

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

**TÜRKİYE'DE KOBİ BANKACILIĞI KAPSAMINDA  
KOBİLER'E VERİLEN FİNANSAL DESTEKLER  
(ENTEĞRE ÇÖZÜM MODELİ)**

**YÜKSEK LİSANS (MASTER) TEZİ**

**Hilal KILIÇ**

**Tez Danışmanı  
Prof.Dr.İlker PARASIZ**

**İstanbul-2008**

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

**TÜRKİYE'DE KOBİ BANKACILIĞI KAPSAMINDA  
KOBİLER'E VERİLEN FİNANSAL DESTEKLER  
(ENTEĞRE ÇÖZÜM MODELİ)**

**YÜKSEK LİSANS (MASTER) TEZİ**

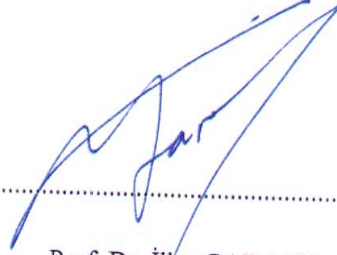
**Hazırlayan  
Hilal KILIÇ**

**Tez Danışmanı  
Prof.Dr.İlker PARASIZ**

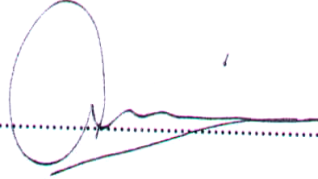
**İstanbul-2008**

T.C. Maltepe Üniversitesi  
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne,

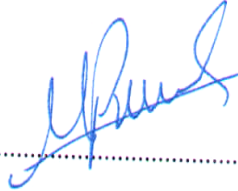
05.05.2008 tarihinde tezinin savunmasını yapan Hilal KILIÇ'a ait "Türkiye'de KOBİ Bankacılığı Kapsamında KOBİ'lere Verilen Finansal Destekler (Entegre Çözüm Modeli)" Başlıklı Çalışma, Jürimiz Tarafından Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yüksek Lisans Tezi Olarak Kabul Edilmiştir.



Prof. Dr. İlker PARASIZ  
(Başkan)  
(Danışman)



Doç. Dr. Gonca Telli YAMAMOTO  
(Üye)



Doç. Dr. Melek AKGÜN  
(Üye)

## **ÖNSÖZ**

Tez çalışmam süresince düşünceleri ve açıklamalarıyla ufkumu genişleterek çalışmama ışık tutan, Prof. Dr. İlker PARASIZ'a ve manevi desteğiyle yanımda olduğunu hissettiren Mimar Alim Tolga Ülkü'ye (Saint Petersburg State University) teşekkür ederim.

**Hilal KILIÇ**

**Nisan 2008 İSTANBUL**

## ÖZET

Kobiler, ekonominin temelini oluşturan, sayıları, barındırdıkları işgücü, yarattıkları katmadeğer bakımından hem son tüketiciye hem de ara malı kullanıcılarına hizmet veren işletmelerdir. Kobiler, yıllardır, yetersiz mali ve hükümet politikaları sebebiyle; olması gereken yerlere gelememişlerdir. Değişen dünya şartlarına uyum sağlamakta güçlük çekmişler, kendi ayakları üzerinde durmaya mecbur kalmışlardır.

Kobilerin gelişmesi ve güçlenmesi üretimde ve hizmet sektöründe büyük atılımlar sağlayacaktır. Bunun gerçekleşmesi için yapılması gerekenler bu ülkenin kamu ve özel kesiminin sorumluluğudur. Bu konuda yapılacak faaliyetler ileriye dönük, gelişmeyi hedefleyen disiplinli ve sonuç odaklı olmalıdır.

Kobilere destek olacak bankaların önünün açılması için gerekli yasal ve ekonomik tedbirler alınmalıdır.

Bu çalışmada özel bankaların uygulayabilecekleri yeni bir kobi bankacılığı perspektifi ortaya konmaktadır. Daha yeni, atılcı ve farklı bakış açısına sahip bu modelin uygulanabilirliği ortaya konulmuş, muhtemel etkileri, gerekli şartları ve bunların nasıl sağlanacağı üzerinde durulmuştur.

**Anahtar Kelimeler :** Kobi, Kobi Bankacılığı

## **ABSTRACT**

SMEs are the enterprises rendering services both to end-user and the users of intermediate goods, and in terms of their numbers, embraced manpower and created added value they form the basis of the economy. For years, SMEs could not get to the position they deserve due to inadequate finance and government policies. They had difficulties to adjust to the changing conditions of the world and constrained to stand on their own feet.

Development and strengthening of the SMEs shall render great breakthroughs in production and service sector. Carrying into effect the necessary action to actualize this is the responsibility of the public and private sectors of this country. The activities to be performed to this effect must be prudential, disciplined, targeted to progress and focused on results.

Necessary legislative and economic measures must be taken to pave the way for the banks providing support to the SMEs.

In this study a new SME banking perspective which could be implemented by the private banks is put forward. Applicability of this model having fresher, more entrepreneuring, distinct perspective is shown; its possible effects, required conditions, and how these could be catered for are elaborated.

**Keywords** SME,SME Banking

# İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT .....	iii
İÇİNDEKİLER .....	iv
KISALTMALAR LİSTESİ.....	vi
TABLolar LİSTESİ.....	viii
ŞEKİL LİSTESİ.....	ix
GİRİŞ .....	1
BÖLÜM I.....	4
TÜRK BANKACILIK SİSTEMİ .....	4
1.1. Türk Bankacılık Sisteminin Tarihsel Gelişimi.....	4
1.2. Türkiye’de Bankalar.....	7
1.2.1. Piyasa yapısı.....	10
1.2.2. Başlıca bilanço kalemleri .....	13
1.2.3. Gelir- Gider Yapısı.....	14
1.3. Para Politikası ve TC Merkez Bankası .....	15
1.4. Türkiye Bankalar Birliği.....	15
1.5. Türk Bankacılık Sektörünün Temel Sorunları.....	16
1.5.1. Ekonomik İstikrarsızlık.....	16
1.6 Türk Bankacılık Sisteminin Genel Değerlendirmesi .....	19

**BÖLÜM 2**  
**KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER**

<b>2.1. Kobi Tanımları</b> .....	<b>22</b>
<b>2.2. Kobilere'in Özellikleri</b> .....	<b>25</b>
<b>2.3. Kobilere Türkiye Ekonomisindeki Yeri</b> .....	<b>26</b>
<b>2.4. Türkiye'de Kobilere'in Karşı Karşıya Bulunduğu Sorunlar</b> .....	<b>27</b>
2.4.1. Genel Sorunlar .....	27
2.4.2. Ticari Sorunlar .....	30
2.4.2.1. İç ticarettten kaynaklanan sorunlar: .....	30
2.4.2.2. Dış ticarettten kaynaklanan sorunlar .....	31
<b>2.5 Genel Değerlendirme</b> .....	<b>33</b>

**BÖLÜM 3**  
**KOBİ BANKACILIĞI**

<b>3.1 Türkiye'de Kobi Bankacılığı Gelişimi</b> .....	<b>35</b>
<b>3.2. Türkiye'de Kobi Bankacılığı Hizmeti Sunan Bankalar</b> .....	<b>37</b>
3.2.1. Hizmetler .....	37
3.2.2 Krediler .....	52
3.2.3. Kobilere Finansıman Sorununun Kobi Bankacılığı Yoluyla Çözümü ....	79
<b>3.3 Basel (Sermaye Uzlaşısı) Nedir?</b> .....	<b>87</b>
3.3.1. Basel II'in Kobilere Etkisi .....	90
<b>SONUÇ</b> .....	<b>93</b>
<b>KAYNAKÇA</b> .....	<b>97</b>
<b>EKLER</b> .....	<b>100</b>



## KISALTMALAR LİSTESİ

<b>AR-GE</b>	Araştırma Geliştirme
<b>ATM</b>	Automated Teller Machine
<b>AYB</b>	Avrupa Yatırım Bankası
<b>BDDK</b>	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
<b>BSMV</b>	Banka ve Sigorta Muamele Vergisi
<b>CE</b>	Conformite Europeenne
<b>DTM</b>	Dış Ticaret Müsteşarlığı
<b>EGS</b>	Ege Giyim Sanayicileri
<b>IMF</b>	International Money Fund
<b>İMKB</b>	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
<b>İSTOÇ</b>	İstanbul Toptancılar Çarşısı
<b>İŞKUR</b>	Türkiye İş Kurumu
<b>KDV</b>	Katma Değer Vergisi
<b>KfW</b>	Kreditanstalt für Wiederaufbau
<b>KGf</b>	Kredi Garanti Fonu
<b>KKDF</b>	Kaynak Kullanım Destekleme Fonu
<b>KOBİ</b>	Küçük Orta Büyük İşletmeler
<b>KOSGEB</b>	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
<b>KR</b>	Kredi Riski
<b>KSS</b>	Küçük Sanayi Siteleri
<b>OR</b>	Operasyonel Risk
<b>ORTKA</b>	Ortak Kullanım Atölyeleri
<b>ORTLAB</b>	Ortak Kullanım Laboratuvarları
<b>OSB</b>	Organize Sanayi Bölgeleri
<b>POS</b>	Point of Sale
<b>PR</b>	Piyasa Riski
<b>SELP</b>	Small Enterprise Loan Programme
<b>SYR</b>	Sermaye Yeterlilik Rasyosu

<b>T.B.M.M</b>	Türkiye Büyük Millet Meclisi
<b>TEB</b>	Türk Ekonomi Bankası
<b>TESK</b>	Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
<b>TEYDEP</b>	Tübitak Teknoloji ve Yenilik Destek Programları
<b>TCMB</b>	Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
<b>TKB</b>	Türkiye Kalkınma Bankası
<b>TOBB</b>	Türkiye Odalar Borsalar Birliği
<b>TSKB</b>	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası
<b>TTGV</b>	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
<b>UND</b>	Uluslar arası Nakliyeciler Derneği
<b>VIP</b>	Very Important Person

## TABLÖLÄR LİSTESİ

<b>Tablo 1:</b>	Bankacılık Sektörünün Toplam Aktiviteleri.....	11
<b>Tablo 2:</b>	Ülkemizdeki Kobi Tanımları.....	24
<b>Tablo 3:</b>	AB KOBİ Tanımı ve Türkiye'deki Yeni KOBİ Tanımı (Tüm Sektörler İtibariyle).....	25

## ŞEKİL LİSTESİ

<b>Şekil 1:</b> Türk Bankacılık Sistemi.....	8
<b>Şekil 2:</b> Toplam Banka Şube ve Personel sayıları.....	10

## GİRİŞ

Ülkemizde ve dünyada ekonomilerin itici güçleri olan kobiler, özellikle imalat sektörü başta olmak üzere tüm şirketlerin %99'unu,istihdamın ise %57'sini karşılayan ekonomik birimlerdir.Aynı zamanda yan sanayi oluşturdukları için büyük firmaların üretimlerine de büyük katkı sağlarlar.Ekonominin gelişimine bağlı olarak sorunları değişmekle birlikte ülkemiz ticari hayatında önemli bir yer tutmaktadırlar.

Kobilerin sorunları ekonomik yapıdan, gelenekselleşmiş bakış açılarından ve teknolojik gelişmelerden kaynaklanır.Küçük olmaları, düşük hacimli üretim yapmaları, yetersiz ve düzensiz taleplerinin olması, birçok konuda bilgi yetersizliklerinin bulunması, yüksek maliyet ve yasal zorluklar kobileri olumsuz etkilemektedir.

Kobilerin mali yapıları ve üretim modelleri çok kırılgandır, değişikliklere çok kısa sürede uyum sağlamaya uygun değildirler.Aslında bu durum büyük işletmeler için bilinen bir gerçek olmasına rağmen kobiler, geleneksel yönetim tarzından ve alışkanlıklarından dolayı aynı iş kolunda faaliyetlerini sürdürürler,diğer bir söylemle finansal, teknolojik ve yönetsel destekler ile değişen koşullara uyum sağlamak için gerekli olan bilgi ve deneyimleri yeterli olmadığı sürece eski işlerinden ayrılmaları ya da o iş kolundaki değişiklikleri üretimlerine yansıtmaları çok zordur.Bunu başarmış örnekler vardır.Ancak bu çok düşük orandadır. 1980'li yıllardaki liberalleşme atılımları ve sonrasında 1990'lı yıllarda uygulamaya geçirilen gümrük birliği, beraberinde rekabete dayalı ,devamlı gelişen,üreten, teknolojik değişimleri üretime ve satışa uygulayan bir yapı getirmiştir.O güne kadar eski tip üretim ve satış yöntemlerini kullanan, tüm kaynaklarını buna uygun düzenlemiş olan kobiler kendilerini bir anda bir yol ayrımında bulmuşlardır.Ya değişeceklerdi, ya da yeni ortama uyum sağlayamadan yok olacaklardı. Tüm ticari felsefesi üretmek ve satmak olan bu işletmeler için başka bir yoldan para kazanmak ya da ticaret dışı bir alanda çalışmak mümkün olamayacağı için hepsi tüm kaynaklarını ve güçlerini değişim yönünde kullanmaya başladılar.

Ancak bu çok zorlu bir süreçti. Finansal, yasal ve teknolojik olarak desteklenmeleri gerekmektedir. Ülkemizde bu işletmelere destek olacak ,çoğu kamuya ait çeşitli

kurumlar oluşturulmuştur ancak bugün dahi kobilerimizin problemlerinden bahsediliyorsa yapılan çalışmaların çok büyük bir dönüşümü sağlayamadığı görülmektedir.

Örneğin,1968'den beri Halkbank'ın kobilerimize finansal destek sağladığı bilinmektedir.En eski ve ilk kobi bankası Halkbank başta olmak üzere bugün bu sektörde kamu ve özel hemen hemen tüm bankalar kobilere birbirinin benzeri birçok hizmet sunmaktadır.Bu, yoğun bankacılık ve pazarlama faaliyetlerine rağmen kobilerimizin uzun zamandan beri süregelen sorunları çözülememiştir.Bu darboğazın sebebi nedir sorusunun cevabı ,ülkemizde bir banka, bir sektöre ya da işletmeye destek vermek istediğinde o ülkede uygulanan mali politikalarla sınırlı kalır.Eğer o ülkede yapılan yatırımlar iç kaynaklı değil de dış kaynaklı olursa döviz kurlarındaki değişimler faaliyetleri engellerse,vadeler kısa ise,yeterli sermaye birikimi yoksa veya var ama zaman ve maliyet açısından uygun değilse ithalat ağırlıklı bir tüketim,vergi ve yasal zorunluluklar ile maliyet unsurları işletmelerin lehine değilse yapılacaklar da sınırlıdır.Dolayısıyla ülkedeki faiz,enflasyon,üretim-tüketim gibi kriterler kobilere yansımaktadır. Eğer destekler iç kaynaklı olarak uygulanamıyorsa bankalarımız uygun maliyetli dış kredi ve fonları ülkemize getirerek kobilere sunmalıdır.

Ülkemizde kobilerin farklı problemleri farklı kurumlar tarafından çözülmeye çalışılmakta, aradaki uyum bozulduğunda hiçbirşey yapılamamaktadır. Bunu tek elde toplamak daha etkili bir sonuca ulaşmak için bütün sorunları bir arada düşünmek, tüm sorunlara kalıcı çözümler bulmak gerekmektedir.

Bu çalışmada, ülkemiz kaynaklarını değerlendirerek hayata geçirecek ve ekonomimize kazandıracak kobilerimizin finansman ihtiyaçlarıyla beraber diğer ihtiyaçlarının da karşılanması için nasıl bir kobi bankacılığı modeline gereksinim duyulduğu üzerinde durulacaktır.Bununla birlikte, kobilerin hangi problemlerinin, nasıl çözülebileceğine yönelik ne tür çözümler sunulması gerektiği konusuna değinilecektir. Ortaya konulan model bir kobi bankacılığı hizmet paketidir. Bu modelin sloganı “**anahtar teslim kobi bankacılığı**”dır. Sözü edilen hizmet modeli kobiye yatırımdan önce, yatırım sırasında ve sonrasında hizmet verecektir. Bu model, kobi bankacılığı sunan bankalar için bir pazarlama faaliyetidir.

Günümüz pazarlama anlayışında pazarlama faaliyetinin başlangıcı üretimin ya da hizmetin öncesinde başlar ve hiç bitmez ,uygulamalar bir döngü içerisinde devam eder. Bu bakış açısına ve buna uygun altyapıya sahip banka, kobilere tam anlamıyla destek vermiş olacaktır. Kobilerin ihtiyacı olan da tam bir destek paketidir.Sadece finansman desteği sağlamak yeterli değildir . Kobilerin yönetim, finansman, pazarlama, insan kaynakları, pazar ve eğitim ihtiyaçları bir bütün olarak ele alınıp çözülmediği sürece bankaların sunmuş olduğu finansman desteği kobilerin ihtiyacını geçici olarak çözmekten öteye gidemeyecektir.

Daha yoğun, geniş, etkili ve entegre çözüm getireceği öngörülen “**anahtar teslim kobi bankacılığı**” modelinin hayata geçirilmesi her ne kadar uzun bir süreci ve kapsamlı bir altyapı çalışmasını gerektirse de kobilerin ihtiyaçlarına uzun süreli ve kalıcı çözümler getireceği kuşkusuzdur.

## BÖLÜM I

### TÜRK BANKACILIK SİSTEMİ

#### 1.1. Türk Bankacılık Sisteminin Tarihsel Gelişimi

Türk Bankacılık Sisteminin tarihsel gelişimi; 19. yüzyıldan başlayarak günümüze kadar devam eden bir süreci kapsar. Cumhuriyet ilan edildikten sonra ulusal bankacılık çalışmaları kapsamında kamu sermayesinin ağırlıkta olduğu bankalar kurulmuştur, o dönemde mevcut bulunan yabancı sermayeli bankalar ve sonraki dönemlerde kurulan özel bankalar, Türk bankacılık sektörünü oluşturmuştur.

Türk Bankacılığını Cumhuriyet öncesi ve sonrası olarak incelediğimizde doğal olarak diğer ülkelerde olduğu gibi ekonomik, siyasal ve dış kaynaklı olaylardan yoğun olarak etkilendiği gözlemlenmektedir.

Osmanlı Döneminde sermaye birikimi ve yerli burjuvazinin olmaması, ticari faaliyetlerin yabancı kökenliler tarafından yürütülmesi sonucunu doğurmuştur. Dolayısıyla bu faaliyetleri destekleyecek bankacılık sektörünün de yabancılar tarafından kurulması ve işletilmesi sözkonusuydu.. Bankaların kurucuları, ortakları ve hemen hemen tüm çalışanları ile hedef kitlesi yabancılardı.

Cumhuriyet öncesi, tarımsal faaliyetleri desteklemek amacıyla (tarımsal üretim, ülke ekonomisinin ve istihdamının çok büyük bir kısmını oluşturuyordu) kurulan Ziraat Bankası ilk kamu bankasıdır.

Cumhuriyetin ilanı ile birlikte ticari ve sanayi kuruluşları devletleştirilmiştir. Yabancı ağırlığı kaybolmuş millileştirme politikası uygulanmıştır. Daha önce



yabancı sermayeli ve ortaklı bankaların yerine milli ticareti destekleyecek yerli sermayeli bir bankanın kuruluşu için İzmir İktisat Kongresi'nde karar alınmıştır. İlk milli ticaret bankası sermayesini Atatürk'ün verdiği İş Bankasıdır. Kurucusu ilk başbakan Celal Bayar'dır.

Bu gelişmeler ışığında, milli ekonominin idaresi için gerekli olan diğer bir husus da bir merkez bankasına duyulan ihtiyaç idi. Bunun için yeni bir bankaya ihtiyaç olmadığı, mevcut bankaların (Osmanlı bankasının da ismi geçmişti) bu ihtiyacı gidereceği yolunda öneriler ortaya atılmıştır. Atatürk, yeni Cumhuriyetin her yönüyle yeni ve milli olması yolundaki görüşünü savunmaktaydı. Bu yeni anlayış düşüncesinden hareketle tamamen yeni ve bağımsız bir Merkez Bankası 1930 yılında kurulmuştur. 1931 yılında da faaliyete geçmiştir.

Yeni Cumhuriyet adı bile olmayan ekonomiyi canlandırma politikalarını yürürlüğe sokmuştur. Ancak , dünya ekonomik buhranı bu süreci engellemiştir. İş Bankası'nın yeni yeni örgütlenmesi, tarım ürünlerinin ticaretinin ve ihracatının yerli sermayeye geçmesi bunu destekleyecek yerel bankaların kurulmasını sağlamıştır. Ancak yetersiz sermaye, ticaretteki sıkıntılar faaliyetlerine son vermişlerdir.

II. Dünya savaşı sonrası ekonomide yaşanan gelişmeye paralel olarak bankalara olan ihtiyaç artmış, kurulan banka sayısında artış gözlenmiştir. Dışardan alınan kredilerdeki artış ve ekonomi alanında yapılan yasal düzenlemeler bu sürecin hızlanmasına yardımcı olmuştur. Bu düzenlemeler sırasıyla 1954 tarihli yabancı sermayeyi teşvik yasası ve Bankacılık yasasının çıkarılması ve Bankalar birliğinin kurulmasıdır. Ancak ekonomide gözlemlenen bu olumlu gelişme ortamı 50'lilerin sonuna doğru bozulma eğilimi göstermiştir. Bunun sebebi o dönemde yaşanan iyileşmenin dış kaynaklı bir iyileşme olmasıdır. Diğer bir ifadeyle, dış borçlardaki hızlı yükseliş, büyümenin yerli kaynaklardan değil daha çok yabancı kaynaklardan sağlanması eğilimi, ihracatta tarım ürünlerinin payının hala yüksek olması ( ilginçtir ki köyden kente göçün başladığı yıllar bu yıllardır, ihraç ürünlerimizin büyük bir kısmını tarım ürünleri oluşturmasına rağmen tarımda çalışanların sayısının azalması bu alanda gerekli katma değer yaratılamaması ve bunun üreticiye yansıtılamamasıdır) gibi sebepler ekonominin esnekliğinin kaybolmasına ve kırılgan bir yapıya sahip olmasına neden olmuştur. Aslında yabancı kaynaklı büyüme modelinin seçilmesinin o günkü koşullarda haklı sebepleri olabilir. Bunlar tasarrufların yetersizliği ve sermaye birikiminin olmaması ,büyük yatırım projeleri

ihtiyacı,kendine pazar arayan yabancı sermayenin görece uygun koşullarıdır.Bankacılık sektörü de bu konjonktürden yararlanarak bir büyüme sürecine girmiştir. Ancak daha sonra yaşanan gelişmeler, bu süreci olumsuz etkilemiştir.

1980 yıllara gelindiğinde, liberal ekonomik sistemin uygulandığı buna paralel olarak mali ve finans sektöründe bir çok gelişmenin yaşandığı bir dönem göze çarpmaktadır. Türk Parasını Koruma kanununda yapılan değişiklikler, ihracata dayalı büyüme modeli, uygulamaya konulan yapısal değişiklikler bu süreci desteklemiştir. Ancak bu gelişmelere rağmen, 90 lı yıllara doğru enflasyonda yükseliş görülmüştür. Kamu finansman dengesinde bozulmalar gözlemlenmiştir. Artan iç ve dış borç ve bu borçların faizleri ekonominin ve onunla bağlantılı olarak bankacılık sektörünün dengelerini bozmuştur. Piyasa ekonomisine geçilen 1980li yıllarda uygulamaya konulan reform niteliğindeki yapısal değişiklikler bankacılık sektörünün ve mali sektörün gelişmesini ve büyümesini sağlamıştır. Ne var ki, 1990lı yıllarda Türkiye ekonomisi istikrarsız bir büyüme performansı göstermiştir. Yurtiçi tasarruf açığı büyümüştür. Kamu kesimi dengesi hızla bozulmaya başlamış, enflasyon yüksek düzeyde seyrederek kronik bir hal almıştır. Reel faiz oranları makul ölçülerin çok üzerinde seyretmeye başlamıştır. Bu gelişmeler, bankacılık sisteminin mali bünyesinin önemli ölçüde bozulmasına neden olmuş, bankalar çok yüksek riskli bir ortamda çalışmak durumunda kalmışlardır.

1994 yılında yaşanan ekonomik kriz ülkemizde aslında yıllardır var olan, bilinen ancak önlemleri alınmayan ya da alınamayan birçok problemin sonucudur. Bankacılık ve finans sektörü sağlam bir altyapıya kavuşmadıkça ( yasal ve mali) ve de banka ve bankacılıktaki yanlış algılamalar devam ettikçe sektörün her an problem yaşaması olasıdır. Geçici ya da ileride daha büyük sıkıntılar doğuracak tedbirler almak sorunu ortadan kaldırmamaktadır.

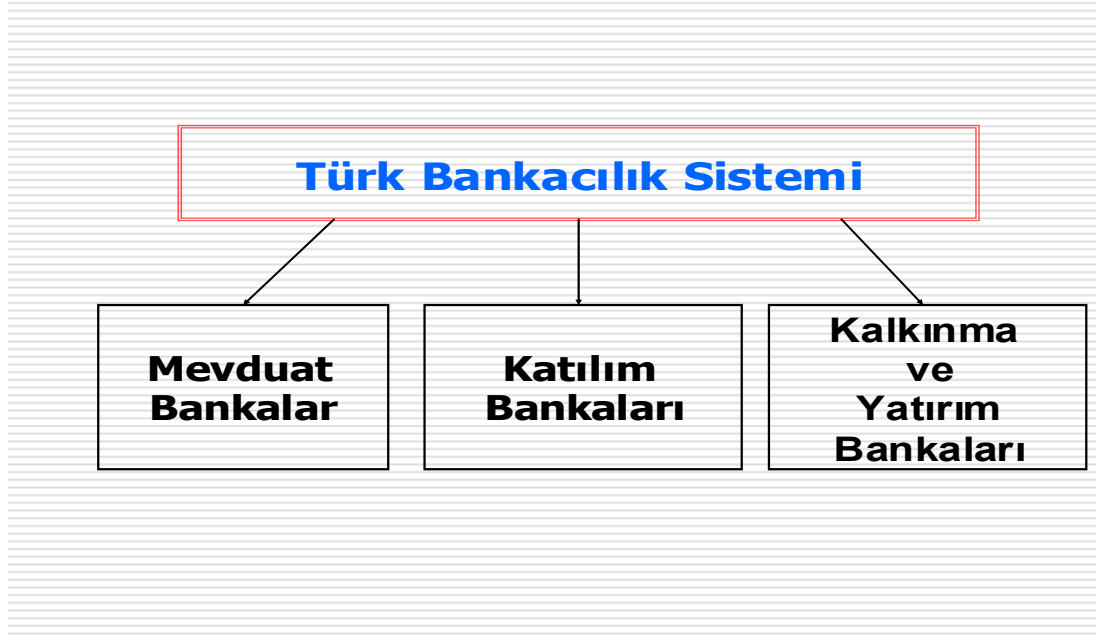
O günün koşullarında hükümetin krizi önlemek için aldığı mevduatlara devlet güvencesi ise bankalar arası eşitsizliğe sebep olmuştur. Uzun yıllar boyunca güven sağlamak için uğraşmış ve belli yerlere gelmiş büyük bankalar ile, öz kaynak, sermaye ve aktif karlılıkta yeterli gelişmeyi gösteremeyen küçük bankalar bir anda aynı torbada yer almıştır. Bu bankalar ,devlet güvencesinden hareketle bir faiz yarışına girmiş ve tüm riskleri devlete yüklemiştir. Daha önce de sözü edildiği gibi devlet de borçlanmaya dayalı bir model izlediğinden ve de bunun kaynağı da

bankalar olduğu için faiz yarışına devlet müdahalesi gecikmiştir. Hızla küçülen bankacılık sisteminde öz kaynaklar erimiş, banka sistemine olan güven sarsılmıştır. Güvenin yeniden tesis edilmesi amacıyla bir çözüm olarak tasarruf mevduatına devlet güvencesi getirilmiştir.

2000 li yıllara gelindiğinde IMF ile yapılan programın önemli bir maddesi de banka ve finans sektörünün yeniden yapılandırılması idi. Programla birlikte, mali yapısı zayıf bankalar sistemden çıkarılmış, sistem daha şeffaf ve denetlenebilir bir hale gelmeye başlamıştır. Ancak sistemden çıkartılan bankaların mali zararları henüz karşılanamamıştır. Sermaye yeterliliğini karşılayamayan bankalar Fona devredilirken, bu bankalar ile kamu bankalarının görev zararları Hazinece üstlenilmiştir. Faaliyetini sürdüren bankalar yeni bir anlayışla denetime ve yeniden sermayelendirmeye tabi tutulmuştur. Krediler yeniden sınıflandırılmış, sorunlu krediler yeniden tanımlanmış, karşılık yönetmeliğine göre gerekli karşılıklar ayrılmıştır. Uzun yıllar yüksek enflasyon ortamında çalışan bankaların bilançoları, enflasyona göre güncellenmiştir. Tüm bu uygulamalar bankaların mali yapılarının daha gerçekçi bir görünüm almasını sağlamıştır.

## **1.2. Türkiye’de Bankalar**

Bugün ülkemiz bankacılık sektörünü incelediğimizde sistemde mevcut faaliyet gösteren bankaları Şekil 1’de belirtildiği üzere üç kategoriye ayırmamız mümkündür.



Kaynak: BDDK Aylık Bülten Ağustos 2007 sayı:28

### Şekil 1 Türk Bankacılık Sistemi

**Mevduat Bankaları** ; Kendi nam ve hesabına mevduat kabul etmek ve kredi kullanılmak üzere faaliyet gösteren kuruluşlar ile yurt dışında kurulu bu nitelikteki kuruluşların Türkiye'deki şubeleri mevduat bankası olarak nitelendirilmektedir. (Kaynak 5411 sayılı Bankacılık Kanunu)

2001 ekonomik krizi öncesinde ülkemizde 61 tane mevduat bankası varken bu sayı 2005 sonunda 34'e düşmüştür.2008 yılına gelindiğinde rakamda bir artış gözlenmemektedir.

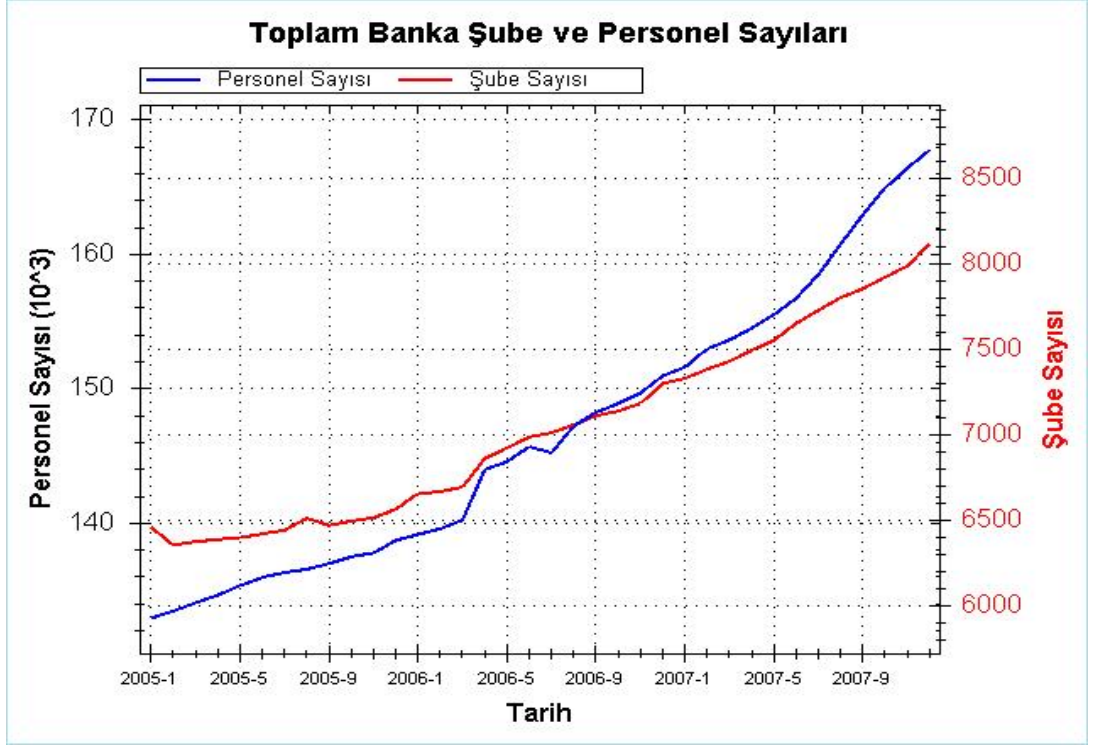
**Katılım Bankaları**;Ülkemizdeki piyasa payı ortalama %3-4 düzeylerinde seyreden katılım bankaları Katılım Bankası adıyla bilinen faizsiz bankacılık sistemi diğer bankaların yaptığı işlemleri faizsiz olarak yapan kuruluşlardır. Bu sistemde prensip kar - zarar ortaklığıdır. Fon toplarlar ve tahsisini ortaklık temelinde yerine getirirler. Klasik bankalardan farkı vadeli olarak yatırılan para diğer bir deyişle ortak olunan miktar için ne kadar gelir elde edileceği belli değildir.Şu anda ülkemizde katılım bankası olarak faaliyet gösteren 4 banka bulunmaktadır.

**Kalkınma ve Yatırım Bankaları** : Türk Bankacılık sisteminde toplam 14 tane kalkınma ve yatırım bankası bulunmaktadır. Yatırım bankaları, klasik ayrıma göre yatırımları finanse etmek, sermaye piyasasında faaliyet göstermek ve danışmanlık

yapmak, portföy yönetimi, şirket birleşmesi gibi çeşitli hizmetler vermek amacıyla kurulmuştur. Ülkemizde de yatırım ve kalkınma bankaları, 1958-1965 yıllarında önceki dönemlerde kurulmuş tesislerin rehabilitasyonunda görev almıştır. 1973-1980 yıllarında küçük ve orta boy işletmelerin finansmanında, 1980-1990 yıllarında ise ihracata dönük projelerin desteklenmesinde ve turizm sektörünün kredi ihtiyaçlarının karşılanmasında aktif rol oynamışlardır. Yatırım bankaları, özellikle gelişmekte olan ülkelerde kalkınma bankalarıyla birlikte anılmaktadır. Her iki banka da ağırlıklı olarak sanayinin finansmanına hizmet etmek üzere kurulmuşlardır. Kalkınma bankaları devlet tarafından veya devlet desteğiyle kurulmaktadır. Yatırımların finansmanında kullanılan fonlar öz kaynaklardan veya yönetimi kendilerine bırakılan fonlardan ve yurtdışından temin edilmektedir. Kar sağlamak birinci amaçları değildir. Özel sektöre ait olsalar bile faaliyetleri ağırlıklı olarak ülkenin kalkınma politikasına göre şekillenmektedir.

Yatırım bankaları ise genellikle özel sektör tarafından kurulmaktadır. Yatırımları yurt içi veya yurt dışı mali piyasalardan temin edilen fonlarla finanse etmektedirler. Aynı zamanda serbest piyasa ekonomisinin ihtiyaçlarına cevap verebilecek mali hizmetler vermektedirler.

Yukarıda kısaca değinilen ülkemiz bankacılık sistemi içerisinde yer alan bankaların şube sayısında özellikle 2005 yılından bu yana bir artış gözlenmiştir, bu rakamsal yükseliş de bankalardaki yabancı sermaye ortaklığının artışının da payı büyüktür. Bankaların şube sayılarındaki artış personel sayılarının da artışını sağlamış, bankalardaki istihdam olumlu bir ivme kazanmıştır. Aşağıdaki tablo bu artışın bir göstergesidir.



**Şekil 2: Toplam Banka Şube ve Personel sayıları**

**Kaynak:** <http://www.bddk.org.tr/turkce/Grafik/Grafik.aspx>

### 1.2.1. Piyasa yapısı

2004 sonu itibariyle bankacılık sektörünün toplam aktifleri 306 milyar YTL (229 milyar ABD doları) olmuştur. Toplam aktiflerin gayri safi yurtiçi hasılaya oranı ise yüzde 75 düzeyindedir. (TBB 3 Aylık Rapor, 2004)

2007/Eylül Dönemi raporları incelendiğinde ise;

Bankacılık sektörünün toplam aktifleri 525.356.056 YTL olarak göze çarpmaktadır.

