

T.C.

OKAN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**TÜRKİYE'DE KOBİLERİN BANKA KAYNAKLI DIŞ
TİCARET FİNANSMANI SORUNLARI VE ÇÖZÜM
ÖNERİLERİ**

Hasan TAT

DOKTORA TEZİ

BANKACILIK ve FİNANS ANABİLİM DALI

BANKACILIK PROGRAMI

DANIŞMAN

Yrd. Doç. Dr. Bülent GÜNCELER

İSTANBUL, Nisan 2016

T.C.

OKAN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**TÜRKİYE’DE KOBİLERİN BANKA KAYNAKLI DIŞ
TİCARET FİNANSMANI SORUNLARI VE ÇÖZÜM
ÖNERİLERİ**

Hasan TAT

Enstitü No: 142057016

DOKTORA TEZİ

BANKACILIK ve FİNANS ANABİLİM DALI

BANKACILIK PROGRAMI

DANIŞMAN

Yrd. Doç. Dr. Bülent GÜNCELER

İSTANBUL, Nisan 2016

T.C.
OKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**TÜRKİYE’DE KOBİLERİN BANKA KAYNAKLI DIŞ
TİCARET FİNANSMANI SORUNLARI VE ÇÖZÜM
ÖNERİLERİ**

Hasan TAT
Enstitü No: 142057016

DOKTORA TEZİ
BANKACILIK ve FİNANS ANABİLİM DALI
BANKACILIK PROGRAMI

Tezin Enstitüye Teslim Edildiği Tarih : 06.04.2016
Tezin Savunulduğu Tarih : 06.04.2016

Tez Danışmanı : Yrd. Doç. Dr. Bülent GÜNCELER _____
Okan Üniversitesi

Diğer Jüri Üyeleri :

Prof. Dr. Targan ÜNAL _____
Okan Üniversitesi

Doç. Dr. Kadir TUNA _____
İstanbul Üniversitesi

Yrd. Doç.Dr. M.Gökhan GÖKTAN _____
Okan Üniversitesi

Yrd. Doç.Dr. Gaye ÖZÇELİK _____
Okan Üniversitesi

İSTANBUL, Nisan 2016

ÖNSÖZ

Küçük ve orta ölçekli işletmeler bir taraftan risk , sermaye ,kazanç ve servet paylaşımı açısından ekonomilerin sigortası rolünde diğer taraftan ekonomik büyümeye katkıları , rekabetin geliştirilmesi ,verimlilik artışı , cari hesap açığının dengelenmesi , istihdamın artırılması , girişimci ruhunun desteklenmesi , ihracatın artırılması , dışa bağımlılığın azaltılması ve ekonomik krizlere karşı ekonominin güçlendirilmesinde anahtar rolü üstlenmiş ekonomik unsurlardır. Kobilerin genel olarak tüm faaliyetlerinde özel olarak dış ticaret konusunda kendi kaynaklarının yanı sıra yabancı kaynakları da kullanmaları iktisadi yaşamın gereğidir. Kobiler , Türkiye ekonomisinin temel taşı ve bir çok açıdan dengeleyici unsurlarıdır. Türkiye ekonomisinde faaliyet gösteren her yüz işletmenin 99'unun kobi olması kobilerin ülke ekonomisindeki büyük rolü göstermektedir . Ancak kobilerin ekonomideki bu büyük rolü başarıyla gerçekleştirmeleri ,mail yapılarının sağlamlık derecesine , mali yapılarının sağlam olması ise doğru , yeterli finansman olanaklarına bağlıdır. Sadece % 99 luk payı gösteren söz konusu istatistiki veri dahi , kobilerin finansman sorunlarının Türkiye ekonomisinin %99 unu ilgilendirdiği sonucuna bizi ulaştırmaktadır. Gerek dünyada gerekse de Türkiye'de kobileri dış ticaret finansmanı konusunda en başlıca finansman araçları bankalardan alınan kredilerdir. Ancak bankacılık sisteminde bulunan finansman ürünlerinin özellikle kobilerin ihtiyacını büyük oranda karşılayamaması , uygulanan kredi faizlerinin yüksekliği , kredi karşılığı istenen teminatlar , uzun vadeli kredi imkanı sunulmaması , kobilerden kaynaklanan çeşitli sorunlar nedeniyle kobiler bankalardan sağlanan kredilerden yeterince yararlanamamaktır ve bu konuda yeni fikir , yeni çözüm , yeni uygulama ve yeni alternatif finansman ürünlerine ihtiyaç duyulmaktadır.

Bu kapsamda tez çalışmamın , sürekli reel sektör finansmanı ve kobilerle iç içe geçen 18 yıllık bankacılık , dış ticaret ve reel sektör , risk yönetimi tecrübelerim, gözlemlerimi akademik seviyede doktora dersleri ve araştırmalar ile geliştirerek kaynak bir akademik eser oluşturmaya gayret ettim. Tez çalışmamın bankacılık ve finans anabilim dalı ve reel sektöre önemli katkısı olacağı kanaatinde ve ümidindeyim.

TEŐEKKÖR

Tez çalıőmam ve doktora programımız süresince büyük desteklerini gördüğüm hocalarım Yard. Doç. Dr. Bülent Günceler ve Prof. Dr. Targan Ünal' a gönülden teşekkürlerimi sunarım.

Hasan TAT

Nisan 2016



İÇİNDEKİLER

SAYFA NO

ÖNSÖZ	i
TEŞEKKÜR	ii
İÇİNDEKİLER	iii
ÖZET	xv
ABSTRACT	xvii
KISALTMALAR	xix
ŞEKİLLER LİSTESİ	xx
TABLolar LİSTESİ	xxi
1. BÖLÜM KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME TANIM VE KAVRAMLARINA GENEL BAKIŞ.....	4
1.1. İşletme Kavramına Genel Bakış.....	4
1.2. Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmelerin Tanımlanması.....	7
1.2.1. Türkiye’de KOBİ Tanımları	8
1.2.2. Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı	10
1.2.3. ABD’de KOBİ Tanımı.....	13
1.2.4. Uzak Doğu ve Asya Ülkelerinde KOBİ Tanımları.....	14
1.2.5. OECD’de KOBİ Tanımı	16
1.2.6. Ortak KOBİ Sınıflandırılmasında Ortak Ölçütler.....	16
1.3. Dış Ticaret , Küreselleşme ve Dünyada Uluslararası Ticarete KOBİ ler	17
1.3.1.Türkiye’de Uluslararası Ticaret in Görünümü	20
1.4. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Küreselleşmesi.....	28

1.4.1. Türkiye’de Kobilerin Uluslararası Ticaretteki Yeri ve Önemi.....	28
1.4.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Ulus. Kavramı ve Önemi.....	31
1.4.3. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Uluslararasılaşması.....	33
1.4.4. Kobilerin Uluslararasılaşma Yolları.....	34
1.4.4.1. İhracata Dayalı Uluslararasılaşma Yolları.....	35
1.4.4.1.1. Dolaylı İhracat.....	36
1.4.4.1.2. Dolaysız İhracat.....	38
1.4.5. Sözleşmeye Dayalı Uluslararasılaşma Yolları.....	40
1.4.5.1. Lisans Anlaşmaları.....	40
1.4.5.2. Franchising Anlaşmaları.....	41
1.4.5.3. Stratejik İşbirliği Anlaşmaları.....	42
1.4.5.4. Üretime Dayalı Uluslararasılaşma Yolları.....	43
1.5. Türkiye ‘de Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmelerin İstatistikî Verilerine Genel Bakış.....	45
1.5.1. 2012 Yılı Tuik Verileri İle Kobi Rakamlarına Genel Bakış.....	46
1.5.2. 2013 Yılı Tuik Verileri İle Kobi Rakamlarına Genel Bakış.....	47
1.5.3. 2014 Yılı Tuik Verileri İle Kobiler ve Dış Ticaret.....	49
1.5.4. Türkiye de Yıllık Kobi Sayısı Artışı.....	51
1.5.5. 2004 – 2012 İşçi Sayısına Göre Kobi Gelişimi.....	52
1.5.6. Türkiye de Yıllık Kapanan Firma Sayısı ve Kobilerin Coğrafi Dağılımı.....	52
1.5.7. Bilişim Sektörü ve Kobiler 2013 – 2014 Rakamları.....	54
2. BÖLÜM KOBİLERDE DIŞ TİCARET FİNANSMANI ,FİNANSMAN KONUSUNDA DESTEKLEYİCİ POLİTİKALAR VE BANKA KAYNAKLI FİNANSMAN ÜRÜNLERİ.....	57
2.1. Genel Olarak Kobilerin Dış Ticaret Finansman Kaynakları.....	57
2.1.1. Özkaynaklarla Finansman.....	59
2.1.2. Dış Kaynaklardan Sağlanan Finansman.....	60
2.1.3. Oto Finansman.....	60
2.1.4. Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Finansal Destek Veren Kurumlar.....	61

2.2. Kobi Finansman Destek Politikalarına Genel Bakış	62
2.3. KOBİ Finansman Sorunlarının Çözümünü Destekleyici Politika ve Programlara Yön Veren Kurumlar	63
2.3.1. Bilim, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı	64
2.3.2. Maliye Bakanlığı	64
2.3.3. Kalkınma Bakanlığı	65
2.3.4. Hazine Müsteşarlığı	65
2.3.5. Ekonomi Bakanlığı	66
2.3.6. Kültür ve Turizm Bakanlığı	67
2.3.7. TÜBİTAK	67
2.3.8. KOSGEB	67
2.3.9. TOBB ve TESK	67
2.3.10. Kalkınma Ajansları	68
2.3.11. TTGV	68
2.3.12. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Eximbank)	68
2.3.13. Kredi Garanti Fonu A.Ş.(KGF)	68
2.3.14. TESKOMB	69
2.3.15. İŞ KUR Destekleri	69
2.3.16. KOBİ A.Ş.	69
2.4. Kobi Dış Ticaret Finansmanına Yönelik Parasal Olmayan Teşvikler	73
2.4.1. Dahilde İşleme Rejimi	73
2.4.2. Hariçte İşleme Rejimi	75
2.4.3. Vergi Resim ve Harç İstisnası	76
2.4.4. İhracat Sayılan Teslim ve Satışlarda Gümrük Muafiyeti	77
2.4.5. Gelir ve Kurumlar Vergisine Ait İstisnalar	77
2.4.6. Serbest Bölgelere Yönelik Vergisel Teşvikler	78
2.5. Kobilere için banka kaynaklı finansman ürünleri ve bankaların kobi dış ticaret finansmanına bakışı	80
2.5.1.Faktoring	80
2.5.2. Faktöringün Fonksiyonları ve Avantajları	81
2.5.2.1. Hizmet Fonksiyonu	81

2.5.2.2. Teminat Fonksiyonu	81
2.5.2.3. Finans Fonksiyonu (Kredilendirme).....	82
2.5.3. Uluslararası Ticaret Finansmanında Faktöring.....	82
2.5.3.1. İhracat Finansmanında Faktöringin Sağladığı Yararlar.....	83
2.5.4. Banka Kredisi ile İhracat Faktöringi Karşılaştırılması	84
2.5.5. İhracat Finansmanında Faktöring Türleri	86
2.5.5.1. Doğrudan İhracat Faktöringi (Export Faktoring).....	86
2.5.5.2. Doğrudan ithalat Faktöringi (Import Faktoring).....	88
2.5.5.3. İhracat Faktöringi Yoluyla Sağlanacak Avantajlar.....	91
2.5.5.4. İthalat Faktöringi Yoluyla Sağlanacak Avantajlar.....	91
2.5.6. Faktöring İşlemlerine Uygun Sektörler ve Ekonomik Etkileri.....	92
2.5.6.1. Faktoring Ekonomik Etkileri	93
2.5.6.2. Faktoring İşleminin Maliyeti ve Bankacılık İlişkileri.....	94
2.5.7.Forfaiting	94
2.5.8. Forfaiting Tekniğinin İşleyişi	95
2.5.9. Forfaitingin İhracatçı Açısından Üstünlükleri	98
2.5.9.1. Forfaitingin Avantajları	99
2.5.9.2. Forfaiting İşleminin Maliyeti.....	100
2.5.10.Dış Ticarete Finansal Kiralama	101
2.5.11. Finansal Kiralamanın İşleyişi	103
2.5.12. Finansal Kiralama Türleri	105
2.5.12.1. Faaliyet Kiralaması	105
2.5.12.2. Finansal Kiralama.....	105
2.5.12.3. Satma ve Tekrar Kiralama	106
2.5.12.4. Diğer Finansal Kiralama Türleri.....	106
2.6. Kobi Dış Ticaret Finansmanı İçin Gayri Nakdi Kredi Ürünleri	107
2.6.1. Harici Garantiler ve Kontrgarantiler	108
2.6.2. Kabul ve Aval Kredileri.....	110
2.7. Dış Ticaret Finansmanına Yönelik Finansman Modellerinin Sınıflandırılması.....	110
2.7.1. Riskin Durumuna Göre İhracatın Finansmanı	111

2.7.2. Kullanım Yeri ve Amacına Göre İhracatın Finansmanı	111
2.7.2.1. Sevk Öncesi Finansman ya da Hazırlık Kredileri.....	111
2.7.2.2. Yükleme Sonrası Finansman veya İhracat Sonrası Finansman...	111
2.7.2.2.1. Kısa Vadeli Krediler	112
2.7.2.2.2. Orta Vadeli Krediler	113
2.7.2.2.3. Uzun Vadeli Krediler.....	113
2.7.2.2.4. İhracat Garantili Yatırım Kredileri.....	113
2.8.Finansmanın Sağlandığı Tarafa Göre Dış Ticaretin Finansmanı.....	114
2.8.1. Satıcı Finansmanı/Satıcı Kredileri.....	114
2.8.2. Alıcı Finansmanı/Alıcı Kredileri	114
2.8.2.1. Çerçeve Kredisi	115
2.8.2.2. Yeniden Borç Verme (Relending).....	116
2.9. Banka Dışı Kaynaklı Diğer KOBİ Dış Ticaret Finansmanı Çeşitleri.....	116
2.9.1. Eximbank A.Ş. Kredi Programları.....	116
2.9.1.1. Reeskont Kredisi (RK)	118
2.9.1.2. Sevk Öncesi İhracat Kredileri (SÖİK).....	119
2.9.1.3. İhracata Hazırlık Kredileri (İHK)	120
2.9.1.4. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi (SSRK).....	121
2.9.1.5. İhracata Dönük Üretim Finansman Kredisi	122
2.10.Dış Ticaretin Finansmanında Uluslararası Piyasalarda Kullanılan Alternatif Yöntemler Kapsamında Ülke kredileri.....	122
2.10.1. GSM Kredileri	123
2.10.2. E.C.G.D. kredileri (Export Credit Guarantees Department).....	123
2.10.3. HERMES Kredileri.....	123
2.10.4. SERV kredileri:	124
2.10.5. Sendikasyon kredileri:	124
2.11.Dış Ticaretin Finansmanında Türkiye’de KOBİ lere Özel Kurum KOSGEB.....	125
2.11.1.KOSGEB’in Faaliyetleri, Hizmetleri ve Destekleri.....	126
2.11.1.1.Bilgilendirme, e-ticaret Hizmetleri.....	126
2.11.1.2.Teknoloji, AR-GE ve Destekleme Hizmetleri.....	126
2.11.1.3.Finansman Destek Hizmetleri.....	127
2.11.1.4.Girişimciliği Geliştirme Hizmetleri.....	127

2.11.1.5.Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme Hizmetleri.....	128
2.11.1.6.Bölgesel Kalkınmaya Destek.....	128

3. BÖLÜM KOBİLERİN BANKA KAYNAKLI DIŞ TİCARET FİNANSMANINA ULAŞMADAKİ SORUNLARIN NEDENLERİ VE BU SORUNLARIN ÇÖZÜLMESİ İLE EKONOMİYE SALAYACAKLARI KATKILAR..... 129

3.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Kredilerinin Türk Bankacılık Sektöründeki Payı ve Rakamları ... 129

3.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Finansmanın Banka Kaynaklı Finansman İhtiyacı Doğuran Faktörler..... 136

3.2.1. Sermaye Zayıflığı ve Finansmana Ulaşım Engelleri..... 137

3.2.2. Pazarlama Konusunda Yetersizlikler ve Sorunların Yaşanması 138

3.2.3. Teknolojiye Uyum Sağlanamaması..... 138

3.2.4. Nitelikli İşgücü Bulma Sorunları..... 139

3.1.5. Satış, Dışa Açılma ve İhracatta Karşılaşılan Güçlükler..... 139

3.2.6. Yüksek Vergiler ve Primler..... 140

3.3. Kobilerin Banka Kaynaklı Dış Ticaret Finansmanına Ulaşmasını Zorlaştıran / Genel Faktörler 140

3.3.1. Özsermaye ve İşletme Sermayesi Yetersizliği..... 145

3.3.2. Kredi Temini ve Kredi Maliyetlerinin Yüksekliği..... 146

3.3.3. Kobilerin Yapısından Kaynaklanan Sorunlar 147

3.3.4. Teşviklerden Yeteri Kadar Yararlanamama 149

3.3.5. Ekonomi Politikaları ve Enflasyon Baskısı 150

3.3.6. Sermaye Piyasalarından Yararlanma Olanaklarındaki Kısıtlar 151

3.3.7. Sermaye Piyasasından Fon Elde Edebilme Sorunları..... 151

3.4. KOBİ lerin Banka Kaynaklı Dış Ticaret Finansmanı Sorunlarının Çözülmesi İle Ülke Ekonomisine Sağlayacakları Katkılar..... 152

3.4.1. KOBİ'lerin Güçlü Kaynak Yapısı ve Büyük Dış Ticaret Hacmi İle Elde Edilecek Avantajlar 153

3.4.1.1. Ekonomik Büyümeye Önemli Katkı Sağlanacak 153

3.4.1.2. Rekabetin Korunmasında ve Geliştirilmesinde Ekonomiye Dengeleyici Rollerini 154

3.4.1.3. Ülke Kaynaklarının Verimli Kullanımına Sağlanacak Katkılar .. 154

3.4.1.4. Ekonominin Krizlere Karşı Esneklik ve Sağlamlığının Artırılmasına Katkıları	154
3.4.1.5. Girişimciliğe ve Ekonomiye Dinamik Yapı Kazandırılması.....	155
3.4.1.6. Ekonomilerin En Büyük Sorunu İstihdam Açığına Olumlu Katkıları	155
3.4.1.7. Uzun Dönemli ve Genç Nufusa Yönelik İstikrarlı İstihdam Sağlanması	156
3.4.1.8. Büyüme Hızını Kesen Bürokrasi Sorununun Çözülmesi	156
3.4.1.9. Hızlı Hareket Kabiliyeti ve Düşük Sabit Maliyet Avantajının Yakalanması.....	156
3.4.1.10. Ülke Refahının ve Tüketici Memnuniyetinin Artırılması	156
3.4.1.11. Global Ekonomideki Yenilikle Rekabet Edebilme İmkânı	157
3.4.1.12. Büyük Ölçekli İşletmeleri Tamamlayıcı Yapının Ekonomiye Kazandırılması	157

4. BÖLÜM KOBİLERDE BANKA KAYNAKLI DIŞ TİCARET FİNANSMANI İMKANLARININ ARTIRILMASINA YÖNELİK ÇÖZÜM ÖNERİLERİ 158

4.1. Dış Ticaret Ödeme Şekilleri Üzerinden Kobi Dış Ticaret Finansmanı Üretebilme Kabiliyetinin Artırılması..... 158

4.1.1. Dış Ticaret Finansmanı Açısından Peşin Ödeme ve Prefinansman.....	162
4.1.2. Dış Ticaret Finansmanı Açısından Mal Mukabili Ödeme	163
4.1.3. Dış Ticaret Finansmanı Açısından Vesaik Mukabili Ödeme	165
4.1.4. Dış Ticaret Finansmanı Açısından Kabul Kredili Ödeme	163
4.1.5. Dış Ticaret Finansmanı Açısından Mal Mukabili Ödeme	166
4.1.6. Dış Ticaret Finansmanı Açısından Karşı Ticaret	168
4.1.7. Dış Ticaret Finansmanı Açısından Mahsuben Ödeme	169
4.1.8. Dış Ticaret Finansmanı Açısından Konsinyasyon.....	170

4.1.9.Kobilere Dış Ticaret Finansmanı Üretebilmesi Açısından Akreditifli Ödeme Şekli. (Letter of Credit – L/C)	170
4.1.9.1.Dönülebilir-Dönülemez Akreditif	173
4.1.9.2.Teyitli-Teyitsiz Akreditif.....	173
4.1.9.3.Sight-Deferred-Mixed Akreditif.....	173
4.1.9.4.Devredilebilir Akreditif	174
4.1.9.5.Adi Akreditif.....	175
4.1.9.6.Stand-By Akreditif.....	175
4.1.9.7.Back to Back Akreditif	176
4.1.9.8.Green Clause-Red Clause Akreditif	176
4.1.9.9.Dönerli/Rotatif Akreditif	176
4.2. Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin Banka Kaynaklı Dış Ticaret Finansmanı Üretebilme İmkânının Artırılmasında Finansman Odaklı Çözüm Önerileri.....	177
4.2.1.Kobi lerin Dış Ticaret Finansmanına Ulaşımını Destekleyecek Finansal Olmayan Hizmetlerin Artırılması ve Kalitesinin Yükseltilmesi.....	177
4.2.2.Teşvik Uygulamalarının Kobilere Etkinleştirilmesi ve Kolaylaştırılması. 178	
4.2.2.1.Yatırım Teşviklerinin Kobilere İçin Kolay Ulaşılabilir ve Hızlı Alınabilir Şekle Getirilmesi	178
4.2.2.2.İhracat Teşviklerinin Kobi lere Yönelik Yeniden Ele Alınması ve Genişletilmesi	179
4.2.2.3.KGF'nin Kullanımının Artırılması ve Çerçevesinin Genişletilmesi	180
4.2.3.Kobilerin Zayıf Yönlerinin Giderilmesine Yönelik Genel Faaliyetler.....	182
4.2.4.Finansman Maliyetlerinin Düşürülmesine Yönelik Çalışmaların Organize Edilmesi	191
4.2.5.KOBİ Borsasının Teşvik Edilmesi ve Yaygınlaştırılması	193
4.2.6.Risk Sermayesinin Kobi Dış Ticaret Finansmanında Aktif Kullanılması....	194
4.3. Bankaların KOBİ leri Yönlendirici Toplantıları.....	198
4.4. Yurt Dışı Kaynaklı Fonların Artırılması.....	202

SONUÇ	204
KAYNAKÇA	229
ÖZGEÇMİŞ	245



ÖZET

TÜRKİYE’DE KOBİLERİN BANKA KAYNAKLI DIŞ TİCARET FİNANSMANI SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin genel olarak tüm faaliyetlerinde özel olarak dış ticaret konusunda kendi kaynaklarının yanı sıra yabancı kaynakları da kullanmaları iktisadi yaşamın gereğidir. Gerek dünyada gerekse de Türkiye’de kobilerin dış ticaret finansmanı konusunda en başlıca finansman araçları bankalardan alınan kredilerdir. Ancak Küçük ve orta ölçekli işletmeler dış ticaret finansmanı konusunda banka kaynaklı finansman ürünlerine ulaşma konusunda ciddi sorunlar yaşamaktadırlar. Bankacılık sisteminde bulunan finansman ürünlerinin kobilerin ihtiyacını büyük oranda karşılayamaması , kredi faizlerinin yüksekliği , kredi karşılığı istenen teminatlar , uzun vadeli kredi imkanı sunulmaması , bankaların kobileri , büyük ölçekli kuruluşlara göre daha fazla prosedüre muhatap tutmaları ,dış ticaret finansman ürünleri bilgi eksikliği , kayıt dışı , vergi dezavantajları , detaylı bankacılık prosedürleri gibi sorunlar nedeniyle kobiler bankalardan sağlanan kredilerden yeterince yararlanamamakta ve daha etkin uygulamalar , alternatif finansman yönetimi ve imkanlarına ihtiyaç duymaktadırlar. Ayrıca çözüm önerilerinin hayata getirilmesi konusunda düzenleyici ve denetleyici kuruluşların oluşturulması ve aktif rol oynaması önemli bir gereksinim olarak görülmelidir .

Türkiye ekonomisinde , büyük ümitleri ve büyük emekler , büyük fırsatlarla buluşturma unsuru olan küçük ve orta ölçekli işletmeler için en büyük büyüme ve gelişme fırsatı dış ticaret ve ihracattır. Ancak dış ticaret ve ihracatta kobilere en büyük duvar ve engel finansman yetersizliği ve finansman yollarının önündeki sorunlardır. Türkiye ekonomisinde faaliyet gösteren her yüz işletmenin 99’unun kobidir . Ancak küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomideki bu büyük rolü mali yapılarının güçlü olması ile gerçekleştirebilir ve güçlü mali yapı ise finansman olanaklarına bağlıdır. Türkiye’de kayıtlı 2,6 milyon kobinin sadece 63 bin adetinin ihracat yapmasının ve buradaki potansiyelin değerlendirilememesinin en büyük nedeni dış ticaret finansmanı konusundaki sorunlardır. Kobilerin dış ticaret finansman sorunlarının çözülmesi , finansman imkanlarının artırılması ülke ekonomi açısından büyük kazanımlar sağlayacak olup ; risk , sermaye ,kazanç ve servetin dengeli paylaşımı , krizlere karşı

dayanıklılık , ekonomik büyümeye katkı , rekabetin geliştirilmesi ,verimlilik artışı , istihdamın artırılması , ihracatın artırılması , dışa bağımlılığın azaltılması bunların başlıcalarıdır.

Anahtar Kelimeler : Kobi Dış Ticaret Kredileri



ABSTRACT

FOREIGN TRADE FINANCING PROBLEMS OF ‘SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES’ THROUGHOUT BANKS AND IT’S SOLUTION SUGGESTIONS.

It is the necessity of the economic life the small and medium-sized enterprises usually use foreign assets as well as their own assets especially on foreign trade and in their all activities and operations. Primary financing tools of the SMEs in Turkey as well as throughout the world on foreign trade financing are the loans taken out of the banks. However, small and medium sized enterprises are experiencing serious problems regarding access to financing products originated by the banks on foreign trade financing. That financing products cannot largely meet the needs of SMEs in the banking system and the high rate of interest on loans, guarantees requested against loans, long term loan opportunities not to be offered, the banks to address SMEs much more procedures when compared to large-sized enterprises, the lack of information on foreign trade financing tools, informal economy, tax disadvantages, detailed banking procedures cause problems for SMEs, SMEs could not benefit from loans provided by banks and need much more effective applications, alternative financing management and facilities. However, establishment of regulatory and supervisory institutions and them to plan an active role should be accepted as an important requirement on the solution proposals and offers to be put into practice. The most important growth and development opportunity for the small and medium sized enterprises that is the element of bringing great hopes and great efforts with great opportunities together in Turkish economy is the foreign trade and export. However, the biggest wall in front of the SMEs and the most important barrier for them in terms of foreign trade and export are the problems in front of financing methods and lack funding. It is the SMEs,99 percent of every one hundred enterprises operating in Turkish economy. However, this important role of small and medium sized enterprises can be put into practice with them to have strong financial structures and the strong financial structure depends on funding opportunities. The most important reason to just 63 thousand out of 2,6 million SMEs registered in Turkey to export and not to be able to benefit from the entire potential in

the country are the problems on foreign trade funding. Solving the foreign trade problems of SMEs, increasing the financing opportunities will provide big gains in terms of the country's economy and the main ones for that are the balanced sharing of wealth and gains, resilience to crises, contribution to growth, development of competitiveness, increase in productivity, increasing employment, increasing exports and reducing the dependence on foreign economies.

Keywords: Foreign Trade Financing Problems of SMES



KISALTMALAR

AB	:Avrupa Birliği
AYB	:Avrupa Yatırım Bankası
BASEL II	:Bankaların sermaye yeterliliklerinin ölçülmesine ve değerlendirilmesine İlişkin olarak Basel Bankacılık Denetim Komitesi tarafından yayımlanan standartlar bütünüdür.
BDDK	:Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
DB	:Dünya Bankası
DEK	:Döviz Endeksli Kredi
DİİB	:Dahilde İşleme İzin Belgesi
DPT	:Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	:Dış Ticaret Müsteşarlığı
EXIMBANK	:Türkiye İhracat Kredi Bankası
GB	:Gümrük Beyannamesi
HM	:Hazine Müsteşarlığı
İŞGEM	:İş Geliştirme Merkezleri
ITFC	:İslam Kalkınma Bankası , İslami Ticaret Finans Şirketi
İTO	:İstanbul Ticaret Odası
İSST	:İhracat Sayılan Satış ve Teslimler
KGF	:Kredi Garanti Fonu A.Ş.
KOBİ	:Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler.
KOSGEB	:Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi
LIBOR	:Londra Bankalararası Para Piyasasındaki Günlük Faiz Oranı
OECD	:Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
SBA	:Small Business Administration
SDTŞ	:Sektörel Dış Ticaret Şirketi
SME	:Small and medium size enterprises. (KOBİ)
SÖİK	:Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi
SPK	:Sermaye Piyasası Kurulu.
SWIFT	:Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (Dünya Bankalararası Para Transfer İletişim Sistemi)
TBB	:Türkiye Bankalar Birliği.
TCMB	:Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası.
TESKOMB	:Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri
TOBB	:Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TPE	:Türk Patent Enstitüsü
TPKK	:Türk Parası Koruma Kanunu
TTK	:Türk Ticaret Kanunu
TÜİK	:Türkiye İstatistik Kurumu
UNIDO	:Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü
VRHİB	:Vergi Resim Harç İstisna Belgesi

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1 : 2007-2012 Dönemi Küresel Mal Ticareti	20
Şekil 1.2 : Çalışan Sayısına Göre Kobilerin Uluslararası Ticaretteki Payı	29
Şekil 1.3 : Kobilerin Uluslararası Ticaret teki Payı, 2010-2012	47
Şekil 1.4 : Kobiler için temel göstergeler, 2013	48
Şekil 1.5 : Kobilerin Uluslararası Ticaret teki payı, 2011-2013	49
Şekil 1.6 : Kobilerin Uluslararası Ticaret teki payı, 2012 - 2014.....	50
Şekil 1.7 : Teknoloji düzeylerine göre İmalat sanayi kobileri (2013).....	55
Şekil 2.1 : İhracat Faktöringinin İşleyişi.....	87
Şekil 2.2 : İthalat Faktöringi (Import Faktoring)	89
Şekil 2.3 : Forfating İşleyişi.....	96
Şekil 2.4 : Finansal Kiralamanın İşleyişi	103
Şekil 2.5 : Eximbank A.Ş. Kredi Kullanım Tutarları	117
Şekil 2.6 : Eximbank Kredilendirme Süreci	118
Şekil 3.1 : Türk Bankacılık Sektörü Toplam TL ve YP Kredi Tutarları	130
Şekil 3.2 : Türk Bankacılık Sektörü Kredi Türlerinin Gelişimi	131
Şekil 3.3 : Türk Bankacılık Sektöründe Kobi Kredilerinin Payı	132
Şekil 3.4 : Türk Bankacılık Sektöründe Kobi Kredilerinin Gelişimi	133
Şekil 3.5 : Takipteki Kobi Kredilerinin Gelişim.....	134
Şekil 3.6 : Kobi Kredilerinin Takibe Dönüşüm Oranı	135
Şekil 4.1 : Akreditif İş Akış Şeması	171

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1.1 ; Türkiye’de Farklı Kurumların KOBİ Tanımları	10
Tablo 1.2 ; 2005 Yılı Öncesi AB Genelinde KOBİ Tanımları	11
Tablo 1.3 ; AB’nin KOBİ Tanımı.....	12
Tablo 1.4 ; Farklı Ülkelerin Kobi Kriterleri.	15
Tablo 1.5 ; OECD’ye Göre KOBİ Tanımlaması	16
Tablo 1.6 ; Kobilerin Tanımlanmasında Ortak Ölçütler.....	17
Tablo 1.7 : Türkiye’nin Yıllara Göre Uluslararası Ticaret inin Gelişimi (Bin \$).....	21
Tablo 1.8 : Ülkelere Göre Yıllık İhracat (En Çok İhracat Yapılan 20 Ülke- Bin \$)	22
Tablo 1.9 : Ülkelere Göre Yıllık İthalat (En Çok İthalat Yapılan 20 Ülke- Bin \$)	23
Tablo 1.10 : OECD’ye Göre Küreselleşme Skalası.....	26
Tablo 1.11 : Kobilerin Küreselleşme Göstergeleri	27
Tablo 1.12 : Türkiye de Yıllık Kobi Sayısı	51
Tablo 1.13 : İşçi Sayısına Göre Kobi Büyüklükleri.....	52
Tablo 1.14 : Açılan ve Kapanan İşletme Sayıları	52
Tablo 1.15 : Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Corafi Dağılımı	53
Tablo 2.1 : Kobilere Yönelik Program ve Teşvikler	70
Tablo 2.2 : Alack. Finansmanı ile İhr. Faktoringinin Karşılaştırılması.....	85
Tablo 2.3 : Eximbank A.Ş. ’nin Kullandığı Reeskont Kredisinin Faiz Oranı.....	119
Tablo 2.4 : Sevk Sonrası Reeskont Kredisini Faiz Oranı ve Teminatları.....	122
Tablo 3.1 : Yeni Ekonomi Eski Ekonomi Farkları	142
Tablo 4.1 : Ödeme Şekillerine Göre Türkiye İhracatı	161
Tablo 4.2 : RS Risk-Zaman Çizelgesi	197



GİRİŞ

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler küçük ama dinamik yapıları ile tüm ülkeler için ekonominin temel taşı ve en güvenilir unsurlarıdır. Bu konumları ile ekonominin sigortası rolünü üstlenmişlerdir ve ekonominin kriz yaşadığı dönemlerin daha az hasarla atlatılmasında yapıcı rol üstlenmişlerdir. Ancak küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu yapıcı rolü mali yapılarının güçlülük derecesine , mali yapılarının güçlü ve sağlam olma derecesi de doğru finansman olanaklarına bağlıdır.

Uluslararası kuruluşların yaptıkları incelemelerde; dünyadaki işletmelerin yüzde 95'ine yakın bölümünün, Türkiye'de ise ekonominin yaklaşık yüzde 99'unun Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere dayandığı, bu şirketlerin toplam işgücünün yüzde 77 oranındaki kısmına istihdam sağladığı, üretilen mal ve hizmetlere yaptıkları katkının ise yaklaşık yüzde 36 civarında olduğu tespit edilmiştir. Dünyada ve Türkiye'deki Küçük ve orta ölçekli işletmelerin en önemli ihtiyaçlarından bir tanesi de finansman dolayısıyla da gerekli finansman kaynaklarına ulaşma ve kullanma konusudur. Sonuç olarak küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman konusunda yaşadıkları problem Türkiye ekonomisinin %99 unu ilgilendirmektedir.

Türkiye ekonomisindeki kobilere ait şu veriler oldukça dikkat çekecektir. Kobiler 2014 itibari ile Türkiye ekonomisinde ;

Toplam firma sayısının % 99 nu oluşturur.

İstihdam içindeki payları % 77 dir.

Toplam firma ciroları içindeki % 64 dir.

İhracattaki kobi payı %59

İthalattaki payı % 39 dur.

Tezimiz ile ilgili en önemli konu Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracattaki payı, yüzde 59.6 ve ithalattaki payının %39 olmasıdır. Bu durum bile tek başına hemen ilk planda cari açığın düşürülmesinde Küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesi ve rekabet gücünü artırılması gerektiğini net göstermektedir. Günümüz Türkiye ekonomisinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin önünü açan ve büyümesinin temel taşıını oluşturan konuların en önemlisi dış ticaret ve teknolojik gelişmelerdir. Türkiye ekonomisinde çok büyük bir yeri olan , reel sektörün lokomotif konumundaki Küçük ve orta ölçekli işletmelerin dış ticarete öz kaynak yetersizliği yaşadıkları alanlarda alternatif finansman metodları ve ürünleri devreye girmektedir. Bu alternatif ürünlerdeki çeşitlilik ile birlikte bir çok kobi bu ürünlere ulaşma ve yararlanma konusunda oldukça farklı sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Gerek Türkiye ekonomisi gerekse iç piyasa oyuncuları açısından dış ticaretin hayati önemini gördüğümüzde dış ticaret finansmanının ülke ekonomisindeki stratejik önemi daha kolay anlaşılacaktır. Diğer taraftan Türkiye’de risk ve gelir paylaşımının tabana yayılması , istihdam olanaklarının genişletilmesi gibi ekonominin temel hedefleri , ve bu hedeflerin gerçekleşmesinde üstlendikleri büyük rol , KOBİ lerin ekonomi içerisindeki payının büyütülmesi gerekliliğini her geçen gün artırmaktadır. Bu büyüme şüphesiz finansman kaynaklarının büyüklüğü , çeşitliliği ve kolay ulaşılabilirliği ile sağlanacaktır. Bu konunun önemi gerek resmi otoriteler gerekse piyasa oyuncuları tarafından son yıllarda daha da iyi anlaşılmiş ve kobiler için en ciddi sorunlarından biri olan finansman konusunda alternatif yöntemler ve alternatif kurumlar kurulmaya başlanmıştır.

Bu çalışmanın amacı; günümüz Türkiye ekonomisinin firma sayısı olarak büyük çoğunluğunu oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmelerin , büyük firmalara göre daha dinamik bir yapı ve daha esnek karar alma mekanizmaları ile ülke ekonomisinin en büyük sorunlarının çözülmesine büyük katkıları ve gelişme potansiyelleri dikkate alındığında kaliteli ve sürdürülebilir büyümelerinin sağlanması , işletmenin mali gücü sağlam ve kaliteli yaşam süresinin uzatılması, katma değer üretme kabiliyetlerinin artırılması için dış ticaret finansman kaynaklarına ulaşım ve kullanım imkanlarının artırılmasına yönelik çözüm önerileri üretilmesidir.

Bu kapsamda çalışmamız 4 bölüm olarak hazırlanmıştır. Birinci bölümde kobiler hakkında genel tanım ve istatistiki veriler , ikinci bölümde ise banka kaynaklı kobi finansman ürünleri , kobi finansmanına yönelik politikalar , kobilerin bankacılık sektörü kredilerinden aldığı paylar değerlendirilmiştir. nc bölümde kobilerin banka kaynaklı dış ticaret finansmanına ulaşmadaki sorunları , kobi kredilerinin banka kredileri içerisindeki yeri , kobilerde finansman sorununun üzülmesi ile ülke ekonomisine sağlayacakları kazanımlar üzerinde durulmuştur. Son bölümümüz olan dördüncü bölümde ise yoğun olarak banka kaynaklı dış ticaret finansman sorunlarının zm , dış ticaret ödeme şekilleri üzerinden zm arayışları , genel zm arayışları , kobilerin finansman üretebilme kabiliyetlerinin artırılması ve kobilerin zayıf yönlerinin giderilmesine yönelik değerlendirmelerimize yer verilmiştir.

1. BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME TANIM VE KAVRAMLARINA GENEL BAKIŞ

1.1. İşletme Kavramına Genel Bakış

Günümüz ekonomileri ve günlük insan yaşamının bütünü bir veya birden fazla işletmelerce çepeçevre kuşatılmış durumdadır. İnsanlar hemen her gün mutlaka birçok işletme ile karşılaşmakta, ticaret yapmakta veya işletmeler vasıtasıyla ihtiyaçlarını gidermektedirler. Bu kapsamda işletme kavramı, terim olarak iş kökünden gelmekte ve şu üç anlamı kapsamaktadır (Dinçer ve Fidan,2009:3);

- Bir alet, makina veya benzeri bir aracı çalıştırma,
- Çeşitli işlerin ve faaliyetlerin icra edildiği yer,
- İnsani ve ticari parçalardan oluşan bir üretim birimi.

Tanımdaki birinci madde teknik değerlerle, ikinci ve üçüncü maddeler sosyal ve ticari ve teknik içeriklere sahiptir. Bu açıklamalardan sonra, işletme “*kişi veya kurumların ihtiyaçlarını karşılamak üzere, üretim faktörlerini bir araya getirerek mal veya hizmet üreten/pazarlayan, sonunda maddi veya manevi bir kâr elde etmeyi amaçlayan iktisadi, teknik, sosyal ve hukuki birimler*” olarak tanımlanabilir. İşletmenin, her şeyden önce, başkaları için mal ve hizmet üreten bir fonksiyona sahip olduğu belirtilmelidir. İşletmeler başkaları için, daha teknik bir ifadeyle pazar için üretim yapar. İşletmelerin nihai amaçları kar elde etmektedir. Bu durumda üçüncü şahıslardan

bağımsız kendi ihtiyaçlarını karşılamak üzere üretim yapan kişi, grup ya da örgütler, işletme sayılmazlar (Dinçer ve Fidan,2009:3).

İşletmeler iktisadi, yani faydalı mal ve hizmet üretirler. Mal ve hizmetlerin faydalı olması ise, onların insan ihtiyaçlarını karşılayabilmesi ve bu faydanın elde edilebilmesi için belirli bir çabanın sarf edilmesi ile ilgilidir. İktisadi mal veya hizmetler, genellikle üretim faaliyeti sonucu ortaya çıkarlar. Tabiiatta bol miktarda bulunan ve herhangi bir faaliyeti gerekli kılmayan taş, toprak, hava gibi faktörler iktisadi anlamda mal niteliği taşımamaktadırlar. İktisadi açıdan bir mal veya hizmetin iki özelliğinin bulunması gerekmektedir. Birincisi, insanların ihtiyaçlarını karşılama niteliğinin bulunması, İkincisi ise kıt olmalarıdır. Kitap, yiyecek ve içecekler, elbise ve otomobil gibi somut maddeler ile soyut olarak nitelenen hizmetler (hekim, avukat, eğitim, banka vb.) insanların ihtiyaçlarını giderme özelliğinden dolayı iktisadi olarak değerlidirler.

