

T.C. İSTANBUL KÜLTÜR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**TÜRKİYE'DEKİ KOBİLERİN 2010-2016 YILLARI ARASINDA BANKA
KREDİLERİ KULLANIMININ DİĞER FİNANSMAN YÖNTEMLERİ İLE
KARŞILAŞTIRILMASI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Selin Zehra TAŞÇI

1410010107

Anabilim Dalı: İşletme

Programı: İşletme

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Müge İşeri

MAYIS 2017

T.C. İSTANBUL KÜLTÜR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**TÜRKİYE'DEKİ KOBİLERİN 2010-2016 YILLARI ARASINDA BANKA
KREDİLERİ KULLANIMININ DİĞER FİNANSMAN YÖNTEMLERİ İLE
KARŞILAŞTIRILMASI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Selin Zehra TAŞÇI

1410010107

Anabilim Dalı: İşletme

Programı: İşletme

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Müge İşeri

Jüri Üyeleri: Prof. Dr. Peyami Çarıkçioğlu

Prof. Dr. Başak Ataman Gökçen

MAYIS 2017

İÇİNDEKİLER	
KISALTMALAR.....	iv
TABLO LİSTESİ	v
ŞEKİL ve GRAFİK LİSTESİ.....	vii
KISA ÖZET	viii
ABSTRACT	ix
1. GİRİŞ	10
2. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE (KOBİ) GENEL BAKIŞ.....	11
2.1. KOBİ'lere Genel Bakış	11
2.1.1 KOBİ Tanımlarında Kullanılan Ölçütler	12
2.2. Türkiye'deki KOBİ Tanımları.....	14
2.2.1. KOSGEB	14
2.2.2. Türk Eximbank.....	15
2.2.3 Hazine Müsteşarlığı	15
2.2.4. Dış Ticaret Müsteşarlığı	16
2.2.5. Halk Bankası	16
2.3. Dünya'da KOBİ Tanımları.....	17
2.3.1. AB KOBİ Tanımı.....	17
2.3.2. ABD'de KOBİ Tanımı	18
2.3.3. Asya'da KOBİ Tanımı.....	18
2.3.4. OECD KOBİ Tanımı	19
2.4. KOBİ'lerin Güçlü ve Zayıf Yönleri (SWOT Analizi).....	20
2.4.1. KOBİ'lerin Güçlü Yönleri ve Avantajları	20
2.4.2. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri	23
2.5. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Tarihi Gelişimi	24
2.5.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem KOBİ'ler	25
2.5.2. Cumhuriyet Döneminde KOBİ'ler.....	25
2.6. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri	26
3. TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KOBİLER VE FİNANSMAN KAYNAKLARI	28
3.1. Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri ve Önemi	28
3.2. KOBİ'lerin Finansman Özellikleri	30
3.3. KOBİ'lerin Finansman Kaynakları	31
3.3.1. Risk Sermayesi.....	32
3.3.2 KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı).....	36
3.3.3. Bankalar	48

3.3.4. Leasing	53
3.3.5. Faktoring	54
3.3.6. Forfaiting.....	56
3.3.7. Mikro Finansman.....	58
3.3.8. Alıcı-Satıcı Kredileri.....	61
3.3.9. Barter	62
3.3.10. Girişim Sermayesi.....	66
3.3.11. Kredi Garanti Fonu A.Ş.....	67
3.3.12. KOBİ'lerin Halka Açılması.....	70
4. 2010-2016 YILLARI ARASINDA KOBİ'LERDE BANKA KAYNAKLI FİNANSMAN İLE DİĞER ARAÇLARIN KARŞILAŞTIRILMASI	72
4.1. KOBİ Kredileri (2010-2016).....	72
4.2. Leasing (2010-2016).....	88
4.3 Faktoring (2010-2016).....	91
5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME.....	95
KAYNAKÇA	99

KISALTMALAR

KOBİ	:Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler
KOSGEB	:Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
DTM	:Dış Ticaret Müsteşarlığı
AB	:Avrupa Birliği
SBA	:Small Business Administration
OECD	:İktisadi İşbirliği ve Geliştirme Teşkilatı
AET	:Avrupa Ekonomik Topluluğu
GSMH	:Gayri Safi Milli Hasıla
AR-GE	:Araştırma ve Geliştirme
İŞGEM	:İş Geliştirme Merkezi Desteği
BSMW	:Banka Sigorta Muamele Vergisi
KDV	:Katma Değer Vergisi
TOBB	:Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

TABLO LİSTESİ

TABLO 2.1: KOSGEB KOBİ TANIMI	14
TABLO 2.2: TÜRK EXİMBANK KOBİ TANIMI	15
TABLO 2.3: HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI KOBİ TANIMI	15
TABLO 2.4: DTM KOBİ TANIMI	16
TABLO 2.5: HALK BANKASI KOBİ TANIMI	16
TABLO 2.6: AB KOBİ TANIMI	18
TABLO 2.7: ABD' DE İŞGÖREN SAYISINA GÖRE İŞLETME ÖLÇEĞİ.....	18
TABLO 2.8: DÜNYA'DAKİ KOBİ TANIMLARINDAKİ NİCEL ÖLÇÜTLER.....	19
TABLO 3.1: KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ PAYININ YILLAR İÇİNDEKİ SEYRİ	29
TABLO 3.2: KOBİ'LERİN KURULUŞ SERMAYELERİ	30
TABLO 3.3: PROGRAM PROJE LİMİTLERİ.....	39
TABLO 3.4: TEMATİK PROJE DESTEK PROGRAMI DESTEK UNSURLARI.....	40
TABLO 3.5: İŞBİRLİĞİ GÜÇBİRLİĞİ PROJE LİMİTLERİ	41
TABLO 3.6: AR-GE, İNOVASYON VE ENDÜSTRİYEL DESTEK PROGRAM LİMİTLERİ .	42
TABLO 3.7: GENEL DESTEK PROGRAMI.....	44
TABLO 3.8: GİRİŞİMCİLİK DESTEK UNSURLARI	46
TABLO 3.9: İŞGEM DESTEĞİ	47
TABLO 3.10: TÜRKİYE'DEKİ KALKINMA-YATIRIM BANKALARI	52
TABLO 3.11: TÜRKİYE'DEKİ BARTER KURULUŞLARI	64
TABLO 4.1. BANKALARIN KOBİ'LERE SUNDUĞU HİZMET VE ÜRÜNLER.....	73
TABLO 4.2: KAMU BANKALARININ VERİLERİ.....	76
TABLO 4.3: 2010 YILI KOBİ KREDİLERİ.....	76
TABLO 4.4: 2011 YILI KOBİ KREDİLERİ.....	78
TABLO 4.5: 2012 YILI KOBİ KREDİLERİ.....	79
TABLO 4.6: 2013 YILI KOBİ KREDİLERİ.....	81
TABLO 4.7: 2014 YILI KOBİ KREDİLERİ.....	82
TABLO 4.8: 2015 YILI KOBİ KREDİLERİ.....	83
TABLO 4.9: 2016 YILI KOBİ KREDİLERİ.....	84
TABLO 4.10: 2010-2016 YILLARI TOPLAM KOBİ KREDİLERİ	85

TABLO 4.11: 2010-2016 YILLARI LEASİNG VERİLERİ	88
TABLO 4.12: SÖZLEŞME SAYILARININ SENELERE GÖRE YÜZDESEL DEĞİŞİMİ	90
TABLO 4.13: İŞLEM HACMİNE GÖRE YÜZDESEL DEĞİŞİM.....	90
TABLO 4.14: 2010-2016 YILLARI FAKTORİNG VERİLERİ.....	91
TABLO 4.15: FAKTORİNG ŞUBE SAYILARINDAKİ YÜZDESEL DEĞİŞİM.....	92
TABLO 4.16: FAKTORİNG MÜŞTERİ SAYILARINDAKİ YÜZDESEL DEĞİŞİM	92
TABLO 4.17: FAKTORİNG PERSONEL SAYILARINDAKİ YÜZDESEL DEĞİŞİM	92
TABLO 4.18: FAKTORİNG ŞİRKET SAYILARINDAKİ YÜZDESEL DEĞİŞİM	93
TABLO 4.19 : 2010-2016 YILLARINDAKİ FAKTORİNG SEKTÖR HACMİ.....	93



ŞEKİL ve GRAFİK LİSTESİ

GRAFİK 2.1: KOBİ'LERİN 2016 YILI GİRİŞİM İSTATİSTİKLERİ	27
GRAFİK 2.2: KOBİ'LERİN ANA SEKTÖR GRUPLARINA GÖRE DAĞILIMI	27
ŞEKİL 3.1: RİSK SERMAYEDARLARININ STRATEJİK BAKIŞ AÇISI.....	33
GRAFİK 3.1: KOSGEB KREDİ DESTEK TÜRLERİ	38
ŞEKİL 3.3: GİRİŞİM SERMAYESİ FON YAPISI.....	67
GRAFİK 4.1: 2010 YILI KOBİ KREDİLERİN YÜZDESEL DAĞILIMI	77
GRAFİK 4.2: 2011 YILI KOBİ KREDİLERİN YÜZDESEL DAĞILIMI	78
GRAFİK 4.3: 2012 YILI KOBİ KREDİLERİN YÜZDESEL DAĞILIMI	80
GRAFİK 4.4: 2013 YILI KOBİ KREDİLERİN YÜZDESEL DAĞILIMI	81
GRAFİK 4.5: 2014 YILI KOBİ KREDİLERİN YÜZDESEL DAĞILIMI	82
GRAFİK 4.6: 2015 YILI KOBİ KREDİLERİN YÜZDESEL DAĞILIMI	84
GRAFİK 4.7: 2016 YILI KOBİ KREDİLERİN YÜZDESEL DAĞILIMI	85
GRAFİK 4.8: 2010-2016 YILLARINDA YAPILAN SÖZLEŞME SAYISI	89
GRAFİK 4.9: 2010-2016 YILLARINDA LEASİNG İŞLEM HACMİ.....	89
GRAFİK 4.10 : 2010-2016 YILLARI FAKTORİNG SEKTÖR HACMİ.....	94

Enstitüsü : Sosyal Bilimler
Dalı : İşletme
Programı : İşletme
Tez Danışmanı : Prof. Dr. Müge İŞERİ
Tez Türü ve Tarihi : Yüksek Lisans –Mayıs 2017

KISA ÖZET

TÜRKİYE’DE KOBİ’LERİN 2010-2016 YILLARI ARASINDA BANKA KREDİLERİ KULLANIMIN DIĞER FİNANSMAN YÖNTEMLERİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI

Selin Zehra Taşçı

Gelişmekteki ülkelerin ekonomilerinde KOBİ şirketlerinin katkıları yadsınamaz derecede önemlidir. Bu anlamda ülke ekonomisine katkı sağlamada önemli yere sahip şirketler kendi öz kaynaklarının yetersiz kaldığı zamanlarda dış kaynak arayışına girmektedirler. Finansman kaynakları olarak da çeşitli yöntemleri tercih etmektedirler.

Bu yöntemlerin başında banka kredileri gelmektedir. Son yıllarda KOBİ’lerin artan önemi ile birlikte bankalarda kredi alım koşullarında kolaylıklar sağlayarak şirketlerin gelişimine katkı sağlamışlardır.

Tezimde KOBİ’lerin tanımları, gelişim süreçleri, finansman kaynakları, ekonomiye katkıları ve en çok tercih ettikleri finansman kaynaklarının kullanımlarına dair bilgiler yer almaktadır. KOBİ’lerin kredi alım süreçlerinin ve gelişimlerinin; faktoring ve leasing yöntemleri ile karşılaştırılarak analizi ve yorumlaması yapılmıştır.

Anahtar Sözcükler: KOBİ, KOBİ Bankacılığı, Faktoring, Leasing, Finansman Kaynakları

University : İstanbul Kültür Üniversitesi
Institute : Institute of Social Science
Department : Business Administration
Program : Business Administration
Supervisor : Prof. Dr. Müge İŞERİ
Degree Awarded and Date : MA – May 2017

ABSTRACT

COMPARISON OF BANK LOANS AND OTHER FINANCIAL SOURCES AMONG 2010-2016 IN SMEs IN TURKEY

Selin Zehra Taşçı

Contribution of SMEs has an undeniable importance in economy of developing countries. These companies plunge into an outsourcing when their capital is insufficient. They prefer variety of ways as a financing sources.

Banking loans is the first choice of financing sources. In the recent years, banks make it convenient to companies to get loans because of increasing importance of SMEs so that banks contribute SMEs's development.

In my thesis, I inform SMEs's definitions, development process, financial sources, contribution of economy and the most popular outsourcings. I make an analysis and compare comment about the SMEs's getting loans process and development of factoring and leasing methods.

Keywords: SMEs, SMEs Banking, Factoring, Leasing, Financing Sources

1. GİRİŞ

KOBİ'ler her ne kadar küçük ölçekli, az sermayeli şirketler olarak tanımlansalar da son yıllarda ülkelerinin ekonomileri açısından büyük önem teşkil eder hale gelmişlerdir. Çünkü ekonomi içerisindeki şirketlerin büyük çoğunluğunu KOBİ'ler oluşturmaktadır.

Bu şirketlerin gelişimine katkı sağlamak hem onların büyümesine hem de ülkemizin gelişimine katkı sağlamak anlamına gelmektedir fakat KOBİ'lerin kendi öz sermayelerinin yetersiz kalması, büyüme ve gelişim süreçlerini olumsuz yönde etkilemektedir. Buna bağlı olarak da dış kaynak arayışına yönelmektedirler. KOBİ'lerin en çok tercih ettiği dış kaynakların başında ise bankalar gelmektedir. Bankalar da şirketlerin bu durumlarını göz önünde bulundurarak kredi alım koşullarını daha uygun ve ulaşılabilir hale getirmeye başlamışlardır.

Tezimde KOBİ tanımlarına, KOBİ'lerin günümüze gelene kadar olan gelişim süreçlerine, kullanılan dış kaynak finansmanlarına, ülke ekonomisindeki önemlerine ve sık kullanılan finansman kaynaklarının birbirleri ile olan karşılaştırılmalarına değindim. Çalışmamı bu konuları irdeleyen 5 ana başlık altında topladım.

Çalışmamın genelinde KOBİ'lerin temel finansal sorunları ve bu sorunların çözümünde banka kredilerinin alınması ve tercih edilen diğer yöntemlerin kredi alımıyla karşılaştırılarak KOBİ'ler açısından avantaj ve dezavantajlarının analizi ve yorumlanması yapılmıştır.

2. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE (KOBİ) GENEL BAKIŞ

2.1. KOBİ'lere Genel Bakış

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) ülke ekonomisi açısından büyük önem arz etmektedir. Günümüzde KOBİ denilince akla artık başarısız, yeterli büyüme gösteremeyen küçük işletmeler gelmemektedir.¹ Aksine KOBİ'ler büyük işletmelere göre daha aktif yapıları ve düşük finansman kaynaklarına rağmen; bu durumlarını avantaja dönüştürerek hem katma değer oluşturmakta hem de istihdam sağlamaktadır.² Genel anlamda KOBİ'ler düşük yönetim giderleri, az sermaye kullanımı, çok el emeği ile üretim gerçekleştirmeye çalışan firmalar olarak tanımlanmaktadır.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler hukuki anlamdan ziyade tanımlanırken ekonomik bir anlam taşımaktadırlar. Ekonomik olarak, buldukları ülkelerin ekonomik yapılarına göre değişiklik göstermekle birlikte aynı ülke içerisindeki bölgelerde hatta o bölgelerdeki sektörlere bağlı olarak da değişiklik göstermektedirler.³

KOBİ tanımları bu anlamda göreceli bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Bundan dolayı da KOBİ tanımlarının oluşumunda etkili olan bazı nitelikler yer almaktadır.

¹ Tahir Akgemci, *Kobi'lerin Temel Sorunları Ve Sağlanan Destekler*. (Ankara: KOSGEB, 2001) 7.

² Müslüme Narin, Sevim Akdemir, "Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler," *Ekonomik Yaklaşım* 16 (2007): 43.

³ İlhan Uludağ, Vildan Serin, *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*. (İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 1991) 14.

KOBİ tanımını etkileyen belli başlı nitelikler aşağıdaki gibi sıralanabilir.¹

- ❖ Zaman
- ❖ Ekonomik Düzey
- ❖ Sanayileşme Düzeyi
- ❖ Kullanılan Teknoloji
- ❖ Pazarın Büyüklüğü
- ❖ Faaliyette Buluna İşkolu
- ❖ Kullanılan Üretim Tekniği
- ❖ Üretilen Malın Özellikleri
- ❖ İş gören Sayısı
- ❖ Kuruluş ve Araştırmalar

Bu nitelikler kullanılarak sizin işletmenizin hangi tür KOBİ sınıflamasına girdiğini bulabilirsiniz, yalnız buradaki önemli kısım bu kriterlerin hangilerinin ve nasıl kullanılacağıdır.

Dünya üzerindeki çeşitli ülkelerde yapılan araştırmalar neticesinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımlanmasında dikkat çeken özellikler şunlardır:²

- ❖ Tüm KOBİ tanımlarındaki istihdam edilen personel sayısına yer verilmelidir.
- ❖ Tanımlarda ele alınan nicel ölçütler; yatırılan sermaye ve yıllık satış tutarıdır.
- ❖ Nitel ölçütler ise; işletme ile işletme sahibi arasındaki tüm teknik, ekonomik, sosyal sorumlulukların işletme sahibinde toplanmasıdır.

2.1.1 KOBİ Tanımlarında Kullanılan Ölçütler

2.1.1.1. KOBİ Tanımlarındaki Nicel Ölçütler

Personel Sayısı: İşletmedeki iş gücü veya istihdam edilen personel sayısı işletmenin büyüklüğü açısından en etkili faktörlerdendir. Personel sayısı ile işletmenin büyüklüğü ve üretim hacmini belirleyebiliriz.

Makine Sayısı: İşletmedeki makina sayısı işletmenin ölçek büyüklüğü hakkında eksik bilgi vermektedir, çünkü burada asıl önemli olan bu makinelerin kaç tanesinin üretim aşamasında kullanıldığıdır.

¹ Canan Çetin, *Yeniden Yapılandırma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi*, (İstanbul: Der Yayınları, 1996).

² Tamer Müftüoğlu, Tülin Durukan, *Girişimcilik ve KOBİ'ler*. (Ankara: Gazi Kitabevi, 2004) 82-90.

Kullanabilir Alan ve Hacim: Kullanabilir alan, bir tarım işletmesi için ekim yapılan yerin büyüklüğü; bir yük gemisi veya ticari işletmenin soğuk havası deposu için kullanılabilir hacimlerinin büyüklüğü o işletmelerin nicel anlamda büyüklüklerinin tespitinde yer almaktadır.

İşletmelerdeki Sabit Varlıkların Değeri: İşletmenin girdi kısmında bulunan ve işgücü dışında kalan faktörlerdir. Sabit varlıklar kendi başlarına nicel olarak bir anlama ifade etmezler. Ancak sabit varlıkların parasal olarak değerlerinin toplamı bize işletmenin nicel açıdan değerlendirilmesinde fayda sağlayabilir.

Satış Tutarı: Satış tutarı işletmenin büyüklüğünü ifade eden en önemli nicel ölçütlerdendir. Satış tutarının artması; üretimin artması ve işletme kapasitesinin büyümesi anlamına gelmektedir.

Pazar Payı: Bir işletmenin pazar payı; o işletmenin kendi satış tutarının toplam pazardaki satış tutarına oranını vermektedir. Bu açıdan bir işletmenin pazar payı ne kadar büyükse satış tutarı da o kadar yüksektir. Dolaylı olarak işletme büyüklüğünün ölçüsünü vermektedir.

2.1.1.2. KOBİ Tanımlarındaki Nitel Ölçütler

KOBİ tanımları yapılırken her ne kadar nicel ölçütler daha büyük paya sahip olsa da, nitel ölçütleri de göz önünde bulundurarak yapılan değerlendirmelerden daha sağlıklı sonuçlar elde edilmektedir. Nitel özellikleri, işletme sahibine ve işletmeye ait özellikler olarak iki kısımda değerlendirmekteyiz.

İşletme sahibine ait özelliklerde; işletme sahibi hem sahip, hem yönetici hem de girişimcilik sıfatlarının hepsini kendi üzerinde toplamaktadır. Bu anlamda işletmenin kaderinde doğrudan ve aktif rol oynar. İşletmenin niteliklerine ait özelliklere bakacak olursak; işletmenin yönetim, pazarlama, finans, tedarik, üretim ve personel işlerinin toplamının yer aldığı görmekteyiz.

2.2. Türkiye'deki KOBİ Tanımları

KOBİ'ler tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de ekonominin temel taşlarını oluşturmalarına rağmen henüz herkes tarafından resmen kabul görmüş ortak bir tanıma sahip değillerdir. KOBİ'lere yönelik çalışan her kurum kendi tanımlarını oluşturmaktadır. KOBİ tanımı sadece Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulması kanununda yer almaktadır.¹

2.2.1. KOSGEB

İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimleri veya girişimleri, işletmenin belirli bir tarihte sahip olduğu varlıklar ile bu varlıkların sağlandığı kaynakları gösteren mali tabloyu, bir işletmenin brüt satışlarından satış iskontoları ve iadeleri ile diğer indirimlerin düşülmesi sonucu bulunan tutarı, yıllık iş birimi bir yıl boyunca tam zamanlı olarak işletmede veya işletme adına çalışan bir kişiyi ifade eder.² KOBİ'lerin mikro, küçük ve orta büyüklük sınıflandırmaları Tablo 1.1'de gösterilmektedir.

Tablo 2.1: KOSGEB KOBİ Tanımı

İşçi Sayısı	Ölçek
1-50	Küçük
51-150	Orta

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

¹ Akgemci 8.

² http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/kobi_tanimi.pdf, (29.06.2015).

2.2.2. Türk Eximbank

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler; yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup, 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden, yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan, bağımsız işletme tanımına giren, imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı özelliğine sahip mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerdir.¹ Türk Eximbank'ın KOBİ tanımı Tablo 1.2'de gösterilmektedir.

Tablo 2.2: Türk Eximbank KOBİ Tanımı

İşçi Sayısı	Sabit Sermaye Yatırım Tutarı
1-200	≤ 2 milyon \$

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

2.2.3 Hazine Müsteşarlığı

İmalat sanayinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç makine ve teçhizat, araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşların toplamının net tutarının 950 Milyar TL'yi aşmayan, bağımsız nitelikte ve/veya sermayesinin en fazla % 25'i büyük işletmelere ait olan; 1-9 işçi çalıştıran işletmeler mikro, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ve 50-250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir.² Hazine müsteşarlığının KOBİ tanımı Tablo 2.3'de gösterilmektedir.

Tablo 2.3: Hazine Müsteşarlığı KOBİ Tanımı

İşçi Sayısı	Mali Durum	Ölçek
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

¹ <http://eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/15-kobi/kobiue00-ue.pdf>, (29.06.2015)

² Narin, Akdemir 45.

2.2.4. Dış Ticaret Müsteşarlığı

İmalat sanayinde faaliyette bulunan 1-200 arasında işçi çalıştıran, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığında Türk lirasını aşmayan işletmeler KOBİ olarak belirlenmiştir. DTM'nin KOBİ tanımını Tablo 2.4'de gösterilmektedir.

Tablo 2.4: DTM KOBİ Tanımı

İşçi Sayısı	Mali Durum	Ölçek
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.

2.2.5. Halk Bankası

İşyerlerinde 1-250 işçi çalıştıran ve kanuni defter kayıtlarındaki arsa ve bina hariç; makine, tesis ve cihazlar, taşıt araç ve gereçleri döşeme ve demirbaşların toplamının net tutan 950 milyar TL'yi aşmayan işletmeler banka tarafından KOBİ sanayi işletmeleri olarak kabul edilmiştir.¹ Halk Bankası KOBİ tanımını Tablo 2.5'de gösterilmektedir.

Tablo 2.5: Halk Bankası KOBİ Tanımı

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

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

¹ <https://www.halkbank.com.tr/images/channels/2010Report/tr/m-9-2.html>, (20.02.2017)

2.3. Dünya’da KOBİ Tanımları

Dünya’da KOBİ tanımları yapılırken büyük ve küçük işletmeleri birbirinden ayıran en önemli fark çalışan sayısıdır. Bu tanımlamalar yapılırken sayısal olarak ölçülebilir göstergeler kullanılır. KOBİ tanımları ile ilgili ilk adımlar Bolton Report tarafından 1971 yılında atılmıştır. Dünya bankaları tanım yaparken 3 kriter göz önüne almaktadır; çalışan sayısı, yıllık satış ve toplam mal varlığıdır. ABD’de ise tekstil, tarım ve hizmet sektörlerindeki belli başlı nitelikler baz alınarak tanımlamalar yapılmaktadır. AB birliğinde ana kriter ekonomik yapıdan ziyade çalışan sayısıdır.¹

2.3.1. AB KOBİ Tanımı

Türkiye’nin içinde bulunduğu durum göz önüne alınarak bakıldığında AB KOBİ tanımı ülkemizdeki işletmeler açısından daha da önem taşımaktadır. AB’ye giriş sürecinde AB KOBİ tanımına uygun özellikli işletmelerin varlıklarındaki artış ülkemizin yurtdışına gelişimine katkı sağlamaktadır. AB üye ülkelerini de kapsayan standart bir KOBİ tanımı geliştirmek istemesine rağmen, üye ülkelerin ekonomik, sanayi ve işletme yapılarının birbirinden çok farklı ölçeklerde olması sebebiyle uygun gördüğü standart tanım tartışmaları da beraberinde getirmektedir.

Bu bağlamda 1996 yılındaki ilk ortak düzenlemenin (96/280/EC, 3 Nisan 1996) yerini alan 2003/361/EC sayılı 6 Mayıs 2003 tarihli Tavsiye, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler yanında, mikro işletmeleri de tanımlamakta, tanımda kullanılacak kriterleri, bu kriterlerin uygulama esaslarına ilişkin ayrıntıları ortaya koymaktadır. Bu tavsiye ile işletmelerin çalışan sayılarının üst sınırlarında herhangi bir değişikliğe gidilmezken; alt sınırlarında bazı değişiklikler yapılmıştır. Çalışan sayısının yanında mali güç anlamında da içerisinde bulunan durumlar göz önüne alınarak bazı değişikliklere gidilmiştir. Bu değişikliklerin de yer aldığı AB KOBİ tanımı Tablo 2.6’da yer almaktadır.²

¹ Gentril Berisha, Justina Shiroka Pula, “Defining Small and Medium Enterprises: a critical review,” *Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences* 1 (2015): 18-19.