**Tablo 1: Bankacılık Sektörünün Toplam Aktiviteleri**

C	Banka	Kuruluş Yılı	Toplam Aktifler (Bin YTL)	Toplam Krediler* (Bin YTL)	Toplam Mevduat (Bin YTL)	Toplam Özkaynaklar (Bin YTL)	Ödenmiş Sermaye (Bin YTL)	Net Dönem Kar/Zararı (Bin YTL)	Bilanço Dışı Yükümlülükler (Bin YTL)	Şube Sayısı	Personel Sayısı
1	Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	1863	77.089.454	19.860.093	65.628.282	6.585.794	2.500.000	1.843.332	65.282.851	1.248	20.011
2	Türkiye İş Bankası A.Ş.	1924	76.461.171	32.125.612	43.499.134	11.004.594	2.756.585	1.359.844	119.550.925	929	19.159
3	Akbank T.A.Ş.	1948	64.363.450	33.301.535	39.089.237	10.128.701	3.000.000	1.574.131	76.656.968	698	13.205
4	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	1946	59.505.324	34.714.549	34.602.332	6.485.226	2.100.000	1.985.029	225.863.422	545	13.813
5	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	1944	47.917.477	25.204.063	31.517.019	4.050.369	3.149.450	632.110	98.851.796	660	13.712
6	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	1954	40.081.453	20.832.508	26.936.302	4.992.865	2.500.000	808.681	54.674.385	331	8.557
7	Türkiye Halk Bankası A.Ş.	1938	38.004.208	15.979.685	29.706.835	3.832.237	1.250.000	813.807	127.444.041	586	11.572
8	Finans Bank A.Ş.	1987	18.838.009	13.095.983	11.528.938	2.544.702	1.400.000	458.053	41.837.861	378	8.875
9	Denizbank A.Ş.	1997	12.855.857	8.497.860	7.942.906	1.392.449	316.100	143.263	39.802.164	299	6.419
10	Oyak Bank A.Ş.	1984	12.113.687	8.034.804	8.405.602	1.146.632	999.098	101.145	68.081.654	365	5.924
11	HSBC Bank A.Ş.	1990	11.781.440	8.792.777	7.186.452	1.943.663	652.290	290.806	23.304.825	226	5.384
12	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	1927	10.825.687	6.545.511	7.200.926	669.706	100.000	104.678	53.521.195	253	4.978
13	Fortis Bank A.Ş.	1964	9.157.099	5.365.723	5.020.981	1.617.193	1.000.000	133.712	23.236.178	248	4.975
14	Şekerbank T.A.Ş.	1953	5.512.471	3.319.316	3.859.687	830.228	400.000	108.675	19.463.689	230	3.740
15	İller Bankası	1933	5.350.848	3.961.919	0	4.006.612	2.731.884	150.681	2.386.150	19	2.578
16	Citibank A.Ş.	1980	4.768.308	2.201.489	3.812.779	635.550	33.753	121.925	40.193.297	54	2.312
17	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.	1950	4.551.715	2.404.216	0	694.439	400.000	82.773	17.039.427	4	311
18	Türk Eximbank	1987	4.191.070	3.405.407	0	2.472.583	1.000.000	280.882	627.645	2	396

19	Anadolubank A.Ş.	1996	2.985.122	1.651.334	1.667.567	349.086	225.000	54.748	7.614.816	73	1.611
20	Tekstil Bankası A.Ş.	1986	2.774.325	2.003.126	1.416.561	363.819	300.000	33.678	4.893.837	56	1.471
21	Tekfenbank A.Ş.	1992	2.246.083	713.181	718.291	264.072	229.314	12.083	4.394.098	34	579
22	Alternatif Bank A.Ş.	1992	2.222.433	1.790.182	1.329.708	235.772	224.265	54.477	6.364.646	36	822
23	Deutsche Bank A.Ş.	1988	1.733.453	115.116	400.449	326.999	135.000	29.330	7.532.892	1	84
24	İMKB Takas ve Saklama Bankası A.Ş.	1995	1.175.296	16.013	0	243.262	60.000	28.758	3.825.173.112	1	184
25	Millennium Bank A.Ş.	1984	1.109.653	691.801	920.416	106.525	163.791	-2.931	3.596.451	16	302
26	ABN AMRO Bank N.V.	1921	891.237	159.312	496.049	162.772	30.000	18.936	7.559.635	5	181
27	BankPozitif Kredi ve Kalkınma Bankası A.Ş.	1999	886.330	596.749	0	262.842	111.896	21.333	2.469.712	10	262
28	Birleşik Fon Bankası A.Ş.	1958	832.232	19.909	38.490	653.285	440.522	92.410	1.332.349	1	327
29	Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	1975	805.735	389.172	0	448.143	160.000	33.002	4.671.736	2	703
30	Turkish Bank A.Ş.	1982	708.516	102.360	354.307	98.088	70.000	1.899	445.224	22	249
31	Société Générale (SA)	1989	646.633	74.623	2.161	29.035	32.673	-8.592	1.027.754	1	88
32	WestLB AG	1985	623.920	26.390	234.615	100.038	54.029	8.342	1.026.007	1	45
33	Turkland Bank A.Ş.	1991	559.431	347.187	274.159	74.391	35.000	4.135	631.535	12	333
34	Calyon Bank Türk A.Ş.	1990	341.709	47.533	0	30.437	28.750	-1.099	3.911.379	1	35
35	Arap Türk Bankası A.Ş.	1977	340.295	101.182	84.227	89.647	41.000	2.999	474.964	3	177
36	JPMorgan Chase Bank N.A.	1984	237.664	0	118.816	112.989	100.000	7.526	1.516.280	1	48
37	Bank Mellat	1982	219.751	113.600	55.969	38.492	31.211	5.875	19.280	3	50
38	GSD Yatırım Bankası A.Ş.	1998	128.807	103.871	0	57.399	25.000	6.173	240.046	2	50
39	Nurol Yatırım Bankası A.Ş.	1999	120.748	59.559	0	42.928	44.752	4.275	182.750	3	37



40	Çalık Yatırım Bankası A.Ş.	1999	87.450	64.548	0	64.193	20.000	3.444	293.143	1	52
41	Banca di Roma S.P.A.	1911	81.361	60.284	24.059	32.045	30.000	2.163	73.028	1	27
42	Diler Yatırım Bankası A.Ş.	1998	63.683	765	0	43.561	20.000	833	115.065	1	19
43	Merrill Lynch Yatırım Bank A.Ş.	1992	59.925	0	0	11.803	20.000	-736	66.002	1	40
44	Adabank A.Ş.	1985	48.159	0	6.469	40.873	80.022	2.330	15.263	1	57
45	Habib Bank Limited	1983	40.958	7.935	2.685	31.167	30.000	1.580	50.699	1	15
46	Taib Yatırım Bank A.Ş.	1987	16.419	287	0	15.412	20.000	-30	645	1	14
	<b>Toplam</b>		<b>525.356.056</b>	<b>256.899.069</b>	<b>334.082.410</b>	<b>69.362.618</b>	<b>29.051.385</b>	<b>11.410.468</b>	<b>4.983.510.821</b>	<b>7.366</b>	<b>153.783</b>

\*Toplam Krediler = Krediler + Takipteki Krediler - Özel Karşılıklar

Kaynak:[http://www.bddk.org.tr/turkce/Raporlar/Finansal\\_Piyasalar\\_Raporlari](http://www.bddk.org.tr/turkce/Raporlar/Finansal_Piyasalar_Raporlari)

### 1.2.2. Başlıca bilanço kalemleri

Aralık 2004 tarihi itibariyle bankacılık sektöründe toplam kaynakların yüzde 62'sini mevduat oluşturmaktadır. Mevduatın gayri safi yurtiçi hasılaya oranı ise yüzde 47 düzeyinde tahmin edilmektedir. Mevduatın yüzde 45'i, toplam kaynakların ise yüzde 28'i yabancı para cinsindedir. Eylül 2004 itibariyle, mevduatın ortalama vadesi 1,3 aydır.

Bankacılık sektörünün özkaynakları 34,4 milyar ABD dolarıdır. Özkaynakların toplam aktiflere oranı yüzde 15'tir. Özkaynakların yüzde 32'lik bölümünü ödenmiş sermaye oluşturmaktadır. Serbest sermaye hızla iyileşmeye devam etmektedir. Özkaynaklardan duran aktifler ve dönem zararları düşüldükten sonra ulaşılan serbest sermaye miktarının toplam aktiflere oranı 2004 sonu itibariyle yüzde 7,5' tir.

Kamu kağıtları yüzde 40 ile aktif kalemler içinde yüksek bir paya sahiptir. Kredilerin toplam aktiflerdeki payı yüzde 32 olarak gerçekleşmiştir. Gayri safi yurtiçi hasılaya oranı ise yüzde 24 olarak tahmin edilmektedir. Kredilerin yaklaşık yüzde 25'i tüketici kredileri ve kredi kartlarından oluşmaktadır. Son dönemde, özellikle bireysel krediler olmak üzere kredi arzında hızlı bir büyüme yaşanmıştır.

Sorunlu kredilerin toplam krediler içindeki oranı azalmaktadır. 2001 yılında ekonomide yaşanan hızlı daralma nedeniyle sorunlu krediler hızla büyümüştür. Ancak, daha sonra ekonomik faaliyetin iyileşmesi yanında, bankaların sorunlu kredileri için ayırdıkları karşılıkların artmasına bağlı olarak sorunlu kredilerin toplam kredilere oranı düşmüştür. Bu arada, 2001 yılında yaşanan daralma döneminde borçların yeniden yapılandırılması programı da sorunlu kredilerin tahsilatına katkıda bulunmuştur. 2004 sonu itibariyle sorunlu kredilerin (karşılık öncesi) kredi stokuna oranı yüzde 6,3'tür. Para ikamesi nedeniyle banka sisteminin pasiflerinin yüzde 40'ı, aktiflerinin de yüzde 36'sı yabancı para cinsindedir. Bankaların döviz kazandırıcı işlemler dışında döviz kredisi vermeleri yasaktır. Bu nedenle yabancı para aktiflerin önemli bölümü ihracat kredisi, likit aktifler ya da yabancı para cinsinden/ yabancı paraya endekli kamu kağıdı olarak tutulmaktadır. Döviz cinsinden ve dövize endekli aktifler de dahil edildiğinde bankaların döviz pozisyonu 2004 Aralık itibariyle 1.865 milyon ABD dolarıdır.

2004 yılı sonrası bilanço kalemleri aşağıda belirtilmiş olan tablolar dahilinde incelendiğinde tüm bilanço kalemlerin de 2004 yılı öncesi döneme göre yükselme yönünde bir artış göze çarpmaktadır.

### **1.2.3. Gelir- Gider Yapısı**

Bankacılık sektörü aktif karlılığı ve özkaynak karlılığında 2002 yılından itibaren gözlenen iyileşme 2004 yılında tersine dönmüş, aktif karlılığı ve özkaynak karlılığı rasyolarında 2003 yılı sonuna göre düşüş gerçekleşmiştir. Bilanço dışı yükümlülüklerde, ekonomide ve sektördeki olumlu gelişmelere paralel olarak, taahhütler ile emanet ve rehinli kıymetler kalemlerinin ağırlığı artmaya başlamıştır. Bu gelişme önemli ölçüde kredi kartı kullanımında alınan menkul değerlerdeki artıştan kaynaklanmıştır.

Eylül 2007 itibariyle bankacılık sektörünün faiz gelirleri 50.428 milyon YTL, faiz giderleri 32.159 milyon YTL olmuştur. Net faiz gelirleri yıllık bazda yüzde 22 oranında artarak 8.268 milyon YTL'ye ulaşmıştır. Net ücret ve komisyon gelirleri yüzde 21 oranında artarak 5.639 milyon YTL'ye ulaşmıştır. Net ticari kar/zarar kalemi de 2.335 milyon YTL artış göstererek ,658 milyon YTL pozitif bakiye vermiştir. (TBB/İstatistik Raporlar Eylül 2007/3 Aylık Sektör Bilgileri)

### **1.3. Para Politikası ve TC Merkez Bankası**

Türkiye’de para otoritesi Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’dır (TCMB). Bankanın temel yapısı ve görevleri, Nisan 2001 tarihinde yapılan bir dizi yasal düzenleme ile önemli ölçüde değiştirilmiştir.

TCMB Kanunu’nda yapılan bir değişiklikle, bankaya araç bağımsızlığı sağlanmıştır. Aynı Kanunla Bankanın üst düzey görevlilerinin özlük hakları ve görev süreleri siyasi müdahaleleri engelleyecek şekilde yeniden düzenlenmiştir. Kanun, bankanın öncelikli görevinin fiyat istikrarı olduğunu belirtmektedir. Bankanın diğer ekonomik değişkenlerle ilgili uygulamaları, ancak fiyat istikrarı hedefiyle çelişmediği müddetçe söz konusu olabilir. Merkez Bankası’nın kamuya kredi açması yasaktır.

Türkiye, Nisan 2001 tarihinden bu yana dalgalı kur politikası uygulamaktadır. Bankanın, döviz kurunun düzeyi üzerinde hiç bir taahhüdü bulunmamaktadır. Ancak, aşırı fiyat oynaklığını gidermek veya rezerv biriktirmek amacıyla Banka piyasalara müdahale etmektedir. Müdahaleler önceden belirlenen kurallara bağlı olarak yapılmaktadır.

Banka, Nisan 2001 tarihinden bu yana örtülü enflasyon hedeflemesi politikası uygulamaktadır. 2006 yılından itibaren açık enflasyon hedeflemesine geçileceği açıklanmıştır.

Bankanın görev tanımının değiştirilmesi ve araç bağımsızlığının sağlanması, son yıllarda enflasyonla mücadelede gösterdiği başarı açısından kilit öneme sahiptir.

### **1.4. Türkiye Bankalar Birliği**

Türkiye Bankalar Birliği 1958 yılında kurulmuştur. Bankalar Kanunu’na göre Türkiye’de faaliyette bulunan tüm bankaları temsil eden tüzel bir kişiliğe haizdir. Birliğin amacı, serbest piyasa ekonomisi ve tam rekabet ilkeleri çerçevesinde, bankacılık düzenleme ilke ve kuralları doğrultusunda bankaların hak ve menfaatlerini savunmak, bankacılık sisteminin büyümesi, sağlıklı olarak çalışması ve bankacılık mesleğinin gelişmesi, rekabet gücünün artırılması amacıyla çalışmalar yapmak, rekabetçi bir ortamın yaratılması ve haksız rekabetin önlenmesi için gerekli kararları almak/alınmasını sağlamak, uygulamak ve uygulanmasını talep etmektir.

Türkiye'de faaliyet gösteren bütün bankalar Birliğe üye olmak, statü hükümlerine uymak ve Birliğin yetkili organlarının alacağı kararları uygulamak zorundadırlar.

### **1.5.Türk Bankacılık Sektörünün Temel Sorunları**

Türk bankacılık sektörünün başlangıcından günümüze, özellikle 1980 sonrası uygulamaya konulan reform politikaları sonrasında, sektörün karşılaştığı başlıca temel sorunlar; ekonomik istikrarsızlık, mali riskler, yüksek kaynak maliyeti, haksız rekabet koşulları, teknolojideki hızlı gelişmeler, özkaynakların yetersizliği ve yeniden yapılanma sorunları şeklinde sıralanabilir. (PARASIZ, İlker. 2000,s.125)

#### **1.5.1. Ekonomik İstikrarsızlık**

1980 yılından sonra yürürlüğe giren liberal reform uygulamaları her alanda büyük gelişmeleri beraberinde getirmiş ancak bunun maliyeti yüksek kamu açığı ve buna bağlı olarak yüksek faiz olmuştur.Bankalar kamunun finansman ihtiyacını sağlamayı yüksek faizlerle yerine getirmiş ancak istikrarsızlık,vergi uygulamaları ve yüksek enflasyon nedeniyle ilerleme sağlayamamışlardır.

Yüksek oranlı enflasyon dönemlerinde bankaların nominal olarak artmış görünen karları, reel olarak azalmakta ve bunun sonucunda özkaynakların reel büyüklüğü düşmektedir. Ayrıca bu olumsuz makroekonomik koşullar, bankaların kaynak maliyetlerini ve diğer işletme giderlerini arttırmakta, bu etki sonucunda artan kredi faizleri ise, özellikle piyasaya yönelik düşük riskli plasman olanaklarını daraltmaktadır. (Parasız, 2000,s.125)

Ekonomik istikrarsızlık ve kronik enflasyon dönemlerinde, sektörü olumsuz etkileyen bir diğer sorun da, problemlili kredilerin artmasıdır. (Parasız,2000, s.126) Özellikle artan faiz yükü, banka alacaklarının tahsilini sınırlandırıcı bir etki yaratmaktadır. Vadesinde ödenmeyen alacaklar banka kaynaklarının akışkanlığını azalttığı gibi, kaynak maliyetinin artması sonucunu da vermektedir. Enflasyonun düşürülmesiyle birlikte sağlanacak ekonomik istikrar ile hem banka kredileri donmuş karakterinden kurtulacak, hem de tahsili gecikmiş alacakların kaynak maliyetine yansıyan yükü azalmış olacaktır. Bu durumda bankaların da takipteki alacaklarını teminat yönünden güçlendirmesi, yani risklerin oluşmaması için de gereken önlemleri alması gereklidir.

Sonuç olarak, makroekonomik istikrarı sağlayamayan bir ülke ekonomisinde, bankacılık sektörü sorunsuz olmayacağı gibi, tersi bir durumda yani, bankacılık sektöründeki sorunlar da, makroekonomik istikrar için her zaman risk oluşturacaktır.

Son yıllarda mevduat dışı fon temininde kaydedilen gelişmelere rağmen, ticaret bankalarının fon kaynaklarının en önemlisi, topladıkları mevduatlardır. Sektörde mevduata uygulanan faiz oranları kaçınılmaz biçimde enflasyon oranları ile yakın ilişki içindedir. 1980’li yıllardan itibaren faizlerin serbest bırakılmasıyla, faizler enflasyon paralelinde seyretmeye başlarken, mevduat kompozisyonunun vadeli lehine gelişmesi sonucu, mevduatın maliyeti önemli ölçüde artmıştır. (Parasız, 2000, ss.126-127)

İşletme maliyetleri de yüksek kaynak maliyetleri içerisinde yer almaktadır. İşletme giderleri içerisinde en önemli payı ise, personel giderleri oluşturmaktadır. Türk bankacılık sektöründe, 1980 öncesi koşullarında mevduat toplayabilmek için şube ağını genişletmek ve yeni personel istihdam etmek rasyonel kabul edilirken, 1980’li yıllardan itibaren reel pozitif faiz politikası ve otomasyondaki gelişmeler, bir çok şubeyi karlı olmaktan çıkarmıştır. Bunun sonucunda, bir süre bankalar işletme giderlerini azaltmak amacıyla, şube kapatma ve personel sayısını azaltma politikası izlemişler, fakat son yıllarda sanayileşmenin Anadolu’ya yayılmasıyla birlikte, mevcut bankaların şube sayılarını yeniden arttırma politikası izlemelerine neden olmuştur. Bu da sektördeki maliyetlerin yeniden artmasına yol açmıştır.

Yüksek kaynak maliyetine neden olan bir diğer unsur da, bankacılık sektöründe yaşanan otomasyon alanındaki gelişmelerdir. İnternet bankacılığı ile birlikte banka şubelerinin bilgisayar ağı ile donatılması ve ATM sayısındaki hızlı artışlar da, sektördeki maliyetlerin artmasına neden olmuştur.

Günümüzde finansal piyasalarda hızlı bir değişim yaşanmaktadır. Yeni düzenlemelerin ve teknolojideki ilerlemelerin bir sonucu olarak, uluslararası piyasalar ile yerli piyasalar arasında engeller ortadan kalkmakta ve dünya finansal piyasaları küreselleşmektedir. Bunun sonucunda da, sektörün rekabet gücünü kullanma yeteneği her geçen gün önem kazanmaktadır.

Mali piyasalardaki düzenlemelerin azaltılması ve tanıtılan yeni finansal ürünler ticari bankaların faaliyet alanlarını ve sunabilecekleri hizmetleri genişletirken, bu kurumların üzerindeki rekabet baskısını da arttırmıştır. Yoğun rekabet ortamı fon

maliyetlerini yükseltirken, müşteriler de daha fazla getiri sağlayan kurumlara yönelmişlerdir.

Son yıllarda dünyanın en gelişmiş ülkelerinde dahi, bankacılık sektörü yalnız kendi içinde değil, banka dışı kurumlardan gelen çok ciddi bir rekabet ortamı içerisinde varlığını sürdürme çabası içinde olmuştur. Finansal süper marketler, aracı kurumlar, büyük otomobil üreticileri, önceden yalnızca ticari bankalarca verilen hizmetleri artık kendileri de vermeye başlamışlardır.

Türkiye’de de, bugün benzer bir gelişme gözlenmektedir. Özellikle dayanıklı tüketim malları üreten ve pazarlayan bu büyük kuruluşlar, kurdukları finans şirketleri kanalıyla, tüketici kredilerin de, bankalara önemli bir rakip olabilecekleri sinyali vermişlerdir.

80’li yıllar ülkemizde sektördeki banka sayısının arttığı dönemlerdir. Bu dönem finansal hizmet veren ancak banka olmayan şirketlerin de sayısının arttığı bir dönem olmuştur. Bu durum finans sektörüne büyük bir rekabet getirmiş; fiyat, hizmet ve teknoloji gibi alanlarda büyük gelişmeler yaşanmıştır.

Rakiplerin sundukları hizmetlerin bilinmesi, pazara yeni girenlere karşı pazarda mevcutların olası tepkileri, alabilecekleri önlemler, hizmet satmak isteyen her bankanın dikkate alınması gereken unsurlardır. Uygulamada ,sektörün pazar büyüklüğü daraldıkça, sabit masraflar yükseldikçe, kredi müşterilerinin özellikleri farklılaştıkça mevcut bankaların tepkileri de gittikçe değişmektedir.

Ülkemizde faaliyette bulunan yabancı bankaların, ülkemiz bankacılık sektöründe rekabet ortamının gelişmesine önemli katkıları olmuştur. Yabancı bankaların, Türk bankacılık sektörüne özellikle yönetim, pazarlama, müşteri ilişkileri gibi alanlardaki katkı sağladıkları görülmektedir. Yabancı sermaye, “şeffaflık” ilkesinin bir kavram olarak sektöre yerleşmesinde etkili olmuştur. Bunun bir sonucu olarak da, güçlü mali standartlar kavramının benimsenmesine önemli katkıda bulunmuştur

Yabancı bankalar özellikle, hizmet çeşitliliği ve sektörde kalitenin artmasına katkıda bulunmuşlardır.

Dünyada görülen küreselleşme teknolojideki hızlı gelişmelerle birlikte tüm ülke piyasalarını birbirine yaklaştırmıştır. Sermaye hareketleri hızlanmış ve yeni hizmet anlayışı benimsenmiştir. Klasik bankacılık uygulamalarının yanı sıra finansal kiralama (leasing), risk sermayesi, factoring gibi uygulamalar da hayata geçmiştir. Teknolojik gelişmeler bankacılık hizmetlerine yenilikler getirmiş, modern pazarlama anlayışı sonucu ve rekabetin de etkisiyle müşteri odaklı hizmet anlayışına geçilmiştir. Banka hizmetleri banka dışına çıkmış ve çalışma saatlerinden bağımsız hale gelmiştir. Bankaya gitmeden telefon, bilgisayar ve otomatik ödeme araçları sayesinde hizmetlere hız kazandırılmış ve daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşılmıştır.

Elektronik bankacılığın uygulanmasıyla bankacılık işlemleri hızlanmıştır. Yeni ürün ve hizmetlerle müşteri kazanmayı amaçlayan bankaların işlem hacimlerinde ve pazar paylarında artış gözlenmiştir. Banka şubelerinin bilgisayar ağı ile donatılması ile müşteriye kolay ve hızlı hizmet sunulmaya başlanmıştır. Bunun yanı sıra müşterilerin kredi değerliliği için gerekli verilerin depolanması olanağı artmıştır. Ayrıca self-servis birimleri ile getirilen yenilikler, hem banka personelinin rutin işlemlerini azaltmakta hem de, müşterinin çalışma saatlerinin dışında da banka hizmetlerinden yararlanması olanağını sunmaktadır.

## **1.6 Türk Bankacılık Sisteminin Genel Değerlendirmesi**

Bankacılık bir risk yönetme olayıdır. Nakit akış dengesi ve zamanlama önemlidir. Bankalar topladığı mevduatı krediye karlı bir şekilde dönüştürmeli ya da yurtdışı kaynaklardan sağladığı fonları karlı alanlara kredi ya da plasman olarak yatırmalı ve gelir elde etmelidir. Kredilerin geri dönüşü, mevduatın vadesi, yurtiçi ve yurtdışı gelişmeler ve kur dengesi bir risk faktörü olmuştur. Bankalar bunlardan bazılarını denetleyebilirken bazıları için ise sadece önlem alabilmektedirler. Bu da çok etkili bir risk yönetimini ve öngörüsünü gerektirmektedir. Bankaların faaliyetlerini sürdürmesinin temeli budur. Artan rekabet de diğer bir risk unsurudur. Ayakta kalmak isteyen bankalar ister ticari, ister bireysel bankacılık uygulamasını da olsun risk almaktadırlar. Bunun için etkili bir teminat ve kontrol sistemi geliştirilmeli ve riskler en aza indirilmelidir. 1980'li yılların sonu ve 1990'lı yıllarda uygulamaya konulan Basel I ve son olarak da onun daha gelişmiş bir modeli olan Basel II bankaların risk

yönetimini ortak kriterlere bağlamış ve mali risklere karşı kendilerini korumaları için bankalara yeni stratejiler öngörmüştür.

2007 yılı itibariyle bankacılık sistemimizdeki duruma bakıldığında bankaların risklerinde azalma olduğu göze çarpmaktadır. Bunun sebebi bankaların artan öz kaynak ve likidite oranlarıdır. 2007 yılı sonunda bankaların aktifleri mevduat bankalarında %8 diğerlerinde ise %16 artmıştır. Özel bankalar bu dönemde mevduatlarının %86 sını krediye çevirirken, bu oran yabancı ortaklı bankalarda %104 kamu bankalarında ise %46 oranlarında gerçekleşmiştir. 2007 yılında yabancı kaynakların payı azalırken mevduatın kaynak olma oranı yükselmiştir. Bunun sebebi dolardaki değer kaybı ve borçlanma maliyetlerinin artmasıdır. Ülkemiz bankacılık sektöründe mevduat kabul eden bankaların genel oranı yüksektir (%97). 2007 yılı kredilerin artış gösterdiği bir yıl olmuştur. Yine bu yılda kamu bankalarının karlılığı özel bankaları geçmiştir (%22.5-%17). Bu olumlu göstergelerin yanı sıra bir durumu da açıklamakta yarar vardır. Son 5 yıl içerisinde dolardaki artışın (dış etkilerle) Ytl ' den daha az olduğu, bunun da yabancı kaynak maliyetinin düşmesine ve bankalarımızın dışarıdan ucuza borçlanıp dövizli ülkemizde kullanıp kar etmelerine sebep olmuştur, ancak bu, bankalarımızın yabancı para cinsinden risklerinin artması anlamına gelmektedir. Şu anki küresel durum özellikle doların Amerikan ekonomisindeki sorunlar sebebiyle bir süre değerinin düşük kalacağını göstermektedir. Ancak bu durumun ne kadar daha böyle devam edeceğini tahmin etmek mümkün değildir. Her ne kadar 2007 yılı içerisinde toplam mevduatta artış görülse de hala yabancı kaynak girişinde %30 lara varan oran da artış görülmektedir. (TBB/Türkiye Ekonomisi 3 Aylık Rapor/ Eylül 2007)

Türk bankacılık sektörünün problemleri aslında Türk ekonomisinin içinde bulunduğu geleneksel problemlerden kaynaklanmaktadır. Eğer bir ülkenin ekonomisi sıkıntıda ise o ülkenin bankacılık dahil hiçbir sektörünün iyi durumda olması beklenemez. Diğer bir deyişle ekonominin seyri kapsadığı sektörleri de etkiler. Ülkemizde tasarrufların yetersizliği bankacılığın en büyük sorunudur. Bu, bankaların mali kuvvetini etkileyen bir faktördür. Bankaların para bulma kaynaklarından en önemli ve sağlıklı olanı mevduattır. Yetersiz tasarruf, bankaların bu kaynağı gerektiği kadar toplayamamasına ve riskli olan kaynaklara yönelmesine sebep olmaktadır. Ancak ekonominin var olan riskli yapısı bu kaynakları pahalı ve aynı oranda kısıtlı yapmaktadır.



Bir diğerk problem ise banka sayısının fazla olmasıdır..1990'lı yıllarda bankalardaki mevduata verilen devlet güvencesi küçük banka büyük banka ayrımını ortadan kaldırmış tüm bankaları risk algılamasında eşit bir konuma getirmiştir.(o tarihe kadar tasarruf sahiplerine göre büyük banka güvenli bankadır.bu haklı bir kıyaslamadır,çünkü büyük banka büyük aktif değer,büyük mevduat miktarı büyük karlılık demektir).

Geçmişte döviz kuru tutulmuş faiz serbest bırakılmıştı.(ÇİPA),şimdi ise döviz kuru bırakılmış faiz tutulmaktadır ( dalgalı döviz kuru).Önceki yıllarda sabit kurdan borçlanılır yüksek faizden yararlanılırdı,şimdi ise düşük kur- değerli Türk parası dolayısıyla düşük kurdan borçlanıp yüksek reel faizden yararlanılmaktadır.Aslında şekil yönünden bir fark yoktur. Geçmişte meydana gelen olumlu ortam( yüksek faiz kazancı ve bunu sağlayan uygulamaları) sistemdeki sıkıntıların; açığa çıkmasını engellemiştir.,

2001 yılında kriz sonrası yapılan yeniden yapılandırmalar sorunların gün ışığına çıkmasına sebep olmuştur.Bu tarihten sonra ülkemizdeki bankalar,sisteme giren yabancı bankaların da getirdiği rekabetle bireysel bankacılık'a yönelmişlerdir.Bu durum özellikle kredilerde ve kredi kartlarında talep artışının yaşanmasına neden olmuştur.

Bu talep artışında yüksek reel faizin de etkisi göze çarpmaktadır.. Enflasyon oranı %8 lerde iken reel faiz % 17 düzeyindedir. Bu durumun enflasyonun yüksek olduğu dönemleri anımsatmaktadır.O zamanlarda da % 80 enflasyon % 120 faiz mümkündü( %40 reel faiz).Bu da kar oranlarının aynı kalması anlamını taşımaktadır. Bireysel kredilerde durum aylık bazda % 1,50 düzeyinde olan faiz yıllık olarak % 18 lere gelmekte ,% 8 enflasyon da bu Ytl bazında %100( vergi fon ve masraflar hariç) kar anlamına gelmektedir( Bu hesapta kredi için ihtiyaç duyulan finansmanın Ytl den değil daha ucuz olan dış kaynaklı olduğu varsayılmaktadır.). Kredi kartında ise durum bunun da ötesindedir.% 4-6 aralığındaki faizler yıllık % 48-72 oranında faiz getirmektedir.( bu hesapta da kredi de olan durum varsayılmıştır).

## BÖLÜM 2

### KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER

Sürekli kalkınmanın ve gelişmenin lokomotif gücü olan kobiler ülkemizin ekonomik ve ticari hayatında çok önemli bir yer tutar.. Kobiler yalnızca mal ve hizmet üretmekle kalmaz büyük şirketler için yan sanayi ve tedarikçi özelliği ile ekonomik yapıyı beslerler.

Ülkemizde kobiler tüm işletmelerin %99 u'na yakın bir bölümünü kapsamaktadır. Bu işletmelerin büyük bir kısmını imalat sanayi işletmeleri oluşturur.2002 yılı istatistik kurumu verilerine göre kobilerin toplam yatırımlar içindeki payı %38 , toplam istihdamdaki payı ise %76.7 dir. (TÜİK 2002 Raporu)

#### 2.1. Kobi Tanımları

Kobileri tanımlamakta kullanılan ortak bir ölçüt ya da standart bulunmamaktadır. Bazı kriterler bu konuda yardımcı olabilir; şöyle ki ait olunan pazarın büyüklüğü, sanayileşme ve iş kolları gibi etmenler bir tanımlama yapmaya yardımcı olabilir. Ülke ekonomilerinin ölçeği de doğal olarak farklıdır. Ülkemizde çok büyük sayılan bir ciro,satış rakamı yada üretim miktarı başka bir ülke için küçük ya da büyük olabilmektedir.Bu konuda bir tanımlama yapılırken kullanılan ölçütler görünen ve görünmeyen özellikleri kapsar.Görünen ölçütlerde personel sayısı, satış miktarı ve tutarı, sermaye miktarı ve kullanılan girdi miktarı esas alınırken, görünmeyen ölçütler için yönetim modeli, pazar payı, işletmenin sektörde bulunduğu konum gibi sayılamayan ancak işletme hakkında bir fikir sahibi olabileceğimiz esaslar vardır.Ancak yine yukarıda belirtildiği üzere farklı ülke ekonomik ölçekleri farklı sonuçlar yada algılar ortaya çıkarır. Örneğin bir ülkede 50 işçi çalıştıran bir işletme kobi sayılırken başka bir ülkede 300 işçi çalıştıran bir işletme de kobi sayılabilmektedir. Diğer bir bakış açısına göre 40 kişinin çalıştığı bir atölye küçük sayılırken 40 kişinin çalıştığı bir kuaför büyüktür. Dikkate alınması gereken bir diğer

husus bu örnekte olduğu gibi değerlendirdiğimiz kobinin faaliyet gösterdiği sektör yani iş koludur. Ait olduğu sektörde ilk %10 veya %20'lik dilime giren KOBİ boyutundaki işletmeler,gerçek KOBİ olmadıkları gibi,bu işletmelerden gerçek KOBİ davranışı göstermeleri beklenmez. Örneğin, Hürriyet Gazetesi buna bir örnektir.1992 yılında halka açılan Hürriyet gazetesi İMKB mali tablolarında çalışan sayısı 193 ve 1992 yılı bilançosunda aktif büyüklüğü 826.000 YTL gösterilmiştir.Bu rakamlara göre Hürriyet gazetesi basım ve yayın sektöründe en yüksek aktif büyüklüğüne sahip işletmedir. Bu nedenle Hürriyet Gazetecilik gerçek bir KOBİ değildir.(Müslümov, 2002, s.8).

Ülkemizde kobi tanımları konusunda farklı kurumların farklı ölçütleri vardır.Burada kullanılan genel kriter çalışan sayısıdır.Aşağıda ülkemizdeki değişik kurumların kabul ettikleri bazı kobi kriterlerini sıralanacaktır.

Avrupa Birliği kobi normlarına göre;

1-99 arasında işçi çalıştıran küçük işletme

100-499 arasında işçi çalıştıran orta ölçekli işletme

500 ve üstü işçi çalıştıran büyük işletme olarak değerlendirilmektedir.

Hazine Müsteşarlığı normlarına göre;

9 kişi çalıştıran işletmeler mikro kobi

10-49 kişi çalıştıran işletmeler orta ölçekli kobi

50-250 kişi çalıştıran işletmeler ise orta boy işletme sayılmaktadır.

Aşağıdaki tablo Türkiye'deki farklı kuruluşların yukarıda belirtilmiş olan Kobi tanımlarını belirtir.

**Tablo 2: Ülkemizdeki Kobi Tanımları**

KURUM	SEKTÖR	ÇALIŞAN SAYISI	SABİT YATIRIM TUTARI	GRUP İLİŞKİSİ
KOSGEB	İmalat Sanayi	150 kişi veya daha az		
Halk Bankası	İmalat Sanayi	250 kişi veya daha az	1.500.000 YTL	
Eximbank	İmalat Sanayi	200 kişi veya daha az	2.000.000 USD	
Hazine Müsteşarlığı	İmalat Sanayi, Tarım, Turizm, Sağlık, Eğitim, Madencilik, Yazılım Geliştirme	250 kişi veya daha az	950.000 YTL	% 25 veya daha az
Dış Ticaret Müsteşarlığı	İmalat Sanayi	200 kişi veya daha az	2.000.000 USD	
Devlet İstatistik Enstitüsü		100 kişiden az		
Devlet Planlama Teşkilatı		100 kişiden az		
Kredi Garanti Fonu		250 kişi veya daha az		

**Kaynak:** <http://www.bursa-smmmo.org.tr/yuklemeler/>

Ülkemizde kobilerin ortak kuruluşu olan KOSGEB tanımında ise 1-50 arası işçi çalıştıran işletme küçük, 51-150 arası işçi çalıştıran işletme orta ölçekli sayılmaktadır.