Bu açıdan bakıldığı zaman, işletmeler fayda artıran birimler olarak da görülebilir. Genel olarak, bir işletme üretim faktörlerini tedarik eder; bunları belirli bir üretim sürecinden geçirerek, değişik mal veya hizmetlere dönüştürür. Herhangi bir hammadde, malzeme, hizmet vb. faktörler, üretim sürecinden geçirilerek, yeni bir şekle dönüştürülür ve yeni haliyle daha faydalı hale getirilmiş olur. Tüketicilerin arzu ettikleri mal ve hizmetler yine onların istedikleri yer ve zamanda sunulur ve zaman faydası artırılır. Üretim sürecinden geçirilerek daha faydalı hale getirilen mal veya hizmetlerin, başkalarının ihtiyaçlarını gidermek üzere pazarlanması suretiyle mülkiyet faydası da artırılmış olur. Tüm bu faaliyetleri sonucunda işletmeler bir kâr elde etme, büyüme ve sürekliliğini koruma amaçlarını gerçekleştirmeye çalışır. Bu sebeple, işletmelerin ürettiği mal ve hizmetlerin belirli bir piyasa fiyatı oluşur ve işletme bu fiyattan satış geliri elde eder. İşletme sahipleri veya yöneticileri satış gelirlerini artırmayı, daha da önemlisi kârlarını en yükseğe çıkarmayı hedef alır. İşletmelerin kâr elde etmesi, daha iyi mâl ve hizmetler sunmasına yardımcı olurken, aynı zamanda topluma daha uzun bir süre hizmet edebilmesi için bir zorunluluk olmaktadır (Efil, 2013:4).

İşletmeler faaliyette bulunurken üretim faktörleri olan, sermaye, doğal kaynaklar, emek ve bilgiyi bilinçli ve faydalı bir biçimde bir araya getirerek mal veya hizmet üretirler. Sermaye fiziki değerleri, emek insan gücünü, tabii kaynaklar toprak,

madenler vb. tüm yer üstü ve yer altı kaynaklarını ifade ederken bilgi de, bir mal veya hizmetin üretilip sunulması için gerekli olan tecrübe, kabiliyet ve kapasiteyi ifade etmektedir. Uzun yıllar boyunca yalnızca emek, sermaye ve tabii kaynaklar işletmelerin başarılı olmasını sağlamıştır. Ancak 21. Yüzyılda artık bilgi diğer tüm kaynakların önüne geçmiş ve belirleyici bir rol oynamaya başlamıştır. Bilgiye sahip olan bir işletme diğer üretim faktörlerine de sahip olabilmekte, bilgisi olmayan işletmeler ise, diğer kaynaklara sahip olsalar da yoğun rekabet ortamında başarılı olamamaktadırlar. İşletmeler dinamik ve statik olarak da değerlendirilebilir. Statik anlamda işletme denilince bir fabrika, herhangi bir işletme, işyeri ya da teknik bir birim akla gelir. Dinamik anlamda işletmeden ise, üretim sürecinin gerçekleştirildiği, ortaya bir mal ya da hizmetin çıkarıldığı yer anlaşılmaktadır. İşletmeler kendi içlerine dönük, çevreden ve çevredeki değişme ve gelişmelerden etkilenmeyen kapalı bir sistem olarak değil, toplumla, tüketicilerle ve çeşitli kuruluşlarla sürekli ilişkiler içinde bulunan açık, yani çevreyi etkileyen ve çevreden etkilenen bir sistem olarak değerlendirilmelidir (Alpugan, 1997:37).

İşletmeleri inceleyen bir bilim dalı olarak işletme bilimi ; tüm tüzel kişi işletmelerin kendi aralarında veya kendi içlerinde devam eden tüm faaliyetlerle ilgili süreçleri inceleyen ve amaçlarına ulaşmadaki etkin yöntemleri konu alan bir bilim dalıdır. İşletmelerin sayı olarak hızlı artışı , üstlendikleri önemli ekonomik faaliyetler yönetim organizasyon ihtiyaçları , ekonomide işletmecilik bilim dalının doğmasına ve çok hızlı gelişmesine yol açmıştır. İşletme bilimi konuları , işletmeleri birçok yönden incelenmeyi , ele almayı , değerlendirmeyi , araştırmayı gerekli kılmaktadır. İşletmelerin ve işletme yönetiminin ekonominin büyümesi ile önemi arttıkça, işletmecilik biliminin ve bilgisinin de geliştirilmesi mecburiyet olmuştur. Yöneticiler , araştırmacılar ve işletme bilimcileri sürekli olarak yeni bilgiler elde etmekte ve bunlarla yeni tezler , hipotezler , görüşler oluşturmakta ve daha iyi iş yapma yöntem ve yolları geliştirmektedirler. Bu bakımdan işletmecilik bilimi ve bilgisi, aktif ve sürekli gelişen bir bilim dalıdır. İşletmecilik biliminin kapsamına giren konular genel olarak şu şekildedir : (Dinçer ve Fidan,2009:5);

- İşletmeler hedeflerine en etkili nasıl ulaşır ,

- İşletmelerin analizi ve ekonomik birimlerle arasındaki olaylar , neden-sonuç ilişkileri,
- İşletme yönetimi teorileri , yönetim ilke ve politikaları ortaya koyma,
- İşletme süreçleri ve teknikleri araştırma ,geliştirme,
- İşletmelerde karar alma yeteneğini geliştirme,
- İşletme sistemleri oluşturma , analiz etme .

İşletme ve ilgili olduğu pek çok alan ile birlikte aynı zamanda pek çok işletme türü de bulunmaktadır. Bundan dolayı konudan uzaklaşmamak adına Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) olarak tanımlanan işletme türü ve ilgili kavramlar aşağıda açıklanmıştır.

1.2. Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmelerin Tanım Çeşitleri

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, dünya ekonomisinin genelinde olduğu gibi, Türkiye ekonomisi için de sürükleyici ve dinamik faktörlerden biri olup sosyal ve ekonomik gelişme bakımından oldukça önemlidirler. Genel olarak Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, yetersi sermaye sorunları yanında emek yoğun işler yapan , esnek karar yönetimi imkanına sahip, düşük düzeyde kurumsal yönetim giderleri ile çalışan ve maliyeti düşük bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olarak ifade edilebilir (Uludağ ve Serin,1990: 14).

Küçük bir bakkaldan büyük sanayi imalat firmalarına kadar birçok kuruluş “küçük ölçekli işletme” olarak kabul edilebilmektedir. Ekonomi birimleri tarafından Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri tanımlayabilmek için bir çok ekonomik veri ve kriter kullanıla gelmiştir. KOBİ tanımını belirleyen belli başlı faktörler arasında şunlar sıralanabilir; “zaman, ekonomik düzey, sanayileşme düzeyi, kullanılan teknoloji, pazarın büyüklüğü, faaliyette bulunulan işkolu, kullanılan üretim tekniği, üretilen malın özellikleri, işgören sayısı ve kuruluş ve araştırmalar” (Koçel, 1993:9).

Uygulamada KOBİ kavramı “Küçük ve Orta Boy İşletmeler”, “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler” ya da “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler” olarak kabul

görmektedir. Bu alanda çalışma yapanlar, daha çok “Küçük ve Orta Boy İşletme” veya “Küçük ve Orta Ölçekli İşletme” açılımını izlemişlerdir. KOBİ kavramı, 3624 sayılı “KOSGEB” kanununda “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler” olarak değerlendirilmiştir. 18.11.2005 – 25997 sayı ile Resmi Gazetede yayınlanan “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” ise “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler” tanımlamasını kullanmıştır. Bu çalışmanın metin içlerinde, söz konusu açılımların tümü kabul görmekle birlikte, konu başlıklarında “Küçük ve Orta Boy İşletmeler” tercih edilmiştir (Çelik ve Akgemci,2010:108).

1.2.1. Türkiye’de KOBİ Tanımı Çeşitleri

Dünya ekonomilerin işletmelerinin büyük kısmını oluşturmalarına rağmen, bugün uluslararası ekonomi literatüründe üzerinde net olarak mutabık kalınmış ortak bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır. Zaten fonksiyonları ve özellikleri gereği değişmez ve kesin bir tanımlama yapmak mümkün değildir. Çünkü bu tanımlamalar makro verilerin büyüklüğüne , üretim işkollarına ve tekniklerine , coğrafi bölgelerine , kurumların hizmet politikalarına ülkelerin ekonomik büyüklüklerine göre yapılmaktadır. Bu nedenle, KOBİ deyimi, ekonomik olarak bir çok farklı anlam ifade etmektedir. Ancak en genel ve merkez noktası olarak bu tanımlamalarda kullanılan asıl ölçüt her zaman istihdam edilen kişi sayısı olmuştur.

Türk hukukunda “Küçük ve Orta Ölçekli İşletme” deyiminin ilk tanımı, 12.04.1990 tarihinde kabul edilen 3624 sayılı “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı” kurulması hakkındaki kanunda yer almaktadır. Kobilerin gelişmesi , teşvik edilmesi , desteklenmesi hedefleriyle kurulan KOSGEB kuruluş yasasında, “işletmeler” deyimi şöyle belirtilmektedir; “imalat sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük; 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri ise orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade eder” denmiş (Gücelioğlu,1994:3) ve 2012 deki değişiklik ile göre bu kavram : “İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu Yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimleri veya girişimler” olarak tanımlanmıştır (BKK,10/9/2012-2012/3834, Md.4/b).

DTM,(Uluslararası ticaret Müsteşarlığı)'na göre; üretim/imalat sektörlerinde faaliyet gösteren, 1-200 arası istihdamı bulunan, basit usul yöntemine göre defterlerini tutan, bina ve arsaları hariç olmak üzere sabit sermayesi bilançosunda 2 milyon USD veya karşılığını geçmeyen işletmelerdir (Bayülken ve Kütükoğlu,2012:4).

Kobilerin tanımlanması konusunda sayısal büyüklük ve ölçek temel referans olmaktadır. Üzerinde alan yazında uzlaşa sağlanamamış olmasına karşın ülkemizde Kobilerin tanımında kullanılan ölçek şu şekildedir (Demir, 2014:32);

- Mikro İşletmeler: 10 kişiye kadar çalışan mevcut ve yıllık cirosu veya bilançosu 1 Milyon TL altında bir rakam olan işletmelerdir .
- Küçük İşletmeler: Yıllık çalışan sayısı 50 kişiden az olan ve cirosu veya bilançosu yıllık 8 Milyon TL nin altında olan işletmelerdir.
- Orta Büyüklükteki İşletmeler: Yıllık çalışan sayısı 250 ile 50 arasında , cor rakamı veya bilanço rakamı yıllık 40 Milyon TL yi aşmayan işletmelerdir.

Kosgeb tarafından kabul edilen resmi kobi tanımında bu şekildedir. Ülkemizde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerle ilgili olan farklı kurumların tanımları aşağıda Tablo 1.1'de gösterilmiştir.

Tablo 1.1 ; Türkiye’de Farklı Kurumların KOBİ Tanımları

KURULUŞ	TANIM KAPSAMI	TANIM KRİTERLERİ	MİKRO ÖLÇEKLİ İŞLETME	KÜÇÜK ÖLÇEKLİ İŞLETME	ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME
KOSGEB	İMALAT SANAYİ	İŞÇİ SAYISI	1-9	10-49 İŞÇİ	50-249 İŞÇİ
HALKBANK	İMALAT SANAYİ, TURİZM YAZILIM GELİŞTİRME	İŞÇİ SAYISI			1-250 İŞÇİ
		SABİT YATIRIM TUTARI (EURO)	230.000	230.000	230.000
HAZİNE MÜŞTƏŞARLIĞI	İMALAT SANAYİ, TURİZM, TARIMSAL SANAYİ, EĞİTİM, SAĞLIK, YAZILIM GELİŞTİRME	İŞÇİ SAYISI	1-9 İŞÇİ	10-49 İŞÇİ	50-250 İŞÇİ
		YATIRIM TUTARI KOBİ TEŞVİK BELGESİNE KONUSU YATIRIM TUTARI (EURO)	350.000	350.000	350.000
DIŞ TİCARET MÜŞTƏŞARLIĞI	İMALAT SANAYİ	İŞÇİ SAYISI			1-200 İŞÇİ
		SABİT YATIRIM TUTARI (EURO)			1.830.000
EXİMBANK	İMALAT SANAYİ	İŞÇİ SAYISI			1-200 İŞÇİ

Kaynak: (Yüksel, 2014:8)

Ülkemizde yapılan KOBİ tanımı, esasında aşağıda açıklanacağı üzere Avrupa Birliği KOBİ Ölçeğinin ülkemize uyarlanmış halidir. Bu tanım KOBİ kavramının karışıklığına ilişkin birçok tanımlama sorununu çözmüştür. Ancak yine de sektörel KOBİ tanımı ile bu tanımlamanın genişletilmesi özellikle teknoloji ve yenilikçilik (inovasyon) ile çalışan Kobilerin kendi yerlerini bulmalarında; bu Kobilerin devlet tarafından desteklenmelerinde; kredi kuruluşları tarafından fon sağlanmasında önem kazanacaktır (Demir, 2014:32).

1.2.2. Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı

Avrupa Birliği’nde bulunan ülkelerin 70 li yıllara kadar Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri günümüzdeki kadar dikkate değer bulmadıkları ve 70 yıllardan sonra yaşanan

krizlerle birlikte kobilerin önemini alamaya başladıkları ilgili ülkelerin tarih sayfalarında bilinen bir gerçektir. Bu farkındalık ile birlikte Avrupa ülkeleri konuya daha fazla önem vermeye başlamış , yeni kobilerin kurulması için desteklere başlamış , mevcut olanların ise güçlendirilmesi için politikalar üretilmeye hız verilmiştir. İlerleyen yıllarda tek pazara yönelik kobilerin uyumlaştırılması konusu ön plana çıkmıştır. Ekonomik birleşme ve istihdam sorunları Kobilerin geliştirilmesinin stratejik önemini artırarak devam ettirmiştir. Avrupa Birliği ülkeleri için kobiler hem sosyal hem ekonomik süreçte büyük roller üstlenmişlerdir ve birlik yönetimi bu durumun farkında olarak kobilere büyük önem vermişlerdir. Özellikle istihdam ve dengeli servet paylaşımını destekleyen rekabet koşullarının desteklenmesi, büyümenin ve birlik içindeki ülkeler arası ekonomik ve sosyal uyumun artırılması için kobilerin üstlendiği büyük rol AB için hayati öneme sahip olmuştur. AB, KOBİ tanımları konusunda ortak bir literatür oluşturmak için 2005 itibari ile KOBİ tanımını güncellemiş , çalıştırılan yıllık işçi sayısı, bilanço büyüklüğü ve bağımsızlık derecesi kriterleri ile yeni bir tanımlama yapmıştır.

Bu kapsamda Avrupa Birliğini oluşturan ülkelerin birlik kurulmadan önce Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere yönelik tanım kriterlerini ve bu kriterlerdeki farklılıkları Tablo 1.2 de görmekteyiz.

Tablo 1.2. ; 2005 Yılı Öncesi AB Genelinde KOBİ Tanımları

	İŞÇİ SAYISI		SATIŞ TUTARI	
	KÜÇÜK ÖLÇ. İŞLETME	ORTA ÖLÇ. İŞLETME	KÜÇÜK ÖLÇ. İŞLETME	ORTA ÖLÇ. İŞLETME
FEDERAL ALMANYA	1-49 İŞÇİ	50-499 İŞÇİ	2 MİLYON DM	2-25 MİLYON DM
BELÇİKA	50 İŞÇİ		15 MİLYON BEF	15-50 MİLYON BEF
DANİMARKA	6-20 İŞÇİ	21-75 İŞÇİ	-	-
FRANSA	1-49 İŞÇİ	50-500 İŞÇİ	50 MİLYON FRF	50-100 MİLYON FRF
HOLLANDA	1-9 İŞÇİ	10-100 İŞÇİ	7,5 MİLYON NLG	-
İRLANDA	50 İŞÇİ		200.000 IEP	
İNGİLTERE	1-200 İŞÇİ		-	-
İTALYA	1-500 İŞÇİ		3 MİLYAR ITL	

Kaynak: (Timurçin,2010:26)

Kobilerin tanımlanmasında AB genelinde kullanılan temel ölçü yıllık ciro ve çalışan sayıları dikkate alınmaktadır. Bu doğrultuda AB’de 1996’da belirlenmiş olan tanım 2003 yılında revize edilerek 2005 yılından yürürlüğe girmiştir. Bu değişikliğe istinaden yapılan tanıma göre üye ve müzakere aşamasındaki ülkelerin AB ilgili komisyonunca belirlenen tanıma göre mevzuatlarını uyumlaştırması gerekli olmuştur. Nitekim ülkemizin adaylık sürecinde AB komisyonunca hazırlanarak sunulan İlerleme Raporları ve 2003’de hazırlanan Katılım Ortaklığı Belgesi kapsamında da belirtilmektedir. (<http://ekutup.dpt.gov.tr>).

KOBİ tanımı ve ilgili hususların AB ile uyumlaştırılması amacıyla yapılan yasal düzenlemelerin ilk aşaması ; ticaret bakanlığı tarafından hazırlanan ve 2005’de resmi olarak yayımlanan ve yürürlüğe giren kanun çerçevesinde tamamlanmıştır

2005 Yılından itibaren geçerli olan AB’nin KOBİ tanımı aşağıda Tablo 1.3’de gösterilmiştir.

Tablo 1.3 ; AB’nin KOBİ Tanımı

KOBİ	ÇALIŞAN İŞÇİ	YILLIK SATIŞ	MALİ BİLANÇO
Orta Ölçekli	250’den az	50 Milyon Euro’ya kadar	43 Milyon Euro’ya kadar
Küçük Ölçekli	50’den az	10 Milyon Euro’ya kadar	10 Milyon Euro’ya kadar
Mikro Ölçekli	10’dan az	2 Milyon Euro’ya kadar	2 Milyon Euro’ya kadar

Kaynak : İTO , 2014

AB genelindeki işletmelerin yüzde 99,8’i tabloda verilen KOBİ tanımına uymakla birlikte tüm işletmelerin yüzde 50 kadarı tek kişilik işletmelerden oluşmaktadır. Söz konusu tek kişi işletmeleri de avukat, doktor ve mühendis gibi serbest meslek sahipleri ile üretim yapanlardan oluşmaktadır. Ancak hem AB hem de üye ülkelerde ülkemizdekine benzer bir nitelikte esnaf, sanatkar veya gerçek kişi tacirleri

kapsayan bir kavram bulunmamaktadır. Diğer yandan AB'deki KOBİ ve esnaf/sanatkârların mesleki örgütü UEAPME (AB Sanatkâr, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Birliği)'ne göre özellikle tacir ve sanatkâr ayrımının yapılması ve genel bir tanım yapılması önemlidir. Almanya dışında pek çok AB ülkesinde bu grupta bulunanların herhangi mesleki örgüte kayıt olma zorunluluğu yoktur. Almanya'da esnaf/sanatkâr olabilmek için diğerlerinin aksine mesleki örgüt kuruluşuna üye olma ve belge alma zorunluluğu vardır (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2014:16).

Avrupa birliğinde kobilerin tanımlamasında kullanılan diğer bir kriter olan bağımsızlık düzeyi ; İşletme hisselerinin veya sermayesinin yüzde 25'den fazlası büyük bir işletme tarafından sahip olunmaması ifade etmektedir. Kobilerin teşviki , desteklenmesi ve yenilerinin kurulması Avrupa Birliğinin çağdaş üretim politikaları arasında mühim bir yere sahiptir. AB'ne aday ya da üye ülkelerdeki küçük işletmelerin , girişimlerin , kobilerin ihtiyaçları ve karşılaştıkları sorunlar dikkate alınarak mali yapıları ve rekabet edebilirliklerini güçlendirilmekte, düzenleyici otorite kurumları , finansal ve mali organ ve ortamları geliştirilmekte, Kobilerin AB mevzuatına uyumlaştırılması hedeflenmekte ve uluslararası alanda faaliyet göstermeleri desteklenmekte ve teşvik edilmektedir (Ersöz, 2014:3).

1.2.3. ABD'de KOBİ Tanımı

ABD'de Kobilerin tanımı denildiğinde Türkiye ya da AB gibi resmi bir tanımlama bulunmamaktadır. Bunun yerine nicel bir ölçüt olarak toplam satış tutarı ve çalışan sayıları kullanılmaktadır (Müftüoğlu, 2010: 368 ; Çatal, 2010: 334). Ülkede Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere finansman ve enformasyon desteği veren SBA-Small Business Administration, (Küçük İşletmeler Teşkilatı) işletmeleri KOBİ adı altında ayırma tabii tutmamakla birlikte ölçü standartları belirlemiş ve buna göre bir sınıflandırma yapmıştır. SBA'nın sınıflandırması şu şekildedir (Timurçin, 2010:84);

- Madencilik ve üretim iş kolunda faaliyet gösteren işletmeler için 500 çalışana kadar,
- Ticaret ve toptan satış iş kolunda faaliyet gösteren işletmeler için 100 çalışana kadar,

- Hizmetler ve perakende iş kolunda faaliyet gösteren işletmeler için 6,5 milyon USD ciroya kadar,
- Yapı, inşaat ve ağır yapılar iş kolunda faaliyet gösteren işletmeler için 31 milyon USD ciroya kadar,
- Özel taahhüt ve müteahhitlik işlerinde iş kolunda faaliyet gösteren işletmeler için 13 milyon USD ciroya kadar,
- Tarımsal ürünler iş kolunda faaliyet gösteren işletmeler için 0,75 milyon USD ciroya kadar,

SBA'nın sınıflandırmasında temel amaç bir KOBİ kavramını tanımlamak değil işletmeleri ölçeklerine göre tasnif etmektir. Nitekim 1-499 arasında çalışan istihdam eden işletmeler küçük, 500-1499 arasında çalışan istihdam eden işletmeler orta ve bunların üzerindeki işletmeler büyük işletme olarak kabul edilmektedir (Arıcan, 2007:7). Görüldüğü gibi ABD'de nicel ölçü olarak işletmeler çalışma sayısı ve cirolar kabul edilirken, nitel ölçü olarak da işletmenin bağımsızlık durumu ve yönetimi ölçü kabul edilmektedir (Akdiş ve Bayrak, 2012).

1.2.4. Uzak Doğu ve Asya Ülkelerinde KOBİ Tanımları

Bu başlık altında seçili ülkeler olarak Japonya, Malezya, G.Kore ve Tayland ele alınmıştır. Dünya geneline bakıldığında uzak doğu ve Asya ülkelerinin ekonomik sistemleri içerisinde en çok yer alan işletmeler Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerdir. Örneğin Güney Kore ekonomisi içerisinde Kobilerin payı yaklaşık yüzde 80'dir. Diğer yandan Malezya, Endonezya ve Japonya ekonomilerinde de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler büyük paya sahip olup üretim rakamları ve istihdam sayıları açısından Türkiye ekonomisine oranı çok daha yüksektir (Çetin,1997:35 ; Timurçin, 2010: 93-94).

Güney Kore'de sanayi üretimi fabrika içinde ve fabrika dışında üretim olmak üzere iki bölümde ele alınmakta olup, beş kişiden fazla istihdam sağlayan iş yerleri bir sanayi işletmesi yani fabrika olarak değerlendirilirken, bu sayının altındaki işletmeler kapsam dışında tutulmaktadır. Ayrıca istihdam sayısı 300'ün altında olan işletmeler orta

ve küçük, 300'ün üzerinde ise büyük işletme olarak nitelenmektedir (Timurçin 2010:94).

Japonya'ya baktığımızda Kobilerin tanımlanmasında, çalışanların sayısı ve sahiplerin sermaye oranı dikkate alınmaktadır. Buna göre üretim iş kolunda 5 ve daha az çalışanın olduğunu işletmeler mikro, 5-20 arası çalışanın olduğunu işletmeler küçük, 20-299 arası çalışanın olduğunu işletmeler orta büyüklükte işletmeler olarak nitelenmektedir. Sermaye tutarı bakımından ise küçük ve orta boy işletmelerin sermayesi 100 milyon Yen'i geçmemektedir (Dandybayev, 2008:7). Farklı ülkelerin kobi tanımında kullandıkları kriterler aşağıda Tablo 1.4'de gösterilmiştir.

Tablo 1.4 ; Farklı Ülkelerin Kobi Kriterleri.

ÖLÇÜTLER	SERMAYE	İŞÇİ SAYISI	CİRO+SERMAYE +İŞÇİ SAYISI
ÜLKELER	Bangladeş Endonezya Gana Hindistan Nepal Nijerya Kenya Srilanka	Brezilya Malezya OECD Tayland	AB ABD Filipinler Japonya Peru Sudan Türkiye Venezüella

Kaynak; DPT, 2000:95

Diğer bir uzak doğu ülkesi olan Tayland'a baktığımızda 4-100 arası çalışanın istihdam edildiği ve sermayesi 1 milyon USD'ye kadar olanlar küçük ve orta büyüklükte işletmeler olarak kabul edilir. Malezya'da ise çalışan sayısı 5-49 arasında çalışan istihdam edilen işyerleri küçük, 50-199 arasında çalışan istihdam edilen işyerleri orta ve 200'ün üzerinde arasında çalışan istihdam edilen işyerleri büyük işletme olarak kabul edilir (Timurçin, 2010:97).

1.2.5. OECD’de KOBİ Tanımı

OECD(Organisation for Economic Cooperation and Development); KOBİ sınıflandırması yaparken aşağıda Şekil 1’de gösterildiği gibi istihdam edilen çalışan sayılarını dikkate almaktadır. OECD’ye göre 1-4 arası çalışan istihdam edilen işletmeler mikro, 4-19 arası çalışan istihdam edilen işletmeler çok küçük, 20-99 arası çalışan istihdam edilen işletmeler küçük ve 100-500 arası çalışan istihdam edilen işletmeler orta büyüklükteki işletmeler olarak kabul edilmektedir. OECD ülkelerinin genelinde Kobilerin tanımlanması ve sınıflandırılmasında 500 ve daha az sayıda çalışanın istihdam edildiği işletmeler benimsenmektedir. Bu da OECD için işletmenin ciro ve kapasitesinden çok çalışan sayısının dikkate alındığını göstermektedir (Ayyagari, Thorsten ve Demirgüç, 2003).

Tablo 1.5 ; OECD’ye Göre KOBİ Tanımlaması

İŞLETME GRUBU	ÇALIŞAN SAYISI
Mikro Ölçekli	1-4
Çok Küçük Ölçekli	5-19
Küçük Ölçekli	20-99
Orta Ölçekli	100-499

Kaynak: (Ayyagari, Thorsten ve Demirgüç, 2003 ; Vinde,1995:2)

1.2.6. Ortak KOBİ Sınıflandırılmasında Ortak Ölçütler

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerle ilişkili olan kurumlar, politika yapıcılar, akademik yazın ve ülkeler arasında pek çok farklı KOBİ tanımı ve sınıflandırılması ölçütleri kullanılmaktadır. Bu tanımların temel ortak yani ise istihdam miktarı ağırlıkta olmak üzere sermaye ve yönetim biçimleri yapısının dikkate alınmasıdır. Yani

tanımlarda nitel olan sahiplik ve sermaye; nicel olan maddi unsurlar ele alınmaktadır. Farklılıklar bu kavramların betimlenmesinde yaşanmaktadır.

Tablo 1.2 ; Kobilerin Tanımlanmasında Ortak Ölçütler

Nicel Kriterler	Nitel Kriterler
Çalışan kişi sayısı	Girişimcinin işletmede fiilen çalışıyor olması
Özsermaye	Risk üstlenme sorumluluğunun girişimciye ait olması
Çalışma sermayesi	Girişimcinin işletmesi ile özdeşleşmesi
Sabit sermaye	İşletme sahipliği, girişimcilik ve yöneticiliğin tek elde birleşmesi
Aktif toplamı	Uzmanlaşma ve yöneticiliğin tek elde birleşmesi
Enerji kullanımı	Uzmanlaşma ve işbölümünün derecesi
Makine parkı değeri	Sermayenin sınırlı olması veya finansal yetersizlik
Kapasite	Mülkiyetin bağımlılık derecesi
Piyasa payı	Yönetimin bağımlılık derecesi
Ödenen vergi miktarı	Pazar payı
İhracat payı	İşletme veya sahiplerinin pazardaki etkinliği ve gücü
Üretilen katma değer	Sermaye piyasalarında bulunabilirlik
Sermaye yapısı	
Kullanılan makine tezgah sayısı ve gücü	

Kaynak: (Zengin,2010:60)

1.3. Kobiler ve Uluslararası Ticaret

Uluslararası Ticaret in tarihçesine bakıldığında; oldukça eski bir olgu olduğu bilinmekte, ortaçağda yapılan ipek yolu ticareti ise bu noktada önemli görülmektedir. Daha sonraları coğrafi keşiflerle ticaret yolunun değişmesi ve yeni kıtaların keşfi ile

sömürgeciliğin yaygınlaşması da, uluslararası ticari ilişkileri farklılaştıran gelişmelerdir. Merkantilizm; uluslararası ticareti yönlendiren bir doktrin olarak benimsenmiş ve 16. yüzyılın sonlarına kadar da pek çok dünya ülkesi bu doktrinin etkisinde kalmıştır.

“Merkantilizm” kavramına tanım olarak kısaca değinirsek ; cari işlemler fazlası fazlası oluşturup, eldeki altın stoğunu artırmak amacıyla, ülkenin tüm ekonomik faaliyetlerine maximum devlet müdahalesini gerekli gören bir yaklaşım olarak tanımlanabilir, Bu yaklaşımın temel dinamikleri ; kamunun ekonomiye etkin ve yoğun müdahalesi, dış ödeme fazlası yaratacak ekonomi programlarının uygulanması, ülkenin mali kaynaklarının artırılması, ihracatın teşvikinin öncelikli görülmesi ye mamul mal ithalatına yönelik kısıtlamalara karşılık, sadece ara mal ithalinin serbest bırakılmasıdır (Demir, 2002:100).

Bundan sonraki dönemlerde ise ticaret, devletin yoğun kontrolü ve kısıtlayıcı uygulamaları ile karşılaşmış, 18. yüzyıl başlarında ise merkantilizmin yerine , klasik liberalizmin yer bulmaya başlaması ile uluslararası ticari ilişkilerde kamunun fonksiyonu ve devletin rolü farklılaşmıştır. Sanayi devrimi ile liberalizmin artması ve buhar gücü sanayisine bağlı olarak büyük ölçekli üretime başlanması , uluslararası ticaretin gelişimini tetiklemiştir (Ekinci, 1997:1).

Bir ekonominin dünya ekonomisine bağlanması ticaret ve finansman yönüyle olmak üzere iki kanaldan gerçekleşmektedir. Ticari bağlantı, bir ülkenin üretiminin bir bölümünün yabancı ülkelere ihraç edilmesi ve yabancı ülkelerde üretilen bazı malların o ülkede tüketilmesi, yatırıma dönüşmesi ve ithal edilmesiyle oluşmaktadır. Bir ülkenin dış ülkelerle bağlantısı çok önemlidir (Parasız, 2003:467).

Günümüzde artık dünya ticareti globalleşmiş olup kendi içine dönük ekonomik yapıda yer alan ülke olduğunu söylemek zordur. Özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrasında iletişimde, devamında ulaştırma teknolojisindeki hızlı gelişmelere bağlı ortaya çıkan küreselleşme eğilimi ile ulusal devletler ekonomik sınırları kalkmış, finansal , sosyal, siyasal ve kültürel olarak ülkeler birleşmiş , dünya adeta bir global köy haline gelmiştir (Koban ve Yıldırım Keser, 2013:6).

Hiç bir ülkenin kendisi için gerekli olan mal, hizmet ya da faktörleri tümüyle kendi iç kaynakları ile karşılayabilmesi mümkün değildir. Ülkelerin sadece etkin oldukları üretim alanına ağırlık vermesi ve sadece bunları satma isteği , kendi ülkesinden bulunmayan üretim alanlarını diğer ülkelerden ithal etme isteği iş bölümünü ortaya çıkarmaktadır. Bu alışveriş; kaynakların etkin ve verimli kullanılmasını sağlamada da önemli görülmektedir (Koban ve Yıldırım Keser, 2013:8).

Ticaret olgusu, malların ve hizmetlerin üreticilerden tüketicilere aktarılmasını sağlayan faaliyetlerin bütünü şeklinde tanımlandığında ise, dünyanın küresel bir köy haline gelmesi ile artık uluslararası ticaret ve ulusal ticaretin özünde çok da fazla nitelik farkı olmadığı görülmektedir. Gerek iç gerekse uluslararası ticaretin temel hedefi , üretilen mal ve hizmetlerin hane halkı tarafından kolay bir şekilde elde edilmesini sağlamaktır (Töre,1989: 1). Ticarete yönelen işletmeler de artık bu gelişim çizgisinde ulusal ya da uluslararası alanda faaliyet gösterirken, küresel düşünerek hareket etmek durumundadırlar. Hedefler saptanırken, küresel pazar dikkate alınmakta, küresel müşterilerin ihtiyaçları üzerine yoğunlaşmaktadır.

Uluslararası Ticareti, üretilen mal ve hizmetlerin kar amacıyla gümrük sınırlarından geçirme , yabancı ülkeler arasında yer değiştirme şeklinde kısaca tanımlamak da mümkündür.Ticarete karlılık hedeflendiği için, ülkeler de bu mal ve hizmet hareketlerinin sonucunda ekonomilerinin olumlu yönde etkilenmesini sağlamak amaç ve çabasındadırlar (Toroslu, 1999:1).

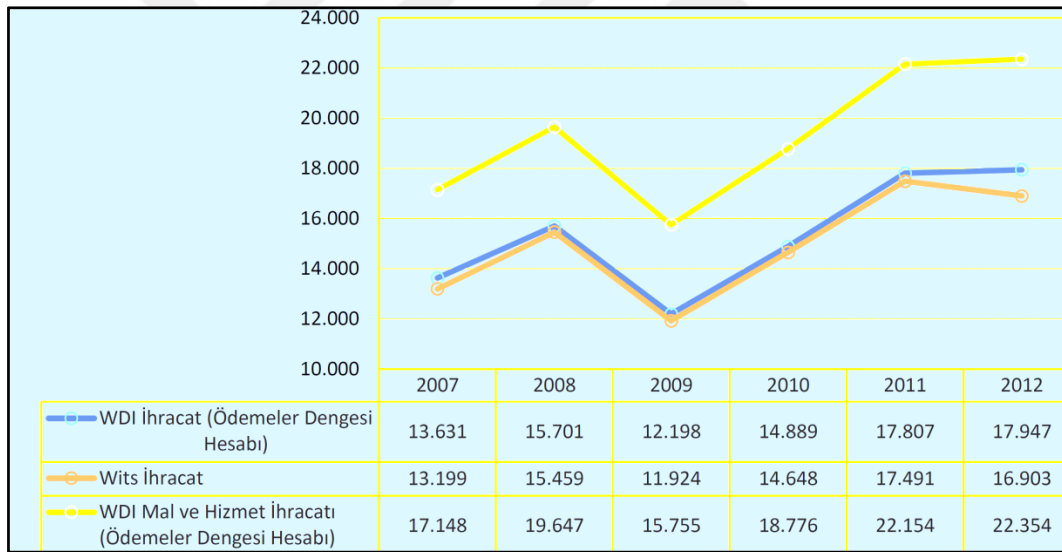
Sonuçta; uluslararası gerçekleştirilen ticaret ile bir ülkeye hem üretim hem de tüketim avantajı sağlanması söz konusu olabilmektedir. Dış alıma yönelerek ülkeler, üretim maliyetlerinin farklılığının da bir sonucu olarak bazı ve hizmetleri daha ucuza tüketme olanağına sahip olurken; bazı ülkeler dış satıma yönelerek, kullanamadıkları kaynaklarını üretime dönüştürme olanağı bulmaktadırlar. Bu şekilde uluslararası katkı yaparak, prodüktif etkinliğin sağlanmasına da yardımcı olmaktadır (Parasız, 1999:626).

Hiç bir ülkenin kendisi için gerekli olan tüm ürün ,mal, hizmet ya da ekonomik faktörleri sadece kendi iç imkanları , kaynakları ile karşılayabilmesi mümkün değildir. Ülkelerin sadece sahip oldukları malların üretimine odaklanması ve sadece bunların

satışını hedeflemesi, kendisinde bulunmayan malları diğer ülkelerden ithal etmesi ise bir işbölümünü ortaya çıkarmaktadır. Bu alışveriş; kaynakların etkin ve verimli kullanılmasını sağlamada da önemli görülmektedir (Melemen, 2003:1).

Dünyada ticaret hacmi giderek artmaktadır. Özellikle ikinci Dünya Savaşının sona ermesinden itibaren dünya ekonomisinin en önemli eğilimlerinden bir tanesi uluslararası ticaretteki artış olarak görülmektedir. 1970 yılında 570 milyar dolar olan dünya ticaret hacmi, 2005’de 11 trilyon dolara kadar yükselmiştir. 2008 yılındaki küresel mali krizinin etkisiyle 15,5 trilyon dolara ulaşan dünya ticaretinin hacmi 2009 yılında yüzde 23 oranında düşmüştür. 2012 yılına baktığımızda toplam dünya mal ihracatı 17 trilyon dolara ulaşmıştır. Dünya ticaret hacminin son dönem gelişimini ise aşağıdaki tabloda görmek mümkündür.

Şekil 1.1 : 2007-2012 Dönemi Küresel Mal Ticareti (Milyar \$)



Kaynak; (Bavlı vd., 2013:5)

Tablodan görüleceği üzere ihracat rakamları gibi ilgili dönemde hizmet ihracatıda 2009 da düşmüştür. Ancak hemen sonraki 2 yıl toparlanma sürecine girmiştir.

1.3.1. Türkiye’de Uluslararası Ticaret in Görünümü

Ülkemizin toplam Uluslararası Ticaretinin görünümü aşağıda Tablo 1.7’de gösterilmiştir.

Tablo 1.7 : Türkiye’nin Yıllara Göre Uluslararası Ticaret inin Gelişimi (Bin \$)

Yıllar	İhracat	Değişim yüzde	İthalat	Değişim yüzde	Uluslararası Ticaret Dengesi	Uluslararası Ticaret Hacmi	Karşılama Oranı yüzde
1990	12 959 288	11,5	22 302 126	41,2	-9 342 838	35 261 413	58,1
1991	13 593 462	4,9	21 047 014	-5,6	-7 453 552	34 640 476	64,6
1992	14 714 629	8,2	22 871 055	8,7	-8 156 426	37 585 684	64,3
1993	15 345 067	4,3	29 428 370	28,7	-14 083 303	44 773 436	52,1
1994	18 105 872	18,0	23 270 019	-20,9	-5 164 147	41 375 891	77,8
1995	21 637 041	19,5	35 709 011	53,5	-14 071 970	57 346 052	60,6
1996	23 224 465	7,3	43 626 642	22,2	-20 402 178	66 851 107	53,2
1997	26 261 072	13,1	48 558 721	11,3	-22 297 649	74 819 792	54,1
1998	26 973 952	2,7	45 921 392	-5,4	-18 947 440	72 895 344	58,7
1999	26 587 225	-1,4	40 671 272	-11,4	-14 084 047	67 258 497	65,4
2000	27 774 906	4,5	54 502 821	34,0	-26 727 914	82 277 727	51,0
2001	31 334 216	12,8	41 399 083	-24,0	-10 064 867	72 733 299	75,7
2002	36 059 089	15,1	51 553 797	24,5	-15 494 708	87 612 886	69,9
2003	47 252 836	31,0	69 339 692	34,5	-22 086 856	116 592 528	68,1
2004	63 167 153	33,7	97 539 766	40,7	-34 372 613	160 706 919	64,8
2005	73 476 408	16,3	116 774 151	19,7	-43 297 743	190 250 559	62,9
2006	85 534 676	16,4	139 576 174	19,5	-54 041 498	225 110 850	61,3
2007	107 271 750	25,4	170 062 715	21,8	-62 790 965	277 334 464	63,1
2008	132 027 196	23,1	201 963 574	18,8	-69 936 378	333 990 770	65,4
2009	102 142 613	-22,6	140 928 421	-30,2	-38 785 809	243 071 034	72,5
2010	113 883 219	11,5	185 544 332	31,7	- 71 661 113	299 427 551	61,4
2011	134 906 869	18,5	240 841 676	29,8	- 105 934 807	375 748 545	56,0
2012	152 461 737	13,0	236 545 141	-1,8	- 84 083 404	389 006 877	64,5
2013	151 802 637	-0,4	251 661 250	6,4	- 99 858 613	403 463 887	60,3
2014	157 610 158	3,8	242 177 117	-3,8	- 84 566 959	399 787 275	65,1

Kaynak; http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046, E.T. 20.09.2015

1980 yılından sonra Türkiye dışa açık ve liberal politikaları benimseyerek ithal ikameci politikaları geride bırakmaya başlamıştır. 1980’li yılların başlarından itibaren

liberalleşmeyle beraber Uluslararası ticaret hacminde ciddi artışlar görülmüştür. Ardından doksanlı yılların siyasi ve terör sorunlarının yaşandığı ortamında 1994, 1999 ve 2001 yıllarında ülke içinden kaynaklanan ve 2008 yılında küresel kriz ortamında Uluslararası ticaret dengesi üzerinde derin etkileri olmuştur. Yukarıdaki tabloda gösterildiği gibi krizlerin yaşandığı yıllarda Uluslararası ticaret açıkları azalmıştır. Fakat bu durumun esas sebebi ithalatın sert bir şekilde düşmesi olup geçicidir (Şimşek vd. 2007). Tablodan da anlaşılacağı üzere özellikle 2000 yılından sonra Uluslararası ticaret hacmi artış göstermekle birlikte ithalat ve ihracatın karşılama oranı ortalama olarak yüzde 65 civarında olduğu görülmektedir.