² Süleyman Özdemir, Halis Yunus Ersöz ve İbrahim Sarioğlu, *İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ’lerin Desteklenmesi*. (İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 2006) 31-32.

Tablo 2.6: AB KOBİ Tanımı

İşletme Kategorisi	Yıllık Çalışan Sayısı	Satışlar	Mali Bilanço
Orta Ölçekli	< 250	< 50 milyon Euro (1996' da 40 milyon)	< 43 milyon Euro (1996' da 27 milyon)
Küçük Ölçekli	< 50	< 10 milyon Euro (1996' da 7 milyon)	< 10 milyon Euro (1996' da 5 milyon)
Mikro Ölçekli	< 10	< 2 milyon Euro (Daha önce tanımlanmamış)	< 2 milyon Euro (Daha önce tanımlanmamış)

Kaynak: European Commission, The New SME Definition: User Guide and Model Declaration, EC Enterprise and Industry Publications, 2005, s. 32.

2.3.2. ABD'de KOBİ Tanımı

Amerika Birleşik Devletleri'nde resmi bir KOBİ tanımı yoktur. İşletmelerin kendi içlerinde tanım oluştururken kullandıkları nicel ölçütler ise; işçi sayısı ve satış tutarıdır. ABD'de küçük ve orta ölçekli işletmelere her türlü finansmanı ve desteği sağlayan SBA bürosu tanımlamasına göre; imalat sanayinde personel sayısı (500-1500 kişi), toptancı kuruluşlarında personel sayısı ve yıllık satış gelirleri (500' e kadar personel ve 25 Milyon Dolar Satış), perakendeciler ve hizmet işletmeleri için de yıllık satış gelirleri (3- 13 Milyon Dolar) göz önüne alınmaktadır.¹ ABD' de işletme ölçeğine göre çalışan sayısı Tablo 2.7'de gösterilmektedir.

Tablo 2.7: ABD' de İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçeği

Ölçek	Çalışan Sayısı
Küçük İşletmeler	1-499
Orta İşletmeler	500-1499
Büyük İşletmeler	1500 kişiden fazla

Kaynak: Tahir Akgemci, *Kobi'lerin Temel Sorunları Ve Sağlanan Destekler*. (Ankara: KOSGEB, 2001) 12.

2.3.3. Asya'da KOBİ Tanımı

Asya bölgesindeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin tanımları yapılırken üç ülke baz alınmıştır. Bu ülkelerden Hindistan'daki KOBİ tanımı yapılırken; çalışan işgören sayısı ve sermaye miktarına göre bölümlendirme yapılmıştır. İşletmelerin arazi ve makinalara yaptıkları yatırım 300 bin doları aşmayanlar olarak tanımlanmaktadır.

¹ Akgemci 12.

Malezya’da ise; sadece iş gören sayısına göre KOBİ’ler ölçeklendirilmiştir. Çin’de ise sektör bazlı tanımlamalar yapılmıştır.¹

2.3.4. OECD KOBİ Tanımı

OECD ülkelerindeki KOBİ tanımlarına incelendiğinde, sadece kurallara bağlı değil, istatistiksel verileri de bakılarak yapılan tanımlar bulunmaktadır. OECD tanımına göre 10-99 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 100-499 arası orta ölçekli işletmeler olarak değerlendirilmektedir.²

Tablo 2.8: Dünya’daki KOBİ Tanımlarındaki Nicel Ölçütler

Ülke Adı	İşçi Sayısı Üst Sınırı	Sermaye, Ciro ve Makina Parkı Üst Sınırı
ABD	250	10 milyon dolar (ciro)
Fransa	50	*
İtalya	50	3 milyar liret
Almanya	Sektöre göre değişiyor	Sektöre göre değişiyor
İngiltere	Sektöre göre değişiyor	Sektöre göre değişiyor
Japonya	Sektöre göre değişiyor	Sektöre göre değişiyor
Asya Ülkeleri	50	*
Orta ve Güney Amerika Ülkeleri	5	*
OECD ve AET	20	*

¹“Küçük ve Orta Ölçekli Sanayicinin El Kitabı”, (İstanbul: TMMOB Makine Mühendisleri Odası 1999) 52.

²Şefik Yıldızeli, *Türkiye’de KOBİ Anlayışının Dünü Bugünü Geleceği*. (Ankara: KOSGEB Yayınları 2000) 29.

Kaynak: İlhan Uludağ, Vildan Serin, *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*. (İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 1991) 17.

(*)Bu ülkeler; sermaye, ciro ve makina parkını ölçüt olarak ele alınmaktadır.

2.4. KOBİ’lerin Güçlü ve Zayıf Yönleri (SWOT Analizi)

2.4.1. KOBİ’lerin Güçlü Yönleri ve Avantajları

Bugün gelişmiş ülkelere baktığımız zaman küçük ve orta ölçekli işletmeler GSMH’nin hemen hemen %50’sini oluşturmaktadır. Bu orana bakıldığında da anlaşılacağı gibi ülkelerin ekonomik kalkınmalarında küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemi açıkça görülmektedir. KOBİ’ler büyük işletmelerin ulaşamadıkları alanlara da kolayca ulaşım sağlayarak yeni ve keşfedilmemiş piyasalara daha kolay giriş sağlayabilmektedirler.¹ KOBİ’lerin güçlü olduğu alanları şu şekilde sıralayabiliriz.

2.4.1.1. Ekonomik Büyüme Katkıları

KOBİ’lerin piyasaya giriş ve çıkışları büyük işletmelere göre hem daha kolay olması hem de sayı bakımından da çoğunlukta olmaları ekonomik açıdan daha hızlı büyüme göstermelerini sağlamaktadır. KOBİ’ler aynı zamanda değişen çevre şartları ve koşullarına daha çabuk adapte olmaları da ekonomik büyüme de etkin rol oynamalarını sağlamaktadır.

2.4.1.2. İstihdamda İstikrar Unsuru

Küçük işletmelerin istihdam sorunu karşısındaki dirençleri, büyük işletmelere göre daha fazladır. Küçük işletmeler özellikle Doğu Avrupa ve Doğu Almanya’dan gelen iş gücünden istihdam yaratarak ülkelerine hem ekonomik hem de sosyal katkı sağlamaktadır. Küçük işletmelerin bu istihdamı sağlarken, büyük işletmelere oranla %30 daha az oranla harcama yapmaktadırlar.

Küçük işletmeler aynı zamanda istihdam yapısı olarak da büyük işletmelerden farklılık göstermektedirler. Küçük işletmeler iş gücü olarak, daha çok genç ve niteliksiz elemanlardan istihdam yaratmaktadır. Büyük işletmeler ise; deneyimli ve eğitimli personel tercih etmektedir. İşletmeler arasındaki bu istihdam farklılığı alınan personelin ve çalıştırılan elemanlara verilen ücretlerin de farklı olmasına neden

¹ Özdemir, Ersöz ve Sarıoğlu 43-49.

olmaktadır. Küçük işletmeler uyguladığı politika sebebiyle daha düşük ücret ödemesi yapmaktadır.

KOBİ'lerde geniş kapsamlı bir hiyerarşi sistemi bulunmadığı için de işletme içerisindeki kararlar daha seri bir şekilde alınmaktadır. Bu durumda işlerin daha hızlı ve aksamadan ilerlemesini sağlamaktadır.

2.4.1.3. Değişen Pazar Şartlarına Uyum

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, daha az çalışanıyla birlikte her düzeydeki tüketiciye daha yakın ve onlarla daha iç içe olmasından kaynaklı olarak; tüketicilerin değişen isteklerine daha kısa sürede adapte olmaktadır. Bu esnek yapıları onların yeniliklere karşı daha açık bir duruş sergilemelerini sağlamaktadır. Yenilikçi yapısını da daha az finansman kullanarak gerçekleştirmektedir.¹

İşletmelerin sahip oldukları az sermayeden kaynaklı olarak yeniliklere ekonomik anlamda daha kolay adapte olmalarını sağlamaktadır. Bu sayede ekonomik krizler karşısında büyük ölçekli işletmelere oran daha dirençli bir yapı sergilemektedirler. Buradan da anlaşıldığı gibi küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomik büyümeleri ile başarı oranları ters orantılıdır. Bu işletmeler kriz dönemlerinde daha karlı bir büyüme göstermektedirler.

2.4.1.4. Büyük İşletmeleri Tamamlama

Günümüz koşullarında bütün işletmeler doğrudan ya da dolaylı olarak birbirleriyle iletişim içindedirler. Piyasada küçük ve orta ölçekli işletmeler, büyük işletmelerin yan sanayi ihtiyacını karşılamakta ve bu sayede ülke ekonomisi de kalkınmaktadır. İşletmeler karşılıklı olarak birbirlerinden fayda sağlamaktadırlar.

2.4.1.5. KOBİ'lerin Avantajları

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler bir çok açıdan büyük firmalara göre daha avantajlıdır. Bu işletmeler 2 temel avantaja sahiptirler. Bunlardan biri işletme çalışanı ve müşterisinin birbiriyle olan ilişkilerinin daha yakın olması, bir diğeri ise pazarlama, üretim ve hizmet konularında daha esnek yapıda olabilmeleridir.²

¹ Uludağ, Serin, 20-21.

² Akgemci 15-16.

KOBİ'lerin müşterileri ile yakın ilişki içinde olması, işletmelerin buldukları pazarı daha iyi analiz etmelerine ve gereksinimlerini belirlemede daha kolay yol almalarını sağlamaktadır.

KOBİ'lerin avantajlı olduğu durumları şu şekilde sıralayabiliriz:¹

- ❖ Yönetime çok yakın denetim ihtiyacı hissedildiğinde
- ❖ Üretilen mal veya hizmet talebinin sınırlı olmasında
- ❖ Herhangi bir fikri pazara sürerken pazarın fikrinin bilinmesinde
- ❖ Personelle yakın ilişki içinde olunması gerektiğinde
- ❖ Teknik gelişimlere kısa sürede ayak uydurulması gerektiğinde
- ❖ Yatırımın ağırlıklı olarak öz sermaye üzerinde yapıldığında
- ❖ Ülke içindeki farklı bölgelerin kalkınması ve korunmasında

KOBİ'ler Avrupa Birliği'nin destek fonları her yıl giderek artmaktadır ve bu destekleri de ülkelere aracılar (KOSGEB-bankalar) vasıtasıyla ulaştırmaktadırlar. Bu destek kredileri küçük işletmelerden ziyade orta ölçekli işletmeler almaktadır. Orta ölçekli işletmeler, yatırım ve öz sermaye açısından daha donanımlı, teminat gösterebilen ve ürün yelpazesi daha geniş firmalardır. Belirli bir AR-GE alt yapıları olması da bu teşvik kredilerinden yararlanmalarını sağlamaktadır.²

Bunun yanı sıra Avrupa Araştırma Alanı Çerçeve Programları kapsamında KOBİ'lerin AR-GE çalışmaları için destek fonları ayrılmaktadır. Bu fonlardan yararlanabilmek için KOBİ'lerin ortak çalışma içerisinde olması gerekmektedir. Şu anda böyle bir durum olmadığı için bu fondan yararlanamamaktadırlar.

Yeni pazar olanaklarının varlığı ise KOBİ'lerin büyümesini sağlamaktadır. KOBİ'ler bu pazarlara başta KOSGEB olmak üzere sektörel dış ticaret şirketlerinin vasıtasıyla ulaşabilirler.

² Yavuz Bayülken ve Cahit Kütükoğlu, *Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri*. (Ankara: TMMOB Makina Mühendisleri Odası, 2012) 40-41.

2.4.2. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri

2.4.2.1. Sermaye Yapıları ve Finansmana Ulaşımları

Küçük ve orta ölçekli işletmeler sermaye açısından yetersiz oldukları için zaman zaman üretimin aksaması gibi problemlerle karşılaşabilirler. KOBİ'lerin finansman kaynağı olarak kredi başvurularında yeterli teminat gösterememeleri de bankaların bu işletmelere karşı tutumunu olumsuz olarak güçlendirmekte ve işletmelerin yeterli nakit akışını sağlamalarına engel olmaktadır.¹ Yeterli sermayeye sahip olan işletmeler ise; büyüme, araştırma faaliyetleri ve teknolojik gelişmelerden yararlanmak için gerekli finansmana ulaşmakta zorluk çekmektedir.

2.4.2.2. Yönetim ve Personel Politikası

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde çalışanlar deneyimsiz ve daha az eğitilmiş kişiler olduğu için belirli bir yönetim politikası yoktur. İşletme sahipleri kendilerinden başka yönetici kabul etmemekte ya da çalışanlara yetki devri yapmamaktadır. Bunun sonucu olarak da yönetsel bir tıkanıklık sorunu yaşamaktadırlar.

2.4.2.3. Üretim ve Pazarlama İmkanları

Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin öz sermayesinin iş hacmine göre yetersiz kalması, bu işletmelerin müşteri kredisi kullanarak kredi kullanmalarına neden olmaktadır. Kredi kullanarak alınan yüksek maliyetli girdiler işletmeleri zor durumda bırakmaktadır. Girdi sağlayan firmaların da sık zam yapmaları ve yeteri kadar ürün stoğu bulundurmaması da işletmeleri zor durumda bırakmaktadır.²

Enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde, stok kapasitesini artıran işletmeler üretim hacmini genişleterek yüksek satış gelirine ulaşırken, diğer işletmeler güç yitirmektedirler. Küçük ve orta ölçekli işletmelerde istihdam edilen personelin eğitim açısından yeterli seviyede ve sayıda olmayışından kaynaklı olarak pazarlama açısından da eksiklik yaşanmaktadır. Bu sebepten dolayı da piyasadaki benzer firmalarla yeteri kadar iletişim içinde hareket edememekte ve yeterli satış geliri sağlayamamaktadırlar.

¹ Beytullah Yılmaz, "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi", *Dış Ticaret Dergisi* 30 (2004): 3.

² Uludağ, Serin 23.

2.4.2.4. KOBİ'lerin Dezavantajları

KOBİ'lerin küreselleşen Dünya'da sektörün genişlemesi, büyük firmaların piyasada daha fazla söz sahibi olmasına neden olurken KOBİ'lerin kar marjlarının düşmesine ve var oldukları alanların daralmasına neden olmaktadır. Küreselleşmeyle birlikte artık daha profesyonel bir ekip ve her anlamda donanımlı ve eğitilmiş personel ile yollarına da devam eden firmalar ayakta kalmayı başarabilmektedirler. KOBİ'ler bu anlamda maalesef yetersiz kalmaktadırlar.¹

Bunların beraberinde artık dünya pazarında yeni güçlerin oluşumu KOBİ'lerin iş alanlarındaki yerlerini de sarsmaktadır. KOBİ'lerin karşılaşılabileceği olası tehditleri şu şekilde sıralayabiliriz:²

- ❖ İşletmelerin küçük veya orta ölçekli olması sonucu ihale vb. etkinlikleri izleyememek
- ❖ İşyerinin veya yerleşim alanının küçüklüğü
- ❖ Bağımsızlığını kaybetme ve batma riski
- ❖ Üretim ve satış arasındaki koordinasyon yetersizliği
- ❖ Sermaye yetersizliği
- ❖ Finansal planlama yetersizliği

2.5. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Tarihi Gelişimi

KOBİ'ler, ekonomik açıdan büyük önem taşımaya rağmen 1970'li yıllara kadar yeterli önemi görmemişlerdir. 1970 yılında yaşanan ekonomik krize kadar daha çok büyük ölçekli işletmelerin hakim olduğu bir pazar vardı. Kriz beraberinde küçük işletmelerin daha önem kazanır hale gelmesini sağlamıştır. Küçük işletmeler yapıları gereği daha esnek, rekabete yatkın, istihdam gibi konularda ekonomiye daha katkı sağlar hale gelmişlerdir. KOBİ'lerin bu özellikleri onların kriz dönemlerinden minimum zararlarla çıkmaları da sağlarken, tüm özellikler KOBİ'lerin önemi daha da arttırmıştır.³

¹ Bayülken, Kütükoğlu 39.

² Akgemci 16.

³ Yunus Taş, *İstihdam Boyutuyla Avrupa Birliği ve Türkiye'de KOBİ'ler ve Girişimcilik* (İstanbul: Ekin Yayınları 2015) 62-63.

2.5.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem KOBİ'ler

19. yüzyılın başlarında Sanayi Devrimi başlayana kadar tüm dünyada olduğu gibi Osmanlı'da halk geçimini tarımsal ve hayvansal faaliyetler sayesinde sağlamaktaydı. Bu yüzden ticaret anlamında yapılanlar çok sınırlı bir alanı teşkil etmekteydi. Osmanlı döneminde ticaret hayatını canlandırmak ve mesleklerin unutulmasını engellemek adına çeşitli teşkilatlar (ahilik- lonca) kurulmuştur. Sanayi devrimiyle birlikte bu oluşumlar varlıklarını çok uzun süre devam ettirememişlerdir.

Osmanlı döneminde itibaren Türkler'in ticarete değil daha çok tarımsal ve hayvansal faaliyetlere ilgi duyduğu görülmektedir. Buna rağmen yabancı asıllı vatandaşların ticaret konusunda daha eğilimli oldukları görmekteyiz. Türkler'in ise ticarete yer alması savaş dolayısıyla yabancı asıllı vatandaşların ülkeden gitmesiyle birlikte başlamıştır.

2.5.2. Cumhuriyet Döneminde KOBİ'ler

2.5.2.1. 1923-1950 Dönemi

Türkiye Cumhuriyeti, önce piyasa ekonomisi ardından devletçilik sonra karma planlı ekonomi ve son olarak da özelleştirme ile piyasada girişimlerde bulunmuştur. İlk dönemlerde hakim olan piyasa ekonomisi, dünyada yaşanan ekonomik bunalımın etkisiyle yerini devletçiliğe bırakmıştır. Ekonomik bunalımdan kaynaklı olarak işletmelerin maddi anlamda yaşadığı sıkıntılar devlet tarafından karşılanarak mal ve hizmet üretimi yapılmıştır. Devlet bu esnada bu yardımların yanı sıra daha fazla girişimci oluşturmak için de gayret içinde bulunmuştur.¹

Bu yatırımların gerçekleşmesinde devletin kaynaklarının ve sermayesinin yetersiz ve devletin bu konuda yeterli tecrübede olmayışından kaynaklı olarak İktisadi Devlet Teşekkülleri'nin ekonomideki payı artmıştır. Bunlar yapılırken aynı zamanda özel sektör teşviki de elden bırakılmamıştır.

¹ Mustafa Aykaç, Zeki Parlak, ve Süleyman Özdemir, *Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Arttırılması ve Türkiye'de KOBİ'ler*. (İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 2008) 134-136.

2.5.2.2. 1950-1980 Dönemi

Bu dönemde mevcut durumu desteklerken aynı anda özel sektöre de girişimlerde bulunulmuştur. Bu çabaların neticesinde Türk girişimciler grubu oluşturduğu gözlemlenmiştir ancak bu grup maalesef yeteri kadar fark yaratacak büyüklüğü erişememiştir. Bu dönem her ne kadar girişimcilik açısından diğer dönemlere göre durağan geçse de yine ekonomi gelişmiş ve kişi başına düşen milli gelir düzeyinde artış görülmüştür.

2.5.2.3. 1980 Sonrası

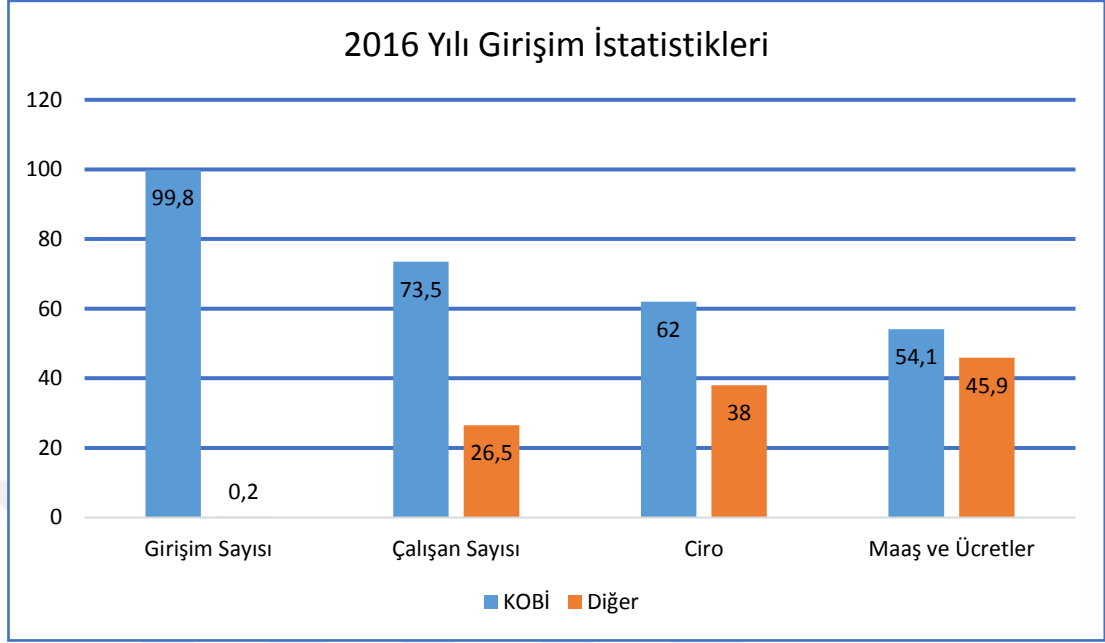
Türkiye 1980 sonrası KOBİ'ler gerçek anlamda önemsenmeye başlanmış ve girişimcilik hareketlerine başlayan ülkemiz piyasa ekonomisine geçiş yapmıştır. Bu geçişte 24 Ocak 1980' de alınan kararların etkisi yadsınamaz. Ülkemizin girişimcilik hareketleriyle birlikte tarımsal faaliyetlerinde azalma olması toplumun tam anlamıyla tarımsal faaliyetlerden vazgeçtiği anlamına gelmemektedir. Bu açıdan da KOBİ'lerin gelişimi için daha fazla destek sağlanması gerekmektedir.

2.6. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri

KOBİ'ler ülke ekonomisi içinde değişen yapıya; hızla ayak uydurabilen esnek yapısı, hızlı üretimi ve dengeli büyümesi sayesinde hemen adapte olmaktadır. Ülkemizde KOBİ verilerine bakacak olursak; işletmelerin % 99.77'si KOBİ'lerden oluşmaktadır. KOBİ'ler toplam istihdamın %78'sini, katma değerini %55'ini ve toplam satışın %65'ini oluşturmaktadır. Toplam ihracatın %60'ını ve toplam kredilerin %24'ünü oluşturmaktadır. Bütün bu değerlere bakılarak KOBİ'lerin ülke ekonomisinde yadsınamaz derecede önemli bir yere sahip olduğunu görmekteyiz.¹ KOBİ'lerin girişimcilik anlamında diğer faaliyet gösteren işletmelere oranla ne kadar etkili olduğunu Grafik 2.1'de görmekteyiz.

¹ Nihat Ergün, "KOBİ'ler ve Girişimcilerin Türk Ekonomisindeki Yeri," *Kalkınmada Anahtar Verimlilik* Kasım. 2012:

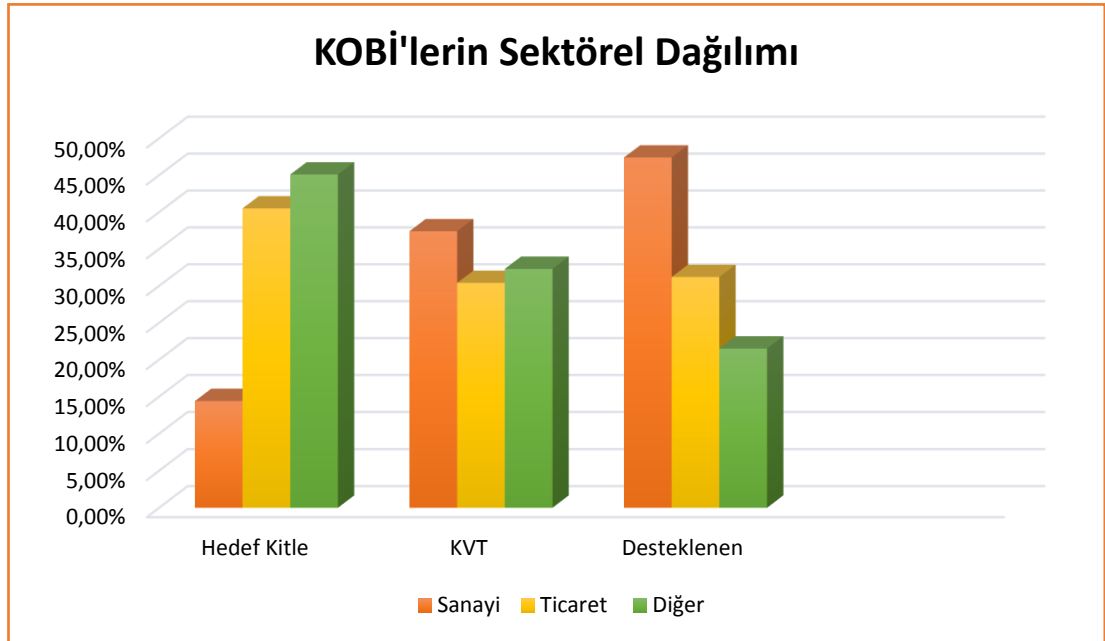
Grafik 2.1: KOBİ'lerin 2016 Yılı Girişim İstatistikleri



Kaynak: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21540> (25.11.2016)

KOBİ'lerin ekonomide içerisindeki yerinin sektörel olarak gösterimi de Grafik 2.2'de gösterilmektedir.

Grafik 2.2: KOBİ'lerin Ana Sektör Gruplarına Göre Dağılımı



Kaynak: KOSGEB Stratejik Planı 2016-2020

3. TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KOBİLER VE FİNANSMAN KAYNAKLARI

KOBİ'leri yapısal özellikler bakımından bütün departmanları bir olarak ele alarak incelemekteyiz. KOBİ'lerde genel olarak tüm yetki işletmenin kurucusu olan kişi de toplanmaktadır ve bu özellikleri bakımından da büyük işletmelerden farklılık göstermektedirler. Tüm yetkilerin tek bir kişide olması bazen iş akışı süreçlerini hızlandırır da beraberinde olumsuz bazı olaylara da neden olmaktadır. Yetkili kişinin her anlamda yeterli donanım ve bilgiye sahip olmaması, bütün yükün omuzlarında olmasından dolayı her birime yeterli özeni gösterememesi gibi sorunlarla karşılaşılması kaçınılmaz olacaktır.

