ortaklığı aracılığıyla yaptıklarından riski dağıtabilmeleri mümkündür. Risk sermayesi yatırım ortaklığı yatırım yapacağı işletmeleri belirledikten sonra onlara teknik ve yönetsel destek de vererek piyasa değerlerini arttırmalarını sağlamaktadır. Yani risk sermayesi yatırım ortaklığı girişimciye sadece fon sağlama yönünde destek olmamakta aynı zamanda

üretim, pazarlama ve yönetim fonksiyonlarını en iyi şekilde yerine getirmelerini sağlayacak desteği de vermektedir (Çonkar, 2001).

Dünya ticaretindeki rekabet şartları ülkemizdeki işletmeleri de sürdürülebilir rekabet gücü elde edebilmeleri için yeni arayışlara yöneltmiştir. İşletmelerin rekabet gücünü arttıran faktörlerin başında gelen markalaşma ve teknoloji geliştirme yatırımları için ilave finansmana gerek duyulmaktadır. AR-GE ve teknoloji geliştirme diğer yatırım türlerine göre daha riskli, uzun vadede karlı ve kalifiye insan gücü gerektiren yatırımlardır. Teknolojik yenilikler genellikle, risk alabilen, dinamizm ve esneklik avantajına sahip KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmektedir. Ancak bu tür işletmelerin kendi finansman kaynakları sınırlıdır. Yabancı kaynaklardan da yeterince yararlanamadıklarından başka bir finansman kaynağına ihtiyaç duymaktadırlar. Risk sermayesinin önemi burada ortaya çıkmakta, bu finansman yöntemi, gelecek vadeden işletmelerin fazla bir maliyet yüklenmeden hedeflerini gerçekleştirmelerini sağlamaktadır.

Risk sermayesi, girişimciler, risk sermayesi şirketleri ve risk sermayesi şirket fonlarını oluşturan sermayedarlar olmak üzere üçlü bir yapıdan oluşmaktadır. Girişimci yeni Pazar, yeni tedarik ve finansman kaynakları bularak yeni ürün yada üretim teknikleri, örgütlenme biçimleri geliştirerek ekonomik gelişmenin öncülüğünü yapan, yeni refah üretme kapasitesi yaratan kişidir. Sermaye sahibi yatırımcı, yüksek gelişme potansiyeli ve rekabet üstünlüğü olan işletmelere uzun vadeli yatırım yapmakta ve genellikle KOBİ niteliğindeki bu şirketlere belirli bir kazanç sağlamak için hisse senedi yatırımında bulunmaktadır. Risk sermayedarı yatırım yaptığı şirkete bir alacaklı olarak değil bir ortak olarak katılmaktadır. Yatırım süresi ilk yatırım tarihinden itibaren 5-10 yıl sonra likide edilebilen uzun vadeli yatırımlardır. Risk sermayedarının amacı şirkete sermaye yatırarak uzun yıllar bağlamak yerine şirket büyüdükten sonra şirketteki paylarını satarak başka projeleri, şirketleri desteklemek ve sürekli risk alarak sermayesini büyütmektir.

Risk sermayesi özkaynak niteliğinde bir kaynak olduğundan, işletmelere hem zorunlu ödeme hem de garanti, kefalet ve ipotek yükümlülüğü yüklememektedir.

Risk sermayesi sağlayanların güvencesi; desteklediği yeni ve küçük işletmenin büyümesinden elde edeceği sermaye kazancıdır. Diğer yandan, risk sermayesi desteğinin sadece pasif bir finansman desteği olarak algılanmaması gerekmektedir. Risk sermayesi kurumları finansal destek sağlamanın yanı sıra, aktif ortak şeklinde davranarak sahip oldukları uzman ve profesyonel yöneticiler aracılığıyla küçük ve orta boy işletmelere yönetim desteği de sağlamaktadırlar.

#### **7.4.1. Risk Sermayesi Finansman Türleri**

##### **a. Çekirdek Sermayesi (Seed Capital):**

Çekirdek sermayesi bir girişimcinin, henüz düşünce aşamasında olan yeni bir fikrinin veya yeni bir teknolojik buluş projesinin desteklendiği finansman türüdür. Bu aşamada girişimcinin geliştirdiği fikir henüz teknik ve ticari olarak biçim almamış, işletme henüz kurulmamıştır. Bu yatırım projenin uygulanabilirliğinin bilinemediği bir aşamada yapıldığı için en riskli yatırım biçimidir (Çapanoğlu, 2005).

##### **b. Başlangıç Sermayesi (Start-Up Capital):**

Başlangıç sermayesi, örgütlenme sürecindeki veya kısa bir süredir faaliyette olan, ancak henüz ürününü ticarileştirip satmamış şirketlere sağlanmaktadır. Bu aşamada şirketler genellikle yönetici kadrosunu kurmuş, iş planını hazırlamış ve pazar araştırmalarını yapmışlardır. Başlangıç aşamasında hem girişimci, hem sunacağı ürün denenme durumundadır. Başlangıç sermayesi ofis kiralanması, personel temini, ürün veya hizmetin geliştirilmesi ve satışların başlatılması için kullanılmaktadır (Çapanoğlu, 2005).

##### **c. Erken Aşama Finansmanı (Early Stage Finance):**

Ürün geliştirme aşamasını bitirmiş ve ticari üretim ve satış için fon gereksinimi olan firmaların finansmanında kullanılmaktadır. Bu aşamada firma,

pazara sürdüğü bir mal yada hizmete sahiptir fakat bir marka imajı ve önemli bir pazar payı yoktur. Bunların oluşması uzun zaman alır ve yüksek yatırım gerektirir. Bu aşama süresince, diğer kaynaklardan fon sağlanması güçtür. Şirketin varlıkları bankaları tatmin edecek düzeyde olmadığı gibi, hisse senetleri de henüz alım-satım için borsaya kote olmamıştır. Bu nedenle şirketin para ve sermaye piyasalarından fon sağlayabilmesi güçtür (Çapanoğlu, 2005).

d. Büyüme-Gelişme Sermayesi (Expansion-Development Finance):

Gelişme aşamasında işletme, ürününü yeni pazarlara satmaya başlamıştır. Gelişme sermayesi, başabaş noktasında olan veya karlı çalışan bir işletmenin büyümesi için sağlanan fonlardır. Söz konusu fonlar firmanın artan üretim kapasitesini, pazar payını, ürün geliştirmesini yada ek çalışma sermayesini finanse etmek için kullanılmaktadır. Genişleme aşamasında bir işletme için organik büyüme ve ele geçirme yoluyla büyüme olmak üzere iki ana genişleme yolu olabilmektedir (Çapanoğlu, 2005). (Organik büyüme; yeni ürün, pazar, daha geniş depo ve fabrikalar anlamına gelmektedir, Ele geçirme ise aynı amaçlarla mevcut bir işletmenin, aktiflerinin satın alınmasıdır.)

e. Köprü Finansmanı ve Ara Finansman (Bridge-Mezzanine Finance):

Bu aşamada, işletmeler yeni pazarlara açılmaya ve ürünlerini söz konusu pazarlara satmaya başlamışlardır. İşletmenin üretim ve dağıtım kapasitesi genişlemiştir. Ancak bu aşamaya gelmiş işletmelerin de çeşitli sorunları olabilmektedir. Köprü finansmanı, kurulu ve işlemekte olan ancak çeşitli sorunları bulunan işletmelerin kurtarılması için kullanılmaktadır. Köprü finansmanı bir şirketin daha fazla risk sermayesi elde edene ya da bir borsada satışa çıkana kadar finanse edilmesine yardım eder.

Ara finansman ise bir köprü finansman biçimi olup, iki yıldan az bir vadeye sahiptir. Genellikle yüksek faizli tahviller yada ayrıcalıklı pay senetleri aracılığıyla

yapılan bu finansman biçimi, şirketin yöneticilerince satın alınması içinde kullanılabilir (Çapanoğlu, 2005).

f. Satınalma Destek Finansmanı:

Satılan bir işletmeyi almak isteyen ancak yeterli finansman gücü olmayan girişimcilerin desteklenmesi amacıyla yapılan yatırımlardır. Satılan işletmenin payları/varlıklarını kimlerin satın aldığına göre de finansman türünün ismi değişmektedir. Satın alanlar başlıca 3 gruptan olabilir: (Çapanoğlu, 2005).

- i. Şirketin kendi yöneticileri (Management Buy-Out; MBO)
- ii. Başka bir şirketin yöneticileri (Management Buy-In; MBI)
- iii. Şirketin çalışanları (Employee Buy-Out)

#### 7.4.2. Avrupa Birliği'nde Risk Sermayesi

Bugünkü anlamıyla 1950'li yıllarda ABD'de ortaya atılan risk sermayesi kavramı önce bu ülkede daha sonra İngiltere ve Japonya'da geniş uygulama alanı bulmuştur.

20-21 Kasım 1997 tarihlerinde istihdama ilişkin olarak düzenlenen Lüksemburg Konseyi sonuç bildirgesinde Avrupa risk sermayesi piyasalarının istihdam yaratmada önemli rol oynayacağı belirtilmiş ve Komisyon'dan 1998 Konsey toplantısı için AB'de risk sermayesi piyasalarının gelişmesindeki engellerin saptanmasına ilişkin bir rapor hazırlanması istenmiştir. Bu amaçla "Risk Sermayesi: AB'de istihdam yaratmada anahtar" başlıklı bir bildirge yayımlanmıştır.

Bildirge de AB risk sermayesi piyasalarının gelişmesinin önünde 5 alanda engel bulunduğu tespit edilmiştir:

- a. Üye ülkelerdeki sermaye piyasalarının bölünmüş bir yapıda olması ve bunun sermaye birikimi ve likiditeyi azaltıcı yönde etki etmesi,
- b. Gerek AB seviyesinde gerek ulusal düzeyde başta risk sermayesi fonlarına ilişkin kurumsal yatırımcılar (sigorta şirketleri, emeklilik fonları) ve yatırım hizmetlerine ilişkin mevzuat, sınır ötesi faaliyetler ve muhasebe kuralları alanları olmak üzere yeterli mevzuat çerçevesinin bulunmaması nedeniyle kurumsal ve yasal engellerin bulunması; Ulusal vergi sisteminin risk sermayesi yatırımlarını teşvik edici nitelikte olmaması; Şirketlere doğrudan uygulanan verginin, menkul kıymet ve mevduat faizlerinden elde edilen gelire uygulanan vergiden daha fazla olması. Risk sermayesi fonlarına uygulanan vergi rejiminin açık olmaması,
- c. Yeni işe başlayan KOBİ'ler ve bunların yatırımlarında ileri teknoloji eksikliği,
- d. Risk sermayesi yatırım projeleri için girişimci ve nitelikli uzman gibi insan kaynaklarının yetersizliği,

- e. Yatırımcıların risk karşısındaki tutumları, okul ve üniversitelerde girişim kültürünün bulunmaması gibi faktörlerin yeni Avrupa girişimcilerinin oluşmasını engellemesi.

Bildirge'yi takiben Temmuz 1998'de yayımlanan Risk Sermayesi Eylem Planı ile AB'de risk sermayesine ilişkin devam eden iyileştirici faaliyetlerle birlikte kısa ve uzun vadede alınması gereken önlemler belirlenmiştir. AB, risk sermayesinin gelişmesi için uygun ortamı sağlamak amacıyla aşağıdaki tedbirleri almıştır:

- a. Şirketlerin sınır ötesi sermaye tedarikini kolaylaştırıcı yöntemlere ilişkin direktiflerin yeniden düzenlenmesi
- b. Kurumsal yatırımcıların risk sermayesine yatırımlarının artırılmasına yönelik kuralların kabulü
- c. Mevcut muhasebe ve denetim gereksinimlerinin değerlendirilmesi
- d. Kurumsal yönetişimde örnek uygulamaların yayılması
- e. İflas ve tasfiyeye ilişkin yasanın reformu
- f. Topluluk patent sisteminin reformu (Çapanoğlu, 2005).

### **7.4.3. Avrupa Birliği Risk Sermayesi Kaynakları**

#### **a. İş Melekleri (Business Angels)**

İş melekleri, diğer ifadesiyle gayri resmi bireysel yatırımcılar, şirketlere yatırım yapmak ve bilgi yada tecrübelerini yatırım yaptıkları şirketle paylaşmak isteyen kişilerdir. Yeni işe başlayan yada kurulu ve büyüme potansiyeli bulunan, borsaya kote edilmemiş şirketlerin ilk aşamalarında gerekli olan finansman için, iş meleklerine giderek daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Bunun bir sebebi bankacılık sektöründe düşük marjlar ve yüksek sabit maliyetler nedeniyle küçük işletmelere borç vermenin cazip olmamasıdır.



Bireysel faaliyetlerinin yanı sıra ağlar kurarak bir araya gelen İş Melekleri, girişimcilere daha aktif destek sağlamaktadır. AB’de iş melekleri ağlarının gelişimi, 1998 yılında Avrupa İş Melekleri Ağı’nın (EBAN) kurulması ile hızlanmıştır. EBAN iş meleklerinin yatırım profilinin artmasını sağlamış, aynı zamanda tecrübe ve örnek uygulamaların yayılmasına ve iş melekleri ağları faaliyetleri desteklenmesi amacıyla kamu politikasının şekillendirilmesine katkıda bulunmuştur. Avrupa’da en gelişmiş iş melekleri piyasası İngiltere’de bulunmaktadır. 1999/2000 yıllarında 50 ağda kayıtlı 386 iş meleği 215 İngiliz şirketine yaklaşık 44 milyon Euro yatırım yapmıştır. (Çapanoğlu, 2005).

### **b. Özel Hisse Senedi Yatırımları (Private Equity)**

Özel hisse senedi yatırımları, ekonomik büyümeye katkı, istihdam yaratma, yeni teknolojilerin finansmanı ve AB’nin gelişme vadeden şirketlerine sermaye sağlama gibi fonksiyonları olan yatırımlar uzun vadeli yatırımlardır.

Alternatif yatırım şekillerinin bir bileşeni olan özel hisse senedi yatırımları, gelişmek, yeni ürünler ve teknoloji geliştirmek isteyen şirketlerin menkul kıymetler piyasası dışında sermaye sağlama yoludur. Son yıllarda özel hisse yatırımlarının hızla artması, bu tür yatırımların birçok kurumsal yatırımcının portföy yatırımlarında tercih ettiği yatırım aracı olduğunu göstermektedir.