Türkiye'nin ihracatındaki mevcut durum ve görünümü en çok ihracat ve ithalat gerçekleştiren yirmi yabancı ülke aşağıda Tablo 1.8 ve Tablo 1.9'da gösterilmiştir.

Tablo 1.8 : Ülkelere Göre Yıllık İhracat (En Çok İhracat Yapılan 20 Ülke- Bin \$)

Sıra	Ülke	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
	Toplam	157 610 158	151 802 637	152 461 737	134 906 869	113 883 219	102 142 613	132 027 196	107 271 750
1	Almanya	15 147 423	13 702 577	13 124 375	13 950 825	11 479 066	9 793 006	12 951 755	11 993 232
2	Irak	10 887 826	11 948 905	10 822 144	8 310 130	6 036 362	5 123 406	3 916 685	2 844 767
3	İngiltere	9 903 172	8 785 124	8 693 599	8 151 430	7 235 861	5 937 997	8 158 669	8 626 776
4	İtalya	7 141 071	6 718 355	6 373 080	7 851 480	6 505 277	5 888 958	7 818 988	7 480 060
5	Fransa	6 464 243	6 376 704	6 198 536	6 805 821	6 054 499	6 211 415	6 617 511	5 974 462
6	ABD	6 341 841	5 640 247	5 604 230	4 584 029	3 762 919	3 240 597	4 299 941	4 170 688
7	Rusya	5 943 014	6 964 209	6 680 777	5 992 633	4 628 153	3 189 607	6 483 004	4 726 853
8	İspanya	4 749 584	4 334 196	3 717 345	3 917 559	3 536 205	2 818 470	4 047 267	4 579 995
9	BAE	4 655 710	4 965 630	8 174 607	3 706 654	3 332 885	2 896 572	7 975 400	3 240 940
10	İran	3 886 190	4 192 511	9 921 602	3 589 635	3 044 177	2 024 546	2 029 760	1 441 190
11	Hollanda	3 458 689	3 538 043	3 244 429	3 243 080	2 461 371	2 127 297	3 143 835	3 018 878
12	Mısır	3 297 538	3 200 362	3 679 195	2 759 311	2 250 577	2 599 030	1 426 450	902 703
13	İsviçre	3 207 526	1 014 523	2 124 525	1 484 320	2 056 860	3 935 122	2 856 787	935 150
14	S.Arabistan	3 047 134	3 191 482	3 676 612	2 763 476	2 217 646	1 768 216	2 201 875	1 486 918
15	Romanya	3 008 011	2 616 313	2 495 427	2 878 760	2 599 380	2 201 936	3 987 476	3 644 162
16	İsrail	2 950 902	2 649 663	2 329 531	2 391 148	2 080 148	1 522 436	1 935 235	1 658 195
17	Belçika	2 939 108	2 573 804	2 359 575	2 451 030	1 960 441	1 795 682	2 122 434	1 735 798
18	Azerbaycan	2 874 608	2 960 371	2 584 671	2 063 996	1 550 479	1 400 446	1 667 469	1 047 668

19	Çin	2 861 052	3 600 865	2 833 255	2 466 316	2 269 175	1 600 296	1 437 204	1 039 523
20	Polonya	2 401 689	2 058 857	1 853 700	1 758 252	1 504 280	1 322 218	1 586 772	1 436 402
	Diğerleri	52 443 825	50 769 896	45 970 523	43 786 984	37 317 457	34 745 358	45 362 679	35 287 388

Kaynak (Tuik , E.T. 20.09.2015)

Tablo 1.9 : Ülkelere Göre Yıllık İthalat (En Çok İthalat Yapılan 20 Ülke- Bin \$)

Sıra	Ülke	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
	Toplam	242 177 117	251 661 250	236 545 141	240 841 676	185 544 332	140 928 421	201 963 574
1	Rusya	25 288 597	25 064 214	26 625 286	23 952 914	21 600 641	19 450 086	31 364 477
2	Çin	24 918 224	24 685 885	21 295 242	21 693 336	17 180 806	12 676 573	15 658 210
3	Almanya	22 369 476	24 182 422	21 400 614	22 985 567	17 549 112	14 096 963	18 687 197
4	ABD	12 727 562	12 596 170	14 130 546	16 034 121	12 318 745	8 575 737	11 975 929
5	İtalya	12 055 972	12 884 864	13 344 468	13 449 861	10 139 888	7 594 645	10 682 037
6	İran	9 833 290	10 383 217	11 964 779	12 461 532	7 645 008	3 405 986	8 199 689
7	Fransa	8 122 571	8 079 840	8 589 896	9 229 558	8 176 600	7 091 795	9 022 015
8	Güney Kore	7 548 319	6 088 318	5 660 093	6 298 483	4 764 057	3 118 214	4 091 711
9	Hindistan	6 898 577	6 367 791	5 843 638	6 498 651	3 409 938	1 902 607	2 457 908
10	İspanya	6 075 843	6 417 719	6 023 625	6 196 452	4 840 062	3 776 917	4 548 182
11	İngiltere	5 932 227	6 281 414	5 629 455	5 840 380	4 680 611	3 473 433	5 258 923
12	İsviçre	4 821 031	9 645 289	4 304 864	5 018 977	3 153 702	1 999 386	5 588 439
13	Ukrayna	4 242 612	4 516 333	4 394 200	4 812 060	3 832 744	3 156 659	6 106 325
14	Yunanistan	4 043 839	4 206 020	3 539 869	2 568 826	1 541 600	1 131 065	1 150 715
15	Belçika	3 863 892	3 843 376	3 690 309	3 959 279	3 213 606	2 371 516	3 150 747
16	Hollanda	3 517 164	3 363 585	3 660 634	4 004 955	3 156 000	2 543 073	3 056 340
17	Romanya	3 363 233	3 592 568	3 236 425	3 801 297	3 449 195	2 257 963	3 547 820
18	BAE	3 253 024	5 384 468	3 596 545	1 649 456	698 421	667 857	691 202
19	Japonya	3 199 915	3 453 190	3 601 427	4 263 730	3 297 796	2 781 971	4 026 764
20	Polonya	3 082 128	3 184 533	3 058 078	3 496 189	2 620 956	1 817 093	1 977 852
	Diğerleri	67 019 620	67 440 035	62 955 148	62 626 053	48 274 844	37 038 881	50 721 091

Kaynak (Tuik , E.T. 20.09.2015)

Türkiye'nin ithalat uygulamaları , Avrupa Birliği mevzuatlarına , gümrük düzenlemelerine Milletler Arası Ticaret Odası (MTO) broşürleri , Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üyelik sözleşmeleri dikkate alarak devam ettirilmektedir. Özellikle

Avrupa Birliği uyum yasaları ile ve Yeni Gümrük Anlaşmaları ile Avrupa ülkelerine uygun kalite standartları çerçevesinde ciroların büyütülmesi hedeflenmektedir.

1.4. Kk ve Orta lçekli İşletmelerin Küreselleşmesi

Küreselleşme ya da globalleşme kavramının farklı tanımları olmakla birlikte, zet ve genel ifadelerle , dünya ülkeleri ile ekonomik, ticari , siyasi, sosyal bütün ilişkilerin artması ve gelişmesi , ortak paydalarda birleşmesi , her türlü kutuplaşmaların azaltılması , farklı kültürlerin, inançların , anlayışların daha iyi tanınması ve herkesi bulunduğu konumda kabul ederek kaliteli ilişkilerin tesis edilmesi olarak tanımlayabiliriz

Küreselleşme çabalarının firmaların içerisinde buldukları sektörlerle ilgili ulusal boyuttaki faaliyetlerine, uluslararası boyuttaki çabalarını ve faaliyetlerini de eklemesi ile ilgili bir kavram olduğu söylenebilir. İşletmelerin uluslararası faaliyetlerini aşamalı bir Şekilde artırması uluslararasılaşma olarak algılanabileceği gibi; halen faaliyette bulunan uluslararası bir çevreye uyum sağlama ve pazar payını artırma çabaları da uluslararasılaşma olarak algılanabilir (Ecer ve Canitez, 2003:7).

Kk ve Orta lçekli İşletmeler için küreselleşme kavramı, bir işletmenin büyüme amacına ulaşması için ne kadar önemli ise; işletmenin faaliyette bulunduğu ülkenin ekonomik gelişimi, istihdam olanaklarının artırılması ve büyüme için de o denli önemlidir. Bundan dolaydır ki hükümetler tarafından ekonomi politikaları doğrultusunda küreselleşmeye yönelik faaliyetleri desteklenir (Yazıcı, 2001:49).

Küreselleşmenin, işletmelerin uluslararası alandaki faaliyetlerinin tümünü içerdiği söylenebilir ve uluslararası alandaki faaliyetlerde artarak yoğunlaşma süreci olarak değerlendirilebilir. Dolayısıyla işletmelerin uluslararasılaşma sürecindeki konumları hakkında ayrı ayrı açıklamalara gidilebilmesi mümkündür ve işletmelerin uluslararasılaşmadaki konumlarını belirlemede uluslararası faaliyetlerin çeşitliliği, pazar

çeşitlendirmeleri ve organizasyonel yapıları da daha geniş bilgiler sunabilir (Yazıcı,2001:21).

Bir süreç olarak ele alınan küreselleşmenin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için ilk aşaması olarak ihracat faaliyeti genel kabul görmüş ve işletme ölçeklerinin ihracat performansı ve ihracat davranışları üzerine olumlu ya da olumsuz herhangi bir etkisinin olup olmadığı tartışılmaktadır (Erkutlu ve Eryiğit, 2001:9).

Ekonomik olarak küreselleşme ise dünya ticaretinin , uluslararası ticaretin yurt içi ticaret ile aynı şartlara , işleyişi , kolaylığa ve rakamlara ulaşmaya başlamasını ifade etmektedir diyebiliriz. Bunun bir çok konuda avantajı olmakla birlikte özellikle rekabet gücü düşük olan ülkelerin kobileri açısından olumsuz etkileri de şüphesiz çoktur. Geçmişte, ekonomik globalleşme öncelikle dış ticaret ile başlamış, 80 li yıllarda Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması sistemi gibi anlaşmaları ile düzenlemeler yapılmış ve ilerleyen yıllarda hız kazanmıştır. 1990'lı yıllarda özellikle kobiler Türkiye ekonomisi açısından dünyaya açılmaya başlamışlar ve 2000 li yıllara temel oluşturmuşlardır.

Küreselleşmenin her firma, ülke ya da pazar için örneğin 1-10 arası belirlenebilecek bir küreselleşme derecesi ya da skalası vardır. Skala üzerinde firmalar için küreselleşmiştir ya da küreselleşmemiştir diyeceğimiz tam bir nokta yoktur. Küreselleşme direkt olarak ölçülemez. Ayrıca firmanın ya da ulusun bakış açısına göre farklı yönleri vardır. Çünkü küreselleşmeyi belirleyen birçok faktör vardır. Genellikle işletmeler açısından küreselleşme derecesi kavramı aşağıdaki maddelerde kendini gösterir (OECD,1997:22);

- Esnek hareket etme, dünyanın herhangi bir yerindeki fırsat avantajını yakalama kabiliyeti,
- Sermayeyi sınırların ötesine taşıyabilme, ürün/hizmetlerini dağıtabilme ve girdileri birleştirebilme kabiliyeti,
- Yerel ya da ulusal tabanda bağlı olmama kabiliyeti,
- Farklı ülkelerde iletişim ağlarına ve kuruluşlara dâhil olma yeteneği,

- Küresel düşünüp, küresel davranabilen bir yönetime sahip olma,
- Farklı uluslarda ürünlerini/hizmetlerini pazarlayabilme kabiliyetidir.

1’den 10’a kadar olan bir skala üzerinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin küreselleşme derecesini belirleyecek olursak 1-Yerelden başlayıp 10-Küresele kadar çizilmesi gerekir. Skalanın bir amacı da Kobilerin zaten küreselleşmiş mi yoksa o sürece girmiş mi olduklarını belirlemektir.

Tablo 1.10 : OECD’ye Göre Küreselleşme Skalası

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
KÜRESELLEŞEMEMİŞ		SINIRLI		ARA DÖNEM		YOĞUNLAŞMA		TAMAMLAMIŞ	
YEREL		GENELDE YEREL		ULUSLARARASI		KÜRESELLEŞMİŞ		TAM KÜRESELLEŞMİŞ	

Kaynak; (OECD,1997:22)

Bazı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri tamamıyla küreselleşmiş, daha fazlasını uluslararası ve büyük bir kısmını yönelimlerine bakarak çoğunlukla yerel kabul edilebilir. KOBİ Küreselleşmesinin genişliğini belirlemede üç boyuttan faydalanılabilir;

- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin uluslararası sınırlarda direkt veya dolaylı olarak girdi (sermayede dahil) ve çıktılarının payı,
- Farklı bölge ya da ülkelerdeki tesis ya da bağlı kuruluşların sayısı,
- Yönetimin pazar fırsatları ve rekabet tehdidi olarak gördüğü bölgelerin sayısı ve sırasındır.

Üç ölçüde birbiriyle bağlantılı olsa da bazı firmaların diğerlerine göre daha fazla küreselleşmiş olması doğaldır. Yapılan araştırmalar ortaya koymaktadır ki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler önce ticaret yaparak küreselleşmekte ve sonuçlar başarılı oldukça diğer ülkelerde işletmeler kurmaya yönelmektedirler Birçok örnekte Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler piyasanın küreselleşme yolunu izlemeyi liderlik yapmaya tercih etmektedirler. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin çoğunda ise “pazar fırsatları ve rekabet göstergesi”, “tesisler ve bağlı kuruluşlar” göstergesinin oran olarak çok

üstündedir. Kobilerin Küreselleşme Göstergeleri aşağıda Tablo 1.11’de gösterilmiştir (OECD, 1997:23).

Tablo 1.11 : Kobilerin Küreselleşme Göstergeleri

DEĞER	TANIM	TİCARİ GİRDİ ve ÇIKTILAR	BAĞLI MÜESSESELER	PAZAR FIRSATLARI VE REKABET
1 2	KÜRESELLEŞME YOK "YEREL LOKASYON"	Bütün Girdiler Yerelden Temin ve Yerele Satış	Yerel Dışında Tesis Var ya da Hiç Yok	Yerel alan dışında pazar yerel dışında rekabet potansiyeli yok
3 4	SINIRLI KÜRESELLEŞME "GENELDE KÜRESEL"	< yüzde 10 Girdi Dışarıdan Temin > yüzde 10 Gelir Yurtdışı	Yerel Dışında En Az Bir Müessese var	Dış Pazara Girişte ve Rakiplerin Yerel Pazara Girişinde Maliyet Engelleri Vardır. En az yüzde 50
5 6	ARA DÖNEMDE KÜRESELLEŞMİŞ "ULUSLARARASI"	yüzde 10-yüzde 40 Arası Girdiler Dışarıdan Temin, yüzde 10-yüzde 40 Arası Gelir En Az İki Yerde Temin	En azından dört farklı ulusta ve iki ana uluslararası bölgede, Avrupa, Kuzey Amerika, Asya gibi; tesis ya da bağlı kuruluşlar olmalı	Bariyerler hala önemsenebilir, maliyetler yüzde 10 artıyor, fakat üstesinden gelinebilir.
7 8	YOĞUN "KÜRESELLEŞİŞ"	>40yüzde girdi uluslararası temin , >40yüzde gelir yurt dışı ticaretten (tüm ana uluslararası bölgelere)	Üç ana uluslararası bölgeden en azından bir ülkede bağlı kuruluşlar ya da tesisler	Bariyerler firma ya da rakipler için önemli bir engel değil sadece yüzde 5 ek maliyeti var
9 10	TAMAMLANMIŞ "ÇOĞUNLUKLA KÜRESELLEŞMİŞ"	İşletmelerden herhangi birindeki girdilerin esas çoğunluğu yurtdışından temin ediliyor ve ürünün büyük çoğunluğu yurt dışına ihraç ediliyor.	Tüm ana uluslararası bölgelerde çok sayıda ülkede birçok işletme tesis ve bağlı kuruluşlar	Tüm uluslararası bölgelerdeki pazarlarda rekabet var ve herhangi bir uluslararası bölgeden gelebilir.

Kaynak; (OECD,1997:22).

Uluslararası faaliyetleri olan işletmelerin sayısı ve küreselleşme derecesi yukarıdaki göstergeler kriter alınarak belirlenir. Sanayinin küreselleşmesi, işletmelerin izlediği sınır ötesi aktivitelerden; ürün geliştirmesi, üretim, satın alma ve pazarlama için yaptığı uluslararası yatırım, ticaret ve stratejik birleşmelerden görülebilir. Bu uluslararası faaliyetler işletmelerin yeni pazarlara girip teknolojik gelişmeleri ve örgütsel avantajları almalarında ve işletme maliyet ve risklerini indirgemelerinde yararlı

olur. İşletmelerin uluslararası genişlemeleri, teknolojik avantajların artması, pazarın genişlemesi ve üretim faktörlerinin hareketlenmesidir.

1.4.1. Türkiye’de Kobilerin Uluslararası Ticaretteki Yeri ve Önemi

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin sahip oldukları bazı avantajlar, uluslararası pazarlarda rekabet edebilme şanslarını artırmaktadır. 1970’li yıllardan bu yana toplanan veriler dünyadaki KOBİ sayısında, onların lehine bir artışı ortaya koymaktadır. Dış pazarlardaki payını genişletmek ve ihracattaki paylarını artırmak amacıyla birçok ülke Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere yönelmişlerdir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin rekabet güçlerini etkileyen uluslararası ticaret koşullarında bir serbestleşme olduğu gözlenmekle birlikte, bazı ülkeler bir takım önlemlerle kendi sanayilerini korumaktadırlar. Bu önlemler tarife dışı engeller olarak adlandırılmakta ve kalite ve standartlara uygunluk, çevre duyarlılığı, sağlık koşulları gibi gerekçelerle ithalata kısıtlamalar getirilmesi şeklinde karşımıza çıkmaktadır (Demir vd. 2000:68).

Türkiye genelinde gerçekleşen ihracata bakıldığında 2013 yılına göre 2014 yılında yüzde 4 oranında artış göstermiş olup toplam 157 milyar 622 milyon USD olmuştur. En çok ihracat yapılan ülkeler yukarıdaki tabloda verilmiştir. En çok ihracat yapılan sektörler bakıldığında Otomotiv Endüstrisi, Hazır Giyim ve Konfeksiyon, Kimyevi Maddeler ve Mamulleri, Çelik ile Elektrik-Elektronik ve Hizmet sektörleridir. Diğer yandan bir önceki yıla göre 2014 yılında 22 sektör ihracatta artış sağlarken Tarımsal ürünler ihracatı yüzde 5,4 artış göstererek 22 milyar 489 milyon dolar, Sanayi ürünleri ihracatı yüzde 4,3 artış göstererek 124 milyar 147 milyon dolar, Madencilik ürünleri ihracatı da yüzde 7,7 gerileme göstermiş olup ile 4 milyar 647 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir (WEB_5,2015).

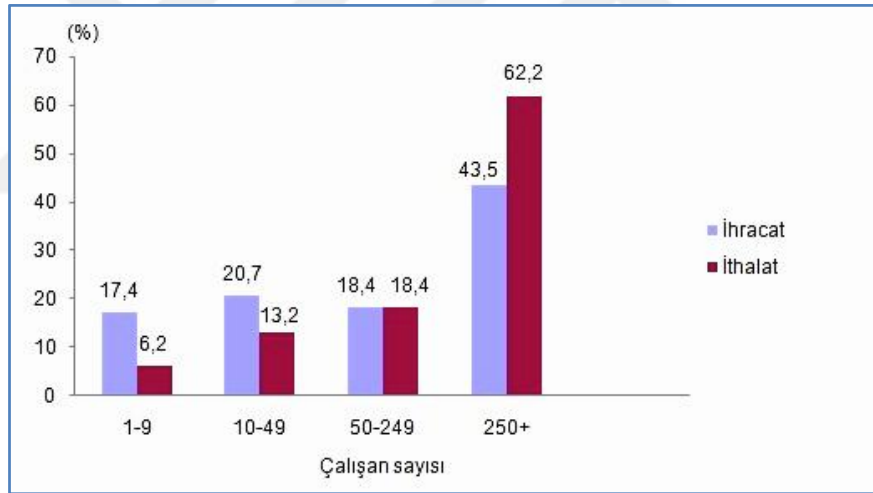
TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) verilerine göre 2014 yılında Türkiye gerçekleştirilen ihracatın rakamsal olarak yüzde 56,5’ini, ayrıca ithalatın ise yüzde 37,8’ini konumuz 1-249 kişi arasında işçi çalıştıran Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler gerçekleştirmiştir. Yine 2014 yılında 62. 987 girişim ihracat, 66.585 girişim de ithalat

yapmıştır. KOBİ ölçeklerine göre yapılan ihracat ve ithalat oranları şu şekildedir (WEB_6,2015);

- İhracatta; 1-9 kişi arasında işçi çalıştıran mikro ölçekli Kobilerin payı yüzde 17,4, 10-49 kişi arasında işçi çalıştıran küçük ölçekli Kobilerin payı yüzde 20,7, 50-249 kişi arasında işçi çalıştıran orta ölçekli Kobilerin payı yüzde 18,4, 250'den fazla kişi arasında işçi çalıştıran büyük ölçekli Kobilerin payı 43,5 olarak gerçekleşmiştir.

- İthalatta; 1-9 kişi arasında işçi çalıştıran mikro ölçekli Kobilerin payı yüzde 6,2, 10-49 kişi arasında işçi çalıştıran küçük ölçekli Kobilerin payı yüzde 13,2, 50-249 kişi arasında işçi çalıştıran orta ölçekli Kobilerin payı yüzde 18,4, 250'den fazla kişi arasında işçi çalıştıran büyük ölçekli Kobilerin payı 62,2 olarak gerçekleşmiştir.

Şekil 1.2 : Çalışan Sayısına Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Uluslararası Ticaret teki Payı (2014)



Kaynak: Tuik , 2014

2014 yılına ait istatistiki veriler ışığında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Türkiye ekonomisinin lokomotifi durumundadır. Bu yönde diğer bir veriye bakıldığında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler; brüt yatırımların de yüzde 53,2'sini, faktör maliyetiyle katma değer (FMKD) yüzde 54,2'sini, toplam cironun yüzde 63,3'ünü, ücret ve maaş ödemelerinin yüzde 54,5'ini, istihdamın yüzde 75,8'ini ve ülkemizdeki toplam kobilerin yüzde 99,8'ni oluşturmaktadır. (WEB_6,2015).

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin ülke ihracatında sürdürülebilir bir büyüme ve kaliteli yapı sağlamaları; uygun organizasyon, bilgi birikimi, tecrübe , yeterli sermaye ve uzman kadro gerektirmektedir. Bunların Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler tarafından kolay olmadığı aşikardır. Dış ticaret ve ihracata niyetlenen Kobilerin özellikle sermaye ve bilgi birikimi sorunları bir çok sıkıntı ile ortaya çıkmaktadır.. Ülkemiz ihracat geliştirme ve büyütme planlarında bu tür gerçeklerin doğru tespit edilmesi , dikkate alınması ve işbirliğine gidilecek gelişim alanlar açısından uygun ortamlar ve kurumlar oluşturulması ve bunun için altyapı oluşturulması gerekmektedir. Hedefi sadece Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri bu konularda geliştirmek , desteklemek , sorunlarını dnu tesbit etmek ve çözüm arayışlarını organize etmek olan kurum , kurul ve organizasyonların kobilerin dolayısı ile ülkenin dış ticaret hacmini geliştireceği bir gerçektir

Globalleşmenin devamında sanayileşmiş ve teknolojik Avrupa ülkeleri işletmeleri ile rekabet , Türk kobilerinde maliyetlerin düşürülmesi ve ileri teknoloji ile kaliteli üretim imkanlarının artırılmasını mecburi hale getirmiştir Kobilerin işlevsel ve finansal yapılarının yeterli büyüklükte olmaması düşüncesinden hareketle uluslararasılaşma faaliyetinde bulunamayacakları veya bu faaliyetlerin belirli bir seviyeyi geçmeyeceği görüşü birçok araştırmacı tarafından ortaya koyulmuştur. Alan yazına bakıldığında yapılan araştırmalardan ortaya konulan dikkat çekici sonuçlara göre Kobilerin uluslararası pazarlara açılmasında küçük ölçekli olmaları engel değildir (Ecer ve Canitez, 2003:14).

Dünya ticaretine çok büyük ve çok uluslu işletmelerin hakim olması kobiler için globalleşen ticaret rekabet şartlarına ayak uydurma problemleri yaşatmakla birlikte karar almada kolaylık ve esnek uygulama , düşük risk faktörleri de avantaj olarak görülebilecektir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler uluslararası pazarlara kısıtlı bir finansal ve örgütsel donanımla girdiklerinden uluslararası ticaret, özellikle firma içi kaynaklarını uluslararası pazarlara daha iyi aktarabilen firmalara yeni fırsatlar sunar. Finansal ve yönetsel kısıtlılık, firma sahip ve yöneticilerinin dar ve kişisel amaçları, planlama ve kontrol sistemlerinin yetersizliği gibi Kobilerin içsel karakteristikleri, bu işletmelerin uluslararası pazarlara açılma stratejilerini büyük işletmelere oranla daha olumsuz etkileyeceğine dair genel bir yaklaşım da mevcuttur (Özdemir vd. 2006:25).

1.4.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Uluslararasılaşma Kavramı ve Önemi

Firmalar, kontrol edebildikleri pazarlama karması unsurları aracılığı ile hedefledikleri pazarlarda başarılı olmaya çalışırken, sürekli olarak kontrol edilemeyen unsur olarak tanımlanan pazarlama çevresi ile etkileşim halindedir. Son dönemlerde pazarlama çevresini değiştiren en önemli etmenlerden biri de küreselleşme olgusudur. Theodore Levitt'in dünyanın küresel bir kasabaya dönüşeceği öngörüsünde bulunduğu ünlü makalesinden beri geçen zaman içerisinde firmaların uluslararasılaşma çabaları ve dünya üzerinde küresel bütünleşme hareketleri ivme kazanmıştır (Levitt,1983, Akt. Altınbaşak vd.2008:35).

Küreselleşme sadece ulusal sınırlar ötesinde pazarlama faaliyetleri yürütenleri değil, tamamen yerel olan firmaları da etkilemekte, rekabetin ve rekabet avantajının yeniden tanımlanmasını beraberinde getirmektedir. Diğer yandan, önceden yerel veya ulusal olarak tanımlanan birçok endüstrinin de küreselleşme yolunda olduğu gözlemlenmektedir. Uluslararasılaşma firmalara yeni hedef pazarlar ya da yeni tedarik kaynakları gibi birçok fırsat sunduğu gibi, aynı zamanda tehditler de getirmektedir. Uluslararasılaşmanın çeşitli kademelerinde ilerleyen firmaların ulusal sınırlar dışındaki yeni pazarlarda nasıl bir kimlikle konumlanacakları ve nasıl bir pazarlama stratejisi benimseyecekleri önem kazanmaktadır (Friedman, 2000'den Akt. Altınbaşak vd.2008:35).

Çağımızın en önemli özelliklerinden biri gelişen uluslararası ilişkiler ve uluslararası ticaretin sonucu olarak firmaların pazarlama faaliyetlerini ülke sınırlarının çok ötesine taşımış olmalarıdır. Dünya üzerindeki ülkelerin gerek ölçek ekonomilerinden faydalanarak başta ürün geliştirme olmak üzere maliyetlerini düşürmek, gerekse ekonomik kalkınma seviyelerini yükseltmek ya da sosyal

gelişmelerini hızlandırmak amacıyla ulusal sınırları aşan ticarete giderek daha fazla önem verdikleri gözlemlenmektedir. Ülkeler arasındaki ticaret çok uzun süreden beri var olmasına karşılık, özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan itibaren dünya ihracatının dünya üretiminden daha hızlı arttığı belirtilmektedir. Bu dönem aslında birçok kaynaktan uluslararası ticaret açısından yeni bir çağın başlangıcı olarak da kabul edilmektedir. İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen dönem, o döneme kadar sadece kendi ulusal pazarlarındaki müşteriye hizmet etmiş olan firmaların diğer ülke pazarlarına önceden benzeri görülmemiş bir şekilde yayılmaları sonucunda küreselleşme olgusunun etkilerinin gözlemlenmeye başladığı dönem olmuştur (Karafakioğlu, 2000:165).

Uluslararasılaşma, günümüzün küreselleşen iş dünyasında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için en büyük tetikleyici etmendir. Satış ve satın alma pazarının uluslararasılaşması her işletmeyi bir şekilde etkilemektedir. Lojistik ve dağıtım kanallarındaki teknolojik gelişim sonucunda her işletme uluslararası ölçekte satış, satın alma ve işbirliği yapabilmektedir. Buna karşılık her müşteri de önerilen fiyatın en iyisini küresel olarak değerlendirme şansına sahiptir. Sonuç olarak, küçük işletmeler ve yerel odaklı işletmeler, ithalat ya da ihracat faaliyetinde bulunmasalar dahi kendilerini küreselleşme olgusu içinde görmelidirler. Kobilerin en güçlü yönü, tartışmasız yakın müşteri ilişkileri ve müşterilerle olan ilişkilerinin devamlılığını korumaya olan eğilimleridir. Özellikle büyümeye odaklı işletmelerde, ihracat büyümenin devamlılığı açısından da çok önemli stratejik bir seçimidir (Recklies, 2001:4).

Uluslararasılaşma belli derecede örgüt içerisinde uluslararası deneyim ve bilgi gerektirir. Bunlar olmadan, işletme fazlasıyla üçüncü bir kişinin tavsiyelerine muhtaç durumdadır. Bu yöntem ise genellikle pahalı (dışardan danışman gibi) ve her zaman kişinin kendi deneyimi gibi güvenilir değildir. Yöneticinin deneyimleri seçilen stratejiyi uygulamadaki güveni artırır. İdeal olanı patronların veya bir sonraki neslin uluslararası eğitim almasıdır. Firmanın gelecek beyinlerinin yurtdışına açılmış, denizaşırı pazarlar ve kültürlerle ilgili deneyim edinmiş olması şarttır. Eğer örgüt bu iç bilince sahip değilse nitelikli bir kişi yönetici pozisyonunda istihdam edilmelidir. Dışarıdan getirilen liderlik vasfına sahip bir yönetici; kültürün, yapının ve süreçlerin değişimi için, yeni bir düşünce ve davranış yapısını da beraberinde getirecektir. Bir KOBİ'yi veya herhangi bir işletmeyi uluslararası bir işletme yapmak için yöneticilerin ve patronların değişime açık

olması şarttır. İşletmelerin veya daha büyük firmaların uluslararası pazarlardaki faaliyetlerini açıklamada kullanılan uluslararasılaşma terimini tam olarak açıklamak oldukça zordur. Bu konuda farklı süreç açıklamaları ve tanımlar mevcuttur. Burada uluslararasılaşma kavramı tanımlar yoluyla açıklanacak, uluslararasılaşma sürecini açıklayan uluslararasılaşma teorileri incelenerek uluslararası pazarlara giriş yolları gözden geçirilmeye çalışılacaktır (Mutlu, 1999:80).

Uluslararasılaşmanın, işletmelerin içerisinde buldukları sektörlerle ilgili ulusal boyuttaki faaliyetlerine, uluslararası boyuttaki çabalarını ve faaliyetlerini de eklemesi ile ilgili bir kavram olduğu söylenebilir. İşletmelerin uluslararası faaliyetlerini aşamalı bir şekilde artırması uluslararasılaşma olarak algılanabileceği gibi; halen faaliyette bulunan uluslararası bir çevreye uyum sağlama ve pazar payını artırma çabaları da uluslararasılaşma olarak algılanabilir (Ecer ve Canitez, 2003:7).

Uluslararasılaşma kavramı, bir işletmenin büyüme amacına ulaşması için ne kadar önemli ise; işletmenin faaliyette bulunduğu ülkenin ekonomik gelişimi, istihdam olanaklarının artırılması ve büyüme için de o denli önemlidir. Bundan dolayıdır ki hükümetler tarafından ekonomi politikaları doğrultusunda uluslararasılaşma faaliyetleri desteklenir. Uluslararasılaşma kavramının literatürde bir süreç olarak genel kabul gördüğü görülmektedir. Uluslararasılaşmanın, işletmelerin uluslararası alandaki faaliyetlerinin tümünü içerdiği söylenebilir ve uluslararası alandaki faaliyetlerde artarak yoğunlaşma süreci olarak değerlendirilebilir. Dolayısıyla işletmelerin uluslararasılaşma sürecindeki konumları hakkında ayrı ayrı açıklamalara gidilebilmesi mümkündür ve işletmelerin uluslararasılaşmadaki konumlarını belirlemede uluslararası faaliyetlerin çeşitliliği, pazar çeşitlendirmeleri ve organizasyonel yapıları da daha geniş bilgiler sunabilir (Yazıcı, 2001:21).

1.4.3. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Uluslararasılaşması

İşletmelerde uluslararasılaşma kavramı yaklaşık yirmi yıl önce gündeme gelmiştir. Uluslararasılaşmanın; ithalat ve ihracat faaliyetleriyle ve doğrudan yabancı sermayeyle olduğu yerleşmiş bir kam olsa da bilmeliyiz ki uluslararası pazarda yer almak için daha birçok yol vardır. Bu yollardan, uluslararasılaşma adı altında işletmenin yabancı pazarlara girmesi ve yabancı pazarlardaki kaynaklardan yararlanması gibi

alternatiflerdir. Zaten sınırlı kaynakları olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için uluslararasılaşma karan taşıdığı çeşitli risk faktörlerinden dolayı zor bir karardır. İÇ piyasada başarı gösteren birçok işletme yabancı pazarlarda başarısız olmaktadır. Çok hızlı gelişen küreselleşme sürecinden Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler derin olarak etkilenmektedir. Geçiş sürecindeki ülkelerde ve yükselen pazar ekonomilerinde, ekonomik sıralamanın yeni gelenleri olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, açık pazar ekonomilerindeki mücadeleye özellikle AB'nin genişlemesinin sonuçlarına hazırlıklı olmalıdırlar (Şimşek, 2002:190).

Ekonomik olarak küreselleşmenin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler üzerinde çift yönlü etkisi vardır. Bir kısmı için uluslararası pazar avantajlarını alarak büyümede ve genişlemede fırsatlar yaratırken, büyük bir çoğunluğu için ise büyüyen ekonomik küreselleşme yabancı kuruluşlarla rekabeti artırmakta ve içerde devam eden süreçte tehdit ve mücadelenin oluşmasına yol açmaktadır. Bu tehditlerden etkilenen Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için küreselleşme şu anki durumlarını kaliteyi artırmadan, yönetim pratiklerini geliştirmeden ve fiyat avantajı sağlamadan faaliyete devam ettikleri sürece beraberinde risk getirmektedir. Kobilerin faaliyet gösterdiği sektöre bakılmadan, tüm Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için yeni bir logo geliştirilmiştir. “Küresel düşün, Yerel davran”. Kobilerin büyük çoğunluğu yerel bölge çerçevesinde çalışmaktadırlar. Müşterileri aynı çevreden, bölgeden ya da şehirden olan komşularıdır. Bu özellik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için fırsat ve avantajdır. Buna rağmen küreselleşme ile gelen dış faktörlerin etkilerini ve uluslararasılaşmanın basamakları olan pazardaki rekabeti, çevre faktörünü, uluslararası standartlar, sürekli ekonomik büyümeyi ve bilgi-işlem teknolojilerini göz önünde bulundurmalıdırlar.

1.4.4. Kobilerin Uluslararasılaşma Yolları

Uluslararası pazarlarda faaliyette bulunmak isteyen işletmeler, mutlaka kendilerine en uygun uluslararasılaşma yolunu veya yollarını seçmek zorundadırlar. Bir anlamda uluslararası pazarlara giriş stratejileri olan uluslararasılaşma yolları; işletmelerin üretimlerini, mallarını, bilgi birikimlerini, teknolojilerini, insan kaynakları gibi değerlerini ve yönetim tarzları gibi somut ve soyut varlıklarını yabancı ülkelere taşınmasını sağlayan kurumsal bir düzenlemedir. O halde uluslararasılaşmayla

ilgili strateji seçimine gerekli özen gösterilerek, kaynakların etkin kullanılması şarttır (Ecer ve Canitez, 2003:16).

İşletmeler temelde üç çeşit uluslararasılaşma stratejisine veya yoluna sahiptirler. Bunlar; ihracata dayalı, sözleşmeye dayalı ve üretime dayalı uluslararasılaşma yolları olarak adlandırılabilirler. Burada uluslararasılaşma stratejilerinin seçim karan verilirken; kontrol derecesi, risk, yatırım miktarı ve kar potansiyeli faktörleri dikkate alınır. Genel olarak uluslararasılaşma stratejileri incelendiğinde, farklı uluslararasılaşma yollarının değişik risk, kontrol ve kar potansiyellerine sahip olduğunu görebiliriz. İşletmeler politikalarına, amaçlarına ve içinde buldukları kar beklentilerine göre, aşağıda açıklanan uluslararasılaşma yollarından birini veya bazılarını tercih edebilirler.

1.4.4.1. Kobilere İhracata Dayalı Uluslararasılaşma Yolları

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin uluslararası pazarlara girme ve bu pazarlarda faaliyette bulunma yöntemleri içerisinde en eski olan strateji yurt dışına ürün satışı yani ihracattır. O halde ihracatın en basit tanımı, mal ve hizmetlerin ulusal sınırlar dışına yürürlükte bulunan gümrük ve kambiyo mevzuatına göre sevk edilmesidir. Başka bir ifadeyle ihracat; kar hedefi ile yabancı müşteri taleplerinin , gereksinimlerinin, isteklerinin ve tercihlerinin karşılanması için işletme olanaklarının değerlendirilmesi, planlanması, kullanılması ve denetlenmesi eylemlerinin uluslararası alanda yürütülmesi olarak tanımlanabilir (İhrc.Yntm.Md.4/1-e Akt. Gürsoy,2013:237).

Uluslararası pazarlama literatüründe ihracat kavramı bazen “export marketing” yani “ihracat pazarlaması” şeklinde vurgulanmaktadır. O halde Amerikan Pazarlama Birliğinin (American Marketing Association) yapmış olduğu pazarlama tanımı ile ihracat pazarlaması kavramını rahatlıkla ilişkilendirilebilir. Bu durumda ihracat pazarlaması; örgütsel ve bireysel hedeflere ulaşmayı sağlayacak değişimleri gerçekleştirmek üzere, malların ve hizmetlerin gümrük sınırları dışındaki müşteri gruplarına yönelik olarak geliştirilmesi, fiyatlandırılması, dağıtılması ve tutundurulması eylemlerini kapsayan bir planlama ve uygulama sürecidir. İhracata dayalı uluslararasılaşma yolları temelde iki stratejiyle uygulanabilir. Sözü edilen stratejiler

dolaylı ihracat ve dolaysız ihracat olarak adlandırılabilirler (Ecer ve Canitez, 2003:17-19).

1.4.4.1.1. Dolaylı İhracat

Dolaylı ihracat kavramında kobiler kendilerinden hukuken bağımsız bir broker , aracı işletme ile ihracat eylemini gerçekleştirir. Bu stratejide ihracatın hukuken bağımsız aracılar vasıtasıyla gerçekleştirilmesi nedeniyle, söz konusu aracılardan sayılarının ve çeşitlerinin fazla olması da doğaldır. Sonuçta dolaylı ihracat stratejisinde üretici ve tüketici arasında doğrudan bir ilişki genellikle görülmez. Bu nedenle üretici pozisyonundaki ihracatçı işletme kendi ülkesi dışında malım satın alan tüketicinin, ilgili mala yönelik tepkisini bilemez. Tüketici gruplarından sağlanan geri beslemenin yeterli olmaması sonucunda, üretici işletme dolaylı ihracatta pazarlama değişkenleri ile ilgili kontrolü bütünüyle kaybedebilir (Karafakioğlu,2000:192).

Bu stratejide üretici işletmeler pazarlama değişkenleri üzerinde kontrolü kaybetme riskiyle karşı karşıya olmalarına rağmen, üretici işletme hiç bir ihracat bilgisi ve tecrübesine sahip olmasa bile, ihracat yapabilmektedir. Üretici işletme açısından dolaylı ihracat stratejisinin en büyük avantajı da budur. Buna ek olarak dolaylı ihracat stratejisi ile ihracat eylemlerini gerçekleştiren işletmeler, uluslararası pazarlarla ilgili politik ve pazar risklerini de üstlenmezler. Sözü edilen tüm bu riskler üretici işletmeden hukuken bağımsız aracı işletmeler tarafından üstlenilirler. Dolaylı ihracat stratejisi sayesinde üretici işletmeler en az risk üstlenirken, bu tür ihracatta üretici işletmelerin elde ettiği satışlardan kazançlar da düşük olmaktadır (Dickson,1994:120).