2003 yılında hazırlanan Avrupa Birliği ilerleme raporunda ve Katılım Ortaklığı Belgesinde AB ile ortak bir Kobi tanımı yaparak çeşitliliği ortadan kaldırılması amacıyla 2005 yılında bir yönetmelik yayınlanarak ortak bir kobi tanımının olmasına karar verilmiştir. Bu yönetmeliğe göre Kobiler ölçeklerine, mali bilançolarına ve türlerine sınıflandırılmışlardır.

**Tablo 3: AB KOBİ Tanımı ve Türkiye’deki Yeni KOBİ Tanımı**  
(Tüm Sektörler İtibariyle)

	Tanım Kriteri	Mikro İşletme	Küçük İşletmeler	Orta Ölçekli İşletmeler
<b>AB</b>	Çalışan Sayısı	≤10	≤50	≤250
	Yıllık Net Satış Hasılatı	≤2 Milyon Avro	≤10 Milyon Avro	≤50 Milyon Avro
	Yıllık Mali Bilançosu	≤2 Milyon Avro	≤10 Milyon Avro	≤43 Milyon Avro
<b>TÜRKİYE</b>	Çalışan Sayısı	0–9	10–49	50–249
	Yıllık Net Satış Hasılatı	≤1 Milyon YTL (606,000 Avro)	≤5 Milyon YTL (3 Milyon Avro)	≤25 Milyon YTL 15.15 Milyon Avro)
	Yıllık Mali Bilançosu	≤1 Milyon YTL (606,000 Avro)	≤5 Milyon YTL (3 Milyon Avro)	≤25 Milyon YTL 15.15 Milyon Avro)

**Kaynak:** <http://www.kosgeb.gov.tr/Haber/haber.aspx?hID=47> Kobi Stratejisi ve eylem planı 5

## 2.2. Kobiler’in Özellikleri

Ekonominin temel taşlarını oluşturan KOBİ’ler; sadece ülkemizde değil bütün dünyada yarattıkları istihdam, esnek üretim modelleri ve sektör payları gibi sayısal büyüklüklerinin yanı sıra ülke ekonomisine sağladıkları katma değer ve üretim zincirinin halkaları olmaları sebebi ile de çok büyük bir öneme sahiptirler. Kobiler, toplumsal istikrarı korumada rolü olan, yeni fikirler yaratan ve yenilikleri takip eden, değişikliklere kolay ayak uyduran, ekonominin gelişmesine hız kazandıran, bölgesel kalkınmayı hızlandırarak büyük yerleşim yerlerine göçü engelleyen, bireysel tasarrufları yatırıma yönlendirerek büyük sanayi kuruluşlarının tamamlayıcısı niteliğinde işletmelerdir. Kobiler’in ekonomi için önemlerini birkaç örnekle anlatmak gerekirse Mustafa Özel’in “Küçük İşletmeler Atılım İçinde” adlı makalesinde geçen örnekte, üretimde tedarik zinciri kapsamında kobilerin öneminden bahsedilmiştir.

Örnekte, Toyota otomobillerinin ülkemizdeki gibi bir şirket tarafından üretildiği düşünülür. Oysa ki Toyota'ların üretiminde iki halka içinde 4200 dolayında işletme bulunmaktadır. Bunun 200 tanesi birinci halkada, diğer 4.000 tanesi ikinci halkada yer almaktadır. Mustafa Özel, vermiş olduğu başka bir örnekte ABD'nin 700 milyar doları bulan ihracatının %50 sini 19 veya daha az işçi çalıştıran işletmelerin sağladığını belirtmektedir. Bu bilgiler doğrultusunda Kobiler'in ortak bazı özelliklerini aşağıdaki gibidir.

- Çoğunlukla bireysel veya ortaklık yapıları vardır.
- İşletmenin sahibi ve yöneticisi aynı kişidir. İşletme büyüdükçe ve farklı alanlarda yatırım ve üretim yapılmaya başlanınca profesyonel yönetici istihdam edilmektedir.
- Çalışan sayısının azlığı sebebiyle bir tür aile bağı işletmede mevcuttur.
- Çoğunlukla emek yoğun işletmelerdir.
- Çoğu zaman yatırım ve finansman için kendi öz kaynaklarını kullanırlar. (Kobiler'in sorunları konusunda TÜSİAD tarafından yapılan bir anket çalışmasında finansman sorununun en önemli sorun olarak en başta geldiği tespit edilmiştir). (Küçükçolak Recep Ali, s: 45)
- Üretim miktar ve kapasiteleri sınırlıdır.
- Esnek bir yapıya sahiptirler.

### **2.3. Kobilerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri**

Kobiler sadece bağımsız ekonomik birimler olarak mal ve hizmet üreten işletmeler değil; aynı zamanda büyük işletmelerin kullandıkları mamul yada yarı mamul girdileri de üreterek bu işletmelerin devamlılığını sağlayan işletmelerdir. Ülkemizdeki ekonomik büyüklüklere ve bunları gerçekleştiren işletmelere baktığımızda bu faaliyetlerin temelini kobilerin oluşturduğunu görürüz. Bu bakımdan kobiler ülke ekonomisi için bir itici güçtür. 2002 yılı verilerine göre 10'dan az işçi çalıştıran işletmelerin payı %96.32 dir. SSK verilerine göre kayıtlı işyeri sayısı 726.673 tür. Bu işletmelerde de 5.058.865 sigortalı işçi çalışmaktadır. Bu rakamlara göre işyeri başına 7 işçi düşmektedir. Yani işyerlerinin %99.72 si'ni kobiler oluşturmakta ve işçilerin %79.07 si kobiler tarafından istihdam edilmektedir.

TCMB 'nin yayınladığı verilere göre, çalışan sayısı ve net satış rakamları göz önüne alındığında 2002 rakamlarına göre 1-50 kişi çalıştıran ve net satışları 7 milyon avroyu aşmayan işletmeleri küçük, çalışan işçi sayısı 50-500 ve net satışları 7-40 milyon avroyu aşmayanları orta ve çalıştırdığı işçi sayısı 500'ü ve net satışları 40 milyon avroyu geçenleri büyük işletme olarak aldığında şöyle bir tablo ortaya çıkmaktadır;

TCMB nin çalışan sayısı Türkiye ölçeklerini aşmakta net satışlar bakımından ise AB normlarını karşılamaktadır. Çalışan sayısı kriterine göre incelenen firmaların %57,1'i küçük, %36,9'u ise orta ve %7,6 sı büyük ölçekli firmalardır. Küçük ölçekli firmalar çalışanların %7,6 sını, orta ölçekli işletmeler ise %38,1 ini istihdam etmiştir. Net satış kriterine göre incelenen kuruluşların % 56,8 i küçük, %22,8 i ise orta ölçeklidir.

#### **2.4. Türkiye'de Kobiler'in Karşı Karşıya Bulunduğu Sorunlar**

Kobiler, yapısal özellikleri ve ülke ekonomisine sağladıkları yararları düşünüldüğünde tüm dünyada büyük önemi taşıyan işletmelerdir. Bununla birlikte kobilerin baş etmek zorunda oldukları çok çeşitli sorunları bulunmaktadır. Bu sorunları bazı başlıklar altında sıralayarak incelemek gerekir.

##### **2.4.1. Genel Sorunlar**

Yönetimin ve sahipliğin tek elde toplanması, Yatırım ve üretim öncesi fizibilite çalışmaları noksanlığı. Bunun sebebi profesyonel işletme bilgisinin olmayışıdır. Kuruluş yerinin seçimiyle ilgili yanlışlıklar. Başka işletmelerle ortak hareket edilmeyişi, bilgi alışverişi noksanlığı, Yönetim fonksiyonu ile ilgili sorunlar, Yönetim sorunları, Kalifiye yönetici bulunamaması, Uzmanlaşma eksikliği, Danışmanlık hizmetlerinin eksikliği, Üretim ile ilgili sorunlar, Teknolojik altyapı eksikliği, Pazar araştırması yapılmaması, Uluslar arası standartlara uyum sağlamada eksiklik, Girdi temininde yaşanan zorluklar., Depolama sorunu, Pazarlama sorunları, Pazar analizlerinin yapılamaması, Yeni Pazar bulmada yaşanan zorluklar, Dağıtım sorunları, İhracat yapamama, Pazar bilgisi eksikliği, İç ve dış rekabet, Finansman sorunları, İşletme sermayesi ve öz kaynak yetersizliği, Kredi temininde yaşanan zorluklar, Yatırımın zamanı konusunda yaşanan zorluklar, Finansman alanında bilgi yetersizliği. Diğer sorunlar; Yasal engeller, Teşvik

politikalarının eksikliği, Bürokratik engeller, Bilgi eksikliği olarak sıralanabilir. Sözü edilen sorunlardan belirleyici olan bazıları şunlardır.

***Profesyonel yönetici eksikliği:***

Kobiler her türlü yönetim problemini işletmenin sahibi ya da ortakları tarafından çözme yolunu tercih etmektedirler. Ancak işletmenin üretim miktarı ve pazarı genişledikçe daha profesyonel çözümler gerekmekte işletme sahiplerinin geleneksel yapıya bağlı kalarak sorunları kendilerinin çözmelerini istemeleri kobilerin yönetim fonksiyonunda aksaklıklara neden olmaktadır.

***Gerekli sermayeyi sağlayamamak:***

Küçük işletmeler işletme ve yatırım sermayesini sağlamakta yapıları gereği sorunlar yaşamaktadırlar. İşletmenin teminat sağlayamama ,kredi faizlerinin yüksekliği ve vade uyumsuzluğu gibi nedenlerden ötürü, gerekli yatırım için ihtiyaç duyulan kaynak bulunamamakta, ya da işlerin devam ettiği sırada ihtiyaç duyulan para zamanında ve yeteri miktarda sağlanamamaktadır. İşletmelerin tüm yatırımlarını yada işletme maliyetlerini öz kaynaklarına dayanarak sağlamaları kendilerini krizlere karşı koruyacak likiti (menkul, gayrimenkul ya da parayı) bulduramamalarına sebep olmaktadır, bu da kobileri kırılgan hale getirmektedir.

***Yeterli iş gücü sağlayamama :***

Yetenekli ve kalifiye işgücü her zaman hem büyük işletmeler hem de küçük işletmeler için sorun olmuştur. Büyük işletmeler ihtiyacı olan insanları daha yüksek ücret ve sosyal imkanlar sağlayarak bir şekilde bulabilmekte ancak küçük işletmeler kısıtlı imkanları ile bunu başaramamaktadırlar. Büyük işletmeler mali güçleri dolayısıyla sektördeki şoklara karşı dayanıklı olmakta bu da çalışanın işte kalmasını sağlamaktadır. Ancak küçük işletmelerde sıkıntı daha büyük oranda yaşanmakta ve çalışanın çalışma ömrü kısa olmaktadır. Bu, iş gücünün büyük şirketleri tercih etmesine sebep olmaktadır.



### *Ekonomik yaşamı düzenleyen kanunlar :*

Ücretler ,çalışma saatleri,çevresel uygulamalar,sağlık gereksinimleri kobiler için sorun olabilmektedir.Yasal olarak toplanması ve bildirilmesi gereken vergi prim ve stopajlar ile kdv beyannamelerinin düzenlenme ve bildirim ek bir yük oluşturabilmektedir.

### *Vergi düzenlemeleri:*

Dolaylı ve dolaysız vergi düzenlemeleri, girdi fiyatlarındaki ve ithal ürünlerdeki vergi düzenlemeleri,gümrük vergilerindeki aleyhte uygulamalar kobileri etkilemektedir.

### *Araştırma ve geliştirme olanaklarının sınırlı olması :*

Bu teknolojik altyapı ve bilgi birikimi ile uzman kişilerin istihdamını gerektiren pahalı bir başlangıç yatırımı gerektiren bir uygulamadır. İşletmeler kıt kaynaklarını bu işe yatırtamamakta ve teknolojik gelişmelerin uzağında ve onu satın alır hale gelmektedir. Üniversitelerin, araştırma merkezlerinin kobilerle işbirliği halinde çalışması, birkaç kobinin bir araya gelerek bir ar-ge merkezi kurması olası çözümlerdir.

### *Ayrıcalıklı Davranışlar:*

Kobiler genel olarak ülkedeki karar vericileri etkileme bakımından çok etkili durumda değildir.Vergi düzenlemeleri,gümrük,çalışma hayatı gibi değişikliklerde, sendikal girişimlerde çoğu kez haklılıklarını savunamamaktadırlar.Dolayısıyla ülke ekonomik hayatının en büyük kesimini oluşturmalarına rağmen bu gibi durumlarda etkisiz kalabilirler.

### *Risk altında çalışmak:*

Değişken piyasa koşulları(talep,fiyat,maliyet) küçük miktarlı ve sürekli üretim yapmayan kobileri zorlayan etkenlerdir.Uzun süreli anlaşmalar yapamayan, yapmış olsa bile değişen şartlar dolayısıyla zarar etme riski olan kobiler faaliyetlerine devam etmekte güçlük çekerler.

### *Fiyat Rekabeti:*

Üretim miktarı düştükçe birim maliyet yükselir.Bu ekonominin kuralıdır.Yüksek hacimli üretim yapamayan kobiler yüksek maliyeti de kabul etmek

zorundadır. Üretim planlaması yapamayacak kadar kısa vadeli ve değişken talepli bir piyasada iş yapan kobiler talebe göre hammadde alırlar, stok maliyetinden kurtulurlar ancak hem az miktarda hem de farklı periyotlarla mal aldıklarından girdi maliyetleri bir seferde yüksek miktarda alanlara göre yüksek kalmaktadır. Yüksek maliyet fiyat rekabetinin yaşandığı bu piyasa koşullarında maliyetini fiyatına yansıtamayan kobileri güç durumda bırakır.

### ***İnovasyon (Yenilik Yaratma Sorunları)***

Genel olarak bugünkü dünya konjoktüründe büyük firmalar mali ve teknolojik üstünlükleri nedeniyle ar-ge faaliyetlerine daha fazla pay ayırmakta, bu yatırımları sonucu buldukları yenilikçi ve ileri teknolojiye sahip yeni ürünleri piyasaya vermekte ve bu sayede rekabet ortamında ayakta kalmaktadırlar. Bu durum hemen hemen tüm sektörler için de geçerlidir. Süreç şöyle işlemektedir; yeni bir ürün ortaya çıkartan firma rakiplerinden önce bunu piyasaya sürmekte, yüksek fiyattan talep toplamakta, daha sonra diğer firmalar bu ürünü geliştirmekte ya da aynı ürünü daha rekabetçi bir fiyattan satarak faaliyetine devam etmektedir. Bu alanda kobiler devamlı bir araştırma geliştirme faaliyetinde bulunamadıkları için sadece kendilerinden mal alan büyük sanayi'ye istenilen ölçüde hizmette bulunmaktadır. Dolayısıyla bir sektördeki yenilikçi buluşlar ve ürünlerden doğan katma değer'den yararlanma imkanı kobinin kendisi bu işi yapmadıkça mümkün olamamaktadır. Kimsenin bilmediği bir yenilikçi tasarımı ya da ürünü olan girişimci çoğu kez mevzuat, finansman sıkıntısı ve muhatap bulamama gibi nedenlerle ürününü ortaya çıkaramamaktadır.

## **2.4.2. Ticari Sorunlar**

### **2.4.2.1. İç ticaretten kaynaklanan sorunlar:**

Kobiler büyük şirketler gibi profesyonel bir yapılanma içinde değildirler. Birçok departman aynı kişiler tarafından ya da işletmenin sahibi ya da ortağı tarafından idare edilmekte ve işler bu kişilerin eğitim, tecrübe ve yaratıcıkları ile sınırlı kalmaktadır. Dolayısıyla değişen şartlar, teknoloji ve stoklama faaliyetleri çoğu kez başarılı olamamakta ve kobilerin zarara uğradıkları görülmektedir. Kobilerin üretimleri daha önce de belirtildiği gibi sürekli, öngörülebilir bir periyoda ve miktara bağlı değildir. Anlık üretimler, küçük hacimli imalat hammaddenin ister istemez sipariş alındığında tedarikini gerektirmekte bu da mamul başına maliyeti artırmaktadır. Ayrıca eğer kullanılan malzeme döviz kurlarına bağlı ise kur değişimlerinden

etkilenmekte, stok yapılamamakta bu da fiyata yansımaktadır. Bir diğer unsur da kobilerin kendilerine mal veren tedarikçilerle yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı pazarlık edememesi, istenilen zamanda, fiyatta ve de kalite de mal teminini zorlaşmaktadır.

Kobiler'in iç ticarete karşılaştıkları bir diğer sorun da pazarlama alanında karşılaşılan güçlüklerdir.

Kobiler ölçekleri ve ürettikleri ürün miktarları nedeniyle coğrafi ve ulaştıkları müşteri sayısı itibariyle pazarlama çalışmalarını teknik ve mali sorunlar nedeniyle arka plana itmekte bu konuda profesyonel yardım alamamaktadırlar. Yoğun rekabet ortamında aynı sektörde aynı malı üreten hem küçük hem de büyük yerli ve yabancı şirketler varken kobilerin zaten sınırlı esnekliğe sahip olmaları ürünün pazarlamasını altyapıları olmadan yapmalarına sebep olmakta bu da çoğu kez başarısızlıkla sonuçlanmaktadır. Bu sorun her ne kadar rekabet etiğini bozduğuna inanılsa da küçük işletmelerin bir araya gelmesiyle oluşturulacak birlik ve şirketlerce aşılabılır. Ayrıca kobilerin bugünkü pazarlama anlayışı sınırlı imkanlar nedeniyle müşteriye gidilmesini değil müşterinin kendilerine gelmelerini beklemektir ki bu da artık kullanılmayan eski moda bir pazarlama anlayışıdır. Çünkü eskiden bir malı ya da hizmeti üreten az sayıda üretici varken bugün aynı sektörde binlerce şirket vardır, pasta küçülmüştür. Artık zaman müşteri kapma zamanıdır ve müşteriye gidilmelidir.

#### **2.4.2.2. Dış ticaretten kaynaklanan sorunlar**

Bu başlık altında üzerinde önemle durulması gereken nokta Kaynakların ithalat yoluyla sağlanmasındaki sorunlardır.

Ülkemiz ithalatı ihracatından fazla olan ve bu nedenle dış ticaret açığı veren bir ülkedir.

Bunda tüketim alışkanlıkları, dönemsel kur avantajları, teknolojik olarak yeni ürünlerin hep dış kaynaklı olması gibi unsurlar sebep olarak sayılabilir. Kobiler genellikle ithalatı gereksinim duydukları hammadde ihtiyaçları için gerçekleştirirler. Ancak daha önce de belirtildiği gibi kobiler bu alanda da sağlıklı bir altyapıya sahip değildirler. Tecrübe, dil, pazar bilgisi ve mevzuat gibi sorunlar çoğu kez kobileri zorlamaktadır. İthalat yapılacak ülke ve şirketin iyi araştırılması, fiyat, kalite, ulaşım gibi sorunlar ve standartlar ile yasal engeller bilinmeden yapılacak bir ithalat işlemi yarar sağlamayacaktır. Çözüm, ihracatta olduğu gibi bir danışman firma ya da

kobilerin biraraya gelerek oluşturabilecekleri bir şirket ya da birlik olabilir.Örneğin EGS (Ege Giyim Sanayicileri) gibi.

Dış ticaretten kaynaklanan sorunların diğer bir halkası da dış talebi karşılamada karşılaşılan sorunlardır.Modern işletmecilikte pazarlama, mal ve hizmetlerin üreticiden tüketiciye kadar olan sürecini içermektedir.Malın ya da hizmetin girdilerinin seçiminden, fabrikaya ya da işletmeye gelişine, depolama ve stoklanmasından üretimin her aşamasına, paketlenip tüketiciye ulaştırılmasına ve satış sonrası faaliyetleri de içeren çok geniş kapsamlı bir uygulamadır. Bütün bu faaliyetlerin planlanması, kontrolü ve uygulanması teknik ve idari altyapıyı ve mali şartların sağlanmasını gerektirir. Özellikle ihraç edilecek ürünler de yukarıda belirtilen süreçlerin çok iyi düzenlenmesi ve istenilen kalite ve standartta mal ve hizmet üretilmesi büyük önem taşımaktadır. Çünkü yüksek kalite beklentilerine sahip yabancı alıcıların ancak bu şekilde tatmin edilmesi mümkündür. Bununla birlikte satışların sürekli hale gelmesi,dış piyasada itibar sağlanması ve fiyat rekabetine girilmesi bu şekilde mümkündür.Uzun bir süredir kırılmayan yerli malı problemi yabancı ülke standartlarına uygun uzun ömürlü ve rekabet edebilir bir yapıya (teknoloji, kalite) sahip olmasıyla aşılabılır. Kobilerimizin büyük ölçekli üretim, dağıtım ve pazarlama imkanlarına sahip olmamaları, olsalar bile anlayış farklılıkları nedeniyle uygulamada problem yaşamalarına neden olmaktadır.Yoğun rekabetin her sektörde yaşandığı iç ve dış piyasada, artık satış ve pazarlama üretimin önüne geçmiştir. Pazarlama faaliyetleri maliyetlerin büyük bir kısmını oluşturmaktadır. Dolayısıyla bu konu büyük küçük tüm işletmelerin önem göstermesi gereken bir konudur.

Kobilerimizin dış piyasadaki gelecek taleplere ne ölçüde cevap verebildiklerini ve bu konudaki anlayışlarını gösteren bir örnekle açıklamak doğru olur. 11 Mart 2008 tarihli SABAH gazetesinde yayınlanan bir yazıda Konya Ayakkabıcılar Odası Başkanının ilginç bir tespiti bulunmaktadır. Kendisi iç piyasadaki talep yetersizliği ve Çin menşeli ürünlerin piyasada yarattığı tehlikeye karşı ihracat olanaklarını araştırmış ve Konya Ayakkabıcılar Odasına bağlı faaliyet gösteren ayakkabıcılarla ve bir Amerikalı şirketin ilk yıl 100.000 ayakkabı ve ayakkabı başına 1,5 Usd kar, daha sonraki yıllarda ise 1.000.000 adetlik teklifininin karlı bir teklif olacağını anlatmıştır. Ancak, bu teklif ayakkabıcılar tarafından hem sayı hem de kar marjı düşük bulunarak geri çevrilmiş, başkanın tüm çabalarına rağmen üreticiler ikna

olmamış malı talep eden şirket ise daha fazla beklemeden başka bir ülkeyle anlaşım ihtiyacını gidermiştir.

Üreticilerimizin yanlış karar verdikleri bir süre sonra anlaşılmış ancak fırsat kaçmıştır. Bu örnek bize kobilerimizin dış piyasada işlerin nasıl yürüdüğü talebin ve fiyatın nasıl şekillendiğini bilmediklerini araştırma yapmadan hareket ettiklerini ve bundan ne kadar zarar gördüklerini göstermesi bakımından önemlidir.

Kobilerin düzenli bir üretim ve dağıtım yapıları yoktur çünkü talep düzenli değildir. Üretim anlık ve düzensizdir. Değişik zamanlarda oluşabilecek talepleri karşılayacak girdileri sağlamak ve ürettikleri ürünü zamanında teslim edebilme, riski, maliyeti ve işletmenin itibarını etkilemektedir.

Kobilerimiz ulusal ve uluslararası fuar, organizasyon ve tanıtımlara eskiye oranla biraz daha fazla yoğunlaşmaktadır. Bunda TOBB, KOSGEB gibi kurumların katkısı büyüktür. Ancak yine de yeterli değildir.

Kobilerimizin ihracatta yaşadıkları önemli sorunlardan biri de ihracatın finansmanıdır. Bu, üretim, dağıtım ve ürünlerin bedellerinin alınması sırasında karşımıza çıkan bir problemdir. Bu konudaki çözüm önerileri ve teknikleri bir sonraki bölümde geniş olarak anlatılacaktır.

## **2.5 Genel Değerlendirme**

Yukarıda anlatılan bilgiler ve veriler ışığında genel bir değerlendirme yapılacak olursa ülke ekonomisinin itici gücü olan kobilerin bu fonksiyonlarını yerine getirmede bir takım sıkıntıları olduğu açıktır. Bu problemler konjoktürel olabildiği gibi zamandan bağımsız yapısal bir görünüm de arz etmektedir. Şu an içinde bulunduğumuz zaman dilimi içerisinde döviz kurlarındaki durum nedeniyle (değerli ytl-düşük dolar) iç üretim ithal muadiline göre pahalı kalmakta bundan dolayı talep görmemektedir. Dolayısıyla bundan en fazla yerli üreticiler (tamamı kobi) zarar görmektedir. Rekabet olanaklarının iç üretici aleyhine geliştiği ortamda ayakta kalmak ancak büyük sanayiciye yabancı hammadde ile düşük kar marjlı üretim yapmaktan geçmekte ancak yüksek maliyet unsurları (enerji, vergi ve kredi gibi) nedeniyle bu kar da erimektedir. İç piyasadaki talep yetersizliği de göz önüne alındığında kobilerimizin zor durumda oldukları görülmektedir. Bu dönemsel durumun dışında kobilerimizin bir de yukarıda belirtilen yapısal sorunları vardır. Bu

sorunlar 1980 sonrası liberal politikalar ve 1995 de yapılan gümrük birliği anlaşması ile daha belirgin olarak ortaya çıkmıştır. Çünkü bu olaylar ülke ekonomisine rekabet olgusunu getirmiş bunu doğru algılayıp değişimi ve yeniliği yakalayan kurumlar ayakta kalabilmiş ,uyum sağlayamayanlar ise zaman içerisinde küçülmüş ya da yok olmuştur. Ancak kobilerimizin bu dönüşümü gerçekleştirmek için zamanı, parası ve bilgisi yoktur. Avrupa lkelerinde uzun zaman alan ve belli desteklerle kurulmuş olan bu dönüşüm ve altyapı bizde çok kısa bir zaman dilimine sıkıştırılmıştır. Gümrük Birliği anlaşması kobilerimizin geleneksel yapılarını değiştirip daha rekabetçi ve modern bir yönetim ve üretim yapısına ulaşmaların da bir dönüm noktası olmuştur.. Ancak hiçbir ön hazırlık yapılmadan i piyasamız bir anda bu konuda çok nde olan yabancı üreticilerle kendini aynı kulvarda bulmuştur. Kobi tanımların da sözü edilen büyüklük kavramı rekabet ettiğimiz diğer ülkelerle aramızdaki farkı belirgin bir şekilde göstermektedir. Eskiden iç piyasa talepleri Kobiler için yeterli idi. İşletmeler yapılarını buna göre ayarlamıştı. Ancak piyasaya birçok yeni şirketin girmesiyle rekabet unsuru ön plana çıkmış, İç Pazar payı düşmüş,teknolojik gereksinimler artmış ve maliyet unsurları dezavantaj olmaya başlamıştır. Kobilerimiz eski sistemden kaynaklanan geleneksel modelden sıyrılamamış ve bu durumdan zarar grmştir.Sözü edilen bu sorunların hepsi yaşanan bu dönüşümün sıkıntılıdır.

## BÖLÜM 3

### KOBİ BANKACILIĞI

#### 3.1 Türkiye’de Kobi Bankacılığı Gelişimi

Cumhuriyet döneminde,1923 yılında İzmir de toplanan Türkiye İktisat Kongresinde milli bir ticaret bankası kurulması kararlaştırılmıştır.. İlk sermayesini Atatürk’ün verdiği Türkiye İş Bankası 1924 yılında kurulmuştur.. İş Bankasının kuruluşundan önce ülkemizdeki ticari faaliyetlerin finansmanında yabancı sermayeli bankalar göze çarpmaktadır. Bu bankaların faaliyetleri sınırlı ve daha çok yabancı kökenli tüccarlara yönelikti. Bu da ülkemizde yerli ticaretin gelişimini sınırlıyordu.

Mustafa Kemal Atatürk’ün önem verdiği konulardan biri de esnaf ve küçük sanatkârlara ihtiyaç duyacakları kredilerin temin edilmesiydi. Cumhuriyetin ilk yıllarında sermaye birikiminin azlığı, özel sektörün yetersizliği ve üretim alanlarının darlığı nedeniyle, esnaf ve sanatkârlara kredi verecek kurumların kurulması gecikmişti. Dünya ekonomisini sarsan 1929 Dünya Ekonomik Buhranı memleketimizi de hayat pahalılığı, mal kıtlığı gibi ağır ekonomik şartların yaşandığı bir ortama sürüklemişti.

Esnaf ve sanatkârlar ise elde ettikleri gelirlerinin önemli bir bölümünü sermayeye ve tefecilere vermek zorunda kalmışlardı. Böyle ağır ekonomik şartların yaşandığı ortamda da esnaf ve sanatkârlar sürekli olarak küçülmüş ve gelişme gösterememişti.

Mustafa Kemal Atatürk’ün 1 Kasım 1938 TBMM' ni açış konuşması rahatsızlığı sebebiyle Başbakan Celâl Bayar tarafından okunmuştur.Bu söylevde Halk Bankası ile ilgili olarak; "Küçük esnafa ve küçük sanayi erbabına gereken kredileri temin etmek üzere Halk Bankası Sandıkları kurulmuştur." denilmektedir. (Atatürk'ün Söylev ve Demeçleri, s.426.)

Ekonomik düzenin temeli olan bu kesimi tekrar diriltmek ve ayakta kalmasını sağlamak için 1933 yılında, 2284 sayılı Halk Bankası ve Halk Sandıkları Kanunu ile kurulmuştur. Ancak faaliyetine 1938 yılında geçmiştir. Dünya ülkelerindeki kooperatif hareketleriyle bir bakıma aynı paralellikte gelişme gösteren Halk Bankacılığı, Türkiye'de Halk Bankası hayata geçmiştir.1950 li yıllar ülkemizde yatırım artışının çok yoğun olarak görüldüğü yıllar olmuştur. Her ne kadar dış kaynaklı bir büyüme görülmüşse de ülkedeki ticaret ve özellikle ithal mal girişi ve inşaat faaliyetlerinin artışı sözkonusu olmuştur. Bununla birlikte köyden kente göçün yaşandığı yıllarda ticari faaliyetlerde artış yaşanmıştır.

Türkiye'de ,2001 ekonomik krizi öncesi reel bankacılık yerine yüksek enflasyon ve faiz nedeniyle hazine bankacılığı olarak da ifade edilen ve temelinde toplanan fonların yüksek getiri ile kamu finansmanı için hazineye aktarıldığı bir bankacılık anlayışı vardı.

Bankalar için kârlılık, rekabet ve maliyet kriteri gibi endişeler olmadığı gibi; risksiz getiri elde etme imkânı nedeniyle toplanan mevduatın piyasada kredi olarak kullandırılmasına yönelik ciddi bir segmentasyon ve pazarlama çalışmaları da bulunmuyordu. Üstelik bu dönemde mevduatın krediye dönüşme oranı %39 seviyesine kadar düşmüştü.

Yaşanan krizlerden sonra, faizlerin düşmesiyle birlikte bankacılık sisteminde olumlu gelişmeler yaşanmaya başladı. Bankalar açısından kâr etmenin yolu artık bireysel ve kurumsal müşterilere ürün çeşitlemesi yapılmış, yeniliklere açık kaliteli hizmet vermekle ilişkili olmaya başlamıştır. Toplanan mevduatın kredi olarak kullandırılması önemli/zorunlu hale geldi. Ve sonuçta yıllardır orada olan ve faaliyetlerini bir şekilde sürdürmeye çalışan KOBİ'ler/işletmeler –Bankalar KOBİ ismini daha çok benimsediler- bankalar için artık potansiyeli yüksek pazar oldular.

Bankalar daha iyi hizmet sunabilmek için bankacılık işlemlerini Kurumsal ve Bireysel bankacılık işlemleri olarak ayrıma tabi tutmuştur. Sonraki süreçte kurumsal bankacılık da kendi içinde şirket, ticari, işletme, perakende, tarım, KOBİ gibi bölümlere ayrılmıştır.. Sonuçta, düşük enflasyon ortamında bankalar zorunlu olarak reel sektöre yönelmek ve kredi plase edecekleri pazarı genişletmek zorunda kalmışlardır.



Bankaların müşteri tabanlarını genişletmek ve pazara daha derinlemesine girmek için büyümek istedikleri alana pazarın ismini -KOBİ Bankacılığı- verdikleri görülüyor. Bu ayrıştırma ile KOBİ'lere sağlanan nakdi ve gayrinakdi kredi hizmetlerinin yanında, piyasa ve sektörlerdeki son gelişmelerin müşterilere anlatılarak danışmanlık hizmeti ve ileride karşılaşılabilecek risk ve fırsatlara karşı müşterinin bilgilendirilmesi gibi hizmetler de sunulmaya başlanmıştır.. Pazarda yaşanan yoğun rekabet KOBİ'lere fayda sağlamıştır. KOBİ'ler finansman imkânlarını genişletirken aynı zamanda düşük maliyetli kaynak bulmuşlardır.Muhasebe yazılımları, ihale takvimleri, fuarlar ve ücretsiz danışmanlık hizmetlerine boğulurken KOBİ'lere ise sadece üretim yapmak/üretim imkânlarını artırmak ve verimli çalışmak kalmıştır. Bankacılık sektöründe son dönemde mevduatın krediye dönüş oranı %70 seviyelerine yükselmiştir. Bu durum gelinen noktayı açıklamaktadır.

## **3.2. Türkiye’de Kobi Bankacılığı Hizmeti Sunan Bankalar**

### **3.2.1. Hizmetler**

Bir işletmenin, amaçlarına ulaşabilmesi için her türlü ödeme araç ve olanaklara ihtiyacı vardır. Bu ihtiyaç işletme fikrinin ortaya çıkması ile başlar. O nedenledir ki gerekli fonlar sağlanamadığın da işletmenin kurulması mümkün olamamaktadır. İşletmenin kurulabilmesi için gerekli fonların sağlanması da işletmenin amaçlarına ulaşabilmesi için yeterli değildir.Kuruluşu izleyecek işletme faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi içinde parasal kaynaklara ihtiyaç duyulmaktadır. Böylece işletmenin yaşamı boyunca parasal kaynaklara ihtiyaç duyduğu gerçeği ortaya çıkmaktadır. Bir işletmedeki finansal yönetimin amacı finansal güvenliğin sağlanmasıdır. Öyle bir düzen gerekir ki bilançonun değişik kalemleri arasında kurulacak denge, ödemelerin zamanında ve sıkıntıya düşmeden yapılmasını sağlamalıdır. İşletmelerimiz modern finansman kaynaklarıyla birlikte son yıllarda kullanıma sunulan enstrümanları da kullanmaya başlamışlardır.

Bunlar;

- a)Öz kaynaklardan finansman
- b) Dış kaynaklardan finansman
- c)Oto finansman

olarak sınıflandırılabilir.

**Öz kaynaklardan finansman modeli**, işletme sahiplerinin ya kuruluş aşamasında ya da daha sonra faaliyet aşamasında işletmeye sermaye sağlamalarıdır. Bu modelin avantajı işletme için gerekli finansmanın süresiz ya da çok uzun süreli olarak işletme emrine verilmiş olmasıdır.

**Dış kaynaklardan finansman modeli** , kobiler ihtiyaçları olan kaynağın bir kısmını işletme dışı borçlanma yoluyla sağlarlar. Ancak dış kaynaklardan finansman süreleri öz kaynaklar ile aynı değildir. Burada üzerinde durulması gereken nokta, elde edilecek kaynağın süresine uygun olarak kullanılmasıdır. Kısa süreli kaynaklar kısa, uzun süreli kaynaklar kısa yada uzun süreli işlerde kullanılmalıdır. Uzun süreli kaynakların kısa süreli işlere kullanılması ilk bakışta doğru bir yaklaşım olmasa da eğer alacakların devir hızı ayarlanırsa bir kaynak birden fazla işte kullanılarak verimliliği artırılabilir. Böylece maliyeti de düşürülebilir. Bu sistemin avantajları;öz kaynakları koruyarak işletmenin bilanço sağlamlığını sağlamak,öz kaynakları koruyarak şirketin güvenilirliğini sağlamak olarak sıralanabilir.