3.1. Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri ve Önemi

Türkiye'de 1990'lı yıllarda para ve maliye politikalarında uygulanan değişikliklere bağlı olarak makroekonomik yapıda meydana gelen kırılmalar, Türkiye ekonomisinin büyümesini olumsuz yönde etkilemiştir. Bu yıllardaki olumsuz büyümenin yanı sıra yüksek enflasyon, artan kamu açıkları, faiz harcamaları ve borç stoku ile verimsizlik ekonomide sorunlara neden olmuştur. Bu sorunlar başta KOBİ'ler olmak üzere Türkiye ekonomisi olumsuz yönde etkileyerek hem rekabet gücünü azaltmış hem de büyümelerini engellemiştir.¹

Bu olumsuzlukların sebebiyle ulusal rekabetin sınırlandırılmasına bağlı olarak küçük ölçekli, geleneksel yapıdaki işletmelerin ayakta kalmasına imkan sağlamıştır. Bu durum 2000'li yıllarda uluslararası rekabetin artmasına bağlı olarak çok uzun süreli olmamıştır. Buna bağlı olarak da bu işletmelerin yerini daha verimli ve modern bir anlayışa sahip işletmelere bırakması ya da kendilerini bu yönde geliştirmelerini kaçınılmaz hale gelmiştir.

¹ Tülay Zaimoğlu, *KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi*. (İstanbul: SPK Yayınları, 2001)

2000’li yıllardaki ekonomik krizin etkisinde Türk parasının değer kaybetmesine bağlı olarak KOBİ’ler başta olmak üzere ülkedeki tüm işletmeler bundan olumsuz yönde etkilenmiştir. İşletmelerin yeteri kadar verimli olmamasından kaynaklı ülke ekonomisinde de kayıplar yaşanmıştır.

Ülkemizde işletmelerin yüzde 99,77’sini oluşturan KOBİ’ler, toplam istihdamın yüzde 78’ini, toplam katma değer’in yüzde 55’ini, toplam satışların yüzde 65,5’ini, toplam yatırımların yüzde 50’sini, toplam ihracatın yüzde 60,1’ini, toplam kredilerin yüzde 24’ünü gerçekleştirmektedir. Bu rakamlardan da anlaşılacağı üzere KOBİ’ler ülke ekonomisinde çok önemli bir paya sahiptir.¹

Bu rakamlardan yola çıkarak KOBİ’lere sağlanan destek ve teşvik politikalarının artırılması, istihdam problemine büyük ölçüde çözüm oluştururken bir yandan da yeni iş alanlarının oluşmasına da katkı sağlamaktadır. Bu yapılanmalar ülke ekonomisini güçlendirerek ülkemizin uluslararası pazarlar ve piyasalarda rekabet gücünü artırarak söz sahibi olmasına yardımcı olmaktadır.

KOBİ’lerin ülke ekonomisi içerisindeki yerinin yıllara göre dağılımını Tablo 3.1’de görmekteyiz.

Tablo 3.1: KOBİ’lerin Ekonomideki Payının Yıllar İçindeki Seyri

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Toplam İstihdam İçindeki Pay (%)	78,7	79,2	80,6	79,4	78,5	78,0
Toplam Katma Değer İçindeki Pay (%)	60,9	56,6	58,5	57,3	56,2	55,2
Toplam Yatırım İçindeki Pay (%)	67,3	69,3	69,4	67,4	67,2	65,5
Toplam Satışlar İçindeki Pay (%)	61,3	57,6	62,0	44,6	44,6	50,0

Kaynak: TÜİK 2003 - 2008 Sanayi ve Hizmet İstatistikleri

¹ Ergün.

3.2. KOBİ'lerin Finansman Özellikleri

KOBİ'lerin oluşum aşamasında sermayelerinin büyük çoğunluğu öz kaynaklardan oluşmaktadır.¹ KOBİ'lerin kuruluş aşamasında sermaye kullarımlarına ilişkin veriler Tablo 3.1'de yer almaktadır. Çoğunluk olarak öz sermayeye bağılı olarak kurulan bir kuruluş finansal anlamda birtakım sorunlarla karşılaşmaktadır.

KOBİ'ler bu düşük öz sermayeden kaynaklı olarak teknolojik gelişmelerden yeteri kadar faydalanamamaktadır. Bunun sonucu olarak da düşük ürün kalitesi, zayıf pazarlama gücü ve yüksek maliyet gibi sorunlar ortaya çıkmaktadır.²

Tablo 3.2: KOBİ'lerin Kuruluş Sermayeleri

Kuruluş Şekli	N	%
Aile Şirketi Devamı	21	18,92
Öz Sermaye	34	30,63
Ortak Alarak	30	27,03
Kredi Alarak	23	20,72
Diğer	3	2,70
Toplam	111	100

Kaynak: Özgür Arslan, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Bazı Finansal Yönetim Uygulamaları," *C.Ü. İ.İ.Bilimler Dergisi* 4, (2003): 127

¹ Özgür Arslan, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Bazı Finansal Yönetim Uygulamaları," *C.Ü. İ.İ.Bilimler Dergisi* 4, (2003): 127

² 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı. (Ankara: KOSGEB, 2010) 20

3.3. KOBİ'lerin Finansman Kaynakları

KOBİ'ler küçük ve ilk kurulduklarında yeterli miktarda sermaye sahibi olmayan kuruluşlar olduğu için çeşitli kaynaklardan finansman yardımı alırlar. Aldıkları fon ve finansman yardımlarını, girişimcilikleri ve pazar hedefleriyle birleştirdikleri takdirde yeterli bir büyüme gösterirler. KOBİ'lerin kullandığı bu finansman kaynaklarını şu şekilde sıralayabiliriz.

- ❖ Risk Sermayesi
- ❖ KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme Başkanlığı)
- ❖ Bankalar
- ❖ Leasing
- ❖ Factoring
- ❖ Forfaiting
- ❖ Mikro Finansman
- ❖ Alıcı-Satıcı Kredileri
- ❖ Barter
- ❖ Girişim Sermayesi
- ❖ Kredi Garanti Fonu A.Ş.
- ❖ KOBİ'lerin Halka Açılması

Bu büyümenin sonrasında kendilerine finansman kaynağı sağlayan kuruluşlara elde edilen kazanç üzerinden daha önceden belirlenen oran üzerinden hisse verilir. Bu şekilde her iki kuruluşunda karşılıklı çıkarları gözetilerek, kazançlı ve sağlam bir büyümenin temellerini atmış olur.

Türkiye'de KOBİ'lerin rekabetçi yapıda olmalarını sağlamak amaçlandığı için, KOBİ'lere yönelik sağlanan finansman kaynakları da bu yönde oluşturulmaktadır. KOBİ'lere bu anlamda finansman sağlarken dikkat edilmesi gereken belli konulara aşağıda belirtilmiştir.

- ❖ KOBİ'lerle ilgili genel bir tanım yapılmalı ve ülke genelinde bu tanımın esas alınması sağlanarak bu şekilde finansman kaynakları sağlanmalıdır.
- ❖ KOBİ'lere yönelik ayrılan destek ve fonların gerçekten ihtiyacın olduğu alanlarda ve işletmelerde kullanılması sağlanmalıdır.

- ❖ KOBİ'lerin banka kredilerine ulaşımını zorlaştıran ipotek, teminat gibi kısıtlayıcı etkenlerin etkilerini daha az etkili hale getirmek amacıyla kurumsal bir yapının oluşması sağlanmalıdır.
- ❖ Dünyada uygulanan KOBİ finansman araçlarının Türkiye'de de uygulanmasını sağlamak amacıyla gerekli alt yapının oluşturulması, bu yöntemlerin tanıtılması ve uygulamaya geçişi sağlanmalıdır.
- ❖ KOBİ'lere sermaye piyasası üzerinden fon sağlamak için KOBİ'lere menkul kıymetler borsası kurulmalıdır.
- ❖ KOBİ'lerin rekabetçi yapılarındaki farklı özellikler göz önüne alınarak onlara ürün ve hizmet anlamında destek sağlanmalıdır.

3.3.1. Risk Sermayesi

Risk sermayesi adından da anlaşılacağı üzere KOBİ'lere finansman kaynağı olan şirketlerin belirli bir risk olarak kaynak pozisyonunda olmaları durumudur. Risk sermayedarları olan şirket KOBİ'nin elde ettiği kazanç üzerinden kendi payına düşen kısmı alırlar. Bu şirketlerin risk almalarındaki etkenlerin en başında, kaynak olduğu KOBİ'nin büyüme potansiyeline ve ürün gelişimine olan inancı gelmektedir.¹ Köken olarak bakıldığında risk sermayesi tanımı Roma ve Asurlulara kadar uzanmaktadır. Ülkemiz tarihine bakıldığında ise Osmanlı Dönemi'nde "müşaraka" ve "murabaha" adı verilen risk sermayesinin temelini oluşturan 2 finansman sağlama yöntemi görülmektedir.

Risk sermayedarları her ne kadar bu ortaklıktan karlı olarak görünse de onun da aldığı bazı riskler mevcuttur. Bu riskler arasında teknolojik, finansman, demode olma, üretim, pazarlama ve yönetim riskleri yer almaktadır. Risk sermayedarları finansman kaynağı oldukları şirketin yönetim kadrosundaki düzenlemelere ve personel alımlarına ve çıkarımlarına karışamazlar. Risk sermayesi sayesinde sadece bu sermayedarın finansman yatırımı yaptığı KOBİ'ler ve sermayedar değil aslında tüm ülke ekonomisi yarar sağlamaktadır. Bu sayede ülkenin rekabet gücü ve dış pazarlardaki yetkinliği artmaktadır. Ülke ekonomisinde istihdam edilen personel sayısındaki artış ve ülke ekonomisinin daha canlı ve aktif bir hale gelmesini sağlamaktadır.

¹ Müge İşeri, *Risk Sermayesi ve Türkiye'deki Geleceği*. (İstanbul:Türkmen Kitapevi, 2001) 11-52.

Risk sermayedarları KOBİ'lere şirketleri ile yatırım ortaklığı oluştururken uyguladıkları stratejik bakış açısı Şekil 1'de gösterilmektedir.

Şekil 3.1: Risk Sermayedarlarının Stratejik Bakış Açısı



Kaynak: Göktuğ Cenk Akkaya, M. Yılmaz İçerli, “Kobi’lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Model,” *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 3 (2001): 69.

3.3.1.1. Risk Sermayesinin Özellikleri

1. Teknolojik Yenilik: Yeni teknoloji ve ürünlerin hizmete sunulması ile ilgilidir. Bu fırsatları girişimciler gündeme getirerek finansman kaynağı oluşturulması sağlanır.

2. Küçük İşletmeler ve Hızlı Büyüme Potansiyeli: KOBİ’lerin teknolojik yenilikler dahilinde hızlı ve karlı bir büyüme sergilemelerini gözlemleyen risk sermayedarları bu şirketler için fon oluşturmaya gönüllü olurlar. Burada risk sermayedarlarını bu şirketlere fon sağlamaya iten en önemli etken finanse ettikleri KOBİ’lerin hisse senetlerinde beklenen üzerinde bir artış olmasıdır.

3. Yönetime Katılma Eğilimi: Risk sermayedarları finanse ettikleri KOBİ’leri sadece bu anlamda değil, yönetim alanında kendi bilgi birikimleri ve deneyimlerini paylaşarak riskleri en aza indirmeye yoluna giderler. Teknolojinin ve yeni ürünlerin profesyonel bir ekibin deneyimleriyle birleşmesi neticesinde alınacak olan başarı yüzdesi de bu orana bağlı olarak artış göstermektedir.

4.Sermayeye Katılım Şekli: Risk sermayesi finansman modelinde diğer finansman sağlama modellerinden farklı olarak, risk sermayedarı finanse ettiği şirketten herhangi bir teminat almaz. Aksine hem risk sermayedarı hem de KOBİ aynı riski alarak teknoloji ya da ürünün başarı sağlamasını beklemektedir. Risk sermayedarları bu riski şirketten sağladıkları finansman karşılığında hisse senetleri olarak alırlar.

5.Orta ve Uzun Vadeli Yatırımlar: Risk sermayesindeki yatırımların kısa vadede sonuç vermeleri mümkün olmadığı için genelde en az orta veya uzun vadeli yatırımlar oluşturulmalıdır. Genel olarak ilk zamanlarda istenilen başarı düzeyine ulaşılamayabilir ve bunun için bir süre beklemek gereklidir ki bu yüzden risk sermayesi finansman yönteminde kısa vadeli yatırım planları oluşturulmaktadır.¹

3.3.1.2 Türkiye’de Risk Sermayesi ve Uygulamaları

Türkiye’de risk sermayesinin ilk uygulamaları 1990’lı yıllardan itibaren görülmektedir. İlk uygulayan kuruluş ise Vakıf Risk A.Ş.’dir. 1998 tarihinde risk sermayesi ilgili olarak ilk tebliğ Resmi Gazetede yayınlanmıştır. Daha sonra 2003 tarihinde tebliğin son şekli verilerek tekrar Resmi Gazetede yayınlanmıştır.² Bununla birlikte yine Teşebbüs Destekleme Ajansı ülkemizdeki KOBİ’leri desteklemek amaçlı kurulmuştur.

Risk sermayesinin gerçekleşmesi için 4 temel unsur gereklidir.³

- ❖ Girişimci
- ❖ Girişimciyi Değerlendirecek Kişiler
- ❖ Ortaya Konan Fikrin Hayata Geçirilebilmesi İçin Gerekli Sermaye
- ❖ Fikrin Uygulamaya Konması

¹ İlhan Uludağ, *Gümrük Birliği Süresince KOBİ’ler ve Risk Sermayesi Şirketler Modeli*. (İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 1996) 10-12.

² Metin Çoban ve Metin Saban, “Türkiye’de Risk Sermayesi Uygulaması ve Sorunları,” *Muhasebe ve Finansman Dergisi* Temmuz. 2006: 137-138.

³ İşeri 72.

Ülkemiz açısından bakacak olursak bu unsurlarının hepsinin bir araya gelerek tam anlamıyla bir destek sağlanması Türkiye koşulları göz önüne alındığında gerçekten oldukça zor gözükmektedir. Özellikle girişimcilere sermaye sağlayacak sermayedarların bulunması bunların aralarında en zor olanıdır. Bu sebeptendir ki risk sermayesi oluşumu hem ülkemizde hem de Dünya’da ekonominin gelişimi açısından büyük önem arz etmektedir. Risk sermayedarları hem KOBİ’lere sermaye sağlama açısından hem de KOBİ’lerin yönetim konusundaki tecrübesizliklerine de danışmanlık hizmeti vermeleri açısından büyük şans oluşturmaktadırlar. Türkiye’deki şirketlerin çoğunluğunun KOBİ olduğunu bildiğimiz için de risk sermayesi bir finansman modeli olarak Türkiye açısından oldukça elverişli bir modeldir.

Ülkemizde risk sermayesi şirketleri iki şekilde kurulmaktadır.¹

1.Normal Şirket: Bu yöntemde Türk Ticaret Kanunu çerçevesinde kurulan bir şirket kendi sağladığı fon kaynaklarını, girişimcilerin hisse senetleri karşılığında onlara verirler. Bu yöntemde sadece sermayedar ve girişimci kendi aralarındaki çıkar çatışmalarını çözerken problemleri de en aza indirgeyebilirler.

2.Sermaye Piyasasına Göre Kuruluş: Bu şekilde kurulan şirketler hisse senetlerini halka arz etmek üzere kurulmuş olmaları ya da sermaye attırmak koşulu ile hisselerini halka arz etme koşulu aranmaktadır. Bu sebepten kaynaklı olarak da sermayede ve girişimci dışında bu ortaklıkta başkaları da söz sahibi olabilir. Yürürlüğe giren tebliğler çerçevesinde risk sermayesini gelişiminde önemli değişiklikler olmasına rağmen Türkiye’de risk sermayesi modeli pek fazla gelişim gösterememiştir. Bunun sebepleri arasında en başta ülkede sağlanamayan siyasi istikrarsızlığın ekonomi alanını da yansıması gelmektedir. Ekonomik açıdan yüksek enflasyon ve yüksek faiz oranları girişimlere engel olmuştur.² Bu tarz ekonomik dalgalanmalar risk sermayedarlarının, girişimcilere fon sağlama yönünde çeşitli endişelere neden olmaktadır. Ekonomik dalgalanmalar sebebiyle geleceği öngörememek şirketlerin kendilerini geri çekmelerine bu da KOBİ’lerin yeterli desteği bulamadıkları için büyüme sağlayamamalarına neden olmaktadır.

¹ Selim Soydemir, “Risk Sermayesi,” *Ekonomik Yaklaşım* 4 (1994): 88-89.

² Kemalettin Çonkar, *Risk Sermayesi Finansman Yöntemi*. (İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 2007) 90.

3.3.2 KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB); KOBİ'lerin ülke içerisinde finansal anlamda desteklenmesi, teşvik edilmesi ve rekabet ortamı yaratarak daha iyiye ulaşarak hem ülke ekonomisinin hem de KOBİ'lerin ekonomik anlamda yükselmelerini sağlamak adına 1990 yılında 3624 sayılı Kanun uyarınca Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından kurulmuştur.¹

KOSGEB kendi değerlerini,

- ❖ Erişilebilirlik
- ❖ Tarafsızlık
- ❖ Saygınlık ve Güvenlik
- ❖ Şeffaflık
- ❖ Müşteri Odaklılık
- ❖ Toplumsal Sorumluluk
- ❖ Yenilikçi Yaklaşımlar
- ❖ Öncü ve Yönlendirici olarak tanımlanmaktadır.

KOSGEB'in genel olarak amacı ülkemizdeki KOBİ'lerin hem ülke içerisindeki ekonomide söz sahibi olmasını hem de uluslararası pazardaki rekabet ortamı içerisinde kendisine bir yer edinmesini sağlamak ve KOBİ'leri girişimcilik açısından destekleyerek bu kültürün yayılmasını sağlamaktır.

KOSGEB, kurulduğu süreçten sonra hedeflerine daha hızlı ve etkin bir şekilde ulaşmak ve KOBİ'lere daha iyi hizmet sağlayabilmek adına 27 Ocak 2003 tarihinde yeniden yapılandırma sürecine girmiştir. Yeniden yapılandırma sürecinin kapsamında aşağıdaki maddeleri kabul etmişlerdir.

- ❖ Devletin yeniden yapılanma ve küçülme sürecine uyum
- ❖ Kısıtlı kaynaklarını verimli kullanmak
- ❖ Dünyadaki gelişmeleri takip ederek Türkiye'ye uyumlaştırmak.

¹ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Baskanligimiz.aspx?ref=2> , (27.10.2015)

3.3.2.1. Kredi Faiz Desteği

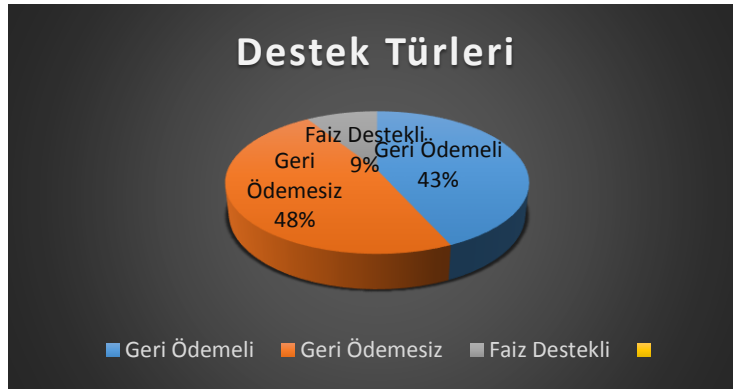
KOSGEB'in KOBİ'lere sağlamış olduğu kredi destekleri 2003 yılına kadar sadece anlaşmalı oldukları 3 bankayla sınırlı iken, 2008 yılında yapılan yeni düzenlemeler ile Türkiye'de bulunan bütün bankalar da bu program içerisine alınmıştır. KOSGEB bu uygulaması ile özellikle özel bankaların desteklemediği KOBİ'lerin girişimcilik anlamında önlerini açmalarını sağlamak istemiştir.

Bu programdan yararlanabilmek için 2009 yılı sonrasında yaşanan doğal afetlerden etkilenme ve bu durumu resmi olarak belgelemek gerekmektedir. Bu durumları belgeleyen şirketlerin ayrıca KOSGEB veri tabanına kayıtlı şirketler olmaları gerekmektedir. Kredi için üst limit 100.000 TL'dir. Kredinin ilk 6 ayı KOSGEB tarafından karşılanırken, kalan miktar ise 24 aylık eşit taksitler tutarında geri ödenir. KOSGEB'in sağladığı kredi desteklerinin destek türlerine göre dağılımı Grafik 3.1'de gösterilmektedir

KOSGEB kredi faiz destek programından 2016 yılının ilk 6 aylık döneminde 1 işletme yararlanmıştır. Bu işletme için 289.000 TL kredi hacmi oluşturulmuş ve KOSGEB tarafından 73.695 TL'sini ödenmiştir. KOSGEB'in 2017 yılı içi sıfır faiz kredi desteği başvuruları da 10 Şubat 2017 tarihi itibari ile başladı ve 20 Şubat tarihine kadar devam edecektir. Bu kredi 50 bin TL üst limitli, 12 ay geri ödemesiz geri kalanı ise üçer aylık eşit taksitler şeklinde ödenecektir.¹

¹ <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6118/2017-yili-kosgeb-sifir-faizli-kredi-destegi-basvurulari-basladi>

Grafik 3.1: KOSGEB Kredi Destek Türleri



Kaynak: KOSGEB 2015 Yılı Faaliyet Raporu

3.3.2.2. KOBİ Proje Destek Programı

KOBİ'lere verilen bu destek programındaki amaç, KOBİ'lerde proje farkındalığı oluşturarak proje oluşturmalarını sağlamaktır. Bu program kapsamında desteklenecek projeler ise şu şekilde sıralanmaktadır:

- ❖ Üretim
- ❖ Yönetim-Organizasyon
- ❖ Pazarlama
- ❖ Dış Ticaret
- ❖ İnsan Kaynakları
- ❖ Mali İşler ve Finans
- ❖ Bilgi Yönetimi

Bu konudaki projeleri desteklemelerindeki amaç ise; istihdamı, ihracatı, verimliliği, pazar payını, kapasiteyi, ürün ve hizmet kalitesini arttırırken bir yandan da maliyeti düşürmeye yardımcı olmaktadır.¹ Program ile ilgili detaylar ise Tablo 3.3'de yer almaktadır.

¹ Alper Ersan, *KOSGEB Destekleri*. (İstanbul:İstanbul Ticaret Odası, 2012) 25.

Tablo 3.3: Program Proje Limitleri

Program Süresi	3 yıl
Proje Süresi	6-24 ay (+12ay)
Destek Üst Limit	150.000 TL
Proje Destek Oranı	1.Bölge İstanbul (%50)

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1226/kobi-proje-destek-programi> (07.03.2016)

3.3.2.3. Tematik Proje Destek Sistemi

Bu programdaki temel amaç KOBİ'lerin makro stratejik alanlarında belirlenen tematik alanlarında bölgesel ve sektörel ihtiyaçlarını karşılamalarını sağlayarak, KOBİ'lerin gelişimine destek vermektir. Tematik proje destek programı kendi içerisinde iki alt başlığa ayrılmaktadır.

- ❖ Çağrı Esaslı Tematik Program
- ❖ Meslek Kuruluşu Destek Programı

Bu programlardan ilkinde hem meslek kuruluşları hem de KOBİ'ler başvuru yapabilirken, ikinci programa sadece meslek kuruluşları başvuruda bulunabilmektedir. Meslek kuruluşu destek programıyla ilgili detaylı bilgiler Tablo 3.4'de yer almaktadır.

Tablo 3.4: Tematik Proje Destek Programı Destek Unsurları

	Çağrı Esaslı Tematik Program	Meslek Kuruluşu Destek Programı
Başvuru Yapabilecekler	KOBİ'ler ve Meslek Kuruluşları	Meslek Kuruluşları
Program Süresi	Proje Teklif Çağrısı Belirlenir	36 Ay
Proje Süresi		24 ay (+12 Ay)
Destek Oranı		1. ve 2. Bölgede % 50 3., 4., 5. ve 6. Bölgelerde %60
Destek Türü		Geri Ödemesiz
Destek Üst Limiti		150.000 TL

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1227/tematik-proje-destek-programi> (07.03.2016)

3.3.2.4. İşbirliği Güç Birliği

Bu programın genel amacı, çok sayıda KOBİ'nin bir araya gelerek her birinin kendi sorunlarını belirterek içlerinden ortak olanlarına ortak çözüm yolları üretmektir. Bu sayede KOBİ'lerin; ham made, ara mamul, lojistik gibi konularda birbirleriyle işbirliği içerisinde olmalarına imkan sağlayarak hizmet ve ürünlerin daha hızlı ve etkin bir biçimde temin edilerek müşterilere sunulması sağlanır.¹

Bu program KOBİ'ler arasındaki rekabetin de daha etik bir biçimde ilerlemesi için ortam hazırlar. Programa başvuru yapılabilmesi için en az 5 işletme olmalı ve bu işletmelerin 3 tanesinin aynı sektörden veya birbirini tamamlayan sektörlerden olması gerekmektedir. İşbirliği güç birliği destek programı ile ilgili proje limitleri Tablo 3.5'de yer almaktadır.

¹ Ersan 25.

Tablo 3.5: İşbirliği Güçbirliği Proje Limitleri

Proje Süresi	6-24 ay (+12 ay)
Destek Üst Limiti	1.000.000 TL 300.000 TL (Geri Ödemesiz), 700.000 TL (Geri Ödemeli) Orta-Yüksek ve Yüksek Teknoloji Alanlarındaki Ortak İmalata Yönelik Projeler İçin: 1.500.000 TL 300.000 TL (Geri Ödemesiz), 1.200.000 TL (Geri Ödemeli)
Proje Destek Oranı	1. Bölgede %50* 2., 3. ve 4. Bölgelerde %60* 5. ve 6. Bölgelerde %70*

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1228/isbirligi-gucbirligi-destek-programi> (07.03.2016).