Dolaylı ihracatta üretici işletmeden bağımsız ihracatı gerçekleştiren çok fazla sayıda ve çeşitte aracılar yer alır. Genel olarak bunların bazıları aşağıda açıklanmaktadır (Keegan,1989: 542-543 ; Karafakioğlu,2000:194-198 ; Atav,1998:53 ; Bedestenci ve Canitez,2003:16);

İhracatçı ve İthalatçı Tüccarlar ile Uluslararası ticaret Şirketleri: Bu tür aracı işletmeler genellikle ihracat yapan ülkenin vatandaşları veya ihracatçı ülke menşeli Uluslararası ticaret şirketleridirler. İhracatçı ve ithalatçı tüccarlar veya Uluslararası ticaret şirketleri aracılığıyla yapılan ihracatta, üretici işletme sanki yurt içindeki bir kişi ya da kuruluşa malım teslim eder gibi, bu tüccarlara veya şirketlere satış yaparlar. Söz konusu ihracatçı ve ithalatçı tüccarların veya Uluslararası ticaret şirketlerinin iştiğal konulan, ağırlıklı olarak uluslararası ticarettir.

Komisyoncular: Bu tür aracılar hukuken bağımsız işletmelerdir. Genellikle ticaretten önce sözleşme ile belirlenen bir orandaki komisyon karşılığında, temsilciliğini yaptıkları yurt dışı müşterileri adına hareket ederler. Komisyoncuların temel işlevleri; temsil ettikleri müşterileri adına alımlar yapmak ve gereğinde alıcı ve satıcıyı bir araya getirmektir. Bu aracılar vasıtasıyla yapılan bazı ihracatlar da alıcı ve satıcı hiç karşılaşmayabilirler. Bu durumda ilgili tüm ihracat eylemleri komisyoncular aracılığıyla yerine getirilir.

Yabancı Uyruklu Temsilciler: Bu temsilciler ithalatçı işletmelerden aldıkları ücret karşılığında, söz konusu işletmeler adına hareket ederler. Özellikle ihracata konu olan mal büyük miktarlarda almıyor ve yerinde kontrol edilmesi gerekiyorsa, ithalatçı işletmeler bu tür temsilcilere gereksinim duyarlar. Yabancı uyruklu temsilciler temsil ettikleri işletmeler adına alımlar yaparlar. Üretici işletmeler kendi ulusal sınırlan içerisinde bu temsilcilere satışı yapmalarına rağmen, mübadeleye konu ürünler yabancı uyruklu temsilci tarafından temsil ettiği işletmeye ihraç edilirler.

Üretici İşletme İhracat Şirketi: Özellikle ihracatın büyük miktarlarda olduğu üretici işletmeler, kendi ihracat pazarlamasını gerçekleştirecek ayrı bir pazarlama şirketi kurabilirler. İhracat pazarlaması işlevini görecek bu şirket, hukuken üretici işletmeden bağımsızdır. Bu durumda üretici işletmenin mallan hukuken bağımsız bir başka işletme tarafından gerçekleştirildiği için bu ihracat dolaylı ihracat olarak düşünülür.

İhracatçı Birlikleri ve Kooperatifleri: Kooperatif mantığı ve birliktelik içerisinde, genellikle istekli üyeler tarafından oluşturulan kuramlardır. Bu kuramların üyelerine sağladığı en büyük katkı bir işletmenin tek başına başaramayacağı eylemleri üyeleri adına gerçekleştirmesidir.

İhracat Yönetim Şirketleri: Bu şirketlerin kurucuları genellikle aynı sektörde belirli sayıda işletmelerden meydana gelmesine rağmen, hukuken kurucu işletmelerden bağımsızdırlar. Ancak kendi adına ortağı olan üretici işletmelerin mallarını alarak, ihraç ederler. Bazı koşullarda bu şirketlerin komisyon karşılığı da, ortağı olan üretici işletmelerin ihracat eylemlerini destekledikleri görülebilir.

Genel İhracat Şirketleri: Bu şirketler İhracat Yönetim Şirketlerine benzerler. Ancak Genel İhracat Şirketlerinin farklı sektörlerde çok sayıda ortağı olduğundan, bu şirketlerde ürüne yönelik uzmanlaşma azdır. Yani çok sayıda ürün veya ürün grubunu, ihracat portföyelerine almışlardır.

Ortaklaşa İhracat: Aslında “Piggy Back” olarak adlandırılan bu yöntem işletmeler arasında kurulan stratejik ortaklığın bir sonucudur. Bu yöntemde kendileri ihracat yapamayan işletmeler, aktif ihracatçı işletmelerle işbirliğine giderler. Bu stratejik işbirliği sonucunda aktif ihracatçı işletme kendi ürünleri ile birlikte, kendisi ihracat yapamayan işletmenin ürünlerini de uluslararası pazarlara sunarlar. Diğer bir ifadeyle ihracat olanak ve yeteneğinden yoksun olan işletme uluslararası pazarlara dolaylı olarak ihracat yaparken, aktif ihracatçı işletme de ihracata konu ürün yelpazesini genişletmiş olur.

1.4.4.1.2. Dolaysız İhracat

Dolaysız ihracatta işletmeler üçüncü şahıslar ve kişilerden bağımsız ve ilişkisiz olarak , ihracatı kendileri gerçekleştirirler. Bu sayede ihracatçı işletmeler pazarlama karması elemanları ve diğer ilgili değişkenleri kontrol etme olanağını elde edebilirler. Fakat dolaysız ihracatta sözü edilen kontroller işletme tarafından sağlanmasına rağmen, bu kontroller mutlak değildir. Dolaysız ihracat stratejisinde ihracatçı işletmenin pazarlama değişkenleri üzerinde kazandığı kontrol olanağı, dolaylı ihracattan daha fazladır. İşletmelerin dolaysız ihracata yönelik örgütlenmeleri; pazarlama maliyetlerini artırırken, ihracatla ilgili riskleri de yükseltmektedir. Buna karşılık dolaysız ihracat stratejisindeki yüksek kazanç olanağı ve pazarlama faaliyetlerini kontrol etme isteği, işletmeler açısından dolaysız ihracatı cazip duruma getirebilmektedir (Ecer ve Canitez, 2003:19).

Bu noktada, genellikle işletmelerin dolaysız ihracat stratejisi çerçevesinde aşağıdaki alternatifleri kullandıklarını görür. Bunlar (Maggiore, 1992: 86-88; Kotler, 1994:416-417; Karafakioğlu, 2000:198-203);

İşletme İçi İhracat Bölümü: İhracatçı işletme uluslararası pazarlamayla ilgili tüm eylemlerini, işletmenin pazarlama işlevi ve örgütü içerisinde kurduğu bir işletme içi ihracat bölümüyle gerçekleştirebilir. İhracatı pazarlamasını hedefleyen işletmelerin, ihracat eylemlerinde başarıyı ve etkinliği yakalayabilmeleri için, öncelikle işletme organizasyonu içerisinde etkili bir ihracat bölümü kurmaları gerekir. İşletmelerin sahip oldukları olanaklar, kaynaklar ve ihracat çabalarına bağlı olarak; sözü edilen ihracat bölümü bir kişi ve yardımcısından oluşabileceği gibi, ihracattan sorumlu genel müdür yardımcısı pozisyonuna ve söz konusu müdür yardımcısına bağlı çok sayıda personelden meydana gelebilir.

Yurtdışı İhracat Büroları: Üretici ve ihracatçı işletmeler uluslararası pazarlardaki alıcılarla daha yakın ilişkiler kurmak ve sözü edilen pazarlarda pazarlama eylemlerini daha etkin bir şekilde yerine getirebilmek için, yurtdışı ihracat büroları açabilirler. Ayrıca yurtdışı ihracat büroları, içinde buldukları yabancı ülkeleri yakından tanıma olanaklarına sahip olduklarından, işletmenin pazarlama bilgi sistemine daha fazla katkıda bulunabilirler. Bunlara ek olarak bazı ülkeler uyguladıkları “İhracatın Teşvik ve Geliştirilmesi” programlarına bağlı olarak, bu tür büroların uluslararası pazarlarda açılmasını teşvik ederler.

Yabancı Dağıtımçılar ve Acenteler: Üretici ve ihracatçı pozisyonundaki işletmeler ulusal sınırları dışındaki acenteler ile anlaşarak, mallarını uluslararası pazarlara arz edebilirler. Sözü edilen acenteler üretici ve ihracatçı pozisyonundaki işletmeden hukuken bağımsızdırlar ve ihracatçı işletmeler tarafından yaygın bir şekilde kullanılırlar.

Gezici Satış Temsilcileri: Kişisel satış ve satış temsilciliği yöntemi uluslararası pazarlamada da başvurulan bir stratejidir. İhracatçı işletmeler kendi organizasyonlarında ücret karşılığı çalışan satış temsilcilerini, dış pazarlardaki gereksinimleri saptamak, sipariş almak ve ihracatı gerçekleştirmek amacıyla görevlendirebilirler.

Yabancı Ülkelerdeki Toptancılar ve İthalatçılar: Uluslararası pazarlamada kullanılan bir diğer dolaysız ihracat stratejisi de, yabancı dağıtımçı ve acentelere yapılan satışlardır. Dolaysız ihracatta kullanılan bu strateji, diğer yöntemlere göre pazarlama faaliyetleri üzerinde daha az kontrol olanağı vermektedir.

Büyük Perakendeciler: Özellikle gelişmiş ülkelerde görülen büyük perakendeciler dolaysız ihracatta başvurulabilecek önemli araçlardan biridir. Sözü edilen bu perakendeci mağazalar genellikle kendi ithalatlarını kendileri yaparlar. Bu bağlamda mağaza zincirleri şeklinde organize olmuş bu büyük perakendeciler, üretici ve ihracatçı işletmeler rahatlıkla direkt ihracat yapılabilmektedirler.

1.4.5. Sözleşmeye Dayalı Uluslararasılaşma Yolları

Sözleşmeye dayalı uluslararasılaşma yolları içerisinde; lisans anlaşmaları, franchising anlaşmaları ve stratejik işbirliği anlaşmaları incelenebilir.

1.4.5.1. Lisans Anlaşmaları

Sözleşmeyle sağlanan uluslararasılaşma yolları içerisinde en yaygın olarak kullanılan yöntemlerden birisi, lisans anlaşmalarıdır. Lisans anlaşmasıyla lisansör yani lisans hakkını veren ile lisans hakkını alan yani lisansiyeye, belirli ödemeler ve diğer koşullar altında patent, ticari marka, çoğaltma veya kopyalama ve know-how haklarından birini veya bazılarını devredebilirler. Lisans anlaşmasıyla lisanslı malların üretimini, belirli bir bölgede pazarlanmasını ve satış gelirine bağlı olarak da, saptanan bir miktarı lisansöre ödemeyi taahhüt eder. Bu noktada genel olarak lisans anlaşmalarının içeriği; icatlar, patentler, çeşitli süreçler, formüller, modeller, dizaynlar, kopyalama ve çoğaltma hakları, müziksel ve sanatsal derlemeler, ticari markalar, ticari isimler, marka isimleri, yöntemler, programlar, prosedürler ve sistemleri içine almaktadır. Diğer bir ifadeyle, ekonomik değeri olan çok sayıda faktör, lisans anlaşmalarının konuları içerisinde yer alabilmektedir (Fırat ve Mortaş,2005).

Bazen işletmeler arasında lisans anlaşmalarının yapılmasına gerekçe olarak, lisansör işletmelerin stratejik amaçları da gösterilebilir. Özellikle teknolojik yönden güçlü durumdaki işletmeler ürün hatlarını sürekli yenileyerek, uluslararası rekabette avantajlı olmak isterler. Ürün hatlarını sürekli yenilenmesi sonucunda, teknolojik

yönden güçlü işletmeler bazı ürünleri ve teknolojileri bırakmak isteyebilirler. Bu noktada bırakılacak teknoloji ve ürünler zaten çeşitli pazarlarda mamul yaşam eğrisinde genellikle düşüşe geçmişlerdir. O halde lisansör için bırakılmak istenen ürün veya teknoloji, lisans anlaşmalarıyla ulusal sınırların dışındaki işletmelere transfer edilerek, karlı bir şekilde bırakılmış olurlar. Esasında lisans anlaşmalarının çekici yönü, lisansör işletmelere hiç bir sermaye yatırım zorunluluğu getirmemesidir. Bu durumda lisansör işletme hiç bir ekonomik riske ve sermaye yatırımına girmeden, ürünlerini yabancı ülke pazarlatma arz edebilmektedir. Ancak bunun karşılığında lisans anlaşmalarında lisansör işletmelerin direkt yatırımın ve ortak girişime göre daha az kazanma olasılığı yüksektir (Akat, 2001:145).

Bazı durumlarda lisans anlaşmaları işletmeler için uluslararası pazarlara girmede en kolay ve etkin bir yöntem olarak görülebilir. Çünkü lisans anlaşmalarını tercih eden işletmeler, yabancı pazarlardaki farklı gümrük uygulama ve mevzuatlarından kaynaklanan sorunlarla karşılaşmadıkları gibi, ürünlerinin satılmasında da hazır bir dağıtım ve hazır servis hizmetine kavuşabilirler. Ayrıca lisansör işletme lisans anlaşmasıyla işletmelerin karşılıklı olarak lisans anlaşmalarına sıcak baktıkları bilinmektedir. Yani işletmeler birbirleriyle rekabet etmek yerine, karşılıklı lisans anlaşmalarına imza atmayı daha uygun bulmaktadırlar (Daniels ve Radebaugh,1994:545).

1.4.5.2. Franchising Anlaşmaları

Anlaşmaya bağlı uluslararasılaşma yollarından bir diğeri de franchising'dir. Franchising; kurulmuş düzenli bir işletme sistemi , kaliteli imaj ve bilinir marka değeri , belirli bir Pazar payı sahipliği ile faaliyet gösteren bir işletmenin desteğiyle , aynı şart ve özelliklerle yeni bir firmanın , mal ve hizmetlerin üretim veya dağıtımını hedef alarak, belirli dönemler içerisinde bazı ödemeler karşılığında franchisor ile franchisinin girmiş olduğu bir ticari anlaşma türüdür. Dünyada franchising kavramından ve anlaşmalarından söz edildiğinde, genellikle algılanan franchising türü de yukarıdaki bu tanımla benzeşmektedir (Ecer ve Canitez, 2003:23).

Bu noktada yaygın olarak kullanılan franchising türleri aşağıdaki gibidir (Göksu ve Canitez, 1999:18 ; Kazımov, 2004:16);

İşletme Şekli Olarak Franchising: Bu tür franchising aslında yukarıda tanımlanan franchising türüdür. Yani franchisor franchising anlaşması ile ticari itibarını , bilinirliğini kullandırma ve tanınan ürünlerini satma imkanı yanında; üretim, personel, yönetim ve işletim gibi yönetsel ve organizasyonel bir bütün halinde işletme sistemini franchiseye vermektedir.

Ticari Marka Franchising: Bu franchising çeşidinde, uluslararası pazarlarda kendisini itibar , bilinirlik , tercih edilme ve ürün hizmet kalitesi yönünden kabul ettirmiş franchisor franchising hakkını alan işletmeye sadece ticari marka ye adını kullanma yetkisini vermektedir. Bu noktada franchising hakkını alan işletme kendi çalışma sistemi içerisinde franchising hakkım veren işletmenin ürünlerini satabilmektedir.

Dönüştürme Franchising: Faaliyetini sürdürmekte olan aktif bir işletme kendi bulunduğu sektördeki üretici bir işletme ile girilen ticari anlaşma çerçevesinde, üretici işletmenin perakendeciliğini üstlenmesi sonucu ortaya çıkan bir franchising çeşididir.

1.4.5.3. Stratejik İşbirliği Anlaşmaları

Uluslararası pazarlarda işletmeler arasında çok farklı içeriklerde ve türlerde işbirlikleri gündeme gelmektedir. İhracata yönelik kurulan bu stratejik işbirlikleri çok genel olabileceği gibi, finansman ve teknoloji geliştirme gibi spesifik konularında da olabilirler. Söz konusu işbirliği anlaşmaları içerik olarak da, tek yönlü veya çift yönlü hakların değişimi şeklinde yapılabilmektedir. Tek yönlü olarak yapılan işbirliği anlaşmaları genelde bayilik, ürün pazarlama dağıtım ve pazar araştırması gibi konular içerir. İki taraflı ticari işbirliği anlaşmaları ise; karşılıklı bayilik, karşılıklı dağıtım, birlikte ortak tanıtım, iki taraflı fuarlara katılma ve ortak teklif verme gibi eylemleri içine almaktadır (URFAD,2015).

Bunlara ek olarak, bazen işbirliği anlaşmaları yönetim anlaşmaları olarak da karşımıza çıkar. Bir ücret karşılığında ve belirli bir zaman içerisinde yabancı bir ülkedeki işletmeye yardımcı olmak amacıyla, başka bir yabancı işletme yönetim elemanlarının çalıştırıldığı stratejik işbirliği anlaşması çerçevesinde görülebilir. Bu tür anlaşmalar çoğunlukla ilgili işletmenin genel veya özel yönetim işlevleri için yapılırlar.

Böyle bir stratejik işbirliği ile yönetim konusunda sorunlar yaşayan işletme, yabancı işletmenin elemanlarını istihdam ederek, yönetim sorunlarını çözebilmektedir. Yapılan stratejik işbirliği anlaşmasının türüne ve içeriğine göre, bu anlaşmalardan sağlanan yararlar da değişebilmektedir. Fakat genel olarak bu tür anlaşmalar sonucunda işletmelerin kazandıktan avantajlar aşağıdaki gibi olabilir (Daniels, 1994:555);

- Ürünlerin yeni dış pazarlara ulaşması
- Maliyetlerin düşürülmesi
- Teknoloji transferine olanak vermesi
- Bir işletmenin tek başına üstlenemeyeceği büyüklükteki projelerde, projenin gerçekleştirilebilmesi imkanı tanınması
- Rekabette çeşitli üstünlüklerin kazanılabilmesi
- Uzmanlaşmanın sağlanması
- Büyümeye yönelik yeni fırsattan yaratılabilmesi
- Yeni iş olanaklarının meydana gelmesi

Stratejik İşbirliği anlaşmaları yukarıda açıklandığı şekilde çeşitli yararlar sağlamasına rağmen, gerekli hazırlıklar bitirilmeden ve bilinçsiz bir şekilde yapılması durumunda, işletmeleri çok farklı sorunlar ve risklerle karşı karşıya bırakabilir. O halde işbirliği anlaşmaları hukuki ve ekonomik yönden çok iyi analiz edilerek irdelenmelidir. İşletmenin amaçlarına ve çıkarlarına uygun görülmesi durumunda ise imzalanarak, uygulamaya konulabilir (Ecer ve Canitez, 2003:25).

1.4.5.4. Üretime Dayalı Uluslararasılaşma Yolları

Ulusal sınırların dışında üretim olanaklarının kurulması ve işletilmesi durumunda, üretime dayalı uluslararasılaşma stratejileri olarak adlandırılan yöntemler gündeme gelir. Bunlar aşağıda incelenmektedir (Karafakioğlu, 2000:204-205 ; Ecer ve Canitez, 2003:28 ; Daniels, 1994: 205);

Montajla Üretim: Özellikle tamamlanmış nihai ürünlere yüksek oranda gümrük vergileri uygulayan ülkelerde faaliyette bulunmak için cazip bir yöntemdir. Bu durumda bazı işletmelerin yüksek oranda gümrük vergileri alan yabancı ülke ulusal pazarında montaj hattı kurarak üretim yaptıkları görülebilir. Genellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, ulusal ekonomilerine yabancı sermayeyi çekmek ve ulusal üretimlerini artırmak için, işletmelerin montaj hattı kurmalarını isterler.

Sözleşmeli Üretim: Bir işletmenin imal ettirmek istediği ilgili mallan, yabancı bir ülkede başka bir işletmeye sözleşme koşulları altında ürettirmesidir. Sözleşmeli üretimde imalat yapan işletmeye ödemeler genellikle üretim hacmi üzerinden yapılır. Bu tür üretimlerde kalite ve diğer spesifikasyonlar büyük önem taşırlar. Üretimin yabancı ülkede bir başka işletmeye yaptırılmasına rağmen, üretilen malların pazarlatmasını kendi adına üretim yaptıran işletme gerçekleştirir. Sözleşmeli üretimde imal edilecek malın özellikleri konusunda taraflar bir anlaşma yapmalarına rağmen, üretilen mal üzerinde siparişi veren işletmenin tam bir kontrol kurması zordur. Bu da sözleşmeli üretimin en büyük sakıncalarından biridir.

Ortak Girişim: Ortak girişim kavramı için iktisat, işletme ve hukuk literatürlerinin üzerinde anlaşıtı ortak bir tanım yoktur. Ancak uluslararası pazarlama literatürü açısından ortak girişimi tanımlarsak; iki ya da daha fazla işletmenin, genellikle üretim ve dağıtım eylemlerini gerçekleştirmek için kurdukları, ayrı ayrı hiç birinin yeni girişimde bütüncül kontrolünün olmadığı, ancak ortak Küçük ve orta ölçek kapsamındaki işletmenin yönetiminde söz sahibi olduğu ortaklık biçiminde ifade edilebilir. İşletmeler arasında ortak Küçük ve orta ölçek kapsamındaki işletmenin kurulmasında etkili olan çeşitli faktörler vardır. Ortak girişim stratejisi direkt yatırım kadar riskli olmamasına rağmen, önemli derecede politik ve pazar risklerine sahiptir. Bu nedenle işletmeler politik ve pazar risklerini azaltabilmek için, ortak girişim stratejisini tercih edebilirler. Ayrıca uluslararası rekabette güçlü olma isteği, ortak kobilerin kurulmasındaki diğer bir neden olarak gösterilebilir. Bazı işletmeler zayıf yönlerini dikkate alarak, bu yönlerini güçlendirmek ve rekabette öne çıkmak için ortak girişimi çekici bulabilirler. Özellikle ortak girişim kurulacak işletme aşağıdaki özelliklere sahip ise, sözü edilen çekicilik daha da artabilir.

Yüzde Yüz Oranlı Direkt Yabancı Sermaye Yatırımı: Yüzde yüz oranlı direkt yabancı sermaye türü yatırım faaliyetlerinde , farklı bir ülke piyasasında yönetsel olarak tam hakim olunacak şekilde üretim olanaklarının kurulması veya satın alınmasını ifade eder. Yüzde yüz ve direkt yabancı sermaye yatırımı yapan işletmeler yönetim, pazarlama, ve teknoloji gibi konularda, yatırım yapılan yabancı ülkeye çeşitli aktarımlarda bulunurlar. Yani sermaye faktörünün yanında diğer ihtiyaç duyulan üretim faktörlerinin de, ev sahibi ülkeye aktarılması bir zorunluluktur. Ancak bu tür yatırımlarda genellikle ev sahibi ülkenin hammadde veya emek gibi üretim faktörlerinin sağladığı avantajlardan yararlanmak esastır. Bu şekilde yatırım yapılan ülke bir ihracat üssüne dönüştürülebilir.

1.5. Türkiye 'de Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmelerin İstatistikî Verilerine Genel Bakış

Öncelikle belirtmek istediğimiz konu TÜİK veri kayıtlarında , çalışan sayısı bilgisinin yanında bilanço rakamları veya gelir tablosu verileri , ciro rakamları ve değerlerini de içeren yayın veya veriler bulunmadığından, çalışan işçi sayısına tutulan kayıtlar ve bu veriler ile 250'den az çalışanı olan girişim sayısı, toplam KOBİ sayısı olarak kabul edilmektedir. Bizim de çalışmamızda esas aldığımız kobi tanıma çalışan sayısına göre belirlenmiş kobi tanımı olup bu 250 altı işçi çalıştıran işletmelerdir.

250 den fazla işçi çalıştıran Türkiye ekonomisinin büyük işletmeleri sayı olarak % 1 in altında olmakla birlikte katma değer olarak ülke üretiminin yüzde 45 ine yakın (Yüzde 44.5')ini oranını teşkil etmektedirler. Bu oligopol yapı göstergelerindedir . TÜİK'in verilerine göre bazı sektörlerde yoğunlaşma oranı daha yüksek oranlardadır. Yüksek yoğunlaşma oranı , ilgili sektörde toplam üretimin çok az sayıda işletme tarafından yapıldığını göstermektedir. Örneğin yoğunlaşma oranı çok yüksek olan kağıt hamuru sektöründe sadece bir iki firma, hava yolu yük taşımacılığında 10 dan daha az , sanayi gazları üretiminde sadece 7 firma, elektrik dağıtımı sektöründe 11 firma olduğu bu verilerde mevcut görülmektedir. Ayrıca aynı şekilde tütün ürünleri üretiminde ,

şeker üretiminde , motorlu taşıtlar araç sanayii oldukça yüksek yoğunlaşma oranı ile kobilerin giremediği sektörler olarak dikkat çekmektedirler. Tüm ekonomide kobilerin genel paylarına bakacak olursak :

- Toplam firma sayısının %99
- Toplam İstihdamdaki payı %77
- Toplam Maaş ve ücretlerdeki payı %55
- Ülke ekonomisinde toplam cirodan payı %64
- Brüt yatırım içerisindeki payı %41
- Ülke toplam İhracatındaki payı %59
- Ülke toplam İthalatındaki payı %39
- Toplam AR-GE harcamalarında payı %17 dir

Tüik tarafından her yıl yayınlanan kobi istatistiklerinin son 3 yıl rakamları çalışmamıza dahil edilmiştir. .

1.5.1. 2012 Yılı Tuik Verileri İle Kobi Rakamlarına Genel Bakış.

Kobiler 2012 yılı itibari ile ; tüm ülke ihracatının %63 ünü gerçekleştirmişlerdir. İhracat yapan kobilerin ayrımı ise şu şekildedir :

- 1-9 çalışanlı mikro %20,6
- 10-49 çalışanlı küçük %24,3,
- 50-249 çalışanlı kobiler %17,7 oranında ihracattan pay almıştır.

Büyük işletmeler yani 250 üzeri çalışanlı %37 dir.

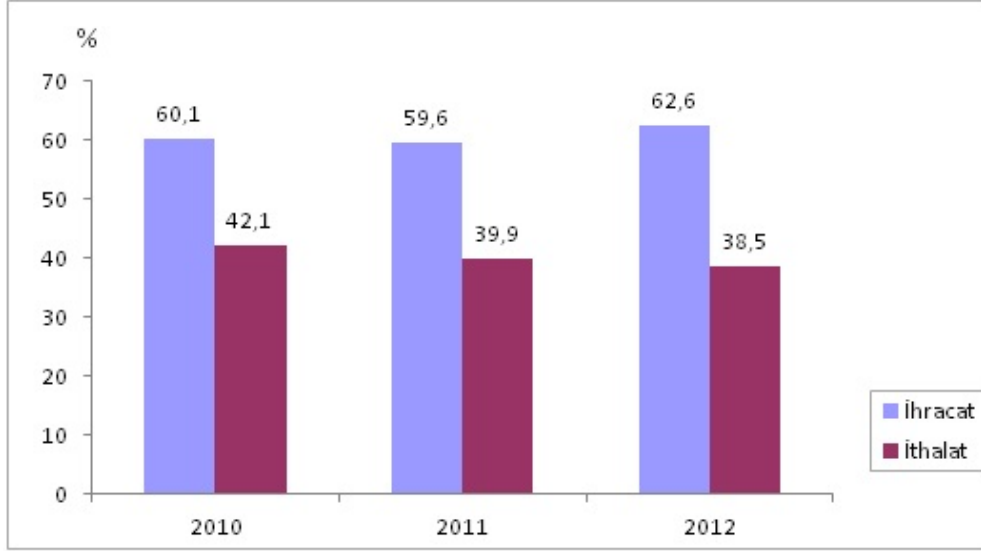
Kobilerde bu ihracatın %34,9'u sanayi, %60,1'i ticaret sektöründe gerçekleştirmişlerdir. İthalatın ise %38,5'ini kobiler gerçekleştirmiş olup

- 1-9 kişi kobi payı %6,2,
- 10-49 kişi çalışan kobi payı %14,3,
- 50-249 kişi çalışan kobi payı %17,9 dur.

250 üzeri çalışanlı yani büyük işletmeler ise %61,4 lük ithalat payına sahiptir. .

Kobiler % 38 lik ithalat psyının %33,2'sini sanayi sektöründe ve %55,7'sini ticaret sektöründe gerçekleştirmişlerdir.

Şekil 1.3: Kobilerin Uluslararası Ticaret teki Payı, 2010-2012



Kaynak (Tuik , 2014)

Ayrıca Türkiye’de ı 2012 yılı 13 Milyon TL lik Ar-Ge harcamasının %16,6’sı yani 2 Milyon 166 bin TL sini kobiler yapmışlardır. .

1.5.2. 2013 Yılı Tuik Verileri İle Kobi Rakamlarına Genel Bakış.

Tuik kobi istatistiklerine 2013 verilerine göre Türkiye ekonomisinde toplam faaliyet gösteren kobi sayısı 2 695 131 olup bu kobi rakamının yüzde 93,6 sı mikro ölçeklidir. Kalan 190.554’ü yaklaşık %5,4 ü küçük ölçekli ve ancak sadece %0,9 u orta ölçekli işletmedir. Orta ölçekli işletme sayısı 30.567 dir.

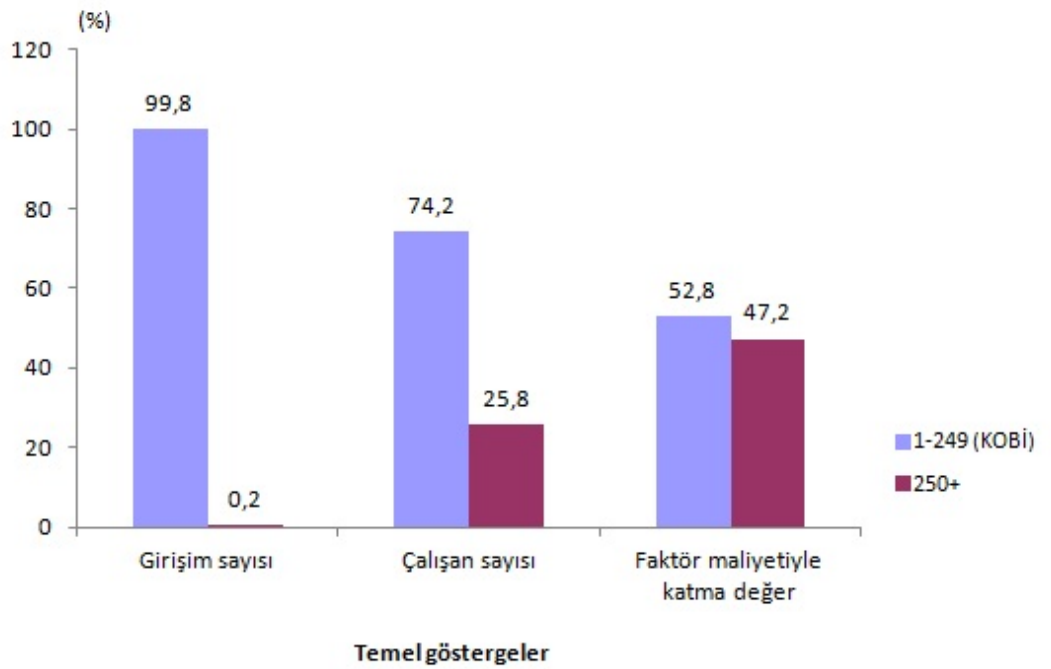
2013 yılında ihracat yapan kobi sayısı 59.593 iken İthalat yapan kobi sayısı 65.591 dir. İhracatın %59,2’si, ithalatın ise %39,9’u kobiler tarafından gerçekleştirilmiştir.

% 59 luk pay alan 59 593 kobinin kırılımında :

- 1-9 çalışanlı mikro kobi payı %17,8
- 10-49 çalışanlı küçük kobi payı %24,1,
- 50-249 çalışanlı orta kobi payı %17,3 olarak görülmektedir.

% 39 luk ithalat payında ise %5 mikro , %16 küçük ve %18 orta ölçekli kobi payı görülmektedir. Kalan % 61 lik ithalat büyük işletmelerce yapılmıştır. Hizmet VE sanyî sektöründe faaliyet gösteren kobi sayısı 2013 yılında 2 695 131 dir.

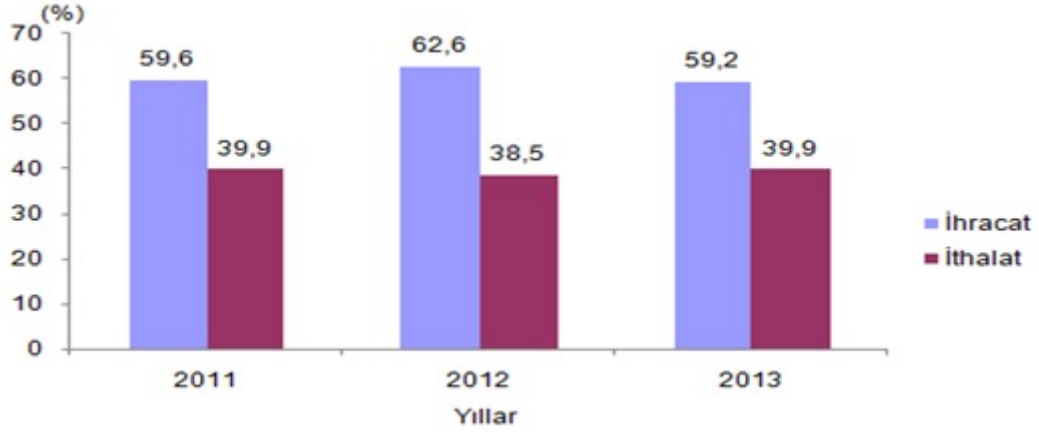
Şekil 1.4 : Kobiler için temel göstergeler, 2013



Kaynak(Tuik,2014)

Bu verilerde ayrıca KOBİ' ler %39,9' u ticaret; % 15 motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı, ve %17 ile Ulaştırma , %12 İmalat sanayi sektöründe yoğunlaştıkları görülmektedir

Şekil 1.5 : Kobilerin Uluslararası Ticaretteki Payı, 2011-2013



Kaynak(Tuik,2014)

Ülke olarak kobi ihracatının detaylarına baktığımızda ilgili TÜİK verilerinde %45,9' la en çok Avrupa ülkelerine ihracat yapıldığı görülmektedir. Hemen ardından %38,7 lik pay ile Asya ülkeleri gelmektedir.

Ayrıca kobilerin bu ihracatlarının %91,5'ini imalat sanayi ürünleri ile gerçekleştirilmiştir. İkinci sırada giyim eşyası % 14,5 lik pay tekstil ise % 10,3 lük paya sahiptir. İthalatta ise kobiler için kimyasal ürünler %15 , ana metaller %14 makine ve ekipman % 12 lik paya sahiptir.

1.5.3 2014 Yılı Tuik Verileri İle Kobiler ve Dış Ticaret

TÜİK verileri kapsamında kobilerin 2014 yılı rakamlarına baktığımızda

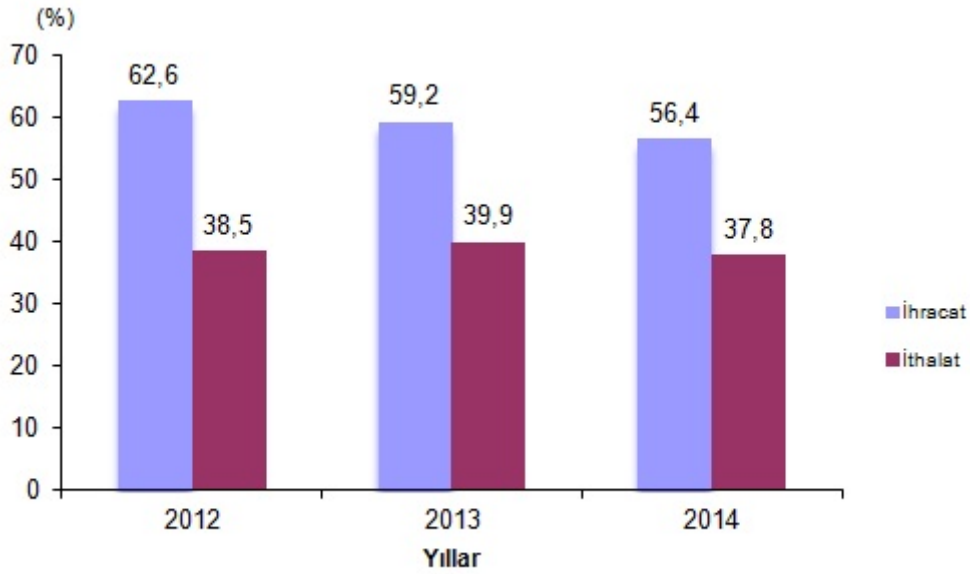
- ihracatın %56,4'ünü 62 987 kobi tarafından
- İthalatın% 37,8 i 66 585 kobi tarafından yapılmıştır.

%56,4 lük kobi ihracatının ; mikro kobiler %17,4 , küçük kobiler %20,7, orta ölçekli kobiler %18,4 ünü gerçekleştirmişlerdir

2014 kobi ihracatının %35'i sanayi, %60,7'si ticaret sektöründe gerçekleşmiştir.

İthalatta ise %37,8 lik kobi payının %6,2'si mikro , % 13,2 si küçük ve %18,4 ünü orta ölçekli kobiler gerçekleştirmiştir. Toplam ithalatın %33'ü sanayi, %59 u ticaret sektöründeki kobiler gerçekleştirdi.

Şekil 1.6 : Kobilerin Uluslararası Ticaretteki payı, 2012 - 2014



Kaynak(Tuik,2014)

Ayrıca 2014 verilerinde dikkat çeken diğer rakamlar aşağıdaki gibidir ;

Kobiler

- % 17,4 Ar-Ge harcamalarındaki pay
- % 92 internet erişim sahipliği
- Kamu ile iletişimde %81'i internet kullandı
- Kobi İhracatının %56,9'u, ithalatının %51,5'i sanayi sektörü kobileri
- Ticaret sektöründe kobiler kobi toplam ihracatının %38,5, ithalatın ise %35,1 ini gerçekleştirdi.

- Kobilerin %44,6'sı sadece tek ülkeye ihracat yapmaktadır.
- %16,7'si ise sadece iki ülkeye ihracat yapıyor.
- Yirmi ve üzeri ülkeye ihracat gerçekleştiren kobi oranı %4,4 dür. Ancak bu %4 lük kobinin toplam kobi ihracatındaki payı %56 şeklindedir.
- %37,8 lik kobi ithalatının içerisindeki %49,9 luk sanayi ithalatının sektörlerine baktığımızda ; %75,2'i imalat sanayi ve %14,7'si madencilik sektörü ve %3,6'sını ise tarım sektörü olarak görmektedir.

2014 verilerinde yoğunlaşma örneği de mevcut olup bu durum kobilerin kendi içerisinde ve ihracat yapan işletmelerde görülmektedir. Rakam büyüklüğü olarak ihracatın %42,1'ini ilk 100 kobi ve ithalatın %48,5'ini ise ilk 50 kobi tarafından yapıldığı bu yoğunlaşmayı gösteren verilerdir. .

1.5.4 Türkiye de Yıllık Kobi Sayısı Artışı

Tablo 1.12: Türkiye de Yıllık Kobi Sayısı Artışı

YIL	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Girişim Sayısı (1000 adet)	2.003	2.394	2.474	2.568	2.583	2.483	2.322	2.591	2.646
Çalışanlar Sayısı (1000 Kişi)	7.542	8.940	9.420	9.829	10.088	9.527	10.197	11.519	12.559

Kaynak: (TÜİK, 2013)

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin artış hızını görmek istediğimizde Tablo 1.12 , 2012 yılında 105 000 adet yeni oyuncunun sektöre girdiğini ve 2004 –2012

yılları arasında Türkiye'deki toplam girişim sayısı yaklaşık 643 bin adet artmış olduğunu göstermektedir.

1.5.5 2004 – 2012 İşçi Sayısına Göre Kobi Gelişimi

Tablo 1.13: İşçi Sayısına Göre Kobi Büyüklükleri (%) İşçi Sayısı

YIL	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1-19	98,37	98,37	98,11	98,16	98,28	98,58	97,59	97,48	97,20
20-49	1,01	1,05	1,30	1,21	1,06	0,88	1,68	1,77	1,97
50-249	0,51	0,48	0,48	0,52	0,55	0,31	0,44	0,46	0,52
250+	0,11	0,10	0,10	0,11	0,11	0,22	0,29	0,29	0,32

Kaynak: (TÜİK, 2013)

Tablomuz işçi sayılarına göre kobilerin yıllar itibari ile gelişimi görülmektedir.