**Oto finansman modelinde**, işletme elde ettiği karları ortaklarına dağıtmayarak sermayeye ya da yatırımlarına kaynak olarak kullanmaktadır. Sermayeye ulaşmakta sıkıntı olduğu ya da sermaye maliyetlerinin yüksek olduğu dönemlerde başvurulan bir yöntemdir.

Kobilere sağlanan hizmetler kapsamında ilk olarak teşvikler konusuna değinilecektir. Teşvikler, kamu tarafından ilgili sektör yada kurumlara geçici yada sürekli, parasal yada parasal olmayan anlamda yapılan destekleri kapsar. Bu kapsamda, turizm,tarım,sanayi gibi sektörlerde dönemsel yada sürekli vergi,enerji,arazi ithal girdi gibi konularda çeşitli destekler teşvik olarak verilmektedir.Gelişmekte olan yörelere sosyal güvenlik primleri, bedelsiz hazine arazisi, tarım kesimine bedelsiz tohumluk ve ucuz mazot desteği örnek olarak gösterilebilir.Kobiler açısından

bakıldığında yatırım teşvikleri,ihracat teşvikleri ve bunların dışında kalan teşvikler dikkati çekmektedir.

### **Yatırım Teşvikleri**

Yatırım teşvikleri, hazine müsteşarlığı tarafından yatırımcılara sağlanan imkanlardır.Bu teşvikten yararlanmak için müsteşarlığın verdiği yatırım teşvik belgesine sahip olmak gerekmektedir.Yatırım teşvik belgesiyle fon kaynaklı kredi,damga vergisi istisnası, kkdf (kaynak kullanımı destekleme fonu) muafiyeti,makine ve teçhizatta kdv desteği,gümrük vergisi muafiyeti,yatırım indirimi,finansal kiralama desteği gibi desteklerden yararlanma imkanı vardır.

### **İhracat Teşvikleri**

İhracat teşviklerinden yararlanmak için yine Hazine müsteşarlığından alınan İhracat teşvik belgesine ihtiyaç vardır.Bu belge ülke içerisinde ihracat amacıyla kurulmuş işletmelere verilmektedir.Bu belge ile,ithalat işlemlerinde gümrük vergisi muafiyeti,AB ülkelerinden yapılan ithalatta kdv ve diğer vergilerde muafiyet, kkdf muafiyeti, bsmv ve damga vergisinden muafiyet imkanı sağlar.

### **Diğer destekler**

Ar-Ge destekleri, Pazar araştırması desteği,yurtdışı ofis danışmanlık ve fuar desteği,yurt içi fuar destekleri bu ad altında değerlendirilmektedir.

Yukarıda sözü edilen imkanlar yerli yada yabancı kamu sektörünün makro büyüklükte ve mali özellikte yaptığı destekleri içermektedir. Bunların dışında mikro ölçekli ve genel olarak özel finans sektörünün uyguladığı finansal araçlar vardır.Bu finansal araçlar nelerdir?

### **Finansal araçlar ve imkanlar**

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

KGF 1991 yılında kurulmuş bir kurumdur.Amacı, gerçekleştirilebilir ve karlı projesi olup da bunun için özel bankalardan almak istediği krediye teminat gösteremeyen başta KOBİ olmak üzere diğer işletmelere teminat desteği vererek kredi almalarını sağlamaktır.Bu esas anlamıyla bir kefalet sistemidir.Kuruluş, aldığı krediyi ödeyemez ise KGF garanti verdiği tutarı bankaya ödemektedir.Bu imkandan faydalanmak için

TESK yada TOBB üyesi ve en azla 200 çalışana sahip olmalıdır.

### *Leasing (Finansal Kiralama)*

Leasing bir kiralama modelidir. Bir yatırım malını, malın sahipliğinin Leasing şirketinde kalması koşuluyla belli bir kullanım bedeli (kira) karşılığında kiralayana vermesi ve sözleşme sonucunda sahipliğin kiracıya geçmesidir. Bu imkan 1985 yılında çıkartılan “finansal kiralama kanunu” ile uygulanmaya başlamıştır.

Yabancı ülkelerin çoğunda işletmeler ilk kuruluş dönemlerinde leasing’den faydalanmaktadırlar. Bu sistemin işleyişi bir örnekle açıklanabilir. Bir yatırım malına ihtiyacı olan işletme kiralama şirketine başvurur. Kiralama şirketi gerekli araştırmaları yapar ve uygun koşulların oluştuğuna inanırsa kiracı ile “leasing sözleşmesi” imzalar. Satış sonrası hizmetler de dahil olmak üzere satıcı firmayla anlaşan leasing firması malı kiracıya teslim eder. Leasing sistemi ile yatırımlarını kendi kaynakları ile sağlayamayan yada bunun için kendi kaynaklarını kullanmak istemeyen işletmeler nakit gereksiniminden ve teminat gösterme sıkıntısından kurtulmuş olur. Leasing sisteminin diğer avantajları ise; firmanın ihtiyacı olan varlıklara yönelik yatırımlarının tamamı krediye bağlanarak taksitlendirilmektedir, varlıkların yıpranması sonucu oluşacak riskler azaltılmaktadır, işletme ek bir kredi hacmi elde etmektedir. Bu sistemin krediden farkı; leasing firmaları (genellikle bankalar yada yan kuruluşları) ödenen kdv miktarının düşüklüğüdür. Bu oran bugün için %8 dir. Yani kredi ile alınan malın kdv’si %18-28 iken leasing ile alınan malın kdv’si %8 dir. Aradaki fark ve faiz oranı leasing şirketinin karı olmaktadır. Ülkemizde leasing’den yararlanma oranı %5-%10 arasındadır. Ülkemizde genellikle şöyle bir sıkıntıdan bahsedilmektedir. İşletme yatırım yaparken iki unsura ihtiyaç duyar; yatırım sermayesi ve işletme sermayesi. Genellikle bütün kaynaklar yatırım sermayesi için kullanıldığından işletme sermayesi problemi yaşanmaktadır. Yukarıda da sözü edildiği gibi yabancı ülkelerde işletmeler kaynaklarının yatırım sermayesi için değil işletme sermayesi için kullanır. Yatırım için leasing ve ilerideki bölümlerde bahsedilecek olan kaynaklardan yararlanır. Dolayısıyla sorun yaşanmaz. Ülkemizdeki bu imkanlardan yararlanma oranının düşüklüğü göz önüne alınırsa hala işletmelerimiz işletme sermayesi problemi yaşamaktadırlar.

### *Franchising (Marka Kullanım Hakkı)*

Yerli yada bilinen bir markanın uygulama, üretim, hizmet gibi ana firma tarafından belirlenen strateji ve yöntem doğrultusunda, belli bir bedel ve yasal çerçeveye bağlı kalınarak markanın yatırımcıya kullandırılması anlamına gelmektedir. Sistem, yatırımcının kendi sermayesiyle işe başlamasını içerir. Tanıtım, eğitim, tecrübe ve destek hizmetler ana firma tarafından sağlanır. Burada esas olan markanın kullanılmasıdır. Yatırımcı kobi önceden her türlü hesabı ve riski hesaplanmış bir yatırıma gireceğini önceden bilmektedir. Diğer tür yatırımlarda kobi ne kadar sermayeye yada yatırım tutarına ihtiyaç duyacağını ve karşılaşacağı riskleri hesaplamada güçlük çeker, bunun için yeterli bilgisi yoktur ve çoğu kez yanlış kararlar verir. Burada bu risk aşılmıştır. Bütün tanıtım, pazarlama reklam gibi unsurlar tamamen ana firma tarafından sağlanmakta, ana firmanın marka değerini, bilinirliği kullanılmaktadır. Dolayısıyla bu sistem sayesinde kobiler yapısal olarak kendini aşan belli bir tecrübe bilgi birikimi ve altyapı gerektiren bir çok uygulama ve riskten kurtulmuş olur ve yatırımından beklediği başarıyı sağlama ihtimali yükselir.

### *Factoring (Vadeli alacakların devri)*

Yurtiçi veya yurtdışı mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan 6 aya kadar vadeli alacakların bir factoring şirketine temlik edilmesi işlemine verilen addır. Bu yöntemin bazı avantajları vardır. Factoring şirketi kendisine temlik edilen alacağın yönetimini üzerine alır. Tahsilatı, muhasebe kayıtlarını, ihbar ihtar gibi faaliyetlerde factoring şirketi tarafından yapılır. Alacaklarını factoring şirketine temlik eden firma borçlunun borcunu ödeyememesi durumunda alacağının factoring tarafından garanti edilmesi sebebiyle alacaklarının tahsilinde bir sıkıntı yaşamamaktadır. Burada risk tamamen factoring şirketindedir. Böylece şirket, nakit akışını sağlıklı olarak düzenleyebilmekte ve ileriye dönük bir problem yaşamadan faaliyetine devam edebilmektedir. Factoring'den yararlanmanın bir avantajı da factoring şirketi, kendisine temlik edilen alacağın genellikle %80 lik bir bölümünü vadenin sonunu beklemeden alacaklıya ödemesidir. Geri kalan kısım ise vade sonunda masraflar düşüldükten sonra alacaklıya ödenmektedir. Bu durumda alacaklı alacağının büyük bir kısmını hemen almakta, zaman kayıpları azalmakta, para hemen başka işlerde kullanılarak verimliliği artmaktadır. Ayrıca alacağın temlik eden firma alacakların takibi ile uğraşmamakta bunun için insan kaynağı istihdam etmediği için masrafları az olmaktadır. Aslında bu sistem bizim ticaret hayatımız için yeni değildir. Sadece

daha organize ve etkilidir.Daha önceleri ticari nitelikteki senetler bankada bir ticari hesabı olan kişiler tarafından yada onlara aracı olan bankalar tarafından kırdırılmakta,banka masrafını ve komisyonunu hemen düşüp kalan tutarı alacaklıya ödemekte idi .Ancak bu zaman alan ve herkes tarafından uygulanması mümkün olan bir işlem değildi.Bankalar da risk doğuracağından her senedi almak istememekteydi.Bu uygulamada dikkat edilmesi gereken bir nokta,şirketlerin mal ve hizmet sattıkları kişi ve kurumları dikkatle seçmeleri ve bazı mali kaygılar yüzünden her kişi ve kurumla vadeli anlaşma yapmamalarıdır.Çünkü factoring şirketleri de işleme başlamadan önce bir araştırma yaparak borçlunun varlığını ve borcun tahsil edilebilir olup olmadığını incelemektedir.Ülkemizdeki karşılıksız çek, protestolu senet ve hayali şirket sayısı göz önüne alındığında borçların tahsilinin ne kadar güçleşebileceği yada imkansız hale gelebileceği anlaşılabilir.Ülkemizdeki kobilerin en büyük sorunlarından biri olan nakit akışı sorunu bu yöntemle giderilebilir.

*Forfaiting (Vadeli mal ve hizmet ihracından doğan alacağın devri)*

Forfaiting de factoring benzeri bir uygulamadır.Mal ve hizmet satımından doğan ve belli bir ödeme planı olan alacaklar bir banka yada benzeri bir kurum tarafından satın alınır.Vadesi 6 aydan başlayan bir malı yada hizmeti ihraç eden şirket malı ithal eden ithalatçıdan aldığı poliçe yada bonoyu forfaiting firmasına kırdırarak alacağına belli bir bedel ödeyerek kavuşmuş olur .Bundan sonraki tüm işlem ve riskler forfaiting şirketinin üzerindedir.Forfaiting işleminin factoring'den bazı farkları vardır.Bunlar ; forfaiting'de sadece yatırım malları için işlem yapılır,ihracat işlemlerinde uygulanır, 6 aydan uzun vadeli işlemler için geçerlidir, forfaiting için alınan senetler ikincil piyasada işlem görebilirler.Bu sistemin en büyük faydası şudur;kobiler daha önce de belirtilen nedenlerle büyük oranda iç piyasaya bağlı ve sınırlı işletmelerdir.İç piyasadaki olumsuz gelişmelere karşı korunaklı ve esnek değillerdir.Onları bu durumdan kurtaracak yol ihracat'dır.Çünkü iç piyasadaki bir durgunluk krizin'den ancak ihracatla çıkılabilir.Ayrıca dış piyasadaki ara ve nihai mal ihtiyacı ile alım gücü ülkemize göre daha yüksektir.Bu nedenle eğer gerekli kalite ve Pazar yakalanabilirse ihracat kobilerimizi kurtaracaktır.Yabancı alıcıların, piyasanın tanınmamasından, alacağın geri alınamama korkusu bu sistemle aşılabilir.

### *Risk Sermayesi Şirketleri*

Bir işletme kurmak, mevcut bir işletmeyi geliştirmek , bir buluş veya teknolojik bir gelişmeyi ekonomik olarak değerlendirmek isteyen ancak bunun için yeterli kaynağa sahip olmayan kişilere bu imkanı yaratan ve projenin tüm riskini üstlenen firmalara risk sermayesi firmaları denir.Bu firmalar, topladıkları fonları bu tip işlere yatırır.Bu şirketler borsalara kote firmalardır.Para yatırdıkları proje başarılı bir şekilde yürürse hisse senetleri değer kazanacaktır.Bu sistem kobilere fırsat yaratmaktadır.Projesi, buluşu yada yeni bir teknolojisi olan küçük ölçekli firmalar projenin risk unsurunu devrederek yatırımını güvenli bir şekilde finanse edebilmektedir.Özellikle teknoloji alanındaki yatırımlar bu şekilde finanse edilebilir.Amerikadaki “Silikon Vadisi” bu şekilde yatırım yapan şirketlere iyi bir örnek sayılabilir.

### *Risk Sermayesinin İşleyişi*

Risk sermayesi yüksek kazanç arayan yatırımcılar ile sermaye ihtiyacı olan, en son teknolojiye dayalı yatırım tasarlayan kişiler arasında bir köprü kurmakta, ortaklık yaratmaktadır. Çoğunlukla bilim adamı olan bu kişiler genellikle girişimci olmadıklarından, yeni fikirlerini geliştirip ticarileştirmek için sermayeye ihtiyaç duyarlar. Yatırımcı yatırımı yapan, denetleyen onun sahibi olan gerçek ya da tüzel kişidir. Yatırımcıya girişimci de denir. Bu kişi ortaktır, öz sermayenin sahibidir, riski üstlenen kişidir.

Risk sermayesi girişimciye teknik ve yönetsel destek de sağladığı için KOBİ'lerin finansman sorunlarının yanı sıra, yönetim sorunlarının çözümünde de destek olabileceği düşünülmektedir. Risk sermayedarlarının gözetimi altındaki KOBİ'lerin başarı şansları artmaktadır

Risk sermayesinde temel amaç, yüksek gelişme potansiyeline sahip ve rekabet üstünlüğü olan işletmelere uzun vadeli yatırım yapmaktır.Yatırımcılar genellikle KOBİ niteliğinde olan bu şirketlere belirli bir hisse karşılığında kazanç sağlamak için hisse senetlerine yatırım yaparlar. Bu yatırım süresi ilk yatırım tarihinden itibaren 5–10 yıl sonra likidite edilebilen uzun süreli yatırımlardır. Risk sermayedarının istediği şirkete sermaye yatırıp, uzun yıllar o şirkete bağlı kalmak değildir; asıl amaç, para koyup şirketi bir yere taşıdıktan sonra, paylarını satıp başka projeleri desteklemek, diğer bir deyişle, sürekli risk alarak parasını büyütme

Risk sermayesi, büyük sermaye sahibi yatırımcının, gelişme potansiyeli yüksek olan KOBİ'lerin oluşumu ve faaliyete geçmesi için yaptığı uzun vadeli bir yatırım olduğundan, risk sermayedarını en fazla etkileyen şey, sermayenin geri dönüş süresinin çok uzun, getirisinin de hayli yüksek olmasıdır. Bunun yanında özgün fikri ve iş modelini yaşama geçirecek ekibin kalitesi ve projeyi sonuna kadar götürme kararlılığı da etkilidir. Türkiye'de risk sermayesi kavramı son yıllarda KOBİ'ler için bir finansman aracı olarak gündeme getirilmektedir. Risk sermayedarının görevi, teknolojik yeniliği olmayan KOBİ'lere finansman desteği sağlamak değil, yeniliklerle büyüme hedefi olan KOBİ'leri büyük ölçekli işletmeler yapmak veya yeni bir icadı olan bireyleri bir araya getirerek finansman sağlamaktır.

Risk sermayesi;

- i. Finanse edilen işletmeye dış kaynak yoluyla ve risk taşıyan olarak katılmak,
- ii. Gelişme ve büyüme potansiyeli bulunan genç, yenilikçi ve menkul değer çıkaramayan işletmeler tarafından kullanılması,
- iii. Riski azaltmak için aracı olarak risk sermayesi ortaklığının bulunması,
- iv. Orta ve uzun vadede işletmelerin büyümesini gerçekleştirmek ve finanse edilen işletmeden elde edilen payların gelir getirecek bir şekilde borsada satışa sunmaktır.

Kısaca risk sermayesi, yeni fikir, buluş ve teknolojik yenilikleri, ticari bir ürün elde etmek için çok yönlü olarak desteklemektir ve bunun temel ölçütü ise teknolojik yeniliktir. Uzun vadeli bir yatırım olduğu için yüksek getiriye amaçlayan bir yatırımdır. Buradaki yüksek kazanç fırsatılıktan doğan, spekülatif bir kazanç değildir. Yüksek kazanç, teknolojik yenilik sonucu verimlilik artışından elde edilecek kazançtır.

Risk sermayesi şirketlerinin en önemli finansman yöntemlerinden birisi, desteklenecek girişimcinin kuracağı şirketin hisse senetlerini almaktır. Risk sermayedarı, daha sonra teknolojik yenilikle yapılan girişimin başarı durumuna göre hisse senetlerini borsada satıp değerlendirmek yoluna gidecektir. Risk Sermayesi Şirketi'nin yaptığı, bir şirketin doğumunu finanse etmek, o şirketin hisse senetlerini çok ucuza almak, sonra da şirketin gelişip büyümesini sağlayarak, planlı bir şekilde ucuza alınan bu işletmelerin hisse senetlerinin değerini yükselterek, bunları borsada satmaktır.



Risk sermayedarının başarısı, sadece yatırım yapılan işletmenin gelişmesi sonucu elde edeceği ticari başarıya bağlıdır. Riskin böylesine yüksek olması ve karşılığında hiçbir garantinin bulunmaması nedeniyle, risk sermayesi yatırımlarının bir portföy yatırımı şeklinde gerçekleştirilerek riskin dağıtılması gerekmektedir. Bundan dolayı bazen de risk sermayesi yerine macera sermayesi deyimini de kullanılmaktadır. Risk sermayesinde her yatırımın ihtiyacına göre farklı finansman türleri söz konusu:

**Çekirdek Sermayesi (Seed Capital):** ‘Fikir aşamasının finansmanı’ şeklinde özetlenebilir. Yeni bir ürün veya hizmetin yaratılması için çekirdek sermayenin sağlanmasıdır. Bu finansman yöntemi, ancak işletmeye ait projenin daha önce karşılaşılmamış; ihtiyaç duyulur yeni ürün/hizmet ve hızla büyüebilme kapasitesi olan bir pazara sahip olması halinde gerçekleştiriliyor.

Bu aşamada girişimci bir fikir geliştirmiş, fakat fikrinin hayata geçmesi için ne teknik bir çalışma; ne de ticarileştirilmesi için planlama yapmıştır. Girişimciye ait projenin akıbeti genellikle bir yıllık süre içerisinde belli olmaktadır. Bu süre zarfında sermayedarın rolü girişimciyi finanse etmektir. En riskli yatırım biçimi; çünkü projenin uygulanabilirliğinin ne olduğu kesin olarak bilinmez. Fakat getirisi menkul kıymet alım satımından çok yüksektir.

Bu yatırım türü aynı zamanda oldukça sabır ister. Başlangıç devresinden 2-3 yıl önce başlanır ve likidite edilmesi için ortalama 10-12 yıla ihtiyacı vardır. Bu nedenle bu tür yatırımı profesyonel risk sermayedarları nadiren tercih eder.

Projenin yapılabilirliği bu devrede tartışılır durumda olup başarısız olma ihtimali yüksektir. Yapılan istatistiklere göre risk sermayedarları tarafından ilk bir yıllık süre içinde projelerin yüzde 70’i elenmektedir.

**Başlangıç Finansmanı (Startup capital):** Bu yatırım biçimi risk sermayesinin genel kullanım alanı. AR-GE faaliyetlerinin ikinci aşaması olan geliştirme aşamasında kullanılıyor. Genellikle kuruluş süreci içinde olan ya da kısa bir süreden beri faaliyette olan; ancak ürününü ticarileştirememiş firmaların finansmanında kullanılmaktadır.

Bu aşamada girişimcinin fikriyle ilgili hazırlanmış iş planı titizlikle incelenir. Pazar büyüklüğü, firmanın büyümesi, pazardan pay alma ve şirket yönetiminin nasıl

olacağı konusunda gerçekçi veriler elde edilir. Sermayedar bilgi ve becerisiyle projenin başarısı için girişimciye gerekli her yardımı yapar. Başlangıç sermayesi yatırımlarının finansmanı genellikle 3-5 yıl sürmektedir.

**Erken Aşama ve Geçit Finansmanı (Early Stage and Gate Financing):**Bu aşamada firma belli bir büyüklüğe ulaşmış olduğu gözlemlenmektedir.Pazara sürdüğü malı veya hizmeti mevcut olup, ürünün pazardaki üstünlüğünü sağlayacak bir marka imajı ve önemli bir pazar payı yoktur. İşletme bu aşamada, prototipini geliştirmiş ancak ticari üretimi ve pazarlaması için fona ihtiyaç duymaktadır. Piyasadaki rakipleriyle kıyasıya bir rekabet için; ürününün üstünlüğünü ispatlamaya yetecek kapasitede kâr edememektedir. Firmanın risk sermayesi dışında fon bulması, içinde bulunduğu şartlarda zordur. Çünkü firmanın bankacılık sisteminden kredi alması için teminatları yetersizdir; bununla birlikte sermaye piyasasından fon sağlama imkanı yoktur.

Bu aşamada firmanın bir takım yönetsel problemleri de vardır. Bu problemlerin üstesinden risk sermayedarının maddi ve yönetsel desteği ile gelinebilir.

**Köprü Finansman (Bridge Financing):** Köprü finansman 6 ay-1 yıl içerisinde halka açılmayı ümit eden şirketlere aktarılıyor. Eğer şirket hisse senetlerinin arzı için iyi bir yapıdaysa, şirketin halka açılana kadar faaliyetlerine devam edebilmesi için ihtiyaç duyduğu finansmanın sağlanmasında kullanılan bir yöntem.

**Kuruluşun Kendi Yönetici Kadrosu Tarafından Alınması (Management Buy Out):** Bu finansman türü şirket yönetim kadrosunun işletmeyi elde etmesini mümkün kılmak için sağlanan bir finansman. Günümüzde yenilenen versiyonu ile dünyada en çok kullanılan yöntemlerden biri. Bu yatırımlar az risk taşıması ve kazançlı olması nedeniyle tercih ediliyor.(TR invest girişimci rehberi)

#### *Küçük İşletme Yatırım Şirketi*

Yurtdışında uzun bir süredir uygulanan bu sistem bu amaçla kurulmuş finans şirketlerinin “kar-zarar-risk” kuralıyla küçük işletmelerin uygun koşullarla finansman ihtiyaçlarını karşılamalarını öngörmektedir. Ülkemizde Halk Bankası ve TOBB tarafından kurulan “KOBİ YATIRIM A.Ş.” bu amaçla hizmet vermektedir.Bu sistemden yararlanmak isteyen Kobi şirkete karlı ve umut vaat eden bir proje ile başvurmakta,proje yatırıma değer bulunursa öz kaynak şartı aranmaksızın kredilendirilmektedir.Krediden faydalana şirket proje uygulamaya geçip kar elde

ettiğinde sağladığı kardan 10 yıl boyunca KOBİ A.Ş. ye pay vererek borcunu ödemektedir.Eğer proje kar etmezse borç yok sayılacak ve kredi kullana şirketin bir sorumluluğu kalmayacaktır.Bu sistemden yararlanmak için 150 ye kadar işçi çalıştıran ve özellikle imalat sektöründe faaliyet gösteren bir şirket olmak gerekmektedir.Ülkemizdeki kobilerin çok büyük bir kısmının imalat sektöründe faaliyet gösterdiği düşünülürse hedef kitle doğru ve çok sayıda işleme mevcuttur.Bu sistem bir şekilde risk sermayesi şirkettir.Ülkemizde çok sayıda işletme yapmayı düşündüğü yatırımı yada ilk kez kurulacak işletmeler yatırımın riskini iyice hesaplayamadıkları yada göze alamadıkları için yatırımdan vazgeçmektedirler.Bu ise kobilerin mevcut yada yeni yatırım miktarının büyümemesine ve gelişmemesine yol açmaktadır.Bu sistemden çok farklı olamayan bir model daha ülkemizde kobiler için ve özellikle ihracat finansmanında kullanılmaktadır.Bu sisteme göre yatırımı için finansman ve risk ortağı arayan firma özel sektöre ait bir kar- zarar ortaklığı şirketine giderek yatırımını yada projesini gösterir,şirket uygun bulursa bir kar –zarar ortaklığı sözleşmesi taraflarca imzalanır. Proje yada yatırım süresince süreç girişimci tarafından yürütülür diğer şirket kontrolör rolü üstlenir.Projenin sonunda kar ve zarar şirketler arasın da sözleşmeye uygun olarak paylaşılır.Bu sistemde girişimci kobi hiç değilse yatırımın riskinin yarısını başka bir şirkete devrederek riskini dağıtmış olur. Bu saydığımız hizmetlerin dışında KOSGEB'in kobilere yönelik olarak sunduğu mali olmayan hizmetler de bulunmaktadır.

### **Genç Girişimci Geliştirme Programı**

Genç Girişimci Geliştirme Programları, orta öğretim sonrası örgün/yaygın öğretim kurumları ve üniversitelerde düzenlenen, kuramsal ve uygulamalı girişimcilik eğitim programlarıdır. Program süresince yararlanıcılara girişimcilik, iş planı, iş kurma ve yönetme gibi konularında eğitimler verilir. Bu ana eğitimler, yararlanıcıların çalışmalarının değerlendirildiği atölye çalışmaları ve -yararlanıcıların ihtiyaçları göz önünde bulundurularak belirlenen- destek eğitimleriyle desteklenir. Yararlanıcıların program süresince kendi iş fikirleri için bir iş planı hazırlamaları beklenir.

### **Genel Girişimcilik Eğitim Programı**

Girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve iş planı hakkında bilgilendirmek amacıyla kendi işini kurmak isteyen girişimci adaylarına yönelik olarak düzenlenir.

### **Altyapı ve Üstyapı Uygulama Proje Desteği**

Bu desteğin amacı; İşletmelerin, ekonomi içindeki payını ve etkinliğini artırarak uluslararası alanda rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek için sağlıklı bir ortamda bir arada verimli çalışmalarını temin etmektir.

Bu destek; Kalkınmada Öncelikli Yörelere kapsamında yer alan illerde kurulacak olan Küçük Sanayi Siteleri (KSS) için Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projeleri yaptıracak KSS Kooperatifleri ile Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) içinde veya dışında bu illerdeki Mülki/Yerel Yönetimlerce belirlenmiş olan sanayi alanlarında bedelli veya bedelsiz arsa tahsisi olarak yeni yatırım için üretim binası Üstyapı Uygulama Projesi yaptıracak olan İşletmeleri kapsar.

### **Nitelikli Eleman Desteği**

İşletmelerin teknoloji düzeyinin yükseltilmesi, ürün kalitesinin ve yeni ürünlerin geliştirilmesi, verimliliğin ve yurtiçi-yurtdışı pazarlarda rekabet gücünün artırılmasının sağlanması amacı ile işletmelere/işletici kuruluşlara ve KOSGEB ile işbirliği içinde yürütülen ulusal/uluslararası projelere nitelikli eleman temini için destek verilmesidir.

### **KOSGEB Danışmanlık Desteği**

İşletmelerin, yeni girişimcilerin, girişimcilerin ve işletici kuruluşların, yatırım yönlendirme, atıl kapasitelerini değerlendirme, kalite ve verimliliklerini artırma, idari ve teknik mevzuat uygulaması, ürün - yöntem geliştirme ve benzeri hususlarda yapacakları çalışmalar kapsamında planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma - geliştirme ve teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, enformasyon, yönetim ve benzeri konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirmek, yurtiçi - yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini temin etmek, istihdamın ve katma değerin artırılabilmesi için yeni işletmelerin kurulmasını sağlamak amacı ile gerekli danışmanlık ihtiyaçlarına destek verilmesidir. Bu amaçla, işletmelerin, girişimcilerin, yeni girişimcilerin ve işletici kuruluşların, KOSGEB veri tabanında bulunan yerli veya yabancı her türlü şirket statüsündeki danışmanlık kuruluşları, serbest meslek erbabı ve bu alanda faaliyet gösteren üniversiteler, kamu kuruluşları ile vakıf ticari işletmelerinden satın alacakları danışmanlık hizmetine verilen destekleri kapsar. Yeni girişimcilerin, girişimcilerin ve işletmelerin, gruplandırılarak ortak nitelik gösteren

sorunlarının çözümüne yönelik olarak, verilecek danışmanlık hizmetleri, KOSGEB tarafından organize edilir ve hizmet alımı gerçekleştirilir.

#### Genel Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği

İşletmelerin ürün kalitelerinin artırılması, yeni ürün geliştirmeleri, ulusal ve uluslararası pazarlarda ihtiyaç duydukları ürün belgelerinin temini için gerekli olan test, analiz ve kalibrasyon hizmetlerinin geri ödemesiz olarak desteklenmesidir. İşletmeler hizmet alımını KOSGEB tedarikçi envanterinde yer alan test, analiz ve kalibrasyon hizmeti veren akredite olmuş veya yeterliliği ilgili bakanlıklar tarafından kabul edilmiş veya Avrupa Birliği resmi gazetesinde yayınlanarak onaylanmış kuruluş statüsü almış yurtiçi/yurtdışı kamu/özel sektör kuruluşlarından yapabilirler.

#### CE İşaretlemesine İlişkin Test ve Analiz Desteği

İşletmelerin CE işaretleme gerektiren yönetmelikler kapsamında yer alan ürünleri için yapacakları uygunluk değerlendirme faaliyetleri kapsamındaki test-analiz ve denetim giderlerine geri ödemesiz olarak destek verilmesidir. İşletmeler hizmet alımını KOSGEB tedarikçi envanterinde yer alan test ve analiz hizmeti veren akredite olmuş veya yeterliliği ilgili bakanlıklar tarafından kabul edilmiş veya Avrupa Birliği resmi gazetesinde yayınlanarak onaylanmış kuruluş statüsü almış yurtiçi/yurtdışı kamu/özel sektör kuruluşlarından yapabilirler

#### Genel Eğitim Programları

İşletmelere KOSGEB tarafından organize edilen eğitim programlarına katılımları için verilen desteği kapsar.

İşletmelerin, yurtiçi - yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini temin etmek, istihdamı ve katma değer artırabilmek için; planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma geliştirme, teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, finansman, enformasyon, yönetim, mevzuat, girişimcilik gibi konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirmek amacı ile eğitim ihtiyaçlarının karşılanması için destek verilmesidir.

#### Sınai Mülkiyet Hakkı Desteği

İşletmelerin; sınai mülkiyet haklarının etkin bir şekilde korunmasını sağlamak üzere, Türk Patent Enstitüsü'ne veya WIPO üyesi ülkelerin resmi patent kuruluşlarına yaptıkları başvurular için destek verilmesidir.

### Özel Eğitim Desteği

İşletmelerin, yurtiçi - yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeeye gelmelerini temin etmek, istihdamı ve katma değerini artırabilmek için; planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma geliştirme, teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, finansman, enformasyon, yönetim, mevzuat, girişimcilik gibi konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirmek amacı ile eğitim ihtiyaçlarının karşılanması için destek verilmesidir.

Özel eğitim desteği; İşletmelerin, KOSGEB veri tabanında yer alan yurtiçi özel/kamu eğitim kurum/kuruluşlarınca düzenlenen ve KOSGEB tarafından uygun görülen eğitim programları için, KOSGEB'in belirlediği kriterler doğrultusunda, satın alacakları özel eğitim hizmetlerine verilen destekleri kapsar.

### Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği

İşletmelerin; pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını teminen, TOBB-Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından yayınlanan yıllık yurtiçi fuar takvimi tebliğinde yer alanlar içerisinde KOSGEB tarafından belirlenen yurtiçi sanayi ihtisas ve genel sanayi fuarlarına katılımlarına destek verilmesidir. Oranlar ve Miktarlar

### Yurtiçi Uluslararası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği

İşletmelerin; yurtiçi ve yurtdışı pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını teminen, yetkili mercii tarafından Resmî Gazete'de yayınlanan yıllık yurtiçi fuar takvimi tebliğinde yer alanlar içerisinde KOSGEB tarafından belirlenen yurtiçi uluslararası sanayi ihtisas fuarlarına ve İzmir Enternasyonal Fuarına katılımlarına destek verilmesidir.

### Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği

İşletmelerin; uluslararası pazarlara giriş, yurtdışı pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını teminen, ülkemiz milli katılımının gerçekleştirileceği ve kendileri için hedef pazar olarak öngördükleri ülkelerde düzenlenen milli katılım

düzeyindeki yurtdışı fuarlar arasından, KOSGEB tarafından yıllık olarak belirlenen yurtdışı fuarlara katılımlarına destek verilmesidir.

#### Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği

İşletmelerin, uluslararası pazarlara girme ve yurtdışı pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını sağlamak amacı ile kendileri için hedef pazar olarak öngördükleri ülkelerde organizatör kuruluşlar tarafından düzenlenen milli katılım dışında kalan yurtdışı fuarlara katılımlarına destek verilmesidir.

#### Tanıtım Desteği

İşletmelere; işletmelerini ve ürünlerini, özellikle yurtdışında tanıtımları için gerçekleştirecekleri faaliyetlerine destek verilmesidir.

#### Markaya Yönlendirme Desteği

İşletmelerin kendi markaları ile ulusal ve uluslararası pazarlarda marka imajı oluşturmalarının özendirilmesi amacı ile yurtiçi ve yurtdışında markaya yönlendirilmeleri için gerçekleştirecekleri çalışmalara ilişkin giderlere destek verilmesidir.

#### KOSGEB Destekleri Hizmeti ( Genel)

Hedef kitlemizin durum tespitlerinin yapılarak yararlanıcıların performansını istenen hedeflere odaklı olarak yükseltmek amacı ile işletmeye KOSGEB Destekleri Yönetmeliği kapsamında tüm destek hizmetlerinin sağlanmasıdır

#### Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği

Bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip işletmelerin, ulusal ve uluslararası platformlarda rekabet edebilecek teknolojik düzeyde kurulması, gelişmesi ve yeni ürün üretilmesi veya geliştirilmesi amacı ile bu işletmelere teknolojik araştırma ve geliştirme desteği verilmesidir. Buraya kadar kobiler için uygulanan hizmetleri incelemeye çalıştık. Diğer bölümde ise daha geniş olarak kobilere yönelik finansman desteği veren bankaları ve finansman çözümlerine değineceğiz

### 3.2.2 Krediler

Bu bölüm de kamu yada kamu- özel kesim ortaklığı ile kurulan daha büyük çaplı kredi desteği ve geniş hedef kitleye hitap eden kuruluşlar incelenecektir.

#### TÜRKİYE SINAİ KALKINMA BANKASI (TSKB)

-TSKB'nin misyonu Türk sanayiinde özel girişimin yatırımlarını desteklemek, yabancı ve yerli sermayenin şirketlere iştirakine aracılık etmek ve ülkemiz sermaye piyasasının büyümesine yardım etmektir. TSKB bu kapsamda özel sektör yatırımlarına mali destek sağlama, danışmanlık, teknik yardım ve finansal aracılık hizmetleri vermektedir.