2000-2004 yılları arasında Avrupa’da 170 milyar Euro tutarında özel hisse senedi fonu toplanmış ve 153 milyar Euro tutarında da özel hisse senedi yatırımı yapılmıştır (Çapanoğlu, 2005).

### **c. Avrupa Yatırım Bankası Grubu Kaynakları**

Avrupa Yatırım Bankası, AB’nin entegrasyonunun güçlendiren devlet ve özel sektör projelerini finanse etmekte, istikrarlı büyümeye, ekonomik ve sosyal gelişmeye katkıda bulunmaktadır.

1994 yılında, Avrupa Yatırım Bankası, AB Komisyonu ve AB finansal kurumlarının ortaklığı ile kurulan Avrupa Yatırım Fonu'nun amacı küçük ve orta ölçekli şirketlere finansman sağlamaktır. Avrupa Yatırım Bankası, Avrupa Yatırım Fonu'nun en büyük ortağıdır ve yönetiminde yer almaktadır. Avrupa Yatırım Fonu, risk sermayesi çalışmalarına 1997 yılında Komisyon'un "büyüme ve istihdam girişi" kapsamında başlamıştır. AYB ve AYF birlikte Avrupa Yatırım Grubu'nu oluşturmaktadır. Avrupa Yatırım Fonu'nun AB ve yeni katılan ülkelerde KOBİ'leri destekleyen 191 risk sermayesi fonuna 2,55 milyar Euro'dan fazla yatırımı bulunmaktadır (Çapanoğlu, 2005).

Avrupa Yatırım Fonu, AYB risk sermayesi fonunu kullanarak AB'de yenilikçi işletmelerin teknolojiye yönelik başlangıç aşaması, gelişme ve genişleme sermayesi fonlarına yatırım yapmaktadır. Amaç, yatırımların yeniliğin yaygınlaşmasını yada AB'de bölgelerarası dengeli gelişmeye katkı sağlamasıdır. AYF'nin 15 fon kapsamında 2004 yılında imzalanan risk sermayesi işlemleri 358 milyon Euro'ya ulaşmıştır. Bu 2003 yılında imzalanan tutarın (135 milyon) yaklaşık iki katıdır. İşlemler, AYF, AYB ve AB Komisyonu ile Alman Ekonomi ve Çalışma Bakanlığı kaynakları kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

#### **7.4.4. Türkiye'de Risk Sermayesi**

Ülke ekonomisinde önemli rol oynayan KOBİ'ler mali kaynaklardan yeterince pay alamamakta, finansman ve pazarlama sorunları yaşamaktadırlar. Bu açıdan risk sermayesi KOBİ'ler için önemli bir finansman aracı niteliğindedir.

KOBİ'lerin yönetim ve örgütlenmeleri, genelde bir muhasebe normuna uygun defter tutmamaları, özsermaye/toplam varlık oranının düşüklüğü gibi sebepler bankaların KOBİ'lere kredi verme konusunda çekimser davranmasına yol açmaktadır. Açılan kredilerde de KOBİ'lerin miktar, vade, faiz oranı ve teminat açısından zorlu kredi koşulları karşısında finansman maliyetleri yükselmekte, buna bağlı olarak bankacılık sistemine başvurmayı genellikle tercih etmemektedirler.

KOBİ'lerin SPK'nın borsaya kotasyon koşullarını karşılayamamaları ve geleneksel yapıları, sermaye piyasalarından da fon edememelerine yol açmaktadır.

1986 yılında kamu ve özel sektöre ait kuruluşlar ve şahıslar tarafından istihdamı geliştirmeye yönelik araçları araştırıp pilot uygulamalar yapmak amacıyla İş Vakfı kurulmuştur. Bunu takiben devlet tarafından KOBİ'lere destek sağlamak amacıyla 1988 yılında İşsizlikle Mücadele ve İstihdam Geliştirme Yüksek Koordinasyon Kurulu kurulmuştur. Bu kurulun faaliyetleri arasında ilk risk sermayesi sistemine esas oluşturması amaçlanan Teşebbüs Destekleme Ajansı'nın (TDA) faaliyete geçirilmesi de vardır. Bu çerçevede holding biçiminde bir risk sermayesi şirketinin daha küçük risk sermayesi şirketlerine sermaye vermesi, bir anlamda devlet risk sermayesi şirketi kuruluşunun oluşturulması öngörülmüştür. Ancak 1988-89 dönemindeki ekonomik kararlar sonucunda TDA'nın bir finans kurumu olarak risk sermayesine ilişkin seçenekleri hayata geçirilememiştir.

Türkiye'de risk sermayesi piyasasının gelişmemiş olmasının altında birçok neden bulunmaktadır. İç piyasada sermaye kaynakları kıttır. Risk sermayesi fonlarına aktarılması gereken ve yabancı ülkelerde yüksek tutarlarda bulunan emeklilik fonları ve sigortacılık sektörü kaynakları sınırlıdır. Diğer yandan, ülkeye yabancı sermaye girişinin düşük olmasının yanı sıra yabancı risk sermayesi ve özel hisse senedi fonları da iç piyasa da faaliyet gösterememektedir. Türkiye'de yabancı sermaye de yüksek gelişme potansiyeli bulunmaktadır. Ancak, geçmiş yıllarda yüksek enflasyon, yüksek faiz oranları, yüksek kamu açığı gibi olumsuz koşullarla kendini gösteren makroekonomik ve siyasi koşullar reform ve özelleştirme sürecinin yavaş işleminin getirdiği elverişsiz ortam başta yabancı yatırımcılar olmak üzere sermaye sahipleri için caydırıcı olmuştur.

Geçmişteki söz konusu olumsuz koşullara karşı son dönemde yapısal reformların gerçekleştirilmesi, makro ekonomik yapının iyileşmesi, AB üyelik süreci ve müzakerelerin başlaması istikrar ve güven ortamına ivme kazandırmaktadır (Çapanoğlu, 2005).

#### 7.4.5. Türkiye’de Risk Sermayesi Yatırımları

##### a. Vakıf Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Ülkemizde ilk risk sermayesi yatırımını yapan, Vakıf Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. 1996 yılında Vakıflar Bankası’nın bir yan kuruluşu olarak kurulmuştur. Bankadan bağımsız ve özerk bir yapıda yönetilen ortaklığın 2000 yılında borsaya kote olarak hisseleri halka arz edilmiş olup yüzde 50’den fazlası İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’nda (İMKB) işlem görmektedir. Şirketin kayıtlı sermaye tavanı 2 milyon YTL ve ödenmiş sermayesi 250.000 YTL’dir. Vakıf Risk tarafından yatırım yapılan şirketler sektörel, teknik ve finansal analiz sonucunda belirlenmektedir. Yazılım, bio-teknoloji, kompozit malzeme ve makine imalat sektörleri öncelikli sektör olarak tercih edilmektedir. Şirketin ilk yatırımı, ODTÜ-KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezi’nde faaliyet göstermekte olan Teknoplazma A.Ş.’dir. Fiziksel buharlaşma yöntemi ile çalışan bir kaplama reaktörünü Türkiye’de ilk kez tasarlamış ve üretmişlerdir. Vakıf Risk A.Ş.’nin sözleşmede yazılı süre sonunda (5 yıl) hisseleri ya firmaya geri satarak yada şirket borsaya kote olursa borsada satarak ortaklıktan ayrılması öngörülmüştür. İkinci yatırımları ise, Ege Serbest Bölgesi’nde faaliyete başlayan Inova Biyoteknoloji A.Ş.’dir. Şirket çeşitli hastalıklar için tanı kitleri üretmektedir. Üçüncü yatırımları ise, bir internet servis sağlayıcısını bünyesinde bulunduran Ortadoğu Yazılım Hizmetleri A.Ş.’dir. ODTÜ yerleşkesi içinde faaliyet gösteren şirket Türkiye’nin ilk internet sağlayıcısı TR-NET’i kurmuştur (Çapanoğlu, 2005).

##### b. İş Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.

1999 yılında İş Bankası grubu içerisinde bir girişim sermayesi fonunun kurulması gündeme gelmiş İş Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. SPK’nın 5 Ekim 2000 tarihli kararıyla kurulmuş, 2001 yılı itibariyle de yatırım projelerini değerlendirmeye başlamıştır.

İlk yatırımını yüzde 10 payını satın alarak PROBİL'e yapan İş Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., ikinci yatırımını İletişim Teknoloji Danışmanlık Ticaret A.Ş.'ye yapmış ve yüzde 30,99 oranında ortak olmuştur. Sonrasında Cinemars'a yüzde 50 oranında ortak olan şirket, dördüncü olarak altyapı üzerine çalışan Türk yazılım firması NEVOTEK'in yüzde 50,1'ini satın almıştır (Çapanoğlu, 2005).

c. KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (KOBİ A.Ş.)

Çalışmalarına aktif olarak 2004'te başlayan KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.; TOBB, Halk Bankası, KOSGEB, Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK), 5 Sanayi Odası (Ankara, EBSO-İzmir, İstanbul, Denizli, Balıkesir), 2 Ticaret Odası (Adana, İzmir), 7 Ticaret ve Sanayi Odası (Adapazarı, Antalya, Bursa, Manisa, Mersin, Giresun, Samsun), 2 Ticaret Borsası (Erzurum, Manisa) ve Halk Leasing ortaklığıyla kurulmuştur.

KOBİ A.Ş. yaptığı ortaklıklarda ortalama 3-5 yıl kalmayı hedeflemekte ve projenin yeterli olgunluğa ulaştığı noktada, sahip olduğu hisseleri stratejik ortaklarına geri satarak veya borsada arz ederek yatırımlardan çıkmayı planlamaktadır.

KOBİ A.Ş. ilk yatırım ortaklığını Temmuz 2006 tarihinde Bursa'da kurulmuş olan Butech ile imzalamış, bu ortaklıktan sonra Butech'te önemli ilerlemeler kaydetmiştir. Butech'in sözkonusu ortaklıktan sonra yeni binasına taşınmış, yeni makine ve ekipmanlarla ve yeni personellerle üretim kapasitesini arttırmıştır. İkinci olarak, Ankara Ostim'de tel ve dalma patentleri olan döner kesme makinelerini üreten Makim Makina Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin yüzde 38'lik hissesi 2 milyon dolara satın alınarak ortaklık kurulmuştur.

Bu üç risk sermayesi yatırımı dışında, Sigortam.net, BesOnline.net, Treda yatırımlarıyla İlab Holding A.Ş.; Unmaş ve Intercity yatırımlarıyla Turkven Private

Equity; Medline, Cityfarm, Promed, Renty gibi yatırımlarıyla Esas Holding Türkiye'deki diğer risk sermayesi yatırım şirketleridir (Çapanoğlu, 2005).

## **7.5. Mikro finansman**

Mikro kredi, finansal kurumların hizmet sun(a)madıkları veya eksik hizmet sundukları, görece düşük ve düzensiz gelire sahip, kurumsallaşma/profesyonelleşme konusunda ciddi eksikleri olan kişi veya firmalara, işlerini kurmaları, sürdürebilmeleri ve geliştirebilmeleri için belli usul ve esaslara göre verilen fondur (The Microfinance Gateway, 2006). Bu bağlamda mikro kredi, sadece yoksullukla mücadele ve kırsal kalkınma amacına yönelik bir finansman aracı olmayıp aynı zamanda çok küçük işletmelerin büyümelerine yardımcı olmak amacıyla onlara küçük meblağlarda kredi (mikro kredi) verilmesi anlamına da gelmektedir. Mikro finansman ise, finansal yapıdan faydalanamayan düşük gelirli müşterileri hedefleyen krediler, tasarruflar, sigorta, transfer hizmetleri ve diğer finansal ürünlere karşılık gelmektedir. Bu bağlamda mikro kredi, mikro finansmanın bir unsurudur (Karataş ve Helvacıoğlu, 2006).

Mikro kredi uygulamaları otuz yıl önce Bangladeş ve Bolivya gibi birkaç ülkede başlatılmış, 1980'lerden sonra ise geliştirilerek Güney Asya, Doğu Asya, Afrika, Doğu Avrupa ve Güney Amerika'daki birçok ülkeye yayılmıştır. 1980'li yıllarda sübvansiyonlu kredilerin amacına ulaşmadığı yönündeki eleştirilerin çoğalması üzerine, piyasa tabanlı bir çözüm olarak gündeme getirilmiştir. Şu an tüm dünyada yaklaşık 55-60 milyon insana hizmet veren 2200 mikro kredi kuruluşu bulunmaktadır (Forumuz.Biz, 2007). Dünya'da mikro finansman hizmeti veren kurumlardan bazıları şunlardır: Grameen Bank (Bangladeş), ACCION Ağı (Latin Amerika), Bank Rakyat (Endonezya) ve PRODEM/BancoSol (Bolivya). Geçtiğimiz yirmi yıl içerisinde, mikro-finans uygulamaları, hedeflenen belirli sektörleri geliştirmek için verilen arz odaklı kredilerden, talep odaklı ve sürdürülebilir hizmetlere (kredi, tasarruf, sigorta hizmetleri gibi) dönüşmüştür. Diğer bir deyişle, dar gelirli kesimlerin finansal ihtiyaçlarına sürekli olarak cevap verebilecek

sürdürülebilir ve yerel kurumlar oluşturmak, bu uygulamanın odak noktası haline gelmiştir (KEDV, 2007).

### **7.5.1. AB’de Mikro Kredi Uygulamaları**

Avrupa Birliği’nde mikro kredi uygulamaları, mikro işletmelere yönelik olarak hayata geçirilen bölgesel kalkınma ve sosyal uyum politikalarının finansman araçlarından biri olarak karşımıza çıkmaktadır. 7 Haziran 2006 tarihinde Brüksel’de yapılan EUROOFI Perakende Finansal Hizmetler Konferansı’nda konuşan Avrupa Komisyonu’nun Bölgesel Politika’dan Sorumlu Üyesi Danuta Hübner mikro krediyi Avrupa’da ekonomik büyüme, istihdam, yenilikçilik ve sosyal uyum için en iyi araç olarak tanımlamakta ve AB genelinde mikro kredilerin kullanılmasının genişletilmesini temel bir strateji olarak kabul etmektedir. Mikro işletmeler AB’deki KOBİ’lerin yüzde 93’ünü ve toplam istihdamın yüzde 25’ini oluşturmaktadır. Üye ülkelerde yeni istihdamın yüzde 35’i yeni işletmelerin kuruluşuna bağlıdır (Karataş ve Helvacıoğlu, 2006).