3.3.2.5. AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel

Bu programın amacı KOBİ'lerin var olan Ar-Ge projelerine destek olmak yoksa da KOBİ'leri Ar-Ge projeleri konusunda bilinçlendirip teşvik ederek gelişimlerini sağlamaktır. Yenilikçi projelere destek vererek KOBİ'lerin teknoloji ve bilime dayalı projelerinin hayata geçirilmesi sağlayarak KOBİ'lerin gelişimine katkıda bulunmaktadırlar.

Bu programda Ar-Ge ve İnovasyon için en fazla 24 ay, Endüstriyel destek için ise en fazla 18 ay proje süresi baz alınırken bu süreler ek olarak en fazla 12 ay olmak üzere de ek süre temini sağlanmaktadır.¹ Bu program ile ilgili detaylı bilgiler Tablo 3.6'de gösterilmektedir.

¹ Oya Ersöz, Tuğçe Ersan, "KOBİ'lerin Finansmana Erişimi ve Yararlanabilecekleri Destek Programları," *KOBİ Finansmanı ve İnovasyon* Ağustos. 2010: 4-5.

Tablo 3.6: Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Destek Program Limitleri

AR-GE, İNOVASYON VE ENDÜSTRİYEL UYGULAMA DESTEK	Destek Üst Limiti (TL)	Destek Oranı (%)	
Ar-Ge ve İnovasyon Programı			
İşlik Desteği	İşliklerden Bedel Alınmaz		
Kira Desteği	30.000(Teknopark içi) 24.000(Teknopark Dışı)	75	
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği	150.000	75	
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)	300.000	75	
Personel Gideri Desteği	150.000	75	
Başlangıç Sermayesi Desteği	20.000	100	
Proje Geliştirme Desteği	Proje Danışmanlık Desteği	25.000	75
	Eğitim Desteği	10.000	
	Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Desteği	20.000	
	Proje Tanıtım Desteği	5.000	
	Test, Analiz, Belgelendirme Desteği	15.000	
	Yurtiçi - yurtdışı Kongre/Konferans/Fuar Ziyareti/Teknolojik İşbirliği Ziyareti Desteği	25.000	
Kira Desteği	18.000	75	
Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Desteği	150.000	75	
Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Gid. Desteği (Geri Ödemeli)	500.000	75	
Personel Gideri Desteği	150.000	75	

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1229/arge-inovasyon-ve-endustriyel-uygulama-destek-programi> (07.03.2016)

KOSGEB bu desteklerini Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER) ve Duvarsız Teknoloji İnkübatörleri (DTİ) aracılığıyla KOBİ'lerin hizmetine sunmaktadır. TEKMER desteği ile işletmelerin üniversiteler içerisinde teknopark alanları oluşturarak üniversiteler ile işbirliği içerisinde, üniversitelerdeki öğretim elemanlarının da bilgi birikimlerinden ve teknik alt yapılarından faydalanmalarını sağlamaktadır.

3.3.2.6. Genel Destek

Bu programdaki genel amaç proje hazırlama konusunda yeteri kadar yüksek olmayan KOBİ'lerin de kaliteli ve verimli hizmet ve mal üretimi sağlaması açısından KOSGEB desteklerinden faydalanmasını sağlamaktır. Bu program ile KOBİ'lerin genel işletme faaliyetleri desteklenerek yurtiçi ve yurt dışı pazarlarında ve piyasalarda rekabet ortamına girişlerini ve kalıcılıklarını sağlamak istenmektedir. Bu proje kapsamındaki destekler ve üst limitler Tablo 3.7'da yer almaktadır.

Tablo 3.7: Genel Destek Programı

Genel Proje Destekleri	Destek Üst Limit (TL)	Destek Oranı		
		1.Bölge	2., 3., 4. Bölgeler	5. ve 6. Bölgeler
Yurtiçi Fuar Desteği	45.000	%50	%60	%70
Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	20.000			
Tanıtım Desteği	25.000			
Eşleştirme Desteği	30.000			
Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	50.000			
Danışmanlık Desteği	22.500			
Eğitim Desteği	20.000			
Enerji Verimliliği Desteği	75.000			
Tasarım Desteği	22.500			
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	30.000			
Belgelendirme Desteği	30.000			
Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği	30.000			
Bağımsız Denetim Desteği	15.000			
Gönüllü Uzmanlık Desteği	15.000			
Lojistik Desteği	40.000			

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1230/genel-destek-programi>
(07.03.2016)

3.3.2.7. Girişimcilik

Bu programdaki amaç girişimcilik faaliyetlerini destekleyerek, başarılı işletmelerin kuruluşlarını sağlamaktır. Minimum 60 saat olmak üzere verilen eğitimler ve atölye çalışmaları ile işletmelerin girişim faaliyetlerine destek verilmektedir. Programdan KOBİ'ler, girişimciler ve işletici kuruluşlar yararlanabilmektedir. Program kapsamında yer alan konular aşağıdaki gibidir.¹

- ❖ Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi
- ❖ Yeni Girişimci Desteği
- ❖ İş Geliştirme Merkezi Desteği
- ❖ İş Planı Ödülü

❖ **Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi:** Bu programdan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, KOSGEB Genç Girişimci Geliştirme Programını ve İşGEM'de yer alan işletmeler yararlanabilirler. Bu programdaki eğitimler 24 saat atölye çalışması ve 70 saatlik eğitimden oluşan herkesin katılımına açık ve ücretsiz eğitimlerdir.

❖ **Yeni Girişimci Desteği:** Yeni Girişimci Destek Programı'ndan aynı şekilde Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'nden yararlanan işletmeler yararlanabilirler. Yeni Girişimci Desteği Programı kapsamında üst limitler ve proje sınırları Tablo 3.8'de yer almaktadır.

¹ <http://kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=8&refContent=69>, (10.11.2015)

Tablo 3.8: Girişimcilik Destek Unsurları

Destek Unsuru		Üst Limit (TL)	Destek Oranı(%) (1. ve 2. Bölge)	Destek Oranı(%) (3., 4., 5. Ve 6. Bölgeler)
İşletme Kuruluş Desteği		2.000		
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği	Geri Ödemesiz	18.000	60 Kadın Girişimci, Gazi, Birinci derecede şehit yakını veya Engelli Girişimciye %80 uygulanır.	70 Kadın Girişimci, Gazi, Birinci derecede şehit yakını veya Engelli Girişimciye %90 uygulanır.
İşletme Giderleri Desteği		30.000		
Geri Ödemesiz Destekler Toplamı		50.000		
Sabit Yatırım Giderleri	Geri Ödemeli	100.000		

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1231/girisimcilik-destek-programi> (07.03.2016).

- ❖ **İş Geliştirme Merkezi Desteği: (İŞGEM)** Bu programda KOBİ'lerin finansman kaynaklarına ulaşım, uygun koşullara sahip iş yeri mekanı bulma, ofis ekipman ve ofis hizmetleri sunulması sağlanmaktadır. Programa; belediyeler, üniversiteler, özel idareler, kalkınma birlikleri, meslek kuruluşları ve kar amacı gütmeyen kuruluşlar başvuruda bulunabilirler. İŞGEM'in işletmelere verdiği desteğin içeriği Tablo 3.9'de gösterilmektedir.

Tablo 3.9: İŞGEM Desteği

Destek Unsuru		Üst Limit (TL)	Destek Oranı (%) (1. Ve 2. Bölge)	Destek Oranı(%) (3., 4., 5. Ve 6. Bölgeler)
İŞGEM Kuruluş Desteği	Geri Ödemesiz	650.000	60	70
Bina Tadilatı		500.000		
Mobilya Donanım		100.000		
İŞGEM Yönetim		50.000		
İŞGEM İşletme Desteği		200.000	60	70
Personel		100.000		
Eğitim, Danışmanlık		50.000		
Küçük Tadilat		20.000		
İŞGEM tanıtım/organizasyon giderleri, işbirliği ağlarına erişim giderleri için		30.000		

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1231/girisimcilik-destek-programi> (07.03.2016).

- ❖ **İş Planı Ödülü:** Üniversitelerde verilen “Girişimcilik” dersini alan öğrenciler tarafından İş Planı Ödülü Yarışması düzenlenir. Bu ödülün yararlanmak isteyenler KOSGEB’e başvuruda bulunmalıdırlar. İş planları ile ilk üçe giren öğrencilere bu planlarını en fazla 24 ay içinde faaliyete geçirmeleri koşulu ile; birinciye 15.000, ikinciye 10.000 ve üçüncüye de 5.000 TL para ödülü verilmektedir.

3.3.3. Bankalar

Dünya genelindeki tüm ülkelerde olduğu ülkemizde de KOBİ’lerin finansman kaynağı bankalardır. Bankalar genel olarak krizlerinde etkisiyle KOBİ’lere kredi verme konusunda şartları sıkı tutmuşlardır ve kısıtlamalara gitmişlerdir. Bu koşulların KOBİ’lerin buldukları ülkedeki ekonomi ile de yakında ilişkilidir. Küçük ve genç işletmeler bankaların gözünde yetersiz oldukları için bu tarz işletmelere kredi vermeyi pek tercih etmemektedirler.

KOBİ’lerin mali yapıları, finansal durumları büyük ölçekli işletmelere oranla daha az iyi sayılır durumda olduğu için bankalardan kredi almaları, çek veya senet ödemeleri yapmaları konusunda çeşitli zorluklarla karşılaşmalarına neden olmaktadır.¹

Bankaların KOBİ’leri kredi vermemesindeki diğer bir çekindikleri nokta ise; bankaların bu işletmeleri çok kolay kaybetmeleri ve bu işletmelerin riskler barındırmasıdır.

¹ Aycan Yüksel, “Türkiye’de KOBİ’lerin Banka Kredilerine Erişimi,” Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, 13 Kasım 2015 (http://www3.kalkinma.gov.tr/DocObjects/View/12573/Turkiyede_Kobilerin_Banka_Kredilerine_Erisimi_UzmanlikTezi.pdf).

KOBİ'lerin banka kredisi almakta zorlanmalarını genel olarak 2 ana başlık altında toplayabiliriz:

1.KOBİ'lerin Yapısal Özelliklerinden Kaynaklanan Zorluklar:

KOBİ'lerin kuruluş aşamasında genellikle öz sermayeleri oldukça düşüktür, bu yüzden de belirli bir seviyeye gelene kadar olan süreçte büyüme oranları, karlılıkları ve kazançları buna bağlı olarak farklılıklar göstermektedir. Farklılıklar işletmelerin risk derecelerini yükselttiği için banka kredilerini almalarını zorlaştırmaktadır. Tahsilat esnasında yaşanan sıkıntılarda KOBİ'leri yüksek faiz oranlı banka kredileri kullanmak zorunda bırakmaktadır. KOBİ'lerin işletme yapısı olarak küçük ölçekli kredi almaları bankalar açısından yararlı olmadığı gibi üstüne bankanın krediyle ilgili yaptığı takip maliyetleri büyük işletmelere oranla daha fazladır, bu durum bankaların kredi verme konusunda daha çekimser bir tutum sergilemelerine neden olmaktadır.¹

KOBİ'lerde genel anlamda bir kurumsallaşma olmadığı için yönetim ve idare tek bir kişinin elinin altındadır. Bundan kaynaklı olarak da karar alımları tek bir kişi tarafından yapılmaktadır. Bu kişilerinde finansman ve mali anlamda yeteri kadar bilgileri bulunmamaları banka kredisi alırken zorluk yaşamalarına sebep vermektedir.

Bankalar kredi temini sağlarken genelde karşılığında bir teminat göstermelerini isterler, KOBİ'ler de yeni kurulan işletmeler olmalarından kaynaklı olarak istedikleri kredi tutarında teminat gösterecek gayrimenkullere sahip olmamaları kredi almalarını zorlaştırmaktadır.

Son olarak da bankaların da kredi verdikleri işletmeler hakkındaki bilgilere ulaşmaları yeterince kolay olmamaktadır. Bu durumda bankaların kredi takip işlemlerini zorlanmalarına neden olmaktadır.

¹ Ertan Oktay, Alptekin Güney, "Türkiye'de Kobi'lerin Finansman Sorunu Ve Çözüm Önerileri", "21.Yüzyılda Kobi'ler: Sorunlar, Fırsatlar Ve Çözüm Önerileri" Sempozyumu, Doğu Akdeniz Üniversitesi, K.K.T.C., 03-04 Ocak 2002, s. 4-5.

2. Finansal ve Ekonomik Sistemin Yapısından Kaynaklanan Zorluklar:

Bunların en başında ülkelerin içerisinde bulunduğu ekonomik koşullar gelmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomisinde kredi sağlama açısından yeteri kadar iyi durumda değildir. Ülkedeki finansal rekabet düzeyinin yeterli seviyede olmaması, gelişmişlik düzeyinin yeteri seviyede olmaması, hizmet kalitesi ve denetimlerin yetersiz olması KOBİ'lerin kredi almalarını zorlaştırmaktadır.¹

Tüm bunların yanından her geçen gün KOBİ'lerin kredi almalarını kolaylaştırmak amacı ile de düzenlemeler yapılmaktadır. Bankalar kendi aralarında KOBİ protokolleri oluşturarak KOBİ'lere özel kredilendirme protokolleri oluşturmuşlardır. Bu bağlamda devlet de kalkınma planları ile KOBİ'lere banka kredileri almalarını kolaylaştıracak teşvik destekleri sağlamaktadır.

3.3.3.1. Kalkınma ve Yatırım Bankaları

Ülkemizde bankacılığın önem kazanması, Cumhuriyet'in kurulmasının ardından, İzmir İktisat Kongresi sırasında ekonomik gelişim bankacılık sektörünün desteklenmesi ve teşvik unsurları yaratılması, bu konuda devletten de yardım alınması gerektiği belirtilmiştir. Bunun sebebi Osmanlı döneminde kalan bankaların ülkeye yeterli ölçüde katkı sağlayacak potansiyele sahip olmayışlarıdır. Bu şekilde bankacılık ülkemiz ekonomisinde önemli bir rol almaya başlamıştır.

Şu an ülkemizin içinde bulunduğu durumda bankacılık sektörü, ticaret bankaları ve kalkınma-yatırım bankaları olmak üzere iki ana başlık altında toplanmaktadır. Bu iki modeli birbirinden ayıran en önemli fark ise mevduat toplama yetkileridir. Ticaret bankaları mevduat toplamaya yetkili, factoring ve kredi verme gibi işlemlerin yanı sıra para piyasası işlemleri de yapmaktadır. Kalkınma-yatırım bankaları ise mevduat bankalarınınca yapılan işlemlere ek olarak finansal kiralama işlemleri yapmaktadırlar.

¹ Aycan Yüksel, "Türkiye'de KOBİ'lerin Banka Kredilerine Erişimi," Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, 13 Kasım 2015 (http://www3.kalkinma.gov.tr/DocObjects/View/12573/Turkiyede_Kobilerin_Banka_Kredilerine_Erisimi_UzmanlikTezi.pdf)

Kalkınma-Yatırım bankaları genel olarak bakıldığı zaman iki önemli finansal rol üstlenmektedir.

- ❖ Sanayi ve turizm sektörlerinde özel sektör projelerine sabit sermaye yatırımı için orta ve uzun vadeli kredi vermek.
- ❖ Yeni ve rehabilite projeler için öz sermaye kaynağı oluşturmak.

Kalkınma-yatırım bankaları turizm sektörünün %95'lik kısmına sermaye sağlarken ve ülkemizde ekonomisinde turizm sektörünün payına bakıldığında bu bankaların sağladığı yarar göz ardı edilemez. Aynı şekilde yeni oluşumlara öz sermaye kaynağı oluşturarak ekonominin canlanmasına, istihdam yaratılmasına ve küçük işletmelerinde büyümesine hız kazandırmaktadırlar.¹ Ülkemizdeki bulunan kalkınma-yatırım bankalarının isimleri Tablo 3.10'de gösterilmektedir.

¹ Ahmet Kandemir, *Dünyada Ve Türkiye'de Kalkınma Bankacılığı Ve Kalkınmanın Finansmanı*. (Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası, 2002) 30-50.

Tablo 3.10: Türkiye’deki Kalkınma-Yatırım Bankaları

Kamusal Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları	İller Bankası
	İstanbul Takas ve Saklama Bankası
	Türkiye Kalkınma Bankası A. Ş.
	Türkiye İhracat Kredi Bankası A. Ş.
Özel Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları	Aktif Yatırım Bankası A. Ş.
	Diler Yatırım Bankası A. Ş.
	GSD Yatırım Bankası A. Ş.
	TAIB Yatırımbank A. Ş.
	Nurol Yatırım Bankası A. Ş.
	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A. Ş.
Yabancı Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları	Bank Pozitif Kredi ve Kalkınma Bankası A. Ş.
	Merrill Lynch Yatırım Bankası A. Ş.
	Nurol Yatırım Bankası A. Ş.

Kaynak: <http://www.bddk.gov.tr/WebSitesi/turkce/Kuruluslar/Bankalar> (15.11.2013)

3.3.4. Leasing

Leasing kelimesi türkçe karşılık olarak finansal kiralama anlamına gelmektedir. Buradaki kiralama; duran varlık sahibinin aralarındaki bir sözleşmeye dayalı olarak mülkiyet hakları saklı kalmak koşulu ile sözü edilen duran varlığın belirli bir bedel karşılığında diğer kişiye devredilmesi işlemidir.¹

Leasing yöntemi de kendi içerisinde finansal kiralama ve faaliyet kiralaması olarak ikiye ayrılmaktadır.

❖ **Finansal Kiralama:** Bu yöntemde leasing şirketi sadece finansör pozisyonunda bulunmaktadır. İşletme kendi ihtiyacı olan malı ve satıcı firmayı belirleyip, malın satış fiyatı ve teslimat koşulları belirlendikten sonra, leasing şirketine başvuru yapılmaktadır. Leasing şirketleri başvuruları değerlendirip işletmeye gerekli olan malın alımını yapmasının ardından malı işletmeye kiralamanın yanı sıra bakım, onarım ve sigorta gibi diğer alanlardaki sorumlulukları da üstlenmektedir.

❖ **Faaliyet Kiralaması:** Bu yöntem finansal kiralama yöntemine göre daha kısa süreli finansman sağlamaktadır. Faaliyet kiralama yöntemi, kiralanan malın bakım, onarım gibi teknik hizmetler içermemektedir. Faaliyet kiralamasında malın karşılığında ödenen kira bedellerinin malın toplam değerini karşılaması gerekmektedir. Bu yöntemde malı kiralayan işletme kira sözleşmesini istediği zaman fes etme hakkına sahiptir.²

¹ Funda Çondur, Umut Evlimoğlu, Yasemin Bozdağlıoğlu, “Finansal Yenilikler Kapsamında Leasingin Kobi’lerde Kullanımına İlişkin Bir Araştırma,” *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi* 4 (2008): 3.

² Atilla İmrahor İlyas, *Leasing*. (İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 1994) 2-3.

3.3.5. Faktoring

Faktoring, iç ve dış ticaret işlemlerinde genellikle kısa vadeli mal satışlarında uygulanan bir finansman yöntemidir. Faktoring işlemi genel anlamda hizmeti talep eden müşteri, talep edilen hizmeti sunan kişi yani “faktor” ve müşteri alacaklarının yönelmiş olduğu borçlu arasında oluşmaktadır. Faktoring işlemleri; alacak yönetimi, tahsilat yönetimi ve nakit yönetimi olmak üzere 3 başlık altında toplanabilir.

Alacak yönteminde, faktor olarak hizmet veren işletme müşterinin borçlarını ödeyememe riskini üstlenerek vadeli satıştan doğacak olanları garanti altına almaktadır. Buradaki en büyük avantaj KOBİ’ler açısından risklerin en aza indirgeniyor olmasıdır. Tahsilat yönteminde, faktoring olarak hizmet veren işletmeler alacakların hem riskini üstlenir hem de takibini yaparak alacakları temin eder. Nakit yönteminde ise hizmet hemen nakde çevrilebilmekte yani işletme sermayesi oluşturulabilmektedir.¹

Bu sistemde uygulanan yöntem kredili satış yapan firmaların bu satışlardan elde edecekleri haklarını bankalara veya bu konuda uzmanlaşmış diğer firmalara satmasıdır. Burada faktoring veren şirket ile hizmeti alan işletme arasındaki sözleşmeye göre hizmet alan işletme yapacağı tüm satışlar için faktoring veren şirketin onayını almak zorundadır. Onay alınmadan yapılan satış işlemlerinden doğacak zarardan dolayı faktoring veren işletme sorumlu tutulamaz.

¹ <http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/Dosyalar/BilgiBankasi/28/FACTORING.doc> (24.11.2015).

Faktoring Sisteminin Avantajları: Faktoring sistemi hem yurtiçi hem de yurtdışında uygulandığından beraberinde birçok avantajı da getirmektedir. Bunlardan bazılarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

- ❖ Satıcının rekabet gücü artar, yeni pazarlara girme olanağı yaratır.
- ❖ Alacaklar uzman kuruluşlarca yönetilir.
- ❖ Düzenli nakit akışı sağlar.
- ❖ Alternatif kaynak yaratır.
- ❖ Aşırı kaynak kullanımını engeller.
- ❖ Ekonominin kayıt altına alınmasını teşvik eder.
- ❖ Zaman ve gider tasarrufu sağlar.

Faktoring Sisteminin Dezavantajları: Bu sisteminin dezavantajlarını ise aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

- ❖ Her bir müşteriye yapılan satışların değeri küçük ve fatura sayısı fazla ise maliyet yüksek olabilir.
- ❖ Faktoring kurumu riskleri üstlendiğinden faize ek olarak komisyon da almaktadır. Bu nedenle firmaya maliyeti fazla olabilir.

Faktoring sisteminin genel sorunu maliyeti arttıran çifte vergilendirme sistemidir. Faktoring firmaları bankalardan aldıkları krediye %5 BSMW öderken, faktoring'den finansman sağlayan işletmeler kullandıkları ön ödemenin faizi üzerinden %5 BSMW ödemektedirler. Bu durum da hem faktoring sağlayan işletmelerle hem de bankalarla haksız rekabete ve maliyet artışına neden olmaktadır.¹

¹ Deniz Yanıktaş, “Faktoring İstikrar İstiyor,” *KOBİ Efor Ekonomi ve Sanayi Dergisi*. 2007: 184-186.

Türkiye Ekonomisinde Faktoring Sistemi:

Factoring kavramı ülkemizde ilk olarak 1983 yılında “Ödünç Para Verme İşlemleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname” ile girmiştir. Bu kararname ile mal ve hizmetlerin satışından doğmuş veya doğacak olan alacakların kendi üstünü alınarak, tahsilinin üstlenilmesi ve bu alacaklara karşılık ödemede bulunularak ihtiyacı olan işletmelere finansman sağlanması olarak tanımlanmaktadır.¹

3.3.6. Forfaiting

Forfaiting kelimesi Fransızca kökenli bir kelime olup, hakların teslimi veya el değiştirmesi anlamına gelmektedir. KOBİ’ler açısından bir finansman yöntemi olarak düşünüldüğünde ise, belirli bir mal veya hizmet karşılığında alınacakların karşılıksız olarak belirli bir iskonto dahilinde satılması işlemidir.²

Forfaiting yöntemi 6 aydan 5 yıla kadar olan orta vadeli ihracatın finansmanında kullanılır. Forfaiting işleminde alıcı karşı tarafa satış tutarının %10-20 oranında peşin ödemesini yaparken kalan kısmını ise malların sevkinden sonra yapmaktadır.

Forfaiting yönteminde başlıca 4 kişi arasında geçmektedir.³

- ❖ İthalatçı
- ❖ İhracatçı
- ❖ Aval veren veya Ticari Senedin Ödeneceğini Garanti Eden Banka
- ❖ Ticari Senedi Satın alan Banka veya Finans Kuruluşu

¹ Zekai Özdemir, “Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri,” *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 2.10 (2005): 208.

² Tezer Palacıoğlu, *Forfaiting*. (İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 1994) 5.

³ İsmail Özaslan, *Sorularla Forfaiting*. (İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 1998) 5.

Forfaiting Sisteminin Avantajları:

- ❖ Forfaiting işlemi ihracatçının orta vadeli krediyi yüksek miktarda almasını önlemektedir. Bu sayede hem orta vadeli kredilere yüksek faiz ödemekten kurtarırken hem de ihracatçının nakit oranını yükselterek işlerinin artmasını sağlar.
- ❖ İhracatçıyı ticari risk, transfer riski ve kur riski gibi çeşitli risklerden kurtarmaktadır. Bu riskleri ihracatçı firma yerine banka onun adına üstlenmiş olur.
- ❖ Bütün riskler forfaiter üstlendiği için ihracatçının kendi işlerini halletmesi için gerekli zamanı bulurken aynı zamanda gereksiz masraf da yapmamış olur.
- ❖ İthalatçı firma ise bu yöntem sayesinde sabit faizli kredi almış olur.

Forfaiting Sisteminin Dezavantajları:

- ❖ Forfaiter tüm riskleri kabul ettiği için bunun karşılığında ihracatçıdan yüksek miktarda para isteyebilir çünkü bu sistem diğer finansman yöntemlerine oranla komisyon masrafları açısından daha pahalıdır.
- ❖ İthalatçı firma garanti ücreti ödemek zorundadır.
- ❖ Borç ödenmediği takdirde forfaiterin borçlarını tahsil edebileceği kimse yoktur.¹

¹ Tezer Palacıoğlu, *Forfaiting*. (İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 1994) 35-40.