1.5.6 Türkiye de Yıllık Kapanan Firma Sayısı ve Kobilerin Coğrafi Dağılımı

Tablo 1.14: Açılan ve Kapanan İşletme Sayıları

Yıl	2010	2011	2012	2013	2014
Açılan	50.423	53.409	38.887	49.943	58.715
Kapanan	11.400	13.095	14.168	17.400	15.822
Fark	39.023	40.314	24.719	32.543	42.893

(Açılan – Kapanan)					
Açılan/Kapanan	4,42	4,08	2,75	2,87	3,71

Kaynak: (TOBB , 2015)

Türkiye’ de genelde tüm firmalar ve özel dede kobiler için Tablo 9 oldukça vahim bilgiler vermektedir. Kobilerin en büyük sorunlarından biri ömürlerinin oldukça kısa olmasıdır. Bunun bir çok nedeninden bahsedebiliriz. En başta gelenleri sermaye yetersizliği , kötü finans yönetimi gibi konular gelmektedir. Tablo 9 a baktığımızda 2014 yılında kapanan 15 822 firma olması ve bu rakamın büyüklüğü ve bu büyüklüğün nedenleri ayrıca ele alınması gereken bir tez konusudur.

Tablo 1.15: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Türkiye de Coğrafi Dağılımı (2013)

İller	Kobi Sayısı Türkiye’deki Toplam	Kobi Oranı %
İstanbul	846.507	32
Ankara	251.804	10
İzmir	215.357	8
Antalya	141.022	5
Bursa	130.014	5
Konya	92.800	4

Adana	84.888	3
Mersin	76.932	3
Gaziantep	73.979	3
Kocaeli	72.796	3
Diğer	660.018	25

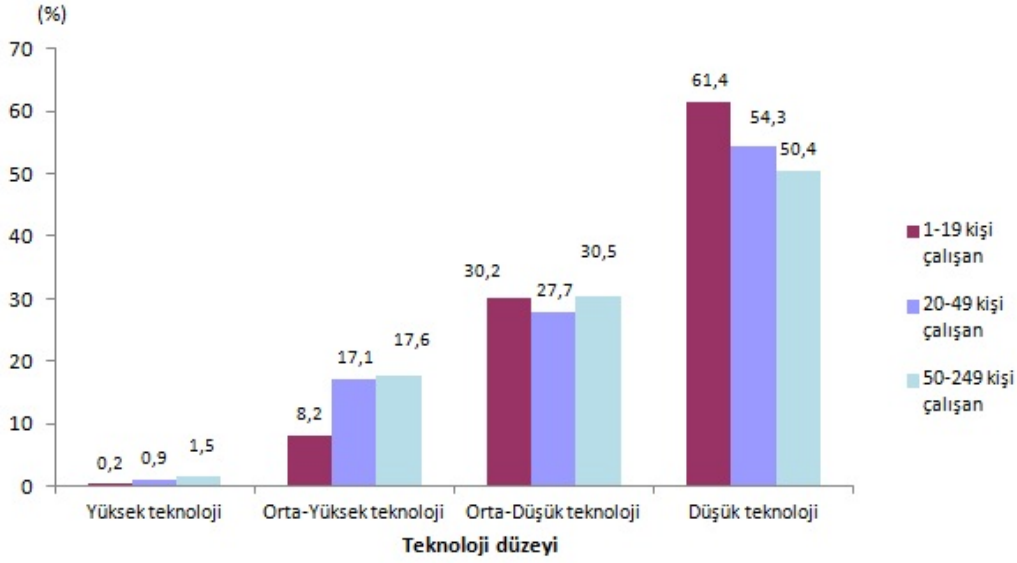
Kaynak: (TÜİK, 2014)

Kobilerle ilgili Türkiye’de coğrafi olarak ayırında büyük şehirlerin özellikle İstanbul’un büyük pay aldığı Tablo 1.15’de görülmektedir

1.5.7 Bilişim Sektörü ve Kobiler 2013 – 2014 Rakamları

Tuik verileri ile 2013 yılında dijital teknoloji kullanımı ve kobilere genel baktığımızda internet erişimine sahip Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin oranı 2013 yılında %90,5 olduğunu görüyoruz. Kobilerde Bilişim Teknolojileri Kullanım İstatistiklerine göre 10 ve daha fazla çalışanı olan kobilerin %90,8’i erişim olarak internete sahiptir. Kobilerin %92 lik kısmı bilgisayar kullanmakta ve %53,8 , web sayfası sahibi olduğu görülmektedir. Kamu ile iletişimde kobilerin % 73 ü internet kullanmışlardır.

Şekil 1.7 : Teknoloji düzeylerine göre İmalat sanayi kobileri (2013)



Kaynak (Tuik , 2014)

Kobilerin çalışmalarında büyüklüklerine göre teknoloji kullanımı şu şekildedir :

- 1-19 kişili Mikro kobilerin %61,4'ü düşük teknoloji ve%30,2'si orta-düşük teknoloji, sadece %8,2'si orta-yüksek teknoloji ile çalışmıştır.
- 20-49 kişi çalışanlı küçük kobilerde orta-yüksek teknoloji oranı %17 dir.
- 50-249 kişi çalışanlılarda yani orta ölçeklilerde ise orta yüksek teknoloji kullanım oranı %17,6 dir. Düşük teknolojisini ise % 50 dir.

Bu durumun sonucu olarak kobilerin yüzde % 50sinden fazlasının düşük teknoloji ile çalıştığı görülmektedir.

Tuik Kobilerde Bilişim Teknolojileri Kullanım İstatistikleri 2014 sonuçlarına göre ise

- 10-49 çalışanlı küçük kobilerin %93,5 i bilgisayar kullanmakta ve % 88 inde internet erişimi mevcut ve %52 sinde web sayfası var.
- 50-249 çalışanlı orta ölçeklilerin %98,3' ü bilgisayar kullanmakta ve % 96 sında internet erişimi mevcut ve % 73 ünde web sayfası vardır.

Bu rakamlarla birlikte e ticaret alanına girmiş olan kobilere de göz atmak isteriz. E ticaret büyük potansiyele sahip olmakla birlikte henüz kobilerde istenilen seviyelerde deildir. Şöyleki 10-49 çalışanlı mikrolarda %8,1 internet üzerinden satış yapmakta ve 50-249 çalışanlı kobilerde bu oran %9,3'tür.



2. BÖLÜM

KOBİLERDE DIŞ TİCARET FİNANSMANI KAYNAKLARI , FİNANSMAN KONUSUNDA DESTEKLEYİCİ POLİTİKALAR VE BANKA KAYNAKLI FİNANSMAN ÜRÜNLERİ

2.1. Genel Olarak Kobilerin Dış Ticaret Finansman Kaynakları

Günümüz çağdaş işletme yönetimi ve finansal yönetim kapsamında finansman ve finansman kaynakları konusu işletmeler için çok önemli ve ayrı bir uzmanlık alanı haline gelmiştir. Finansman fonksiyonu; işletmelerin faaliyette bulunabilmeleri için ihtiyaç duyduğu mali kaynakları en uygun şartlarda temin etme ve işletmede birikmiş olan fonların amaçların gerçekleştirilmesi için planlanması, örgütlenmesi, yönetilmesi ve kontrol edilmesi faaliyetleri olarak tanımlanabilir. Finansal yönetimin amacı; işletmenin ödeme güçlüğüne düşmemesini ve kârlılığını temin edip amaçlarını gerçek/eştirmesine yardımcı olmaktır (Bengshir, 1996:77).

Bu bakımdan hedeflerine erişmek için çaba sarf eden her işletme için finansman fonksiyonun amacı; uygun zamanda ve uygun koşullarda , yeterli miktarlarda işletmenin ihtiyaç duyduğu finansman kaynaklarının en etkin şekilde temin etmek ve bu kaynakları macimum karlılık ve minumum risk ile değerlendirilecek alanları tesbit etmektir. İşletmelerde finans yöneticileri, yapacakları finansal planlama ile gelecekteki gelişmelerden olumsuz olarak etkilenmemek için, gerekli beklenti tahmin ve değerlendirmeleri yaparlar. Gelecekte muhtemel gelirlerin, giderlerin, nakit akış hareketlerinin düzenini belirlerler. Finansman planları işletmenin bu süreçte ihtiyaç duyacağı çalışmaların önceden belirlenmesini ve işleyişini sağlamaya yöneliktir. İşletmelerin finansman ihtiyaçları, döneme , ihtiyaca göre ve geri ödeme vadesine göre

kısa dönemli veya kısa vadeli, orta dönemli ve uzun dönemli, uzun vadeli olabilir. . Kobilere genel olarak finansman şekilleri kısa, orta ve uzun vadeli olup aşağıdaki gibidir (Sarıaslan ve Erol, 2008:97);

- *Kısa Vadeli Finansman*: Süresi bir yıldan az finansman türleri olup genellikle işletme sermayesi açığı için kullanılmak üzere ihtiyaç duyulur. İşletme için en kritik öneme sahip finansmandır. Çok iyi yönetilmemesi durumunda nakit akışına ve işletmeye büyük zarar verecektir.

- *Orta Dönemli Finansman*: Genellikle süresi 1 ile 3 yıl arasında olan bazı ülkelerde ise 1 ile 5 yıl arasında olanlarında kabul edildiği finansman türüdür. İşletmenin içinde bulunduğu sektör vadeleri , alacak devir hızı , stok devir hızı , yatırımların geri dönüşüm süresine göre tercih edilmektedir. .

- *Uzun Dönemli Finansman*: Genel olarak finans piyasalarında süresi 3 ile 5 yıl aralığında olan veya 5 yıldan uzun vadeli finansman türleridir. Yatırım finansmanlarında tercih edilmektedir. 5 yıl ve üzeri olanlar sermaye benzeri finansman türleri ve kredilerdir.

Günümüzde hem yerel lokasyonlarda hem de global olarak Kobilere iş fırsatlarını daha iyi değerlendirebilmeleri ve de kriz ortamlarından daha az etkilenmeleri, ülke ekonomileri için taşıdıkları başta iktisadi kalkınma ve istihdam üretme potansiyelleri bakımından hayati önem ve fonksiyon taşımaktadır. Ülkemiz açısından ele alındığında ise Kobilere yeterince güçlü olamamaları, zayıf rekabetçi yapıları, henüz gelişmekte olan AR-GE çalışmaları ve belki de en önemlisi sermaye yetersizliği nedenleri ile bu fonksiyonları yerine getirebildiği söylenememektedir.

Hem ülkemizde hem de gelişmekte olan ülkelerin genelinde Kobilere en önemli sorunları denildiğinde alan yazında ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerce dile getirilen en önemli gereksinim ve sorun olarak yetersiz finansman zikredilmektedir. Bu doğrultuda Kobilere finansman sorunlarına çözüm üretilmesi amacıyla yürütülen çalışmalarda, bu işletmelerin başlangıçta öz kaynak rasyolarının güçlendirilmesi için katma değer üretme kapasitesi yüksek olan iş kolları başta olmak üzere uzun vadeli ve uygun maliyetleri fon kaynaklarının sağlanabilmesi gerekmektedir.

Ülkemizde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için finansman sağlayan kurum ve kuruluşları başında kamusal özelliği ile başta T. Halk Bankası olmak üzere Türkiye Kalkınma ve Türkiye Sınai Kalkınma Bankası gelmektedir. Uluslararası Ticaret te ise yine Türk Eximbank A.Ş. yer almaktadır. Fakat bu şekilde sağlanan yabancı kaynaklar daha çok Kobilerin sınırlı ve kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamakta olup öz kaynak ve uzun vadeli finans ihtiyacını karşılamaktan uzaktır. Diğer yandan ülkemizde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler banka ve diğer aracı kuruluşlar yardımıyla da olsa sermaye piyasalarından halka az yoluyla kaynak toplama imkânlarına oldukça uzaktırlar. Ticari bankalar ve yatırımcılar Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri riskli gördüklerinden uzun vadeli finans sağlama konusunda isteksiz davranmaktadırlar ve yine ticari bankalar kredi sağlama yöntemi olarak da daha çok maddi teminatlandırma yapmayı tercih etmektedirler.

Bu kısımda Kobilerin başlıca finansman yöntemleri anlatılacak olup bunlar aşağıda açıklanmıştır.

2.1.1. Özkaynaklarla Finansman

Özkaynaklarla finansman yönteminde işletmenin faaliyetleri neticesinde elde ettiği kar ve diğer iratları kendi bünyesinde bırakarak oluşturduğu fonlardan işletmeyi finanse etme yolunu seçmesidir. Diğer yandan enflasyonist baskının yaşandığı ülkelerde uygulanmakta olan ve amortisman ayırma sureti ile ekonomik değer olan varlıklar sermayeye eklenerek özkaynaklar güçlendirilmektedir (Yaşar,2006:9). Ayrıca işletmenin kuruluşu esnasında ve gerek duyulduğu durumlarda işletme sahip veya ortakları tarafından kendi öz varlıklarından yani maddi ve maddi olmayan değer aktarımı ile işletmeye fon kaynağı aktarma sureti ile işletmenin özkaynaklarına katkı verilebilmekte ve bu şekilde işletme özkaynaklar ile finanse edilmektedir.

Özkaynaklarla ile finansmanın başlıca yararı bu fonlara faiz ödemesi yapılmaz, zaman sınırlaması yoktur, kredi verenler için bir güvencedir, özkaynak sahipleri yönetimde söz sahibidirler ve yeterli miktarda özkaynak sahip işletmelere, kredi koşulları yönünden pazarlık şansı verir. Özkaynak ile finansmanın sakıncaları ise: işletmeye yeni ortak alınması ile, mevcut ortakların oy hakları bölünebilir, kâr

paylaşımında yeni ortaklar eski ortaklarla eşit haklara sahip olabilirler ve kâr payları vergi matrahından işletme gideri olarak düşülmeyebilir (Ceylan,2000:161).

2.1.2. Dış Kaynaklardan Sağlanan Finansman

İşletmelerin mal aldığı çeşitli kişi ve kuruluşlar ile fon temin ettiği kredi verenlerin sağladığı kaynaklar bir işletmenin dış kaynaklarını oluşturur. Bu tür kaynaklar kısa ve uzun olmak üzere iki türde oluşabilmektedir. Kısa süreli planlar bir yıl ve daha az süreyi (satıcılardan alınan malların bedelleri, banka ve diğer kuruluşlardan sağlanan kısa vadeli kaynaklar, ödenecek vergi v.b. yükümlülükler, tahakkuk etmiş giderler) kapsarken, uzun süreli de 1-5 yıl arasında sağlanan kaynaklardan oluşur. İşletmelerin bankalar, kamu kurumları ve çıkardığı tahvillerden sağladığı fonlar bu grupta değerlendirilmektedir. Dış kaynakların işletmelere birtakım üstünlük ve sakıncaları söz konusudur: Belli başlı üstünlükleri işletmeye yeni ortak alınmadan sermaye temin edilme imkânı sunar, ödenen faizler işletme gideri olarak gösterilebilir. Sakıncaları ise; zaman sınırı taşır, işletmeye faizden dolayı büyük sıkıntılar getirir, kredilerin ödenmemesi durumunda işletme aktiflerine el koyulabilir (Dinçer ve Fidan, 2009:222).

2.1.3. Oto Finansman

Bir işletmenin tüm faaliyetleri neticesinde ortaya çıkan kârın, mevzuata uygun şekilde ortaklara dağıtılmayarak işletme içerisinde bırakılması ve sermayeye ilave edilmesine oto finansman denilmektedir. Oto finansman kendi içinde iki kısma ayrılmaktadır. Birincisi açık oto finansman yönteminde ; işletmenin elde ettiği kârlar dağıtılmıyor, işletme içerisinde alıkonuyor , sermaye ekleniyor veya yedek akçe hesaplarına geçiriliyorsa, bu gibi durumlarda açık oto finansmandan bahsedilmektedir. Açık oto finansman kapsamına giren finansman yöntemleri şunlardır: Dağıtılmayan kârlar, yedek akçeler, karşılıklar, amortismanlar şüpheli alacak karşılıkları, stokların değer kaybı karşılıkları v.b. İkincisi ise gizli oto finansman yöntemi olup yedek akçe ayrılması yoluyla yapılmaktadır (Dinçer ve Fidan, 2009:222).

2.1.4. Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Finansal Destek Veren Kurumlar

Ülkemizde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere finansal destek veren pek çok kamu, yarı kamu ve özel kurum ve kuruluş bulunmaktadır. Bu kurumların verdikleri destekler ülkenin kalkınmasında etkili olabilecek sektörlerle yoğunlaşmakla birlikte uzun vadede katma değer üretme kapasitesi yüksek genç iş kollarındaki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler stratejik olarak desteklenmektedir. Verilen destekler dönemlere göre yapısal değişimler göstermekle birlikte, hibe, kredilendirme, ödemesiz dönemli krediler, alt-üst yapı destekleri, teşvikler, vergi indirim ve istisnası, AR-GE, pazarlama vb. gibi geniş bir yelpazede destekler verilmektedir (WEB_1, 2015). Ülkemizde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere belirtilen kapsam ve modellerde destek veren kurum ve kuruluşlar şu şekildedir (WEB_2, 2015);

- KOBİ meslek kurumları , TOBB ve TESK'e bağlı odalar
- KOBİ sivil toplum örgütlenmeleri , vakıflar ve dernekler
- KOBİ destek , teşvik kurumları Dış Tic. M. ve Hazine Müsteşarlığı, KOSGEB, TÜBİTAK, TTGV
- KOBİ mevzuatı ile ilgili kuruluşlar MEB, DPT v.s.
- Yerel belediyeler, İl Özel İdareleri
- KOBİ ürünleri uygunluk ve denetim kuruluşları, TÜRKAK, TSE, TPE
- KOBİ istihdam , işgücü kuruluşları Üniversiteler, meslek liseleri ,İŞKUR
- KOBİ finansman destek kuruluşları Kredi Garanti Fonu TESKOMB, v.s. ve leasing şirketleri, faktöringler.
- Avrupa Birliği kapsamındaki ilgili kuruluşlar Dışişleri Bakanlığı, AB Bakanlı
- Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı KOSGEB , Hazine Müsteşarlığı , Ekonomi Bakanlığı
- TÜBİTAK , TİDEP Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı , TTGV Türkiye Teknoloji Gelistirme Vakfı

- Türk Eximbank A.Ş.

2.2. Kobi Finansman Destek Politikalara Genel Bakış

Günümüzün gelişmiş ekonomi ve ülkelerinde altmışlı yıllara değin büyük işletmelerin kalkınma da daha önemli olduğu ve ölçek ekonomileri ile daha düşük maliyet ve tüketici lehine daha uygun fiyatların elde edilebileceği yaygın kanısı hakimdi. Bu düşüncenin ana nedeni ise yığın üretime dayalı üretim modelleri ile girdi ve çıktılarda marjinal maliyet avantajı yakalanması idi. Ancak daha sonraları ölçek ekonomilerinin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri yok edeceği ve istihdam üretme kapasitesi, kalkınmadaki payları, üretim çeşitliliği ve esnekliği gibi Kobilerin pek çok avantajlı yönü fark edilince ölçek ekonomisindeki ısrardan vazgeçilmiştir. Ardından yetmişli yılların petrol ve diğer ekonomik bunalımlarından çıkışta ve ölçek ekonomilerine bir alternatif olarak “küçük güzeldir” görüşü ön plana çıkmaya başlayınca hacimsel büyüklük önemini kaybetmeye başlamıştır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için yeni bir dönemin başlangıcı sayılabilecek bu dönemde tüketicinin tercihlerine yön veren beğeni, kalite ve standardizasyonda dinamik gelişmeler yaşanmıştır. Yeni döneme kolay uyum sağlayabilen Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için seksenli yıllardan itibaren rekabet edebilme ve pazardan pay almada önemli gelişmeler yaşanmıştır. Bunların başında esneklik ve üretim çeşitliliği gelmektedir. Diğer yandan sermayenin tabana yayılımında ve dolayısı ile kobilerin gelişmesinde öncü olmuşlardır (KSEP, 2015:25).

Ülkemizde ise seksenli yılların başından itibaren dışa açılma ve serbestleşme politikaları ile birlikte Kobilerin öneminin farkına varılmış bu amaçla bir takım politikalar üretilmesi için çabalar gösterilmiştir. Başta KOSGEB olmak üzere oluşturulan kurumlara yeni eklenerek, hem finansal, hem üretim, hem de pazarlama hem pazarlama konularında destekleyici kurumlar oluşturulmuştur. Amacı doğrudan olmayan ancak kalkınma çabalarında görev alan pek çok kurum Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için destekleyici programların parçası haline gelmiştir. Doksanlı yıllarda Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için ağırlıklı olarak finansal desteklerin gerekliliği üzerinde durulurken, küreselleşme ve bu bağlamda Kobilerin kazanması ve

desteklenmesi gereken pek çok nitelik geri planda kalmıştır. İki binli yıllardan itibaren çok programlı destek paket ve politikalarına ağırlık verilerek Kobilerin hem ulusal hem de uluslararası pazarlardan alması gereken payın artırılması konularında çalışmalar yapılmıştır. Yakın geçmişte benimsenen programlar üretim kesimindeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler kadar hizmet sektöründe faaliyet gösteren Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için genişletilmiştir. Diğer yandan kobilerin desteklenmesi, AR-GE ve teknoloji yatırımları hususlarında destekler daha butik hale getirilmiş, bunlara ek olarak kadın, çiftçi vb. gibi mikro işletmelere önem verilmiştir. (KSEP, 2015:25).

2.3. KOBİ Finansman Sorunlarının Çözümünü Destekleyici Politika ve Programlarına Yön Veren Kurumlar

Başta finansal destekler olmak üzere Kobilerin kendilerine sağlanan teşvik ve hibe gibi konularda sorunlar yaşadıkları yaygın bir gerçektir. Bununda başlıca nedeni Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve onların yöneticileri sağlanan teşvik ve hibe programlarından yeterince haberdar olamamaktadır veya bu programlardan yararlanma konusunda yeterince bilgi sahibi değildirler. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere sağlanan desteklerin pek çoğu dönemlik ve limitlidir. Kobilerin sözü edilen durumundan dolayı bu destek ve teşviklerin önemli kısmı kullanılmadan atıl kalmaktadır. Oysaki verimli olarak kullanmaları haline hem ülke ekonomisi hem de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri yüzde 65-70 kadar daha fazla büyüyeceği aşikardır. Kobilerin desteklerden yeterince yararlanamamasının bir diğer nedeni de aşırı bürokrasi ve karmaşık mevzuattan iler gelmektedir. Bu buna benzer sorunların yaşanmaması için gelişmiş ülkeler önlemler almış ve ülkemizde de bu yönde bazı düzenlemeler yapılmaya çalışılmakta ancak henüz beklenen ilerleme kaydedilememiştir (Sezer, 2014:23).

Ülkemizde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere teşvik ve hibe sağlamakla birlikte KOBİ politikalarının oluşturulma ve uygulanmasında görev üstlenen başlıca kurumlar aşağıda açıklanmıştır.

2.3.1. Bilim, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı

Bakanlık KOBİ ve sanayileşme politikalarında yönlendirme ve bunların uygulanması süreçlerinde; küçük ve organize sanayi kurulması, teknoloji geliştirme, teknoloji yoğun üretimi geliştirme, AR-GE ve inovasyon çalışmalarının yanında küçük esnaflarla ilgili vergi indirim ve istisnaları konularında önemli görev üstlenmektedir. Bakanlık tarafından sağlanan destek programları aşağıda sıralanmıştır (WEB_8,2015 ; (WEB_9,2015);

SAN-TEZ Sanayi Tezler Programı ; Üniversitelerle sanayi işletmelerinin işbirliği kapsamında yürütülmekte olan ve bakanlık tarafından destek sağlanması uygun görülmüş olan AR-GE projelerine yüzde 75 destek verilmekte yüzde 25'i de proje sahibi işletmeye bırakılmaktadır.

Tekno Girişim Sermayesi Desteği ; İnovasyon ve yenilikçilik kapsamında geçerli iş fikri bulunan ve alanında akademik öğrenimi bulunan kişilere destek vermek amacıyla iş fikri kabul edilen girişimcilere işletmesini kurduktan sonra bir kereye has olmak üzere en çok 100 bin TL ve teminatsız olarak hibe yoluyla destekler verilmekte ve bu destek bir yıl süre devam edilmektedir.

Katılım Öncesi Yardım Aracı (IPA) Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı (BROP); AB projeleri kapsamında IPA (Katılım Öncesi Yardım Aracı) programı kapsamında BROP (Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı) ile kalkınma politikalarında hedef seçilen yöre ve kentlerden gelecek başvurulara istinaden projelerin finanse edilmesi amaçlanmaktadır.

2.3.2. Maliye Bakanlığı

Kobileri ilgilendiren ve destekleme uygulamalarının içeriğini belirten bir çok vergisel teşvik uygulamaları , tebliğler , genelgeler mevcuttur. Bunlardan bazıları başlıklar halinde yazacağız : *Bunlardan bazıları başlıklar halinde şu şekildedir 95/7 , Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ , 97/5 Sayılı Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ. 98/10 Sayılı Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımına İlişkin Tebliğ . (WEB_10,2015)*

Örneğin 2000/1 İstihdam Yardımı ile ilgili dış ticaret konusunda uzman ve ecrübeli personel desteğini kapsamaktadır. Ayrıca 2009/5 Sayılı Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının desteklenmesi , 2010/6 Sayılı Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ , 2006/4 Sayılı Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalasmaı, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TUROUAFITY'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ , 2011/1 Sayılı Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğlerle kobilere bir çok destek uygulanması başlatılmıştır.

2010/8 Sayılı Uluslararası Rekabete iliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ; Türkiye ekonomisinde sanayi , ticari herhangi bir faaliyette bulunan işletmeler ile bilişim - yazılım alanında faaliyet gösteren işletmelerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü yükseltmeye yönelik eğitim türü giderlerinin karşılanması amacıyla verilen destektir.

2008/2 Sayılı Tasarım Desteği , Tasarım Ofisi; Tasarım hizmeti ve/veya danışmanlığı faaliyetinde bulunan ve bünyesinde en az üç adet tasarımcı bulunan Endüstriyel Ürün Tasarımı veya Moda Tasarımı alanlarında faaliyet göstermekte olan koblere , işletmeleri geliştirmek amacıyla verilen destektir.

2.3.3. Kalkınma Bakanlığı

Kalkınma Planları ve Yıllık Programlarda yer alan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere ilişkin politikaların hazırlanması ve uygulanmasının koordine edilmesi kapsamında yardımcı olur.

2.3.4. Hazine Müsteşarlığı

Tüm yatırıma yönelik teşviklerinin desteklerin tesbit edilmesi ve uygulanmasının koordinasyonu, devlet desteklerinin izlenmesi, Ekonomi Koordinasyon Kurulunun sekretaryasının yürütülmesi ve müsteşarlık aracılığıyla yurt dışından sağlanan KOBİ kredilerini ve söz konusu kredileri kullanan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde meydana gelen gelişmeleri niceleyerek her yıl bu bilgiler ışığında plan yapmaktadır. Hazine Müsteşarlığı bünyesinde kurulan Ekonomi Koordinasyon Kurulu çalışmalarının bazıları şu şekildedir (WEB_11,2015);

- Ülkede ekonomik istikrarı takip ve değerlendirme ,
- Tüm ekonomi politikalarında kurumlar arası koordinasyon
- Ekonomik araştırmalar ve raporlar
- Ekonomik güvenlik uygulamalarında koordinasyon
- Gelir , harcama dengesi hakkında analizler
- Devlet yardımları politikaları koordinasyonu
- Kurul kararları bildirimleri

2.3.5. Ekonomi Bakanlığı

Dış ticaret kapsamında serbest bölgelerin kuruluğu , işleyişi , organizasyonu, dış ticaretin geliştirilmesine yönelik desteklerin uygulanması konusunda Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere destek vermektedir. Bu kapsamda Uluslararası ticaret Müsteşarlığı, tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi, yurtdışı marka tescil faaliyetlerinin desteklenmesi, AR-GE proje bazında çalışmalarının desteklenmesi, Pazar araştırma projelerinin desteklenmesi, yurt dışı fuar katılımlarının desteklenmesi, uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının ve Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması, Türk malı imajının yerleştirilmesi gibi konularda destek vermektedir. Bazı teşvik ve destekleri (WEB_12,2015);

- Pazara Giriş Destekleri
- Yurt İçi Fuarlar Destekleri ; Bakanlık tarafından belirlenen sektörler için geçerlidir.
- Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi : Bakanlıkça belirlenen ve değerlemede uygun görülen projelere ait giderleri karşılanır.
- Yurt Dışı Yeni Pazarlar için Araştırması Desteği

- Yurt Dışı Ülkelerde Marka Oluşturma ve Tanıtım Destekleri
- Uzman Personel , İstihdam Destekleri / SDŞ lere yönelik.

2.3.6. Kültür ve Turizm Bakanlığı

İşletmeler için yeni turizm merkezleri kurulması veya mevcutların korunması ve bu konuda gelişim bölgeleri belirlenmesi ve buralarda turizm faaliyetlerinin oluşturulması kapsamında arazi tahsisleri destekleri , enerji indirimleri , yabancı personel imkanları , turizm kredilerine aracılık , taşınmaz tahsisi, gelir vergisi indirimi, sigorta primi işveren payı istisnaları gibi olanaklarla turizm sektöründeki kobiler bu bakanlık öncülüğünde desteklemektedir (WEB_13,2015).

2.3.7. TÜBİTAK

Ülkemizde kobilerin AR-GE faaliyetleri kapsamında beklenen düzeyin altında kalması , stratejik hedeflere ulaşmak için olumsuz yapı oluşturmuş ve bu durumu gidermek ve geliştirici , inovasyon arge projelerinin hızlandırılması , artırılması için bir destek programı TÜBİTAK tarafından kurgulanmıştır. (Sezer, 2014:193). Bu projelere sağlanacak desteklerle kobiler teknoloji ve inovasyon üretme kabiliyetlerini geliştirecek ve yüksek düzey rekabet imkanlarına kavuşacaklardır. Ayrıca TÜBİTAK tarafından yürütülen Girişim Sermayesi Destekleme programı ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere sermaye imkanları sağlanmaktadır

2.3.8. KOSGEB

KOSGEB destekleri hakkında ilerleyen bölümde ayrı bir başlıkta bilgi verilmiştir.

2.3.9. TOBB ve TESK

Bu birliklerin ve bağlı odaların kobi üyelerinin sorun görüş , beklenti ve gelişme imkanlarının ilgili kurumlara aktarılması , organize edilmesi , kobi sektör kurulları oluşturarak sektörel sorunlara eğilmek ve çözüm arayışları geliştirmek , kobileri bilgi birikim düzeylerini artırmaya yönelik faaliyetlerde bulunmak kobileri destekleyici faaliyetlerdir.

2.3.10. Kalkınma Ajansları

Kalkınma ajansları, faaliyet göterdikleri bölgelerin kalkınma sürecinin geliştirilmesi ve büyütülmesi , bölgeler için çok kritik öneme sahip doğru faaliyetlerin tesbiti , teşviki , başlatılması , amacıyla hareket eden bu doğrultuda ilgili bölgelerde gelişim planları ve programları ile yıllık faaliyet programları düzenleyen ve ilgili alanlarda bölge kobilerine mali ve teknik destek sağlanmasının önünü açan yapılardır.

2.3.11. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı

Özel sektörün teknoloji , dijital teknoloji , bilişim , internet , e ticaret , Ar-Ge ve inovasyon türü tüm faaliyetlerinin teşvik edilmesi , desteklenmesi , bilgilendirilmesi faaliyetlerini ve bu faaliyetlerin gerçekleşmesi için organizasyonları hazırlar , yerine getirir.

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

İhracatçı kobilerin ve genelde tüm ihracatçı işletmelerin finansman , kredi, alçak sigortası ve alacağın teminat altına alınması gibi yollarla destek veren Türkiye ekonomisinin en büyük ihracat destekçisi kurumudur. Dünya ülkelerinin hemen hemen hepsinde Eximbank türü kuruluşlar bulunmakta olup ülke üreticilerine oldukça aktif destek olmaktadır. Türk Eximbank Türkiye ekonomisinde ihracatçılar ve kobi ihracatçıları için finansman konusunda bir numaralı destekçi kuruluştur. Kurum bir çok finansman imkanını bankalara göre çok daha uygun vade ve uygun maliyetlerle ihracatçı kobilere sunmaktadır .Finansman destek ürünleri içerisinde reeskont kredisi,alacak sigortalaması , sevk öncesi ihracat kredileri, ihracata hazırlık kredileri, sevk ve sonrası kredisi, üretim finansman kredisi, sermaye kredisi gibi bir çok ürünü mevcut olup tamamı ihracat yapan kobileri kapsamaktadır.

2.3.13. Kredi Garanti Fonu A.Ş.(KGF)

Kredi Garanti Fonu koblerin büyük ümitle bekledikleri finansman kaynaklarını ulaşımda yaşanan teminat sorunlarını çözmeye yönelik kurulmuş amaçları itibari ile çözüm üretici bir kurumdur. Zira kobilerin dış ticaret finansmanı konusunda en çok

yaşadıkları problemlerden biri teminat üretememek ve kredi karşılığı istenen teminatları bulamamaktır. 1991 yılında kurulmakla birlikte son yıllarda daha aktif olmaya başlamıştır. Ortaklık yapısı oldukça geniş olup TESK,, TOBB, KOSGEB ve Halkbank gibi kuruluşlarda ortak olarak bulunmaktadır. da bu ortaklığa katılmışlardır. Kredi Garanti Fonu kobiler için teminat niteliğinde kefalet vermekte ve bunun karşılığında kobiler bankalardan kredi kullanmaktadırlar. Ancak tutar olarak toplam kobi finansman ihtiyacını karşılamaktan çok uzaktır. Bununla birlikte kobi finansman sorunlarının çözümünde önemli bir rol üstlenmiş durumdadır. KGF özellikle bankaların teminat olarak kabul etmediği maddi teminatlar , hisseli gayri menküller , müşteri çekleri gibi teminatlar ile birlikte kobilere kefil olmakta ve bu tür araçlara teminat kabiliyeti kazandırmaktadır..

2.3.14. TESKOMB

Halk Bankası tarafından esnaf ve sanatkârlara kullanılan krediler için kefalet hizmeti verilmesini üstlenir.

2.3.15. İŞ KUR Destekleri

İşletmeler tarafından çalıştırdıkları personele ait maaş ve SGK prim giderleri için belirli sürelerce İŞKUR tarafından nakdi destekler verilmektedir. İŞKUR bu şekilde işletmelerin eleman ihtiyaçlarını karşılayabilmesini desteklemeyi hedeflenmektedir. BU tür destekler 2 ve üzeri çalışanı bulunan tüm hizmet ve üretim sanayi kobileri ve işletmeleri, İşbaşı Eğitim Programlarından yararlanabilmektedir.

2.3.16. KOBİ A.Ş.

KOBİ Girişim Sermayesi ve Yatırım Ortaklığı A.Ş. olarak isimlendirilen kurum sermaye yetersizliği yaşayan kobilere finansman desteği sunmak için mevcut risklerine ortak olarak girişim sermayesi sağlamaktadır. Kobilerde mali yapının daha sağlam olması ile finansman sağlayıcıların imkanları doru orantılı olup kobiye bu konuda güvenin artması ile finansman imkanları artmaktadır.

Buraya kadar anlatılanlar kapsamında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere yönelik tüm destekler toplu bir şekilde ekteki Tablo 2.1’de gösterilmiştir.

Tablo 2.1: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Program, Destek ve Teşvikler

Destek grubu	Destek	İlgili kurum
Danışmanlık, sistem ve kapasite geliştirilmesinin desteklenmesi	Eğitim ve danışmanlık yardımı	DTM
	Danışmanlık desteği	KOSGEB
	Eğitim destekleri	KOSGEB
	Sosyal ve iktisadi kalkınma destekleri	Kalkınma Ajansları
	Test, analiz ve kalibrasyon desteği	KOSGEB
	Belgelendirme (ürün, sistem) desteği	KOSGEB
	Tasarım desteği	KOSGEB
	KOBİ proje destek programı	KOSGEB
	Nitelikli istihdam desteği	KOSGEB
	4857 sayılı Kanun kapsamında özürü istihdamı prim desteği	SGK
Ar-Ge ve inovasyonun desteklenmesi	Sentez proje destekleri	Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
	5746 no.lu Kanun kapsamında;	Maliye Bakanlığı, SGK
	- Ar-Ge indirimi	
	- Gelir vergisi stopajı teşviki	
	- Sigorta primi desteği	
	- Damga vergisi istisnası	
	- Rekabet öncesi işbirliği gelir vergisi desteği	
- Ar-Ge desteklerine ilişkin gelir vergisi muafiyeti		

Destek grubu	Destek	İlgili kurum
Ar-Ge ve inovasyonun desteklenmesi	4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu kapsamında gelir vergisi muafiyeti	Sanayi ve Ticaret Bakanlığı / Maliye Bakanlığı
	4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu kapsamında kurumlar vergisi muafiyeti	Sanayi ve Ticaret Bakanlığı / Maliye Bakanlığı
	Teknogirişim sermayesi destek programı	Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
	Sanayi Ar-Ge projeleri destekleme programı	TÜBİTAK/DTM
	KOBİ Ar-Ge başlangıç destek programı	TÜBİTAK
	Uluslararası sanayi ar-ge projeleri destekleme programı	TÜBİTAK
	AR-GE proje pazarı platformu destekleme programı	TÜBİTAK
	Patent desteği	TÜBİTAK/TPE
	Bilimsel ve teknolojik işbirliği ağları ve platformları kurma girişimi projeleri (İŞBAP) destekleme programı	TÜBİTAK
	Teknoloji ve yenilik odaklı girişimleri destekleme programı	TÜBİTAK
	Ön kuluçka destekleri	TTGV
	Teknoloji geliştirme projeleri desteği	TTGV/DTM
	Ticarileştirme projeleri desteği	TTGV
	Ortak teknoloji geliştirme projeleri desteği	TTGV
	Risk paylaşımı desteği	TTGV
	Başlangıç sermayesi destekleri	TTGV
	Ar -Ge ve inovasyon proje destekleri - TEKMER'de ışık tahsisi - Kira desteği - Başlangıç Sermayesi Desteği - Makine-teçhizat, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı giderleri desteği - Personel gideri desteği - Proje danışmanlık desteği - Eğitim desteği - Proje tanıtım desteği - Yurtdışı kongre/konferans/ fuar ziyareti/teknolojik işbirliği ziyareti desteği - Test, analiz, belgelendirme desteği	KOSGEB
	Endüstriyel uygulama proje destekleri - Kira desteği - Personel Gideri Desteği - Makine-teçhizat, donanım, sarf malzemesi, yazılım ve tasarım giderleri desteği	KOSGEB
	Sınai mülkiyet hakları desteği	KOSGEB
	Araştırma Çerçeve Programları	Avrupa Komisyonu (irtibat noktası: TÜBİTAK)
Rekabetçilik ve inovasyon çerçeve programı	Avrupa Komisyonu (irtibat noktaları: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ve DPT)	
Pazarlama faaliyetlerinin desteklenmesi	Uluslararası nitelikteki yurt içi ihtisas fuarlarının desteklenmesi	DTM
	İstihdam yardımı	DTM
	Yurt dışı fuar katılımlarının desteklenmesi	DTM
	Yurt dışında ofis-mağaza açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi	DTM
	Türk ürünlerinin yurt dışında markalaşması, Türk malı imajının yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin desteklenmesi	DTM

Destek grubu	Destek	İlgili kurum
Pazarlama faaliyetlerinin desteklenmesi	Pazar araştırması ve pazarlama desteği	DTM
	Tasarım desteği	DTM
	Sosyal ve iktisadi kalkınma destekleri	Kalkınma Ajansları
	Yurtiçi fuarlara katılım desteği	KOSGEB
	Tanıtım desteği	KOSGEB
	Yurtdışı iş gezisi desteği	KOSGEB
	Eşleştirme desteği	KOSGEB
Çevre ve enerjiye yönelik destekler	Çevre maliyetlerinin desteklenmesi	DTM
	Yenilenebilir enerji desteği	TTGV
	Enerji verimliliği destekleri	TTGV
	Çevre teknolojileri destekleri	TTGV
	Sosyal ve iktisadi kalkınma destekleri	Kalkınma Ajansları
	Enerji verimliliği etüt, danışmanlık ve eğitim destekleri	KOSGEB
	Endüstriyel işletmelerde verimlilik artırıcı projelerin desteklenmesi	EİE
Girişimciliğin desteklenmesi	Gönüllü anlaşmaların desteklenmesi	EİE
	Yeni girişimci desteği	KOSGEB
	İş geliştirme merkezi desteği	KOSGEB
Yatırımların desteklenmesi	İş planı ödülü	KOSGEB
	Yatırım teşviki kapsamında katma değer vergisi istisnası	Maliye Bakanlığı
	Yatırım teşviki kapsamında gümrük vergisi muafiyeti	Hazine Müsteşarlığı/ Gümrük İdareleri
	Yatırım teşviki kapsamında faiz desteği	Hazine Müsteşarlığı
	Yatırım teşviki kapsamında vergi indirimi	Maliye Bakanlığı
	Yatırım teşviki kapsamında yeri tahsis	Maliye Bakanlığı
	Yatırım teşviki kapsamında sigorta primi işveren hissesi desteği	Hazine Müsteşarlığı / SGK
	Yatırım teşviki kapsamında tekstil, konfeksiyon ve hazır giyim, deri ve deri mamulleri sektörlerine taşınma desteği	Maliye Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı / SGK
Strateji geliştirme ve işbirliklerinin desteklenmesi	Bölgesel kalkınma ajansı özel sektör destekleri	Kalkınma Ajansları
	Stratejik Odak Konuları Projeleri (STOKP)	TTGV
	Bilimsel ve teknolojik işbirliği ağları ve platformları kurma girişimi projeleri (İŞBAP) destekleme programı	TÜBİTAK
	Sosyal ve iktisadi kalkınma destekleri	Kalkınma Ajansları
	İşbirliği – güç birliği proje desteği	KOSGEB
Finansmana erişimin desteklenmesi	Tematik proje destek programı	KOSGEB
	Kredi kefalet hizmeti	Kredi Garanti Fonu
	Esnaf ve sanatkarlara yönelik kredi faizi desteği	Halk Bankası
	Kredi faiz desteği - Yatırım kredileri faiz desteği - İşletme Kredileri faiz desteği - İhracat kredileri faiz desteği	KOSGEB

Kaynak: (Abacı, 2015:79)

2.4. Kobi Dış Ticaret Finansmanına Yönelik Parasal Olmayan Teşvikler

Kobilerin ihracata yönelik faaliyetlerinin teşvik edilmesinde finansal ve mali desteklerin yanı sıra finansal etki meydana getirmekle birlikte doğrudan bir mali aracılık özelliği bulunmayan ve daha çok vergi indirim ve istisnası şeklindeki teşviklerden oluşmaktadır. Bu teşvikler Kobilerin üzerindeki bürokratik işlem yoğunluğunu azaltıcı, vergi avantajı sağlayan ve ihracat performansına olumlu etkileri olan teşvikler olup aşağıda kısa açıklanmıştır.