Genel anlamda AB’de mikro krediler çok küçük ölçekli aile şirketlerini, genç ve kadın odaklı girişimciliği, başta uzun dönemli işsiz yaşlı erkek ve 25 yaş altı genç kadınlar olmak üzere işsizleri ve göçmen odaklı etnik azınlık gruplarını desteklemek amacıyla kullanılan bir sosyal politika aracı olarak görülmektedir. Bugün AB nüfusunun yaklaşık olarak yüzde 15’inin yoksulluk riski taşıdığı tahmin edilmektedir (Underwood, 2006). Bu bağlamda, 25.000 Euro üst sınırı ile mikro krediler, mikro işletmeler yolu ile bireysel istihdama olanak sağlamakta, risk gruplarının yaşadıkları topluma sosyal ve ekonomik uyumlarında önemli rol oynamaktadır. Mikro kredi son yıllarda sadece AB alanında değil, AB’nin üçüncü ülkelere yönelik politikalarında da tercih edilen bir fon kalemidir. Örneğin; Komisyon “Göç ve Kalkınma” konulu 1.9.2005 tarihli ve COM(2005) 390 sayılı Bildirisinde göç gelen ülkelere bulunan mikro kredi kurumları ile Avrupa Yatırım Bankası arasında işbirliği ortamının geliştirilerek mikro kredi erişiminin iyileştirilmesi yönünde görüş bildirmiştir. Bu çerçevede AB-AKP (Afrika-Karayip-Pasifik) Mikro Finans Programı, AKP

ülkelerinde yoksul kişilerin finansal araçlara erişimlerini gerçekleştirmek ve mikro finans aktörlerinin kapasitelerini arttırarak, etkin mikro kredi dağıtımını sağlamak hedeflerine hizmet etmektedir. 2005 yılı itibarı ile Program Dokuzuncu Avrupa Kalkınma Fonu kapsamında dört yıl için 15 milyon Euro tutarında bir bütçeye sahiptir (Karataş ve Helvacıoğlu, 2006).

AB’de mikro kredi uygulamalarının yeni KOBİ tanımı ile paralellik gösteren bir süreç içerisinde önem kazandığı görülmektedir. 21 Eylül 2004 tarihli Avrupa Mikro Kredi Konferansı Sonuç Bildirgesi’nde AB’de mikro işletmelerin en büyük sorunlarının finansman ihtiyacı olduğu belirlenmiş ve ulusal/bölgesel destek programlarına erişimlerinin kolaylaştırılması ve finansman olanaklarının çeşitlendirilmesi konusunda prensip kararına varılmıştır. AB üye ülkelerinde etkin bir mikro kredi yapısının oluşturulması ve bu alandaki engellerin kaldırılması gerekmektedir (Karataş ve Helvacıoğlu, 2006).

Konferansta; AB genelinde mikro işletmelerin üzerindeki vergi ve sosyal güvenlik yükünü azaltma, mikro krediye yönelik yasal çerçeveyi geliştirme ve özellikle faiz oranlarını esnek tutarak mikro kredi grubu içerisinde yer alan kişilerin fona erişimlerini kolaylaştırma, AB ülkelerinde en iyi deneyimlerin paylaşılmasını sağlayarak mikro krediye yönelik destekleyici bir tutum üstlenme, mikro kredi kurumları arasında işbirliğini güçlendirme ve mikro kredi alanında faaliyet gösteren kurumlara yönelik teknik eğitimler ile sistemin etkinliğini yükseltme konuları üzerinde durulmuştur. Konferansta mikro kredilerin sürdürülebilirliği için kamu desteği ile faaliyet gösteren mikro kredi kurumlarının çok-yıllı kredilendirmeyi tercih etmeleri önerilmiştir.

AB genelinde mikro kredi konusundaki teşvik edici tutumun yasal düzenlemelerle de desteklenmesi gerekmektedir. Mikro kredinin yasal çerçevesini, bankacılık kanunu ve düzenlemeleri ile faiz oranını belirleyen politikalar oluşturmaktadır. Avrupa Birliği bankacılık kanunlarının AB düzeyinde yapılanması sonucunu doğurmuştur. AB bankacılık düzenlemeleri; mevduat sahiplerinin korunması (20.000 Euro tutarında mevduat garantisi) ve sadece bankacılık lisansına



sahip kurumların mevduat kabul edebilmelerini öngörmektedir. AB bankacılık direktifleri kredi kurumlarını kapsamamakta, dolayısıyla mikro krediler konusunda bir kısıtlama veya düzenleme getirmemektedir. Ancak bazı üye ülkeler ulusal kanunlarında kredi konusunda düzenlemelere sahiptirler. Örneğin, Almanya, Portekiz ve İspanya'da mikro kredi faaliyetlerinde bulunabilmek için bankalarla işbirliği anlaşmasına sahibi olmak gerekmektedir. Öte yandan faiz ile ilgili düzenlemeler de AB düzeyinde mikro kredi uygulamalarında etkili olmaktadır. Fransa, Almanya, Hollanda, Belçika, tüm İskandinav ülkeleri ve İtalya, kredi için bir tavan faiz değerine sahiptirler (Siewertsen, 2005). Faize yönelik düzenlemelerde amaç tüketici ve girişimcileri adil olmayan uygulamalardan korumaktır. Mikro kredi uygulamaları KOBİ'lere ait AB politika alanlarında finansmana erişim özgürlüğü prensibi içerisinde değerlendirilmektedir. Ancak bu prensibin gerçekleştirilmesi için alternatif finansman olanakları içerisinde yer alan mikro kredi kurumlarına yönelik yasal düzenlemelerin esnek bir yapıya kavuşması ve mikro işletmelere yönelik mikro kredi prosedürlerinin basitleştirilmesi gerekmektedir.

Mikro kredi fonları dünya genelinde Birleşmiş Milletler, IMF, Dünya Bankası gibi çok uluslu kalkınma ajanslarından gelirken AB'de uygulama AB menşeli fonlar, özel sermaye grupları, yardım dernekleri ve kamu odaklıdır. AB içerisinde mikro kredi kullanımını vurgulayan çeşitli destek programları bulunmaktadır. İşletmeler ve Girişimciler için Çok-Yıllı Program kapsamında yer alan Mikro Kredi Garanti Olanakları, Avrupa Komisyonu adına Avrupa Yatırım Fonu tarafından yürütülmektedir. Avrupa Yatırım Fonu Mikro Kredi Garanti desteklerini mikro işletmelere vermektedir. Mikro Kredi Garanti desteklerinin amacı mikro girişimcilerin taşıdıkları yüksek riskler nedeniyle karşılaştıkları finansman zorluklarını gidermektir. Avrupa Yatırım Fonu Kredi Olanakları finans kurumlarını yüksek işlem giderleri ve riskler nedeniyle sıcak bakmadıkları mikro kredi verme konusunda teşvik etmeyi, daha fazla sayıda mikro işletmeye daha geniş yatırım desteği imkanı sunmayı ve yüksek riskli krediler için garanti temin etmeyi hedeflemektedir. 31.12.2004 itibarı ile Avrupa Yatırım Fonu Garanti toplamı 193.4 milyon Euro, tahmini kredi toplamı 303.8 milyon Euro ve desteklenen KOBİ sayısı 15.577'dir. Avrupa Yatırım Fonu Mikro Kredi Garanti destekleri aracı kurumlar

tarafından sunulmaktadır. Aracı kurumlara yönelik kriterler aday aracı kurumun mali durumu, operasyonel kapasitesi, risk yönetme yeteneği ve Avrupa Yatırım Fonu Kredi Olanasının yasal şartlarını yerine getirme isteği başlıkları altında toplanmaktadır.

Avrupa Yatırım Fonu 31 Aralık 2005 tarihinde aralarında Türkiye'nin de bulunduğu kamu ve özel sektör finansal kurumları ile anlaşmaya vararak Kredi Garanti Penceresi kapsamında 9.6 milyar Euro tutarında fon desteği sağlamıştır. Ancak bu noktada Kredi Garanti Penceresi mikro kredi tanımını kullanmamakta, mikro işletmelere gönderme yaparak yüksek risk taşıyan ve yeterli teminatı bulunmayan KOBİ'lere yönelik olarak bu olanağın kullanılmasını öngörmektedir. Avrupa Mikro Kredi Garanti Fonu kamu ve özel sektör ortaklığına dayanmakta; Deutsche Bank, Rabobank, European Foundation Centre ve European Partners for the Environment kuruluşlarının ortak girişimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Avrupa Mikro Kredi Garanti Fonu, Avrupa hükümetlerinin, özel ve kamu bankalarının ve Avrupa vakıflarının girişime katılmalarını öngörmektedir. Avrupa Mikro Kredi Garanti Fonu; Avrupa genelinde faaliyet gösteren ve yerel kalkınma bankalarının mikro kredi verme konusunda motive ederek, AB'de sosyal-etik yatırımcıların yeni girişimlerde bulunmalarını destekleyerek, kalkınmakta olan ülkelerdeki Avrupa Kurumları desteklerini bağış sisteminden, daha geniş kapsamlı mikro kredi sistemine dönüştürmeye çalışarak ve krediyi güçlü para birimi ortamından, zayıf para birimi ortamına geçirmeyi teşvik ederek; mikro işletmelere sunulan mikro kredi kalitesini yükseltmeyi hedeflemektedir. Avrupa Mikro Kredi Garanti Fonu, diğer garanti fonlarının aksine gelişmekte olan mikro finans kurumlarında ve istikrarsız, kur riski taşıyan ekonomilerde portföy sahibi olarak ticari ve kur riski üstlenmektedir. Risk mikro finans kurumunun kalitesi ve ülkesi ile bağlantılıdır. Mikro krediler ortalama üç yıl süreli ve yenilenebilir olarak, komisyon şeklinde düşük bir faiz oranı ile verilmektedir (The European Micro-Credit Guarantee Fund, 2007).

AB'de mikro kredileri diğer destek programları ile birlikte kullanan sosyal politika eylem alanları bulunmaktadır. 2007-2013 Sosyal Uyum Politika Belgesinde Avrupa Yatırım Bankası ve Avrupa Yatırım Fonu'nun gerekli düzenlemelerde

bulunarak mikro işletmelere yönelik kredilere erişimin kolaylaştırılmasına destek olabilecekleri ifade edilmiştir. 2007-2013 döneminde Avrupa Komisyonu ve Avrupa Yatırım Fonu mikro kredi ve KOBİ'lere yönelik olarak JEREMIE isimli yeni bir girişimi hayata geçireceklerdir. Yeni girişim Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu (ERDF) altındadır ve mikro kredi kurumları da dahil olmak üzere seçilecek olan finansal aracı kurumlara mali, teknik ve danışman desteği verecektir. 2006-2007 hazırlık dönemidir ve bu dönem zarfında Avrupa Komisyonu ve Avrupa Yatırım Fonu, ulusal ve bölgesel yetkililerle işbirliği içerisinde fona tabi olacak bölgeler üzerinde çalışılmıştır. Avrupa Yatırım Fonu fona yüzde 25 oranında katkı sağlayacak, geri kalan miktar Avrupa Komisyonu ve ERDF tarafından verilecektir. 2007-2013 döneminde ise AB hukuku çerçevesinde devlet yardımları ve kamu ihale kanunu ile uyumlu olarak anlaşmalar yapılarak fon dağıtımına geçilecektir.

Bugün AB'de mikro krediler yardım dernekleri gibi banka dışı kurumlar tarafından da verilmektedir. Ancak banka kanununun kredinin banka olmayan kurumlardan doğrudan verilmesini engellemesi nedeniyle uygulama, kredilerin bankalardan idari görevleri üstlenen mikro finansman kurumlarına aktarılması şeklinde olmaktadır. Genellikle idari görevleri üstlenen kurumların kar amacı gütmeyen sivil toplum kuruluşları olduğu görülmektedir. İspanya'da uygulama mevduat bankalarının kredi desteğinde bulunan sivil toplum örgütleri ile ortaklık işbirliği içerisinde bulunmalarına dayanmaktadır. İngiltere, İtalya ve Fransa'da ise kar amacı gütmeyen sivil toplum örgütleri etkindirler (Karataş ve Helvacıoğlu, 2006).

Örneğin, 2006 yılında İngiliz Bankası NatWest & RBS, toplumda riskli gruplar olarak kabul edilen düşük gelirli mahallelerde sosyal amaçlı mikro kredi olarak kullanılmak üzere 659 milyon İngiliz Sterlini tutarında bir fon oluşturmuştur. Belçika, İsveç, Finlandiya ve Almanya'da ise devlet bankaları, vakıflar, kredi kooperatifleri ve kamu kurumları mikro kredi verebilmektedirler. Mikro kredi aktörleri ülkelerin yasal çerçevelerine bağlı olarak gelişmektedir (Underwood, 2006).

Almanya’da mikro kredi sistemi büyük ölçüde sübvansede edilmektedir ve erişmiş olduğu sosyal karlılık düzeyi oldukça yüksektir. Almanya’da kamu kurumlarının mikro kredi sorumluluğu taşıdığı görülmektedir. Alman Kalkınma Bankası (KfW) Almanya’nın mikro kredi alanında lider kurumu olarak kabul edilmektedir. Sadece iki kurum Arbeitsmarktpolitiches Rahmenprogramm ARP-Kredit Berlin ve Hamburger Kleinstkreditprogramm yılda 100 adetten fazla mikro kredi vermektedir. Faiz oranları genel olarak yüzde 0 ile yüzde 8,5 arasında uygulanmakta veya KfW tarafından belirlenen koşullara göre belirlenmektedir. Halihazırda KfW 5.000 ile 25.000 Euro arasında mikro kredi vermekte ve faiz oranı olarak yüzde 8,67 uygulanmaktadır. Almanya’da mikro işletmeler Basel-II standartlarına göre B+ ve D derecelendirme yer almakta ve risk maliyetleri yüzde 1,34 ile yüzde 20,00 arasında olmaktadır. Krediler doğrudan KfW tarafından verilmemekte, yerel perakende bankalar tarafından sunulmaktadır. Perakende bankalar her kredi için 600 Euro sabit işlem maliyeti almaktadırlar. Mikro kredinin tavan düzeyi kesin olarak belirlenmemiştir. Bu nedenle mikro krediden geleneksel banka kredisine geçiş daha kolay olmaktadır. 2004 yılında Alman Mikro Finans Enstitüsü’nün (DMI) kurulması ile birlikte küçük ölçekli finansal hizmetlerde gelişme kaydedilmiştir. Son dönemde kabul edilen yasal düzenlemelerle mikro ölçekli girişimcilerin yönelik hibe ve kredilere erişimi kolaylaştırılmıştır. DMI ülke genelinde standart bir mikro kredi sistemi kurmayı ve bankalar ile kar amacı gütmeyen kurumlar arasındaki bağı güçlendirmeyi hedeflemektedir. Almanya mikro kredi sektörü son olarak 12 Eylül 2006 tarihinde KfW, Ekonomi ve Teknoloji Bakanlığı, İşçi ve Sosyal İşler Bakanlığı’nın DMI ile birlikte hareket eden GLS Bank ile Almanya Mikro Finans Fonu’na katılmaları ile büyük bir atılım içerisinde girmiştir (Karataş ve Helvacıoğlu, 2006).