TSKB kuruluşundan bu yana imalat sanayiindeki 4.000'den fazla şirkete uzun vadeli kredi kullandırmak suretiyle özel sektöre önemli bir katkıda bulunmuştur. TSKB'nin özel sektöre sağlamakta olduğu krediler, "yatırım" anlayışı ile orta ve uzun vadelerde yoğunlaşmıştır. Bu tür kredilerin sağladığı uzun dönemli ilişki nedeniyle, müşterilerle kurulan yakın işbirliğinin yanısıra, hizmet verilen firmaların kapsamlı analizinin yapılması da katma değer yaratmaktadır. Krediler proje esasına göre verilmekte; ekonomik, teknik, mali ve yönetsel açıdan mühendis, iktisatçı ve mali analistlerden oluşan proje değerlendirme ekibi tarafından değerlendirilmektedir. (<http://www.tskb.com.tr/>)

#### TSKB Tarafından Kullanılan Kredilerin Kaynakları ve Kapsamları:

- Dünya Bankası İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi; İhracatçı olan Firmalar
- Dünya Bankası Yenilenebilir Enerji Kredisi; Su, rüzgâr, jeotermal gibi kaynaklardan elektrik üretimi
- Avrupa Yatırım Bankası Kredisi; İmalat Sanayi, Tarıma Dayalı Sanayi, Turizm ve Hizmet Sektörü
- Avrupa Yatırım Bankası Çevre Kredisi; Endüstriyel kirliliği azaltmaya yönelik yatırımların finansmanı
- Avrupa Yatırım Bankası Küçük İşletmeler Aracılık Kredisi; İmalat Sanayi, Turizm, Hizmet Sektörü
- Alman Kalkınma Bankası (KfW) Sanayileşme Fonu; İmalat sanayi, Tarıma dayalı sanayi, Turizm, Hizmet Sektörü



- Alman Kalkınma Bankası (KFW) Çevre Kredisi; Sıvı atıkların azaltılmasına yönelik yatırımların finansmanı
- Alman Kalkınma Bankası (KFW) KOBİ Kredisi; KFW tarafından belirlenen 51 ildeki imalat sanayii
- Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Kredisi; İmalat sanayi, Tarıma dayalı sanayii, Turizm, Hizmet Sektörü
- Fransız Kalkınma Ajansı Kredisi; Enerji, Sağlık, Eğitim Sektörü öncelikli özel sektör KOBİ'lerinin desteklenmesi
- Japon Kalkınma Bankası (JBIC) Kredisi; İmalat sanayi, Tarıma dayalı sanayi, Hizmet sektörü

#### TÜRKİYE KALKINMA BANKASI

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

• Banka, firmalara yatırım ve işletme döneminde finansman desteği sağlamaktadır. Firmaların kredi talepleri, Banka tarafından teknik, ekonomik ve mali açılarından değerlendirilir. Değerlendirme sonuçları olumlu bulunan firmalara Yönetim Kurulu'nca kredi tahsis edilir ve gerekli teminatlar tesis edildikten sonra kredi kullanılır.

- TKB Tarafından Yatırımcıların Kullanımına Sunulan Döviz Kredileri:
- Avrupa Yatırım Bankası Kaynaklı Yatırım Kredisi
- Yatırım Teşvik Belgesine sahip yatırımcıların belge kapsamında yapacakları yurt içi ve yurt dışı yatırımlarının finansmanında kullanılır.
- Toplam aktif büyüklüğü 75 Milyon Avro'dan az, çalışan sayısı 500 kişiden az, KOBİ kapsamında olmayan ortakların sermaye payı toplamı 1/3'den az olan sanayi (tarımsal sanayi dahil), turizm ve hizmetler sektöründe hizmet veren şirketler yararlanabilir.

- Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Kaynaklı Yatırım Kredisi
- Yatırım Teşvik Belgesine sahip yatırımcıların belge kapsamında yapacakları yurt içi ve yurt dışı yatırımlarının finansmanında kullanılır.
- Toplam aktif büyüklüğü 75 Milyon Avro'dan az, çalışan sayısı 500 kişiden az, KOBİ kapsamında olmayan ortakların sermaye payı toplamı 1/3'den az olan sanayi ve turizm sektöründe faaliyette bulunan şirketler yararlanabilir.
- İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Yatırım Kredisi
- Yatırımcıların yerli ve ithal makine-teçhizat alımlarının ve bu makine teçhizatla ilgili montaj hizmetlerinin finansmanında kullanılır.
- Toplam aktif büyüklüğü 75 Milyon Avro'dan az, çalışan sayısı 500 kişiden az, KOBİ kapsamında olmayan ortakların sermaye payı toplamı 1/3'den az olan sanayi ve turizm sektöründe faaliyette bulunan şirketler yararlanabilir.
- Fransız Kalkınma Ajansı Kredisi
- Ağırlıklı olarak Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi ve Kalkınmada Öncelikli Yörelerdeki KOBİ'lere yatırım ve işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanında kullanılır.
- Yıllık cirosu 50.000.000.-Avro'dan, çalışan sayısı 200 kişiden az olan küçük ve orta büyüklükteki yatırımcılar yararlanabilir.
- Yenilenebilir Kaynaklara Dayalı Dünya Bankası Enerji Kredisi
- Rüzgâr, güneş, jeotermal, dalga, gel-git, biyokütle, biyogaz, hidrojen enerjisine dayalı üretim tesisleri ve kurulu gücü 50 MGW ve altında olan kanal veya nehir tipi hidroelektrik üretim tesisleri ile rezervuar hacmi 100 milyon metre küpün veya rezervuar alanı 15 kilometrekarenin altında olan hidroelektrik üretim tesislerinin mal, hizmet, inşaat giderleri ve bunlara ilişkin danışmanlık hizmetlerinin finansmanında kullanılır.
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu'nca belirlenen "Yenilenebilir Enerji" tanımına ve Türkiye Çevre Mevzuatı ile Dünya Bankası Çevre Politikasına uygun olan, ilgili Kurulca getirilen düzenlemeler sonucu sahip olunması gereken tüm izin ve belgelere sahip olan yatırımcılar yararlanabilir.
- AKA Kaynaklı Döviz Yatırım Kredisi

- Yatırımcıların Almanya ve diğer Avrupa Birliği üyesi ülkelerden ithal edecekleri makine teçhizatın finansmanında kullanılır.
- Yatırım Teşvik Belgesinde yatırımın finansmanı bölümünde kendilerine bir dış kredi öngörüsü yapılan ve ihracat potansiyeli olan yatırımcılar yararlanabilir.
- KFW Kaynaklı Döviz Yatırım Kredisi
- Yatırımcıların Almanya'dan ithal edecekleri Alman orijinli makine teçhizatın finansmanında kullanılır.
- Yatırım Teşvik Belgesinde yatırımın finansmanı bölümünde kendilerine bir dış kredi öngörüsü yapılan ve ihracat potansiyeli olan yatırımcılar yararlanabilir.
- UBS Kaynaklı Döviz Yatırım Kredisi
- Yatırımcıların İsviçre'den ithal edecekleri İsviçre orijinli makine teçhizat alımları ve bu makine teçhizatla ilgili montaj hizmetlerinin finansmanında kullanılır.
- Yatırım Teşvik Belgesinde yatırımın finansmanı bölümünde kendilerine bir dış kredi öngörüsü yapılan ve ihracat potansiyeli olan yatırımcılar yararlanabilir.

## II. TKB Tarafından Yatırımcıların Kullanımına Sunulan YTL Krediler

- TKB Kaynaklı Yatırım Kredileri
- Yatırımcıların Banka tarafından uygun görülen sektörlerde yapacağı sabit yatırım tutarı harcamalarının finansmanında kullanılır.
- TKB Kaynaklı İşletme Kredileri
- Teşvik edilebilir konularda yatırım yapan yatırımcıların işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanında kullanılır.
- Banka tarafından uygun görülen sanayi ve hizmet sektörlerindeki yatırımcılar yararlanabilir.
- Bütçe Kaynaklı Yatırım ve İşletme Kredileri
- “2002/1 no.lu Yatırımlarda Devlet Yardımları” hakkında Kararın uygulanmasına ilişkin tebliğ çerçevesinde,

- Yatırım Teşvik Belgesinde açıkça yer alan yatırım kredisi ve Kararname/Tebliğler kapsamında işletme kredisi talep eden yatırımcılar yararlanabilir.
- Bütçe Kaynaklı KOBİ Kredileri
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkındaki 2000/1822 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ve Devlet Bakanlığı'nın 18.02.2001 tarih ve 2001/1 sayılı Tebliği çerçevesinde yatırımların finansmanında yatırım ve/veya işletme kredisi desteği sağlanmaktadır.
- Tarımsal sanayi, turizm (konaklama tesisi), eğitim ve sağlık yatırımlarında KOBİ kredisi talep eden yatırımcılar yararlanabilir.
- Eximbank Kaynaklı Sevk Öncesi İhracat Kredisi
- İhracatçı ve imalatçıların ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla Eximbank'ın belirlediği Sevk Öncesi İhracat Kredileri Uygulama Esasları ve TKB tarafından belirlenen kullandırma koşulları çerçevesinde kullandırılır.
- Sevk Öncesi Türk Lirası ve Döviz İhracat Kredileri Eximbank tarafından TKB'na tahsis edilen limit dahilinde A.Ş. statüsündeki ihracatçı (dış ticaret sermaye şirketleri hariç) veya imalatçı vasfını haiz ihracatçı firmalar ile ihracat bağlantılı mal üreten nihai mal üreticisi niteliğindeki imalatçı firmalara Eximbank'ca belirlenen Türk menşeli malların, serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında kullandırılır. (<http://www.tkb.com.tr/>)

#### TÜRKİYE TEKNOLOJİ GELİŞTİRME VAKFI (TTGV)

-Vakfın destekleri ülkemizde Ar-Ge ve inovasyon bilincinin yaygınlaşmasına ve Ulusal İnovasyon Sistemimizin gelişmesine katkıda bulunması hedefi doğrultusunda geliştirilmiş ve Ağustos 2006 tarihinden itibaren destek yelpazesi genişletilerek yeni destek mekanizmaları başlatılmıştır.

- Ar-Ge Proje Destekleri'nin amacı; kuruluşlarımızın, sahip olduğu teknoloji geliştirme potansiyelinden azami faydayı sağlamalarına olanak vererek geliştirdikleri teknolojiler ile küresel pazarlarda rekabet eden teknoloji şampiyonu işletmeler haline gelmelerini sağlamaktır. Üç farklı kategori altında toplanmıştır;

- Teknoloji Geliştirme Projeleri Desteği
- Ticarileştirme Projeleri Desteği
- Ortak Teknoloji Geliştirme Projeleri Desteği
- Çevre Projeleri ekolojik sistemin korunması yönünde destekler sağlamakta ve faaliyetlerde bulunmaktadır. Çevre Projeleri Destekleri altında Yeni Çevre Destekleri başlığı kapsamında 2006 Ağustos ayından itibaren hedef kitlesi sanayi kuruluşları olan 3 farklı konuda çevre destekleri sağlanmaya başlanmıştır;
- Yenilenebilir Enerji
- Enerji Verimliliği
- Çevre Teknolojileri
- Teknoloji Girişimcilik Destekleri aşağıdaki ana başlıklar altında kategorize edilmiştir;
- Ön Kuluçka Destekleri; ileri teknoloji alanlarında yeni iş fikirlerinin oluşturulmasını kolaylaştırmak ve ortaya çıkacak iş planlarının kalitesini artırmak amacı ile teknoloji temelli iş fikri sahibi kişi ve kuruluşlara fikirlerini olgunlaştırmaları doğrultusunda sağlanan erken aşama destekleridir. Ön Kuluçka Destekleri ile, TTGV tarafından yürütölen Başlangıç Sermayesi Destekleri'nden yararlanmaya aday, yüksek büyüme potansiyeli taşıyan, ileri teknoloji odaklı fikir sahibi girişimcilere, kurulma aşamasında yer alan kuruluşlara ve yeni kurulan kuruluşlara destek sağlanması hedeflenmektedir.
- Risk Paylaşımı Desteği; teknoloji tabanlı büyüme potansiyeli olan firmalar yaratmayı ve geliştirmeyi amaçlamaktadır. Risk Paylaşımı Projeleri Destekleri ile, ileri teknoloji alanlarında küçük bütçeli ve yüksek riskli proje sahibi girişimcilere ve kurulma aşamasında yer alan kuruluşlar ile yeni kurulan kuruluşlara destek sağlanması hedeflenmektedir.
- Başlangıç Sermayesi Destekleri; yaratıcı, benzersiz ve ileri teknolojiye dayanan fikirlere ve vizyonu olan yetenekli girişimcilere yatırım yapmayı amaçlamaktadır. Başlangıç Sermayesi Destekleri kapsamında, ileri teknoloji odaklı, anlamlı ve inandırıcı iş planlarının hayata geçirilmesi için fikir sahiplerine

ve girişimcilere sermaye desteği sağlanması hedeflenmektedir.  
(<http://www.ttg.gov.tr/>)

## TÜBİTAK TEKNOLOJİ VE YENİLİK DESTEK PROGRAMLARI BAŞKANLIĞI (TEYDEP)

-Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programının amacı sanayi kuruluşlarının Ar-Ge Projelerine %60'a varan oranlarda hibe şeklinde destek sağlamaktır.

-Program, 1995 yılından beri TÜBİTAK- (Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı) ile Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca (DTM) başarılı bir işbirliği içinde yürütülmektedir.

-Ar-Ge desteğinden, sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın kuruluş düzeyinde katma değer yaratan, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olan Türkiye'de yerleşik bütün kuruluşlar yararlanabilmektedir.

-Ar-Ge Desteği ile yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici nitelikte yeni tekniklerin ve yeni üretim teknolojilerinin geliştirmesi konularında yürütülen Ar-Ge nitelikli projeler desteklenmektedir.

-Ar-Ge Desteği, kavram geliştirme safhasından deneme üretimi sonuna kadar diğer bir deyişle üretim/ticarileştirme öncesine kadar olan safhaları kapsamaktadır. Ar-Ge nitelikli bulunan projelerin; personel, alet/teçhizat/yazılım/yayın alımları, yurt içi Ar-Ge kuruluşlarına yaptırılan Ar-Ge faaliyetleri, danışmanlık/hizmet alımları, malzeme giderleri ve patent giderleri %60'a varan oranlarda geri ödemesiz, proje bazında en çok üç yıl olarak desteklenebilmektedir. (<http://www.tubitak.gov.tr/>)

### • KOBİ GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

-TOBB, KOSGEB ve Halk Bankası'nın ağırlıklı ortaklığı ile kurulan KOBİ Girişim A.Ş. vizyon sahibi girişimcilerin, Türkiye ekonomisine katkı sağlayacak rekabet avantajına sahip ürün veya hizmet projelerini, sermaye ve yönetim desteği ile gerçekleştirmelerini sağlama misyonu ile kurulmuştur.

-Bu misyon çerçevesinde KOBİ Girişim A.Ş. sahip olduğu kolektif kaynakları devreye sokarak; girişimcilerin bu bilgi, tecrübe ve deneyimden ihtiyaçlarına en uygun şekilde faydalanmasını temin eder. KOBİ Girişim A.Ş, yeni pazarların tespit edilmesi, strateji oluşturulması, finansman temini ve bankayla ilgili işlemlerin

halledilmesi gibi konularda da yol gösterici rol oynayarak giriştiği ortaklıkların büyümelerine katkı sağlar.

-İyi bir proje fikrine sahip kişi veya işletmeler KOBİ Girişim A.Ş.'ye başvurarak şirketten ortaklık bazında finansal destek alabilirler. Bir girişim sermayesi şirketi olan KOBİ Girişim A.Ş. projeye yönetim desteği de sağlayacak ve proje yatırıma dönüşüp kar ettikten sonra kendi hissesini satarak ortaklıktan ayrılacaktır.

-KOBİ Girişim A.Ş, üretken ancak fikirlerini yatırım şeklinde hayata geçirecek finansal güce sahip olmayan girişimcilerin desteklenmesine önem vermektedir. Vergi veya SSK borçları olan, yeniden borç yapılandırması kapsamında olan şirketlere ortaklık söz konusu değildir. ( <http://www.kobias.com.tr/>)

Bu çerçevede aşağıdaki özelliklere sahip küçük ve orta ölçekli işletmeler girişimci şirket olarak seçilebilir:

- Sınai, zırai uygulama veya ticari pazar potansiyeli olan;
- Araç, gereç, malzeme, hizmet veya
- Yeni ürün, yöntem, sistem ve üretim tekniklerinin meydana getirilmesini, geliştirilmesini amaçlayan
- Yönetim, teknik veya sermaye desteği ile bu amaçları gerçekleştirebilecek durumda olan
- Gelişme potansiyeli yüksek iş fikirlerine sahip girişimciler.

#### KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ SANAYİ GELİŞTİRME VE DESTEKLEME İDARESİ BAŞKANLIĞI (KOSGEB)

KOSGEB, küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin teknolojik yeniliklere süratle uyumlarını sağlamak, rekabet güçlerini yükseltmek ve ekonomiye katkılarını ve etkinliklerini artırmak amacıyla 3624 sayılı Kanunla 20 Nisan 1990 tarihinde kurulmuştur.

KOSGEB, 1-150 arasında işçi çalıştıran ve imalat sanayinde faaliyet gösteren sanayi işletmeler, meslek kuruluşları, sektörel kuruluşlar, işletici kuruluşlar ve yeni girişimcilere destek ve hizmet veren Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili bir kuruluştur.

- Ortak Kullanım Amaçlı Makine Teçhizat Desteği

Aynı iş kolunda ve/veya birbirini tamamlayıcı iş kollarında faaliyet gösteren işletmelerin ve meslek kuruluşlarının işletmeler ile müştereken kuracakları bir işletici kuruluş marifeti ile, kuracakları ve müştereken yararlanacakları ortak kullanım atölyeleri (ORTKA) ve ortak kullanım laboratuvarları (ORTLAB) için satın alacakları makine ve teçhizat giderlerine destek verilmesidir.

Bu destek, ortak kullanım amaçlı ORTKA ve ORTLAB tesislerinin işletici kuruluşlarına;

a)Finansal kiralama yolu ile alacakları makine-teçhizat için; kiralama süresi en fazla 4 (dört) yıl olacak şekilde, faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan kiralama giderlerine geri ödemesiz olarak,

b)Satın alınacak makine-teçhizat için, aşağıda belirtilen oranlarda geri tahsil edilecek şekilde, KOSGEB tarafından faiz uygulamadan teminat karşılığı geri ödemeli olarak verilecek olan desteği kapsar.

- Yeni Girişimci Desteği

Ekonomik kalkınma ve İstihdam sorunlarının çözümüne temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması, başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamak amacı ile yeni girişimcilerin desteklenmesidir. Yeni girişimcilerin destek sözleşme tarihinden itibaren en fazla üç yıllık süre içerisinde iş kurma giderleri ile makine-teçhizat ve donanım giderlerini karşılamaya yönelik destektir.

- Bilgisayar Yazılımı Desteği

İşletmelerin ulusal ve uluslararası platformlarda rekabet güçlerini artırmak ve kalite düzeylerini yükseltmek amacı ile Bilgisayar Yazılımı temini için destek verilmesidir. İşletmelere, Bilgisayar Destekli Tasarım/Üretim, Üretim Planlama Takip ve Kontrolü, Kurumsal Kaynak Planlaması, Bakım-Onarım yazılımları satın almaları için verilen destekleri kapsar.

- E-Ticarete Yönlendirme Desteği

İşletmelerin dünya pazarlarına açılmaları ve rekabet düzeylerini yükseltmeleri amacı ile E-Ticaret'e yönelmelerine destek verilmesidir.



- İş Geliştirme Merkezi Desteği

KOSGEB tarafından ulusal ve uluslararası projeler kapsamında kurulan ve bu projelerin sona ermesinden sonra, işletici kuruluş tarafından faaliyetlerini sürdürmekte olan iş geliştirme merkezlerinin personel ve kira giderlerini karşılamak üzere verilen desteği kapsar

- Yerel Ekonomik Araştırma Desteği

Yararlanıcılara (Meslek Kuruluşu); doğal kaynaklar, mevcut altyapı ve üstyapı, ekonomik durum, sanayi envanteri ve benzeri çalışmalarla, analizlerin yapılması ve uygun yatırım alanlarının tespit edilerek, uygun ve karlı yatırımların gerçekleştirilmesi, ekonomik, sosyal gelişme ile ulusal ve bölgesel kalkınmaya esas teşkil edecek stratejik planların oluşturulması ile ilgili yörelerde yapılan araştırmalar için verilen geri ödemesiz destektir.

#### KOSGEB Destekli KOBİ Kredileri

##### KOBİ Bilişim Kredisi

KOSGEB veri tabanında kayıtlı bulunan KOBİ'lere, bilişim teknolojileri ve e-ticaret altyapısının geliştirilmesi, ekonominin gelişimine katkıda bulunarak e-ticaret'te dünya standartlarını yakalaması amacıyla, "KOSGEB Destekli e-KOBİ Bilişim Kredisi" kullanılmaktadır. Kredi, 24 ay vadelidir. Anapara ödemeli olmak üzere 3 ayda bir, 8 eşit taksit halinde geri ödenir. Bu kredi, KOBİ'lere sıfır faizli olarak kullanılması şartını içerir.

##### KOSGEB İhracat Destek Kredisi

KOSGEB veri tabanında bulunan, KOSGEB KOBİ Beyannamesi ve Yararlanıcı Durum Tespit Formunu (YDTF) dolduran ve KOSGEB mevzuatına uyan KOBİ'lere, ihracat maliyetlerindeki finansman yüklerinin azaltılması, yeni yatırım, üretim ve istihdam oluşturulması amacıyla, "0" (Sıfır) Faizli İhracat Destek Kredisi hizmeti sunulmaktadır. "0"(Sıfır) Faizli İhracat Destek Kredisi'nin azami limiti, 100 bin dolar. Kredi 6 ay vadeli. Kredi vade sonunda defaten ödenme koşulunu içermektedir. Bu kredi seçeneğin de KOBİ'lere "0" (sıfır) faizli kredi imkanı sunulmaktadır.

## KOSGEB İstihdam Destek Kredisi

KOSGEB'ce onaylanmış ve KOSGEB mevzuatına uyan, İŞKUR üzerinden yeni personel istihdam eden tüm KOBİ'ler, bu krediden yararlanabilecektir.

Her bir KOBİ için azami limit 100 bin YTL'yi geçmemek üzere her bir yeni eleman istihdamı için 20 bin YTL'dir. Bu kredi KOBİ'lere "0" (sıfır) faizli kredi seçeneği olarak sunulmuştur. (<http://www.kosgeb.gov.tr/>)

Son yıllarda ülkemiz bankacılık sektöründe ,portföylerindeki KOBİ'lerin sayısını daha da artırmak isteyen bankalar da , KOBİ'lere yönelik ürün çalışmalarını hızlandırdıkları göze çarpmaktadır. KOBİ'lere sunduğu ürünleri artık sektörel bazda çeşitleyen bankalar, kredilerde KOBİ'nin nakit akışına bağlı olarak uzun vadeler ve esnek ödeme modelleri uygulamaya başlamıştır.

Bankaların müşterileri ve kredi portföyleri içinde Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) önemli bir yere sahip olup, bu segmentle ilişkilerini daha da geliştirmek isteyen bankalar, son dönemde KOBİ'lere ulaşma ve onlara yönelik çözüm üretme konusunda daha çok pazarlama faaliyetine başlamışlardır.

Bu faaliyetlerin önemli bir kısmını bankaların Anadolu'da bulunan şube sayılarını arttırmak koşuluyla Anadolu kobilerine hizmet götürmek için yapılan faaliyetler oluşturmaktadır.

Bununla birlikte bankaların kobilere sundukları ürün yelpazesinin daha önceki yılları oranla önemli bir ölçüde arttığı görülmektedir. Her sektörün ve KOBİ'nin nakit akışının aynı olmadığını fark eden bankalar, ürünleri de bu durumu dikkate alarak oluşturmaya başlamıştır. Ürünler incelendiğinde, her sektöre özel ürün, kredi, faiz oranları, vadeler ve esnek ödeme koşulları seçeneklerinin bulunduğu görülmektedir. Örneğin turizm sektöründe çalışan firmalara verilen krediler de ödemelerin, nakit akışının olmadığı ölü sezona denk gelmeyecek şekilde ayarlanması bunun bir sonucudur.

Özellikle son dönemlerde ekonomideki olumlu gidiş ve istikrarın etkisiyle mevduatlarda yaşanan artış ve bankaların yurt dışından daha kolay ve ucuza sağladığı kaynaklar, KOBİ'lere uzun vadeli ve esnek ödemeli kredi verilmesini kolaylaştırmıştır.

## **FORTİS**

KfW SELP Kredisi: Fortis, KfW ve Avrupa Birliği ortaklığında yrtlen KfW SELP Kredisi ile KOBİ'lerin yatırım projeleri ve işletme gereksinimlerini karşılanmaktadır. KfW SELP Kredisi'nden; Gaziantep, İzmİr ve Kocaeli illerine kayıtlı; en fazla 50 çalışana ve 1 milyon doların altında aktif toplama sahip, üretim, hizmet ve ticaret alanında yüzde 100 özel teşebbüs olarak faaliyet gösteren KOBİ'ler yararlanabilmektedir. En fazla 36 ay vade ile sunulan KfW SELP Kredisi, 1-3-6 ayda bir geri ödeme seçeneklerine sahip. KfW SELP kapsamında; 10 bin- 50 bin YTL veya 5 bin-30 bin Euro arasında YTL veya Dövize Endekli Kredi seçeneği sunulmaktadır.( <http://www.fortis.com.tr/>)

## **GARANTİ BANKASI**

Garanti Bankası sektörel paketler olarak Kobiler'e hizmet vermektedirler.

Bunlar;

Turizm Destek Paketi:

Garanti Bankası, turizm sektörüne yönelik hazırladığı paket kapsamında turizmcilere, uygun faizlerle 36 aya kadar vadeli olarak YTL ya da dövize endekli turizm destek kredisi sunmaktadır. Kredinin geri ödemesi, vade kapsamındaki her yıl sektörde nakit akışının gerçekleştiği aylarda yapılması şeklinde düzenlenmiştir. Her yıl nakit akışının olduğu 3 ay boyunca kredi, kolayca ödenirken; nakit akışının olmadığı diğer 9 ayda herhangi bir ödeme yapılmayacaktır.

Tarım Destek Paketi:

Kısa Vadeli retimFinansmanı Kredileri

rn n finansmanını sağlayan kredi modeli.. Kredinin geri ödemesi, çiftçilerin nakit akış döngülerine uygun yapılandırılmıştır. rn hasat dönemlerinde ödeme olanağı sunan kredi, 11 aya kadar geri ödemesiz, toplamda 12 ay vadeli olarak kullanılabilir. Kredi kullandırımı öncesinde ekilmiş olan rnlerin, Garanti Sigorta tarafından sigortalanması gerekiyor. Kısa Vadeli retimFinansmanı'nda sahip olunan tarlanın ipoteği ya da kefalet, teminat olarak alınabilmektedir..

Temlikli Zirai Krediler

Sözleşmeli tarımın finansmanı için yapılandırılmış olan çalışma; kooperatif, birlik,

tarıma dayalı sanayi işletmesi ve tüccar firmalara yönelik olarak, aralarında yaptıkları sözleşme gereğince üretim gerçekleştiren üreticilerin, üretim öncesinde ve esnasında ortaya çıkan ihtiyaçlarının finansmanını sağlamak üzere geliştirilen kredi modelidir. Kredi vadesi, üretilen ürünün hasat dönemine paralel olarak belirlenmektedir. Kredinin asli teminatını ise ana firma ile üretici arasındaki borç-alacak ilişkisinin bankaya temlik edilmesi oluşturmaktadır..

#### Traktör ve Biçerdöver Kredileri

Her marka traktör ve biçerdöver alımları için 60 ay vadeye kadar, uygun faiz oranları ve ürün hasat tarihlerine paralel ödeme planlarını içeren kredi seçeneği sunmaktadır.Proforma faturanın yüzde 80'inin kredilendirilebildiği kredi, yalnızca yeni traktör veya biçerdöver alımları için geçerlidir.

#### TMO Makbuz Senedi Kredileri

Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) depolarına bırakılacak hububatlar için düzenlenecek makbuz senetleri karşılığında üreticiler ve sanayiciler kredi kullanabilmektedir.Makbuz senedi, ürünlerin mülkiyetini temsil eden TMO tarafından nama düzenlenmiş, teminat olarak verilebilen, ciro edilebilen kıymetli evrak şeklinde olması koşulu vardır.

#### Sera Kredileri:

Tarım sektörünün finansmanını desteklemek amacıyla, sera yapımına yönelik yapılan yatırımların finansmanı desteklenmektedir. Yatırımcılara tahsis edilecek kredi tutarı, ibraz edilecek fizibilite raporu paralelinde belirlenmektedir. Sera kredisi, 36 aya varan vadelerde YTL ya da DEK olarak ve 12 aya varan vadelerle geri ödemesiz olarak kullanılabilir.

#### Kadın Girişimci Destek Paketi:

##### İhtiyaç ve Yatırım Kredileri

36 aya varan vadelerle işyeri yenileme, makine yenileme ve teknoloji geliştirme kredilerinin yanı sıra şirket araçları için 48 aya varan vadelerle araç kredileri ya da 36 aya varan vadelerle genel ihtiyaç kredilerinden yararlanılabilmektedir.

##### Kadın Girişimcilere Özel KOBİ Proje Kredileri

KOBİ Proje Kredileri, yatırımın geri dönüş ve nakit akış yaratabilme süreleri dikkate

alınarak Garanti Bankası ve Kredi Garanti Fonu (KGF) işbirliği ile oluşturulan, 6 ay geri ödemesiz, yatırımın geri dönüş süresine göre en fazla 7 yıl vadeli olarak sunulan bir kredi türüdür. Kredi tutarı maksimum 30 bin dolar. Yıllık komisyon tutarı Kadın Girişimcilere özel olarak yüzde 1.5. olarak belirlenmiştir.

Eczane Destek Paketi:

36 aya kadar vadelerle Eczanemize Destek Bulalım Kredisi

Mobilya Destek Paketi:

Mobilya Sezonu Hazırlık Kredisi

Mobilya Sektöründe faaliyet gösteren firmaların sezon öncesinde gerçekleştirecekleri mal ve hammadde alımlarının kredilendirilmesine yöneliktir. 12 ay vadeye kadar kullanılabilir. Sektörde nakit akışının daha az olduğu mart, nisan, mayıs, haziran aylarında ödemesiz, geri kalan aylarda eşit taksit ödemeli (4 aya kadar geri ödemesiz) olarak geri ödeme seçeneği sunulmaktadır.

Mobilya Yatırım Kredisi

Mobilya sektöründe faaliyet gösteren tüm firmaların işyeri, ekipman yenileme ve yatırım ihtiyaçlarının kredilendirilmesine yöneliktir. 36 ay vadeye kadar esnek ödeme planı uygulanabilen tek kredidir. 36 ay boyunca sektörde nakit akışının daha az olduğu mayıs, haziran, temmuz aylarında ödemesiz, geri kalan aylarda eşit taksit ödemeli (3 aya kadar geri ödemesiz) olarak geri ödeme seçeneği sunulmuştur.

Ticari Kredi

Ticari faaliyetlerin finansmanında 3 ayda bir faiz ödemeli borçlu cari kredi dışında tutarı, uygulanacak faiz oranı ve vadesi, kredinin kullandırıldığı tarihteki piyasa koşullarına göre belirlenip, vade sonunda ana para ve faiz dahil olmak üzere tek ödeme ile kapanabilen spot kredi ya da 36 ay vadeye kadar aylık taksit ödemeli ya da üç ayda bir eşit taksit ödemeli taksitli ticari kredi seçeneğidir.

Taşıt Kredisi/ Filo Kredisi

Firma faaliyetlerinde kullanılmak üzere, gerçekleştirilecek taşıt alımlarında ,Üç adet ve üzeri araçtan oluşan filo alımlarında sunulan kredi çeşididir.

İşyeri Alım/ Yenileme Kredisi

Yeni işyeri alımlarında ya da mevcut işyerinin yenilenmesi için yapılacak yatırımların finansmanında, 48 ay vadeye kadar YTL veya dövize endeksli olarak kullanabilmektedir.

Eğitim Destek Paketi:

Her türlü yatırım ve işletme sermayesi için 36 ay vadeli Eğitime Destek Kredisi sezon öncesindeki kağıt alımından, tadilata kadar kobilerin ihtiyacını karşılamaya yönelik olarak sunulmuş bir kredi çeşididir.

İmalat Destek Paketi:

Makina/ Ekipman Kredisi

Makina/ ekipman kredisi ile makinelerin 36 aya kadar vade, 6 aya varan ödemesiz dönem ve toplam proforma fatura tutarının yüzde 85'ine kadar kredilendirme imkanı sunmaktadır.

Yurtdışı Fuar Katılım Destek Kredisi (YTL/ YP):

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca (DTM) Milli veya Bireysel katılım için destek sağlanmasına karar verilen fuarlar için maksimum 12 ay ilk 3 ay geri ödemesiz stand ücreti finansmanına yönelik kredi imkânı sunulmaktadır. Kullanılacak krediler 2 bin- 50 bin dolar arasındadır.

Sertifika Alım Destek Kredisi (YTL/ YP):

AB kriterlerine göre üretim yapan, kamu ihalelerine katılan ve kalite standartlarını yükseltmek isteyen firmalar için ISO Kalite ve CE Belgeleri edinmeleri sürecindeki finansman ihtiyaçları için 24 ay vadeli, ilk 3 ay ödemesiz kredi imkânı sunulmaktadır. Kullanılacak krediler 2 bin ila 100 bin dolar arasındadır.

KOBİ Proje Kredileri: Yeni iş kuran ya da mevcut işlerini büyütmek isteyen girişimciler için hazırlanan KOBİ Proje Kredileri, tüm sektörlerdeki KOBİ'lere, yatırımın geri dönüş ve nakit akış yaratabilme süreleri dikkate alınarak, Kredi Garanti Fonu (KGF) işbirliğiyle oluşturulan, ilk altı ayı geri ödemesiz, yatırımın geri dönüş süresine göre en fazla yedi yıl vadeli olarak kullanılmaktadır.

KOBİ Proje Kredileri'nden, uygun yatırım fizibiliteleri sunabilen, sektörel kısıtlama olmamakla birlikte ihracat/ döviz girdisi potansiyeli olan, uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek özellikli yatırımları yapan KOBİ'ler yararlanabilmektedir. Kredi,

toplam yatırım tutarının yüzde 75'i oranında kullanılırken, teminata kredi tutarının yüzde 50'sine kadar KGF kefaleti alınmaktadır kalan kısım standart kredi prosedürü dahilinde teminatlandırılmaktadır.

Kredi vadesi, projenin ve firmanın nakit akışına uygun olarak belirlenmekte, gelir ve giderlerin yanı sıra ilave işletme sermayesi ihtiyacı dikkate alınarak, nakit akışına uygun vadelerde geri ödeme planı oluşturulabilmektedir. KOBİ Proje Kredileri'nin bir diğer özelliği ise faizlerinin YTL veya yabancı para cinsinden sabit olması, yani KOBİ'lerin baştan ne ödeyeceğini bilerek planlama yapabilmesine imkân tanınmasıdır. (<http://www.garanti.com.tr/>)

### **HALK BANKASI**

İmalat Destek Paketi: İmalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler için işletme ve yatırım kredisi ihtiyaçları, dış ticaret işlemleri ve bankacılık işlemlerinde avantajlar sunulan bir destek paketi oluşturulmuştur.

#### **KOBİ Sanayi Kredisi**

KOBİ'lerin modernizasyonunun temini makine-ekipman alımı ve işletme giderlerinin karşılanması amacıyla kullanılmaktadır.

Vade: Tesis kredilerinde 1 yılı anapara ödemesiz 5 yıl,

İşletme kredilerinde 1 yılı anapara ödemesiz 4 yıl.

Limit: Proje bazında belirlenmektedir.

#### **Finansal Destek Kredisi**

Sanayi, tarıma dayalı sanayi işletmeleri ile turizm, eğitim, sağlık ve bu sektörlerle ilgili hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmalara kullanılmaktadır.

Vade: Yatırım kredisinde asgari 1 yıl ödemesiz azami 60 ay vadeli

Limit: Alt limit: Tüm firmalar için 100 bin YTL veya karşılığı USD/ Euro

Üst limit: KOBİ tanımlı firmalar için 1.5 milyon YTL veya karşılığı USD/ Euro, KOBİ tanımı dışında kalan diğer firmalar için 3 milyon YTL veya karşılığı USD/ Euro.

#### **KOBİ Bütçe Kredisi**

Üretim faaliyetinde bulunan firmalara ödemesiz dönem sunulmak suretiyle nakit

dengelerinin sağlanması amacıyla kullanılmaktadır.

Vade: 6 ay anapara ve faiz ödemesiz azami 36 ay,

Limit: Proje bazında belirlenmektedir.