3.3.7. Mikro Finansman

Mikro finansman, herhangi bir gelir getirici faaliyette bulunmak için başlangıç sermayesine ihtiyacı olan gelir düzeyi düşük olan işletmelere sağlanan finansal desteklerdir. Bu şekilde işletmelere verilen krediler de mikro kredi olarak adlandırılmaktadır.¹

Mikro finansman kuruluşlarının önem kazanması ise yoksulluğun dünya genelinde ciddi sorunlar yaratmasına çözüm bulabilmek adına Birleşmiş Milletler Örgütü'nün 191 üyesinin gerçekleştirmeye söz verdiği Milenyum Kalkınma Hedefleri ile olmuştur. Milenyum Kalkınma Hedefleri aşağıdaki gibi sıralanmaktadır.²

- ❖ Aşırı yoksulluğu ve açlığı ortadan kaldırmak
- ❖ İlk öğrenim imkanını tüm dünya ülke çocuklarına sağlamak
- ❖ Cinsler arasındaki eşitliği desteklemek ve kadınları güçlendirmek
- ❖ Çocuk ölümlerini azaltmak
- ❖ Ana sağlığını iyileştirmek
- ❖ HIV/AIDS, Sıtma ve diğer hastalıklarla mücadele etmek
- ❖ Ekolojik sürdürülebilirliği temin etmek
- ❖ Kalkınma için global bir ortaklık geliştirmek

Bu hedeflerin içerisinde yer alan aşırı yoksulluğu kaldırabilmek, kadınların, gelir düzeyi düşük işletmelerin, genç girişimcilerin ve bankacılık finansal hizmetlerinden yararlanamayan kuruluşların desteklenmesi açısından mikro finansman kuruluşlarına verilen önem ve destek arttırılmıştır.

¹ Seher Ozan Dündar, *Mikro Finansman*. (İstanbul: Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü, 2007) 2.

² Leyla Dolun, *Mikro Finansman*. (İstanbul: Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Araştırma Müdürlüğü, 2005) 1-7.

Mikro finansman kuruluşlarında 14 kuruluş modeli vardır.

- ❖ **Birlik Modeli:** Hedef topluluk kendi içinde bir birlik oluşturarak hizmet vermektedir. Bu birlikler hukuki dayanaklara bağlı olarak da vergi indirimlerinden yararlanıp, aidat toplayabilir veya sigorta yaptırabilirler.
- ❖ **Garanti Sağlayan Kuruluş Modeli:** Geleneksel bankacılık modelindeki bir başka ticari bankadan garanti sağlanması yerine hükümetten, dışardan bir kuruluştan veya içerideki üyelerden teminat gösterimine izin vermektedir.
- ❖ **Topluluk Bankası Modeli:** Yarı resmi veya resmi kuruluşlar oluşturularak mikro krediler dağıtılır. Bu oluşturulan gruplar ayrıca çeşitli finansman faaliyetleri hakkında eğitilirler.
- ❖ **Kooperatif Modeli:** Bu modelde ortak gelir düzeyi, sosyal ve kültürel ihtiyaçları ve taleplerini karşılamak amacıyla bir araya gelen kişilerden oluşmaktadır.
- ❖ **Kredi Birlikleri:** Bu birlikler üyelerce idare edilen ve bu üyelerinde aynı zamanda birbirlerine yardım etmesiyle oluşmuşlardır. Bu üyelerin ortak özelliği belirli bir grubun tasarruflarını çalıştırmak veya makul faiz oranlarıyla birbirlerine kredi vermektir.
- ❖ **Grameen Tipi Model:** Bu model Grameen Bankası'nın bir uygulamasıdır. 15-20 köyü kapsayacak şekilde bir grup oluşturulup, bu grubun başına da bir yönetici seçilir. Bu modelde 5'er kişilik gruplar oluşturularak bunların içinden önce 2 kişiye kredi vererek onların durumu gözlenir. Kredi verilen kişilerin kredilerini düzgün ödemelerine istinaden de kalan diğer kişilere kredi verilir. Bu şekilde gruptakilerin ortak bir sorumluluk almaları sağlanır.
- ❖ **Grup Modeli:** Bu modeldeki amaç bireyselliğin zorlukları ile mücadele edebilmek adına gruplar oluşturmak ve fonları da bu gruplara aktarmaktadır.
- ❖ **Bireysel Model:** Bu modelde diğer modellerin aksine verilen kredi direkt olarak borçlananın kendisine verilmektedir.
- ❖ **Aracı Kuruluş Modeli:** İsminden de anlaşıldığı üzere borçlu ve alacaklı arasında bir kuruluş yer almaktadır. Aracı kuruluş sayesinde fon sağlama, program bağlantıları ve eğitim gibi konularda destek sağlayabilir. Aracılar bireysel olabildiği gibi grup ya da kurumsal da olabilir.

- ❖ **Sivil Toplum Örgütü Modeli:** Sivil toplum örgütü modelinde daha çok mikro kredi alanında kendini göstermektedir. Mikro kredinin anlaşılmasını, kullanılmasını gibi konularda grup çalışmaları, seminerler ve toplantılar yaparak bilgilendirme de yapmaktadırlar.
- ❖ **Grup Baskısı Modeli:** Bu modelde grup içerisindeki borçlu kişilerin borçlarını ödemelerini sağlamak amacıyla, topluluk liderlerinin veya bankacıların bu kişileri ziyaret etmesi veya açıkça grup içerisinde belirtmeleri şeklinde bir baskıyla kredilerini geri ödemeleri sağlanmaktadır.
- ❖ **Döner Tasarruf ve Kredi Birlikleri Modeli:** Ortak bir fon hesabına düzenli bir şekilde para yatırmak kaydıyla, grup içindeki her bireye tek seferde bu toplu paranın verilmesi esasına dayanır.
- ❖ **Küçük İşyeri Modeli:** Küçük ve orta ölçekli işletmelere mikro kredi sağlayarak işletmelerini daha geniş hale getirmeleri sağlanmaktadır.
- ❖ **Köy Bankacılığı Modeli:** Dayanağı kredi ve tasarruf birlikleridir. Düşük gelir koşulları ile hayatlarını idame ettirmeye çalışan 20-25 kişilik gruplardan oluşur.

3.3.8. Alıcı-Satıcı Kredileri

Satıcı Kredileri: KOBİ'ler finansman sorunlarını aşmak için genellikle satıcı kredilerini tercih etmektedir. Satıcı kredileri, işletmelere kısa vadeli olarak yani ortalama 45 günlük periyotlar şeklinde finansman kaynağı sağlamaktadır. Satıcı kredileri hem yurt içinden hem de yurt dışından sağlanabilmektedir. Satıcı kredileri firmaların bankalardan kredi almakta zorlandıkları, özellikle küçük ölçekli ve hızlı büyüme potansiyeline sahip KOBİ'lerin banka kredisi alamadıkları dönemlerde sık sık bu kredilere başvurdukları görülmektedir. Satıcı kredilerini temin etmek için herhangi bir teminat veya karşılığa ihtiyaç duyulmaması bu kredileri daha da cazip hale getirmektedir. Satıcı kredilerini alırken belirli bir prosedür ve doldurulması gereken evraklar da yoktur.

Satıcı kredilerinin bu şekilde herhangi bir teminat olmadan karşılıklı ticari itibara dayalı olarak ve kısa vadeli olmasının sonucu olarak diğer finansman kaynaklarıyla karşılaştırıldığında maliyeti yüksek olmaktadır. Satıcı kredilerini sık sık alan firmaların bu kredileri ileride ödeyememesinden kaynaklı olarak işletmeler için finansal kaynaklı krizlerin oluşmasına ve borçlarını ödemek adına mallarını nakde dönüştürmelerine neden olmaktadır. Bu durumda işletme açısından başarısızlık olarak neticelendirilmektedir.¹

¹ Abdülkadir Bilen, "Kobilerde Satıcı Kredisi Kullanımı ve Bir Anket Çalışması," *EKEV AKADEMİ DERGİSİ* (2005): 296-299

Satıcı kredilerinin hacimlerini belirleyen faktörler aşağıdaki gibidir. ¹

- ❖ **Rekabet Durumu:** Satıcı sayısının fazla olduğu bölgelerde avantajlı taraf kredi alandan yanadır. Bu durumda satıcı kredileri olumlu koşullar altında oluşturulur.
- ❖ **Malın Niteliği:** Devir hızları yüksek olan mallar için daha uygun koşullarda satıcı kredisi kullanılır.
- ❖ **Finansal Durum:** Satıcı veya alıcının güçlü durumda olan tarafı kredinin oluşumunda etkin rol oynayarak kredi koşullarının belirlenmesini sağlar.

Satıcı kredileri KOBİ'ler tarafından çok tercih edilmesine rağmen kriz dönemlerinde ciddi sorun teşkil etmektedir. Kriz dönemlerinde ödeme konusunda güçlük çeken firmalar piyasadaki likit sıkıntısına sebep olarak var olan krizin tetiklenerek daha da büyümesine yol açmaktadır. ²

3.3.9. Barter

Barter sistemi kelime anlamı olarak bir malın karşılığı olarak başka bir mal ile değiştirilmesidir yani çok basit anlamda finansal takas olarak değerlendirilmektedir. Barter sistemi, bu amaçla kurulan kuruluşların üyeleri arasında karşılıklı mal değiş tokuşuyla oluşturulan bir pazardır. ³ Bu oluşturulan pazar içerisindeki üyeler malları karşılığında pazar içerisindeki diğer üyelerin mallarından istediklerini alabilirler. Barter sisteminde alıcı firmanın aldığı mallar karşılığında borcunu kendi ürün veya hizmetleri ile ödeyebilmesi adına 12 aylık bir süre tanınır eğer bu süre sonunda ödeme gerçekleşmez ise borçlu firma borcunu nakit ödemek zorunda kalır.

¹ Niyazi Berk, Finansal Yönetim. (İstanbul: Türkmen Yayınevi, 2015) 257.

² Alövsat Müslümov, 21. Yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler; Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri. (İstanbul: Literatür Yayınları, 2002) 19.

³ Ali İhsan Özeroğlu, "Barter'in Türk Finans Sektöründe Yeri ve Uygulanabilirliği," *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler* (2014): 116-130.

Barter sistemi herhangi bir para alışverişi gerektirmediği için aynı zamanda bir pazarlama ve satış tekniği olarak da kullanılmaktadır. Barter sisteminin nakit akışıyla pek fazla ilgili olmamasından dolayı sistem içerisindeki kuruluşların nakit stoklarının artmasını ve dengeli bir şekilde kullanılmasını sağlamaya yardımcı olmaktadır. Türkiye'deki bazı barter kuruluşları tablo 3.11'da gösterilmektedir.

Barter sistemi içerisinde bulundurduğu kuruluşlara çeşitli avantajlar sağlamaktadır.

- ❖ Satışları ve karlılığı artırmak
- ❖ Atıl kapasiteyi değerlendirerek yeni pazarlara girebilmek
- ❖ %100 tahsilat garantisi
- ❖ Ücretsiz ve etkin reklam imkanı
- ❖ Satış giderlerinden tasarruf
- ❖ Sıfır faizli dolar kredisi
- ❖ 9 ay veya 1 yıl vadeli işlem
- ❖ Ticari borcu mal veya hizmetle ödemek
- ❖ Yeni ürün veya hizmeti en kolay ve ucuz bir şekilde tanıtmaya imkanı
- ❖ 7 gün 24 saat ticaret yapma imkanı
- ❖ Müşteri hacmini artırması ve müşteri sadakati
- ❖ Rekabetin zararlı etkilerinden korur.

Tablo 3.11: Türkiye’deki Barter Kuruluşları

	Barter Kuruluşu	Kuruluş Yılı	Sermayesi
1	Türk Barter International A.Ş.	2001	3.000.000
2	Ankara barter A.Ş.	2005	900.000
3	AGG Barter A.Ş.	2008	750.000
4	Bartürk Barter Hizmetleri A.Ş.	2008	600.000
5	Evrensel Barter A.Ş.	2004	900.000
6	Arts Anatolia Barter Ltd. Şti.	2004	500.000
7	WTC Barter A.Ş.	2003	1.000.000
8	İhlas Barter A.Ş.	2004	1.000.000

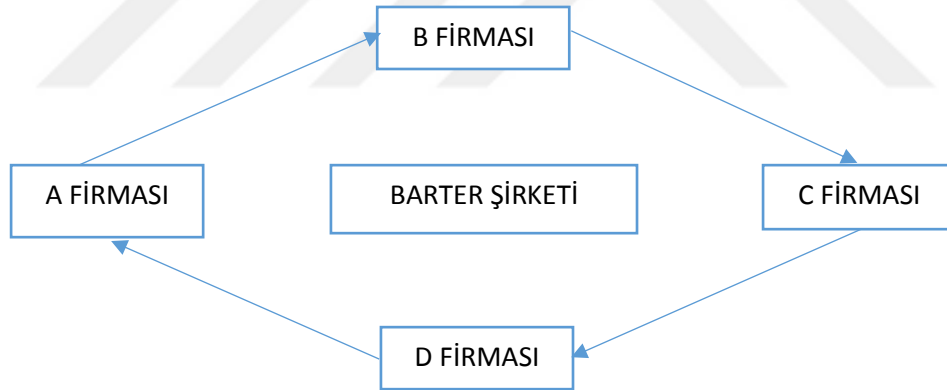
Kaynak: Uzun, 2010, Barter Sistemi ve Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Uygulanabilirliği: Türkiye Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi S.B.E.,Ankara

Barter sisteminin içerisinde 3 model yer almaktadır.¹

- ❖ **Perakende Barter:** Sistemin bu ismi almasının temelinde yatan neden barter sistemi içerisindeki üye kuruluşların genellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşması ve yapılan işlem hacimlerinin daha az olmasıdır. Sistem içerisinde işletmelerin yanı sıra kişi bazlı faaliyet gösteren serbest meslek sahipleri de bu sistem içerisinde yer alabilirler.
- ❖ **Toptan Barter:** Üretici, ana dağıtıcı veya toptancı gibi konumlarda olan işletmelerin kendi ürettikleri mal veya hizmetleri ilişki içerisinde buldukları işletmeler ile takası olarak değerlendirilmektedir.
- ❖ **Uluslararası Barter:** İsminde de anlaşıldığı gibi bu barter sistemi içerisindeki kuruluşlar uluslararası düzeyde birbirleri ile takas işlemi gerçekleştirmektedir.

Barter sisteminin genel olarak çalışma prensibi ise Şekil 3.2’de gösterilmiştir.

Şekil 3.2: Barter Çalışma Sistemi



Kaynak: Ender Güler, Baki Yılmaz, “Ekonomik Kriz, Kobi’lere Yansıması Ve Bir Çıkış Yolu Olarak Barter”, *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 95.

¹ Yaşar Öz, Adem Dursun, “Bir Finansman Aracı Olarak Barter Ve Türkiye’deki İşletmelerde Finansman Amaçlı Kullanımı,” *EKEV AKADEMİ DERGİSİ* (2005): 309-310.

3.3.10. Girişim Sermayesi

Türkiye'deki girişim sermayesinin temelleri 1984 yılında kurulan Geliştirme ve Destek fonu ile atılmıştır. Kurulan bu fon Halkbank desteğini arkasına almıştır. Bu alanda kamu-özel sektör karma ortaklığında girişim sermayesi yatırım ortaklığını destekleyen tek kuruluş İstanbul Girişim Sermayesi İnisiyatifi'dir. Girişim sermayesi desteklemek için 2012 yılında Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı tarafından oluşturulan kamu modelleri aşağıdaki gibidir.¹

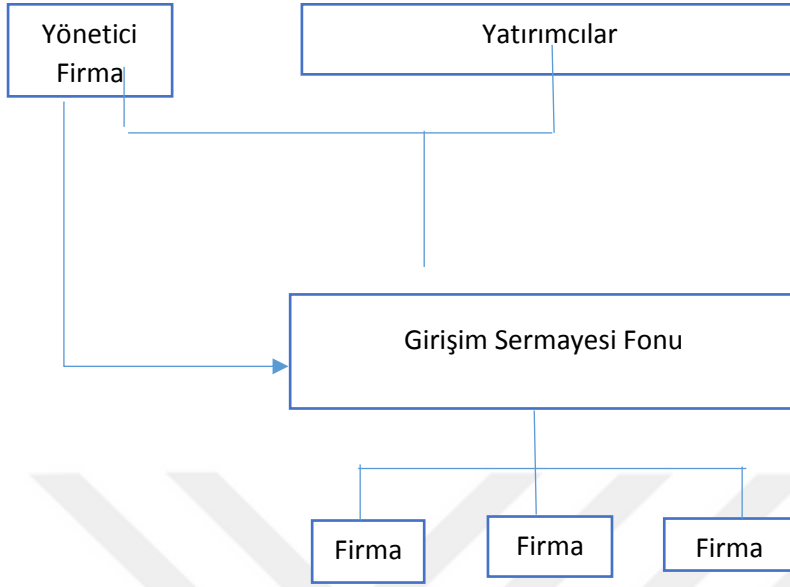
- ❖ **Doğrudan Nakit Olarak Sağlanan Destekler:** Kamunun yatırım olarak katılması, faizsiz geri dönüşlü destekler, hibe destekleri, fonların fonu, eş yatırım fonlarıdır.
- ❖ **Dolaylı Teşvikler:** Vergi teşvikleri, kurumlar vergisi indirimi, KDV indirimleri, gelir vergisi indirimi, sermaye kazancı vergisi indirimi ve girişimci firma teşvikleridir.
- ❖ **Garantiler:** Yatırımcı garantileri, sermaye kayıplarına karşı garanti, girişimci firma için kredi garantisi ve sermaye kredisi için garantilerdir.

Bu bahsedilen destek ve teşviklerin hepsi ülkelere ve o ülkelerdeki KOBİ'lerin durumlarına göre değişiklik göstermektedir. Girişim sermayeleri, bağımsız profesyonel bir yönetici aracılığıyla büyüme ve gelişme potansiyeli olan firmalara yatırım yaparak gelir elde etmeyi amaçlamaktadır. Girişim sermayesinin ana yapısı Şekil 3.3'de gösterilmektedir.²

¹ Deniz Aytaç, "Yeniliğin Finansmanı: Girişim Sermayesi," *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16 (2015): 66-67.

² *Girişim Sermayesi: Türkiye için Çıkarımlar ve Öneriler*, (Ankara: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, 2012) 6.

Şekil 3.3: Girişim Sermayesi Fon Yapısı



Kaynak: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, Girişim Sermayesi: Türkiye için Çıkarımlar ve Öneriler, Ankara, 2012.

3.3.11. Kredi Garanti Fonu A.Ş.

Kredi garanti fonunun oluşturulmasındaki temel amaç, KOBİ'lerin banka kredi almak için yeterli ölçüde teminat gösterememelerinden kaynaklı olarak bankalar ile KOBİ'ler arasındaki bu güven ortamını sağlamaktır. Bu sayede kredi transfer işlemi daha kısa sürede gerçekleşecek. Kredi garanti fonu burada KOBİ'lerin bankalara karşı bir anlamda kredi borçlarına garantör görevi üstlenmektedir.

Garanti fonları KOBİ'lerin kendilerine gerekli olan krediyi alarak; iş hacimlerinin büyütmelerine, istihdam artışına, kurumdan ve bireyden gelen vergi gelirlerinin artmasına ve hedeflerini gerçekleştirerek KOBİ'lerin istedikleri konuma gelmelerine katkı sağlamaktadır.

Kredi garanti fonları hem dünya hem de ülkemiz olarak yaklaşık 100 ülkede, 2250 farklı modeli aşan sayıda faaliyet göstermektedir. Bunlar arasında en iyileri ise OECD ülkeri ve Asya ülkelerinde kullanılan modeller olduğu bilinmektedir.¹

Ülkemiz açısından baktığımız zaman ise kredi garanti fonlarının oluşturulması 1970 yılında Federal Almanya ile yapılan anlaşmayla başlamıştır. Bu anlaşma ile kurulan kredi garanti fonu anonim bir ortaklık olup, toplam öz kaynağı ise 240 milyon TL'dir. Bu anonim ortaklık içerisinde yer alan kuruluşların payları ise; TOBB(%33,19), KOSGEB(%33,18) ve geri kalanı 20 banka arasında eşit olarak dağıtılmıştır.

Kredi garanti fonunun vereceği garanti 5 yıla kadar vadeli olan tüm kredilerde kullanılabilir. Bu 5 yıllık vade süresi yatırım kredilerinde 8 yıla kadar çıkabilmektedir. KOBİ'lerin kredi garanti fonu ile alabilecekleri maksimum destek 400.000 Euro'dur. Kredi garanti fonları bu alınan desteğin tamamına değil belli bir oranına destek olmaktadır. Bu desteğin alınabilmesi için KOBİ'lerin belirli bir projeleri olması gerekmektedir.

KOBİ'lerin krediye ihtiyaç duyduğu ve kredi garanti fonu tarafından destek aldığı bazı durumlar aşağıdaki gibi sıralanabilir.

- ❖ Yeni iş kurma
- ❖ Mevcut tesisin genişletilmesi
- ❖ Hammadde temini
- ❖ Yeni teknoloji kullanımı
- ❖ Yeni iş yerine taşınma
- ❖ Nakit sıkıntısı giderme
- ❖ İhracatın finansmanı
- ❖ İthalatın finansmanı
- ❖ Teminat mektubu amaçlı krediler

¹ Remzi Gök, Mustafa Uçar, "Diyarbakır'da Faaliyet Gösteren Kobi'lerin Finansman Sorunu Çözümünde Kredi Garanti Fonu," *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 32.1 (2013): 121-125.

KOBİ'lerin bu kredileri alabilmek için kredi garanti fonuna başvuru yapmaları gerekmektedir. Başvuru yapıldıktan sonra kredi garanti fonu uzmanları tarafından yapılan başvuru ve verilen proje incelenerek bunun hakkında bir rapor düzenlenir.

Bu hazırlanan rapor son aşama olarak kredi garanti fonundaki Onay Komisyonundan geçerek nihai sonuca ulaştırılır. Onay Komisyonu da 2 haftada bir toplanmaktadır. Komisyon en kısa sürede talebi değerlendirip KOBİ'lere dönüş sağlamaktadır. Kabul edilen başvurular bankaya veya firmaya iletilerek istenilen destek miktarının temini sağlanır.

Kredi garanti fonunun KOBİ'lere olan faydalarını şu şekilde sıralayabiliriz.¹

- ❖ **Sosyal ve Ekonomik Faydaları:** KOBİ'lerin bu fon sayesinde desteklenerek istihdam oranlarını arttırması buldukları bölgenin ve oradaki halkın da ekonomik ve sosyal açıdan kalkınmasına destek sağlar.
- ❖ **Piyasa Ekonomisi ile Uyum:** Kredi sağlayan kurumlar arasındaki haksız rekabeti önlediği gibi KOBİ'lerin kredi almasında en büyük engel olan teminat sorununu da ortadan kaldırarak kredi alma sürecini hızlandırmaktadır. Bu fonlar diğer kamu desteği alan kuruluşlara oranla da piyasa ekonomisiyle tam bir uyum içinde çalışmaktadır.
- ❖ **Fırsat Eşitliği:** Herhangi bir ayırım gözetmeksizin KOBİ tanımına giren her işletmeye garanti fonu sağlanmaktadır.
- ❖ **Verimlilik Etkisi:** Fon için tahsis edilen tutarın 30 katına kadar kredi verilmektedir. Bu da kaldıraç etkisine neden olmaktadır.
- ❖ **Maliyet Avantajı:** Kredi garanti fonları diğer kamu desteğiyle çalışan firmalar göz önüne alındığında katlanılan maliyetleri gözle görülür oranda düşürdüğü görülmektedir.
- ❖ **Risk Paylaşımı:** İşletmenin müşteri riski kredi garanti fonu ve banka olmak üzere en az 2 kuruluş tarafından paylaşılmaktadır.

¹ İrfan Yalçın, “Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Sorunları Çerçevesinde Finansman Sorunu ve Çözümüne Katkı Olarak Kredi Garanti Fonları,”
Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara, 2006,105-109.

- ❖ **Sabit Maliyet Avantajı:** Normalde kuruluş maliyetleri gibi durumlarda risk sermayesi fonları kullanması yatırımda başarıyı sağlarken aynı zamanda karının büyük çoğunluğunu da yatırımcı firmayla paylaşmasına neden olmaktadır. Kredi garanti fonunda ise sabit maliyetler üzerinden bir anlaşma yapılır ve onun dışına çıkılmaz.
- ❖ **Bölgesel Kalkınmaya Etkisi:** Küçük ve esnek yapıları sayesinde çabuk bir şekilde bölgesel kalkınmaya en hızlı cevap veren işletmelerdir. KOBİ'lere destek sağlayan bu fonlarda dolaylı olarak bölgesel kalkınmaya katkı sağlamaktadırlar.

3.3.12. KOBİ'lerin Halka Açılması

İşletmelerde öz kaynak, girişimcinin kendisini ya da ortaklarının kendilerine ait olan öz varlıklarından işletme sermayesine yaptıkları katkıdır. Öz sermaye; temel kapital, yedek kapital ve dağıtılmamış kar olmak üzere üç kısımdan oluşur.

Temel kapital, bu para işletmeye işletme sahibi ya da sahipleri tarafından getirilmesi taahhüt edilen fondur. Bu fon nakit para olabileceği gibi karşılığı para ile ifade edilen şeyler de olabilir. Yedek kapital, işletmenin çalışmaları sonucunda elde edilen kazançtan belli bir kısmının işletmeye devredilmesidir. Dağıtılmamış kar ise elde edilen kazancın paylaştırılmayan kısmı olarak adlandırılmaktadır.

Dağıtılmayan kar, aslında işletme içerisindeki yedekler ve karşılıklar biçiminde nitelendirilerek şirket içinde alıkoyulur. Yedekler, ileride doğacak olan ve şundan tahmin edilemeyen risklere karşılık tedbir amaçlı olarak işletme içinde tutulan kar payıdır. Yedeklerde kendi arasında yasal ve isteğe bağlı olarak 2 kısma ayrılmaktadır. Karşılıklar ise hesap dönemi sonunda karşılaşılması muhtemel sorunlar için ayrılar paradır.

Öz kaynak finansmanın avantajı, işletmelerin diğer yabancı kaynaklı sağladıkları finansmanı geri ödemeleri gerekirken, öz kaynak finansmanın süresiz olarak işletme tarafından faydalanıyor olabilmesidir. İşletmelerin öz kaynakları ne kadar güçlü olursa, kredi almaları ve diğer yabancı kaynaklara ulaşmalarına da kolaylık sağlamaktadır. Bu sayede işletmenin sermayeye ihtiyaç duyduğu zamanlarda ve yüksek maliyetli projelerde destek sağlanmasına katkıda bulunmaktadır.

Halka açılmak, bir şirketin nakit ihtiyacını karşılamak amacıyla başvurduğu doğrudan bir finansman yöntemidir. ¹ Halka arz her şirketin kendi nakit ihtiyacı ve kurumsal problemlerine göre değişiklik göstermektedir. Bu sebepten dolayı da halka arzı gerçekleştiren şirketlerin, bu arz işleminden sağladıkları faydalar birbirinden farklı olacaktır.