AB’de aday ve yeni üye ülkelere bakıldığında mikro krediler uyum sürecinin en fazla kullanılan finansman araçları olduğu tespit edilmiştir. 2004 yılında Birleşmiş Milletler Çevre Programı Finans Girişimi Merkezi ve Doğu Avrupa Görev Gücü tarafından yürütülen “Merkezi ve Doğu Avrupa’da Finans ve Sürdürülebilirlik” araştırmasına göre, istihdam, KOBİ yatırımları, gönüllülük projeleri gibi farklı alanlarda AB menşeli kalkınma faaliyetlerini içeren fonları yürüten finansal

kurumların yüzde 92,3'ü mikro kredilerin en fazla tercih edilen finansman aracı olduğunu ifade etmişlerdir. Örneğin, Romanya'da AB sosyal uyum programları kapsamında girişimcilik ve istihdam yaratma alanlarında Avrupa Yeniden Yapılanma ve Kalkınma Bankası'nın mikro kredi kurumlarına destek verdiği bilinmektedir. 30 Kasım 2005 tarihinde Avrupa Yatırım Fonu ve mikro kredi konusunda uzman olan danışmanlık firması Symbiotics S.A. Balkanlarda (Rusya Karadağ, Arnavutluk, Romanya, Bulgaristan, Makedonya ve Sırbistan) bulunan mikro kredi kurumlarına fon desteğinde bulunma konusunda anlaşmaya varmışlardır. Söz konusu anlaşma ile uzun vadeli mikro kredi sağlanması ve Balkan ülkelerinde istihdam yaratıcı niş sektörlerle yönelik yaklaşık 20.000 adet mikro kredinin dağıtılması hedeflenmiştir (Karataş ve Helvacıoğlu, 2006).

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası mikro kredi önündeki engellerin kaldırılarak, mikro işletmelere yönelik fon havuzunun geliştirilmesine çalışmaktadır. Bu çerçevede Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası, Rusya ile çok başlıklı Rusya Küçük İş Fonu'nu, AB ile KOBİ Finans Olanakları'nı ve İtalya ile Batı Balkanlarda Özel Sektör Gelişim İşbirliği Fonu'nu hayata geçirmiştir. ABD ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası arasında oluşturulan KOBİ Finansman Olanakları ile son AB genişlemesi öncesinde AB aday ülkelerinde bulunan yerel bankaların mikro kredi verme yeteneklerinin artırılması hedeflenmiştir. KOBİ Finansman Olanakları aday ülkelerde başarılı sonuçlar vermiştir. Bulgaristan'da bulunan ProCredit Bank bu örneklerden biridir. Halihazırda Hırvatistan'da tasarruf ve kredi birlikteliği kurumu kredi MikroPlus ve Romanya'da ProCredit Bank mikro kredi kurumları olarak görev almaktadırlar. Romanya ProCredit Bank'a Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası 1.9 milyon Euro yatırımda bulunmuştur. Günümüzde ProCredit Bank Romanya, yedi şehirde faaliyet göstermektedir. 2004 yılı Kasım ayında 1,345 adet mikro kredi vermiştir. ProCredit Bank bölgesel kalkınmada önemli bir görev üstlenmektedir (Karataş ve Helvacıoğlu, 2006).

### 7.5.2. Türkiye’de Mikro Kredi Uygulamaları

Türkiye’de Ziraat Bankası çiftçilere, Halk Bankası ise esnaf ve sanatkarlara uzun zamandan beri sübvansede edilmiş krediler sunmakta olup esnaf kooperatifleri de çiftçi ve esnaflara kredi kaynağı sağlamaktadırlar. Ayrıca, başarı vadeden genç ve yaratıcı girişimcilerle, küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyüme ve gelişmelerine destek veren Kredi Garanti Fonu, iyi iş fikirlerinin önündeki teminat yetersizliği engelini ortadan kaldırmayı amaçlamaktadır. Kredi olanaklarına büyük işletmeler kadar kolay ulaşamayan küçük işletmelerin bu teminat problemi, KGF kefaleti ile giderilmekte, bu sayede KOBİ’lerin de kredi kullanma imkanı doğmaktadır. KGF, kredi riskinin büyük bölümünü üstlenerek, yeterli teminatı olmayan küçük ve orta ölçekli işletmelerin yatırımlarının ve işletme faaliyetlerinin kredi yoluyla finansmanını mümkün hale getirmektedir. Sadece küçük ve orta ölçekli işletmelere kefalet hizmeti veren KGF, kefalet başvurusunun olumlu değerlendirilebilmesi için yapılabilir ve kârlı bir proje kriteri aramaktadır. Genel çerçevesi ile bu uygulamalar mikro kredi ile uyum göstermekle birlikte yukarıda sıralan kredi uygulamaları Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından mikro kredi kapsamında değerlendirilmemektedir.

Türkiye’de mikro kredi dağıtımını iki kuruluş gerçekleştirmektedir. Bunlar, 1997’den bu yana Marmara Bölgesi’nde 100 kadına mikro kredi veren Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı’nın iktisadi işletmesi Maya Mikrofinans Destek İşletmesi ile Güneydoğu Anadolu’da mikro kredi sağlayan Grameen Bankası’dır.

Türkiye’nin ilk mikro kredi kurumu Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı (KEDV) tarafından Haziran 2002’de kurulmuş olan MAYA Mikro Kredi’dir. Amacı evinde, tezgahında ya da dükkanında kendi işini yapan ya da bir iş kurmak isteyen dar gelirli kadınlara maddi destek vermektir.

Türkiye İsrافی Önleme Vakfı (TİSVA) ile Bangladeş kökenli Grameen Trust Bankası’nın işbirliğiyle Diyarbakır’da, 18 Temmuz 2003’te başlatılmış bulunan,

'Türkiye Grameen Mikro Kredi Projesi', toplumun en fakir insanlarına kredi vererek, onların iş kurmalarını sağlama amacını güden bir yoksullukla savaşım projesi olması nedeniyle Türkiye'deki mikro kredi veren ikinci kurumdur. Projeden kredi alanlar, borçlarını, ortak hizmetler karşılığı olarak eklenen yüzde 20 fazlasıyla ve haftalık taksitlerle, bir yılda geri ödemektedirler. Kredi alanlar, borçlarını geri ödeyinceye kadar, elde ettikleri yeni iş olanaklarıyla yaşam koşullarını iyileştirmekte ve borçlar ödendikten sonra ortaya çıkan iş olanaklarıyla işlerini genişletmektedirler (Forumuz.Biz, 2006). Mikro finans kuruluşu terimi, bu tip hizmetleri vermek amacıyla kurulmuş çok değişik ve farklı kuruluşları anlatmak amacıyla kullanılmaktadır. Örneğin, sivil toplum örgütleri, kredi birlikleri, kooperatifler, özel ticaret bankaları ve banka dışı finans kuruluşları ve devlet bankalarının belirli bölümleri gibi kuruluşlar bunlara örnek oluşturmaktadır.

Bu iki kuruluş bugüne kadar yaklaşık 2,000 kadına mikro kredi temin etmiştir. Kredi alan kadınlardan yüzde 98'i kendi işlerini kurmuşlardır. UNDP'nin yaptırdığı bir araştırmaya göre, Türkiye'de mikro kredilerden potansiyel olarak yararlanabilecek insanların sayısı, halen yararlananların sayısından çok daha fazladır. Sadece krediler göz önüne alındığında, mikrofinans hizmetleri piyasasındaki potansiyel müşterilerin yaklaşık 2 milyon kişi olduğu tahmin edilmektedir. Birleşmiş Milletler (BM), mikro kredinin yoksulluğun azaltılmasına yaptığı katkılara hak ettiği itibarı göstermek amacıyla 2005 yılını Uluslararası Mikrokredi Yılı ilan etmişti. Bu nedenle 2005 yılı içinde UNDP Türkiye Temsilciliği, Türkiye'de bir mikrofinans sisteminin var olmaması ve bu alandaki küresel faaliyetlere Türkiye'nin de katılımını sağlamak amacıyla, mikrofinans alanında diyalogu destekleyen ve yoksulluğun azaltılmasında mikrofinansın bir araç olarak nasıl kullanılacağı konusunun tartışıldığı bir dizi faaliyete önayak olmuştur (Forumuz.Biz, 2006). Konunun önemine istinaden Maliye Bakanlığı, Mikro Finansman Kuruluşları Hakkında Kanun Tasarısı hazırlamıştır.

AB uyum sürecine bağlı olarak Türkiye'ye yönelik AB menşeli mikro kredi programlarında da gelişme beklenmektedir. Bu çerçevedeki örneklerden bir tanesi Alman Kalkınma Bankası KfW tarafından 2004 yılında sunulan İşbirliği Paketidir.

Seçilen pilot bölgelerde AB'nin KOBİ'lere yönelik kredi programını yürüten Alman Kalkınma Bankası Türkiye'de projenin uygulayıcısı olarak kredilerin dağıtılması için Avrupa Komisyonu'nun onayı ile Finansbank'ı seçmiştir. İzmir, Gaziantep ve Kocaeli'nde faaliyet gösteren küçük ve orta boy işletmelerin yararlanabildiği bu kredi işletmelerin işlerini yürütmesi veya iş yerlerini yenilemelerine yöneliktir. Uygun faizli geri ödemelerin firmaların nakit akışına göre planlayabildiği kredi ile uzun vade imkanı da beraberinde yer almaktadır. Firmalar 30.000 Euro'ya kadar kullanımlarında altı ay geri ödemesiz ve 36 aya varan vadelerden yararlanabilmektedirler.

Tipik mikro kredi müşterileri, resmi finans kuruluşlarına erişim olanağı bulunmayan düşük gelirli kişi ve işletmelerdir. Mikro kredi müşterileri, normalde, genellikle kendi evinde çalışan serbest meslek sahibi girişimcilerdir. Kırsal alan ve bölgelerde, genellikle küçük çiftçiler ve gıda işleme ve küçük esnaflık gibi düşük gelir getiren faaliyetlerle uğraşan kişilerdir. Kentsel alan ve bölgelerde ise, mikro finans faaliyetleri daha çeşitlidir ve dükkan sahipleri, hizmet sağlayıcılar, zanaatçılar, seyyar satıcılar, vb. gibi grupları kapsar. Mikro kredinin uygun olabilmesi için müşteriler aldıkları krediyi kendilerine sağlanan koşullar altında geri ödeme kapasitesine sahip olmalıdır.

Mikro krediler, özelliği gereği teminat gerektirmezler. Ancak sanılanın aksine uygulanan faiz oranları bankaların faiz oranlarından görece yüksektir. Aslında bu durum şaşırtıcı değildir. Çünkü mikro krediye ihtiyaç duyanlar benzer bir krediyi geleneksel finansal kurumlarından temin etme olasılığı oldukça düşüktür. Mikro kredilere uygulanan ortalama faizin büyüklüğünü anlamak için mikro kredi kullanan kişi ve işletmelerin getirilerini analiz etmek gerekir. Örneğin, Hindistan, Kenya ve Filipinler'de yapılan çalışmalar, mikro işlerde yapılan yatırımların yıllık ortalama getirisinin yüzde 117 ile yüzde 847 arasında değiştiğini ortaya koymuştur (The Microfinance Gateway, 2006). Bu yüksek getiriler mikro girişimciler arasında yaygındır ve faiz oranları yüksek görünürken genelde mikro girişimcilerin toplam getirilerinin sadece küçük bir bölümünü yansıtmaktadırlar. Bu nedenle faiz-getiri dengesi incelendiğinde mikro kredilerin birim maliyeti oldukça düşüktür.