#### İşyeri Edindirme Kredisi

Asgari 3 yıldır faaliyet gösteren gerçek ve tüzel kişi firmalara, işyeri edinme veya yenileme ihtiyaçlarına yönelik olarak 60 aya kadar, aylık eşit taksit ödemeli kredi kullanılmaktadır.

Vade: Azami 60 ay,

Limit: Kredinin üst limiti, satın alınan/alınacak ticari amaçlı konut veya işyerinin ekspertiz değerinin yüzde 75'i ile sınırlıdır.

#### İş Makineleri Kredisi

Üretim faaliyetinde bulunan işletmelerin iş makinesi alımları için kullanılmaktadır.

Vade: Tesis kredilerinde 1 yılı anapara ödemesiz 5 yıl,

İşletme kredilerinde 1 yılı anapara ödemesiz 4 yıl.

Limit: Proje bazında belirlenmektedir.

#### Ürün Geliştirme Kredisi

Halk Bankası'nın AB ile rekabetçi uyumun sağlanması amacıyla, yeni ürün geliştirmeleri ve mevcut ürünlerin kalitelerinin artırılması veya tüketici talepleri doğrultusunda değişiklik yapılması için kullanılan kredi çeşididir.

Vade: Tesis kredilerinde 1 yılı anapara ödemesiz 5 yıl,

İşletme kredilerinde 1 yılı anapara ödemesiz 4 yıl.

Limit: Proje bazında belirlenmektedir.

Bu kredilerin yanında ayrıca "ISO 9000 Kalite Standartları ve CE Kredisi", "Fuar ve Sergilere Katılma Kredisi" de kullanılmaktadır.



### Tarım Destek Paketi

Çiftçilik belgesine sahibi gerçek ve tüzel kişiler için traktör ve tarımsal ekipman alımı, sera yenileme/geliştirme veya ekim öncesi nakit ihtiyaçların karşılanması için oluşturulmuştur.

### Tarım Destek Kredisi

Çiftçilik belgesi veya Ziraat Odası kayıt belgesi sahibi gerçek veya tüzel kişilerin tohum, gübre, sulama gibi ekim öncesi finansman ihtiyaçlarının karşılanabilmesi için hasat zamanı ödemeli kullanılacak kredidir. Tarım Destek Kredisi'nin üst limiti 25 bin YTL. (<http://www.halkbank.com.tr/>)

### **İŞ BANKASI**

Kredi portföyünün işletme sayısı ve toplam kredi tutarı olarak önemli bölümünü oluşturan KOBİ'lere yönelik, İş Bankası; 2002 yılı Mayıs ayından itibaren "Küçük İşletmeler Kredisi" uygulamasını başlatmıştır. Halen de KOBİ'lerin farklılaşan talep ve gereksinimlerini karşılamak üzere cazip ürün paketleriyle hizmet sunmaktadır. ve sektörlere özel ürünler geliştirmeye devam etmektedir. "Küçük İşletmeler Kredisi" kapsamında KOBİ'lere; işletme finansmanı ihtiyaçlarına yönelik 36 aya varan vade seçenekleri ile fatura ile belgelendirecekleri, işyerlerinde kullanacakları büro ekipmanı, bilgisayar, dayanıklı tüketim malları vb. gereksinimlerinin finansmanına yönelik yine 36 aya varan vade seçenekleri ile Küçük İşletmeler Faturalı Alışveriş Kredisi sunmaktadır. Yatırımlarının finansmanını teminen, ilk 1 yılı anapara ödemesiz dönem olmak üzere, azami toplam 5 yıl vadeli olarak Küçük İşletmeler Orta ve Uzun Vadeli Yatırım Kredisi, ihracat faaliyetleri için ihtiyaç duyacakları işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amacıyla 3 ayda bir faiz ödemeli olarak 3, 6 veya 12 aylık vadelerle ya da aylık eşit taksit ödemeli olarak 12 aya varan vade seçenekleri ile Küçük İşletmeler İhracat Döviz Kredisi ürünleri sunulmaktadır. Ticari Taşıt Kredileri, İşyeri Kredileri, Şirket Kredi Kartları ve Ticari Kredili Mevduat Hesapları da KOBİ kredileri içerisinde yer almaktadır.

Diğer yandan İş Bankası, sektöre özel ürünleri, sektörel ihtiyaçları da göz önüne alarak KOBİ'lerin kullanımına sunmaktadır. Makine Ekipman Kredisi, Turizm İşletme Kredisi, Traktör Kredisi, Tarımsal işletmeler Kredisi, Lojistik Sektörü Destek Paketi, Plastik Sektörü Destek Paketi bu ürünlerin bir bölümünü

oluşturmaktadır.

Ayrıca İş Bankası gerek yurt içi-yurt dışı mal alımlarında, gerekse üstlendikleri ve üstlenecekleri işlerde ihtiyaç duydukları gayrinakdi kredi enstrümanlarından da KOBİ'leri faydalandırmayı amaçlamaktadır.( <http://www.isbank.com.tr/>)

### **TEB (TÜRK EKONOMİ BANKASI)**

TEB KOBİ Bankacılığı'nda, kobilere kredi paketi sunmaktadır.

Esnek Taksitli Ticari Kredi: Firmanın ihtiyaçlarıyla şekillenen kredi, azami 48 ay vadede,

ISO/CE Kredisi: Kalite belgesi almak isteyen firmalara azami 24 ay vadede,

Teknoloji Destek Kredisi: Bilgisayar ya da yazılım yatırımı yapmak isteyen firmalara azami 24 ay vadede,

Makine&Ekipman Kredisi: Makine almak isteyen firmalara azami 48 ay vadede,

İşyeri Destek Kredisi: İşyeri satın almak isteyen firmalara azami 60 ay vadede,

İşyeri Yenileme Kredisi: İşyerinde tadilat yaptırmak isteyen firmalara azami 36 ay vadede.

TEB, Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) ile imzalanan protokol çerçevesinde UND üyesi olan firmalara, ağır vasıta alımı için ağır vasıta sahiplerine sınıflarına göre yetki belgesi alımlarında kullanılmak üzere ağır vasıta sürücülerinin ehliyet alabilmelerinde zorunlu tutulan eğitim masrafları için sürücülerin firmalarına verilmek üzere, ağır vasıta araç bakımlarında kullanılmak üzere ve araç takip sistemi için kullanılmak üzere taksitli ticari kredi imkanı da sunmaktadır. Bu krediler 48 aya varan vadeler ile kullanılabilir. (<http://www.teb.com.tr/>)

### **VAKIFBANK**

Vakıfbank KOBİ'lere İşletme, Hammadde Alımı, İşyeri Edindirme, Vakobi Yatırım gibi genel amaçlı kredilerin yanı sıra Franchising, Üç Sezon Vadeli Turizm Destek ve karayolu taşımacılığı yapan lojistik ve kargo firmalarına yönelik Belge ve Taşıma İhtiyaç Kredisi gibi sektöre özel şartları içeren kredi seçenekleri sunmaktadır..

1)İşletme Kredisi: Herhangi bir sanayi ve ticaret odası üyesi olan, dolayısıyla ticari faaliyette bulunan tüm gerçek ve tüzel kişilere, işletme faaliyetlerinin finansmanına

bağlı olarak ihtiyaç duyulabilecek her türlü konuda kullanılmaktadır.

**Ödemesiz Dönemli İşletme İhtiyaç Kredileri:** Üç yıla kadar vadeli, anapara ödemesiz dönemde, üç ayda bir faiz ödemeli, anapara ödemeli son iki yılda aylık veya üç aylık eşit taksitler halinde ödemeli olarak sunulmaktadır.

**Uzun Vadeli İşletme İhtiyaç Kredisi:** Beş yıla kadar vadeli, aylık eşit taksitler halinde ödemeli ve üç aylık eşit taksitler halinde ödemeli olarak kullanılmaktadır.

2. **Hammadde alımı kredisi:** Üretimin artırılmasına katkıda bulunmak amacıyla imalat sanayinde faaliyet gösteren firmaların hammadde ihtiyaçlarının finansmanına yönelik olarak satın alınan hammaddenin proforma faturasının ibraz edilmesi karşılığında kullanılmaktadır. Bu krediyi kendi mülkiyetinde veya kiraladığı işyerinde mevcut makine ve tesisatları ile çeşitli sektörlerde üretim yapan gerçek ve tüzel firmalar, olağan üretim faaliyetlerinin devamı veya belirli bir bağlantı ve siparişin gerçekleştirilmesinde gerekli olan hammadde alımının finansmanı amacıyla kullanabilmektedirler.

3. **İşyeri Edindirme Kredisi:** Vakıfbank, ticari faaliyette bulunan gerçek ve tüzel kişilere işletme faaliyetlerini sürdürecekleri veya şirket faaliyetlerinde kullanılmak kaydıyla firma bünyesine katacakları büro, dükkan, mağaza, lojman, depo gibi gayrimenkullerin alımını finanse etmek amacıyla İşyeri Edindirme Kredisi seçeneği sunulmaktadır.

4. **Esnaf Destek Kredisi:** Riskin tabana yayılması ilkesine uygun olarak, gelir düzeyi uygun ve toplumda saygın bir yere sahip olan esnaf ve sanatkarlara ticari işletmeleri ile ilgili olarak piyasa şartlarından doğan finansal ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla kullanılan bir kredi türüdür.

Fon yaratma kapasitesi olan 507 sayılı Esnaf ve Sanatkarlar Kanunu'nun 6'ncı maddesi gereğince esnaf ve sanatkar ile tacir ve sanayiciyi belirleme koordinasyon kurulu kararına göre belirlenen esnaf ve sanatkar kolları listesinde yer alan ve en az 1 yıldır aynı iş konusunda faaliyette bulunan esnaf/sanatkarın aile konutu olarak kullandığı gayrimenkulün (mesken/daire) teminata alınması suretiyle, işletme faaliyetlerinin kısa vadeli finansmanını sağlamak amacı ile kullanılan kredi türüdür.

5. **Plaka kredileri:** Şehir içi toplu taşıma işi yapanların kurdukları dernek, oda, vakıf

veya kooperatif üyesi ticari taksi, minibüs, özel halk otobüsü ve servis aracı sahiplerine hat bedeli, araç yenileme ve araç bakım-onarım giderlerinin finansmanı amacıyla verilmektedir. Bir firmaya kullanılabilen kredi limiti çalışılan hat, bulunulan şehir ve çalışan aracın cinsi (Halk Otobüsü, minibüs/dolmuş, taksi, servis aracı) ile bağlantılı olarak değişmektedir.

#### 6. Araç Kredileri:

a. Sıfır Kilometre veya İkinci El Araç Kredisi: Ticaret, sanayi ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren gerçek kişilere ve şirketlere tüm marka ve modellerde, her türlü aracın (tır, otobüs, kamyon, kamyonet, panelvan, minibüs, otomobil) finansmanı amacıyla sıfır kilometre veya ikinci el araç kredisi de kullanılmaktadır.

b. KOBİ Araç Filo Kredisi: Ticaret, sanayi ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren, araç filosu olan veya filo oluşturacak, ticari faaliyette bulunan kişiler ve şirketler bu krediden yararlanabilmektedir. Trafik siciline kaydı mümkün olan her türlü özel binek araç, hafif ticari araç veya ağır vasıta gibi karayolu taşıtları alımında bu kredi kullanılabilir.

c. Hafif Ticari Araç Kredisi: Trafik siciline kaydı mümkün olan ve firmaların yük ve yolcu taşıma amaçlı kullandıkları kamyonet, minibüs, panelvan, diğer van araçlar ve midibüs gibi her türlü hafif ticari araçlardan almak isteyen tüm şirketler yararlanabilmektedir.

#### 7. Tarım Sektörüne Yönelik Krediler

a. Organik Tarım/ Sera Kredisi: Tarımda üretim metodlarını modernleştirerek üretimin hava şartlarına bağımlılığını azaltmak, yılın değişik zamanlarında birçok sebze-meyve türünün kaliteli ve verimli bir şekilde üretimine imkan veren sera tarımı ile üretimde kimyasal girdi kullanmadan toprak ve su kaynakları ile havayı kirletmeden çevre, bitki, hayvan ve insan sağlığını korumak amacıyla geliştirilen bitkisel ürünlerin, ekolojik metodlarla üretilmesini teşvik etmek, üretilen bu ürünlerin ihracatını artırmak amacı ile bu konuda üretim yapan üreticilerin desteklenerek finansman ihtiyacının banka tarafından karşılanabilmesi amacıyla "Organik tarım/sera üreticileri kredisi" kullanılmaktadır.

Kapalı ve açık alanda seracılık ve organik tarım konusunda faaliyet gösteren tüm üreticiler, bu krediden yararlanabilmektedir.

İşletme Kredisi: Altyapısı tamamlanmış alanlarda organik tarım ve sera üretimi yapan firmaların işletme ihtiyaçlarının da kullanılmak üzere (tohum, fidan gübre, ilaç vb.) kullandırılmaktadır..

Tesis Kredisi: Organik tarım ve sera üretimi yapmak üzere tarlası alınmış ve diğer yatırım tutarının (kapalı alan, ısıtma, sulama vb.) yarısına kadar kredi kullandırmaktadır.

b. Traktör Kredisi: Tarım sektöründe faaliyette bulunan tüm çiftçilerimizin traktör ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik olarak sunulan bir kredi çeşididir.

Traktör kredisinden Ziraat Odası'na kayıtlı, çiftçilik belgesine sahip, kendi adına en az 100 dekar sulanabilir veya 150 dekar tarım yapılan arazisi olan ve tarım işi ile işgal eden gerçek ve tüzel kişiler ile belediyeler vb. yararlanabilmektedir.

Franchising Kredisi: Bu kredi, bir ticari faaliyeti olup olmamasına bakılmaksızın franchising yöntemi ile yeni iş kurmak isteyen kişilere ve şirketlere kullandırılmaktadır. Piyasada yaygın olarak bilinen uluslararası veya ulusal mağaza zincirleri olan ve değişik iş kollarında faaliyet gösteren (fast food, iş araçları, kozmetik, perakende satış mağazaları, eğitim, yiyecek, sağlık ürünleri, giyim ve ayakkabı, yapı dekorasyon, bilgisayar, kuru temizleme, otelcilik, lokanta, ev aletleri gibi sektörlerde) firmaların sattığı mal veya hizmetlerin satışını, franchising sistemi dahilinde yapan ya da yapacak olan firmalar, kuruluş aşamasında yapılan giderlerin finansmanında kullanılmak üzere sunulmuştur.

VAKOBİ Yatırım Kredisi: Esnaf ve sanatkârlara, meslek odası üyelerine (avukat, mimar, tıp doktoru, diş hekimi, eczacı gibi serbest meslek erbapları) ve imalat sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik bir kredidir. (<http://www.vakifbank.com.tr/>)

## **DENİZBANK**

İşletme Bankacılığı, “finansal süpermarket” anlayışı içinde işletmelere ve işletme sahiplerine özel kredi ürünlerinden yatırım ürünlerine, leasing ve faktoring işlemlerinden dış ticaret, sigorta ve POS hizmetlerine kadar bir çok ürün ve hizmet sunmaktadır.( <http://www.denizbank.com.tr/TR/denizbank.htm>)

## **FİNANSBANK**

Kobi Bankacılığı olarak imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmeler için hazırladıkları ‘KobiDestek İmalat’ ile KOBİ’lerin işlerini büyütmeleri veya işyerlerini yeni “Tarım makinesi al-mak, modern tarım yapmak, mahsul desteği almak isteyen çiftçilere ve hayvancılık alanında yatırım yapmak isteyenlere özel ‘KobiDestek Tarım’; sanayi ve ticaret odaları ile imzalanan protokoller kapsamında şekillendirilen ‘KobiDestek Ticaret’; otel yatırım ve yenilemeleri ile yatçılık ve turizm tedarikçiliği alanında hizmet veren firmalara yönelik ‘KobiDestek Turizm’, inşaat ve taahhüt sektörüne ‘Mektup Para’ uygulaması ile yeni bir yaklaşım getiren ‘KobiDestek Taahhüt’, ağır, hafif ve hatlı ticari araç alımına yönelik gereksinimleri bulunan işletmelere yönelik hazırlanan ‘KobiDestek Ticari Araç’ ve dış ticaretle ilgilenen, ihracat ve ithalat finansmanında özel ve ayrıcalıklı kredi olanaklarına ihtiyaç duyan KOBİ’ler için oluşturulan ‘KobiDestek Dış Ticaret’ ile kobilere destek vermektedir.( <http://www.finansbank.com.tr/>)

## **YAPI KREDİ BANKASI A.Ş.**

2007 yılından başlayarak KOBİ leri VIP statüsüne alan Yapı Kredi, Türkiye geneline yayılan 600’ün üzerindeki şubede gişe işlemlerinden, finansman ürünlerine kadar tüm bankacılık ihtiyaçlarında KOBİ müşterilerine öncelikli hizmet sunmaktadır. Sadece şube kanalıyla sınırlı olmayan bu öncelik, internet ve telefon bankacılığı hizmetlerinde de sağlanmaktadır.

Türkiye’nin ilk özel bankası Yapı Kredi Bankası A.Ş.’nin Kobilere sunduğu başlıca krediler;

### ***Nakit Destek Kredisi***

**Kullanım Amacı:** Her türlü işletme sermaye ihtiyacını karşılamaya yönelik kullandırılan kredilerdir.

**Kullanım Şekli:** Bankamız genel kredi uygulamalarında geçerli teminatlar ile ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz olarak.

**Limit:** Üst limit yoktur.

**Vade:** 36 aya kadar.

### ***Makine Donanım Kredisi***

**Kullanım Amacı:** Tüm sektörlerde faaliyet gösteren müşterilerimizin faaliyetlerinde kullanacakları sıfır veya 2. el makine, ekipman, donanım, yedek parça vb. alımlarının finansmanı amacıyla kullanılmaktadır.

**Kullanım Şekli:** Bankamız genel kredi uygulamalarında geçerli teminatlar ile ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz olarak.

**Limit:** Satın alınacak ürünün KDV hariç fatura tutarı kadar.

**Vade:** 60 aya kadar.

### ***Ticari İşyeri Kredisi***

**Kullanım Amacı:** Ticari faaliyetlerde kullanılmak üzere satın alınacak işyeri vasfına sahip gayrimenkul ve taşınmazların finansmanı amacıyla kullanılan kredilerdir.

**Kullanım Şekli:** İpotek tesis edilerek veya ilave teminatlar ile ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz olarak.

**Limit:** Ekspertiz değerinin en fazla %65'ine kadar kullandırım yapılmaktadır.

**Vade:** 60 aya (5 yıl) kadar.

### ***Sezona Hazırlık Kredisi***

**Kullanım Amacı:** Turizm sektöründe faaliyet gösteren otel, pansiyon, acente ve benzeri küçük ve orta ölçekli işletmelerin turizm sezonu öncesi yenileme ve diğer finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kullanılmaktadır.

**Kullanım Şekli:** Bankamız genel kredi uygulamalarında geçerli teminatlar ile ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz olarak. Ayrıca, sektörün nakit akışına uygun esnek ödeme seçenekleri sunulmaktadır.

**Limit:** Üst limit yoktur.

**Vade:** 36 aya kadar.

### ***Tarımsal Üretim Kredisi***

**Kullanım Amacı:** Tarımsal Üretim Kredisi, doğrudan çiftçiye (üreticiye), dikimden sonraki gübreleme, sulama, hasat toplama dönemindeki finansal gereksinimlerini karşılama amacıyla kullanılan kredilerdir.

**Kullanım Şekli:** Kefalet, çek-senet, ipotek teminatlarından bir veya birden fazlası ile vade sonunda anapara + faiz ödemeli olarak.

**Limit:** Üst limit yoktur.

**Vade:** 12 aya kadar

### ***Seracılık Kredisi***

**Kullanım Amacı:** Seracılıkla uğraşan üreticilerin fide alımı, gübre, ilaçlama, naylon, plastik ve benzeri tüm ihtiyaçları için kullanılmaktadır.

**Kullanım Şekli:** Kefalet, çek-senet, ipotek teminatlarından bir veya birden fazlası ile vade sonunda anapara + faiz ödemeli olarak.

**Limit:** Üst limit yoktur.

**Vade:** 12 aya kadar.

### ***Sera Yapım Kredisi***

**Kullanım Amacı:** Seracılıkla uğraşan üreticilerin mevcut seralarını yenilemek ya da yeni bir tarlaya sera kurulumu gerçekleştirmek için projesi çizilmiş projelere kullanılmaktadır.

**Kullanım Şekli:** Kefalet, çek-senet, ipotek teminatlarından bir veya birden fazlası ile, taksitli kredi olarak yılda bir ödemeye varan ödeme seçenekleriyle.

**Limit:** Proforma fatura tutarının maksimum %80'i kadar.

**Vade:** 36 aya kadar.

### ***Traktör Kredisi***

**Kullanım Amacı:** Tarım sektöründe faaliyet gösteren müşterilerimizin 0 km traktör alımlarının finansmanı amacıyla kullanılan kredilerdir.

**Kullanım Şekli:** Traktör rehni ve kefalet, çek-senet, ipotek seçeneklerinden biri ile, taksitli kredi olarak yılda bir ödemeye varan ödeme seçenekleriyle.

**Limit:** Satın alınacak traktör bedelinin %75'ine kadar.

**Vade:** 48 aya kadar.

### ***Tarım Makinaları Kredisi***

**Kullanım Amacı:** Tarım sektöründe faaliyet gösteren müşterilerimizin alacakları yeni tarım makina ve ekipmanlarının finansmanında kullanılmaktadır.

**Kullanım Şekli:** Bankamız genel kredi uygulamalarında geçerli teminatlar ile, taksitli kredi olarak yılda bir ödemeye varan ödeme seçenekleriyle.

**Limit:** Alımı yapılacak ürünün kdv hariç fatura tutarı kadar.

**Vade:** 48 aya kadar.



### ***TMO Makbuz Senedi Karşılığı Kredi***

**Kullanım Amacı:** TMO'nun düzenlediği Makbuz Senedini teminata almak suretiyle kullanılan kredilerdir.

**Kullanım Şekli:** Makbuz senetlerinin senet hamili tarafından teminat olarak Bankamıza ciro edilmesi ve TMO'nun ödeme garantisi ile, iskonto/iştiria kredi olarak kullanılır.

**Vade:** Minimum 6 ay, maksimum 1 yıldır.

### ***Taşıt Kredisi***

**Kullanım Amacı:** Ticari ve binek olmak üzere, tüm araçların finansmanında kullanılan kredilerdir.

**Kullanım Şekli:** Araç rehni ile aylık eşit taksitli olarak.

**Limit:** Araç anahtar teslim bedelinin %80'ine kadar.

**Vade:** 48 aya kadar.

### ***Taksi Kredisi***

**Kullanım Amacı:** Ticari taksi araç yenilemesi amacıyla veya ticari taksi plakası sahiplerinin diğer nakit ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kullanılan kredilerdir.

**Kullanım Şekli:** Ticari taksi plakası rehni veya ek teminatlar ile, aylık eşit taksitli olarak.

**Limit:** Araç yenilemelerinde anahtar teslim bedelinin %100'üne kadar, diğer nakit ihtiyaçlarında taksi plakası güncel piyasa değerinin %30'una kadar kredilendirme yapılmaktadır.

**Vade:** Araç yenileme 48 aya kadar, diğer nakit ihtiyaçlarında 36 aya kadar.

### ***Franchising Kredisi***

**Kullanım Amacı:** Franchising yöntemi ile ticari faaliyette bulunacak olan veya mevcutta bir franchising sistemine dahil olan işletmelerin doğabilecek finansman ihtiyacını sağlamak amacıyla kullanılmaktadır.

**Kullanım Şekli:** Bankamız kredi uygulamalarında geçerli teminatlar ile ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz olarak.

**Limit:** İsim hakkı bedeli, dekorasyon, demirbaş alımı vb. finansmanı için tutarın en fazla %65'i kadar kullanım yapılabilmektedir.

**Vade:** 36 aya kadar.

([http://www.ykb.com/tr-TR/kobi\\_bankaciligi/kredi\\_urunleri/kobi\\_kredi.aspx](http://www.ykb.com/tr-TR/kobi_bankaciligi/kredi_urunleri/kobi_kredi.aspx))

Bankalarımız, leasing ve factoring şirketlerimiz yasal altyapıları elverdiği ölçülerde kendileri için bir KOBİ pazarı oluşturmaya, belli birimlerini bu konuda ihtisaslaştırmaya, sürekli geliştirdikleri destek ve hizmet paketleri ile finansal olarak desteklemeye büyük önem vermektedir. Ayrıca Türkiye’de finansal piyasanın tümü Basel-2 kriterlerine göre yeniden yapılandırıldığı için konu hem finansal piyasa kurumları, hem de KOBİ’ler için yeni bir boyut kazanmıştır. Finansal kurumların KOBİ’ler için oluşturdukları kredi-destek-hizmet paketlerinin tek başına en mükemmel düzeyde olması bile sorunu çözmeye yetmemektedir. Bu paketlerin KOBİ’lerin yapısal analizine dayandırılması gerekmektedir.

Bu açıdan bakıldığında, KOBİ’lerin hemen hepsinde, sahip/yöneticilerin teknik kökenli oldukları görülmektedir. Oysa finansal sorunların çözümü ayrı bir uzmanlık alanıdır. KOBİ’lerin bu tür uzmanlığı sağlama istek ve imkanları sınırlıdır. Küresel rekabet KOBİ’lerde finansal sorunların çözümünü daha da acil hale getirdiğine göre, bir yandan hala devletin elinde olan finans kurumlarının, özellikle Halk Bankası’nın gerçek anlamda güçlü bir KOBİ Bankası’na dönüştürülmesi, diğer yandan da özel finans kurumlarının KOBİ’lere odaklanmış çalışmalarını daha da derinleştirmeleri çalışmaları hız kazanmalıdır.

KOBİ’lerin finansman sorunları, girişimci kredisi ve işletme sermayesi ihtiyaçları olarak tanımlanabilir. Bu ihtiyaçlar, pasifteki özsermayeleri güçlü olmayan ve karlılıkları piyasa koşullarına paralel olarak aşırı sapmalar gösteren bu işletmelerin, işletme sermayesine olan ihtiyaçlarını karşılamak için, kendi sınırlı kaynakları dışında müracaat edebilecekleri tek bir yer kalmaktadır. O da, bankacılık sistemidir. Ancak, sisteme yönelen Kobi bu sistemde, kendine tanıdık gelen ve ihtiyacıyla örtüşen bir çözümü bulabilmek ister. Bu çözümün bir mantığı vardır. Beklenmeyen bir ödmeden kaynaklanmış finansal sorunların çözümü başka araçları , bir vizyona dayanan büyüme stratejisinden doğan ihtiyaçların çözümü ise daha başka araçları gerekli kılar.

Türkiye’de KOBİ’lerin kredi hacminden yararlanma oranları, istihdama ve ülke katma değerine sağladıkları katkıları ile karşılaştırılmayacak seviyelerde düşük (yüzde 8’ler civarında) kaldığı görülmektedir. KOBİ’lere hizmet verecek sermaye

piyasası imkanları da yeterince geliştirilememiştir. Kamu kesiminin piyasalardaki yüksek borçlanma düzeyi, özel sektörün kredi imkanlarını daraltmakta ve faizlerin aşırı yükselmesine yol açmakta olup, bu koşullar kamunun sağladığı desteklerin kısıtlılığı ile birleşerek KOBİ'lerin kredi piyasasından neredeyse tamamen dışlanmasına neden olmaktadır.

Türkiye'de uzun bir süredir yürütülen kamunun yüksek borçlanma politikası nedeniyle, bankaların KOBİ'leri finanse etme kapasitesi aşınmış, yatırım/proje finansmanı hizmetleri çok daralmış ve ekonomik krizler neticesinde bankaların iflas etmesi ve işletmelerin bankalara borçlu kalması gibi nedenler yüzünden bu alandaki piyasa mekanizması tahrip olmuştur. Unutulmamalı ki, son ekonomik krizden en çok etkilenen, mali sektörün kendisidir. Mali sektör krizi neticesinde, birçok bankanın piyasadan veya işletmelere hizmet sunmaktan çekilmesiyle, finansal sektörde KOBİ'lerin yararlanabileceği kredi hacmi ve kurumsal kapasitenin azalmış olması, ekonomik kriz ortamında faaliyetini sürdürebilecek KOBİ'leri de olumsuz etkilemiştir.

Mali sektör bünyesinde KOBİ'lerle çalışacak kurumsal kapasite eksikliği nedenleriyle, KOBİ'lerin kredi darboğazını rahatlatmak için AB'deki para ve sermaye piyasalarından yeterince yararlanılamamakta, Türkiye'ye sağlanan finansman imkanlarının bile KOBİ'lere aktarılmasında sıkıntılar yaşanmaktadır. Türkiye'de KOBİ'lere yönelik kredi garantisi, risk sermayesi yatırım ortaklığı, gayri menkul yatırım ortaklığı, KOBİ finans şirketleri, KOBİ'lere yönelik faktoring ve leasing şirketleri, KOBİ'lerin menkul kıymet piyasalarından yararlanmasını sağlayan KOBİ borsası gibi bazı finansman kurumları ya çok sembolik düzeyde gerçekleşmiş ya da kavramsal düzeyde kalmıştır. Bu nedenle toplu bir sorun olarak KOBİ finansman sorunlarının çözümü için belirli bir süreci öngörmek gerekmektedir.

### **3.2.3. Kobilerin Finansman Sorununun Kobi Bankacılığı Yoluyla Çözümü**

Ülkemizde kobiler sayısal bakımdan büyük bir oranı oluşturmakla beraber finans piyasasında kullandıkları kredilere bakıldığında %5 ila %10 arasında bir büyüklük görülmektedir. Bu kobilerin finansman sorunlarının bir göstergesidir. Dünya bankası ve Kosgeb'in yaptığı araştırmada işletmelerin %40'ının finans sorununu birinci öncelik olarak gördüğünü ortaya çıkarmıştır. Halk Bankası tarafından yapılan bir diğer araştırma ise kobilerin %88'inin dış kaynaklı kredi kullandığını %12'sinin ise

kredi talep etmediğini göstermektedir. Finansman kaynaklarının %71'ini bankaların verdiği krediler kalan kısmının ise ortaklardan avans ve yakın çevreden borç olarak sağlandığı gerçeği ortaya çıkmıştır. Yine aynı araştırmada işletmelerin kredi kullanmama nedenlerinin başında %40 ile teminatların ağırlığı ve formalitelerin fazlalığı, %33 ile faizlerin yüksek olması %23 ile özsermayelerinin krediye ihtiyaç duymayacak ölçüde yeterli olduğu ve %4 ile vade uyumsuzluğu görülmektedir.

Finansman her sektörde her işletme için kuruluştan faaliyete kadar her alanda en önemli kriterdir. Kobilerin finansman sorunları şu şekilde sınıflandırılabilir.

-Kobilerin yapılarından kaynaklanan sorunlar

- \*Özkaynak sorunu
- \*Bilanço şeffaflığı
- \*Bilgi yetersizliği
- \*Teminat sorunu

-Ekonomik yapıdan kaynaklanan sorunlar

- \*Finansal istikrarsızlık ve finansal kırılganlık
- \*Sık yaşanan finansal krizler
- \*Yüksek faiz oranları
- \*Döviz kurlarındaki istikrarsızlık

-Bankacılık sisteminden kaynaklanan sorunlar

- \*Bankaların kobilere yönelik stratejilerinin olmaması
- \*Kredi maliyetlerinin yüksekliği
- \*Teminatlar konusunda esnekliğin olmaması

-Alternatif finansman olanaklarının yetersizliği

- \*Risk sermayesi (Girişim sermayesi)
- \*Aktif kobi borsaları
- \*Diğer alternatif finansal araç ve olanaklar (Leasing, factoring, forfaiting, küçük işletme finans şirketleri v.b.)

-Kobiler için uygulanabilir stratejiler geliştirilememiş olması

Kobiler niçin dış kaynak ihtiyacı hisseder?Bu sorunun cevabı ilk olarak yeterli özkaynağı yoktur ya da vardır borçlanma maliyeti düşük ise özkaynağını kullanmaz ya da özsermayesini risklere karşı bir garanti olarak görüp ihtiyacını borçlanma ile giderir.Özkaynağı yetersiz olan kobi, banka kredisine başvurur ancak bankalar vereceği krediyi garanti altına almak için yüksek ya da yeterli özkaynak isterler.İşletmenin özkaynağı yeterli ise ve eğer yukarıda belirtilen 2. nedene bağlı değilse niçin bankaya başvurmaktadır?Bu, kobi kredilerinde yaşanan çelişkidir.Bir diğer sorun ise teminattır.Kredinin geri ödenmeme riskine karşı banka sektöre bağlı olarak güçlü bir teminat ya da garanti istemektedir.Kobilerin büyük bir kısmı bu teminatı sağlayamadığından kredi kullanamamaktadır.Büyük şirketlerin malları ya da stokları bankalar için yeterli teminat iken kobilerin teminatı işletme sahibinin ya da ortağının tüm mal varlığıdır.Böyle bir durum kobilerin krediyi kullanamama veya hiç başvurmama nedenleri arasında gösterilir.

Bir diğer problem ise bankacılık sektörünün kendi yapısal sorunlarından kaynaklanmaktadır. Yetersiz sermaye,hatalı risk yönetimi,tercih yanlışlıkları,yalnız devleti fonlama,yüksek kar beklentisi,kısa vadeli yüksek kar arayışı bu sorunların önemli olanlarından.Bununla birlikte, ülke ekonomisinin de sağlıksız seyretmesi,kırılganlıklar,krizler, sektörel sorunlar ile yasal boşluklar tek finans kaynağı olarak görülen bankaların bu görevlerini tam anlamıyla yapamamaları sonucunu doğurmuştur. Kobilere yönelik uzun vadeli stratejik planların yapılamaması,risk,teminat ve garanti gibi destekleyici politikaların eksikliği kobilerin diğer sorunları olarak göze çarpmaktadır. Kobilerin finansman sorunlarının hangi faaliyetleri etkilediğine bakmak gerekir. Hemen hemen tüm bölümlerin bundan etkilendiği görülmektedir.

Kobilerin finansman sorunlarının bankalarla ve diğer faktörlerle ilişkisini gösteren bir çalışma

Bayraktar ve Köse'nin Zonguldak örnekli çalışmasıdır. Çalışmaya göre kobilerin finansal yapılarını belirleyen üç öge vardır.Bunlar faaliyet türü,büyükölç ve firmanın hukuki yapısı olarak sıralanır.Bankaların kobilere kullandığı krediler ile bireysel krediler arasında çok büyük bir farkın olmadığı görülmüştür.Bu temel olarak yanlış bir uygulamadır. Bireysel ihtiyaçlar ile kobilerin ihtiyaçları yapısal olarak farklıdır. Özel bankaların kredi vadeleri özellikle kobi kredilerinde uzun değildir. Bunun nedeni eğer banka topladığı mevduatı krediye dönüştürmüş ise mevduat vadesi ile

kredi vadesi arasındaki uyumun gözetilmesidir.Uzun vade kamu bankalarının yabancı fonlara aracılık etmesiyle uygulanabilir.Eğer özel bankalar böyle bir uygulama içinde değillerse vade kısa olacaktır.

Bankalar kobileri kredilendirirken göz önünde bulundurdıkları faktörler arasında kobilerin borç yükleri,yaptıkları yatırımın türü ve teminat gösterebilme olarak sıralanmıştır.

Aynı çalışmada bankalara kobilerin ihtiyacını karşıladığınızı düşünüyormusunuz sorusuna %46.2 ile EVET yanıtı verilmiştir.Bankaların gözünden kobilerin finansman sorunları sorulduğunda gelenekçi olmaları,profesyonel yöneticilerle yönetilmemeleri,değişen koşullara çabuk adapte olamamaları,fizibilite raporu yapmıyor olmaları ve kar oranlarının düşüklüğü ile muhasebe sistemlerinin yetersizliği sıralanmıştır. Yukarıda sayılan sorunlar kobilerin danışmanlık hizmeti alması devletin ya da ilgili kuruluşların buna destek olmaları ve bu uygulamayı finanse etmeleriyle çözülebilecektir.

Kobilerin sorunları (yönrtilim,pazarlama,finansal v.b.) ayrı ayrı kuruluşlar tarafından çözülmeye çalışılmaktadır.Bir kobinin tek bir organ tarafından;bu kamu ya da özel banka da olabilir,tüm sorunlarının çözülebileceği entegre bir sistemdir.Bu sistemi açıklamadan önce şu andaki mevcut uygulamalara bakmak gerekir.