2.4.1. Dahilde İşleme Rejimi

Dahilde işleme rejimi (DİR), ülkemizde uygulanmakta olan en önemli teşvik araçlarından birisidir. Ülkemiz ile AB arasında imzalanan ve 1.1.1996 yılında yürürlüğe giren 1/95 sayılı AB-Türkiye Ortaklık Konseyi Kararı diğer yükümlüklerle birlikte Topluluk Müktesebatına uyumumuzu öngörmekteydi. Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği anlaşmalarını başlatan 1-95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı birliğin tüm müktesebatına uyumunu öngörmekteyken aslında her iki taraf da bu Gümrük Birliği'ni gerçekleştirilmede özgür iradeleri ile davranmamışlar, her iki taraf da GATT ve DTÖ'ne üye olmaları nedeniyle bu noktadaki mevzuat uyumunu bu oluşuma uygun olarak gerçekleştirmişlerdir (Selen, 2013:90).

Bir başka deyişle Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği ve buna bağlı olarak mevzuat uyumu GATT ve DTÖ Anlaşmalarının uluslararası ticareti serbestleştirme çabaları içerisinde koyduğu kurallara uygun olarak gerçekleştirilmiştir. Tüm bu mevzuat uyumu ile ilgili anlatılanlara göre, 1/95 sayılı AB-Türkiye Ortaklık Konseyi Kararı'nın 26-28. maddeleri arasında düzenlenen gümrüklere ilişkin hükümler, Türkiye'nin Topluluk Gümrük Kodu'na ve Uygulama Yönetmeliği'ne uyumunu öngörmektedir. Türkiye de, Topluluk Gümrük Kodu'nda yer alan ekonomik etkili gümrük rejimlerinden biri olan "dahilde işleme rejimi"ne ilişkin hükümleri uyarlayarak, GATT ve DTÖ normlarına uygun bir ihracat teşvik aracı olarak 1.1.1996 yılında yürürlüğe koymuştur (Baydarol, 2000:312).

Dahilde işleme rejimi; ithal girdilerine sahip ihrac ürünlerinin üretimi için gerekli ithalatın girdilerine gümrük muafiyeti sağlayan ihracatı teşvik belgelerinden ve araçlarındandır. Rejim kapsamında firmalar, devlete karşı ihracat taahhüdünde bulunmak koşuluyla, ihrac edilmesi planlanan ürünlerin üretim safhasında kullanılacak olan hammadde ürünleri , yardımcı maddeler, yarı mamul ürünler, mamul, ara malı ve ambalaj malzemelerinin ithalinde vergisel muafiyetlerden ve diğer çeşitli teşviklerden yararlanabilirler (Maç ve Yavuz, 2004:51).

Bu teşviklerden yararlanmak isteyen firmaların daha önce Uluslararası ticaret Müsteşarlığı iken günümüzde Ekonomi Bakanlığı'na başvurup Dahilde İşleme İzin Belgesi alınmaktadır. . D.İ.B nin kapsama alanı , ihracata konu malların üretiminde kullanılan tüm ham madde malzemesi , yardımcı madde, yan mamul, mamul ve ambalaj malzemelerinin, ithalatta alınması gereken Gümrük Vergisi, Fon ve KDV gibi mali yükler teminata bağlanmak suretiyle ithaline olanak sağlanmaktadır. Rejim kapsamında iki tip sistem uygulanmaktadır, bunlar; “şartlı muafiyet” ve “geri ödeme” sistemleridir (Selen, 2013:90).

Şartlı muafiyet sistemi; belirli bir ihracat taahhüdü ve gerekli teminatların verilmesi koşuluyla, ihracatçıların ihrac edecekleri malların üretimi için gerekli olan girdileri ve ambalaj malzemelerini gümrük vergisi, KDV ve fondan muaf olarak dâhilde işleme izin belgesi kapsamında ithal edebilmeleridir. Geri ödeme sistemi ise, ihracatçılara dahilde işleme izin belgesi kapsamında, gümrük vergisi, KDV ve fon ödeyerek ithal ettikleri maddeleri işleyerek ihrac etmelerinden sonra ödemiş oldukları vergi ve fonları geri alabilmeleridir (DTM, 1999:367).

Özetle toparlamak gerekirse Dahilde işleme belgesi ile amaçlanan , ihracata konu malların üretiminde kullanılan tüm ham madde malzemesi gibi girdilerin iç piyasadaki ticaretten ve ithalattan alınan vergilerden muaf tutularak maliyetin düşürülmesi ve fiyat konusunda ihracatçının daha rekabetçi bir konuma çıkarılmasıdır. İlgili DİB mevzuatlarında işletmelerin dahilde işleme rejiminden faydalanabilmelerinin koşulları özetle şu şekilde sıralanmıştır (Selen,2013:93);

- İhracatçı firma Türkiye Cumhuriyeti Gümrük Bölgesi içinde faaliyette bulunuyor olmalıdır.

- İthal girdilerin ihrac mallarının üretiminde kullanıldığının tespit edilebilmesi mümkün olmalıdır.
- İthal girdilerin aynısını Türkiye Cumhuriyeti Gümrük Bölgesi içinde üreten yerli üreticilerin iktisadi menfaatlerinin, girdi ithali sebebiyle oluşan pazar payı kaybından ciddi surette zarar görmemesi gerekir.
- 2002/6 sayılı Dahilde İşleme Rejimi Tebliğine göre. “Dahilde İşleme İzin Belgesi” almak gerekir.
- Girdi ithalatının Avrupa Birliği ülkelerinden yapıp bu girdilerden üretilen malların yine Avrupa Birliği ülkelerine ihrac edilmesi halinde ise sadece katma değer vergisi ve kaynak kullanımı destekleme fonu kesintisinden muaf olma avantajı sağlanmış olur.

2.4.2. Hariçte İşleme Rejimi

Hariçte İşleme Rejimi; yurt içinde mevcut herhangi bir ürün veya hammaddenin yurt dışında veya serbest bölgeye çıkarılması , bir işleme tabi tutulduktan sonra , işlendikten sonra tekrar gümrük sınırlarından içeriye alınması şeklindeki ithalat ve ihracat ın ithal vergilerinden muaf tutulabilmesini sağlayan uygulamadır.

Hariçte İşleme Rejiminde; temel olarak Türkiye Gümrük Bölgesinde üretimi yapılamayan eşyanın ithali yerine ülke girdilerinden üretilmiş ürünlerin kullanılmasını (ithal ikamesi), dolayısıyla döviz tasarrufunun sağlanması amaçlanmaktadır. İşte bu yönüyle hariçte işleme rejimini bir ihracat teşviki olarak kabul edebiliriz. Bunu Bakanlar Kurulu'nun 2000/674 Sayılı Hariçte İşleme Rejimi Kararı'nın amacını belirten 1. Maddesinde; Adı geçen maddede şöyle denmektedir; “serbest dolaşımdaki eşyanın işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak ihrac edilmesi ve işlem görmüş ürünün tam veya kısmi muafiyetten yararlanarak serbest dolaşıma girmesinin sağlanması ile ithal edilen işlem görmüş ürünlerin aynısını veya benzerini üreten Türkiye \deki üreticilerin temel ekonomik çıkarlarının olumsuz etkilenmemesi kaydıyla ihrac eşyasının satışının teşviki amacıyla hazırlanmıştır ” denilmektedir (Selen,2013:106).

Hariçte İşleme Rejimi'nin esas özü; serbest dolaşımda bulunan eşyanın Türkiye Gümrük Bölgesinden geçici olarak ihracı (örneğin üçüncü ülkelere ya da Türkiye üzerinde kurulu Serbest Bölgelere) yapılarak, dışarıda işlenmesi, işlendikten sonra ithal vergilerinden tam muaf olarak (işleme, serbest ticaret anlaşması yapılmış olan üçüncü Ülkelerde veya Türkiye'deki Serbest Bölgelerde gerçekleştirilirse) diğer hallerde kısmi muafiyet suretiyle yeniden serbest dolaşıma sokulmasıdır.

Hariçte işleme izin belgesinin ihracatçılara getireceği muafiyetlere bakıldığında ; belge kapsamında, ithalde alınması gereken her türlü verginin muaf tutulmasını (tam muafiyet) veya serbest dolaşıma sunulan işlenmiş ürünlerin ithali esnasında doğacak ithalat vergilerinin, yurt dışına çıkarılan ürünlerin ilgili tarihte ve şartta ithal edilmesi halinde doğması gereken Gümrük Vergilerine tekabül eden kısmına muafiyet (kısmi muafiyet) uygulanmasını temin etmektedir.

2.4.3. Vergi Resim ve Harç İstisnası

İhracatın teşviki amacı ile ilgili olarak damga vergisi ve harçlar açısından istisnanın gerçek anlamda dayanağını 3505 Sayılı Kanun'un geçici 2. maddesi oluşturmaktadır. 01.01.1989 tarihinde yürürlüğe giren bu Kanun maddesi uyarınca yayımlanan tebliğler çerçevesinde; ihracat, fiili mal ihracı ve teşvik belgeli ihracat, döviz kazandırıcı işlemler ve yatırımlar ile ilgili olarak düzenlenecek kâğıtlara uygulanacak damga vergisi istisnaları açıklanmıştır. Konuya ilişkin olarak yayımlanan 1 seri no Tu tebliğ , daha sonra yayımlanan 2 seri nolu İstisna Uygulaması Hakkında Tebliğ ile yürürlükten kaldırılmıştır. Son olarak da 4 seri nolu tebliğ ile 2 seri nolu tebliğ yürürlükten kaldırılmıştır. Konuya ilişkin uygulama halen 4 seri nolu tebliğ ile ihracat işlemlerinde akreditif uygulamasına yönelik olarak yayımlanan 3 seri nolu tebliğ hükümleri uyarınca sürdürülmektedir (Selen,2013:163).

Uygulama usul ve esaslarını belirleyen tebliğler uyarınca, fiili mal ihracına yönelik işlemlerde, ihracatın finansmanı amacıyla kullanılacak krediler ve teminatları, reexport, transit ticaretle ilgili tüm ithalat ve ihracat vb. bu işlemin ihracatla ilgili olduğunun tevsiki kaydıyla teşvik belgesi olmaksızın, belgelilerde ise bu belge çerçevesinde damga vergisi istisnası uygulanmaktadır. Döviz kazandırıcı faaliyetlerde

ise tebliğ kapsamındaki işlerde belge şartı aranarak istisna tatbik edilmektedir (Selen,2013:163).

2.4.4. İhracat Sayılan Teslim ve Satışlarda Gümrük Muafiyeti

İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ihracatımızı teşvik amacıyla Uluslararası ticaret Müsteşarlığınca hazırlanmış diğer bir uygulama olup esas itibariyle firmalar, iç piyasada satışı ihracat sayılan bazı mal ve hizmetler için; vergi, resim ve harç istisnası ile gümrük muafiyetli ithalattan yararlandırılmaktadır. Bakanlar Kurulunca hazırlanan 99/13819 sayılı Dahilde İşleme Rejimi Kararı'nın Uluslararası ticaret Müsteşarlığı'na vermiş olduğu yetkiye istinaden Müsteşarlık, İhracat 2001/8 Sayılı İhracat Sayılan Satış ve Teslimler Hakkında Tebliğ'i ile muafiyetlerin usul ve esasları belirtilmiştir. İhracat Sayılan Satış ve Teslimler'in bazıları şunlardır (Bağrıaçık,2000:570 ; Selen, 2013:165);

- Savunma sanayine iş yapan işletmelerin satış ve teslimleri,
- Kamu kurumları tarafından uluslararası ihaleye çıkılan yatırım malı ve sınai ürünlerin teslimi,
- Firmaların, Tebliğ'in 5/d-2 maddesi kapsamındaki yatırım mallarını üreterek yurt içindeki satış ve teslimleri,
- Üreticiler tarafından imal edilen gümrük sınırı dışı ürün satış mağazalarına yapılan tüm satış ve tüm teslimler
- Üreticilerin , DİİB sahibi olan işletmelere yapacakları satış ve teslimleri.

İhracatçılar bu belge Dış Ticaret Müsteşarlığı'na müracaat ederler ve Dahilde İşleme İzin Belgesi başvurusu için gerekli evrakları tamamlamaları gerekir. Dâhilde İşleme İzin Belgeleri'nin süreleri sektörlere göre değişebilmekle birlikte azami 12 aydır.

2.4.5. Gelir ve Kurumlar Vergisine Ait İstisnalar

Gelir ve ayrıca Kurumlar Vergisi Kanunu'nda yer alan konuyla ilgili maddelere göre ; “İhracatını yapmak amacıyla Türkiye iç piyasasından satın aldıkları veya

ürettikleri ürünleri , Türkiye’de iç piyasaya satmaksızın sadece yurt dışına gönderen dar mükellef kişi veya kurumların bu faaliyetlerinden elde ettikleri kazançlar Türkiye’de elde edilmemiş sayılmakta ve gelir veya kurumlar vergisine tabi tutulmamaktadır. Buradan çıkan sonuca göre gerçekte gelir ve kurumlar vergisinin konusuna giren bir kazanç vergiden istisna edilmemekte, elde edilen kazanç gelir ve kurumlar vergisinin dışına çıkartılmaktadır. Gelir Vergisi Kanununun 7/1 maddesinde yer alan istisnadan dar mükellef gerçek kişilerden iş merkezi Türkiye’de bulunmayanların, Kurumlar Vergisi Kanununun 12/1 maddesinde yer alan istisnadan ise dar mükellef kuramlardan kanuni ve iş merkezi Türkiye’de bulunmayanların yararlanması mümkündür. İstisnadan yararlanmak için, Türkiye’de satın alınan veya imal edilen malların, mutlaka Türkiye’de iç piyasaya satılmaksızın yurtdışına gönderilmesi gerekmektedir. Yurtdışında malın gönderildiği yerin, yabancı kişi veya kurumun kendi merkezinin veya işyerinin olması zorunluluğu yoktur (Kutlay, 2004:112).

2.4.6. Serbest Bölgelere Yönelik Vergisel Teşvikler

Serbest Bölgeler ile ilgili çıkarılmış 3218 sayılı kanun kapsamında serbest bölgeler ülkenin gümrük sınırı dışında sayılmaktadır. Bu bölgelerde yurt içinde bulunan her türlü vergi, resim, harç, gümrük mevzuat hükümleri uygulanmamaktadır. Ticari işletmelerin serbest bölgedeki faaliyetlerinden elde ettikleri kazançlar gelir ve kurumlar vergisinden muaftır (SBK, 6).

Serbest bölgelerin ülke ticari gümrük sınırı dışında kabul edilmesi, serbest bölgeler ile yurt içinde herhangi bir yer arasında yapılacak ticaretin, Uluslararası ticaret rejimine tabi olması demektir. Yani serbest bölgeden Türkiye’ye mal girişi ithalat ve serbest bölgeye Türkiye’den mal gönderilmesi ihracat sayılmaktadır. Buna göre, serbest bölgeden Türkiye’nin diğer bölgelerine mal gönderildiğinde ithalat rejimi, Türkiye’den serbest bölgelere mal çıkışı olduğunda ise ihracatı teşvik tebliği hükümleri geçerli olmaktadır. Dolayısıyla, Türkiye’den serbest bölgelere mal gönderilmesi durumunda ihracata sağlanan tüm teşviklerden yararlanılabilir. Serbest bölge ile diğer ülkeler veya diğer serbest bölgeler arasındaki ticarete ise, Uluslararası ticaret rejimi uygulanmamaktadır (Selen,2013:28).Serbest bölgede çalışan işçi ücretlerinden, kira ödemelerinden, yıllara bulaşan inşaat onarma hak edişlerinden ve serbest meslek

ödemelerinden gelir vergisi kesintisi yapılması gerekmemektedir. Serbest bölgelerde kurulu firmalar, Türkiye’dekilerden bağımsız olarak çalışıyorlarsa, elde ettikleri kazanç ve iratları için Gelir ve Kurumlar Vergisi Beyannamesi vermek zorunda değildirler.³⁶ Bu bölgelerde faaliyette bulunan gerçek ve tüzel kişilerin, Vergi Usul Kanunu hükümlerine ve Muhasebe Sistemi Uygulama Yönetmeliği hükümlerine uyma zorunlulukları da yoktur (Uzun, 2006:40).

SBK’nun, değişik birinci fıkra: 12/11/2008-5810/4 md.’sinde, bu bölgelerde elde edilen kazançların vergiye tabi olmadığı vurgulandıktan sonra “Türkiye’de tam ve dar mükellef gerçek ve tüzel kişilerin serbest bölgelerdeki faaliyetleri dolayısıyla elde ettikleri kazanç ve iratlar, Türkiye’nin diğer yerlerine getirildiğinin kambiyo mevzuatına göre tevsiki halinde de (dahil) gelir ve kurumlar vergisinden muaftır.” Bu istisnanın koşulu veya kısıtlaması da kazanç ve iratların kambiyo mevzuatına göre döviz olarak getirildiğinin belgelenmesidir (Uzun,2006:44).

Benzer şekilde, söz konusu kanunda Türkiye’de yerleşik olan veya olmayan yabancılar serbest bölgelerde elde ettikleri kazanç ve iratlarını bu bölgelerden ülkelerine götürdüklerinde de vergiye tabi tutulmalarını sağlayan bir hüküm yer almamaktadır, ilke olarak, serbest bölgelere tanınan istisna , muafiyet ve desteklerden yerli ve yabancı bütün işletmeler aynı şekilde yararlanır. Serbest bölgede faaliyette bulunan tüm işletmeler gerçekleştirecekleri yatırım ve üretim faaliyetlerinde kamu düzenleyici kurumları tarafından belirlenen tüm yatırım teşviklerinden yararlanabilir, Bununla birlikte , serbest bölgeden 3. Ülkelere satışları yani transit ticaretlerinden dolayı ihracat teşviklerinden yararlanamazlar. Serbest bölgelerde bulunan işletmelere uygulanan diğer vergisel teşvikler ise şu şekilde sıralanmaktadır (Yüksek, 2012:4-5);

- Serbest bölgelerde ticari faaliyetlerde katma değer vergisi yoktur..
- Serbest dolaşımdaki ürünlerin HİİB ile herhangi bir serbest bölgede işlenmesi , işlem görmesi sonrası Türkiye’ye tekrar ithalinde tam muafiyet uygulanabilmektedir.

Bu bölümde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin uluslararası ticaretin finansmanında kullanmakta oldukları banka kredileri ve finansman ürünleri , finansman

araçları, alternatif teknikler incelenecek olup bankaların genel bakış açılarına değinilecektir. . Bu bağlamda, özellikle son dönemlerde daha yaygın biçimde kullanılan faktöring, forfaiting ve finansal kiralama (leasing) teknikleri üzerinde durulmuştur. Ayrıca bu bölümde, çoğunlukla sermaye mallan finansmanında uygulanan satıcı (supplier credit) ve alıcı kredileri (buyer credit) açıklanarak, söz konusu kredilerle, alternatif finansman teknikler arasındaki karşılaştırma yapılmıştır. Faktöring, kısa süreli sevk sonrası ihracat kredisinin; forfaiting, orta süreli sevk sonrası ihracat kredisinin; finansal kiralama da ihracata yönelik orta süreli yatırım kredisinin alternatifi olarak düşünülebilir.

2.5. Kobiler İçin Banka Kaynaklı Finansman Ürünleri Ve Bankaların Kobi Dış Ticaret Finansmanına Bakışı

2.5.1. Faktöring

Alternatif bir finansman yöntemi olarak hem banka kaynaklı hem de banka dışı finans kurumlarınca sağlanan ve uygulamada en çok ilgi gören finansman modeli olan faktöring, müşterilerine vadeli , kıymetli evrağa bağlı kredili satış yapan işletmelerin, bu vadeli satışlardan doğan alacaklarını “faktör” veya “faktöring şirketi” olarak adlandırılan kuruluşlara satarak / iskonto ettirerek kısa vadeli kaynak sağladıkları bir finansal yöntemdir. İşletmelere genelde kısa vadeli kaynak sağlayan faktöring işlemlerinde , satıcı işletmelerin evraka , çeke bağlı alacaklarını bir defaya mahsus iskonto ettirmesinden farklı özellikler de ürünlerde sunmaktadır. Bununla birlikte bir finansal yönetim aracı olan faktöring, faktöring şirketi ve alacaklı işletme arasında geçen ve süreklilik gösteren bir anlaşmadır (Toroslu 2001:7).

Faktöringe konu olabilecek türdeki alçaklar , yurtiçi mal veya hizmet satışından oluşabildiği gibi , yurtdışına yapılan ihracatlar ile de ilgili olabilir. Faktoring işlemi kısa vadeli alacaklar için yapılan alacak devirleri olup uzun vadeli işlemlerin finansal piyasalarda ismi değişmektedir. Burada işlemler genellikle 30 ile 120 gün vadeler için yapılmakta ve nadiren 180 güne kadar uzayabilmektedir. (Ceylan 2002:1).

2.5.2. Faktöringın Fonksiyonları ve Avantajları

Faktöringın en temel işlevi vadeli alacakları iskonto ederek onları likit varlık haline çevirmek olmakla birlikte, satıcı işletmeye üç temel hizmeti vermektedir. :

- Alacakların tahsili ve yönetimi hizmeti ,
- Alacakların garanti edilmesi , teminat hizmeti
- Finansman sağlama , kaynak hizmeti

Bu hizmetler genelde paket halinde sunulurken, bazen sadece ikisi de sunulabilmektedir.

2.5.2.1. Hizmet Fonksiyonu

Faktöring zorunlu bir fonksiyonu oluşturmaktadır. Faktör bu işlevi nedeniyle satıcıya ait muhasebe kayıtlarının tutulmasını ve alacakların tahsilatını üstlenmektedir. Muhasebe kayıtlarının faktör tarafından tutulmasıyla, ayrı ayrı kişilere yapılan bütün kredili satışlar faktöring kuruluşunun defterlerinde takip edilir ve bu işlemlerle ilgili her türlü muhasebe işlemi faktöringlerce takip edilir. Factor kuruluşların satıcılara alacaklarla ilgili hesap özetleri, tahsil edilen alacaklar gibi çeşitli bilgiler göndermesiyle satıcılar dolaylı da olsa borçluları izleme ve denetleme olanağı bulurlar.

2.5.2.2. Teminat Fonksiyonu

Kobilerin finansman sorunlarının en önemli nedenlerinden biri de, alacakların tahsil edilememesi veya geç tahsil edilmesidir. Ekonomide yaşanan durgunluk, devalüasyon gibi nedenlerle müşteriler ödeme sıkıntısına düşebilmekte, satıcı işletmeleri alacakların tahsil edilememesi riskiyle karşı karşıya bırakabilmektedir. Faktöring'in bu fonksiyonuyla, alacakların tahsil edilememe riski ortadan kalkmaktadır. Ancak, söz konusu garanti tüm alacakları kapsamamaktadır; alacakların tahsil edilememe riskini, faktöring şirketi her bir alıcı bazında belirleyerek, limitler dahilinde garanti etmektedir (Büker,2001:262).

Bir faktöring sözleşmesinin akdi neticesinde herhangi bir müşteriye kredili satış yapma kararı, riskini asgari seviyede tutabilmek amacıyla müşteri hakkında her türlü araştırma ve değerlendirme çalışmalarını yapan faktör tarafından alınmaktadır. Böylece, satıcı işletme, uzmanlık gerektiren bu tür hizmetleri karşılamak üzere ayrı departmanlar kurmaktan ve bunun doğuracağı masraflardan kurtulmaktadır. Ayrıca, ihracatta iletişime ve yasal prosedüre dayanan sorunlar, muhabir faktöring aracılığıyla çözülebilmekte, bu ise işletmelerin rekabet gücünün artmasına ve yurtdışı pazar payının büyümesine imkân sağlamaktadır (Ceylan 2002:3).

2.5.2.3. Finans Fonksiyonu (Kredilendirme)

Faktoring'in en önemli fonksiyonuyla faktör, satıcı işletmeye bir nevi kredi tahsis etmektedir. Faktoring işleminin finansman fonksiyonu sayesinde işletmelerin alacaklarının nakde dönüşümü hızlanmakta, böylece hem kaynak sorunu çözülmekte hem de enflasyondan korunulabilmektedir. Bu durumda işletmeler borçlanma yerine kendi alacaklarından fon sağlama imkânına sahip olmaktadır. Faktoring işleminde, müşteri alacaklarının finansmanında iki yöntem kullanılmaktadır; Birincisi olan ön ödeme yönteminde, genellikle satıcı işletmeye yüzde 80 düzeyinde peşin ödeme yapılmaktadır. Alacağın vade tarihinde, gelen tahsil bedelinden anlaşılan oranda faktör'ün faiz ve komisyonu düşülerek satıcıya ödenmektedir (Toroslu 2000:20). İkincisi olan iskonto yönteminde ise, alacakların peşin değeri (net bugünkü değer) hesaplanmakta, faktör kuruluşun komisyon ve masrafları düşülerek kalan tutar müşteriye ödenmektedir. Uygulamada genellikle ön ödeme (avans) yöntemi kullanılmaktadır (Ceylan 2002:4).

2.5.3. Uluslararası Ticaret Finansmanında Faktöring

Uluslararası Ticaret in özellikle tüketim mallarının finansmanında faktöring giderek yaygınlaşan bir finansman tekniği olmaktadır. Uluslararası ticarete rekabetin artması, ihracatçıları daha esnek satış ve ödeme koşulları tanımaya zorlamaktadır. İhracatçılar, çoğu kez ithalatçının ülkesindeki yerel üreticilerle de rekabet etmek zorunda kalmaktadır. Elverişli koşullarla, giderek uzayan vadelerde satış yapmak ihracatçıların finansman gereksinimlerini artırmaktadır. Ayrıca çeşitli bölümlerde yinelenildiği gibi, Uluslararası Ticaret te ithalatçılara (alıcının) kredi değerliliğini

saptamada bilgi yetersizlik ülkelerin hukuki düzenlerinin farklı oluşu, sağlıklı bilgi sağlamada karşılaşılan sorunlar, politik ve ekonomik risklerin varlığı, satış vadelerinin genelde iç ticaretten daha uzun oluşu, riski artıran etmenlerdir; Söz konusu riskleri minimum seviyelere indirmek amacıyla ihracat alacak sigortası türü sistemler geliştirilmiş olmakla beraber; faktöring, sigorta işlevinin yanı sıra hizmet ve finansman işlevlerini de sunan alternatif bir finansman tekniği oluşturduğundan, uygulaması yaygınlaşmaktadır (Gözbaşı, 2003:82).

2.5.3.1. İhracat Finansmanında Faktöring'in Sağladığı Yararlar

Faktöring tekniğinin ihracatçıya sağladığı yararlar aşağıdaki başlıklar altında toplanabilir;

- İhracatçı, ithalatçıyı doğrudan finanse etmez bu işlev faktör kurumu tarafından yerine getirilir.
- İhracatçı kredili satışları için kaynak bulmak zorunluluğundan kurtulur.
- İhracatçı, finansman kaynağı bulmak, alacakların tahsili ve takibi gibi sonullardan kurtulduğundan, zamanı daha etkin ve verimli olarak, üretim, tedarik ve pazarlama faaliyetinde kullanabilir. Faktör kurumu, bir ihracatçıya göre alacakların tahsilinde etkinlik sağlar.
- Faktör korumu, ihracatçıya dış pazarlar hakkında bilgi sağlayabilir; bu konuda yapılabirlik etüdü hazırlayabilir ya da katkıda bulunabilir. İthalatçılarla iletişim kurmasını sağlayabilir.
- Dış pazarlarda uzmanlaşmış bir faktör kurumu, uzman bir kuruluşun katkısını almadan ihracat yapma olanağı olmayan ya da sınırlı olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere kolay ihracat yapma olanağı sağlar.
- İhracatçının aynı süre içinde daha fazla ihracat yapması halinde, ihracat arttıkça, birim başına faktör kurumuna ödediği ücret azalmakta; böylece bir maliyet avantajı da sağlamaktadır.

- Faktör kurumlan, ihracatçılardan mallarda kalite, zamanında mal teslimi yapabilme gibi garantiler istemekte; bu şartlar yerine getirilmeden anlaşma yapmamaktadır. Bu tür zorlayıcı koşullar ihracatçıları, kalite, zamanında teslim konularında disiplin altına almaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin ihracatçılarının pek çok sorunu, faktör kurumlan tarafından çözülebilir.

Özellikle işletmelerin küçüklüğünün, sermaye yetersizliğinin, dış pazar bilgisizliğinin, finansman olanaklarının sınırlılığının yarattığı sorunlar, faktör kurumunun sağladığı hizmetlerle, katkılarla çözülebilir, ihracatçı işletmelere, uzmanlaşmış bir faktör kurumunun devreye girmesi, avantaj, üstünlük sağlar. Ayrıca ülkenin döviz sorunu varsa, faktöring, ihracatçının döviz sağlama sorununu da çözer.

2.5.4. Banka Kredisi ile İhracat Faktöringi Karşılaştırılması

Alacak finansmanı, satıcının ticari işlemlerinden doğan alacağın teminat gösterilmesi karşılığında sağlanan kredidir. Bu anlamda alacak finansmanı ile ihracat faktöringi arasındaki karşılaştırma aşağıda Tablo 2.2' de verilmiştir. Tabloda görüleceği gibi, alacak finansmanına yönelik banka kredisi ile faktöring arasında ve ayrıca bankaların konuya yaklaşım ile faktör kurumlarının (faktöring şirketlerinin) yaklaşımları arasında farklar vardır. Söz konusu karşılaştırma ile faktöring ile yalnız finansman daha kapsamlı hizmetler verildiği de ortaya konulmaktadır (Akgüç, 2013:354).

Tablo 2.2 : Alacakların Finansmanı ile İhracat Faktörlüğünün Karşılaştırılması

Alacak Finansmanı (Accounts Receivable Financing)	İhracat Faktörlüğü (Export Faktoring)
Alacak hakkı kredinin güvencesi olarak bankaya temlik edilir.	Alacak hakkı faktörün şirketine (faktöre) satılır.
Alacağın temlik karşılığı emniyet marjı indirildikten sonra satıcıya avans verilir. (Alacak tutarının yüzde 75-80)	Fatura tutarının yüzde 75-80 veya daha yüksek bir tutarı satın alınır, kalan bakiye iskonto ya da indirimlerden sonra, ihracatçıya ödenir.
Sözleşme genelde gizlidir.	Sözleşme belirli ayral (istisnai) durumlar dışında gizlidir.
Bankanın kredi müşterisi ihracatçıdır.	Faktörlük şirketinin müşterisi, alıcı, yabancı ülkedeki ithalatçıdır.
Transfer, kur ve ticari riskler ihracatçıya aittir	Tam hizmet faktörlüğünde kredi riski, faktörlük şirketi tarafından üstlenilir. Faktör, genellikle kur ve transfer risklerini üstlenmez.
İzleme, tahsilat, yasal yollara başvurma (takip) ihracatçı tarafından yerine getirilir.	İzleme, tahsilat, yasal yollara başvurma faktörlük şirketi tarafından yerine getirilir.
Borçlunun muhasebe kayıtlarını tutma, bilgi toplama, pazar araştırması gibi hizmetleri banka üstlenmez.	Faktörlük şirketi, muhasebe kayıtlarını tutar, satış istatistikleri ve pazar hakkında bilgi sağlar.
Tek amaç finansman sağlamaktır.	Faktörlük şirketi finansmanın yanı sıra alacak yönetimi, kredi riskini üstlenme, bilgi sağlama, araştırma gibi hizmetleri yerine getirir.
Maliyet, olağan olarak finansman maliyetidir. Buna tahsil edilememe riski, kontrol, izleme giderleri eklenir.	Maliyet, olağan iskonto dışında verilen hizmetlere göre ücret ve komisyonlardan oluşur.

Kaynak: (Gözbaşı, 2003:85).

Uluslararası ticarete rücu hakkı olan faktörlük (recourse faktoring) uygulaması genelde azdır. Yabancı ülkelerde alıcının riskinin değerlendirilmesinde sorunlar, güçlükler nedeniyle, uluslararası ticarete rücu hakkı olmayan faktörlük uygulaması daha yaygındır. Kredi ilişkisinde, banka edilgen (pasif) durumdadır, ancak müşterisinin başvurusu üzerine, uygun görüyorsa onu finanse eder. Faktörlük ilişkisinde faktör kurumu, alıcının başvurusu olmadığı halde bir finansman olanağı, vadeli mal alma olanağı sağlayabilmektedir. Banka ihracatçı ve onun kredi değerliliği Üzerinde durur ve ihracatçı üzerinde risk alırken; tam faktörlükde (rücu hakkı olmayan faktörlük de) faktör, alıcının ödeme gücü, mali sağlamlığı ile ilgilenir. Faktör kurumu, riski geniş bir alıcı ve mal piyasasına yayarak alacağım güvence altına almaya yönelir. Uluslararası Ticaret te riski geniş bir mal piyasasına ve çeşitli ülkelere yaymak faktör kurumu açısından önem taşır. Faktör-kurumu kredi limitini, ihracatçıya göre değil, alıcılara göre

ayarlar, belirler. Tam faktöringde, faktör kurumu ithalatçılara (alıcılara) ilişkin bilgilerle yalandan ilgilidir. Tam faktöringde ihracatçı, faktör kurumına borçlu değildir. Böyle bir işlem ihracatçının bilançosunun pasifinde borç olarak görülmez, borç olarak yer almaz (Akgüç, 2013:354).

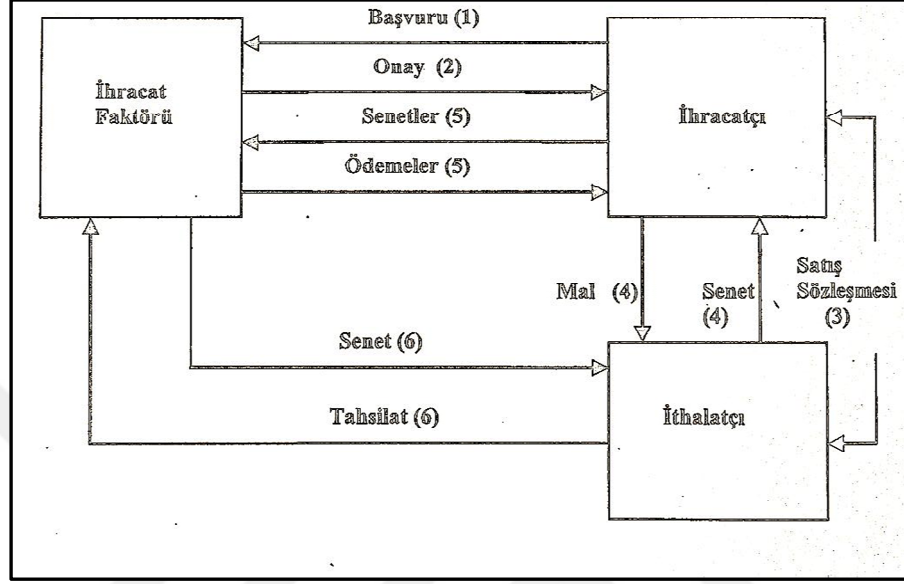
2.5.5. İhracat Finansmanında Faktöring Türleri

Temelde ihracat faktöringiyle iç piyasa faktöringi arasında pek fark yoktur. Bununla beraber ihracat faktöringinin kendine özgü bazı sorunları vardır. Bu sorunların başında sınır ötesi, deniz aşın ülkelerden yeterli bilgi sağlanamaması gelir. Ayrıca tam faktöringde, faktörce risk ithalatçı üzerinde alındığından, ithalatçının ödeme gücünün belirlenmesi ayrı bir sorun oluşturur. Çağdaş faktöringin uluslararası düzeyde Uluslararası ticaret finansmanında uygulanması, yeni faktöring türlerinin gelişmesine yol açmış; değişip uygulamaları beraberinde getirmiştir.

2.5.5.1. Doğrudan İhracat Faktöringi (Export Faktoring)

Doğrudan ihracat faktöringinin karakteristiği, faktöring kurumunun ihracatçının ülkesinde olmasıdır. Faktöring kurumu, ihracatçıyı, yurtiçi, yerel faktöringde olduğu gibi işleyen, tam faktöring veya geri dönülebilir (rücu hakkı saklı) faktöring türleriyle fonlamaktadır. İhracatçı açısından yeğlenen, ticari senetlerin faktöring kurumu tarafından gayrikabili rücu, geri dönme hakkı olmaksızın (nonrecourse-without recourse) satın alınmasıdır. Böylece faktöring kurumunca finansman olanağı sağlandığı ticari veya kredi riski de üstlenilmektedir. İhracat faktöringinin işleyişi Şekil 2.1' de gösterilmiştir (Akgüç, 2013:360).

Şekil 2.1 : İhracat Faktörlüğünün İşleyişi



Kaynak: (Gözbaşı, 2003:88).

- İhracatçı, satış yapmadan önce, faktör kurumuna başvurarak, alacak senetlerinin faktör kurumunca satın alınacağı konusunda onayını alır. İhracatçı bu bağlamda satış sözleşmesini de faktör kurumuna sunabilir. Faktör kurumu, tanımadığı bilgi sahibi olmadığı bir ithalatçı üzerinde risk almak istemeyeceğinden, ön onayının alınması gereklidir.
- Faktör kurumu, başvuruyu uygun gördüğü durumda onay vermekte, alacak senet-bonolarını-poliçelerini satın almayı ihracatçıya taahhüt etmektedir.
- İhracatçı, genellikle faktör kurumunun ön onayını aldıktan sonra ithalatçı ile satış sözleşmesini imzalamaktadır.

- İhracatçı malları sevk etmekle karşılığında ticari alacak belgesi yani poliçe almakta ve ödemelerin senet vadelerinde faktör kurumuna yapılması gerektiğini bildirmektedir.
- İhracatçı, faktöring anlaşması gereği senetleri faktör kurumuna rücu hakkı olmaksızın ciro etmekte ve karşılığında senet bedellerini tahsil etmektedir. İhracatçı bu yolla ithalatçıyı fonlamakta ve riski de faktöring kurumuna devretmektedir.
- Senetler vadelerinde ihracat faktörü tarafından ithalatçıdan tahsil edilmektedir. İthalatçı mal alımından kaynaklanan borcunu, ihracatçıya değil faktör kurumuna ödemektedir.

Tam ihracat faktöringinin yapılabilmesi için; ihracat faktörünün, (i) çeşitli ihracat pazarları hakkında geniş bilgi sahibi olması, (ii) ithalatçının kredi değerliliği konusunda gerekli ve yeterli bilgiyi kısa sürede toplayabilmesi, (iii) finansman kaynaklarının yeterli olması, (iv) yurtdışı muhabir ilişkilerinin gelişmiş olması ya da geniş bir faktöring şirketler zinciri içinde bulunması gerekir. Ayrıca ihracat tutarının ve/veya tek bir satış sözleşmesinin belli bir tutan aşması aranır. Küçük tutarlı işlemler için tam ihracat faktöringi, maliyeti yüksek bir seçenek oluşturur. Tam ihracat faktöringinin ihracatçı açısından çekiciliği, finansman, alacak yönetimi, risk aktarma hizmetlerini sağlama dışında; ihracatçının yurtiçinde tanıdığı bir finansman kurumu ile çalışma olanağına sahip oluşudur.