Basel-II uyum sürecinde KOBİ'ler için alternatif finansman kaynaklarından birisi de mikro kredilerdir. AB mikro kredi kullanımını mikro işletmelerin sürdürülebilir kalkınması için önemli bir araç görmektedir. Mikro işletmelerin ekonomi içerisindeki konumlarını iyileştirmeyi amaçlayan yeni KOBİ tanımı ile birlikte, mikro işletmelere yönelik strateji ve eylem alanları gelişme göstermiştir. Günümüzde AB menşeli mikro krediler iki temel amaca hizmet etmektedir: AB genelinde mikro işletmelerin rekabet gücünü yükseltmek ve istihdam yaratmak; AB dışında AB'nin sosyal destek paketleri içerisinde yoksullukla mücadelede riskli grupların ekonomik bağımsızlıklarını kazanmalarına yardımcı olmak. Bu doğrultuda AB son yıllarda mikro kredi programlarını Afrika, Orta Asya ve Balkan ülkelerinde hayata geçirmektedir. Mikro krediler AB uyum sürecinde de tercih edilen bir finansal araçtır. Ancak aday ülkelere yönelik mikro kredi yaklaşımlarında AB'nin sadece AB kurumları tarafından yürütülen KOBİ desteklerini tercih etmediği ve özellikle son yıllarda özel bağış fonları ile işbirliğine giderek fon havuzunu çeşitlendirmeyi hedeflediği görülmektedir. AB'nin mikro kredilere yönelik özel bir mevzuatı bulunmaması, ülkeler arasında uygulama farklılıkları yaratmakla birlikte son yıllarda kabul gören yaklaşım, mikro işletmelerin kredilere erişiminin kolaylaştırılması ve bu doğrultuda yasal çerçevenin ve faiz oranlarının mikro kredi dağıtımını teşvik edecek bir yapıya kavuşturulmasıdır. Türkiye'nin AB uyum süreci çerçevesinde AB'nin diğer aday ülkelere uyguladığı mikro kredi programların ile benzer programlarda yer alacağı düşünülmektedir. Ancak AB kurumları dışındaki özel bağış fonları uyum sürecinden bağımsız değerlendirilebilmektedir. Bu noktada mikro krediye yönelik yasal düzenlemelerin hayata geçirilmesi ve örnek projeler ile Türkiye'de mikro kredi başarı öykülerinin geliştirilmesi, farklı fonların Türkiye'ye gelmesinde etkili olacaktır. (Karataş ve Helvacıoğlu, 2006)

## 7.6. Sermaye Piyasası Yoluyla Finansman

Ülkemizde KOBİ'lerin Sermaye Piyasaları aracılığı ile hisse senedi ve tahvil ihraç etmesi yaygın olarak görülmemektedir. Gerek ellerinde fon fazlası olan yatırımcılar, gerekse fon ihtiyacı olan KOBİ'ler Sermaye Piyasası araçlarını kullanmakta isteksiz davranış göstermektedir. Ülkemizde Sermaye Piyasası'nın yeterince derinlik kazanamamış olması, spekülatif dalgalanmaların bulunması, bilgi eksikliği gibi nedenlerle yatırımcılar ve fon ihtiyacı olan işletmeler Sermaye Piyasası aracılığıyla fazlaca işlem yapmamaktadırlar.

Ülkemizde İstanbul Menkul Kıymetler Borsası bünyesinde Ulusal Pazarın yanı sıra Bölgesel Pazar (İkinci Ulusal Pazar) ve Yeni Ekonomi Pazarı da bulunmaktadır. Bölgesel Pazar; İMKB Kotasyon Yönetmeliği'ndeki kotasyon koşullarını sağlayamayan şirketler ile gelişme ve büyüme potansiyeli taşıyan KOBİ'lerin Sermaye Piyasaları'ndan kaynak temin etmelerine olanak sağlamak, söz konusu şirketlerden Borsa Yönetim Kurulu'nca Borsa'da işlem görmesi uygun görülenlerin hisse senetlerine likidite sağlamak ve bu senetlerin fiyatlarının düzenli ve şeffaf bir piyasada, rekabet koşulları içinde oluşmasını sağlamak amacıyla kurulmuştur. İMKB bünyesinde Bölgesel Pazar'da halen işlem gören on dört firma bulunmaktadır (İkinci Ulusal, 2007).

Yeni Ekonomi Pazarı ise; telekomünikasyon, bilişim, elektronik, internet, bilgisayar üretim, yazılım ve donanım, medya veya Borsa Yönetim Kurulu'nca kabul edilecek benzeri alanlarda faaliyet gösteren teknoloji şirketlerinin Sermaye Piyasası'ndan kaynak elde etmelerini sağlamak ve söz konusu şirketlerin hisse senetlerinin Borsa'da güven ve şeffaflık ortamında, organize ikincil piyasada işlem görmesini sağlamak amacıyla kurulmuştur. İMKB bünyesinde Yeni Ekonomi Pazarı'nda halen işlem gören bir firma bulunmaktadır (İkinci Ulusal, 2007).

Yeni Ekonomi Pazarı'nda iflas ve benzeri durumlara karşı yatırımcıyı korumak amacıyla garantörlük koşulu getirilmiş, garantör sıfatını taşıyanlardan halka arz edilen hisse senetlerinin toplam tutarı kadar teminat, kefalet ve garanti verilmesi

istenmiştir (Aras, 2005). Bu durum göz önüne alındığında KOBİ'lerin Yeni Ekonomi Pazarı'ndan yararlanmalarının pek mümkün olmadığı görülmektedir.

Görüldüğü gibi Bölgesel ve Yeni Ekonomi Pazarlarına yeterince ilgi uyandırılmamış, KOBİ niteliğindeki işletmeler Sermaye Piyasası'na dahil edilememiştir. Başta KOBİ'ler olmak üzere, gelişme ve büyüme potansiyeline sahip işletmelerin; kaynak ihtiyaçlarına çözüm bulabilmek için, faiz ve ana para geri ödeme maliyeti olmayan, Sermaye Piyasası aracılığı ile hisse senedi ihracını yaygınlaştırmak amacıyla yönelik olarak "Borsa Dışı Teşkilatlanmış Menkul Kıymetler Piyasalarının Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik" 18.03.2003 tarih ve 25052 sayılı resmi gazetede yayınlanmıştır. İMKB dışında bir menkul kıymet piyasası oluşturulmasına yönelik olarak, Temmuz 2005 tarihinde KOBİ Borsası olarak da adlandırılan "Gelişen İşletmeler Piyasası A.Ş" (GİP) kurulmuştur.

10.000.000 YTL sermayeli olarak kurulan Gelişen İşletmeler Piyasası A.Ş.'nin yüzde 63'üne aracı kuruluşlar yüzde 7'sine bankalar, yüzde 5'ine TOBB, yüzde 5'ine TSPAKB ortak olmuştur. Sermaye ve yönetim yapısı itibarıyla Türkiye'nin kolektif katılımlı ilk özel borsası olma özelliğini taşımaktadır (KOBİ Borsası, 2007).

Gelişen İşletmeler Piyasası; ABD'deki NASDAQ benzeri, İMKB'ye göre daha hafif kotasyon şartlarıyla (Belirli bir asgari sermaye, mali tabloların bağımsız denetimden geçmesi, ve halka açıklık oranları gibi koşullar aranmaktadır), elektronik işlem platformu üzerinde faaliyet gösterecektir. KOBİ'lerin yoğun olduğu yerlerde, "Finans Çarşısı" şeklinde şubelerle örgütlenecektir. Piyasanın İMKB'ye alternatif değil, tamamlayıcı olacağı, orta vadede rakip hale gelebileceği belirtilmektedir. İşlemler, ortak bir elektronik işlem platformu üzerinde ve Gelişen İşletmeler Piyasası A.Ş.'nin gözetiminde, serbest rekabet koşulları altında piyasa yapıcılık yöntemine dayalı olarak gerçekleştirilecektir. Kurulacak piyasalara ilişkin organizasyonu oluşturmak, gelişen işlemlerin güven ve istikrar içerisinde, serbest rekabet koşulları altında, dürüstlük ve açıklık ilkeleri çerçevesinde gerçekleştirmesini sağlamakla Gelişen İşletmeler Piyasası A.Ş. sorumlu olacaktır.

Anonim Ortaklık niteliğindeki KOBİ'lerin halka açılmalarının ve hisse senetlerinin borsada işlem görmesinin çok çeşitli faydaları bulunmakta olup, söz konusu faydalar aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

- a. Finansman ihtiyaçlarını geçici olmayan, kalıcı nitelikte, geri ödeme maliyeti (anapara+faiz) bulunmayan kaynaklarla gidermiş olurlar.
- b. Halka açılarak borsada işlem gören şirketlerin ortakları, şirket hisse senetlerini, borsa aracılığı ile mümkün olan en kısa sürede gerçek arz ve talebe göre belirlenen fiyat üzerinden alma ve satma imkanına sahip olurlar. Bu yolla yatırımcılar likiditesi yüksek yatırım araçlarına ulaşmış olurlar.
- c. Halka açık şirketlerin istikrarlı ve güven verici bir görünüm arz etmesi sonucu şirketler daha fazla itibar görürler. Bu durum, şirketin nitelikli işgücü çekebilmesine, ürettiği mal ve hizmetlerin minimum maliyetle pazarlanmasına yardımcı olur.
- d. Halka açık şirketlerin kamuyu aydınlatma zorunluluklarının olması, basında daha çok yer almalarına neden olacaktır. Bu nedenle daha yaygın olarak tanınırlar.
- e. KOBİ'lerin neredeyse tamamına yakın bir kısmı aile şirketlerinden oluşmaktadır. Şirket'in halka açık hale gelmesi, mülkiyet ve yönetimin ayrılmasına ve bu suretle şirketin profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmesine neden olur.
- f. KOBİ'lerin halka açılması, yeni yatırımlara gidilerek, üretim kapasiteleri artırılarak, yeni iş imkanları yaratılarak ekonominin canlanmasına neden olacaktır.
- g. Yatırımcılar kendi yörelerindeki tanıdıkları bildikleri firmaların hisse senetlerini alarak yastık altındaki paralarını ekonomiye kazandıracaklar ve bölgelerarası kalkınmışlık düzeyi farkını azaltacaklardır (KOBİ Bilgi Bankası, 2007).

İMKB dışında GİP A.Ş. vasıtası ile gelişme ve büyüme potansiyeline sahip şirketler, sermaye piyasası yoluyla hem uzun vadeli borçlanma senedi, hem de hisse senedi ihracıyla fon temin etme imkanını bulacaklardır. Uzun yıllardır yüksek reel

faizler nedeniyle fon ihtiyaçlarını giderme konusunda sorunlar yaşayan KOBİ'lere bankacılık sektözü dışında da fon kaynakları sağlanması amaçlanmıştır.

Anadolu'da faaliyet gösteren KOBİ'lere yönelik olarak piyasanın hazırlanmış olması KOBİ'lerin bu piyasaya girmelerini teşvik edecektir. Ayrıca Bölgesel bazda şirketlerin piyasaya katılımının artması ile birlikte, İMKB'ye soğuk bakan ve sermaye piyasalarına yatırım yapma konusunda çekingen davranan yatırımcının, kendi yöresinde yer alan, tanıdığı, bildiği şirketlere daha rahat yatırım yapacağı beklenmektedir. Ellerinde fon fazlası olan bireysel ve kurumsal yatırımcıya alternatif yatırım kaynağı oluşturulmaktadır.

Ayrıca Anadolu'da Sermaye Piyasası dışında hisse senedi ihraç ederek küçük yatırımcıyı mağdur eden şirketlerin özü kesilmiş olacaktır. KOBİ'lerin bu piyasada işlem görebilmesi için kurumsallaşarak, kayıt dışılıktan uzaklaşarak, uluslararası muhasebe standartlarına uygulamaya başlaması gerekecektir (KOBİ Bilgi Bankası, 2007).

## 7.7. Basel-II (Yeni Sermaye Yeterliliği Uzlaşısı)

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Komitesi, kısaca Basel Komitesi, dünyanın en eski finans kuruluşlarından biri olan Uluslararası  demeler Bankası (BIS)'nin organizasyon yapısı altında 1974 yılında oluşturulmuş bir yapılanmadır. Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu, 55 ülkenin merkez bankalarının başkanlarının  ye olduğu, ekonomik ve finansal gelişmelere göre sektöre yön veren büyük bir komitedir. Basel Komitesi, global bankacılık sisteminin güvenliğini sağlamayı, ülkelerin denetçi otoritelerine yol gösterecek bankacılık denetim standartlarını oluşturmayı, bankaların gözetiminde kullanılan teknikler geliştirmeyi ve sermaye yeterlilikleri konusunda minimum standartlar belirlemeyi amaç edinmiş bir yapıdır (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

Basel Komitesi tarafından 1988'de yayınlanan "Basel-I Standartları" ile bankaların uymaları gereken çalışma kriterleri belirlenmiş ve bankaların krizlere karşı dayanıklılığını artırmak üzere, banka sermayelerinin, riskli aktiflere oranının yüzde 8'den az olamayacağını ifade eden sermaye yeterlilik rasyosu getirilmiştir.

Zamanla mali piyasaların, daha da gelişmesi ve işlemlerin karmaşıklaşması sonucu, Basel-1 kriterlerinin yetersiz kaldığı görülmüş ve yeni standartlar için çalışma başlatılmıştır. 1998 yılından itibaren başlayan ve 2004 yılına kadar devam eden yeni uzlaşı çalışmalarıyla, sermaye yeterliliğine bakış açısı önemli derecede değişmiştir. Bu çalışmaların sonucu olarak hazırlanmış olan Basel-II ile bankaların riskleri daha kapsamlı ve riske daha duyarlı bir şekilde ele alınmaktadır. Bu yapı, 2007 yılında Basel-II düzenlemelerini G10  lkelerinde uygulamaya geçirerek yeni bir dönemi başlatacaktır. Türkiye de ise 2008 yılı başından itibaren standart yöntem uygulanması planlanmaktadır. İleri düzey standartlar ise 2009 yılı başından itibaren uygulamaya geçecektir (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

Basel-II ile, risk odaklı sermaye yönetimi, risk odaklı kredi fiyatlamasını beraberinde getirecektir. Risk odaklı kredi fiyatlaması doğal olarak KOBİ'lerin kullanacakları kredilerin miktarını/fiyatını olumlu/olumsuz etkileyecektir.

Kullandırılan kredinin türünden vadesine, teminatından firma derecelendirmesine kadar çeşitli kriterler, kredilerin fiyatına yansıtacaktır.

Mevcut uygulamada kredi riski, ileri tekniklerle ölçülmeden belirlendiğinden, aynı firma hakkında bankalar arasında farklı değerlendirmeler yapılabilmekte, farklı kredi fiyatları ortaya çıkabilmekteydi.

Basel-II ile birlikte, riskin ölçümü iki ana unsura dayanmaktadır; kredi kullananın (firmanın) risk seviyesi ve kredi işleminin risk seviyesi. Kredi kullananın riski, firmanın finansal verileri (bilanço, gelir tablosu vb.) ile niteliksel faktörlerinin (yönetici ve ortakların geçmişi, yönetim ve organizasyon yapısı, ürün/hizmet gelişimi, ithalat-ihracat, pazar payı vb.) değerlendirilmesi sonucu tespit edilen “firma derecelendirme notu” ile ifade edilmektedir. Kredi işleminin riski ise, işlemin türü, teminat, vade, para birimi gibi unsurlar ile değerlendirilmektedir. Böylece kredi, “çok riskli” veya “az riskli” olarak belirlenmekte ve buna göre fiyatlama yapılmaktadır (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

Bankalar, risk notu olmayan KOBİ’ler için en yüksek seviyede sermaye karşılığı ayırmak durumunda kalacaklardır. Bu durum, kredi vermeyi ekonomik olmaktan çıkarabilir. Firmanın ve kullanılacak kredinin risk seviyesi doğrudan kredi maliyetini etkileyecektir. Kredi verilen firmanın derecelendirme notu düştükçe, banka daha çok risk alacak, karşılık olarak daha çok sermaye tutacak ve dolayısıyla daha çok kaynağını getiriden mahrum bırakmak zorunda kalacaktır. Basel-II ile birlikte operasyonel riskler de karşılığında yasal sermaye bulundurulması gereken riskler kapsamına dahil edilmiştir (Mazıbaş, 2005).