KOS-GEB ;teşvik,eğitim hizmeti

TOBB ;eğitim,tanıtım,fiuar hizmeti

HALKBANK, TÜRKİYE KALKINMA BANKASI ; finansman, hizmeti vermektedir.

Özel bankaların kobilere, çok yüksek bir oranda finansman desteği verdiği görülmektedir.. Kobilerin finansman dahil, birçok sorun da ne gibi altyapı problemleri yaşadığı bilinmektedir.Tek başına finansman,tek başına yönetim,ya da pazarlama sorunlarına çözüm getirmek yeterli olmamaktadır. Bütün sorunların bir arada tek bir elden çözülmesi gerekmektedir. Birçok sorunun çok başlı bir sistem tarafından çözülmesi hem zaman hem maliyet hem de mevzuat uyumsuzlukları ile farklı bakış açılarından dolayı mümkün olamamaktadır. Dolayısıyla kobilerin tüm sorunlarını tek elden çözecek danışman firma nitelikli bir sistem kurmak gerekmektedir. Eğer bu şekilde bir yapılanmaya gidilirse kobilerin sorunlarına daha etkili çözümler getirilebilir.İlk bakışta bu sistem tek bir banka ya da kurum için ağır

bir sorumluluk,altyapı ve maliyet getirebilir.Birkaç özel ya da kamu bankasının bir araya gelerek veya yabancı ortaklı bir bankanın ortağı ile birlikte güç birliği yaparak bu sorunların çözülmesi mümkündür.

Günümüz kobi bankacılığında uygulama, kredilerin garantisi bir bankada, yabancı fonların getirilmesi başka bir bankada ,finansal danışmanlık hizmetleri başka bir bankada şeklindedir. Bu nedenledir ki, bir kobi sorununu çözmek için, kapı kapı dolaşmak zorunda kalmaktadır. Kobilere çözüm ortağı olacak banka şu sisteme sahip olmalıdır. ‘Anahtar teslim çözüm ve kobicilik anlayışı’ Nedir bu sistem ?.Bu sisteme göre banka kobilerin ihtiyaç duyduğu hizmet ve kredilerin tamamını kendisi sağlamaktadır. Örneğin bir tarım işletmesi kuruluş sermayesinden yönetim yapısının ne olacağına yatırımının risk ve getirisinden tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine,gerektiğinde risk sermayesi sağlamaktan,ortaklık (Joint Venture) ‘dan hizmet alımına,insan kaynaklarından,araç-gereç ve ekipman alımına kadar birçok alanda kobi bankasından destek alabilecektir. Bir kobi, faaliyetlerini yürütmede tüm işletme faktörlerini bir arada dengeli ve etkili biçimde kullanırsa başarılı olur. Bu, işletmeciliğin kuralıdır. Diğer bir deyişle, iyi yönetim veya iyi pazarlama veya her şey kötü iken sadece finansman desteği bir kobiye başarılı yapmaya yetmemektedir.Bazı özel bankaların buna benzer uygulamaları mevcuttur.Ancak , kobi ile ortak hareket edebilecek, kobinin tüm sorunlarına çözüm alternatifleri sunacak boyutta bir kobi bankacılığı tarzında hizmet sunmamaktadır, hizmetler geniş kapsamlı ve uzun vadeli değildir. Tarım işletmesi örneğini derinleştirelim. Bu işletme hangi birimler için ne tür desteklere ihtiyaç duyar?

Yönetim Desteği :

Kobilerin kurucuları,ortakları veya sahipleri işletmecilik bilgisinden ve modern yönetim sistemlerinden çoğunlukla haberdar değillerdir, kurucular genellikle işletmecilik eğitimi almamış veya almış olanları çalıştıramamakta. Dolayısıyla biz bu kobiye hangi finansal desteği verirsek verelim artı değer yaratamayız, hem yatırım hem de para boşa gider. Kobiye destek olacak banka işletmelerin yönetim yapısını modern ölçülere çekecek desteği,insan gücünü ya da bu insan gücünü finanse edecek imkanı yaratacaktır. İyi bir örgütlenme, işgücü dağılımı ve uzmanlaşma bir işletmenin faaliyetine devam edebilmesi için olmazsa olmaz bir durumdur.

#### Yatırım Kararı:

Birçok kobi ilk ya da daha sonraki yatırımlarda fizibilite çalışmasını, risk analizini ve maliyet-kar dengesini iyi hesaplayamaz. Bunun için gerekli işgücü ve altyapıya sahip değildir. Burada sözü edilen destek yönetim desteği uygulamasının içinde de olabilir veya bundan ayrı olarak banka tarafından da verilebilir. Kaldı ki zaten Basel kriterleri kobilere verilecek desteğin kobilerin sahip olmaları gereken risk seviyesini belirlemiştir. Bunun sağlanmasında banka kobiye yardımcı olacaktır.

#### Pazarlama Desteği:

Birçok kobimiz mali ve teknik sorunlar yüzünden tanıtım, satış ve reklam gibi tutundurma çalışmalarını ya hiç yapmamaktadır, veya yetersiz düzeyde yapmaktadır. Bu işletmenin satış hacmini ve karlılığını etkilemektedir. Banka burada belki kendi uzmanlık alanında bulunmayan bu hizmeti hizmet alımı yoluyla kobiye sağlayabilir. (Bu hizmet leasing çerçevesinde düşünülebilir.) Başka bir çözümse banka-tanıtım şirketi-kobi bir araya gelerek bir strateji belirleyip bunu uygulayabilir.

#### Muhasebe Bilgi Sistemleri:

Kobilerin çoğunun kayıtları şeffaf ve kanunlara uygun değildir. Yani kayıt dışıdır. Bu kobilerin finansman dahil tüm diğer hizmetlerden yabancı kaynak, desteklerden ve faaliyetlerden (ithalat, ihracat) uzak kalmasına yol açar, veya firma kayıtdışı değildir ancak ciddi bir finansal raporlama problemi vardır. Kayıtlar yönetimin geleceğe yönelik karar vermesine yetecek miktarda ve kesinlikte değildir. Bu da firmanın ilerleyişini engeller. Burada banka devreye girerek bir finansal program desteği verebilir böylece kobi şimdiki durumunu ve bunun gelecekteki olası yansımalarını görerek daha iyi karar alabilecektir.

#### Hukuki-Mevzuat desteği:

Birçok kobi ithalat, ihracat, teşvik, vergi ve sosyal güvenlikle ilgili birçok yasal sorunla uğraşmaktadır. Bunun için insan istihdam etmekte ya da dış ticaret şirketleriyle çalışmaktadır. Bankalar dış ticaret işlemlerinde ve iç piyasada karşılaşılabilecek yasal engeller ve kurallarla ilgili danışmanlık hizmeti verebilir ya da bunun finansmanını sağlayabilir.



Teçhizat,makine ve teknoloji alımı:

Kobilerin teknolojik gelişmelerden haberdar olmaları ve onları faaliyetlerinde kullanmaları verimlilikleri açısından önemlidir. Her ne kadar bankalar leasing yoluyla bunun finansmanını karşılasalar da alım kararını firmaya bırakmaktadırlar. Burada verilecek yanlış bir teknik karar ya da öngörü leasing işlemini gerçekleştirecek bankanın para kaybetmesine neden olabilir. Borç ödenmediğinde makinalar geri alınsa bile elden çıkarmakta zorlanacağından bankaların hem kendisi için hem de kobi için alım kararına fiilen katılmasında yarar vardır.

Joint Venture (ortaklık):

Bankalar yeni fikri ve karlı bir yatırım projesi olan kobilere ortak olup projeyi beraber yürütebilir.Bunun için yukarıda saydığımız destekleri sağlayabilir.Finanse ettiği kedi ya da hizmetlerin bedelini ortaklık kar elde ettiğinde bu kar'dan karşılayabilir.Proje bitiminde ortaklıktan çıkabilir, ya da anlaşmaya bağlı olarak devam edebilir.Aslında bankacılıkta plasman olarak adlandırılan hizmetin özel olarak kobiler için uygulanmış özel bir modeli olabilir.

Risk Sermayesi:

Sermayeyi aslında bir risk sermayesi firması vermektedir. Niçin bu hizmet paketi içerisinde bankalarda kobilere risk sermayesi desteği vermesin? Bankaların fonlama, kaynak ve maliyetleri ile finansal yapıları tek başına risk sermayesi veren şirkete göre güçlüdür. Dolayısıyla bunun kobilere yansıyan maliyeti ve koşulları daha uygundur.

Yukarıda belirttiğimiz konularda banka kobilere entegre bir kobi bankacılığı sistemi sunmaktadır. Bu hem kobilerin tüm ihtiyaçlarını tek elden çözmesini sağlar, hem de bankanın verdiği kredinin dönmeme riskini azaltır. Bu yöntemin işlemesi için devlet tarafından bazı düzenlemeler yapılması gerekir. Bunun için ilk şart sistemin önündeki yasal engellerin kaldırılması,bazı teşvik faktörlerinin bunu yapmak isteyen bankalar için uygulamaya sokulması,vergi,karşılık,risk paylaşımı (devlet ve özel bankalar) ile mevzuat desteği verilmelidir.

Tarım işletmesi için konuya devam edersek, işletmeye yeni pazarların bulunması, hangi yıl hangi dönemde neyi ne kadar ekeceğini ve kime satacağını kobi bankası işletmeye söyleyebilir durumda olmalı. Bunun için insan istihdam etmesi gerekiyorsa edecektir, hizmet alması gerekiyorsa alacaktır. Bu işletmenin Tarım Bakanlığı ve

Sanayi Bakanlığı ile ilgili ilişkilerinin düzenlenmesi, teşvik ve desteklerden yararlanması gerekiyor ve kobi bunu tek başına yapamıyorsa banka devreye girebilmelidir. Bir ralli takımı bile hava ve yol durumunu öğrenerek yarış stratejisini ona göre belirlemek için bir meteoroloji uzmanı çalıştırıyorsa Kobi Bankası da verdiği desteğin ve yatırdığı paranın karşılığını almak için benzer uygulamaları yapmalıdır.

İnsan kaynakları kobilerin başlıca bir sorunudur. Kalifiye personel ihtiyacı ve bunu sağlayamama kobinin mali yapısının zayıflığından ileri gelir. Anahtar teslim kobi bankacılığı modelinde, işletmenin yapacağı bir projenin süresi boyunca banka, kobinin ihtiyacı olacak kişileri bulacak ya da bunun için insan kaynakları şirketleriyle ortak çalışarak tüm finansal ihtiyaçları karşılayacaktır.1990'lı yıllarda Pınar Süt fabrikaları sahip oldukları hayvanlardan aldıkları süt verimini nasıl arttırabileceklerini araştırmak için Hollanda'ya iki mühendis göndermiştir. Bu işletme mali kaynakları güçlü olduğundan bu çalışmayı finanse edebilmiştir.Ancak aynı şekilde ihtiyacı olan bir kobi bunun için ihtiyacı olan bir parayı ayıramamaktadır. Bu tür verimlilik artırıcı girişimler işletmenin karlılığını ve üretimini arttıracığından bu hem işletme için hem de finansal destek veren banka için yatırdığı para açısından olumlu bir durumdur.. Böyle bir desteğin en büyük katma değeri sağlayacağı sektör bizce teknoloji şirketleridir. Ülkemizde teknoloji alanına yatırım yapan kobiler yatırım ve işletme maliyetlerinin yüksekliği dolayısıyla az sayıdadır. Bu alanda üretilen ürünlerin katma değeri yüksektir. Dolayısıyla yatırımın dönüşü karlı olacaktır. Yazılım, teknolojik yenilikler ve bunların ekonomik olarak ürüne dönüştürülmesi ve bunlara bankaların destek vermesi (ar-ge çalışmaları, insan kaynağı gibi) uygun olacaktır. Bunun en iyi örneklerini Hindistan'da ve Amerika'daki "Silikon Vadisi" uygulamaların da görebiliriz. Bu alandaki ilk yatırım işletme ve diğer maliyetler kobi paketi doğrultusunda işletmeye sağlanabilir. Üzerinde durulması gereken önemli konulardan biri de şudur.Daha önce pazarlama konusunda kobilerimizin yeterince başarılı olamadıklarını özellikle dış pazarlar konusunda çok etkisiz olduğuna değinmiştik.Buna etkili bir çözüm şu şekilde sağlanabilir;bilindiği üzere 2001 yılında yaşanan ekonomik krizden sonra bankacılık sektörü yeni bir döneme girdi.Birçok banka yabancı sermaye tarafından ya satın alındı veya büyük ortak haline geldi bu ,yabancı bankaların kendi ülkelerinde ya da faaliyette buldukları diğer ülkelerde destek verdiği veya finanse ettiği kobiler ile

bu bankaların ülkemizde desteklediği kobiler arasında ticari,ekonomik ve teknolojik olarak ilişki kurulması Pazar arttırma çalışmaları açısından yararlı olacaktır.Bu şekilde yabancı ortaklı çalışan bankalar ile bunların ortağı olan bankalar bir yerli ve yabancı kobilerden oluşan kobi havuzu oluşturup bunların birbirleriyle ilişki halinde olmasını sağlayabilir.Bu uygulamayı gerçekleştirecek banka grubu kobileri çeşitli yönlerden iyi tanıdıkları için hangi kobinin başka bir ülkedeki diğer kobiyle daha verimli ilişki kurabileceğini bildiğinden dolayı yanlış Pazar ve yanlış şirket riski de ortadan kalkacaktır.

### 3.3 Basel (Sermaye Uzlaşısı) Nedir?

Avrupa ülkeleri finans piyasalarındaki kriz ve dalgalanmaları önlemek için ortak bir karar mekanizması oluşturmak amacıyla Avrupa merkez bankaları bir araya gelerek uluslar arası ödemeler bankasını kurmuşlardır.Banka, piyasalara yeni standartlar ve düzenlemeler getirerek piyasadaki riskleri azaltmayı amaçlamaktadır.Bunun için ilk olarak 1988 yılında Basel 1 kriterlerini yayınlamıştır.Kriterlerdeki ana unsur bankaların risk değerlendirmelerine bir ölçüt getirmektir.Buna göre bankaların varlıkları ile aldıkları riskleri ortadan kaldırmak için tutmaları gereken sermaye miktarını belirlemeye çalışmıştır.Bunu sağlamak amacıyla Cook Rasyosu kullanılmıştır.Bu rasyoya göre sabit bir değer belirlenmiştir.Rasyo aşağıdaki gibidir.

Özkaynak

Sermaye Yeterliliği =----- = %8

Risk Ağırlıklı Varlıklar ve Gayri Nakdi Krediler

Ülkemiz 1988’de Basel 1 kriterlerini kabul etmiştir.Yıllara göre artan bir sermaye yeterlilik oranının kullanılmasını sağlamıştır.2000’li yılların sonunda kredi riskinin yanında piyasadaki kaynaklanan riskleri de içeren piyasa riski kavramı da rasyo formülüne eklenmiştir.Formüle bakılacak olursa bankalar karşılaşılabilecekleri riskler arttıkça oranı tutturmak için daha fazla özkaynağı bankada tutmak zorundadırlar.Ancak Basel 1’in riskleri ölçmedeki yetersizlikleri bu alanda yeni bir çalışma yapılmasını gerektirmiştir.Böylece Basel II kriterleri ortaya çıkmıştır.

## Özkaynak

Sermaye Yeterlilik Rasyosu(SYR) =-----

$$KR + PR + OR$$

Sermaye Yeterlilik Rasyosu (SYR) = Özkaynaklar / KR + PR + OR

Yukarıdaki Formülde;

KR : Kredi Riski

PR : Piyasa Riski

OR : Operasyonel Risk

anlamına gelmektedir.

- Kredi Riski: Bankaların kısa ve orta vadede verdikleri kredilerin ya hiç ödenmemesi

yada zamanında ödenmemesi sonucunda bankanın uğrayacağı zararı ifade eder.

- Piyasa Riski: Finansal piyasaların faiz oranları ve döviz kurlarında değişimler sonucunda bankalarda meydana gelen değişimler sonucunda bankanın zarar etme veya sermaye

kaybetme riski olarak tanımlanmaktadır.

- Operasyonel Risk: Bir bankanın işlemeyen yada uygun olmayan iç süreçler, insanlar ve sistemler yada dış etkenler nedeniyle ortaya çıkabilecek zarara uğrama riskine operasyonel risk denir.

Basel II kriterleri, Basel I kriterlerine göre daha geniş bir risk tanımı yapmış ve bunu sermaye yeterlilik rasyosunun hesabı içine almıştır. Basel I uygulamasında kredi riski,daha sonraki eklemeye piyasa riski ve son olarak Basel II'de bankaların kontrolleri dışındaki dış kaynaklı,insan ya da sistem kaynaklı riskler de kriterlere ilave olmuştur. Barclay Bank bunun en güzel örneğidir. Bu örnekte, çalışanların kendi insiyatifleriyle aldıkları yatırım kararları bankanın zarar etmesine sebep olmuştur. Basel II kriterleri bankalara ne kadar sermaye tutmaları gerektiğini ,bankaların denetlenmesinde bankanın genel risk değerlendirmesinin yapılması ve şeffaflık konuları ön plana çıkarılmıştır.

Basel II kriterlerinde önemli olan nokta bankaların risklerini iyi yönetip tahmin edebilmeleri ve böylece daha az sermaye tutmalarını sağlamaktır. Daha az sermaye tutmak daha çok kredi, plasman ve değerlendirilebilen para anlamına gelmektedir. Bankalar kredi, piyasa ve diğer sebeplerden dolayı oluşabilecek riskleri iyi analiz edip buna uygun davranmaları, yüksek kar amacıyla veya diğer sebeplerden dolayı yüksek riski göze alıp banka kaynaklarını riske atması ve mevduat sahiplerini mağdur etmesi önlenecektir. Ülkemizde Basel II uygulaması geçmişte sektördeki problemlere bakıldığında oldukça gerekli bir uygulamadır. Yasal boşluklar, uygulama ve denetim eksiklikleri nedeniyle ellerindeki kaynakları hesapsız bir biçimde kullanan ve bundan dolayı bankayı zarar uğratan faaliyetlerin önlenmesi bakımından önemlidir. Bankacılık bir risk yönetim olayıdır. Bankacılık faaliyetlerinin temelinde toplanan kaynakların krediye dönüştürülmesi, kredilerin geri dönüşünün sağlanarak tekrar kullanılması yatmaktadır. Sistemin işleyişini bu risk yönetimi sağlar. 2001 krizinden sonra sermaye yeterlilik oranı rasyoda öngörüldüğü gibi alt limit %8 olarak belirlenmiş ve bugün itibarıyla yapılan çalışmalar sonucunda sektördeki bankaların büyük bir bölümünün bu oranının çok üstünde bir değere sahip oldukları görülmüştür. Basel II rasyosuna geri dönülecek olursa paydaya fazladan bir risk faktörünün girmesi özkaynaklar sabit kaldığında değeri düşürecektir. Bunun az ya da çok olması özkaynak artışından ve ya o ülke piyasasının bu risklere göre değerlendirilerek ortaya çıkacak risk faktörüne bağlıdır. Ülkemizin burada sayılan risk unsurları yönünden risk katsayısı diğer ülkelere göre yüksek olduğu için rasyo eski Basel I kriterlerine göre yeni uygulamada düşük çıkmaktadır. Ülke riski ne kadar düşerse özkaynaklar sabit kaldığında rasyo o oranda yükselecek ve bulundurulacak sermaye miktarı azalacaktır. Formüle göre oranın tutturulması için ya yüksek oranda özkaynak bulundurulması ya da payda da belirtilen risk oranlarının düşürülmesi gerekmektedir. Yeni uygulamaya göre bankalarımızın sermaye yeterlilik oranları özkaynakları sabit kaldığında düşmüştür. Ancak bu düşüşe rağmen sektörün ortalama sermaye yeterlilik oranı kabul edilen %8 oranına göre çok yüksektir. (Basel II öncesi %24 olan oran Basel II sonrası %16.5'e düşmüştür.)

### 3.3.1. Basel II'in Kobilere Etkisi

Basel II bankaların faaliyetlerinden ve dış etkilerden doğan risklerini değerlendirdiğinden ve banka faaliyetlerinin büyük bir kısmını da krediler oluşturduğundan kredi kullananlara etkisi olacağı şüphesizdir. Bundan etkilenen şirketler ve kobilerdir. Basel II bir kobi tanımı getirmiştir. Yıllık cirosu 50 milyon avronun altındaki işletmeler kobidir ve bu tanıma göre ülkemizdeki işletmelerin hemen hemen tamamı kobi sayılmaktadır. Basel, bankaların risk ölçütlerini değiştirdiğinden yeni uygulamada kredi kullanırken daha rasyonel davranacağını, dolayısıyla kobilerimizin eski yapılarını bu duruma göre revize etmemeleri halinde bundan sonraki kullanmak isteyecekleri krediler için sorun yaşayacakları açıktır.

Basel II'ye göre kobilerin ve şirketlerin bir risk derecesi almaları gerekmektedir. Bu, bunun için gereklidir; yeni kriterlere göre derecesi bulunmayan şirkete ya da kobiye verilecek krediye karşılık bankanın tutması gereken sermaye oranı %8 iken derecesi bulunan şirkete verilen kredide bu oran %6'dır. Bütün şirket ve kobilerin bir an önce mevcut mali yapılarını değiştirip buna uygun olarak derece almaları, bankaların ayırmakla yükümlü oldukları sermaye tutarını aşağıya çekerek sistemin daha uygulanabilir hale gelmesini sağlayacaktır. Burada sözü edilen dereceler bankalar tarafından kredi kullanıcılarına verilmektedir. Ayrıca Basel II ile bankaların riski azaltmak için isteyecekleri teminatları da, verdikleri krediler için ayıracakları sermaye ile ilişkilendirmiş yüksek teminatın sermaye oranını da düşüreceğinden maliyet avantajı sağlanacaktır. Şüphesiz burada şu problem ortaya çıkmaktadır. Önceki bölümlerde anlatılan, kobilerin bankalardan kredi kullanırken sıkıntı yaşadıkları konularından biri de yeterli teminat gösterememeleri idi. Yeni sistemde banka daha düşük sermaye oranını yakalamak için risk faktörünü düşürmek isteyecek bunu da yüksek teminat olarak sağlayacaktır. Ancak bilinen sorunlarından dolayı kobilerin büyük bir bölümünün bunu gerçekleştirmesinin zor olduğu anlaşılmaktadır. Eğer bankalar ülke koşullarını dikkate alarak bir teminat ve risk ölçüm stratejisi izlerse bu sorun çözülebilir.

Yeni kriterlere bakıldığında, risk ölçümlerinin sadece banka faaliyetlerinden kaynaklanmadığı bankaların dışında kalan risklerin de bu durumu etkilediği görülecektir. Dolayısıyla formülde kullanılan risk değerlerinden operasyonel risk

bankanın kontrolü dışında kaldığından teminatlar konusunda riskin düşürülmesi amacıyla yapılacak düzenlemeler bankaların kontrolü dışında olacaktır.

Basel II, kobilere verilecek kredileri perakende ve kurumsal olarak ikiye ayırmaktadır. Ciro su 50 milyon avroyu geçmeyen ve bir bankadan kullandığı kredi miktarı 1 milyon avronun altındaki kobiler perakende kobi olarak değerlendirilmektedir.

Perakende kredilerde risk değerlendirmesi krediyi verecek banka tarafından yapılmakta ve böylece maliyet düşmektedir. Basel II bankalara kredi verecekleri kuruluşları derecelendirme yetkisi vermektedir. Buna göre iki bankanın aynı müşteriye verecekleri dereceler arasında fark olabilecektir. Örneğin ,bir banka tarafından perakende kabul edilen işletme bir diğer banka tarafından kurumsal olarak kabul edilebilir. Kullandığı kredi miktarı 1 milyon avronun üzerinde olan kobilerin risk dereceleri kurumsal portföy sınıflandırmasına girdiğinden yabancı derecelendirme şirketleri tarafından derecelendirilecek bu ölçümde şirketlerin kendi standartları geçerli olacağından hem risk derecesi ve buna bağlı olarak maliyet artmış olacaktır. Basel II de risk derecesi olmayan işletme %100 risk grubuna girer ve bu derecesi ülke notundan daha iyi olamaz. Eğer işletme 1 milyon avronun altında kredi kullanırsa ve risk derecesi de varsa %75'lik risk grubuna girer ve notu ülke notundan daha iyi olabilir. Bunun sonucu olarak daha iyi şartlarda kredi kullanabilir. Daha önce sözü edildiği gibi Basel kriterleri bankalara derecelendirme notu verme yetkisi vermektedir. Buna içsel derecelendirme denir. Eski sisteme göre kredi veren bankalar maliyet artı kar payı ile kredi verirken bugün buna ilave olarak risk primi de eklenmiştir. Banka, kredi vereceği firmanın mali bilgisine, çalıştırdığı personele, faaliyetlerine ve pazar payı gibi kriterlerine göre bir risk derecesi verecektir. Riski yüksek çıkan firma daha yüksek maliyetle kredi alabilecektir.

Bankanın risk primini fiyatlandırması sözkonusudur. Bankalar derece verdikleri firmaların derecelerini her zaman güncelleyecektir. Bunun için dönemsel olarak işletmenin bilgilerine başvuracaktır. Şeffaflık kavramı bu noktada devreye girecektir. İşletmenin bilgileri ne kadar sağlıklı ve şeffaf ise güncelleme o kadar başarılı olacaktır. Ülkemizdeki kobilerin çoğu kayıtdışıdır. Bu nedenle kayıt dışılık bankanın kobilerle ilgili bir risk değerlendirmesi yapmasını engellemekte ve kobiler bu nedenle finansal kaynağı kullanamamaktadır. Yeni dönemde kobilerin bilgi, belge ve kayıt düzeninde şeffaflığa ve kayıt içinde olmaya özen göstermesi finansman

ihtiyaçlarını banka kanalıyla karşılamalarına olanak sağlayacaktır. Teminat konusuna burada tekrar değinilecek olursa Basel II konusunda ülkelerin genel görüşü, standart sistem iyice olgunlaşınca kadar risk ölçüm ve derecelerinin bankalar tarafından verilmesi uygundur. Çünkü standart model şu an için çok zorlu koşulları içeren bir uygulamadır. İçsel derecelendirme daha esnek bir karar mekanizmasına olanak vermektedir. Önemli olan iki unsur vardır. Yeni sistemde eskiye göre sadece teminat almakla yetinilmeyecek, bu teminatın risk ölçümünde kullanılan kriterlere göre değerindeki artışa veya azalışa bakılacaktır. Diğer husus ise işletmelerin risklerini azaltmak için neler yaptığıdır. Borçlarının vadesi, kur riski, yatırım geri dönüşü, karlılık gibi unsurlar kobilerin kullanacakları kredinin maliyetini etkiler. Basel uygulamaları sonucu kobiler finansman ihtiyaçlarının temininde daha sıkı şartlarla karşılaşacaklardır. Bunlardan ilki daha önce de belirtildiği gibi şeffaflıktır. Kayıtlar, finansal bilgiler, geleceğe yönelik yatırımlar, kararlar, borçlar ve yönetim bilgileri gibi veriler devreye girecektir. Bunun sonucu olarak kobi daha fazla bilgiyi barındıracaktır. Diğer nokta ise, teminatlar ile teminatların kalitesi konusudur. Basel II öncesi kullanılan teminatların bazıları Basel II' de yoktur, ya da daha az önemli hale gelmiştir. Bir diğer husus da sermaye miktarıdır. Ülkemizdeki kobilerin sermaye miktarları düşük seviyelerdedir. Daha yüksek sermaye daha fazla güvenlik ve düşük maliyet getirecektir. Kobilerin sermayelerini arttırmak için sınırlı imkanlarının bulunması sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Kobiler yalnızca ortaklarının ve sahiplerinin katkısıyla sermaye artırımını yapabilmekt, borsa ve tahvil piyasasından yasal ve teknik sorunlar nedeniyle yararlanamamaktadırlar. Sonuç olarak Basel kriterleri kobilere faaliyetlerinde ve bankalar ile ilişkilerinde yüksek standartlar getirmektedir. Kriterler bankaların kredi kullandırmalarını bazı ölçütlere bağlayarak daha rasyonel hareket etmelerini ve uğrayacakları zararları ortadan kaldırmaları imkanını vermektedir. Bankaların kredi politikaları bu sistemde belirli bir düzene girerken kredi kullanıcıları da buna uyum sağlamak durumundadır. Bankaların faaliyetlerinin sağlığı hedeflenirken müşteriler için de çığa yükseltilmiştir. Bu durum kriterlerle amaçlanan genel bir zihniyet değişikliğidir. Bir türlü çözüme kavuşturulamayan kayıtdışılık, bankacılık sektörü sorunları ve kobilerin sorunları sağlanan bu bakış açısıyla çözümlenebilecektir.



## SONUÇ

Cumhuriyetin kuruluşundan bugüne kadar geçen 85 yıllık süreçte ekonomik ve sosyal gelişim belli dönemler dışında istenilen sonuçları verememiştir. Geçmişte yeterli sermaye birikimi oluşturulamamış ve üretime dayalı bir model uygulanamamıştır. Tüketime ithalatla karşılandığı sanayileşme, üretim ve tüketim alışkanlıkları ekonomik yönetim, siyasal olumsuzluklar olaylara bakış farklılıkları, istikrarsızlık gibi etkenler gelişmenin yavaş seyretmesinde önemli rol oynamıştır. Bu durumdan ülkedeki herkes ve her kurum etkilenmiştir. Bunların içerisinde ekonomik hayatın önemli aktörlerinden olan kobilerimiz de bulunmaktadır. Makro ekonomik dengesizlikler mikro düzeye indirildiğinde etkisi daha büyük olmaktadır. Bu çalışma ile, rekabete açık teknolojik gelişmeleri hemen bünyesine alan etkili modern bir üretim ve satış potansiyeli olan bir işletme modeli amaçlanmıştır. Peki bu nasıl sağlanacak? Sağlıklı bir ekonomi ve bunun alt düzeye indirilmiş olumlu etkilerini gören işletmelerle mümkündür.

Üretime dayalı ihracatı önemsemiş eğitim politikalarıyla desteklenmiş bir ticari ve ekonomik yapı kobilerimizin gelişmesine ve sorunlarının çözümüne olumlu katkı yapacaktır. Kobiler ülkemizdeki işletmelerin %99 gibi büyük bir bölümünü oluşturur. Yapı olarak çok eskiye dayanan kobiler gelişmelerden ve teknolojiden aynı oranda etkilenmemişlerdir. Genel olarak kobilerin problemleri finansman, yönetim, bilgi eksikliği ve pazar yetersizliği gibi başlıklarda toplanabilir. Kobilerimiz için hala ekonomik olarak bir konumlandırma yapılamamaktadır.

Ölçüler konusunda çok farklı kurumların değişik kriterleri söz konusudur. En çok uygulanan yöntem olan çalışan sayısına bağlı yapılan değerlendirmeler sektöre ve piyasaya bağlı olarak farklılıklar göstermektedir. Kobiler hep sorunlarla birlikte anılmaktadır. Bu sorunlar, kobinin kendi iç bünyesinden ve dışsal etkilerden kaynaklanmaktadır.

Kobilerin sorunlarını çözmek için önündeki engeller olarak, geleneksel yönetim anlayışı, sermaye yetersizliği ve profesyonel olmayan karar alma mekanizması sayılabilir. Bu hemen hemen tüm kobilerimizde gözlemlenen bir durumdur. Bu durum, sağlıklı bir yapıyı beraberinde getirmektedir. Çünkü değişen pazar şartları daha rekabetçi ve teknolojik üretim yöntemleri ve ileri pazarlama anlayışına sahip diğer firmalar ile büyük şirketlerin varlığı kobileri tehdit etmektedir. Küreselleşmenin getirdiği sermaye hareketleri ile gelişen ithalat ve ihracat olanakları, kobilerimizin ana faaliyet alanı olan iç pazarı ve onun dinamiklerini kobiler aleyhine bozmaktadır. Buna karşı koyabilmek için gereken şartlar, kobilerimizin içsel ve dışsal problemleri nedeniyle güçleşmekte ve kobiler pazar paylarını kaybetmektedirler. İyi ve etkili bir örgütlenmenin olmayışı bu işletmelerin hem uluslararası hem de ulusal kaynaklı olumsuzluklardan etkilenmesine ve kendilerini koruyamamalarına neden olmaktadır.

Kobilerin dışsal sorunları tamamen uygulanan mali politikalarla teşvik ve finansmanda yaşanan sıkıntılardan kaynaklanmaktadır. Hangi sektörde olursa olsun yabancı ülkelerde en üst düzeyde desteklenen kobilerimiz maalesef bu desteği ülke için de bulamamaktadır. Kobiler, iç ve dış sorunları bir arada çözümlerse başarılı olacaktır. Kobiler için hep bir finansman probleminden bahsedilir. Nedir bu problemin kaynağı ya da bütün sorunlar finansman sağlanınca mı biter? Bu sorulara verilecek yanıt "hayır" olacaktır. Sanki finansman ihtiyacı karşılanınca kobi düzleşmiş gibi tam anlamıyla doğru olmayan bir görüş mevcuttur.

Kobinin yatırımı için gerekli parayı vermek ve sonrasını düşünmemek, bu parayı kimin yöneteceği, nereye nasıl ve niçin kullanacağı, risklerin nasıl hesaplanacağı veya hesaplandığı düşünülmez. İşletme biliminde, bir işletmenin faaliyetlerini uzun süreli, sağlıklı ve karlı yapacak ve ancak bir arada uyumlu bir şekilde profesyonelce uygulandığında geçerli olacak, bilimsel olarak kanıtlanmış bu fonksiyonlar vardır ve bu fonksiyonla yönetimle başlar. Yani finansman, tüm sorunların çözümünün sadece bir parçasıdır. Bilgisiz, tecrübesiz ve eğitimsiz kişilerin elinde ne kadar finansman olursa olsun eğer usulüne uygun bir biçimde kullanılamazsa bir işe yaramamaktadır. Kuruluş sermayesi sağlanmış ancak en az onun kadar önemli işletme sermayesinin olmadığı, üretim için gerekli hammaddenin sağlandığı ancak bu hammadde ile üretilen mal ve hizmetlerin satılacağı bir pazarın ve pazarlama faaliyetlerinin olmadığı, teknolojik gelişmelerin üretimine yansımadağı bir kobyiyi sadece kısa dönemli ihtiyaçları için finanse etmek ne kadar mantıklı olabilir?

Bu çalışmada kobilerin finansman ihtiyaçlarına kobi bankacılığı ile nasıl bir çözüm getirileceği anlatılırken sağlanacak bu finansmanın yönetsel, pazarlama kaynaklı,istihdam sorunlarına da,mali,politik ve geleceğe dönük ihtiyaçları da karşılayacak düzeyde yer verilmesi savunulmaktadır.

2001 ekonomik krizi sonrası geçmişte ilgilenilmeyen, önemsenmeyen, ertelenmiş sorunların artık daha fazla arka plana itilemeyeceği ve maliyeti ne olursa olsun çok kapsamlı bir dönüşümün gerekli olduğu fikri benimsenmiştir. Ekonomide ve birçok alanda iyileştirmeler yapılmış bankacılık sektörü de bundan olumlu olarak etkilenmiştir.

Daha önceleri sınırlı olarak yapılan kobi bankacılığı, şartları ve hizmet kalitesi arttırılarak yeniden hizmet vermeye başlamıştır. Ancak gelinen nokta yeterli değildir. Kobi bankacılığının hedefi şu olmalıdır. Hizmeti alan kobinin bunun maliyetinden ve ihtiyaçlarını tam olarak giderdiğinden emin olması gerekir. Sektörde kobilere çok sayıda banka tarafından çok çeşitli hizmetler sunulmaktadır. Bunların bir kısmını kamunun kurduğu banka ve kurumlar diğer bir kısmını da son yıllarda bu yöndeki faaliyetlerinde artış gözlemlenen özel bankalar sağlamaktadır.