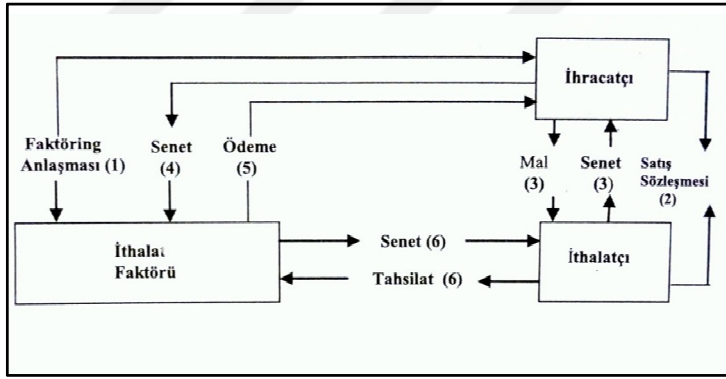
2.5.5.2. Doğrudan İthalat Faktöringi (Import Faktoring)

İhracatçı işletme ile ithalatçı işletmenin ülkesindeki faktöring şirketi arasında yapılan faktöring işlemine , ithalat faktöringi adı verilmektedir. İthalatçının ülkesindeki faktöring şirketi , ihracatçı adına satış bedelini tahsil etmekte, tahsilat yapamama riskini kendisi üstlenmektedir. Bu tür faktöring işlemlerinde ihracatçı için yabancı bir ülkedeki yabancı bir faktöring firması ile görüşmek , anlaşmak ve sözleşme imzalamak prosedür açısından zor olmakla birlikte , maliyet açısından daha avantajlı olabilmektedir. Finansman gereksinimi yoksa dahi ihracatçı, ithalatçının ülkesindeki yabancı faktöring

firmasından vadede tahsilat ve alacağın transferi yapılacağına dair teminat ve güvence almak amacıyla da bu türü tercih edebilmektedir.

Vade (maturity) faktöringde ve geri dönülemez-gayrikabili rücu - rücu hakkı olmayan faktöringde faktör kurumu, ithalatçının riskini üstlenmekte, ithalatçı üzerinde risk almaktadır. İthalatçının kredi değerliliği, ithalatçının ülkesindeki bir faktör kurumu tarafından daha iyi değerlendirilebileceği gibi, alacağın tahsilatı ve gerektiğinde yasal izleme (kanuni takip) işlemleri daha etkin bir şekilde yürütülebilmektedir. Bu nedenle ihracatçının ülkesinde faktöring kurumları yeterince gelişmemişse; ihracatçı için ithalatçının ülkesindeki bir faktör kurumu ile anlaşmaya girmek, başka bir deyişle ithalat faktöringini daha cazip olmaktadır. İthalat faktöringini aşağıda Şekil 2.2'de gösterilmiştir (Akgüç, 2013:360).

Şekil 2.2 : İthalat Faktöringini (Import Faktoring)



Kaynak: (Gözbaşı, 2003:89).

- İhracatçı, kredi riskini ithalat faktörünün taşıdığı, rücu hakkı olmayan bir faktöring (gayri kabili rücu, geri dönülemez faktöring) veya vade (maturity) faktöring türü bir anlaşma yapmak istediğinde; bir dış faktöring kurumu ile ilişki

kurmak ve kredi sağlama veya faktöring hizmetlerinin verilmesi konusunda anlaşma yapmak ve bu konuda ön onayını almak durumundadır. İthalat faktörünün ithalatçıyı iyi tanıyan, ithalatçının önerdiği bir finansman kurumu olması işlemi kolaylaştırmaktadır. Hiçbir kurum tanımadığı, kredi değerliliğini bilmediği bir işletme ya da kişi üzerinde risk almak istemez. Ayrıca faktör kurumu, müşterisine bir kredi sınırı (credit line) belirler. Böyle bir kredi sınırı saptanabilmesi için de bir ön başvuru, müşterinin talebi gereklidir.

- İhracatçının, ithalat faktörünün onayını aldıktan, koşulları belirledikten sonra, ithalatçı ile bağlayıcı bir satış sözleşmesi yapması uygun olur. Satış sözleşmesi yapıldıktan sonra ithalat faktörünün onayının aranması sorun yaratabilir. İthalatçı, ithalat faktörünün iyi tanıdığı, saygın bir müşterisi olduğu durumda, satış sözleşmesi yapıldıktan sonra da faktöring anlaşması yapılabilir.
- İhracatçı, satış sözleşmesine uygun olarak malları sevk eder, karşılığında tüm ödemelerin faktör kurumuna yapılmasını bildirerek, vadeli ticari senetleri ithalatçıdan alır.
- Tam faktöringde alacaklar tümüyle doğrudan faktör kurumuna satılmaktadır. Böyle bir satışla müşteri (ihracatçı) alacaklar üzerindeki mülkiyet hakkını faktöre devretmekte, temlik etmektedir. Uluslararası işlemlerde, alacak hakkının mülkiyetinin devrine ilişkin yasal yöntemleri, yasal farklılıkları, düzenlemeleri göz önünde tutmak gerekir.
- Ülkeler itibarıyla alacağın temlik farklı şekillerde olabilir; özel şekilde, usullerde bildirimde bulunulması gerekli olabilir. Bu konuda, alacak temlikinin nasıl yapılacağı, hangi usul ve şekillere uyulması gerektiği konusunda uzman olan kuşkusuz faktör kurumlarıdır. Senetler, genellikle ticari fatura örnekleriyle (suretleriyle) birlikte faktör kurumuna gönderilir. Faktör kurumu, senetleri ve fatura örneklerini teslim aldığı, bir “Fatura ve Senetler Raporu” ya da bildirimini göndererek teyit eder. İhracatçının finansmana gereksinimi olması durumunda, ithalat faktörü senetleri iskonto ederek satın alır. Vade (maturity) türü bir faktöring anlaşması yapılmış ise, ithalat faktörü, kararlaştırılan bir vadede, senet

bedelini ya da senetlerin bedellerini, hizmet, karşılığı ücret ve komisyonunu indirdikten sonra ihracatçıya öder.

- İthalat faktörü, senet bedellerini ithalatçıdan tahsil eder. Senetlerin tahsil edilememe riski ithalat faktörüne aittir.

Faktöring, genelde tek işlemi değil, bir dizi işlemi kapsayan sürekli bir finansal hizmettir. Tutarının da belli sınırların üstünde olması gerekir. Maliyetinin düşük olabilmesi için süreklilik ve boyut büyüklüğü gereklidir. Süreklilik gösteren bir ilişki içinde faktör kurumunun, müşterisine (ihracatçıya), belli dönemler sonunda, cari hesap hareketini gösteren cetvel (ekstre ve hesap özeti) henüz tahsil edilmemiş alacak tutan, kendisinin tahakkuk etmiş komisyon, ücret, varsa faiz tutan konusunda ara raporlar göndermesi gerekir. Gelişmekte olan ülkeler, vadeli dış satımlarda döviz girişini hızlandırmak ve/veya güvence altına almak için, ihracatçılar dış ülkelerdeki faktör kurumları ile çalışmaya özendirilebilir.

2.5.5.3. İhracat Faktöringi Avantajları

Garanti hizmeti ile ,

- Teminatsız ihracatlarına garanti sağlar.
- Yeni pazarlara girme imkanı sunar.
- Pazar rekabet gücü artar.
- Faktöring kuruluşun kredi analizinden yararlanır.
- Akreditifli veya belge karşılığı tahsil işlemlerine göre maliyeti daha düşüktür.

Tahsilat hizmeti ile avantajları,

- Alacak takibi kalitesi artar
- Tahsilat düzenini disipline eder.
- Hukuki işlemlerde faktöring şirketinden yararlanır.

Finansman imkanları sayesinde,

- Nakit akışı likit özelliğini korur ,

- Finansman imkanı ile satış cirosunda artış gerçekleştirir,
- Faktöring mevcut taahhütlerin zamanında kapatılma imkanı sağlar.

2.5.5.4. İthalat Faktöringi Yoluyla Sağlanacak Avantajlar

Kobilerin yabancı ülkelerden yaptığı vadeli ithalat poliçeli ithalat , ve mal mukabili ithalat türü ticaretlerinde , faktoring şirketi yurtdışındaki ithalatçının da ilgili ticaret bedeli alacakla ilgili garanti ve tahsilat takibi imkanlarından yararlandırabilir. Bu yöntemle kobilerin ithalat yaptıkları firmalara teminat verilmiş ve kobilerin işlem hacimlerini artırmalarına yönelik bir çeşit garanti modeli oluşturulmuş olacaktır. İthalat faktöringi aracılığı ile kobilerin kendileri ve mal ithal ettikleri işletmelere bir takım avantajlar sunulmaktadır.(Kaya,2013:33) Bu avantajlardan bazıları :

- Bankalarda kredi limitlerini doldurmadan finansman imkanı sağlar
- Kendisine vadeli mal satış imkanı sunmayan tedarikçilerinden ithalat yapma olanağına kavuşulur.
- İç piyasa da alımlarda likidite ile rekabet gücü artar.
- Akreditife göre maliyet , prosedür avantajı sağlar.

2.5.6. Faktöring İşlemlerine Uygun Sektörler ve Ekonomik Etkileri

Faktöring işlemleri başlıca aşağıdaki sektörlerdeki kobilere elverişli bir finansman yöntemi olarak kullanılmakta olup bunlar şu şekildedir;

- Beyaz eşya satışı
- Dayanıklı tüketim ürünleri
- Demir-çelik sektörü
- Hediyelik eşya Hırdavat ve Kırtasiye
- Kuru Gıda Üretici ve Satışı
- Yan sanayii , her türlü ekstil ve hazır giyim üretici ve satıcıları

Diğer yandan bu sektörlerle yönelik dolaylı ya da doğrudan hammadde ve yarı mamul üreten işletmeler için de geçerlidir.

2.5.6.1. Faktöring Ekonomik Etkileri

Faktöring, kullanan işletmenin rasyonel davranış ve tutumlarına bağlı olmakla birlikte başlıca ekonomik etkileri bakımından aşağıdaki gibi sıralanabilir (Kaya,2013:33);

- İhracat Faktoringi maliyeti düşüktür.
- Yurt dışındaki alıcıların akreditif maliyeti kalkmış olur.
- İhracat faktöringi ile müşteri portföy tahsil kabiliyeti yükselir. .
- İhracat faktöringi ile güvenilir kredi analiz istihbaratları alınır işletme yöneticileri, sağlıklı karar verir.
- Yöneticiler ihracat alacaklarının tahsilâtı ve kredinin kontrolünü düşünmekten kurtulur.
- Tahsilat yönetimi ve muhasebesi daha kaliteli yapılır.
- İşletmeler ülke dışına ihracatlarında , vade imkanları sunarak cirolarını artırma imkanı yakalamış olurlar.
- Alıcı ile doğabilecek iletişim sorunları , resmi prosedürlerde faktöring şirketi desteği alınır.
- Yeni Pazarlara daha sağlıklı ve az riskle girme imkanı
- Tahsilat kalitesi ile yurt dışı pazar rekabet gücü artırır.
- Tahsil edilmeme ve kredi batağı riski düşürülür.
- Alacak devri hızı dolayısı ile stok devir hızı artarak kaliteli müşteri portföy yönetimi sağlanır.
- Faktoring şirketi hukuki desteği sağlanır.
- İhracatçının nakit akışı disipline edilir.

2.5.6.2. Faktöring İşleminin Maliyeti ve Bankacılık İlişkileri

Banka kaynaklı kredilere göre faktöringün alternatif bir finansman tekniği oluşturması için maliyet yönünden alternatiflerine göre (ihracat vesaiki üzerine avans, ihracatçı lehine teyitli vadesiz akreditif açılması gibi) daha çekici olması, en azından maliyetinin yüksek olmaması gerekir. Bu konuda bir örnek aşağıdaki gibidir (Akgüç, 2013:360).

Ön ödeme oranı, faktör kurumunun hizmetlerine karşı aldığı komisyon, komisyonun peşin ödenip ödenmemesi, faiz hesaplama süresi, faktöringün maliyetine eklenmektedir. Ön ödeme oranının düşük belirlenmesi, komisyonun faktör kurumunca peşin alınması, faiz (iskonto) hesaplamalarının aylık bazda yapılması, faktöring maliyetini yükseltmektedir. Faktöring işleminin maliyeti, diğer seçeneklere göre ilk bakışta yüksek görülebilir. Tam bir maliyet karşılaştırılması yapılabilmesi için faktör kurumunun sağladığı hizmetlerin de dikkate alınması gerekir. Salt kredi vermede, alacak yönetme, risk üstlenme gibi hizmetler olmadığı halde; faktöringde finansman dışında da hizmetler veriliyorsa bu hizmetler, ihracatçıyı bazı giderlerde tasarruf yapmasına olanak vermektedir. Bu nedenle görünür maliyet yerine alternatif maliyeti dikkate almak yerinde olur.

2.5.7. Forfaiting

Son yıllarda dünya ticaretindeki gelişmeler ve uluslararası piyasalardaki yoğun rekabet yeni alternatif finansman yöntemlerini ortaya çıkmasına neden olmuştur. Forfaiting, kısaca açıklanacak olursa ihracattan doğan orta vadeli bir alacağın ve bu alacak genelde bir banka tarafından garanti edilmiş olmaktadır , vadeden önce iskonto ettirilerek , bir açıdan satış işlemi yapılarak tahsil edilmesidir. Alacağın satıcısına forfaitist, devralan kuruluşa forfaiter denilmektedir (Ceylan 2002:53).

Senetli ya da senetsiz her türlü alacak forfaiting'e konu olabilir. Uygulamada ise hukuki süreçler için poliçeli , senetli , belgeli alacaklar konu olmaktadır. Forfaiter, alacağın vadesinde ödenmemesi halinde, alacak hakkım satana (forfaitist) karşı rücu (başvuru) hakkı bulunmaması nedeniyle, emre yazılı senet veya poliçe şeklindeki

alacakları karşılığında teminat olarak banka kredisi talep etmektedir. Forfaiting daha önceleri büyük tutarlı ürünler için yapılırken günümüzde forfaiting konu olan işlemlerin tutarları da değişmektedir. Bu tekniğin kullanılabilmesi için artık işlemlerin tutarlarının büyüklüğü aranmamaktadır. Nitekim forfaiting konu işlemlerin büyüklüğü 100 bin dolar ile 50 milyon dolar sınırlarının alt ve üstünde olabilmektedir (Apak ve Uyar,2011:155).

Forfaiting finansmanda vade 6 ay ile 10 yıl arasında değişmekle birlikte uygulama da genelde 5 yılı geçmemektedir. Kredinin ödenmesi genellikle 6'şar aylık taksitlerle yapılmaktadır. Forfaiting işleminde dört taraf bulunmaktadır: (i) Alacaklı yani ihracatçı işletme (forfaitist), (ii) Alıcı yani borçlu ithalatçı işletme, (iii) forfaiter, (iv) aval veren garantör banka. Forfaiting işleminin başlangıcında Alacaklı işletme forfaitist, kredili satıştan önce forfaiter'e yani forfaiting işletmesine durumu bildirmekte ve başvurur. İkinci aşamada forfaiter, bir limit tahsis etmek için forfaitist'ten değerlendirme için, işlemin tutarı, vadesi, döviz cinsini gösteren başvuru formu ve resmi evrakları , ithalatçının adresi, ülkesi, alacakların türü ,şekli, varsa teminat türü, aval verecek banka ile ilgili tüm bilgiler, ihraç edilecek malların cins ve miktarı, sevk evraklarının teslim tarihi vb. gibi gerekli belgeleri talep eder. Söz konusu başlangıç işlemlerinin mütakip yapılan tahsis ve değerlendirme kararları sonucu, forfaiter ile forfaitist arasında, tahsis edilecek limiti, limit şartlarını , işlemin iskonto oranı ve diğer komisyon oranının belirtildiği bir sözleşme hazırlanır ve taraflarca imzalanır. Forfaiter elde ettiği bilgilere dayanarak forfaitiste, forfaiting işleminin tüm şartlarının gösterilmiş olduğu bir taahhüt mektubu gönderir. Son aşamada, ihracatçı ile ithalatçı arasındaki sözleşme uyarınca ithalatçıya mal gönderilmekte; ihracatçı (forfaitist) malların karşılığında, garantör banka tarafından aval verilmiş, borçlusu ithalatçı olan, ticari senet veya ticari senetler dizisi almaktadır. İhracatçı (forfaiter) bu senetleri (bono veya poliçeyi), forfaitere geri dönüş hakkı olmaksızın iskonto ettirmekte veya satmaktadır.

2.5.8. Forfaiting Tekniğinin İşleyişi

Forfaiting, genellikle mal ve hizmet ihracatından doğan senetli , poliçeli bir vadeli alçağın , alacak sahibi tarafından gayri kabili rucu rucu yani kendisine geri rucu hakkı hakkı olmaksızın bir banka ya da bir finansman şirketi tarafından iskonto edilerek peşin satın alınmasını olarak tanımlanabilmektedir.

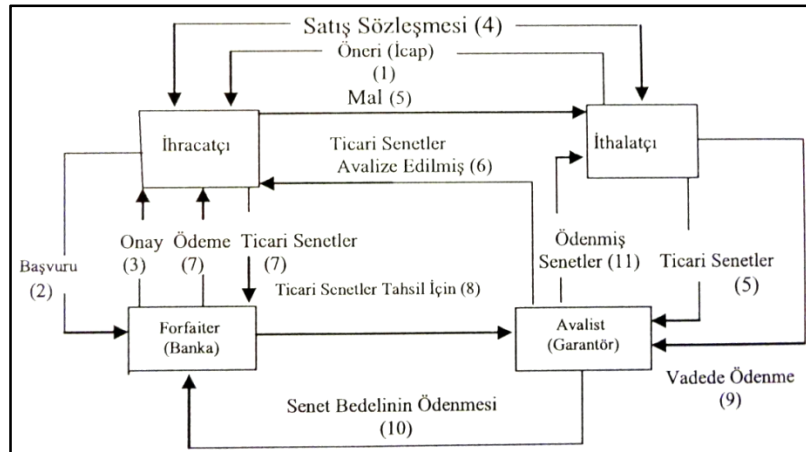
İhratın yapıldığı firma bir devlet kuruluşu gibi durumlar haricinde genelde ilgili firmadan bir banka garantisi , banka avalisi ile güvence altına alınmış olması beklenmektedir. Bir forfaiting de dört taraf bulunmaktadır. Bunlar :

- İhracatçı,
- ithalatçı,
- Forfaiter kuruluşu
- Garantör kuruluş

Bir avalist kuruluş bulunması, forfaiting işleminin gerçekleşmesinde belki de en önemli etkidir. Forfaiter, avaliste güvenerek, ticari riski, alacağın tahsil edilememe riskini üstlenmektedir (Akgüç,2013:374).

Forfaiting işleminde ihracatçı işletme alacağının vadesi uygulamada 6-9 aydan başlayarak bazen 5 yıla değin uzayan vadeli mal satımı konusu olabilmektedir. Uzunvadeli satıştan doğan alacağımı belgeleyen senetler poliçeler veya bonoların tümü vade sonunda değil, vade içinde periyodik taksitler halindedey olabilir. İhracatın finansmanında forfaiting yönteminin nasıl işleyeceği aşağıdaki, Şekil 2.3 da gösterilmiştir.

Şekil 2.3 : Forfating İşleyişi



Forfaiting, yukarıdaki şekilde de gösterildiği gibi faktöringe benzemekte olup iş akışı şu şekildedir (Akgüç,2013:377);

- İthalatçı, vadeli mal alımı için ihracatçıya başvurmakta, icapta (offer) bulunmaktadır.
- İhracatçı, bankaya (forfaitere) başvurarak olası bir ihracatta vadeli senetleri rücu hakkı olmaksızın (without recourse) satın alıp almayacağını; işleme girişilmesi halinde koşulların neler olabileceğinin bildirilmesini istemektedir. Banka (forfaite), süreli bir seçim hakkı (opsiyon) tanıyarak koşulları ihracatçıya bildirmektedir. Opsiyonun çok kısa süreli olması halinde bankalar genellikle bir komisyon kınamaktadır. İhracatçıya, koşulların kabulü konusunda daha uzun süreli bir seçim hakkı tanındığında komisyon alınmaktadır.
- Banka kararlaştırılan koşullar konusunda onayını ihracatçıya bildirmekte, teyit etmektedir.
- İhracatçı, forfaiterin onayını aldıktan sonra, önerilen koşullar ışığında ithalatçı ile satış sözleşmesini yapar.
- İhracatçı, kararlaştırılan sürede malları sevk eder; ithalatçı ise düzenlediği emre muharrer senetleri veya ihracatçının keşide ettiği poliçeleri kabul ederek; daha önce ödeme garantisi (aval) konusunda anlaşma sağladığı bankaya finansman kurumuna avalinin eklenmesi için verir.
- Banka ya da kurum aval verdiği ya da vadesinde ödeneceğini garanti ettiği, borçlusu ithalatçı olan bir dizi senedi ihracatçıya gönderir.
- İhracatçı, bir dizi ticari senedi (bono veya poliçeleri) forfaitere (bankaya) rücu (geri dönüş) hakkı olmaksızın iskonto ettirerek paraya çevirir.
- Forfaite, senetleri bedellerinin vadelerinde tahsili için garanti veren, aval veren bankaya sunar veya ibraz eder.
- Vadelerinde ithalatçı senet bedellerini avalist (veya garantöre) öder.
- Forfaite, senet bedellerini aval veren kurumdan (bankadan), senet tutarlarını tahsil eder.

- İthalatçı, aval veren banka (kurum) ile yapmış olduğu anlaşma uyarınca, bedelini ödediği ticari senetleri teslim alır.

Forfaiting anlaşmaları dışsatımcıya, bir cezai şart ödemek koşuluyla, senetleri anlaştığı bankaya verip vermeme konusunda da bir seçme hakkı vermektedir. İhracatçı, banka (forfaiter) ile anlaşma yaptığı halde bir cezai şart ödeyerek işlemi vazgeçebilmekte, belgeleri anlaşmaya karşın bankaya vermemek hakkına sahip olmaktadır.

2.5.9. Forfaiting'in İhracatçı Açısından Üstünlükleri

Dünya ticaretinin canlı, faiz hadlerinin oynak, kredi kullanmanın çok çekici olmadığı dönemlerde forfaiting tekniği, ihracatçı açısından bazı üstünlükler, avantajlar taşır. İhracatçı, bazı hizmetlerden yararlanmanın yanı sıra, özellikle, faiz, kur ve transfer risklerinden kurtulmakta; vadeli satıştan doğan alacağın tahsil edilememe riskini taşımamaktadır. Forfaiter, kur, faiz, ülke ve ticari riskleri yüklenmektedir. Forfaiting'in ihracatçı açısından üstünlükleri şöyle açıklanabilir (Akgüç,2013:373);

- Forfaiting sabit faizli finansmandır. Bu nedenle dışsatıma faiz riskinden, faiz oranlarının yükselmesi riskinden kurtulmaktadır. Forfaiter (banka) ticari senetleri sabit faiz üzerinden iskonto etmektedir.
- İhracatçı hizmetin sağlanması ya da malın teslimi ile derhal parasını alabilmektedir. Forfaiting işlemi ile dışsatıma, kredili satışını derhal paraya çevirebilmekte, kredili satışlarının finansmanı için yeni kaynaklar arama gereksinimini duymamaktadır.
- İhracatçı, alıcının kredi analizi ile kredibilite notunu belirleme , alacakların yönetimi ve tahsili için daha az zaman ve kaynak harcar.
- İhracatçı, ticari senetleri, hemen satış sonrası paraya çevirdiğinden, kur değişimlerinden etkilenmemekte, kur riskine karşı korunmaktadır.

- Forfaiting işleminde ihracatçı açısından mal bedelinin tahsilinde politik ve transfer riski gibi ülke riski kapsamında riskler söz konusu olmamaktadır.
- Forfaiting, ihracatçının likidite durumunu iyileştirdiği gibi, yeni kaynaklar sağlama olanağı da artırmaktadır. Bilançosunda bu işlem nedeniyle şarta bağlı bir borç yer almadığından, dışsatımcının yeni krediler bulma kapasitesi de genişlemektedir. Forfaiterin, ticari senedin ödenmemesi halinde dışsatımcıya başvuru (rücu) hakkının bulunmaması, dışsatımcıyı şarta bağlı bir borçtan (senedin ödenmemesi halinde borç doğmasından) kurtarmaktadır.
- İhracatçı, bankanın forfaiting işlemine girip girilmeyeceğini, girişecekse koşullarını kısa sürede öğrenmek olanağı elde etmektedir.
- Kredili satış işleminin doğurduğu risk, forfaiterce yüklenildiğinden, dışsatıma ayrıca ihracat sigortasına da gereksinme duymamaktadır.
- Forfaiting, uluslararası ticaretin finansmanında esnek bir araç olup, koşulları işlemin özelliğine göre şekillenmektedir.

Günümüzde orta süreli ve sabit faizli finansman olanakları oldukça sınırlıdır. Forfaiting, koşullarına göre, alternatif olarak düşünülebilecek orta vadeli kredilere, konsorsiyum kredilerine karşı da bazı üstünlükler göstermektedir. Bu finansman tekniğinin sakıncası ise kullanıcıları açısından maliyetinin genellikle yüksek oluşu ve her zaman kolaylıkla forfaiterin kabul edebileceği güvenli bir garanti verenin, avalistin bulunamamasıdır.

2.5.9.1. Forfaiting'in Avantajları

Forfaiting işleminin avantajları aşağıdaki gibi açıklanabilir (Ceylan, 2002:60-61)

İhracatçı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler açısından vadeli ve tahsilat riski bulunan ihracatlarda tahsil edilememesi riskini büyük oranda ortadan kaldırmaktadır.

Forfaiting işleminde ihracatçı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, kredili satıştan önce forfaitere başvurarak ihracat finansmanının koşullarını öğrenebilmekte, bu bilgiler ışığında ithalatçı ile görüşmelerini sürdürmekte, gerekirse forfaiting işleminin getirdiği finansman yüküne göre fiyat önerilerinde bulunma imkanına sahip olmaktadır,

Forfaiting Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler açısından uygulaması kolay bir işlemdir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, nitelikli personel bulunmaması vb. nedenlerle yapamayacağı kredi değerlemesi, alacağın tahsilatının üstlenilmesi yüklerinden kurtulmaktadırlar, Kredili satış işleminden doğan risk, forfaiter tarafından üstlenildiğinden, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ayrıca ihracat kredi sigortasına gereksinim duymamaktadır. Forfaiting işlemi ile alacaklarını nakde çeviren Kobilerin likiditesi dolayısıyla kredibilitesi artmaktadır.

Öte yandan, forfaitingin başlıca dezavantajı, yukarıda sıralanan tüm avantajlara ve risklerin üstlenilmesine bağlı olarak maliyetlerin nispeten artmasıdır.

2.5.9.2. Forfaiting İşleminin Maliyeti

Forfaiting işleminin maliyeti genelde dört öğeden oluşur (Akgüç,2013:379);

Ticari Riskin Karşılanması; Banka garantisi için banka tarafından istenen komisyon genellikle ithalatçıya yani alıcı firmaya aittir. Ancak ithalatçı bu tür garanti ve komisyon ödemesi konusunda istekli davranmazsa; ihracatçının, banka garantisinin komisyon bedelini ödemesi ve işlemin gerçekleştirilmesini sağlaması gerekir.

Politik ve Transfer Riskinin Karşılanması; Ülke riski ile ilgili konu , ülkenin uluslararası piyasalarda kredibilitesine ve güncel piyasa koşullarına göre tesbit edilmekte olup, bu riskin karşılığı uygulamadaki komisyon oranı değişken olmakla birlikte , yıllık binde 5 ile yüzde 2 ler arasında veya özel durumlarda yüzde 5 lere kadar çıkan oranlarda olabilmektedir.

Taahhüt Komisyonu; Senetlerin bankaya verilmesi, sözleşmeden, taahhütten sonra ileri bir tarihte olacaksa bankalar taahhütte buldukları tarih ile senetlerin iskonto edildiği süre arasında senetlerin tutan üzerinde yıllık yüzde 3-4 arasında değişen oranda taahhüt komisyonu almaktadırlar. Taahhüt süresi 6 aya kadar hatta

bazen daha uzun olabilmektedir. Belirli bir taahhüt süresi içeren forfaiting işleminde iskonto oranı, böyle bir sürenin söz konusu olmadığı işlemlere uygulanan iskonto oranından genellikle daha yüksek olmaktadır. Komisyon oranları rekabet ve piyasa koşullarına göre değişiklik göstermektedir. Forfaiting sabit faizli finansman tekniğidir. Taahhüt ile senetlerin bankaya sunulması arasında faiz riskini forfaiter taşımaktadır. Bu süre uzadıkça forfaiterin faiz riski arttığından, taahhüt komisyonunun yükselmesi doğaldır.

Kredi Kullanımının ve Faiz Riskinin Karşılanması; Finansmanın sağlanma veya kredi ödeme maliyeti, dış pazarlardaki genel faiz oranlarına bağlıdır. Kredi verici olarak bankanın uygulayacağı fiyat, iskonto oranı, para piyasalarındaki aynı döviz cinsinin ilgili dönem için vadeli işlem piyasasındaki maliyetini yansıtacaktır. Bankalar bu konuda, iskonto oranını belirlerken, yalnız işlem tarihindeki ilgili döviz faiz oranları değil, faizdeki beklentileri de göz önünde tutarlar.

Forfaiting işleminde, ticari senedin peşin (iskonto edilmiş) değeri, senedin üzerinde yazılı (nominal-itibari değeri) tutarın, öngörülen oran ile iskonto edilmesiyle bulunmaktadır.

2.5.10. Dış Ticarete Finansal Kiralama

Dünya piyasalarında rekabet edebilirlik yüksek teknolojiden yararlanabilme olanakları ile doğrudan bağlantılıdır. Bu nedenle, finansman olanakları sınırlı olan Kobilerin üretim sürecinde kullandıkları teknik donanımlara yatırım yapmalarını ve bu donanımlarını yenilemelerini sağlayacak finansal olanakların yaratılması gerekmektedir (Altay; Gacaner 2003:18-28).

Türkiye’de tasarrufların yatırımları besleyecek güçte olmaması nedeniyle orta ve uzun vadeli kredi kaynaklarının yetersizliği, sermaye piyasalarının yeterli gelişmeyi gösterememesi, kredi faiz oranlarının yüksekliği ve teminat göstermedeki güçlükler, teknolojilerini yenileme zorunluluğundaki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için leasing yöntemini cazip hale getirmektedir. İşletmeler komple yeni yatırım, tevsi, modernizasyon, yenileme gibi yatırımlarında ihtiyaç duydukları makine ve teçhizatları

satın almak için kaynak sıkıntısı çekebilmektedirler. İşte, leasing yukarıda sayılan yatırım çeşitlerinde başvuru olan bir finansman sağlama yöntemidir (Değer 2002:23).

Leasing, İngilizce bir tanım olup finansal kiralama anlamına gelmektedir. Finansal kiralama işletme tarafından alınmak istenen bir makinanın , bir leasing firması tarafından satın alınması ve sonrası ilgili işletmeye kiralanması, ve sözleşmedeki kira süresinin sonunda ise sembolik bir değer üzerinden işletmeye satılarak devredilmesi işlemidir. Leasing, yatırım ve finansman sağlamaya yönelik kiralama yatırım ve finansman amacıyla kiralamaya konu olan bir makine veya teçhizatın sahibi tarafından bir edim karşılığı kullanma hakkının kiracıya devrini öngören bir sözleşmedir. Leasing genel olarak üretim veya ticaretteki bir varlığın mülkiyetini satın almadan sadece kullanım hakkını belirli süreler için kiralamaktır. Avrupa Leasing Birliği'nin (ELA: European Leasing Association) tanımına göre, "Leasing, belirli bir süre için kiralayan (lessor) ve kiracı (lessee) arasında imzalanan ve üreticiden, kiracı tarafından seçilip, kiralayan tarafından satın alınan bir malın mülkiyeti kiralayanda, kullanımı ise kiracıda bırakan bir anlaşma" olarak tanımlanmaktadır (Ceylan 2002:90).

Türkiye'de 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu'nun 4. maddesinde yer alan tanım ise şöyledir: "Finansal Kiralama, kiralayanın, kiracının talebi üzerine, üçüncü kişiden satın aldığı veya başka bir şekilde temin ettiği bir malın, zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartıyla, bedeli karşılığında kiracıya bırakılmasını öngören bir sözleşmedir." (Md.4).

Finansal kiralamada temel amaç, sermaye yatırımlarının artırılabilmesi, dolayısıyla üretim kapasitesinin genişletilebilmesi için işletmelerin üretim sürecinde ihtiyaç duydukları donanımların (makine, ekipman vb.), mülkiyeti finansal kurumda (Leasing şirketi) kalmak şartıyla, üretici veya yatırımcıya kullanım hakkının verilmesi yoluyla karşılanmasıdır. Finansman kiralamanın diğer tüm kiralama şekillerinden önemli farkı, kiralanmış varlığın tüm bakımı muhafazası ve esas itibarıyla mal sahibinin sorumluluğunda bulunması gereken tüm konular ve risklerin kiracıya devredilmesidir

Gayrimenkul alımı da yurt dışında finansal kiralamaya konu olan mallar içinde yer almakta ancak, Türkiye'de yasalar nedeniyle gayrimenkul satın alımında finansal kiralama yöntemi avantajlı bir yöntem değildir. Çünkü kira öder gibi gayrimenkul

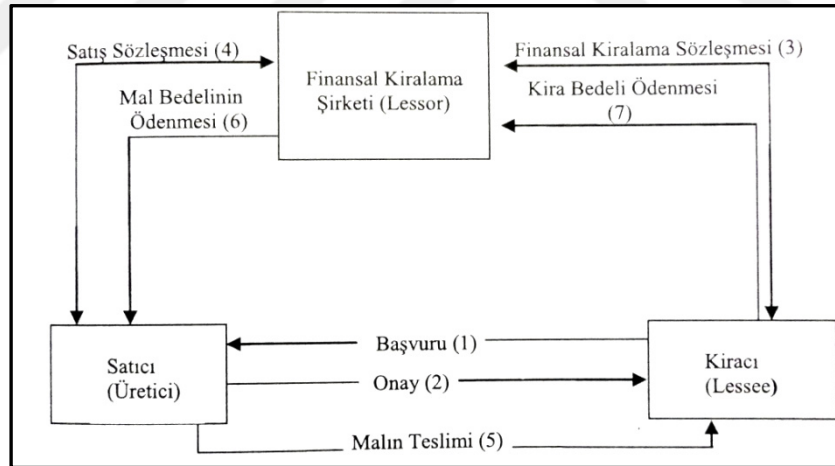
sahibi olan bir şahıs veya firma, 4 yıl sonra mülkiyetini kendi üzerine geçirirken vergi yükü ile karşı karşıya kaldığından bu durum, finansal kiralamanın avantajını ortadan kaldırmaktadır. Diğer yandan leasingin cazibesini yitirmesine neden olan yeni bir uygulamaya göre yatırımcı, ihracatçı KOBİ ve makine-ekipman üreticileri için olumsuz sonuçları da beraberinde getirmiştir. Bunlar şu şekildedir (WEB_16);

Kobiler açısından oldukça önemli teşvik aracı olan leasing uygulamalarında 2007 ve 2008 de bazı değişiklikler olmuş ve KDV avantajları büyük oran kaldırılmıştır. Daha sonraki yıllarda kısıtlı olarak bazı grup makinalar için tekrar getirilmekle birlikte ilk dönemdeki %1 lik KDV oranının getirdiği maliyet avantajına tekrar dönülmemiştir.

2.5.11. Finansal Kiralamanın İşleyişi

Finansal kiralama işlemi şu şekilde gelişmektedir (Akgüç,2013:393);

Şekil 2.4 : Finansal Kiralamanın İşleyişi



- Kiralamayı amaçlayan firma (kiracı) ile üretici, dağıtıcı veya satıcı arasında karşılıklı görüşme, malın (makine, araç-gereç, donanım vb.) teslim koşullarının belirlenmesi,
- Üreticinin (saticının) başvuru onaylaması,

- Finansal kiralama şirketi ile ilgili işletme tarafından noterde finansal kiralama sözleşmesinin imzalanması,
- Finansal kiralama şirketi tarafından üreticiden ya da dağıtıcı firmadan malın satın alınması, satış sözleşmesinin imzalanması,
- Malın, üreticisi (dağıtıcısı) tarafından kiracı firmaya teslimi,
- Mal bedelinin finansal kiralama şirketi tarafından üreticiye (dağıtıcı-satıcı) ödenmesi,
- Kiracı tarafından kira bedellerinin finansal kiralama şirketine ödenmesi.

(3) ve (4) numaralı işlemlerin sırası yer değiştirebilir. Finansal kiralama şirketi, önce üretici (satıcı) firma ile sözleşme yaptıktan sonra, kiracı ile finansal kiralama sözleşmesini yapmayı yeğleyebilir. Finansal kiralama sözleşmesi yapıldıktan sonra, malın sağlanamaması durumunda finansal kiralama şirketi kiracıya karşı sorumluluk taşır. Finansal kiralama şirketi, bu üçlü ilişki içinde, kiracının (lessee) ödeme gücünü, üretici ya da satıcı firmanın güvenilirliğini, makine, araç, gereç, donanımın kalitesini, riskini dikkate almak durumundadır. Finansal kiralama şirketi, başvuruda bulunan, varlık (mal) kiralamak isteyen kiracının, kira sözleşmesi gereği kira tutarını zamanında ödeyip ödeyemeyeceğini, mali gücünü incelemenin yanı sıra kiracının yatırım için bir yapılabilirlik (fizibilite-feasibility) etüdü hazırlayıp hazırlamadığını, geleceğe ilişkin mali projeksiyonlarını, geçmiş dönemlerdeki ihracat performansının, ekonomik ve politik riskini, uzun, süreli ihracat sözleşmeleri olup olmadığını, ihracat bedellerinin ödenme şekillerini de incelemek, dikkate almak durumundadır.

Finansal kiralama şirketi, ayrıca kiralanmak istenen makine, araç, gereç veya donanıma ilişkin ayrıntılı teknik bilgiye gereksinime duyar. Finansal kiralama şirketleri, kiralayacakları makine, gereç veya donanımın stokunu, özellikle de teknik, özgün özellikleri olan makinelerin stokunu yapamazlar. İhracata dönük üretim yapacak makineleri, üretici firmadan satın alarak kiralarlar. Bu nedenle finansal kiralama şirketi, satıcı firmanın yükümlülüğünü yerine getirip getiremeyeceğini, istenen kalitede makine, gereç veya donatımı üretilip üretilmeyeceğini, zamanında teslim edip edemeyeceğini incelemek durumundadır. Ayrıca leasing şirketinin, kiralanacak makine, gereç, donanımın, ihracatçının üretim kapasitesine, verimliliğine (prodüktivite) ve kaliteye katkısını; sağlayacağı gider tasarrufu ve maliyet düşürücü etkisini dikkate alması

gerekir. Aylık kira tutan, makine, araç, gereç veya donanımının alış fiyatı ve kira süresi dikkate alınarak saptanacaktır. Kira bedelleri eşit tutarlarda olabileceği gibi, hızlandırılmış bir ödeme de olabilir. Kira bedellerinin büyük bir bölümü sözleşmenin ilk yıllarında ödenebilir. Kiracı açısından çekici olan ödeme şekli, kiralanan makine, gereç ve benzerlerinin yaratacağı ek gelire, gelir katkısı ile uyumlu olarak, aylık kira tutarının saptanmasıdır.

2.5.12. Finansal Kiralama Türleri

2.5.12.1. Faaliyet Kiralaması

İşletmenin faaliyetlerini yerine getirebilmesi için ihtiyaç duyduğu varlıkları kiralama imkanı sağladığı gibi kiralanan varlıkla ilgili bir takım servis ve kolaylıklardan yararlanmayı da birlikte getirir. Kiracı kiralanan varlığın bakım ve onarım giderlerini kiralama bedeline dahil eder. Ayrıca kiralama sözleşmeleri ile istenen ödemeler kiralanan varlığın tüm maliyetini karşılamaya yeterli değildir. Sözleşme varlığın beklenen ekonomik ömründen oldukça kısa bir dönem için düzenlenir. Kiralayan tüm yatırım maliyetini, yenilenen kira ödemeleri, başka kiracılara kiraya verme ya da kiralanan sabit kıymeti satarak karşılamayı beklemektedir. Kiracı, kira sözleşmesi bitmeden sözleşmeyi feshedebilme yetkisine sahiptir. Bu sayede kiracı varlığın demode olma riskinden kurtulur ve artık ihtiyaç duymadığı varlığı geri verebilir.

2.5.12.2. Finansal Kiralama

Üretim ve ticarete kullanılan bir makine, teçhizat, taşıt benzeri yatırım mallarının bu mallan ihtiyaç duyan işletme sahiplerine bir kira sözleşmesi çerçevesinde kiralmasını içeren orta- uzun vadeli bir finansman yöntemidir. Kiralama işlemi, kiracının kiralamak istediği malı belirleyerek kiralama şirketine varlığı kendisine kiralaması için başvurmasıyla başlar, ardından kiracı ile leasing şirketi arasında bir sözleşme imzalanarak varlığın yıllık kira bedeli ve kira süresinin belirlenmesi ile kiralama işlemi tamamlanmış olur. Malın kiralama işleminde kullanım hakkı kiracıda, mülkiyet hakkı leasing şirketindedir. Kira dönemi sonunda malın ekonomik ömrü sona ermiş ise az bir miktar ödeme ile kiracıya kalabilir. Kiracının ödemesi gereken miktar çok fazla ise şirket malı geri alıp yeniden kiralayarak işletme veya satma hakkına sahip

olur. Bu tür kiralamada varlığın bakım, onarım ve montaj gibi giderleri tamamen kiracıya aittir ve kiracının sözleşme bitmeden fesih hakkı yoktur. Leasing şirketi malın asıl sahibi olduğu için bununla ilgili ortaya çıkan her türlü vergi, resim, harç gibi giderleri kendisi karşılamak zorundadır.