Bankaların sermaye yeterliliği standartlarını yeniden belirleyen ve risk yönetimini ön plana çıkaran Basel-II düzenlemesi, tüm iş dünyası ve KOBİ’ler için yeni bir dönemin başlangıcını oluşturmaktadır. Bu yeni dönemle birlikte, bankalarla işletmeler arasındaki kredi ilişkileri daha detaylı ve kapsamlı kurallara bağlanacaktır. Bankalar ve bağımsız kuruluşlar, KOBİ’lerin bilançolarından yönetim yapılarına, yaptıkları ihracattan, risk ölçüm yöntemleri uygulayıp uygulamadıklarına kadar her

alandan inceleyerek not vereceklerdir. Bu notlara göre, riski düşük KOBİ'ler daha düşük faizle kredi kullanırken, riski yüksek olanlar ise daha yüksek faizler ödemek zorunda kalacaklardır.

Yeni standartlar uyarınca bankalar kredi talebinde bulunan kuruluşları iki gruba böleceklerdir. Bir bankadan kullandıkları kredi tutarı 1 milyon Euro'nun altında bulunan firmalar o bankanın perakende portföyünde, 1 milyon Euro'nun üzerinde bulunanlar ise kurumsal portföyde değerlendirilecektir. Firmalar içerisinde bulunduğu portföyün risk ağırlıklarına tabi olacaklardır. Kurumsal portföy içindeki firmalar dışı derecelendirme kuruluşlarınca değerlendirilecekler ve kredi maliyetleri daha yüksek olacaktır (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

Kredi veren kuruluşlar (bankalar), yeni standartların uygulanması ile birlikte firmaların mali yapılarını ve yönetsel performanslarını da irdeleyecektir. Yönetsel ve mali yapısı gelişmiş olan firmalar kredi kuruluşları için daha az risk teşkil edecek, kuruluşlar bu firmalar için daha az sermaye tutacaklardır. Bunun etkisiyle de kredi maliyetleri aşağı düşecektir. Firmaların uygun maliyetler ile kredi temin edebilmeleri için kurumsal yönetim ve mali yapılarında gerekli düzenlemeleri en kısa zamanda yapmaları kaçınılmaz olmaktadır. Bu bağlamda, 2007 yılından sonra oluşacak yeni kredi düzeninden KOBİ'lerin daha fazla etkilenecekleri beklenmektedir.

Bu durumda firmalara kullandırılan kredilerin maliyetleri de artacaktır. İyi yönetilen, iyi finanse edilmiş ve gerekli finansal ve niteliksel bilgileri zamanında ve yeterli bir şekilde sunarak şeffaflığı sağlayabilen KOBİ'ler, potansiyel olarak en iyi dereceyi alarak, daha düşük maliyetlerle fon temin etme olanağına sahip olacaklardır (Beşinci, 2006). Özetle, Basel-II teminat türlerindeki değişim, kurumsal yönetimin zorlayıcılığı, borçlanma maliyetlerinde değişiklik, derecelendirme gereksinimin ortaya çıkması ve finansal kuruluşlar tarafından talep edilen mali raporların nitelik ve niceliği gibi konularda piyasayı etkileyecektir. Görünüşte kurallar bankacılık sistemine getirilmektedir ancak banka müşterisi reel sektör firmaları kullanacakları kredilerin limiti, teminat yapısı ve fiyatlandırması nedeni ile Basel-II sürecinden



etkilenecektir. Özellikle KOBİ'ler veya kısmen kayıtdışı çalışan firmalar için önemli değişiklikler gündeme gelmesi beklenmektedir (Gökçe, 2005). Basel-II ile gelecek olan değişime uyum sağlayamayan ve değişimi yönetemeyen KOBİ'lerin kredi maliyetlerinin artacağı ve ileriye yönelik gerçekçi planlar yapmalarının zorlaşacağı tahmin edilmektedir. Bu bağlamda, değişime ayak uydurmak, KOBİ'ler için hayati önem taşımaktadır (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

### **7.7.1. Kredilendirmede Basel-II Yaklaşımı**

Basel Komitesi temel konu olarak bankalarda risk yönetimine odaklanmakta ve dolayısıyla da bankacılık sisteminde bilinçli bir risk yönetimi kültürü oluşturmaya çalışmaktadır. Risk yönetimi kültürü oluştuktan sonra, bankacılık sistemi çok daha verimli hale gelecek, piyasanın korunması yolunda daha doğru bir yapıya bürünecek, niteliksel ya da sayısal herhangi bir sorun ortaya çıktığında, bu sorun risk yönetimi tarafından hızlı bir şekilde teşhis edilebilecektir. Basel-II ile birlikte diğer firmalar gibi bankalar da sermaye durumlarını yeniden gözden geçirmek zorundadırlar. Eğer bankalar, Basel-II önerisinde açıklanan gelişmiş metotları, risklerinin ölçümünde kullanmıyorsa, bankaların sermaye ihtiyaçları katlanarak artacaktır. Bunu da firmalara kullandırdıkları kredi maliyetlerine yansıtacaklardır.

Basel-II ile birlikte bankaların kredi kullandırırken bu kredinin firmaya yansıtılacağı maliyeti hesaplamak için kullanacağı yöntemlerden biri olan Standart Yöntem altında, bankaların bir firmanın kredisi için ayrılması gereken sermayeyi tespit ederken firmayı “perakende” ya da “kurumsal” olarak sınıflaması gerekmektedir. Bankalar kurumsal portföydeki firmalar için bağımsız uluslararası derecelendirme kuruluşları tarafından verilmiş notu ile belirlenen kredi değerliliğini kullanacaklardır. Perakende portföyde yer alan firmalar için ise herhangi bir dış derecelendirme notu söz konusu olmayıp, bu firmalara standart yüzde 75 risk ağırlığı uygulayacaklardır (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

Mevcut sistemde (Basel-I), özel sektör firmalarına verilen krediler risk yapısına bakılmaksızın, teminat yapısı dikkate alınarak büyük oranda yüzde 100 risk

ağırlığına sahipken, Basel-II'deki standart yöntem altında kurumsal portföydeki firmaların risk ağırlığı firmaların kredi notuna bağlanmıştır.

Mevcut uygulamadan farklı olarak, yeni öneri paketi (Basel-II) bankaların sermaye yeterlilik oranını hesaplamak üzere kendi iç risk derecelendirme sistemlerini kullanabilecekleri içsel derecelendirme metodunu geliştirmiştir ve belirli bir geçiş aşamasından sonra bankalarca bu metodun uygulanmasını önermektedir. İçsel Derecelendirme Yöntemini (IRB) kullanacak bankalar kendi risk değerlendirmelerine göre varlıklarına risk ağırlığı saptayabilecekleri için sermaye karşılıkları optimum seviyede ayrılacaktır. Bu nedenle içsel derecelendirme yaklaşımında (IRB) banka kendi içsel derecelendirme kriterlerine göre firmaları değerlendirdiği için sermaye yeterliliğinin hesaplanmasında riske karşı duyarlılık standart yaklaşıma göre daha yüksektir (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

#### **7.7.2. Basel-II Standartlarına Göre KOBİ Olma Şartları**

Ülkemizde şimdiye kadar yapılan KOBİ tanımlarından farklı olarak, Basel-II'de sermaye yeterliliğini belirlemek için kullanılan standart yöntemde, KOBİ sınıfının sınırları firmaların yıllık toplam satış cirolarına göre belirlenmeye başlanacaktır. KOBİ; toplam cirosu 50 milyon Euro'yu geçmeyen firmalar olarak tanımlanmaktadır. KOBİ tanımına bağlı olarak “perakende-kurumsal” ayrımı çok önem kazanmakta olup bir bankadaki toplam kredisi (Nakit + Gayrinakit) 1 milyon Euro'nun altında kalan KOBİ'ler “perakende portföy” içinde tanımlanmakta, ilgili bankadaki kredi miktarı 1 milyon Euro'nun üstünde olan KOBİ'ler ise “kurumsal portföy” içinde tanımlanmaktadır.

Aşağıdaki tabloda standart yöntemle göre firma sınıflandırmaları özetlenmiştir:

**Tablo 13:** Kredi Tutarı (K) Yıllık Satış Cirosu (C) Sınıflandırma

<b>Kredi Tutarı (K)</b>	<b>Yıllık Satış Cirosu (C)</b>	<b>Sınıflandırma</b>
K > 1.000.000 Euro	C > 50.000.000 Euro	Kurumsal
K > 1.000.000 Euro	C < 50.000.000 Euro	Kurumsal-(KOBİ)
K < 1.000.000 Euro	C > 50.000.000 Euro	Perakende
K < 1.000.000 Euro	C < 50.000.000 Euro	Perakende-(KOBİ)

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği, 2004. Risk Yönetimi ve Basel-II'nin KOBİ'lere Etkileri.

Ayrıca birbirleriyle bağlı olduğu düşünülen küçük işletmeler veya şahıslar tek bir işletme olarak kabul edilir ve portföydeki bu tarz firmalara verilen nakit ve gayrinakdi kredi miktarının perakende kredi portföyünün yüzde 0,2'sini geçmemesi şartı aranır.

Yine, bir bankada “perakende” portföyü içinde (perakende- KOBİ olarak) değerlendirilen bir firma toplam kullandığı kredi tutarına bağlı olarak (1 milyon Euro) diğer bir bankada “kurumsal” portföyü içerisinde değerlendirilebilecektir. Yani, satışları 50 milyon Euro'dan düşük olan bir firma bir bankadan 1 milyon Euro'nun altında kredi kullanırsa “perakende” portföyü içinde değerlendirilecek (Perakende-KOBİ) ve o portföyün risk ağırlığına tabi olacakken, diğer bankadan 1 milyon Euro'nun üzerinde bir kredi alırsa o bankada “kurumsal” portföyünde değerlendirilecek (Kurumsal- KOBİ) ve o portföyün risk ağırlıklarına tabi olacaktır. Değerlendirmede kullanılacak risk ağırlıkları da bu iki bankanın sermaye yeterliliği için kullandığı yöntemle göre farklılık arz edecektir (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

Mevcut durumda KOBİ olarak değerlendirilen bir firma bütün özellikleri günümüz tanımına uygun olsa bile, çalıştığı banka Basel-II'deki standart yöntemi uyguluyorsa kredilerinin toplam 1 milyon Euro'yu geçmesi halinde kurumsal portföy içerisinde değerlendirilerek kendisine dış derecelendirme kuruluşları tarafından verilen rating'ler bankaca esas alınacak ve derecelendirme sistemi nedeni ile artan

kredi maliyetlerine maruz kalabilecektir. Bu durum, özellikle yüksek tutarlı kredi kullanan firmaları etkileyebilecektir.

Bilindiği gibi, derecelendirilmemiş kurumsal firmaların risk ağırlığı yüzde 100 olarak alınacak ve ülke risk ağırlığından daha iyi olamayacaktır. Ülkemizde de firmalarımızın büyük çoğunluğu dışsal derecelendirmeye tabi tutulmamış durumdadır. Üst denetçi mercii bankalara portföylerindeki firmaların kredi notlarına bakmaksızın hepsi için yüzde 100 risk ağırlığı kullanma izni verebilir. Bu durumda bankaların tutarlı bir yaklaşım izleyerek ya bütün firmalar için yüzde 100 risk ağırlığını kullanma ya da kredi notu olan firmalar için kredi notunu, derecelendirilmemiş firmalar içinse yüzde 100 risk ağırlığı uygulama yoluna gitmeleri gerekmektedir (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

Örneğin; 4 Milyon Euro kredi ihtiyacı olan ve cirosu 50 milyon Euro'nun altında kalan bir firma, rating notu yoksa veya bu rating notu yüzde 100 veya daha yüksek bir risk ağırlığına denk geliyorsa, ihtiyacı olan krediyi çeşitli bankalara bölerek 1 milyon Euro'nun altında dilimler halinde (örneğin; 5 bankadan 800.000 Euro'luk dilimler) kullanmak isteyebilir. Bu durumda, firma cirosu 50 milyon Euro'nun ve toplam kredisi 1 milyon Euro'nun altında kalan firmalarını perakende portföyde değerlendiren bankalarca yüzde 75 risk ağırlığı ile değerlendirilecektir. Sonuçta firma yüzde 100 veya daha yüksek bir risk ağırlığı ile değerlendirildiği duruma göre yüzde 75 risk ağırlığı ile değerlendirilmesi sonucu daha uygun fiyatlarla borçlanma imkanı yakalayabilecektir. İlk aşamada büyük oranda standart yöntem kullanılacağı ve daha gelişmiş yöntemlere geçişin en az 4- 5 yıl almasının beklendiği de göz önüne alındığında bu ve benzeri politikalar uygulayarak riskliliğinin farkında olan KOBİ'lerin fon maliyetlerini düşürebilmesi muhtemeldir (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

Kurumsal portföyde değerlendirilen ve dışsal derecelendirme notuna sahip olmayan bir firma yüzde 100 risk ağırlığına tabi olacak, risk ağırlığı ülke risk ağırlığından daha iyi olamayacaktır. Eğer firmanın rating notu varsa ülke risk ağırlığından daha iyi bir dereceye sahip olabilecektir. Bununla beraber Basel-II'ye

uyumla birlikte firmaların dışsal derecelendirmeye tabi tutulmaları ve şeffaflaşmaları neticesinde AB'ye üyelik sürecinde yabancı sermayenin girişi ile birlikte ülkemizin yurtdışı borçlanma maliyeti de düşecek ve ülke notumuz (B+) iyileşerek ülkemizin risk ağırlığı yüzde 100'ün altına (yüzde 50, yüzde 75 seviyelerine) inebilecektir.