Kamu bankaları ve kuruluşları uluslar arası anlaşmalara dayanan ve devlet destekli kredi ve fonları ülkemizde kullanırken öte yandan teşvik politikaları ile eğitim olanakları sunmaktadır. Özel bankalarımız ise finansman çözümlerini çeşitli isimler altında uygulamaktadır.Bu çalışmada özel bankaların sunduğu hizmetleri farklı bir model içerisinde düşünerek nasıl daha etkili ve düşük maliyetli hale getirebilir ve hızla sonuca ulaşılabilir konusu üzerinde durulmuştur..Bu modelde başka bankalar ve kurumlar tarafından farklı şekillerde ve şartlarda uygulanan hizmetlerin tek ya da ortak birkaç banka tarafından daha geniş olarak hayata geçirilebilmesinin mümkün olup olmadığını araştırılması yapılmıştır.Bu sistem etkili bir kamu desteğini de içermelidir.Yasal,teknik ve mali destekle özel bankaların kobi bankacılığı uygulamaları etkili olacaktır.Kobilerimiz bankalardan neyi,ne kadar,ne maliyetle istiyor ve bunun sağlanması için neyin eksik olduğunun bilinmesi kobilere yönelik uygulamaların klasik bankacılık anlayışına göre değil daha yenilikçi risk alma eğilimi ve riski doğru yönetme becerisi olan ve kobinin A'dan Z'ye tüm

ihtiyaçlarının bir arada düşünüldüğü,kısa dönemli değil uzun dönemli getirinin hedef alındığı farklı bir bankacılık anlayışının yerleşmesinin gerekli olduğu kesindir.

Kobilerimizin sorunlarının ve özellikle finansman sorunlarının kobi bankacılığı ile çözülmesi konusunun içinde Basel kriterleri olarak adlandırılan düzenlemenin de önemli rolü vardır.Bankaların risk yönetimi konusunda daha geniş bir yelpazede değerlendirme yapması ve verdikleri kredilerin muhtemel riskleri konusunda daha dikkatli ve seçici olmalarını sağlamada etkili olacak bu kriterler,dolayısıyla kredi talep edecek kobilerin mali yapılarının daha şeffaf ve sağlam olmasını gerektirmektedir.Eğer banka verdiği krediler için **ver-unut** politikası izlerse bu hem Basel kriterlerine hem de banka performansına aykırı bir durum yaratacaktır. Bu kriterlerin getirdiği nokta bankaların krediyi vermesini,takip etmesini,aksaklıkları giderecek ve kredinin geri dönüşümünü garantiye almasını sağlayacaktır.

Bu çalışmada sözü edilen kobi bankacılığı modelinde, banka, kobinin ödeyemediği üç aylık işçi ücretleri için,vergi borçları ya da kişisel ihtiyaçları için kredi vermeyecek;kobinin faaliyetine devam etmesi için gerekli radikal değişimleri gerçekleştirerek (yönetim,pazarlama,insan kaynağı v.b) çalışıp, üretip kazanmasını ve aldığı krediyi daha düzenli şekilde öder hale getirmek için kredi kullandıracaktır. Çünkü üretmeyen, çalışmayan kobiye yapılacak kısa dönemli ve kara dayalı bireysel bankacılık modeliyle benzerlik taşıyan finansman destekleri kobi bankacılığı uygulaması olmamalıdır. Ülkemiz üretimle büyüyecektir. Bunu da kobiler başaracaktır. Bu yolda verecekleri desteklerle kobilerin başarısı bankalarımızın başarısı olacaktır.

## KAYNAKÇA

- Akgüç, Ö. (1975), “Cumhuriyet Döneminde Bankacılık Alanındaki Gelişmeler”, Ankara. TBB Yayınları, No. 71, Konferanslar Serisi, No: 2,
- Akgüç, Ö. (1989). “100 Soruda Türkiye’de Bankacılık”, İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Aksel, K. (2002). “Basel Komitesi Kararları ve Yeni Basel Antlaşması’nda Beklenen Gelişmeler”, *Activeline Dergisi*, Sayı. Aralık.
- Arslan, Y. (1982). “Cumhuriyet Döneminde Türk Banka Sistemi (1923-1981)”, İstanbul: Der Yayınevi.
- Atatürk, Mustafa Kemal, Söylev ve Demeçler, Cilt. I-II, 1919-1938.5b  
Ankara:TTK,1997
- BDDK. Bankacılık Sektörü Basel II Gelişme Raporu, (19 Haziran 2006)
- BDDK. Türk Bankacılık Sistemi Basel II 2. Anket Çalışması Sonuçları,Aralık 2005
- BDDK.10 Soruda Yeni Basel Sermaye Uzlaşısı (Basel II),(Ocak 2005)
- BDDK.Basel II Sayısal Etki Çalışması (QIS-TR) Değerlendirme Raporu,Aralık 2004
- BDDK.Türk Bankacılık Sistemi Basel II 2.Anket Çalışması Sonuçları,2005
- BDDK. Basel II’nin Kobi Kredilerine Muhtemel Etkileri, Araştırma Raporları:2005/4
- Bakan, S. (2001). “Osmanlı’dan Günümüze Türk Bankacılık Kesimi”, *İktisat Dergisi*, Sayı: 417, Eylül,
- Başar, M. (2007). “Basel II Düzenlemeleri ve Kobi’ler”, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir.
- BAYDAR, C.(2006). “Operasyonel Risk ve Basel Süreci”, ”, Bankacıyızbiz web sitesi, 17.02.2006
- Eren, K. (1996). “Avrupa Birliği’nde ve Türkiye’de Bankacılık”, İstanbul: Beta Basım Yayım.,

- IŞIN, Y. “Basel II’ye Hazırmıyız”, Bankacıyızbiz web sitesi,( 07.07.2006)
- Kobi Efor Dergisi, (2007)-03-18*
- Küçükçolak,R.A. (1997). “*Kobiler’in Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü*”, İstanbul: Karizma Yayıncılık.
- Müslümov, A. (2002). “*21.Yüzyılda Türkiye’de Kobi’ler Sorunlar,Fırsatlar ve Çözüm Önerileri*”, İstanbul Literatür Yayıncılık 1.Baskı
- Oktaý,E. ve Alptekin G. (2002) “Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunu”, 21. Yüzyılda KOBİ’ler : *Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu*, 3-4 Ocak, Gazi-Mağusa, Kıbrıs.  
<http://www.econturk.org/Turkiye-2002.html>
- Özkan, T. (1999). “Ulusal ve Uluslararası Bankacılıkta Rekabet”, *İktisat Dergisi* , Şubat-Mart, Sayı :387
- Parasız, İ.(2000). “*Para Banka ve Finansal Piyasalar*”, Ezgi Kitabevi Yayınları, 7. Baskı, Ocak,
- Parasız,İ. (2004) “Basel II Yönünde Çalışmalar:Yalın Nicel Kontrollerden Nitel Kontrollere Yönelim”, *Activeline Dergisi*, Ağustos.
- Schumacher,E.F. (2002). “*Küçük Güzeldir*”, İstanbul, Cep Kitapları.
- Tanör, Reha.Finansal Kriz ve Sermaye Piyasası,İstanbul,Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşlar Birliği Özel Basım,Şubat 2003
- Uz, R.(2005). “*Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.Banka Risk Komitesi Başkanı Basel II Yönlendirme Komitesi Üyesi*”, ”*Risk Yönetimi ve Basel II’nin Finans Sektörü ve Firmalara Etkileri*”, Türkiye Bankalar Birliği Kütüphanesi, Nisan,www.tbb.org.tr/turkce/konferans/20nisan/risk.ppt
- Yüzbaşıoğlu, N. (2003). “*Risk Yönetimi ve Bankaların Denetimi*”, BDDK Risk Yönetimi ve Gözetim Teknikleri Dairesi, (16.01.)

<http://www.atam.gov.tr/index.php?Page=DergiIcerik&IcerikNo=198> Atatürk'ün  
Söylev ve Demeçleri, s.426.

<http://www.bankaciyizbiz.com>

[http://www.bddk.org.tr/turkce/Basel-II/1275Basel\\_II\\_SME.pdf](http://www.bddk.org.tr/turkce/Basel-II/1275Basel_II_SME.pdf)

<http://www.bursa-smmmo.org.tr/yuklemeler/>

<http://dba.ieu.edu.tr/conference/> 1.Uluslararası Sempozyum Kobiler ve Basel II İzmir  
Ekonomi Üniversitesi 02-04 Mayıs 2008,İzmir

<http://www.deloitte.com/dtt/cda/doc/content/turkey->

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

[http://www.finansbank.com.tr/isletme/index.jsp?ez\\_ref=kobibankaciligi](http://www.finansbank.com.tr/isletme/index.jsp?ez_ref=kobibankaciligi)

[http://www.fortis.com.tr/kobi/kobi\\_bankaciligi.jsp](http://www.fortis.com.tr/kobi/kobi_bankaciligi.jsp)

<http://www.garanti.com.tr/krediler/>

<http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=232>

<http://www.isbank.com.tr/kurumsal/kurumsal.html>

[http://www.isbank.com.tr/dosya/ekon-tr\\_kobiler2004.pdf](http://www.isbank.com.tr/dosya/ekon-tr_kobiler2004.pdf)

TBB. <http://www.tbb.org.tr/v12/asp/bankalar.asp>

TBB. <http://www.tbb.org.tr/v12/asp/bankalarimiz.asp>

TBB.Risk Yönetimi ve Basel II'nin Kobi'lere Etkileri ,(Eylül 2004)

<http://www.kobias.com.tr/>

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

<http://www.tskb.com.tr>

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

<http://www.tideb.tubitak.gov.tr/>

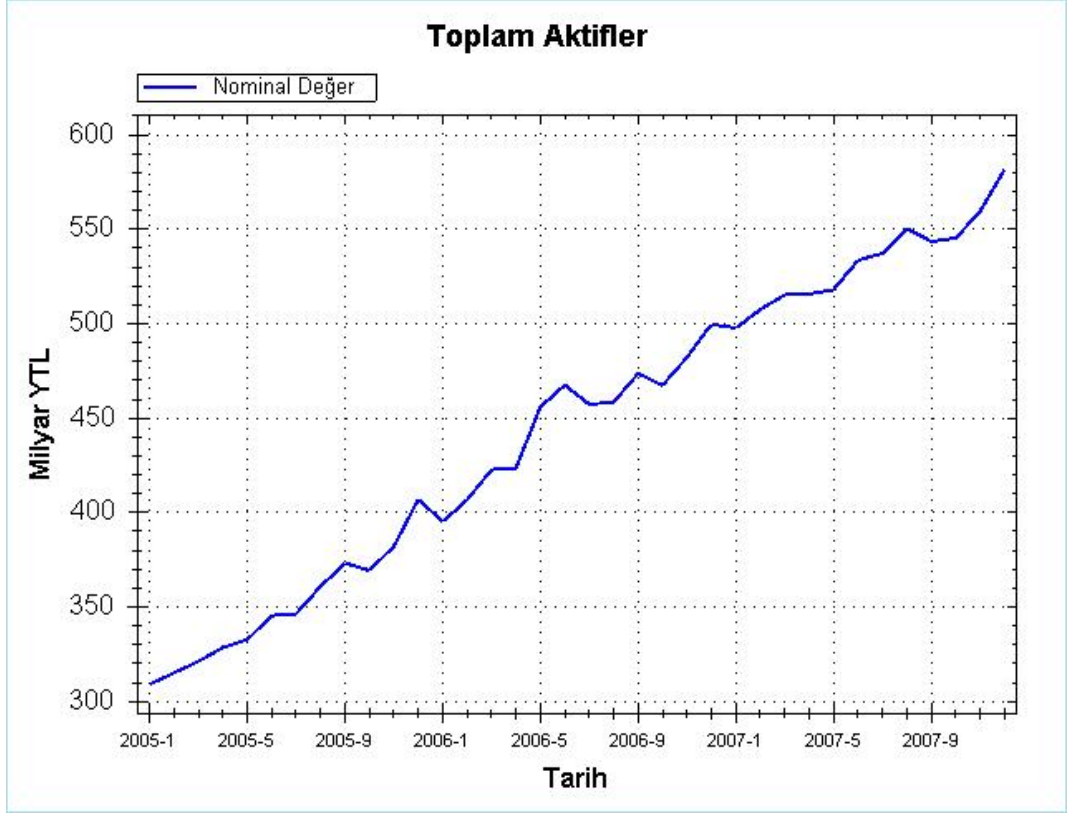
<http://www.tideb.tubitak.gov.tr/>

[tr\\_ceo\\_Basel2KOBiler\\_250707.pdf](tr_ceo_Basel2KOBiler_250707.pdf) Basel II Sürecinde Kobi'ler için Yol Haritası

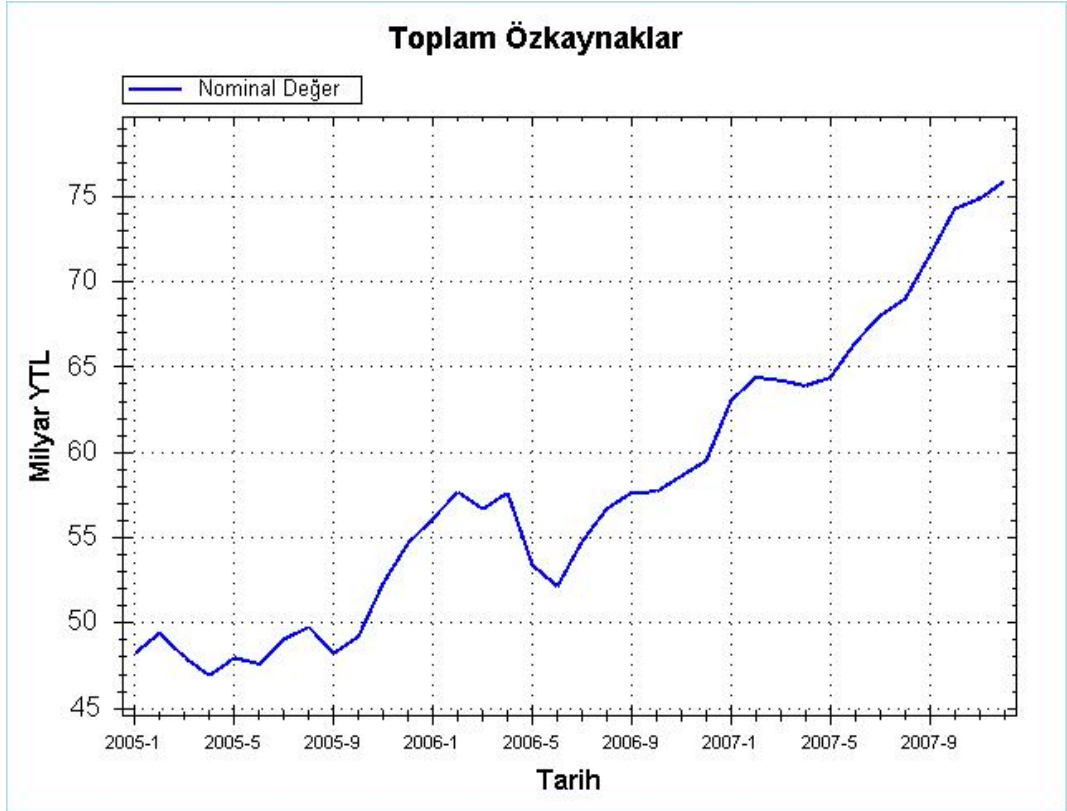
[http://www.yapikredi.com.tr/tr-TR/kobi\\_bankaciligi/main.aspx](http://www.yapikredi.com.tr/tr-TR/kobi_bankaciligi/main.aspx)

## **EKLER**

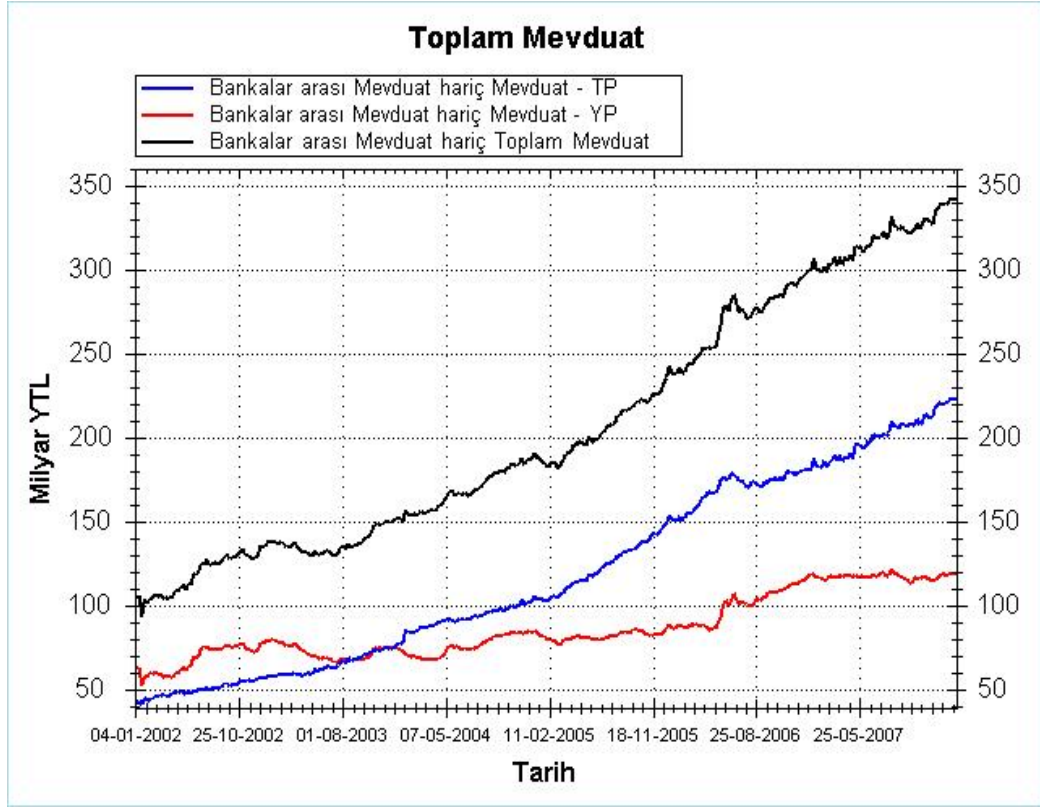




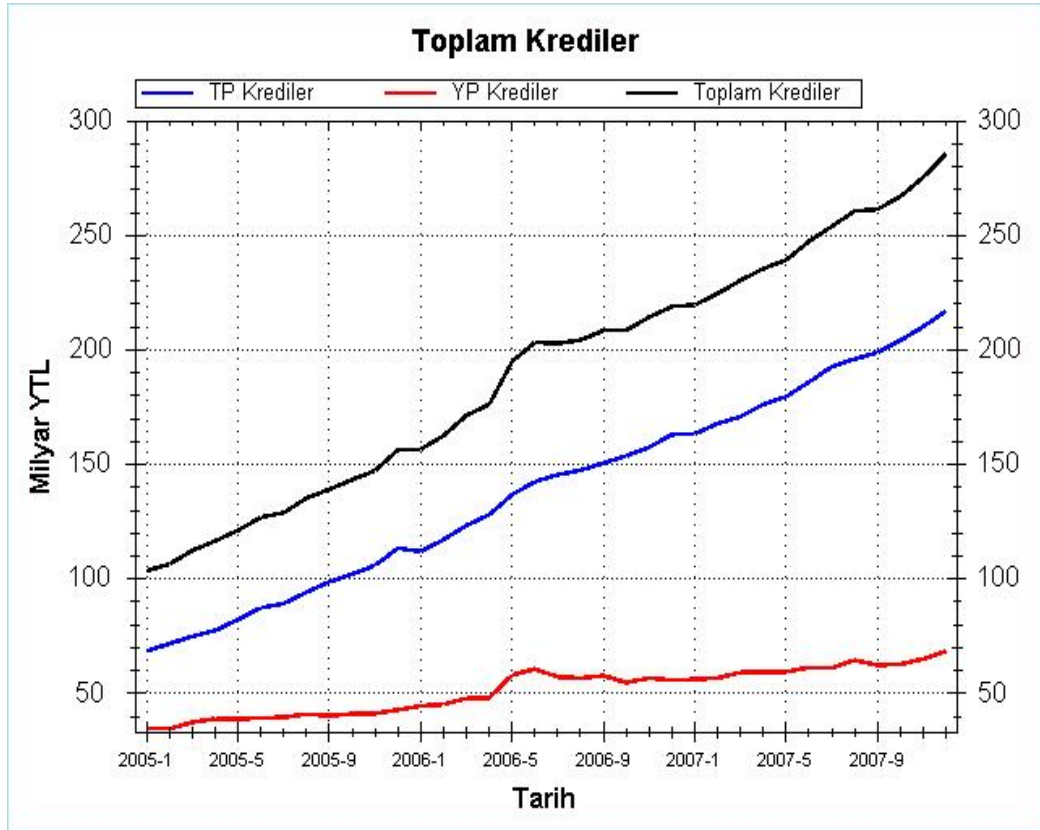
<http://www.bddk.org.tr/turkce/Grafik/Grafik.aspx>



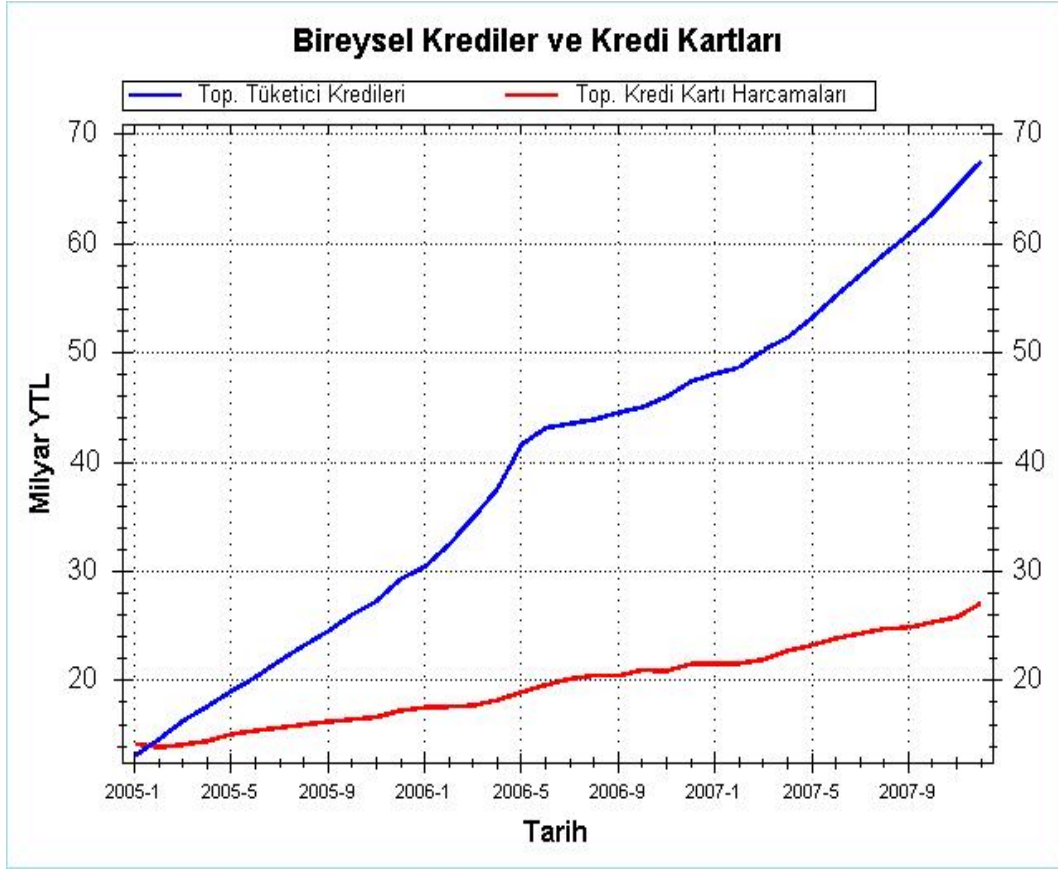
<http://www.bddk.org.tr/turkce/Grafik/Grafik.aspx>



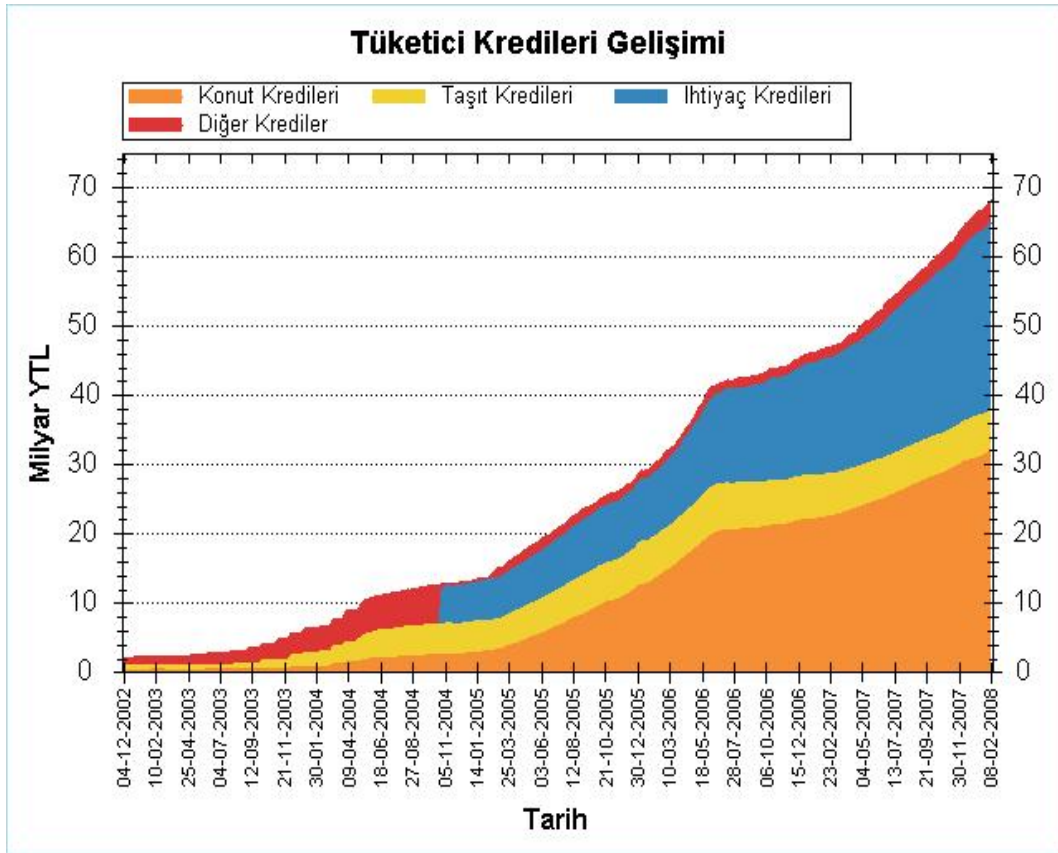
<http://www.bddk.org.tr/turkce/Grafik/Grafik.aspx>



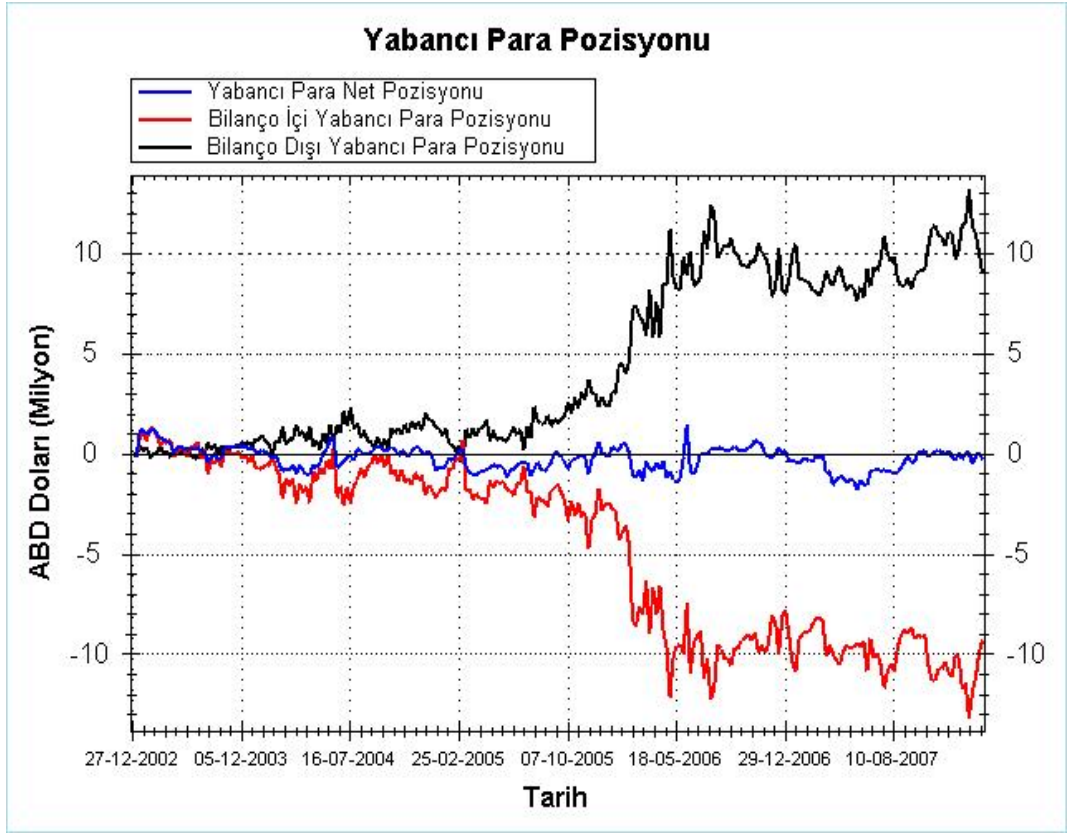
<http://www.bddk.org.tr/turkce/Grafik/Grafik.aspx>



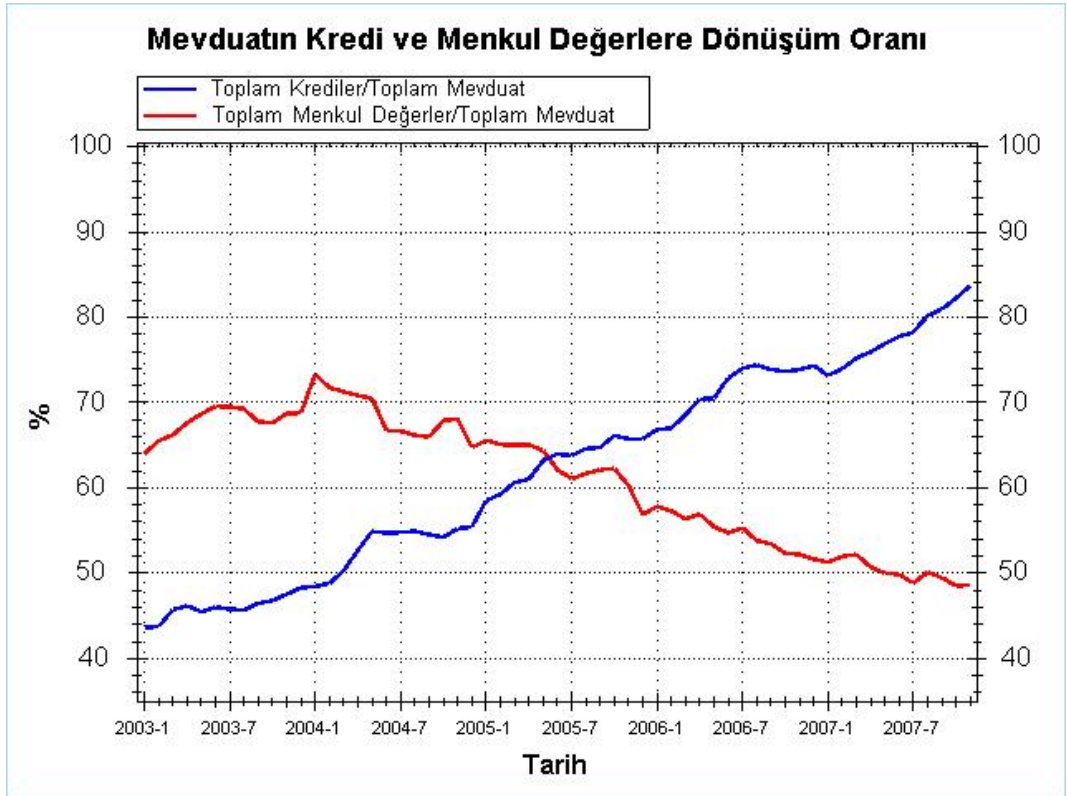
<http://www.bddk.org.tr/turkce/Grafik/Grafik.asp>



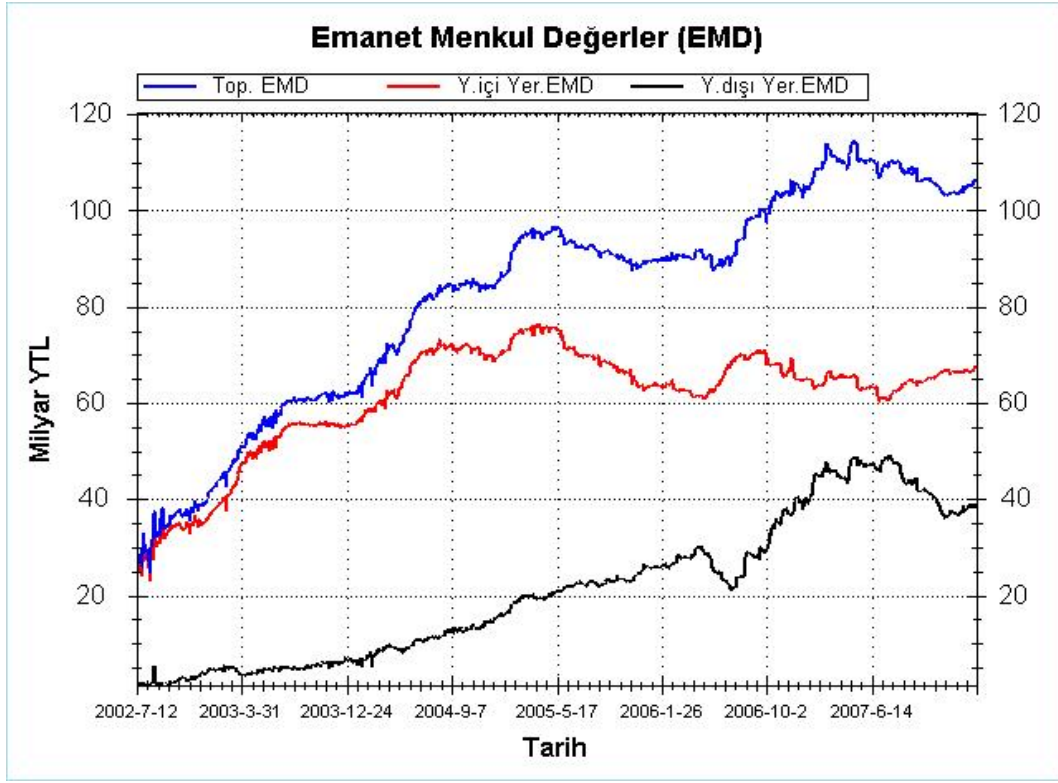
<http://www.bddk.org.tr/turkce/Grafik/Grafik.aspx>



<http://www.bddk.org.tr/turkce/Grafik/Grafik.aspx>



<http://www.bddk.org.tr/turkce/Grafik/Grafik.aspx>



<http://www.bddk.org.tr/turkce/Grafik/Grafik.aspx>

## TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN BÜYÜKLÜĞÜ (HAZİRAN 2007)

TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN BÜYÜKLÜĞÜ

(HAZİRAN 2007)

S n o	BANKA	KURULUŞ SAYISI	BİLANÇO BÜYÜKLÜĞÜ AÇISINDAN		KREDİ BÜYÜKLÜĞÜ AÇISINDAN		MEVDUAT BÜYÜKLÜĞÜ AÇISINDAN	
			MİKTAR (MİLYAR YTL)	% PAYI	MİKTAR (MİLYAR YTL)	% PAYI	MİKTAR (MİLYAR YTL)	% PAYI
1	MEVDUAT BANKALARI	33	499.808	%93,6	226.775	%91,4	319.042	%96,1
2	KATILIM BANKALARI	4	16.789	%3,1	13.403	%5,4	12.845	%3,9
3	KALKINMA VE YATIRIM BANKALARI	13	17.300	%3,2	8.058	%3,2	0	%0
<b>TOPLAM</b>		<b>50</b>	<b>533.897</b>	<b>100.0%</b>	<b>248.236</b>	<b>100.0%</b>	<b>331.887</b>	<b>100.0%</b>

*Kaynak: BDDK Aylık Bülten Ağustos 2007 Sayı: 28*

4