- ❖ **Finansman Avantajı:** Aslında bu avantaj bütün KOBİ'ler açısından ortak olarak değerlendirilmektedir. Genel anlamda halka açılmanın temel sebebi nakit ihtiyacını karşılamaktır. Bu sayede güçlenen şirket öz kaynakları gerekli yatırımların yapılmasına da zemin oluşturur.
- ❖ **Tanıtım ve Reklam:** Şirketlerin; tedarikçileri, müşterileri, çalışanları ve diğer paydaşları ile olan ilişkilerinde karşılıklı güvenin pekişmesini sağlamak adına bu kişilerle paylaşım noktasına gidebilirler.
- ❖ **Kurumsallaşma:** Şirketlerin belirli bir dönemden sonrasında da aile şirketi konumunu koruması bazı konularda şeffaflık, kamuyu zamanında ve doğru bilgilendirme, uluslararası konular ve muhasebe alanlarında bazı problemlerin yaşanmasına neden olmaktadır. Halka arzı gerçekleştiren firmalarda bu pozisyonlara konusunda tecrübeli kişilerin gelmesiyle şirketlerin kurumsallaşarak emin ve sağlam adımlarla büyümesine yardımcı olmaktadır.

Bunların dışında genel anlamda, borsada işlem gören şirketlerin hisse senetlerinin artışına, riskli sermayelerin dağıtılmasını ve borçlanma sırasında yüksek öz kaynak finansmanına sahip olmalarını sağlamaktadır.

¹ Asım Anıl Dizdar, *KOBİ'lerin Halka Arz Süreci El Kitabı*. (İstanbul: Erta Bağımsız Denetim ve YMM Ltd. Şti., 2012) 4.

4. 2010-2016 YILLARI ARASINDA KOBİ'LERDE BANKA KAYNAKLI FİNANSMAN İLE DİĞER ARAÇLARIN KARŞILAŞTIRILMASI

4.1. KOBİ Kredileri (2010-2016)

Yeterli öz sermayeye sahip olmayan şirketler yeterli faaliyet gösteremediklerinden istenilir ölçüde bir büyüme gösterememektedirler. Bu yüzden de belirli bir zamandan sonra faaliyetlerinin sonuna gelerek yok olmaktadır. Bu aşamada banka kredileri devreye girerek KOBİ'lere maddi destek sağlamaktadır.

Türkiye'de KOBİ kredileri diğer ülkelere karşılaştırıldığında kullanım oranı daha düşüktür. Bu düşüklüğün sebeplerine bakıldığında ise kredi faizlerinin yüksek olması ve KOBİ'lerin kar marjlarının düşük olması yer almaktadır.¹ Kredi başvuruları sırasındaki bürokratik işlemlerin çokluğu da karşılaşılan diğer bir sorun arasında gösterilmektedir. Bunların yanı sıra kredileri alımlarında vade, limit ve faiz sıkıntıları da yaşanmaktadır. Bankalar ayrıca geri ödemede risk yaşayacaklarını düşündükleri firmalara ise daha yüksek teminat göstermelerini istemektedirler.²

KOBİ kredilerinin öneminin anlaşılması KOBİ'lerin ülke ekonomisine olan katkılarının ne kadar yadsınamaz derecede olduğunu farkına varılmasıyla olmuştur. Ülke ekonomisine bu denli katkı sağlayan işletmelerin ayakta kalması için bankalarda daha düşük faizli kredi olanakları sağlamıştır.

Bankaların KOBİ'lere sunduğu imkanlar 2010 yılından itibaren giderek artış göstermiştir. Ülkemizde ekonomisinde Türk Bankalar Birliği'nin 30.06.2016 tarihli yayınlanan raporuna göre aktif büyüklük bakımından ilk 10 sırada yer alan bankaların KOBİ'lere sunduğu hizmetler Tablo 4.1'de gösterilmektedir.

¹ Akgemci 32-33.

² Çınar Ay, S. "Türkiye'deki Kobi'lerin Finansman Sorunları", *PARADOKS, Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, (2008) (1).

Tablo 4.1. Bankaların KOBİ'lere Sunduğu Hizmet ve Ürünler

Banka Adı	Sunulan Ürün ve Hizmetler
Ziraat	<ul style="list-style-type: none">❖ Mevduat Ürünleri❖ Yatırım Ürünleri❖ Krediler❖ Dış Ticaret❖ Kartlar❖ Nakit Yönetimi❖ POS Hizmeti❖ Dış Kaynaklı Krediler
İş Bankası	<ul style="list-style-type: none">❖ KOBİ Penceresi❖ Krediler❖ Yatırım Ürünleri❖ Kartlar❖ Dış Ticaret❖ Nakit Yönetimi❖ E-Çözümler❖ Sigorta❖ Findeks Paketleri❖ Anında Bankacılık
Garanti	<ul style="list-style-type: none">❖ Nakit Yönetimi❖ Krediler❖ Destek Paketleri❖ Ödeme Sistemleri❖ Yatırım❖ Leasing ve Factoring❖ Sigorta ve Emeklilik
Akbank	<ul style="list-style-type: none">❖ Kredi❖ Nakit Yönetimi❖ Yatırım❖ Üye İşyeri Hizmetleri❖ Ticari Kartlar

Yapı Kredi	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Krediler ❖ Ticari Kartlar ❖ Nakit Yönetimi ve Dış Ticaret Finansmanı ❖ Yatırım Ürünleri ❖ Sigorta ve Emeklilik ❖ KOBİ'lere Özel Web Sitesi
Halkbank	<ul style="list-style-type: none"> ❖ KOBİ'lere Özel ❖ KOBİ Destek Paketleri ❖ KOSGEB Kredileri ❖ KOBİ Hesaplı Bankacılık Tarifeleri ❖ KOBİ'lere Ücretsiz İngilizce Eğitimi
Finansbank	<ul style="list-style-type: none"> ❖ KOBİ'lere Özel ❖ Leasing ve Factoring ❖ Ticari Kartlar ❖ Ödeme ve Tahsilat Ürünleri ❖ Kentsel Dönüşüm/Yap-Sat ❖ Faiz ve Ücretler ❖ Mevduat ve Yatırım Ürünleri ❖ KOBİ Rahat
Denizbank	<ul style="list-style-type: none"> ❖ KOBİ Paket ve İşlem Tarifeleri ❖ KOBİ Kredileri ❖ Dış Ticaret ❖ Nakit Yönetimi ❖ Mevduat ve Yatırım Ürünleri
Türk Ekonomi Bankası	<ul style="list-style-type: none"> ❖ KOBİ'ye Özel ❖ Dış Ticaret ❖ Altın ❖ Finansman ❖ Sigorta

Kaynak: Bankaların internet siteleri (23.02.2017)

KOBİ bankacılığı ile ilgili olarak yukarıdaki tablodaki bankaların sunduğu hizmetler göz önüne alındığında bankaların KOBİ'lere verdiği destek geçmişe oranla daha geniş kapsamlı olmuştur. Bu ürün ve hizmetlerin KOBİ'lere daha etkin ve hızlı bir şekilde ulaşımının sağlanması ise bankaların KOBİ'lerin yoğunlukta oldukları bölgelerde şube sayılarını arttırması ve ürünlerin ve hizmetlerin tanıtımları arttırmalarıyla birlikte daha da güç kazanacaktır.

KOBİ'lerin sınırlı sermayeye sahip olmaları kuruluş ve büyüme aşamaları sırasında finansal anlamda zorlanmalarına sebep olmaktadır. Yeterli sermayeye sahip olmamaları kredi alımları sırasında teminat gösterememelerine neden olmaktadır. Bu anlamda ülkemizde de son yıllarda geçmiş yıllara oranla çeşitli çalışmalar ile KOBİ'leri finansal anlamda desteklenmektedir. Bu konu ile ilgili olarak KOBİ'lere en büyük destek bankalardan gelmektedir. KOBİ'lerin ülke ekonomisinden yeri ve önemi gün geçtikçe arttığından beri hem kamu hem de özel bankaların KOBİ'lere bakış açısı olumlu yönde değişmektedir. Bu sayede bankalar çeşitli kredileri uygun faiz oranları ile KOBİ'lerin daha kolay kredi almalarını sağlamaktadır.¹

KOBİ'lere sağlanan kredilerin payı sektör içindeki diğer kredilere oranla oldukça fazladır. Ülkemizdeki 2010-2016 yılları arasında kamu bankaları tarafından KOBİ'lere sağlanan kredilerin aylık verilerine ait tablolar aşağıda yer almaktadır.

Tablolardaki KOBİ'lerin kredi verileri BDDK'nın resmi sitesindeki aylık bültenlerden elde edilmiştir. Bu verilerin analiz edilmesi ile KOBİ'lerin kredi alımlarının yıllar içindeki gelişimleri, hem kendilerine hem ülke ekonomisine katkıda bulunmuş olduklarının analizini yapmamızı sağlayacaktır. Bu verilerin aylık olması da bize değişimi daha net bir şekilde analiz etme olanağı sağlayacaktır.

KOBİ'lere kredi sağlayan kamu bankalarının yıllık personel sayısı, şube sayıları ve şube başına düşen personel sayılarına ait veriler Tablo 4.2'de yer almaktadır

¹ Güler Aras, 'KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları: Tezgahestü Piyasalar ve Risk Sermayesi Finansman Modeli,' *1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*, (Nevşehir: 18-21 Ekim 2001).

Tablo 4.2: Kamu Bankalarının Verileri

	Personel Sayısı	Şube Sayısı	Şube Başına Düşen Personel Sayısı
2010	191.180	10.066	19
2011	195.292	10.158	19
2012	201.474	11.066	18
2013	214.263	11.986	18
2014	216.880	12.210	18
2015	217.504	12.269	18

Kaynak: BDDK 2010 – 2016 Seneleri Yıllık Faaliyet Raporları. (18.01.2017)

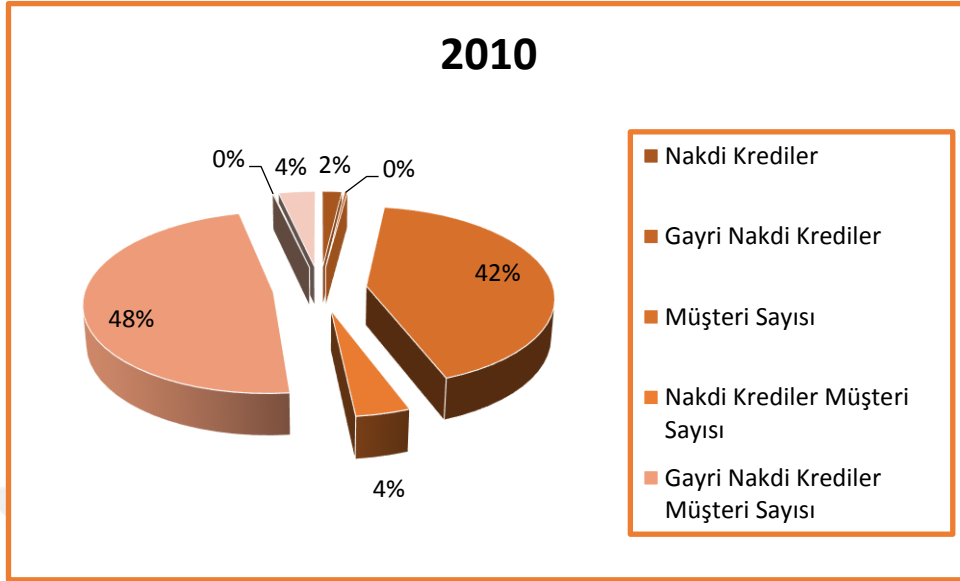
Kamu bankaları 2010 yılında 2.379 kişi istihdam etmiştir. Bankacılık sektöründeki 2010 yılındaki toplam istihdam 1397 kişi iken bunun 107 kişisini kamu bankaları oluşturmaktadır. Şube bazında ise sene içinde toplam 131 yeni şube açılırken bunların 62 tanesi kamu bankaları tarafından açılmıştır. Bankacılık sektöründe kullanılan kredilerin %23.8’lik kısmını KOBİ kredileri oluşturmuştur.

Tablo 4.3: 2010 Yılı Kobi Kredileri

2010 /Kamu	Nakdi Krediler	Gayri Nakdi Krediler	Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Gayri Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Müşteri Sayısı Net Toplam	Toplam Takipteki Krediler	Müşteri Sayısına Göre Takipteki Krediler
Ocak	18.843	2.372	480.252	45.722	548.698	1.438	40.567
Şubat	18.856	2.552	479.922	45.630	547.630	1.431	40.281
Mart	19.385	2.576	479.378	45.704	547.047	1.455	40.368
Nisan	19.457	2.622	475.431	45.832	543.873	1.444	41.103
Mayıs	20.508	2.773	476.490	46.124	544.352	1.410	40.593
Haziran	21.150	2.863	475.313	46.285	542.683	1.361	40.116
Temmuz	21.180	3.012	471.396	46.452	539.319	1.386	40.632
Ağustos	21.450	3.268	468.491	46.460	536.495	1.380	40.388
Eylül	21.992	3.448	465.385	46.908	532.835	1.364	40.112
Ekim	22.327	3.397	464.867	46.951	532.025	1.362	39.828
Kasım	25.296	3.340	474.677	48.259	542.735	1.356	39.868
Aralık	28.293	3.531	500.249	47.229	565.355	1.367	40.209
Toplam	258.737	35.754	5.711.851	557.556	6.523.047	16.754	484.065

Kaynak: BDDK 2010 Yıllık Faaliyet Raporu. (18.01.2017)

Grafik 4.1: 2010 Yılı KOBİ Kredilerin Yüzdesel Dağılımı

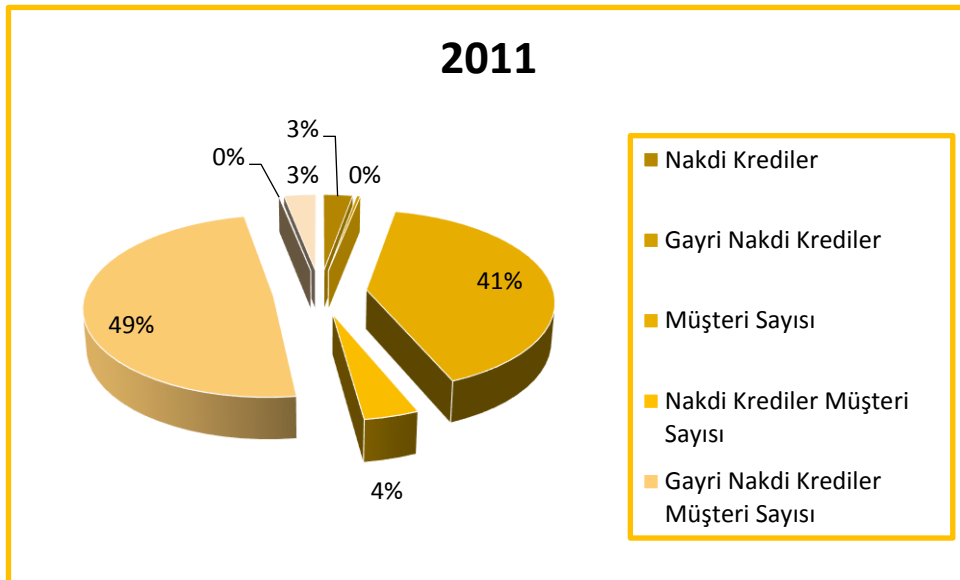


KOBİ'ler kredi kullanımı sırasında daha çok nakdi kredileri tercih etmektedir. 2011 yılında personel sayısına bakıldığında çok fazla bir istihdam yapılmadığı görülmektedir. Aynı şekilde şube sayısında da önemli bir artış görülmemiştir. Kamu bankaları 1.021 kişi istihdam ederken sektörün toplamındaki sayı 553'tür. Bunun sebebi ise özel, yabancı, kalkınma ve yatırım bankalarının personel çıkarmasıdır. Şube sayısı ise sektör genelinde 10.518 iken bunun 2.909 tanesini kamu bankalarından oluşmaktadır. 2011 yılında KOBİ'lere kullanılan kredilerin genel sektör içindeki oranı %23.9'tur. 2011 yılında KOBİ'lere verilen kredilerin aylık bazda değişimi Tablo 4.4'de yer almaktadır.

Tablo 4.4: 2011 Yılı Kobi Kredileri

2011 /Kamu	Nakdi Krediler	Gayri Nakdi Krediler	Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Gayri Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Müşteri Sayısı net Toplam	Toplam Takipteki Krediler	Müşteri Sayısına Göre Takipteki Krediler
Ocak	28.939	3.542	502.040	46.756	564.267	1.258	45.291
Şubat	26.469	3.643	501.885	47.020	562.422	1.248	36.478
Mart	29.909	3.845	497.143	47.530	557.980	1.227	36.121
Nisan	30.498	3.665	35.335	47.751	557.900	1.221	35.348
Mayıs	32.116	3.777	501.233	48.050	561.050	1.212	35.157
Haziran	33.704	4.049	507.351	48.342	567.597	1.188	34.928
Temmuz	34.167	4.129	510.878	48.353	571.211	1.193	34.921
Ağustos	34.231	4.180	506.379	48.073	566.566	1.181	35.015
Eylül	35.285	4.318	514.123	48.839	574.360	1.177	35.119
Ekim	36.187	4.340	521.894	49.249	582.470	1.233	34.957
Kasım	37.146	4.456	526.581	49.395	586.971	1.232	34.900
Aralık	38.042	4.523	529.500	49.571	590.030	1.237	34.712
Toplam	396.693	48.467	5.654.342	578.929	6.842.824	14.607	432.947

Kaynak: BDDK 2011 Yıllık Faaliyet Raporu. (18.01.2017)

Grafik 4.2: 2011 Yılı KOBİ Kredilerin Yüzdesel Dağılımı

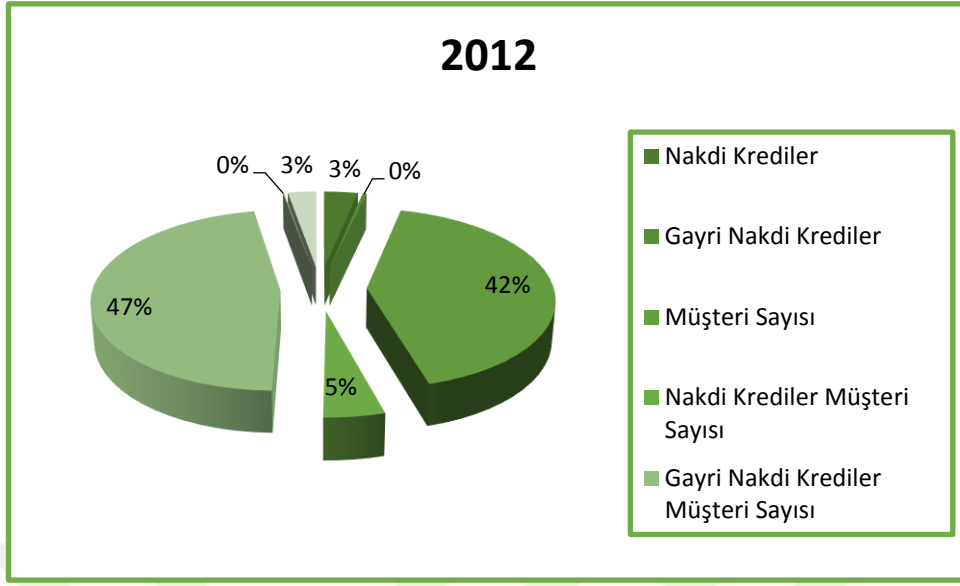
2011 yılındaki yüzdesel değişim 2010 yılı ile karşılaştırıldığında kredi oranlarında büyük bir değişiklik görülmemektedir. 2012 yılındaki sektörün istihdamın 51.587 kişiyle kamu bankaları tarafından oluşturulmaktadır. Şube sayısında ise 11.066 şubenin 3.084 tanesini kamu bankaları tarafından oluşturulmaktadır. Bu sayı ile kamu bankaları sektördeki şube sayılarının %28'lik kısmını oluşturmaktadır. 2012 yılında KOBİ'lere verilen kredilerin aylık bazda değişimi Tablo 4.5'de yer almaktadır.

Tablo 4.5: 2012 Yılı Kobi Kredileri

2012 /Kamu	Nakdi Krediler	Gayri Nakdi Krediler	Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Gayri Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Müşteri Sayısı Net Toplam	Toplam Takipteki Krediler	Müşteri Sayısına Göre Takipteki Krediler
Ocak	38.446	4.352	535.834	49.308	595.221	1.191	34.190
Şubat	39.031	4.430	540.293	49.215	599.527	1.184	34.146
Mart	40.331	4.437	547.431	49.898	607.496	1.182	34.103
Nisan	40.921	4.388	548.970	49.905	609.450	1.185	34.505
Mayıs	41.206	4.425	551.050	49.801	611.831	1.217	34.893
Haziran	41.349	4.494	538.014	50.017	600.143	1.230	34.944
Temmuz	41.346	4.425	531.235	49.433	593.719	1.274	35.424
Ağustos	42.079	4.484	528.516	49.637	591.920	1.316	36.000
Eylül	42.369	4.525	527.059	49.780	588.718	1.366	36.472
Ekim	43.117	4.548	524.913	48.883	586.151	1.411	36.916
Kasım	47.633	5.609	527.505	55.768	594.008	1.664	36.992
Aralık	49.448	8.728	551.700	155.814	623.470	1.784	37.450
Toplam	507.276	58.845	6.452.520	707.459	7.201.654	16.004	426.035

Kaynak: BDDK 2012 Yıllık Faaliyet Raporu. (18.01.2017)

Grafik 4.3: 2012 Yılı KOBİ Kredilerin Yüzdesel Dağılımı

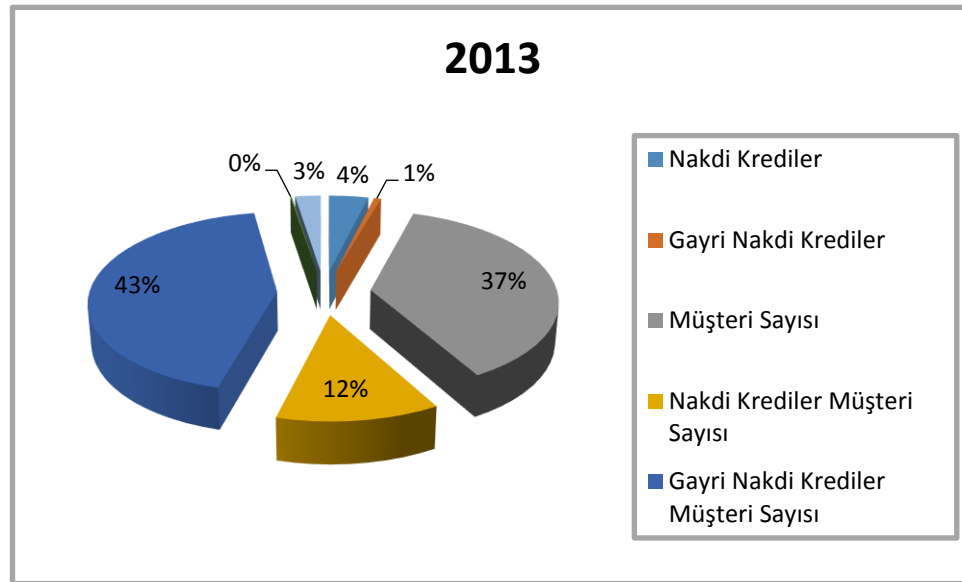


2012 yılında nakdi kredilerin 2011 yılına oranla artış sağladığı gözlenmektedir. 2013 yılı şube sayısı ve istihdam sağlama konusunda 2010 yılından itibaren en büyük artışı göstermiştir. İstihdam edilen 54.546 kişi kamu bankaları tarafından istihdam edilmiştir. Şubelerin ise 3.397 tanesi kamu bankaları tarafından açılmıştır. 2013 yılında alınan kredilerin %25.9'unu KOBİ kredileri oluşturmuştur.

Tablo 4.6: 2013 Yılı Kobi Kredileri

2013 /Kamu	Nakdi Krediler	Gayri Nakdi Krediler	Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Gayri Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Müşteri Sayısı Net Toplam	Toplam Takipteki Krediler	Müşteri Sayısına Göre Takipteki Krediler
Ocak	50.420	8.407	546.730	136.870	618.540	1.818	37.682
Şubat	54.643	8.990	569.318	169.930	650.203	2.026	38.195
Mart	56.249	9.238	574.803	171.775	652.421	2.095	39.507
Nisan	57.635	9.875	580.487	177.645	658.179	2.116	39.871
Mayıs	58.425	11.002	582.481	189.009	667.324	2.168	39.772
Haziran	61.025	10.932	587.905	201.988	682.602	2.149	38.759
Temmuz	61.851	9.533	592.889	123.962	678.172	2.175	38.953
Ağustos	63.186	11.066	595.236	196.090	682.252	2.200	39.190
Eylül	63.931	11.184	600.509	179.874	680.204	2.225	39.404
Ekim	64.777	12.792	604.912	257.390	735.546	2.243	40.028
Kasım	66.329	13.463	611.113	255.594	743.162	2.071	40.012
Aralık	68.416	13.750	615.149	259.847	750.446	2.221	40.149
Toplam	726.887	130.232	7.061.532	2.319.974	8.199.051	25.507	471.522

Kaynak: BDDK 2013 Yıllık Faaliyet Raporu. (18.01.2017)

Grafik 4.4: 2013 Yılı KOBİ Kredilerin Yüzdesel Dağılımı

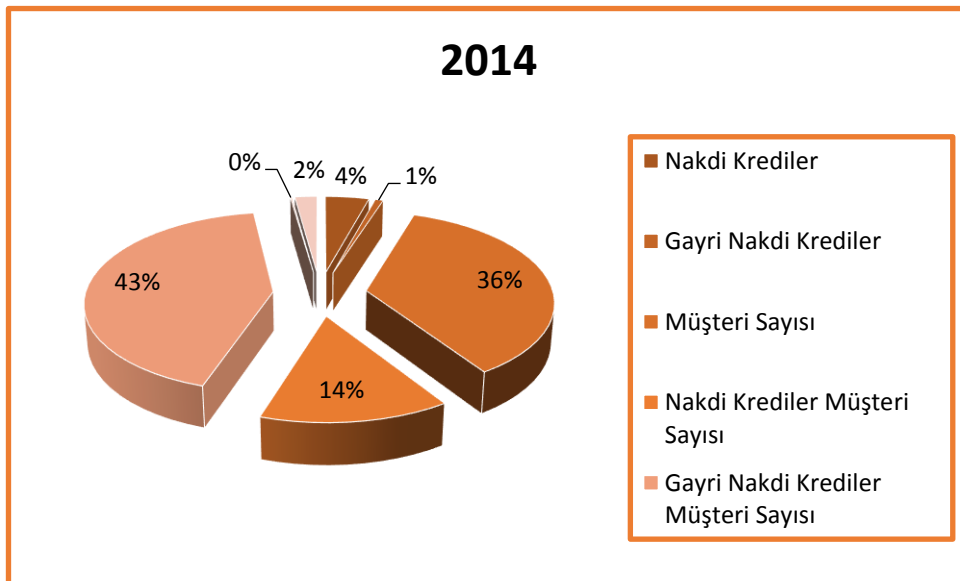
2013 yılında KOBİ'lerin kullandığı hem işletme sayısına göre nakdi kredilerde düşüş gözlemlenirken müşteri sayısına göre kullanılan nakdi kredilerde yüzdesel olarak 2012 yılına göre artış yaşanmıştır. KOBİ kredileri 2014 yılında alınan kredilerin %27'lik kısmını oluşturmaktadır. Bankalar tarafından istihdam edilen 59.943 personel kamu bankaları tarafından istihdam edilmektedir. Banka şubelerin ise 3.525 tanesi kamu bankaları tarafından açılmıştır.