Bankalarda, kredilendirmede Basel-II öncesi genel kabul görmüş “geleneksel” yaklaşımda amaç “iyi kredi” vermektir. Bu çerçevede her firma, piyasa konusunda tecrübeli uzmanlarca incelenir, istihbaratı yapılır, sonuçta iyi çıkan firmalara kredi tahsis edilir. Bu krediler güvence için teminat altına alınır ve geri ödemeler izlenir. Böyle bir yapının risk odaklı olmaması nedeni ile de fiyatlama bankanın maliyetinin üzerine bir kar payı koyması yoluyla yapılır.

Geleneksel yaklaşım çok önemli sakıncalar taşımaktadır:

- Kredilendirme uzman görüşleri ile yapıldığı için sonuçlar subjektif olmakta, bir uzmanca “kötü” bulunan firma diğer bir uzmanca “iyi” bulunabilmekte,
- Kredilendirme, taşınan risklerin sayısallaştırılmasına dayanmadığı için riskler fiyatlanamamakta ve riskleri yönetebilen iyi firmalar bunun avantajlarından yararlanamamakta,
- Farklı bankaların farklı değerlendirme kriterleri bankacılık sektöründe ortak bir fiyatlamanın oluşmasını engellemektedir (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

Basel-II ile birlikte “iyi kredi”nin subjektif yöntemlerle belirlenmesi sürecinden, kredinin çeşitli unsurları ile ne kadar riskli olduğunun belirlenmesi sürecine ve buna göre fiyatlama yapılmasına doğru bir geçiş yaşanmaya başlanmıştır. Yeni yaklaşımda “iyi” veya “kötü” kredi değil, “riskli” veya “az riskli” kredi vardır, bir kredinin riskli olması onun “kötü” olduğu anlamına gelmez, önemli olan kredinin riskinin iyi analiz edilmesi ve doğru fiyatlanmasıdır.

Basel-II çerçevesinde risklerin bankalarca daha iyi ölçülebilmesinin, riske dayalı fiyatlamayı da beraberinde getirmesi beklenmektedir. Riske dayalı fiyatlama, bankanın fiyatı aldığı riske göre belirlemesi, daha çok risk aldığı ürünleri daha pahalıya satarken, daha düşük riskli ürünleri daha ucuza satması olarak yorumlanabilir (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

### **7.7.3. KOBİ'lerin Derecelendirilmesi ve Derecelendirme Notunun Etkisi**

Verilen kredinin, kime verildiğinin riskinin ölçülmesinde kullanılan kriter, firmanın derecelendirme notudur. Firmanın finansal (bilanço, gelir tablosu gibi finansal verilerinin değerlendirilmesi) ve niteliksel (yönetici ve ortakların geçmişi, ithalat-ihracat, pazar payı vb.) faktörlerinin değerlendirilmesi sonucu atanan derecelendirme notu bankaya bu firmaya verilecek kredinin taşıyacağı riski gösterir ve bu işlem sonucu bankanın tutması gereken sermayenin belirlenmesinde girdi olarak kullanılır. Yani, kredi verilen firmanın derecelendirme notu düştükçe banka hem daha çok risk alacak, hem karşılık olarak daha çok sermaye tutacak ve dolayısıyla daha çok kaynağını getiriden mahrum bırakacaktır.

Bir rating sistemi kullanılmasında amaç, firmanın taşıdığı riskleri objektif olarak ölçmektir. Bu durum, ortak bir dilin oluşmasına yardımcı olmanın yanında bankaların bir firma için çok benzer fiyatlamalar yapmasına neden olacaktır. Bu amaç doğrultusunda firmaların rating'lerinin "güncel" olması çok önemlidir. Yani, bankalar belli dönemlerde firmaların derecelendirme notlarını güncelliyor olacaktır. Bu kapsamda, firmalardan bilgiler talep edilecektir. Bugün öngörüldüğü haliyle rating'lerin yılda en az bir kere güncellenmesi kabul görmüş yaklaşımdır.

Firmaların risklilik seviyesinin ölçümünde dikkat edilmesi gereken en önemli nokta Basel-II kapsamındaki Standart Yöntem'de "Perakende" sınıfına giren firmalar için standart bir risk ağırlığı uygulanacağıdır (yüzde 75). Yani bu tipteki firmalarda banka için ifade ettiği risklilik; firmanın risk ağırlığının yanısıra kredi ürününün ve teminatın yapısına ve risklilik seviyesine bağlı olacaktır (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

**Tablo 14:** Rating Notu – Kredi Faiz Oranı (%)

<b>ÖRNEKTİR!</b>	
<b>Rating Notu</b>	<b>Kredi Faiz Oranı</b>
AAA	23,2
AA	24,3
A	24,4
BBB	26,0
BB	27,0
B	27,5
CCC	29,1
CC	33,0

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği, 2004. Risk Yönetimi ve Basel-II'nin KOBİ'lere Etkileri.

Yukarıdaki tablo, tamamen örnek rakamlarla rating notunun kredi faizini nasıl etkileyeceğini göstermektedir. Daha düşük rating'li firmalara verilen kredilerde risk daha fazla olacağı için firmanın rating notu düştükçe kredi faiz oranı artmaktadır. Firmalar kredibilitelerindeki düşüşe bağlı olarak artan faiz yükleri ile karşı karşıya kalabileceklerdir.

#### **7.7.4. KOBİ'lerin Basel-II Sürecinde Yapması Gerekenler**

Türkiye'de finansal istikrar dönem dönem bozulmaktadır. Ancak, pek çok risk göz önüne alınmadığından dolayı bu bozuklukların etkileri hızlıca diğer sektörlere yayılmaktadır. Dolayısıyla risk yönetimi istikrar sağlanması açısından da ayrı bir önem taşımaktadır. BDDK tarafından Basel-II'ye ilişkin uygulama ve düzenleme hazırlıkları başlamış olup dünyadaki çoğu düzenleyici otorite tarafından da bankalara konuya ne kadar önem verildiğinin mesajı iletilmiştir. Bundan ötürü önümüzdeki dönemde finansal sektörün sağlıklı risk ölçümüne ağırlık veren ve bu ölçümlerin sonuçlarına göre fiyatlama yapan bir yapıya kavuşması kaçınılmazdır. Değişen bankacılığın özel sektörden bağımsız ele alınması veya bu değişimin özel sektörü de etkilememesi mümkün değildir. Yabancı kaynak ihtiyacının en üst seviyede olduğu KOBİ'ler de doğal olarak bu değişime ayak uydurmak zorunda kalacaktır. Risk odaklı bir yapıya olan bu yolculuğun içinde KOBİ'lerin alması gereken aksiyonlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

**a. Firmalar kayıt düzenlerini gözden geçirerek düzenli bir yapıya kavuşturmalı ve şeffaflık sağlanmalıdır.**

Türkiye'deki reel sektörün yüzde 95'ini oluşturan KOBİ'ler, büyümenin lokomotifini konumundadır. Diğer taraftan kırılabilir yapıları, gelişmiş ülkelerdeki örneklerinin aksine, bu büyümenin sağlam temellere oturmasını engellemekte, dönem dönem GSMH'da büyük iniş ve çıkışların oluşmasına neden olmaktadır.

Türkiye'de 2003 yılında kayıt dışılığın bazı kaynaklarca yüzde 66'lara kadar yükseldiği öngörülmektedir. Bu oran, risklerin yarısının kayıt dışında kalması ve bankaların bunları ölçmemesi olarak ifade edilebilir. Yasal otoritelerin de önemle üzerinde durduğu risk odaklı bir finansal sektör yapılanmasında bankalar doğal olarak ölçemedikleri, işletmelere ait bu riskleri almak istemeyecek veya yüksek fiyatlarla alacaklardır.



Neticede finansal sektördeki sermayenin azlığı, yüksek fiyatla alınan bu risklerin dahi kısıtlı olmasına neden olacaktır. Kayıt dışılığın bu kadar büyük olması, aldığı riskleri iyi ölçemeyen finansal şirketlerin korumacı bir yapı ile hareket etmesine ve fiyatlamada bir emniyet marjı bırakmasına neden olmaktadır. Önümüzdeki dönemde riske odaklanmanın, yasal otoritenin zorlayıcı tedbirlerinin de etkisiyle artacağını öngörmek çok da zor değildir.

Ülkemizde risk odaklı yaklaşım hızla kabul görünürken bu anlamda bir çözüm ancak bilinçlenme ile sağlanabilir. Esnek yapıları ve bankalarla yakın ilişkileri bu şeffaflık ve kayıt düzenindeki bilinçlenmenin, ekonomideki büyüklükleri de göz önüne alındığında KOBİ'lerden başlaması gereğini ortaya koymaktadır. KOBİ'ler hem fiyatlama avantajlarından yararlanabilmek hem de banka kaynaklı fonlar bulabilmek için kayıt düzenlerini geliştirerek işletme faaliyetlerini kayıt içine almak; bu kayıtları da eksiksiz bir şekilde bankalarla paylaşmak durumunda kalacaktır.

Benzer uygulama ve farklı ülke deneyimlerinden de görülebileceği gibi KOBİ'lerin bu süreçte yapacağı tüm bu yatırımların belli bir maliyeti vardır ve bu yatırımlar uzun bir dönem içinde ancak gerçekleştirilebilmektedir.

Dolayısıyla gerekli yatırımlara zamanında başlamayan KOBİ'ler bu yatırımlar için gerekli kaynakları bulmakta zorlanabilir ve kaynak bulmak için bu yatırımları yapmak zorunda kalarak içinden çıkamayacağı bir kısır döngüye girebilirler (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

#### **b. Derecelendirme (Rating) gerçeği KOBİ'lerce kabul edilmelidir.**

Risk; ölçülebilmesi, karşılaştırılabilmesi ve bir gösterge olabilmesi açısından sayısallaştırılmalıdır. Bu sayısallaştırma işlemi "Derecelendirme" olarak adlandırılır. Derecelendirme, bir firmanın mali verilerinden yönetsel niteliklerine, geçmiş performanslarından gelecekteki projelerine kadar pek çok faktörün bir arada değerlendirilerek nihai bir nota ulaşılması anlamına gelmektedir. Derecelendirmenin

sağlayacağı en büyük fayda, “Risk” kavramının herkes için aynı şeyi ifade eden bir araç haline getirilmesidir.

Derecelendirme sisteminin yaygınlaşmasındaki gecikmeler bu ortak dilin gecikmesi anlamına gelir ki, sonuç “düşük” riskli firmaların kredilendirmedeki avantajlardan faydalandırılmaması ve bir anlamda cezalandırılması olacaktır. Daha düşük kredi fiyatları ancak iyi (yüksek) rating notunu almış firmalar için mümkün olacaktır. Bugün pek çok banka derecelendirme sistemini oluşturmuş, müşterilerine birer kredi notu atamaya başlamış durumdadır (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

Ayrıca Türkiye Bankalar Birliği kapsamında oluşturulan çalışma grupları ile bankalardan bağımsız bir “Dış Derecelendirme Şirketi” kurulması yolunda araştırma ve çalışmalar yapılması istenmiştir. Tüm bu çalışmalar bir referans oluşturularak risklilik seviyesinin belirlenebilmesi amacıyla yapılmaktadır.

- c. Mevcut durumda ağırlıklı olarak kullanılmakta olan teminatların sermaye ihtiyacı üzerine etkileri düşük kalacağı için bankalarca KOBİ’lerden daha güçlü teminatlar beklenebilecektir.**

**Basel-II’de tercih edilen teminatlar:**

- Nakit, mevduat veya mevduat sertifikası
- Altın
- Borçlanma senetleri - rating’ine göre
- Borçlanma senetleri - rating yoksa (Likit ve bankalarca çıkartılmış)
- Ana endeksteği hisse senetleri
- Yatırım fonları
- Ana endeks dışında, fakat düzenlenmiş piyasalarda işlem gören senetler
- Ana endeks dışında, fakat düzenlenmiş piyasalarda işlem gören senetleri de barındıran fonlar
- Taşınmaz mal ipoteği

### **Türkiye’de piyasada ağırlıkla tercih edilen teminatlar:**

- Ortak kefaleti
- Grup şirketi kefaleti
- Müşteri çek ve senetleri

Ayrıca Basel-II uygulamaları kapsamında ticari emlak ipoteği karşılığı verilen kredilerin (fabrika, depo vb) teminat kapsamına alınması özel ve oldukça zorlayıcı şartlara bağlanmıştır. Diğer yandan teminatına ikamet amaçlı gayrimenkul ipoteği alınan kredilerin yüzde 35 risk ağırlığıyla değerlendirilmesi planlanmaktadır. Kredi maliyetini etkileyecek anahtar faktörlerin başında KOBİ’lerin borçlu derecelendirme notu, bankaların içsel derecelendirme notu, kullandıkları kredi türü ile bankalara sunacakları teminatların kalitesi gelmektedir. Bu uygulamanın en önemli fakat KOBİ’ler için zorlayıcı özelliklerinden biri herhangi bir KOBİ’nin bankaların benzer risk ölçümleri nedeniyle her bankadan aynı kredi fiyatını alması olacaktır (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

Teminatlar konusu Basel-II’ye göre henüz netlik kazanmış bir konu değildir. Dünyanın pek çok ülkesinde bu konuda tartışmalar devam etmekte ve Basel Komitesi söz konusu eleştirileri değerlendirmektedir.

Basel-II kriterleri çerçevesinde bankaların kredi risklerini ölçmede kullanmaları için iki temel yöntem sunulmuştur. Bu yöntemler kolay ve risk duyarlılığı az olandan uygulaması zor fakat risk duyarlılığı yüksek olana doğrudur. Basel Komitesi ve pek çok ülkenin beklentisi bankaların en kolay yöntem ile risk ölçümlerine başlayıp deneyim kazandıkça ve yeterli şartları sağladıkça daha karmaşık ve hassas yöntemlere doğru yönelmesidir. Gelişimin, Türkiye’de de bu yönde olması, bankaların büyük bir çoğunluğunun en az bir kaç yıl boyunca standart yöntemi kullanması ve daha sonra içsel derecelendirme yöntemine geçmesi şeklinde olması beklenmektedir.

İçsel derecelendirme yöntemi teminatlar ile ilgili bir kısıtlama getirmezken, standart yöntem risk azaltıcı özelliğe sahip “uygun” teminatları saymıştır. Sayılan

finansal teminatlar arasında, örneğin; gerçek müşteri çek ve senedi bulunmamaktadır. Bu durum, KOBİ'lerce teklif edilen ve yukarıdaki tabloda belirtilenler haricinde kalan teminatların bankanın sermaye yeterliliği üzerinde bir etki yaratmamasına ve fiyatlama avantajlarının kullanılmamasına neden olabilir (Türkiye Bankalar Birliği, 2004).