Tablo 4.7: 2014 Yılı Kobi Kredileri

2014/Kamu	Nakdi Krediler	Gayri Nakdi Krediler	Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Gayri Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Müşteri Sayısı Net Toplam	Toplam Takipteki Krediler	Müşteri Sayısına Göre Takipteki Krediler
Ocak	70.808	14.259	622.244	265.475	758.428	2.258	39.021
Şubat	72.117	13.012	620.743	223.534	720.955	2.262	37.801
Mart	72.834	12.763	631.851	193.976	629.649	2.338	38.757
Nisan	74.292	13.233	634.370	215.127	727.931	2.509	39.135
Mayıs	76.108	13.880	639.050	249.065	762.506	2.596	39.837
Haziran	78.466	13.900	655.096	248.110	777.786	2.657	41.604
Temmuz	79.726	14.371	649.251	290.316	807.577	2.746	41.592
Ağustos	79.615	14.220	650.760	307.351	822.491	2.804	14.220
Eylül	82.487	14.957	676.389	273.138	826.569	2.924	51.965
Ekim	82.832	14.450	708.325	279.364	853.341	2.957	43.096
Kasım	84.358	14.891	662.850	316.580	843.297	2.973	43.252
Aralık	87.259	15.810	742.815	290.875	906.399	3.066	46.978
Toplam	940.902	169.746	7.893.744	3.152.911	9.436.929	32.090	477.258

Kaynak: BDDK 2014 Yıllık Faaliyet Raporu. (18.01.2017)

Grafik 4.5: 2014 Yılı KOBİ Kredilerin Yüzdesel Dağılımı



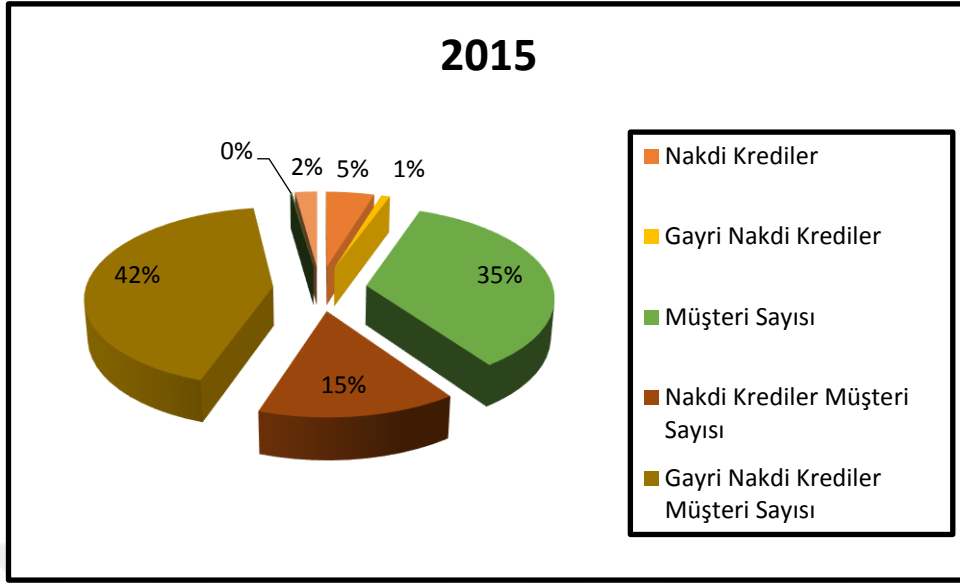
2014 yılı 2013 yılı ile karşılaştığında yüzdesel bazdaki değişim pek büyük bir değişim gözlenmediğinden KOBİ'lerin 2014 yılında gelişim açısından durağan oldukları sonucuna varabiliriz. 2015 yılında kamu bankaları tarafından istihdam edilen personel sayısı 62.586 kişidir. Kamu bankaları tarafından açılan şube sayısı ise 3.726 tanedir. 2015 yılındaki kredilerin %25'i KOBİ kredilerinde oluşmaktadır.

Tablo 4.8: 2015 Yılı Kobi Kredileri

2015/Kamu	Nakdi Krediler	Gayri Nakdi Krediler	Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Gayri Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Müşteri Sayısı Net Toplam	Toplam Takipteki Krediler	Müşteri Sayısına Göre Takipteki Krediler
Ocak	89.145	15.474	687.688	288.909	841.211	3.174	44.438
Şubat	91.635	16.440	680.230	332.203	877.146	3.211	45.760
Mart	95.147	16.653	688.616	338.099	888.633	3.252	46.198
Nisan	98.077	16.782	697.584	309.222	854.201	3.310	43.485
Mayıs	99.535	17.708	750.173	339.377	940.117	3.344	44.106
Haziran	99.575	18.587	804.901	325.434	984.458	3.402	45.410
Temmuz	101.146	19.391	761.436	329.536	935.963	3.442	45.510
Ağustos	103.701	19.769	762.230	324.829	950.267	3.541	45.016
Eylül	103.756	18.778	753.176	308.732	896.672	3.773	45.965
Ekim	105.587	19.350	753.203	296.408	884.563	3.875	46.384
Kasım	106.553	19.647	747.571	299.124	886.955	3.948	46.779
Aralık	110.601	20.175	735.889	309.351	886.926	3.982	47.554
Toplam	1.204.458	218.754	8.822.697	3.801.224	10.827.112	42.254	546.605

Kaynak: BDDK 2015 Yıllık Faaliyet Raporu. (18.01.2017)

Grafik 4.6: 2015 Yılı KOBİ Kredilerin Yüzdesel Dağılımı

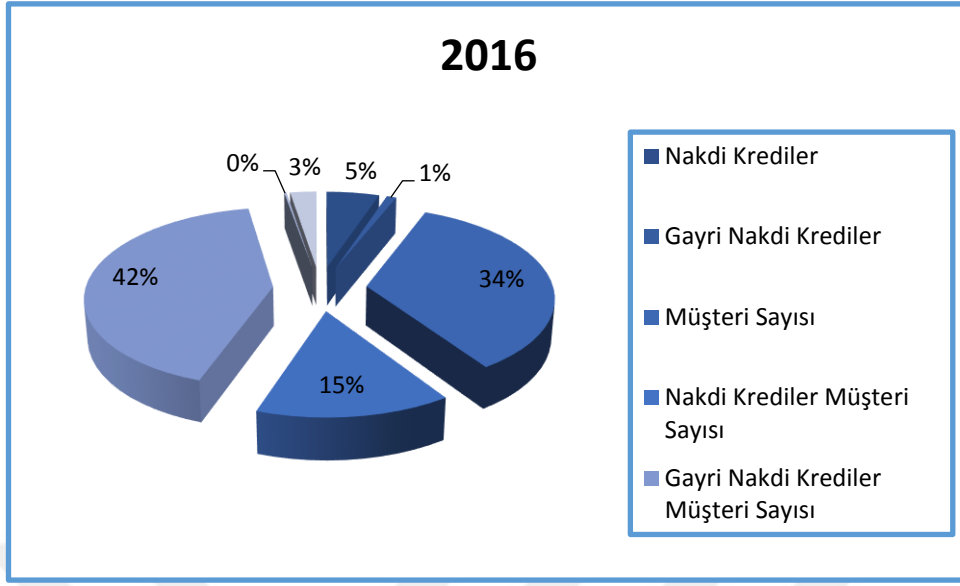


Tablo 4.9: 2016 Yılı Kobi Kredileri

2016/Kamu	Nakdi Krediler	Gayri Nakdi Krediler	Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Gayri Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Müşteri Sayısı Net Toplam	Toplam Takipteki Krediler	Müşteri Sayısına Göre Takipteki Krediler
Ocak	112.600	20.395	741.783	308.697	894.125	4.159	48.603
Şubat	115.189	20.540	758.148	312.785	912.432	4.318	49.446
Mart	116.963	20.553	766.237	317.775	924.824	4.506	51.908
Nisan	117.856	21.065	801.064	279.530	929.559	4.696	56.785
Mayıs	120.298	21.627	814.698	309.662	974.209	4.882	59.150
Haziran	121.647	22.112	822.583	349.383	1.023.476	5.093	62.535
Temmuz	121.861	22.587	825.678	338.714	991.922	5.343	63.948
Ağustos	122.660	22.923	830.439	333.361	991.304	5.563	63.331
Eylül	123.700	25.478	829.508	336.497	1.042.425	5.820	71.804
Ekim	125.162	21.789	832.626	387.022	1.052.874	6.040	64.508
Kasım	127.934	24.709	834.035	490.301	1.031.801	6.297	68.051
Aralık	-	-	-	-	-	-	-
Toplam	1.325.870	243.778	8.856.799	3.763.727	10.768.951	56.717	660.069

Kaynak: BDDK 2016 Yıllık Faaliyet Raporu. (18.01.2017)

Grafik 4.7: 2016 Yılı KOBİ Kredilerin Yüzdesel Dağılımı



2016 yılına baktığımız zaman KOBİ'lerin kredi kullanımlarının yüzdesel dağılımında 2014 yılından itibaren değişiklik göstermemiştir.

KOBİ kredilerine ilişkin 7 senenin ortalamasını gösteren rakamlar Tablo 4.10'da yer almaktadır.

Tablo 4.10: 2010-2016 Yılları Toplam Kobi Kredileri

	Nakdi Krediler	Gayri Nakdi Krediler	Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Gayri Nakdi Krediler Müşteri Sayısı	Müşteri Sayısı Net Toplam	Toplam Takipteki Krediler	Müşteri Sayısına Göre Takipteki Krediler
2010	258.737	35.754	5.711.851	557.556	6.523.047	16.754	484.065
2011	396.693	48.467	5.654.342	578.929	6.842.824	14.607	432.947
2012	507.276	58.845	6.452.520	707.459	7.201.654	16.004	426.035
2013	726.887	130.232	7.061.532	2.319.974	8.199.051	25.507	471.522
2014	940.902	169.746	7.893.744	3.152.911	9.436.929	32.090	477.258
2015	1.204.458	218.754	8.822.697	3.801.224	10.827.112	42.254	546.605
2016	1.325.870	243.778	8.856.799	3.763.727	10.768.951	56.717	660.069

Kaynak: BDDK 2010-2016 Yıllık Faaliyet Raporları.

Tablodaki veriler baz alındığında, nakdi, gayri nakdi krediler ve müşteri sayısına göre toplam nakdi kredi sayısı 2015 yılında en yüksek değişim rakamlarına ulaşmıştır. Müşteri sayısına göre nakdi ve gayri nakdi kredilerin toplamda en yüksek değişikliği 2015 yılında göstermiştir. Takipteki kredilere baktığımız zaman ise hem firma sayısı bazlı hem de müşteri sayısı bazlı olarak en fazla değişim 2016 yılında görülmüştür. Bunun sebepleri arasında KOBİ'lerin gösterdikleri büyümeye cevap verebilmektir. Müşteri sayısına göre gayri nakdi kredilerin en fazla değişimi ise 2013 yılında olmuştur.

Ülkemizde meydana gelen 2001 yılındaki ekonomik kriz sonrasında % 9.5 oranında bir daralma meydana gelmiştir ve devlet ekonomik toparlanma sağlamak adına bir takım önlemler alma yoluna gitmiştir. Bu önlemlerin en başında KOBİ'lere olan destek artışı gelmektedir. Yapılan destekler ışığında 2010 yılına gelindiğinde küresel düzeyde ekonomik toparlanma sağlanmıştır.¹

KOBİ'lere verilen nakdi krediler son 6 yıl içerisinde 6 katına yükselmiştir. 2010 yılında nakdi krediler toplam kredilerin %87'lik kısmını oluştururken, 2016 yılında bu oran %84'lere gerilemiştir. 2010 yılında kredi artış sebepleri arasında sıkı maliye ve para politikaları yer almaktadır. Bunlar da ekonomik güven ortamının yeniden oluşmasına zemin hazırlamıştır.

Ekonomik krizlerin en az etkilendiği şirketler KOBİ'ler olduğu için ülke ekonomisini düze çıkaracak yatırımlar da KOBİ'ler üzerinden yapılmaya başlanmıştır. Bunun ilk örneklerini de banka kredilerinin daha kolay temin edilebilir hale gelmesinden anlamaktayız. KOBİ'lerin büyüme süreçlerini etkileyen en önemli etki finans kaynaklarıdır. Bu anlamda son 6 yıldaki nakdi kredi artışına bakıldığında KOBİ'lerin ekonomik olarak büyüme gösterdiklerini ve rekabet ortamı oluşturulduğunu görmekteyiz. KOBİ'ler her ne kadar küçük yapıli işletmeler olsalar da buldukları ülke ekonomisinin temel yapıtaşlarını oluşturmaktadırlar.

Takipteki kredilere baktığımız zaman sayı ve oran olarak düşmesi ekonomik açıdan daha yararlı olmasına rağmen, son 6 yıllık göstergeler baz alındığında takipteki

¹ Şahap Kavcıoğlu, "Kriz Dönemleri Sonrasında Türk Bankacılık Sektöründe Kredi Analizi (2002-2011 Dönemi)," *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 3/6 (2012), 26-29.

kredilerin oranında %29'luk bir artış görülmektedir. Takipteki kredilerin oranındaki artış KOBİ'lerin ekonomik açıdan yeterli büyüme gösteremediğini işaret etmektedir.

KOBİ bankacılığı konusunda verilen eğitimler, KOBİ müşterilerinin sınıflandırılması, kendi maliyetlerini azaltmak adına bilgi teknolojilerinden yararlanma ve kredilendirme sürecini kısaltma, meslek örgütleri ve kamu kurumlarıyla ortak işbirliği içerisinde olmak KOBİ kredilerinin artış sebepleri arasında yer almaktadır.¹

Kredi kullanımlardaki artış ekonomideki kalkınma ile doğru orantılıdır. Ülkemizdeki son gelişmeler ışığında bankacılık sektörü geleneksel yapısından uzaklaşmıştır. Değişen ekonomik şartlara ayak uydurmak adına bankalar KOBİ'lere kredi alımları sırasında kolaylık sağlamaktadır. Krediyeye ulaşımın kolaylaşması da kredi kullanım oranlarının artmasına ve ekonomik büyümenin gerçekleşmesini sağlamaktadır. Bankalar açısından KOBİ'ler hem daha karlı hem de daha az risk teşkil ettikleri için tercih sebepleri arasında ilk sırada yer almaktadır.

2010 yılında takipteki kredileri oranındaki azalışın sebepleri arasında; sorunlu alacak bakiyesindeki azalış ve kredi hacmindeki artış yer almaktadır. 2010 yılının kriz dönemine denk gelmesi nakit akışının da sıkıntıya uğramasına neden olmuştur. Küresel krizin etkilerinden toparlanma dönemi ise 2011 yılının son çeyreğine kadar devam etmiştir.

2010-2011 yıllarında azalış gösteren takipteki krediler 2012 yılından itibaren tekrar yükselişe geçmiştir. Bunun nedenleri arasında; tahsilat performansındaki yetersizlikler, hızlı kredi genişlemeleri ve aktiften silme uygulamaları yer almaktadır.

2011-2014 yılları arasında KOBİ kredilerinin gelişmesine katkıda bulunulması adı yapılan faaliyetler arasında 2011 yılında Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Kalkınma Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı ve AB Bakanlığı kurulması yer almaktadır. Sanayi ve Kalkınma Bakanlığı'nın gelir ve kurumlar vergisi muafiyet uygulaması da KOBİ'lerin kredi ulaşımını kolaylaştırmıştır.

¹ http://www.kobi.org.tr/docs/banka_kredileri_son.pdf.

4.2. Leasing (2010-2016)

Finansal kiralama, 3.3.4. kısımda da belirttiğim gibi işletmelerin kuruluş veya büyüme dönemlerinde yatırımlarını gerçekleştirmek amacıyla ihtiyaç duydukları orta vadeli finansman kaynaklarıdır. Dünyadaki gelişmiş sanayi ülkelerinde leasing payı %30'lardayken, ülkemizde bu oran %10'a bile ulaşmamaktadır. Türkiye'deki ilk finansal kiralama şirketi 1986 yılında açılan "İktisat Leasing" dir.

Tablo 4.11'de son 6 yıl içerisinde finansal kiralamanın KOBİ'ler tarafından kullanılmasına ilişkin veriler yer almaktadır.

Tablo 4.11: 2010-2016 Yılları Leasing Verileri

Sene	Sözleşme Sayısı	İşlem Hacmi (bin TL)
2010	10.816	4.844.359
2011	14.648	8.448.451
2012	17.787	9.582.277
2013	19.790	13.888.066
2014	20.302	17.058.391
2015	23.125	17.312.466
2016	17.812	12.914.177

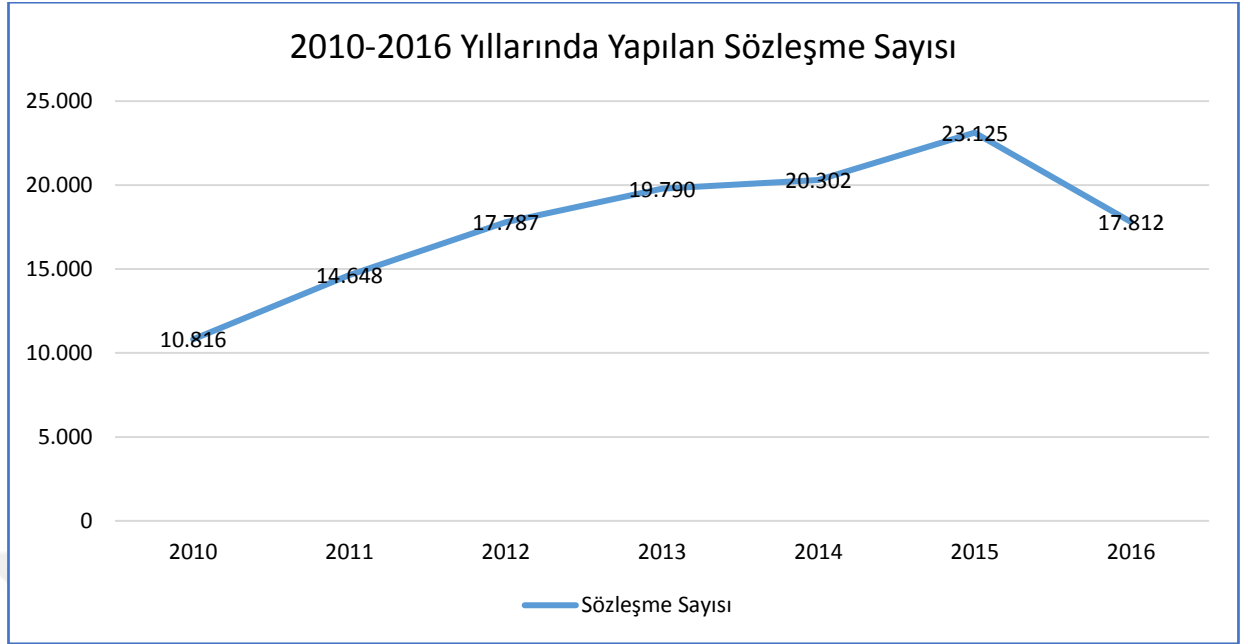
Kaynak: FİDER Finansal Kiralama, 2016.

Yukarıdaki tablodan da anlaşılacağı gibi sözleşme sayıları 2016 yılına gelene kadar belirli bir düzende olmasa da süreklilik arz eden bir artış göstermektedir. 2015 yılından 2016 yılına geçiş sürecinde ise çok ciddi bir düşüş yaşanmıştır. Sözleşme sayısında yaşanan bu düşüş doğrudan işlem hacmini de etkileyerek işlem hacminde de düşüşe yol açmıştır.

Tablodaki verilerden yola çıkarak leasing sektörü hem sözleşme sayısı hem de işlem hacmi olarak en verimli dönemi 2015 yılında yaşamıştır. Leasing oranlarında 2015 yılındaki artış KOBİ'lerin büyümesi ile de doğru orantılıdır. Buradan da KOBİ'lerin de aynı şekilde 2015 yılında büyüme oranlarında artış gözükmektedir.

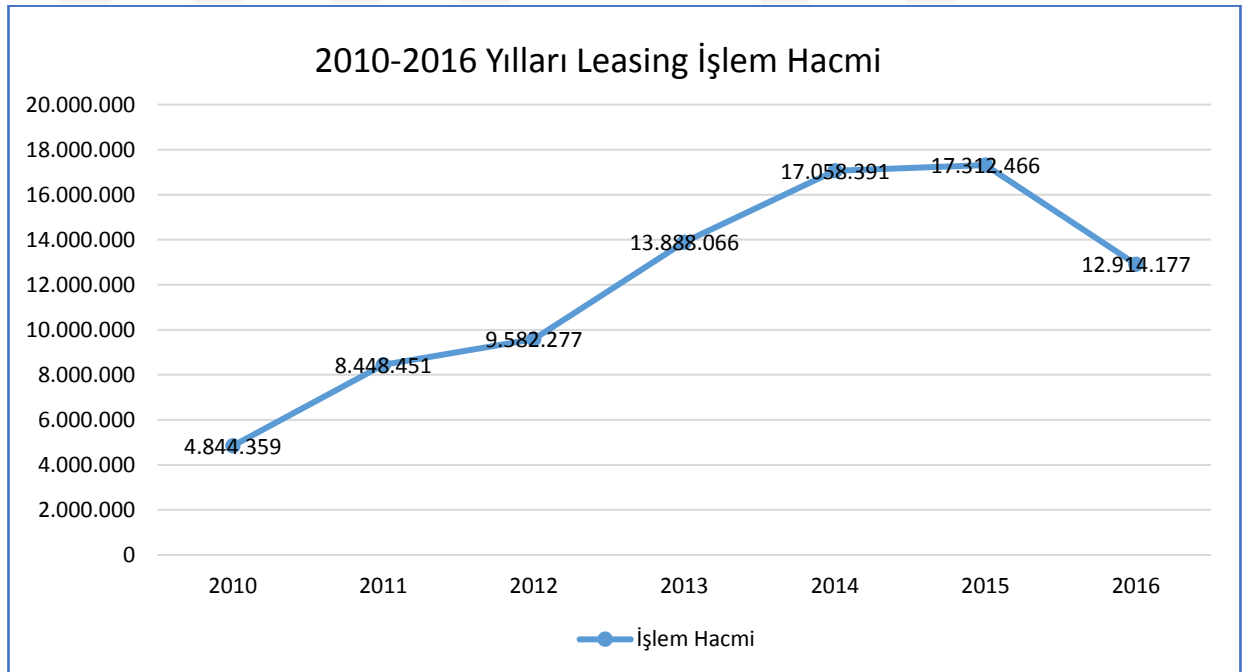
Tablo 4.11'deki sözleşme sayısını belirten verilerin grafiksel olarak yorumlanmasını Grafik 4.8'deki gibi görebiliriz.

Grafik 4. 8: 2010-2016 Yıllarında Yapılan Sözleşme Sayısı



Tablo 4.11'deki işlem hacmini belirten verilerin grafiksel olarak yorumlanmasını Grafik 4.9'daki gibi görebiliriz.

Grafik 4.9: 2010-2016 Yıllarında Leasing İşlem Hacmi



Tablo 4.12: Sözleşme Sayılarının Senelere Göre Yüzdesele Değişimi

Seneler	Yüzdesele Değişim (%)
2010-2011	35
2011-2012	21
2012-2013	10
2013-2014	2
2014-2015	13
2015-2016	-0.2

Tablodaki bilgiler doğrultusunda 2010-2011 senesine geçişte yapılan leasing sözleşme sayısı en fazla iken bu sayı, 2015-2016 senesine geçişte en düşük seviyelere gerilemiştir.

Tablo 4.13: İşlem Hacmine Göre Yüzdesele Değişim

Seneler	Yüzdesele Değişim (%)
2010-2011	74
2011-2012	13
2012-2013	44
2013-2014	22
2014-2015	1.4
2015-2016	-25

Tablodaki bilgiler doğrultusunda 2010-2011 senesine geçişte %74'lük bir işlem hacmine sahipken bu oran, 2015-2016 senesine geçişte %25'lik bir düşüş göstermiştir.

2015-2016 yılları arasındaki finansal kiralama alanındaki düşüşün ilk sıradaki sebepleri arasında 15 Temmuz günü gerçekleşen darbe girişimi önemli rol oynamaktadır. Bayram tatillerinin uzaması da %12'lik beklenen büyüme oranının %5'lerde kalmasına neden olmuştur.¹ KOBİ'ler banka kredilerine alternatif bir finansman kaynağı olarak leasing yöntemine yönelmişlerdir.

¹ <http://www.finansgundem.com/haber/leasing-sektoru-son-ceyrekten-umutlu/1132873>. (27.02.2017)

4.3 Faktoring (2010-2016)

Factoring işlemi genel anlamda KOBİ'lere yurtiçi finansmanı sağlaması tahsilat işlemlerini kolaylaştırması ayrıca yurtdışı ihracat işlemlerin yürütülmesinde kolaylık sağlayarak ihracattan elde edilen paranın da yurt içine kolaylıkla geri dönmesini sağlamaktadır. Faktoring için değerlendirme yapılırken raporlarda şube sayısı, müşteri sayısı, personel sayısı ve şirket sayısı baz alınmıştır.