## 8. TARTIŞMA VE SONUÇ

AB KOBİ'lerinin finansmana ulaşımındaki sorunlarından yola çıkarak yapılan tez çalışmasında, çoğunluğu projelerini yürütebilecek yeterli finansmana sahip, şirket gelişiminde sektörlerine uygun sosyal ve vergisel düzenlemeler, finansmana kolay ulaşım ve pazardaki yetişmiş insan gücüne öncelik veren, kredi başvurularında düşük faiz oranları ve basit prosedürler isteyen, en çok kullandıkları finansal kuruluşlar bankalar olmasına rağmen banka kredilerine temkinli yaklaşan, risk sermayesi finansmanını beklenenin aksine çok az kullanan ve en çok başvuru alan finansman yönteminin finansal kiralama olduğu AB KOBİ'lerine karşın bilgi ve teknoloji eksikliği temelinde kurumsallaşamamış, teminat koşullarının ağırlığı, yüksek faizler gibi nedenlerle banka kredilerine yönelmeyen, oto finansmanı tercih eden ve alternatif finansman tekniklerini kullanmayan Türk KOBİ'leri karşımıza çıkmaktadır. Ancak son yıllarda KOBİ bilincinin oluşmaya başlaması, yürütülen bilgilendirici, teşvik edici çalışmalar ve BASEL-II sürecinin yarattığı baskı ortamı Türkiye'deki KOBİ'lerin finansal sorunlarının çözümüne büyük destek olacaktır.

Bu çalışma sonucunda elde ettiğimiz sonuçlardan yola çıkarak Türk KOBİ'leri için aşağıdaki önerileri sıralayabiliriz:

- a. KOBİ'lerin farklı finansman kaynaklarını kullanmaya başlamadan önce, kurumsal altyapının geliştirilmesine yönelik bilgilendirme çalışmaları yürütülmelidir. Kurumsallaşmasının tamamlanmış olması ve böylece de kurumun bütününe, şeffaflık, hesap verme sorumluluğu ve toplumsal sorumluluk gibi evrensel değerler konusunda bilinçlenmiş olması finansmana ulaşım için önemli bir önceliktir. Ayrıca kurumsallaşmanın gereği olarak KOBİ'lerin iş süreçlerinde bilgi teknolojilerinin kullanımı geliştirilmeli ve yaygınlaştırılmalıdır.
- b. Türkiye'de KOBİ-banka ilişkilerinde önemli problemler bulunmaktadır. Bunun başlıca sebepleri; KOBİ'lerin çoğunluğunun kayıtsız çalışması, istenen

teminatı bulmada çektikleri zorluk, bankaların Őube ağları ve kalifiye personelinin KOBİ'leri yerinde inceleme konusunda sayı ve bilgi bakımından yetersiz oluşu Şeklinde sıralanabilir. BASEL-II süreciyle birlikte birlikte bu problemler katlanarak büyüyecektir. Tezin, BASEL-II sürecinde alınması gereken önlemleri dikkate alınarak, KOBİ'lerin ve dolayısıyla reel sektörün yeniden yapılanması için bir fırsat olarak görülmelidir.

- c. İhracat ve kredilerden aldıkları pay başta olmak üzere KOBİ'lerle ilgili sağlıklı verileri oluşturacak altyapı oluşturulmalıdır. Bu bilgi sisteminin bulunmamasından dolayı tahmini veriler üzerinden (Örneğin, KOBİ'lerin bankacılık sektöründen aldıkları payın yüzde 5 olarak dile getirilmekte ama gerçekte bu oranın yüzde 15'ler seviyesinde olduğu düşünölmektedir.) KOBİ stratejileri üretilmekte ve bu da uygulamada başarısız, kağıt üzerinde kalan düzenlemelere sebep olmaktadır.
- d. Bankalar ve diğer mali kurumlardan almış oldukları kredi borçları 31.10.2006 tarihi itibariyle “donuk ve Őüpheli alacaklar hesabına intikal etmiŐ, 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden veya yıllık net satış hasılatı ya da bilanço aktif toplamı 25.000.000 YTL'yi aşmayan KOBİ'ler yararlanabildiği Anadolu Yaklaşımı ya da resmi adıyla 5569 sayılı “Küçük ve Orta Büyüklükteki İŞletmelerin Mali Sektöre Olan Borçlarının Yeniden Yapılandırılması Hakkında Kanun” KOBİ'lerin finansal durumunu iyileştirmeye yönelik önemli bir çalışmadır. Bu programla krizlerde finansal problem yaşayan 70.000 KOBİ'den 42.000'inin ayağa kaldırılması planlanmaktadır. Bu tip çalışmalar mümkün olduğunca yaygınlaŐtırılarak devam ettirilmelidir.
- e. KOBİ'lere yönelik devlet desteklerinin etkinliği ölçülmeli ve etkin olmayanlar uygulamadan kaldırılarak etkin devlet desteklerinin kaynağı arttırılmalı, bölgesel ve sektörel bazda düzenlenmelidir. KOBİ teşviklerinin sayısındaki artışa rağmen bu destek mekanizmaları halen yalnızca imalat sektörünü kapsamaktadır.

- f. Girişimcilere başlangıç sermayesi sağlayabilmek için Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları teşvik edilmelidir. Girişimcilere İş Melekleri (Business Angels) sistemi gibi yeni finans mekanizmaları oluşturmak için yasal altyapı oluşturulmalıdır.

## KAYNAKÇA

Akdiş, M. ve Bayrak, S., 2000. *Türkiye’de KOBİ’lerin Genel Görünümü ve Finansal Krizlere Dayanıklılığı: 5 İli Kapsayan Bir Araştırma*, İktisat ve Yönetim Dergisi, Celal Bayar Üniversitesi İİBF Dergisi, Sayı:6.

Akgemci, T., 2001. *KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, KOSGEB Yayınları

Aras,G., 2007. KOBİ’lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları: *Tezgaüstü Piyasalar ve Risk Sermayesi Finansman Modeli*, 1.Orta Anadolu Kongresi: KOBİlerin Finansman ve Pazarlama Sorunları

Aygen, F. 2006., *AB’ye Giriş Sürecinde KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Alternatif Finansman Tekniklerinden Yararlanma Dereceleri Sakarya Örneği* 3. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi. İstanbul. Golden Medya Matbaacılık.

Beşinci, M. 2007. KOBİ’ler İçin Kritik Bir Dönemeç: Basel-II, < [http://www.kobifinans.com.tr/bilgi\\_merkezi/020205/8713/2](http://www.kobifinans.com.tr/bilgi_merkezi/020205/8713/2) > Erişim Tarihi: 26.01.2007.

Büyükşalvarcı A. ve Kılınç C., 2006. *Konya İlinde Faaliyette Bulunan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sermaye Yapısı Kararları Üzerine Bir Araştırma* 3. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi. İstanbul. Golden Medya Matbaacılık.

Çabuk, A. ve Saygılı A., 2003. Finansman Maliyetlerinin KOBİ’lerde Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisi – Ampirik Bir Uygulama, *VII. Ulusal Finans Sempozyumu Bildiriler*, 22-25 Ekim

Çağlar, İ., Kendirli, S., ve Çağırın, H., 2005. *AB’ye Giriş Sürecinde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde Yönetim Bilinci ve Finansal Politikalara Etkileri, Çorum KOBİ’lerine Yönelik Bir Araştırma*, Uluslararası “Avrupa Birliğine Giriş Sürecinde KOBİLER: Türkiye ve Benzer Ülkeler Deneyimi Sempozyumu.

Çapanoğlu, S. G., 2005. *Avrupa Birliği’nde Risk Sermayesi Uygulamaları ve Türkiye*, İKV Yayınları. İstanbul. Birlik Ofset Basım.

Çolakoğlu, M., 2002, *KOBİ Rehberi*, TOBB Genel Yayın.

Çonkar, K., 2001. *Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Küçük ve Orta Boy İşletmeler Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği*, I.Orta Anadolu Kongresi KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları.



Delice, G., 2001. *KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesinde Finansman Destekleri: Türk Eximbank Kredileri Üzerine Bir Uygulama*, I. Orta Anadolu Kongresi, Nevşehir: KOSGEB.

DİE, 2003. *2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı*.

Flash Eurobarometer, 2005. *SME Access to Finance*, EOS Gallup Europe, Directorate-General "Press and Communication"

Flash Eurobarometer, 2006. *SME Access to Finance in the New Member States*, The Gallup Organisation Hungary/Europe, DG Enterprise and Industry.

Forumuz.Biz, 2007. *Mikro Finans Nedir?*  
<[http://www.forumuz.biz/mikro\\_finans\\_nedir-156385t.html](http://www.forumuz.biz/mikro_finans_nedir-156385t.html)> Erişim Tarihi: 25.03.2007

Gökçe, D., 2005. Abi, Bilanço İsteme! Akşam Gazetesi, 08.11.2005,  
<<http://www.aksam.com.tr/yazar.asp?a=13274,10,12&tarih=08.11.2005>> Erişim Tarihi: 27.03.2007.

İkinci Ulusal, 2007. <[http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/pazarlar.htm#ikinci\\_ulusal](http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/pazarlar.htm#ikinci_ulusal)> Erişim Tarihi: 26.03.2007

Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı (KEDV) <<http://www.kedv.org.tr>> Erişim Tarihi: 25.03.2007.

Karabıçak, M. ve Altuntepe, N., 2001. *KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanı*, I. Orta Anadolu Kongresi, Nevşehir: KOSGEB.

Karataş A. ve Helvacıoğlu A.D., 2006. *BASEL II Sürecinde KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Kaynakları: Mikro Krediler*. 3. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi. İstanbul. Golden Medya Matbaacılık.

KGF, 2007. <<http://www.kgf.com.tr>> Erişim tarihi: 26.03.2007

KOBİ Bilgi Bankası, 2007. < <http://www.spk.gov.tr/kobi>> Erişim tarihi:26.03.2007

KOBİ Borsası, 2007. <<http://www.kobitek.com/news.php?id=137>> Erişim tarihi:26.03.2007

KobiEfor, 2007. <<http://www.kobi-efor.com.tr/arsiv.asp>> Erişim tarihi:27.03.2007

KOBİ Finans, 2007. [http://www.kobifinans.com.tr/alt\\_bilgi\\_merkezi/0202](http://www.kobifinans.com.tr/alt_bilgi_merkezi/0202) Erişim tarihi:27.03.2007

KOBİ Politikası, 2007. Avrupa Birliği'nin KOBİ Politikası  
<[www.ikv.org.tr/pdfs/efa2a1a2.pdf](http://www.ikv.org.tr/pdfs/efa2a1a2.pdf)> Erişim Tarihi: 25.03.2007

Kongre Kitabı., 2006. *AB'nin KOBİ Finansmanına Getirdiği Yenilikler*. 3. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi. İstanbul. Golden Medya Matbaacılık.

Korkmaz T. ve Cura G., 2006. *KOBİ'lerin Finansal Olanakları Ve Finansal Yapıları: Zonguldak Çaycuma'daki KOBİ'lere Yönelik Anket Uygulaması*  
3. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi. İstanbul. Golden Medya Matbaacılık.

Mazıbaş, M., 2005. *Operasyonel Riske Basel Yaklaşımı: Risk Verilerine İlişkin Bir Değerlendirme*, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu, Araştırma Raporları No: 2005/2.

Oktay E., ve Güney, M., 2002. *Türkiye 'de KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri*, 21.Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, Doğu Akdeniz Üniversitesi.

Ören, K., 2003. *Avrupa Birliği ve Türkiye'nin Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmelere Sağladığı Devlet Teşvikleri ve Kullanım Alanlarının Karşılaştırılması: Nevşehir İlinde Bir Uygulama*, C.Ü. İ.İ.B.F.Dergisi, Cilt 4, Sayı 2.

Sarı, A. O., 2005. *Avrupa Birliği'nde KOBİ Destek Mekanizmaları ve Türkiye, İKV Yayınları*. İstanbul. Birlik Ofset Basım.

Sarıaslan, H., 1992. *Venture Capital ( Risk Sermayesi ) Finansman Modeli ve Türkiye'de Uygulama Olanakları*, Ankara Sanayi Odası Dergisi Özel Eki, Yıl: 16, Sayı:113

Siewertsen, H., 2005. *Microfinance in EU Countries– A Brief Discussion of Interest Rates, Banking Legislation and EU Harmonization, Policy Monitor, Microfinance Centre for Central and Eastern Europe and the New Independent States*, N.7.

Soydan, C., 1998. *Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yönetmel Sorunları ve Çözüm Önerileri*, İstanbul Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Şahin, A., 2004. *İhracata Yönelik Finansman Araçları*, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME ) Yayınları.

Şamiloğlu, F., 2000 . “*Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunları Üzerine Adana İlinde Yapılan Bir Araştırma*”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı: 8.

The European Micro-Credit Guarantee Fund, 2007. *European Partners for the Environment (EPE)*. <[www.epe.be](http://www.epe.be)> Erişim Tarihi: 25.03.2007

The Microfinance Gateway, <<http://www.microfinancegateway.org>> Erişim Tarihi: 25.03.2007.

Türkiye Bankalar Birliği, 2004. *Risk Yönetimi ve Basel-II'nin KOBİ'lere Etkileri*, Yayın No:228.

Underwood, T., 2006. *Microcredit Research in the EU 15 and European Economic Area (EEA)*, European Dialogue, N.36, s.24-32.

Uzay, Ş. ve Küçük E., 2001. *Leasing, Factoring ve Barter Finansman Tekniklerinden KOBİ'lerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması: Kayseri Uygulaması*, 1.Orta Anadolu Kongresi KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları.

Yılmaz, F., 2005. *Türkiye'de KOBİ'ler*. İktisadi Araştırma ve Planlama Müdürlüğü.

Yörük, N., 2001. *KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama* 1.Orta Anadolu Kongresi KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları.

Yörük, N. ve Ban, Ü., 2003. *KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama*. Gazi Kitabevi.

Yücel, T., 2001 *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Finansal Yönetim Uygulamaları*, I. Orta Anadolu Kongresi, Nevşehir: KOSGEB.