Ülkemizde son 6 yıl içerisindeki faktoring verilerine ait bilgiler Tablo 4.14'de yer almaktadır.

Tablo 4.14: 2010-2016 Yılları Faktoring Verileri

Seneler	Şube Sayısı	Müşteri Sayısı	Personel Sayısı	Şirket Sayısı
2010	28	57.094	3.557	76
2011	25	66.648	3.819	74
2012	62	67.054	4.186	78
2013	333	87.624	4.650	76
2014	350	90.251	4.721	70
2015	379	95.416	4.804	66
2016	375	96.328	4.731	62

Kaynak: Finansal Kurumlar Birliği, 2016.

Tablo 4.14'deki verilere dayanarak şube sayısındaki artış müşteri sayısı ve personel sayısını aynı oranda etkileyerek artış sağlandığı gözlenirken; şirket sayısında 2011 yılında 2012 yılına geçişte bir artış varken, diğer senelerde hep bir azalma görülmektedir. Buna dayanarak şirket sayısındaki azalmanın müşteri ve personel sayısını doğrudan etkilemediği anlaşılmıştır.

Faktoring şirketlerinin şube sayısındaki artış KOBİ'lerin faktoring şirketleri ile yaptığı iş faaliyetlerinin de arttığı anlamına gelmektedir. KOBİ'ler çeşitli zamanlarda değişik finansman kaynaklarına başvurmuşlardır. Faktoring sistemine gösterilen ilgi 2013 yılından itibaren daha da gözle görünür hale gelmiştir.

Faktoring hizmeti veren şirket sayısı seneler içerisinde artış göstermiştir. Buna rağmen şube sayısında artış yaşanırken şirket sayısında görülen azalmanın sebebi ise; belli başlı şirketlerin sağlam yerler edinip şubelerini arttırdığını, tutunamayan şirketlerin ise kapandığını sonucuna varmamızı sağlamaktadır.

Faktoring şirket sayısının artması ülkedeki ekonominin de eş zamanlı olarak geliştiği anlamını taşımaktadır. Gelişmekte olan KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu finansman kaynağını oluşturmak adına faktoring şirketleri açılmaktadır. Şube sayısının 2013 yılında sayı olarak 333'e ulaşması ciddi maliyetleri de beraberinde getirmiştir. Bu maliyet artışı faktoring şirketlerinin karlılık oranlarında azalmaya neden olmuştur.

Tablo 4.15: Faktoring Şube Sayılarındaki Yüzdesele Değişim

Seneler	Yüzdesele Değişim (%)
2010-2011	-10.7
2011-2012	148
2012-2013	437
2013-2014	5.1
2014-2015	8.2
2015-2016	-1

Tablo 4.16: Faktoring Müşteri Sayılarındaki Yüzdesele Değişim

Seneler	Yüzdesele Değişim (%)
2010-2011	16.7
2011-2012	0.6
2012-2013	30.6
2013-2014	2.6
2014-2015	5.7
2015-2016	0.9

Tablo 4.17: Faktoring Personel Sayılarındaki Yüzdesele Değişim

Seneler	Yüzdesele Değişim (%)
2010-2011	7.3
2011-2012	9.6
2012-2013	11
2013-2014	1.5
2014-2015	1.7
2015-2016	-1.5

Tablo 4.18: Faktoring Şirket Sayılarındaki Yüzdesele Değişim

Seneler	Yüzdesele Değişim (%)
2010-2011	-2.6
2011-2012	5.4
2012-2013	-2.5
2013-2014	-7.8
2014-2015	-5.7
2015-2016	-6.0

Faktoringdeki 2010-2016 yılları arasındaki sektör hacmi Tablo 4.19 'de gösterilmektedir.

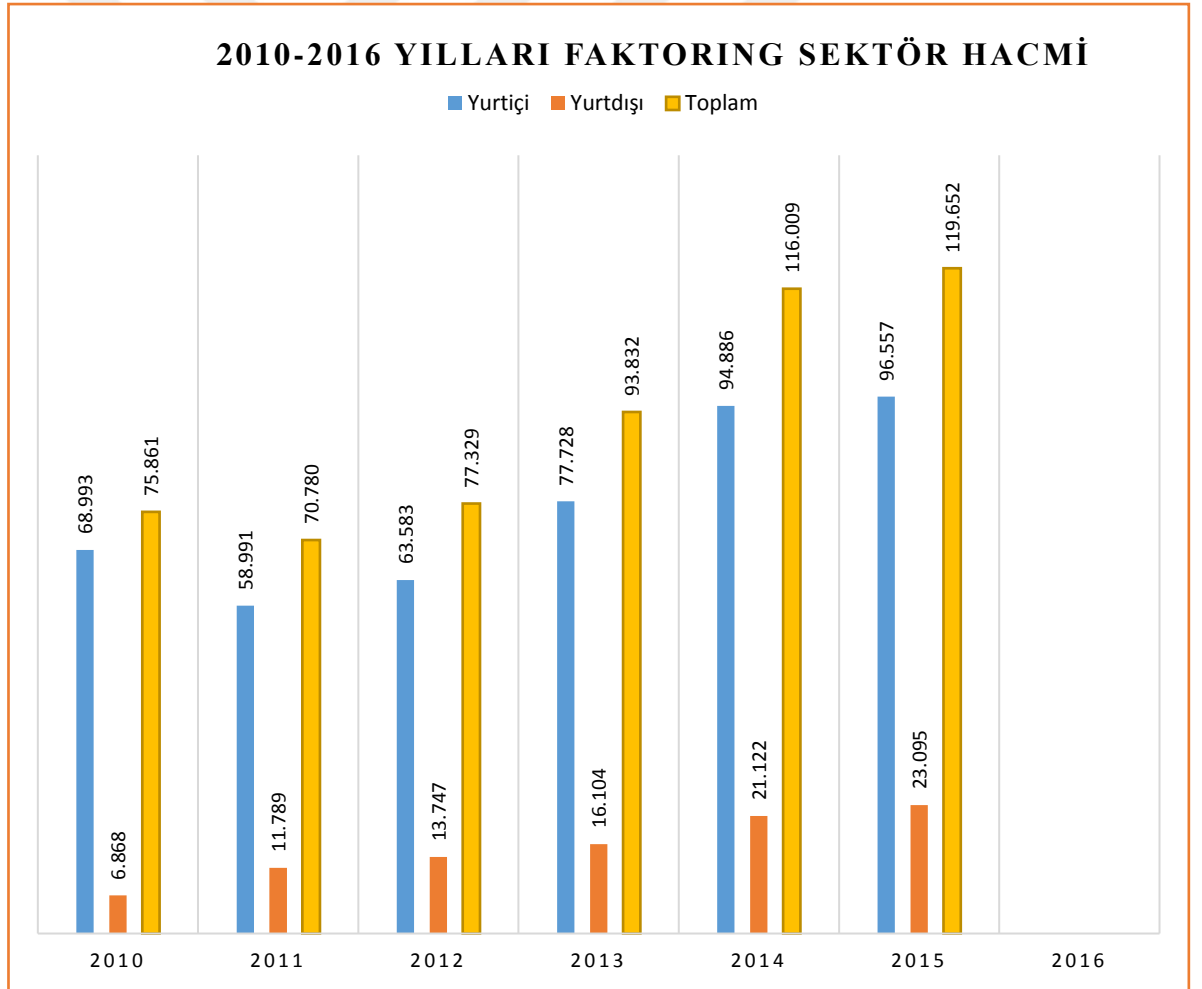
Tablo 4.19: 2010-2016 Yıllarındaki Faktoring Sektör Hacmi

Sene / Sektör Hacmi (milyon TL)	Yurtiçi	Yurtdışı	Toplam
2010	68.993	6.868	75.861
2011	58.991	11.789	70.780
2012	63.583	13.747	77.329
2013	77.728	16.104	93.832
2014	94.886	21.122	116.009
2015	96.557	23.095	119.652
2016	-	-	-

Tablodaki verileri dayanarak faktoring sektör hacminde 2011 yılında bir düşüş gözlenmektedir. Bu düşüş yurtiçindeki faktoring işlem hacminin düşük olmasından kaynaklanmaktadır. Yurtdışında yapılan faktoring faaliyetleri ise seneler içerisinde düzenli bir artış göstermektedir. KOBİ'lerin yurtiçi faktoring sektör hacminin yurtdışı sektör hacmine göre fazla olması, yeterli sermaye yapılarına sahip olmadıkları için daha çok yurtiçinde faaliyet göstermektedirler. Yurtdışından yapılan faktoring bize ayrıca KOBİ'lerin yurt içi kaynaklarını olduğu kadar yurtdışı kaynaklarını da kullandığını göstermektedir.

Grafik 4.10'de ise faktoring sektör hacimleri daha net bir şekilde gösterilmektedir.

Grafik 4.10: 2010-2016 Yılları Faktoring Sektör Hacmi



5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

KOBİ'ler her ne kadar küçük ölçekli şirketler olmasına rağmen buldukları ülkelerin ekonomik kalkınmalarında her zaman etkin rol oynamışlardır. Ekonominin destekleyici gücü olarak kabul edilen bu şirketler yapısal özelliklerinden kaynaklı olarak değişikliklere oldukça yatkındırlar. KOBİ'lerin gelişim süreci ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerin ekonomik yapılarında diğer ülkelere oranla daha fazla önem getirmektedir. KOBİ şirketleri ellerindeki öz kaynakları ve yurt içi kaynakları kullanmalarından dolayı ekonomi içerisindeki döngüyü canlı tutmaktadırlar.

KOBİ'lerin değişikliklere kolay adapte olmaları, kriz ortamlarından büyük şirketlere göre daha kolay çıkmalarını sağlarken, aynı zamanda daha az yatırım ile birlikte daha çok ürün çeşitliliği ve daha büyük üretim hacimlerine ulaşmalarını da sağlamaktadır.

KOBİ şirketleri yapısal olarak küçük işletmeler oldukları için daha çok bölgesel faaliyet göstermektedirler. Buldukları bölgelerde istihdam sağlayarak hem o bölgedeki işsizlik sorununa çözüm olmakta hem de bölgenin kalkınmasına katkı sağlamaktadırlar.

Büyüme evresine geçtikleri dönemde ise rekabet ortamına girmeleri belirli bir süre bocalamalarına neden olmaktadır. KOBİ'ler hem sermayelerindeki yetersizlikler hem de yönetim ve organizasyon yapılarındaki eksiklikler nedeniyle girdikleri bu rekabet ortamlarında büyük zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Bunlar KOBİ'ler için dezavantaj oluşturmalarına rağmen yeni stratejik yöntemler geliştirerek bu yönlerini kapatmaya çalışmışlardır.

KOBİ'ler yönetim politikası olarak genellikle organize bir ekibe sahip değildirler. Üretim ve pazarlama imkanlarının kısıtlı olması KOBİ'lerin bu koşullar altında piyasa içerisinde tutunmalarını ve devamlılıklarını sürdürmeleri açısından zorlayıcıdır. Bu süreç içerisinde finansal anlamda yeterli destek bulamadıkları için de kapanma durumları ile karşı karşıya kalmaktadırlar. KOBİ'lerin piyasada ayakta kalma süreçlerinde değişen koşullara ayak uydurmaları ve kendilerini bu döngü içinde var edebilmek adına yenilikçi girişimlerde bulunmaları gerekmektedir. Bunların yapılması de ancak yeterli finansman kaynağına sahip olmaktan geçmektedir.

Bu yöntemler arasında KOBİ'ler tarafından en çok tercih edilen yöntemler banka kredileri, faktoring ve leasing'dir. KOBİ Kredileri, faktoring ve leasing yöntemleri ayrı ayrı incelendiği zaman her üç yöntemin de 2015 yılında en yüksek rakamlara ulaştığını görüyoruz. KOBİ kredileri diğer yöntemlere göre KOBİ'ler tarafından daha çok tercih edilmektedir; bu da KOBİ kredilerinin diğer yöntemlere göre daha çok işlem hacmine sahip olmasını sağlamaktadır. Banka kredilerinin KOBİ'ler tarafından tercih edilme sebepleri arasında en önemlisi bankaların kredi verme koşullarını iyileştirmeleri gelmektedir.

Leasing yöntemi KOBİ'ler tarafından tercih edilmesine rağmen sıklıkla kullanılan bir yöntem değildir. Kiralama bedellerinin yüksek olması bunun başlıca sebebidir. Leasing, faktoring işlemine göre KOBİ'ler tarafından daha çok tercih edilmektedir. Faktoring işlemi sırasında KOBİ'ler daha ağır faiz koşulları ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Faktoring işleminde faizin yanı sıra komisyon ücreti de alınması KOBİ'lerin leasing ve kredilere yönelmesine sebep olmaktadır. Leasing yönteminin faktoring yöntemine göre bir diğer avantajı da koşulların kiralayan firmanın lehine olmasıdır.

Bankalardan kredi kullanım oranı yüksek olduğu için, KOBİ'lerin bu taleplerine cevap verebilmek adına bankaların şube sayısı ve istihdam edilen personel sayısı da faktoring ve leasing şirketlerine göre daha çoktur. Sayıları incelediğimizde bankalardaki rakamlar faktoring rakamlarının neredeyse üç katına denk gelmektedir. Faktoring yöntemi diğer yöntemlere göre işlem hacmi açısından en düşük rakama sahiptir.

KOBİ'ler gün geçtikçe kendilerine uygun koşullara sahip bir yatırım aracı veya kaynak bulma konusunda zorlanmaktadırlar. Bu devrede kendilerine yeni kaynak arayışlarına girmektedirler. Günümüzde bu kaynakların içerisinde aktif rol oynayanlar; leasing, faktoring, KOSGEB fonları ve banka kredileri gibi yöntemler yer almaktadır. Ülkemizde leasing ve faktoring yöntemleri son yıllar içerisinde daha çok farkedilir hale gelmiştir. Bu da KOBİ'lerin birden fazla kaynağa aynı anda ulaşıp finansal açıdan kendilerini yeterli duruma getirmelerini sağlamaktadır.

Leasing ülkemizde kısıtlı kredi kaynaklarının varlığı altında ulaşılabilir bir fon kaynağı oluşturmaktadır. Leasing şirketlerinin sayı olarak az olması KOBİ'lerin

seçeneklerini kısıtlamaktadır. Tercih eden kısmın leasing Şirketleri olması fiyat belirleme avantajını da onlara vermektedir. Bu durumda pazara yon veren ve Őartların oluŐmasını sağlayan kısım leasing Şirketleri olmaktadır.

Factoring sistemi ise KOBİ'lerin yaygın olarak kullandığı diğer bir finansman yon'temidir. Bu yon'temin en belirgin avantajı alacakların tahsili konusunda yaŐanacak sıkıntuların minimum seviyeye indirilmesidir. Bu Şekilde tahsilat işlemleri hem daha hızlı hem de daha gvenilir bir Şekilde halledilmiŐ olmaktadır. KOBİ'lerin bu Şekilde rahat finansman sağlamaları yretim hızlarını da arttırarak b'yumelerine katkı sağlamaktadır. KOBİ'lerin b'yumesi y'lk'e ekonomisinin de olumlu y'nde b'yumesine sebep olmaktadır.

Leasing ve factoring yon'temleri birbirleri ile oldukça fazla benzerlik taşımaktadır. İki yon'teminde KOBİ'ler tarafından daha ulaşılabilir olmasının nedeni banka kredisi alırken ki gibi teminat g'stermeksizin dış kaynak yolu ile finansman sağlamalarıdır. Bu yon'temlerin bir diğer onemli avantajı da geri odeme ve tahsilat işlemleri sırasında meydana gelebilecek riskleri en aza indirgeyerek gvenilir çalışma ortamları oluŐturmalarıdır.

KOBİ'lerin gvenilir dış kaynak arayıŐlarında KOSGEB fonları da onemli yer tutmaktadır. KOSGEB tarafından sağlanan destekler KOBİ'lerin finansal verimliliğini onemli oly'de arttırmıştır. Bu sağlanan fonların devlet destekli olması KOBİ'lerin finans kaynağı olarak tercih etmelerinde onemli rol teşkil etmektedir. KOSGEB çeşitli alanlarda birçok farklı finans kaynağı oluşturarak KOBİ'lere seçenek imkanı sağlamaktadır.

Bu yon'temler arasında son yıllarda banka kredileri diğer yon'temlere g're daha çok tercih edilmektedir. Eskiden KOBİ'ler banka kredilerinin temini konusunda ciddi zorluklarla karŐılaŐmaktaydılar. Bunların en başında KOBİ'lerin kredi alımları sırasında yeterli teminat g'sterememeleri gelmektedir. Banka kredilerine ulaŐımda hem KOBİ hem de bankalarının karşılıklı olarak ozveride bulunmaları gerekmektedir. Bu sayede her iki taraf da karlı çıkarken y'lk'e ekonomisinde bundan kendi payına d'uŐen katkıyı alacaktır.

KOBİ'lerin y'lk'e ekonomisine olan katkıları yadsınamaz derecede etkili olmaya baŐladıėından itibaren bankalar kredi koşullarını daha ulaşılabilir hale getirdiler. Bankaların çeşitli alternatif kredi yon'temlerinden KOBİ firmaları kendilerine uygun

olanları tercih ederek orta vadeli büyüme planlarını hayata geçirmektedirler. Şirketlerin güvenilir büyüme göstermeleri ve kredi borçlarını sadık şekilde geri ödemeleri bankaların tutumlarında olumlu yönde değişiklik yapmalarını sağlamaktadır.

KOBİ'lerin banka kredisini alırken ne tür bir kredi almaları gerektiği konusunda da bilinçli davranmaları ve önceden araştırma yapmaları gerekmektedir. Kendi büyüme planlarına katkı sağlayacak olan kredi türünü seçmeleri gerekmektedir. Kredinin türü kadar krediyi ödeme şekilleri de KOBİ'lerin kredi alımı sırasında dikkat etmesi gereken bir diğer önemli konudur.

KOBİ'lerin yeterli büyüme sağlamaları pazar içerisinde rekabeti attırarak ekonomik gelişmeye katkı sağlamaktadır. KOBİ'lerin büyümeleri aynı zamanda istihdam sağlanmasına da katkıda bulunmaktadır. Gelişmekte olan firmalar yeterli finansman kaynaklarına ulaşmış, istenilen büyüme oranlarına ulaştıklarında büyüyen iş koşulları ile baş edebilmek adına yeni personele ihtiyaç duymaktadırlar.

Sonuç olarak KOBİ şirketleri öz kaynaklarının yetersiz olmaları sebebiyle gerekli finansmanı sağlamak amaçlı çeşitli dış yollara başvurumaktadırlar. Bunların en başında ise banka kredileri, faktoring ve leasing gelmektedir. Banka kredileri bunların arasında son yıllarda sağladığı avantajların ve kolaylıkların artması nedeni ile KOBİ şirketleri tarafından daha çok tercih edilmektedir.

KAYNAKÇA

Akgemci, Tahir. *Kobi'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*. Ankara: KOSGEB, 2001.

Aykaç, Mustafa, Zeki Parlak ve Süleyman Özdemir. *Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Arttırılması ve Türkiye'de KOBİ'ler*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 2008.

Arslan, Özgür. "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışan Sermayesi ve Bazı Finansal Yönetim Uygulamaları," *C.Ü.İ.İ.Bilimler Dergisi* 4 (2003): 127.

Ay, Çınar. "Türkiye'de Kobi'lerin Finansman Sorunları," *PARADOKS Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi* (2008): 1.

Aycan Yüksel, (13 Kasım 2015) "Türkiye'de KOBİ'lerin Banka Kredilerine Erişimi," *DPT Uzmanlık Tezi*.

Aytaç, Deniz. "Yeniliğin Finansmanı: Girişim Sermayesi," *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* 16 (2015): 66-67.

Bayülken, Yavuz, Cahit Kütükoğlu. *Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri*. Ankara: TMMOB Makine Mühendisleri Odası, 2012.

Berisha, Gentrit Berisha, Justina Shiroka Pula. "Defining Small and Medium Enterprises: a critical review," *Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences* 1 (2015): 18-19.

Berk, Niyazi, *Finansal Yönetim*. İstanbul: Türkmen Yayınevi, 2015.

Bilen, Abdulkadir. "Kobilerde Satıcı Kredisi Kullanımı ve Bir Anket Çalışması," *Ekev Akademi Dergisi* (2005): 296-299.

Çetin, Canan. *Yeniden Yapılandırma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi*. İstanbul: Der Yayınları, 1996.

Çoban, Metin, Metin Saban. "Türkiye'de Risk Sermayesi Uygulaması ve Sorunları," *Muhasebe ve Finansman Dergisi Temmuz*. 2006: 137-138.

Çondur, Funda, Umut Evlimoğlu ve Yasemin Bozdağlıoğlu. "Finansal Yenilikler Kapsamında Leasingin Kobi'lerde Kullanımına İlişkin Bir Araştırma," *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi* 4 (2008): 3.

Çonkar, Kemalettin. *Risk Sermayesi Finansman Yöntemi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 2007.

Dizdar, Asım Anıl. *KOBİ'lerin Halka Arz Süreci El Kitapçığı*. İstanbul: Erta Bağımsız Denetim ve YMM Ltd. Şti., 2012.

Dolun, Leyla, *Mikro Finansman*. İstanbul: Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Araştırma Müdürlüğü, 2005.

Ergün, Nihat. "KOBİ'ler ve Girişimcilerin Türk Ekonomisindeki Yeri," *Kalkınmada Anahtar Verimlilik Kasım*. 2012:

- Ersan, Alper. *KOSGEB Destekleri*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 2012.
- Ersöz, Oya, Tuğçe Ersan. “KOBİ’lerin Finansmana Erişimi ve Yararlanabilecekleri Destek Programları,” *KOBİ Finansman ve İnovasyon Ağustos*. 2010: 4-5.
- Girişim Sermayesi: Türkiye için Çıkarımlar ve Öneriler*. Ankara: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, 2012.
- Gök, Remzi, Mustafa Uçar. “Diyarbakır’da Faaliyet Gösteren Kobi’lerin Finansman Sorunu Çözümünde Kredi Garanti Fonu,” *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 32.1 (2013): 121-125.
- İlyas, Atilla İmrahor. *Leasing*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 1994.
- İşeri, Müge. *Risk Sermayesi ve Türkiye’deki Geleceği*. İstanbul: Türkmen Kitapevi, 2001.
- Kandemir, Ahmet. *Dünyada ve Türkiye’de Kalkınma Bankacılığı ve Kalkınmanın Finansmanı*. Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası, 2002.
- Kavcıoğlu, Şahap. (2012). “Kriz Dönemleri Sonrasında Türk Bankacılık Sektöründe Kredi Analizi (2002-2011 Dönemi)”, *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 3(6): 22-39.
- Müftüoğlu, Tamer, Tülin Durukan. *Girişimcilik ve KOBİ’ler*. Ankara: Gazi Kitabevi, 2004.
- Müslümov, Alövsat. *21.Yüzyılda Türkiye’de KOBİ’ler; Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri*. İstanbul: Literatür Yayınları, 2002.
- Narin, Müslüme, Sevim Akdemir. “Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Destekler,” *Ekonomik Yaklaşım* 16 (2007): 43.
- Oktay, E. & Güney, A (2002). *Türkiye’de Kobi’lerin Finansman Sorunu Ve Çözüm Önerileri*, 21.Yüzyılda Kobi’ler: Sorunlar, Fırsatlar Ve Çözüm Önerileri Sempozyumunda sunulan bildiri, Doğu Akdeniz Üniversitesi, K.K.T.C., 03-04 Ocak.
- Ozan Dünder, Seher. *Mikro Finansman*. İstanbul: Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Araştırma Müdürlüğü, 2007.
- Öz, Yaşar, Adem Dursun. “Bir Finansman Aracı Olarak Barter ve Türkiye’deki İşletmelerde Finansman Amaçlı Kullanımı,” *Ekev Akademi Dergisi* (2005): 309-310.
- Özaslan, İsmail. *Sorularla Forfaiting*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 1988.
- Özdemir, Süleyman, Halis Yunus Ersöz ve İbrahim Sarioğlu. *İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ’lerin Desteklenmesi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 2006.
- Özdemir, Zeki. “Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Factoring ve Forfaiting İşlemleri,” *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 2 10 (2005): 208.
- Özeroğlu, Ali İhsan. “Barter’in Türk Finans Sektöründe yeri ve Uygulanabilirliği,” *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler* (2014): 116-130.
- Palacioğlu, Tezer. *Forfaiting*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 1994.

Yarıktaş, Deniz. "Factoring İstikrar İstiyor," KOBİ Efor Ekonomi ve Sanayi Dergisi 2007: 184-186.

Yıldızeli, Şefik. *Türkiye 'de KOBİ Anlayışının Dünü Bugünü Geleceği*. Ankara: KOSGEB Yayınları, 2000.

Yılmaz, Beytullah. "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi," *Dış Ticaret Dergisi* 30 (2004): 3.

Taş, Yunus. *İstihdam Boyutuyla Avrupa Birliği ve Türkiye 'de KOBİ'ler ve Girişimcilik*. İstanbul: Ekin Yayınları, 2015.

Uludağ, İlhan. *Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler ve Risk Sermayesi Şirketler Modeli*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 1996.

Uludağ, Serin, Vildan Serin. *Türkiye 'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, 1991.

Zaimoğlu, Tülay. *KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi*. İstanbul: SPK Yayınları, 2001.

2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı. Ankara: KOSGEB, 2010.

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayicinin EL Kitabı. İstanbul: TMMOB Makine Mühendisleri Odası, 1999.

<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Baskanligimiz.aspx?ref=2>.

<http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6118/2017-yili-kosgeb-sifir-faizli-kredi-destegi-basvurulari-basladi>.

<http://kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=8&refContent=69>.

<http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/Dosyalar/BilgiBankasi/28/FACTORING.doc>.

<http://www.finansmangundem.com/haber/leasing-sektoru-son-ceyrekten-umutlu//1132873>.

http://www.kobi.org.tr/docs/banka_kredileri_son.pdf.

<http://eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/15-kobi/kobiue00-ue.pdf>.

<https://www.halkbank.com.tr/images/channels/2010Report/tr/m-9-2.html>.

http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/kobi_tanimi.pdf.