2.5.12.3.Satma ve Tekrar Kiralama

Bazen işletmeler için bir malın mülkiyetini elinde bulundurmamak maliyetli olacağından dolayı o malı satarak tekrara kiralama yoluna giderler ve böylece maliyeti azaltmaya çalışırlar. Bu yöntem işletmenin üretim kapasitesinde herhangi bir azalma olmazken malı elinden çıkararak işletmeye ek bir finansman sağlar. Satış ve geri kiralama yöntemi, vergi avantajlarından yararlanmak için de kullanılmaktadır. Yatırım yapan bir şirket, yatırımdan dolayı vergi tasarrufu sağlayamayacaksa, yatırımın mülkiyetini bir finansal kiralama şirketine devreder ve geri alır. Kiralama şirketi, sadece vergi tasarrufu sağlamak için, malın sahibi görünümündedir. Malın gerçek sahibi ise, kiracıdır. Aslında, kiracı tarafından, kiraya verene devredilen, varlığın kendisi değil, yatırım nedeniyle doğacak vergi tasarrufudur. Varlığın sahiplik unvanının kiraya verene devredilmesi karşılığında, bir miktar nakit ve varlığı satın alan tarafından belirli dönemlerde ödenmesi gereken senetler alınır. Aynı zamanda kiracı, varlığı sattığı şirketle, varlığı kiralamak üzere sözleşme yapar. Sözleşmeye göre, kiralama süresi boyunca, kiraya veren işletmeye, kira ödemeleri yapılacaktır. Kira bedelleri ve kiraya verenin imzaladığı senet bedellerinin miktarları ve ödeme tarihleri aynıdır. Bu nedenle, kira ödemeleri ve senet ödemeleri, sadece defterdeki kayıt işlemleri ile gerçekleşir. Kiracı ve kiralayan arasındaki tek gerçek nakit akımı, sözleşme sırasındaki ödemedir.

2.5.12.4.Diğer Finansal Kiralama Türleri

- *Doğrudan Kiralama:* Bu yöntemde kiracı ile mal sahibi arasına herhangi bir kişi veya bir kuruluş girmeden yapılır.
- *Dolaylı Kiralama:* Üreticinin malını bir leasing şirketi alır ve kira sözleşmesi ile kiracıya devreder.
- *Net Kiralama:* Kiralanan varlığın bakım giderleri dışında tüm giderlerin kiracıya ait olduğu kiralama türüdür.

- *Brüt Kiralama*: Varlığın bakım-onarım giderleri ile birlikte vergi, resim, harç gibi giderlerinde leasing şirketine ait olduğu kiralama şeklidir.
- *Tam Ödemesiz Kiralama*: Kiralanan varlığın, kira dönemi boyunca kira bedelleri toplamının varlığın maliyetini tam karşılamayan kiralama türüdür.
- *Satışa Yardımcı Kiralama*: Üretici ve satıcı firmalar vadeli alım imkanı kısıtlı olan müşterilerine yönelik vade imkanlarını leasing yoluyla önermektedirler. Böylece satıcı peşin mal satarken müşterinin aynı malın ücretini vadeli olarak ödemesine imkân sağlar.
- *Tesis Kiralaması*: Bu tür kiralama makine veya teçhizat değil tamamen bir tesis kiralama türüdür.

2.6. Kobi Dış Ticaret Finansmanı İçin Gayri Nakdi Kredi Ürünleri

Bankaların Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere kullandırdıkları nakdi kredi ve finans programları kadar önem arz eden diğer finans modelleri gayri nakdi kredilerdir. Bu kredilerin temel özelliği bankaların ihracatçı ya da ithalatçı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere aval düzenlemesi ya da kefalet vermesidir. Bu tip krediler Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Uluslararası Ticaret lerinde banka güvencesi altında işlem yapma kolaylığı sağlamaktadır. Ayrıca önemli bir özellik olarak bu şekilde kredi kullanabilecek yani kredibiliteye sahip bir KOBİ uluslararası ticari işlemlerde güvenilirlik avantajı elde etmektedir.

Gayri nakdi krediler genel olarak teminat mektubu adı altında işlem görmektedir. Teminat Mektubu genel olarak tanımı şu şekildedir : bankaların yurt içinde veya dışında bulunan müşterileri lehine bir edimin yerine getirilmesi , bir sözleşme ile malın teslimi, bir taahhütün yapılması, bir borcun ödenmesi veya buna benzer şartlı konularda, muhatap kişi veya işletmeye ya da kuruluşa hitaben verdikleri ve söz konusu edimin hiç veya gereği gibi yapılmaması ile mektup tutarının ödeneceğini taahhüt eden bir tür garanti mektubudur.

Teminat mektupları muhatabın ismini, işin konusunu, lehtarın (müteahhidin) ismini, belirli bir tutan, muhatabın ilk talebinde, derhal, itirazsız ve bu konuda herhangi

bir hükme gerek kalmadan mektup tutarının ödeneceği taahhüdünü, taahhütte bulunan banka yetkililerinin imzalarını içermelidir. Kural olarak teminat mektuplarında (Takan ve Boyacıoğlu, 2010:167);

- Mektubu veren bir banka (garantör)
- Kendisine hitaben mektup düzenlenen bir gerçek ya da tüzel kişi (muhatap)
- Lehtar yani kendisine hitaben teminat mektubu verilen şahıs olmak üzere 3 tarafı mevcuttur. Ayrıca buna kontra garanti şeklinde bir diğer banka garantisi de eklenerek 4 üncü bir taraf daha oluşturabilmektedir.

Banka, verdiği teminat mektubu ile muhataba (iş yaptırana) lehtarın mektupla taahhüt edilen fiili yerine getireceği hususunu garanti eder. Söz konusu fiilin yerine getirilmemesi halinde banka garanti edilen tutara kadar bir parayı muhataba öder ve bunu müşterisinden tahsil etmeye çalışır. Teminat ta Muhatap olarak anılan şahıs kendisini garanti altına alan taraf olarak anılır. . Resmi veya özel kuruluş ya da gerçek kişi olabilir. Muhatap teminat mektubu ilişkisinde alacaklı konumundadır, garanti edilen taahhüdün kısmen veya tamamen yerine getirilmemesi halinde mektup metninde aykırı bir hüküm yok ise, mektup bedeli ile sınırlı olmak kaydıyla mektubun tazminini isteyebilir (Takan ve Boyacıoğlu, 2010:168).

Bankaların verdiği teminat mektuplarının Türkiye'nin Uluslararası Ticaretinin gelişmesi, yapılan ikili ve çok taraflı ticaret anlaşmalarının sayısının gittikçe artması, iç piyasada olduğu gibi, uluslararası alanda da banka teminat mektupları (harici garantiler) ve karşı garantilerin (kontrgarantiler) önemini artırmıştır.

2.6.1. Harici Garantiler ve Kontrgarantiler

Teminat mektuplarının uluslararası alandaki faaliyetlere uygulanması iki biçimde olmaktadır. Türkiye'de yerleşik bankalar tarafından yabancı ülkedeki muhataba hitaben verilen teminat mektuplarına harici garanti denmektedir. Harici garantilere örnek olarak yurtdışına iş yapan Türk müteahhitleri lehine verilen mektupları ve ihracat garantisi sağlayan mektupları vermemiz mümkündür. Harici garantiler, lehine kefil

oldukları işletmenin taahhüdünü gereği gibi yerine getirmemesi durumunda , garanti alanın yazılı beyanı üzerine derhal bankaca ödeneceğini ifade ve taahhüt eden süresi içinde geri dönülemez ödeme yükümlülüğü içeren gayri nakdi kredilerdir

Teminat mektuplarında olduğu gibi harici garantiler de banka garantisini sağlamaktadır. Harici garantinin düzenlenebilmesi için banka ve düzenlenecek müşteri arasında bir kredi ilişkisinin bulunması gerekmektedir. Banka lehine mektup verdiği müşterisine nakdi bir kredi sağlamayıp bunun yerine müşteri adına ödeme taahhüdünde bulunmaktadır. Yurtdışındaki işlerle ilgili verilecek harici garantilerde firmaların güvenilirliğinin yanı sıra, söz konusu ülkenin güvenilirliği de dikkate alınır (Tekinalp,2009:224).

Yurtdışına verilen garantiler için hem garantiyi düzenleyen banka hem de muhabir banka komisyon geliri elde eder. Harici garantide teminat mektubuna benzer biçimde üç taraf bulunmaktadır. Bunlardan lehtar, malın teslimi veya işin yapılması ile sorumlu olan gerçek veya tüzel kişidir. Kısaca bankanın adına harici garanti düzenlediği müşterisidir. Muhatap, kendisine garanti verilen ve teminat mektubunun gönderildiği kişi veya kuruluştur. Banka ise muhataba karşı ödeme yükümlülüğü altına giren taraftır. Harici garantinin verilmesiyle banka ve muhatap arasında bir borç- alacak ilişkisi doğmaktadır. Lehtarın yükümlülüğünü yerine getirmemesi durumunda banka ödemeyi muhataba yapar ve daha sonra alacağı kredi ilişkisi içinde bulunduğu lehtardan tahsil eder (Tekinalp,2009:224).

Kontrgaranti ise, Türkiye’de yerleşik bir banka tarafından, yurtdışındaki muhabir banka aracılığıyla ithalatçıya/işverene verilen garantiden doğal veya yurt dışındaki satıcı şirketlerin, Türkiye’deki ithalatçı şirketlere mal mukabili esasına göre gönderecekleri malların bedellerinin ödeneceğine dair Türkiye’deki bankanın yurtdışındaki muhabir banka aracılığıyla ihracatçıya hitaben verilen garantiden doğan gayri nakit kredidir. Garanti işlemini başlatan işletmenin kendi ülkesindeki bankası, yurtdışındaki ilgili muhabir bankasına swift sistemi aracılığı ile bir talimatla kontra garanti düzenleyerek bu bankadan ilk lehtar lehine yeni durumu içeren bir garanti metni hazırlanmasını talep eder. Burada banka diğer bankaya garanti olmakta ve ilk banka ise müşterisi lehine bu garantiyi vermekte araya birden fazla yurtdışı muhabir banka girebilmekte ve diğer bankalar , kontra garantiyi açan bankanın riskini

üstlenmektedirler. Kontrgaranti Kati, Geçici, Avans, Stand-by şeklinde düzenlenebilir (Reisoğlu, 2002:3-4).

2.6.2. Kabul ve Aval Kredileri

Uluslararası Ticaret te görülen kabul ve aval kredileri hem ithalatçının hem de ihracatçının finansmanını sağlamak amacıyla kullanılan kredilerdir. Kabul kredilerinde mutlaka bir poliçe söz konusudur. Bu poliçeler ikincil piyasalarda alınıp satılabilir Banka poliçelere verdiği kabul karşısında belli bir komisyon almaktadır. Muhabir banka ilişkilerindeki kredi limitlerinin önemli bir bölümünü de bunlar oluşturmaktadır. Kabul kredileri (acceptance credit) ödemeyi taahhüt eden işlemler kapsamında yer almaktadır. Kabul kredileri, bankanın belli bir limit içerisinde çekilen poliçe veya senetleri iskonto etmesi şeklinde ihracatçıya kullandığı gayri nakdi kredilerdir (Doğan,2002:34).

Kabul kredisi vadeli mal alım-satımında başvuru bir ödeme şeklidir. Bu ödeme şeklinde satış işlemini gerçekleştiren işletme , gönderdiği ürünlerin bedeli için alıcı firma üzerine mutlaka vadeli bir poliçe düzenler ve bu poliçeyi yükleme vesaikleri ile birlikte kabul veya aval verilmek üzere alıcının bankasına veya ithalatçının kendisine gönderir. Kabul kredisi işlemlerinde poliçeler; muhabir, amir banka ya da ithalatçı üzerine keşide edilebilir. Poliçe kimin üzerine keşide edilmişse onun tarafından kabul edilmek zorundadır. İthalatçının kabulü ile birlikte ayrıca aracı bankanın da poliçeye aval vermesi isteniyorsa buna aval kredisi denir.

2.7. Dış Ticaret Finansmanına Yönelik Finansman Modellerinin Sınıflandırılması

İhracatın finansmanını kullanılan pek çok yöntem bulunmakla birlikte bunların ortak noktası, talep edilen kredinin bir teminata bağlanmasıdır. Bu teminatlandırma ise kredi talep eden işletmenin menkul, gayrimenkul, alacakları, kıymetli evrakları, kefaletleri gibi unsurlar üzerine kurulur. Ayrıca bu konuda yetersiz ya da sorun yaşayan işletmeler için kredibilite performansı bakımından yetkin durumda olmaları halinde kredi garanti programları gibi kısmen risk sermayesi bağlamında değerlendirilebilecek teminatlandırma usulleri de kullanılabilir.

İster iç ister Uluslararası Ticaret te olsun tüm kredi programlarının temeli güçlendirilmiş teminat ile birlikte işletmelere verilen kredinin etkinliğinin sağlanması ve dolayısı ile katma değer yaratan bir üretim sürecinin başarılı bir şekilde gerçekleşmesini sağlamaktadır.

Yukarıda da açıklanan finansman modellerinin ortak noktası, nakdi ya da gayri nakdi kredi sağlayan kurum ile kredinin kullanıcısı olan işletmelerin ortaklaşa ortaya koydukları finanslama sürecinden, tarafların kendi amaçları doğrultusunda nesnel bir değer elde etmesini sağlamaktır. Bundan dolayı günümüz finansal sisteminde deyim yerindeyse sayısı hesap edilemeyecek kadar finansman seçeneği bulunmaktadır. Bu seçenek çokluğunun de temel nedeni başta Uluslararası ticaret olmak üzere tüm ticari faaliyetlerin son derece dinamik bir yapıda olmasıdır. Bu dinamizm ise doğal bir sonuç olarak seçenek çokluğunu ortaya çıkarmaktadır.

Finansal taksonomi bakımından ele alındığında Uluslararası ticaret işlemlerinde ihracat ayağının finanse edilmesinde öz olarak üç tip sınıflandırma yapmak mümkündür. Bunlar taşıdığı risklere, kullanım amacına ve nihayet finansman sürecinin tarafına göre olmak üzere gruplandırılabilir. İlgili sınıflandırma aşağıda açıklanmıştır.

2.7.1. Riskin Durumuna Göre İhracatın Finansmanı

Kobiler için bankalar tarafından yapılan ihracatın finansmanında kobi riskleri segment ayırımına tutularak tüm kredilerde olduğu gibi risk düzeyleri belirlenir ve fiyatlandırılır . Bankalar, bazı kobiler için sadece kredi sağlayarak nakdi kredi verir ,bazan nakdi kredi sağlamaz ancak taahhüt altına girer bir üçüncü durumda ise risk üstlenir ve bununla birlikte nakdi , gayri nakdi kredi imkanı da sağlayabilirler.

2.7.2. Kullanım Yeri ve Amacına Göre İhracatın Finansmanı

Kullanım yeri ve amacına göre ihracatın finansmanını, sevk öncesi finansman, sevk sonrası finansman ve ihracat garantili yatırım kredileri olmak üzere üç başlıkta incelemek mümkündür.

2.7.2.1. Sevk Öncesi Finansman ya da Hazırlık Kredileri

Sevk öncesi finansman kredileri ihracatçının işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması amacıyla verilmektedir. Kısa vadeli olan bu kredi sipariş tarihiyle yükleme tarihi arasındaki süre zarfında ihracatçının finansman ihtiyacını karşılamak için verilmektedir. Sevk öncesi kredi, ihracatçının üretim için gerekli hammadde ve mamülü temin edebilmesi veya üretimindeki giderler için kullanarak ihracata hazırlanmasını kapsamında verilmektedir. Kredinin vadesi genellikle altı ay olarak belirlenmekle malların üretiminin altı ayı geçtiği durumlarda kredinin vadesinin bir yıla kadar uzatılabilmesi mümkün olmaktadır (Aytemiz, 2011:183-186).

Yükleme öncesi finansman, üretici-ihracatçıya sevk avansıya birlikte önceden düzenlenen satış sözleşmesinin bir yüzdesinin borç verilmesi şeklinde de olabilir. Avanslar normalde satış değerinin yüzde 80'i kadardır ve borç veren banka ek teminat veya imalatçı-ihracatçının bankasından performans garantisi istemektedir. Bu tür finansmanda ödünç veren bankanın riskleri yüksektir. Ancak bu riskler ek teminat veya destek garantileriyle azaltabilmektedir (Gökalp ve Baydur, 2004:83-85).

2.7.2.2. Yükleme Sonrası Finansman veya İhracat Sonrası Finansman

Kobiler tarafından ihracatın yapılması , ürünlerin sevk edilmesi ile ihracatçıya bedelinin ödeneceği süre içinde ihracatçı işletmenin finansman ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik verilen nakdi kredilere yükleme sonrası nakdi krediler denilmektedir. Vadesinin uzunluğuna göre bu kredileri kısa, orta ve uzun vadeli krediler olmak üzere üç grupta incelemek mümkün olmaktadır (Tomanbay,1998:140).

2.7.2.2.1. Kısa Vadeli Krediler

Kısa vadeli olarak adlandırılmakta olan nakdi krediler, bankalar tarafından özellikle tüketim mallarının pazarlanması amacıyla verilmektedir. Bu kredilerin vadeleri en fazla bir yıldır. Banka tarafından ihracatçıya geçerli ihracat belgelerine karşılık olarak satış sözleşmesinin FOB değerinin yüzde 80-90'ı avans olarak verilmektedir.

2.7.2.2.2. Orta Vadeli Krediler

Orta vadeli olarak tanımlanan nakdi krediler genel de 2 yıl ile 60 ay yani 5 yıl arasında vadeli olan kredilerdir. Bu kredilerin vadesi kısa vadeli nakdi kredilere göre daha uzun bir zamana yayıldığı ve daha büyük risk taşıdıkları için genelde bankalar tek başlarına risk almak yerine sendikasyon türü uygulamalarla birlikte yükün altına girmek istemektedirler. Ve genelde diğer banka , kurum ve bu konuda uzman uluslararası kredi kuruluşlarıyla birlikte ihracat kredisini vermektedirler. Bu krediler ağırlıklı olarak dayanıklı tüketim malları, makine ve teçhizat ihracatı için verilmektedir (Kaya, 2011:127).

2.7.2.2.3. Uzun Vadeli Krediler

Uzun vadeli krediler genellikle ağır sermaye mallarının ihracatına, sanayi kompleksi kurulmasına, altyapı yatırımlarına ve anahtar teslimi projelere verilmektedir. Sermaye mallan ihracatı, altyapı yatırımları ve anahtar teslimi projelerde, ihracatçının ithalatçılara satış kolaylıkları sağlamak durumunda olması ihracatçıların bu konuda uzman kuruluşlarca anlaşmalarına neden olmaktadır. Vadesi genellikle beş ile on yıl arasında değişen uzun vadeli kredilerde vadenin uzun olması nedeniyle kredi veren banka riski tek başına üstlenmek istememekte ve genellikle merkez bankaları ve bu konularda ihtisaslaşmış devlet kuruluşlarının yardımları gibi devletin katkısı gerekmektedir (Kaya,2011:128).

2.7.2.2.4. İhracat Garantili Yatırım Kredileri

İhracatçı kobilere yönelik olan ve kullanım yeri ve amacına göre sınıflandırılmış bu tür finansmana üçüncü örnek “ihracat garantili yatırım kredileri” dir. . Yatırımın tamamlanmasından sonra üretilecek malın ihraç edilmesi garanti edilmiş olduğu için bu kredileri ihracat finansmanı içinde incelemek mümkündür. Bu sayede ihracat, henüz ihracat başlamadan çok önce finanse edilmeye başlanmış olmaktadır. Genellikle bu tür krediler kobilere değil daha çok orta ve uzun vadeli yatırım projelerine sahip büyük işletmelere verilmektedir

2.8. Finansmanın Sağlandığı Tarafa Göre Dış Ticaretin Finansmanı

İhracat finansmanını sunulduğu tarafa göre, satıcı işletme finansmanı ve alıcı işletme finansmanı olmak üzere iki grupta incelemek mümkündür.

2.8.1. Satıcı Finansmanı/Satıcı Kredileri

Sevk öncesi ihracat kredilerinin çoğunluğunu satıcı kredileri meydana getirmektedir. Bu krediler ihracatçının işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması amacıyla verilmektedir. Vadeli satış yapan ihracatçıların, ihracat mallarının gönderilmesiyle mal bedelinin ödeneceği vade arasında finansmanını sağlamaya yönelik olarak verilen satıcı kredisinde, ihracatçı ithalatçıya malları gönderdikten sonra ihracat belgeleriyle bankasına başvurarak kredi alabilmektedir. Bu kredi bankaya ithalatçının mal bedellerini vadesinde ödemesi sonucu alınan paralarla ihracatçı tarafından geri ödenmektedir. Banka ihracat bedellerini almada bir engelle karşılaşır, ihracatçıya rücu edebilmektedir. İhracat alacak sigortasının varlığı durumunda ise ihracatçı, bu riski sigorta kurumuna yükleyebilmektedir. Satıcı kredisinde kredi doğrudan ihracatçıya verilmektedir. Bu kredi ticari banka kanalıyla yeniden finansman ve birlikte finansman şeklinde de olabilmektedir (Kaya, 2011:1179).

2.8.2. Alıcı Finansmanı/Alıcı Kredileri

Alıcı kredisinde ithalatçıya yani mal alımını yapan işletmeye verilen finansman ithalatçının kredi limiti bulunan bankası tarafından garanti edilmekte ya da doğrudan ithalatçının ilgili bankasına verilmektedir. Alıcı kredisinde, ihracat bedeli dövizler bir ülkeden diğerine transfer edilmeyip aynı ülke içindeki finansman kurumundan ihracatçıya ödenmektedir. Böylelikle ihracatçının alacağını hızlı bir şekilde tahsil edebilmesine imkân tanımaktadır. İhracatçı açısından bir diğer kolaylık ise ihracatçının finansal sorumlulukları yüklenmek yerine, malın kaliteli üretimini ve zamanında teslimini sağlama sorumluluklarını yüklenmesidir. İhracatçının yüklenmediği bu tür

sorumlulukları, ihracatçının ülkesinde ithalatçıya kredi açan finansman kurumu ile ithalatçının ülkesindeki finansman kurumu yüklenmektedir (Kaya,2011:118).

Alıcı kredileri ihracatçıların rekabet avantajı sağlamalarına da yardımcı olmaktadır. Bu kredilerle ithalatçıların krediyi veren ülkeden daha fazla ürün almaları sağlanabilmekle birlikte ihracatçıların ihracat gerçekleştirdikleri ülke pazarlarına daha büyük hacimle girebilmeleri kolaylaşmış olmaktadır. Bu kredileri ayırt edici iki özelliği bulunmakta olup şu şekildedir (Tomanbay,1998:140);

- Kredinin ticari ve finansal yönleri birbirinden bağımsız olup ihracatçının yükümlülüğü sadece ithalatçı ile yaptığı ticari sözleşmenin maddelerine uymaktır. Finansal düzenlemeler ise ithalatçıya kredi açan finansman kurumunun yükümlülüğündedir.
- Alıcı kredilerinde bir ülkeden diğerine fon transferi gerekli değildir. İhracatçı gerçekleşen ihracatın bedelini kendi ülkesindeki finansman kuruluşundan almakta ve bu sayede mal bedelleri ihracatçıya hızlı bir şekilde ödenmiş olmaktadır.

Alıcı kredisi içi de iki türden bahsedebiliriz. Birincisi Çerçeve Kredisi ,Lines of Credit ve ikinci tür ise Yeniden Borç Verme yani Relending'dir.

2.8.2.1. Çerçeve Kredisi

İhracatçıların ayrı ayrı yaptıkları bir çok ayrı ticareti içeren satış sözleşmelerinin tümünün finansmanını sağlamak amacıyla hazırlanmış birleşik bir genel kredi sözleşmesi çerçeve kredisi olarak adlandırılmaktadır. Öncelikle ihracatçının ülkesindeki finansman kurumu ile ithalatçının ülkesindeki hükümet veya resmi finansman kurumu arasında çerçeve kredisi sözleşmesi imzalanmaktadır. Daha sonra, ithalatçının ülkesindeki hükümet veya resmi finansman kurumu ile ithalatçılar arasında ithalatçının ülke koşullarına uygun alt kredi sözleşmeleri düzenlenmekte ve alıcılara kredi tahsisleri yapılmaktadır. Kredi tahsisinden sonra ithalatçılar ihracatçılarla satış sözleşmeleri yapmaktadırlar. Satış sözleşmeleri önce hükümetin sonra ihracatçının ülkesindeki finansman kurumunun onayına sunulmaktadır. Onay hükümete bildirildikten sonra

ihracatçılar mal ve hizmetleri ithalatçılara ihraç etmekte, ihracatçının ülkesindeki finansman kurumu ise ihracatçılara yaptıkları sevkiyat karşılığında sözleşme bedellerini ödemektedir. Kredilerin geri ödenmesi ithalatçılar tarafından hükümete yapılmakta olup hükümet, bu anapara ve faiz taksitlerini finansman kurumuna iletmektedir.

2.8.2.2. Yeniden Borç Verme (Relending)

Bu finansman ürünü kapsamında satıcı yani ihracatçının ülkesindeki finansman sağlayıcı kuruluş , alıcı yani ithalatçıların ihracatçı ülkeden alacakları makine , yatırım malı, sanayi ürünleri gibi malların alım miktarlarını artırmak hedefiyle uluslararası kredibiliteye sahip kurumsal ,ticari bankalara veya yatırım bankalarına genelde bir yıldan beş yıla kadar orta vadede özel kredi imkanları sunmaktadırlar. Bu finansman türünde öncelikle finansman sağlayıcı ile finansman talep eden kurumlar arasında protokol imzalanır. Ürünü alacak taraf yani İthalatçı her iki taraf bankaya başvurabilmekte birlikte genelde yabancı bankaya , kendi bankası aracılığı başvurmaktadır ve işlemlerin aracılığını koordinasyonunu kendi ülkesindeki banka gerçekleştirmektedir. İhracatçının ülkesindeki banka krediyi onayladığını teyit ettikten sonra sonra ihracatçı ile ithalatçı arasında nihai satış sözleşmesi imzalanmaktadır. Daha sonra ürün sevkiyatı gerçekleştirilmekte ve belirlenen ödeme şekline göre ilgili vesaik bankaya teslim edilmekte ve ihracatçının bankası sevk bedelini peşinen ihracatçıya ödemektedir. İthalatçı ürünleri ilgili vesaik ile teslim almakta ve bedeli karşı bank tarafından ödenen ürünlerle ilgili kredinin anapara ve faiz ödemelerini yabancı bankaya anlaşılan vadelerde ödemeye başlamaktadır. Aracı bankalar Türkiye deki KOSGEB örneğinde olduğu gibi aracı oldukları finansman kuruluşuna anlaşmaları çerçevesinde geri ödeme yapmaktadırlar.

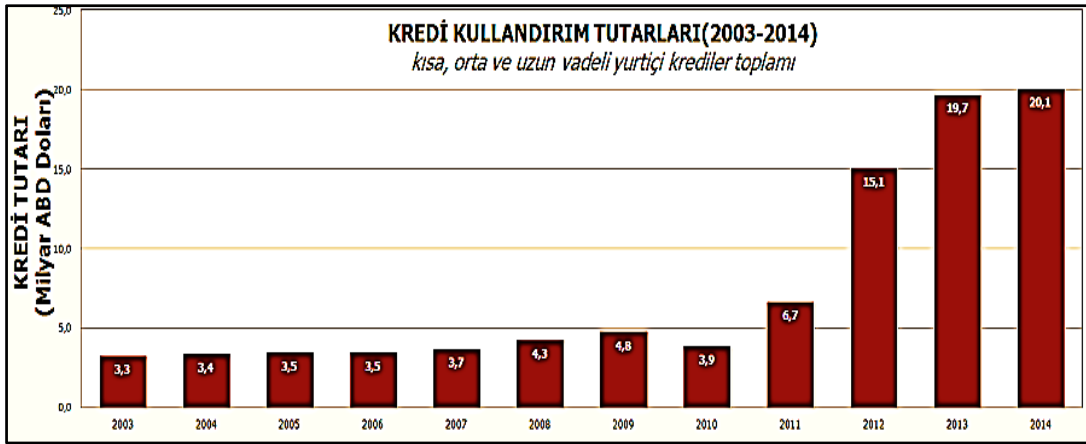
2.9.Banka Dışı Kaynaklı Diğer KOBİ Dış Ticaret Finansmanı Çeşitleri

2.9.1. Eximbank A.Ş. Kredi Programları

Türk Eximbank A.Ş. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere, özellikle ihracatçı ve imalatçı kobilere yönelik en büyük en etkin ve en verimli finansman imkanını sunan en önemli destek kuruluşudur. Türk Eximbank kuruluşundan bu yana, Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu yüksek enflasyon, buna bağlı olarak ticari bankacılık

sektöründeki yüksek faiz oranları, bankaların kaynaklarını krediler yerine başka alanlara yönlendirmeleri, GATT ile imzalanan anlaşma uyarınca doğrudan parasal teşviklerin kaldırılması gibi koşullar nedeniyle ihracatçılara ağırlıklı olarak kısa vadeli krediler kullandırmaktadır. Bu kredilerin toplam krediler içindeki payı yaklaşık olarak %90'lara ulaşmaktadır.

Şekil 2.5 : Eximbank A.Ş. Kredi Kullanım Tutarları

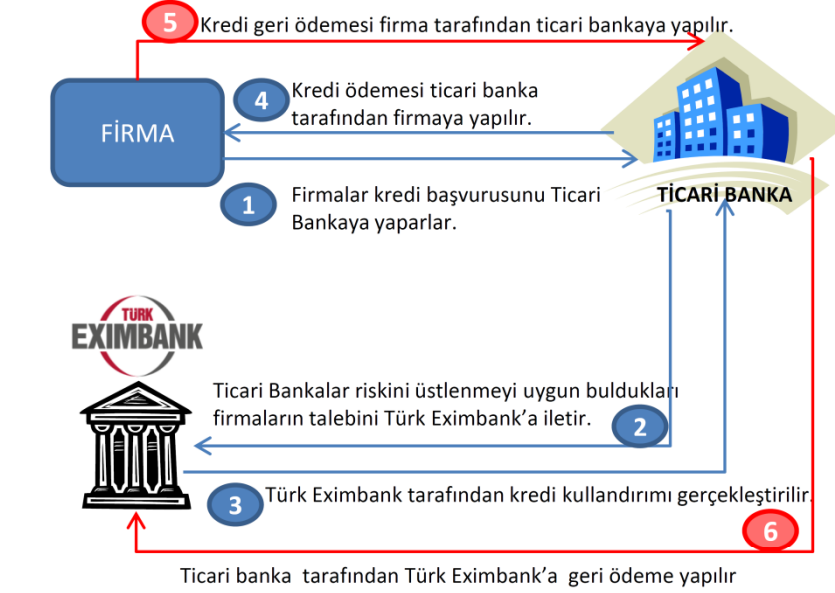


Kaynak: (Web_17).

Eximbank kısa vadeli ve düşük faizli finansman programları aracılığı ile reel piyasaya bankalar üzerinden ile kaynak aktararak ihracatı ve ihracatçıyı desteklemektedir. Ülke ekonomisi açısından çok önemli olan üstlendiği bu görev dolayısıyla Eximbank gerek ticari gerekse bireysel ağırlıklı çalışan mevduat bankalarından yapı olarak önemli ölçüde farklıdır. Eximbank ihracatçıyı teşvik etmeyi en önemli gündem olarak belirlemiş bir kalkınma bankası modelidir. Türkiye’de kobiler için ihracatın en büyük ve en kurumsal teşvik kuruluşu olan Eximbank, ihracatçı kobilere kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi imkanları, alacak sigortası ve farklı tür programlarıyla ihracatçı kobileri desteklemektedir. Eximbank ihracat kredi kuruluşlarından daha büyük ölçüde ve daha geniş kapsamda hem kredi, hem garanti ve hemde alacak sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olmasıyla, ihracatçı kobilere verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturmuştur . Ayrıca son dönem itibari ile ihracatçı firmaların yurt içi satışları içinde alacak sigortası uygulamasını

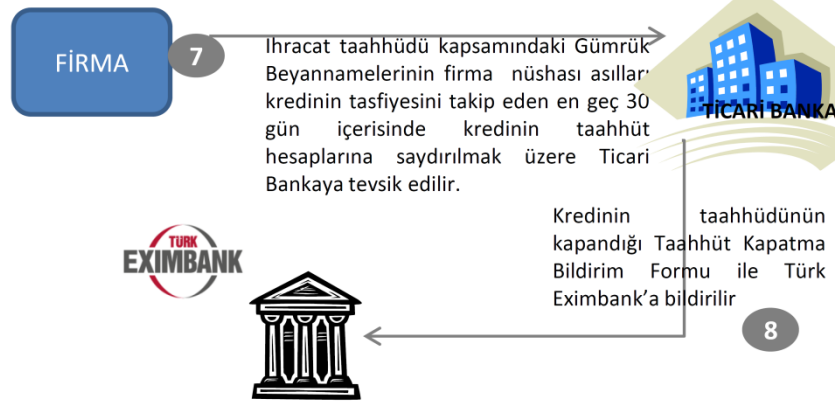
başlatarak işletmelerin mali yapılarının güçlenmesine yeni bir katkı başlatmıştır. Bu kapsamda kredi programlarının genel olarak işleyiş şeması aşağıda Şekil 2.6 da gösterilmiştir.

Şekil 2.6 Eximbank Kredilendirme Süreci



Kredi Taahhüdü Nedir? Nasıl Kapatılır?

Kredinin FOB ihracat taahhüdünün, kredinin orijinal vadesi içerisinde yapılan ihracatlarla kapatılması esastır.



Kaynak : (WEB_17,2014)

Eximbank A.Ş. kredi programları hakkında ise aşağıda açıklama yapılmıştır.

2.9.1.1. Reeskont Kredisi (RK)

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerden ihracat yapankar için düşük maliyetli finansman imkanlarının sağlanması amacıyla, T.C Merkez Bankası kaynaklı kullanılan bu kredinin azami vadesi 240 gün olup, ilave 120 gün daha eklenerek ve

bu kısmı Eximbank A.Ş.'nin kaynaklarından olmak üzere, 50 milyon USD'ye kadar, 360 gün vadeli Reeskont Döviz Kredisi kullanılabilir. Kredinin alt tutarı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için 50 bin USD, diğer işletmeler için 100 bin USD'dir. Eximbank A.Ş.'nin kullandığı Reeskont Kredisinin faiz oranı cari piyasa koşullarına oldukça düşük olup aşağıda Tablo gösterilmiştir.

Tablo 2.3 : Eximbank A.Ş.'nin Kullandığı Reeskont Kredisinin Faiz Oranı

DÖVİZ KREDİSİ VADESİ	KRİTER	FAİZ ORANI %
120 GÜNE KADAR	LIBOR / EURIBOR	0,50
240 GÜNE KADAR	LIBOR / EURIBOR	0,75
360 GÜNE KADAR	LIBOR / EURIBOR	1,50

Kaynak: Eximbank , 2015

Burada verdiğimiz kredi oranları ve işleyiş türleri dönemlere göre değişiklik gösterebilmektedir. Konjoktüre göre veya işletmeye göre de kredi limit tahsis şartlarında değişiklikler olabilmektedir. Kredilerin vadeleri ve oranları internet sitesi aracılığı ile genel olarak yayınlanmaktadır. Kobilerin ihracatları ile ilgili başvuruları oldukça hızlı sonuçlanmaktadır. Kobiler için gerek vade gerekse faiz oranı açısından çok cazip olmakla birlikte kredi karşılığı istenen teminat mektubu kobilerin bu cazip imkanlara ulaşmasının önündeki en büyük sorunlardan biridir. Kobiler için sunulan ihracat kredilerinin bir bölümünde ihracat taahhüdü bulunmaktadır. Kredi alımı için gerekli şartlardan olan ihracat taahhüdünün gerçekleştirilmesi süreli dir ve genel olarak ilgili kredi kullandırım tarihinden itibaren başlar ve bu süre genelde 18 veya 24 aydır. İhracat taahhüdü yükümlülüklerinin işletmeler tarafından yerine getirilmemesi halinde bir takım cezai şartları mevcuttur. Exim bankın teminat mektubu talep etmesinin nedenlerinden biride buradaki ihracat taahhütleridir diyebiliriz.

2.9.1.2. Sevk Öncesi İhracat Kredileri (SÖİK)

SÖİK-TL ve SÖİK-DVZ şeklinde olan bu krediler Kobilerin ihracat işlemini henüz tamamlamadan önce onların hammadde, enerji ve diğer işletme giderlerinin

finanse edilmesi amacıyla tüm sektörlere yönelik olarak kullanılan kredilerdir. Kredi kapsam olarak ihracatçı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri hedeflemekle birlikte ihracata yönelik üretim yapan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere de hitap etmektedir. Sevk öncesi krediler;

- Dış ticaret sermaye şirketleri haricinde , üretici ve ihracatçı veya ihracata yönelik ürün üreten firmalara,
- Serbest Bölgelerde faaliyet gösteren üretici ve İhracatçı ,İhracata yönelik mal üreten üretici firmalar ile
- KKTC’de yerleşik Üretici ve İhracatçı veya İhracatca yönelik mal üreten üretici firmalara kullanılmaktadır. Faiz oranları riskin durumuna ve KOBİ’nin kredibilitesine göre değişiklik göstermekle birlikte cari kredi faiz oranlarının oldukça altındadır. Genel olarak ise Eximbank A.Ş. tarafından belirlenen bir baz faiz oranının üzerine;

Baz Faiz Oranı + Aracı Banka Komisyonu (En Çok 1 Puan) + 0,5 Puan (Döviz ise)

Şeklinde hesaplanır. Eğer KOBİ ihracat sigortası yaptırmış ise faiz indirimi avantajından yararlanabilmektedir. Yine SÖİK kapsamında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere 25 milyon USD’ye kadar limitle;

- Sevk Öncesi Verilen UP İhracat Kredisi
- Sevk Öncesi Verilen UP Yatırımda Öncelikli Bölgeler İhracat Kredisi,
- Sevk Öncesi Yabancı Para Cinsi İhracat Kredisi,
- Serbest Bölgelerdeki İşletmelere Yönelik Sevk Öncesi YP İhracat Kredisi
- KKTC Sevk Öncesi Verilen TL İhracat Kredisi kullanılmaktadır.

2.9.1.3. İhracata Hazırlık Kredileri (İHK)

Eximbank kaynaklarından doğrudan kredi kullanılması uygun bulunan firmaların bu tür kredi taleplerinde teminat istenmektedir. Bu teminatlardan birisi de

Banka Teminat mektubudur. Türk Eximbank'ın kredi kullandıracığı firmalardan teminat olarak Banka teminat mektubu talep etmesi durumunda, Bankaca kredi talep eden firma lehine gayri nakdi TL veya gayri nakdi YP kredi tahsisi yapılmakta, firma lehine, kullanılan kredinin teminatı olarak, Eximbank'a hitaben teminat mektubu düzenlenmektedir.

Bu krediler üst limit 25 milyon USD olmak kaydıyla Uluslararası ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS), Sektörel Uluslararası ticaret Şirketleri (SDTŞ) hariç olmak üzere İmalatçı-İhracatçı, bilfiil İhracatçı, İhracata yönelik üretim yapanlara kullandırılmaktadır. Kredinin vadesi TL ise en çok 360, YP ise en çok 720 gün olmaktadır. Kredi uygun görüldüğü ve tahsis edildiği taktirde kullanılmak üzere riskin geri dönüş toplamı dikkate alınarak banka teminat mektubu talep edilir. İlk hazırlık aşamasında avalı, KGF kefaleti ya da DİBS'ler alınmaktadır. İhracata hazırlık kredilerinin özel olarak ayrı bir başlıkta KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri olarak tahsis edilen kısmı bulunmaktadır. Bu tür kredi ise KOBİ tanımı kapsamında değerlendirilen işletmelere kullandırılmakta olup TL'de 540, YP'de 720 vadeli ve kredi üst limiti 5 USD olarak kullandırılmaktadır. Diğer koşullar ise aynen korunmaktadır.

2.9.1.4. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi (SSRK)

Bu kredi ihracatta vadeli işlem yapılması halinde, alacağın temlik edilmesi yoluyla tahsis edilen ve vadesi en çok 360 gün olan kredi türüdür. Bu tip alacakların ise akreditif gibi güvenceli olması ve diğer başkaca herhangi bir krediye teminat olarak verilmemiş olması gerekmektedir. Ayrıca bu krediye konu alacakların teslimatın gerçekleşmesinden sonra doğmuş olması gerekmektedir. Yani üretim süreci tamamlanmış ve gümrük beyannamesi bulunmalıdır. Kredinin teminat ve faiz oranları aşağıda Tablo 2.4'de gösterilmiştir.

Tablo 2.4 : Sevk Sonrası Reeskont Kredisi Faiz Oranı ve Teminatları

VADE	LIBOR	EURIBOR	ARTI FAİZ ORANI	TEMİNAT
121 - 240 GÜN	LIBOR	EURIBOR	0,75	Sigorta Poliçesi / Tem.Mek.*
241 - 360 GÜN	LIBOR	EURIBOR	1,5	Sigorta Poliçesi / Tem.Mek.*
*Banka Garantili İşlemlerde : Banka Teminat Mektubu				
*Sigorta Kapsamındaki işlemler için İhracat Alacak Sigortası Poliçesi				

2.9.1.5. İhracata Dönük Üretim Finansman Kredisi

Türk Eximbank A.Ş. ile Dış Ticaret Finansmanı İslami Kurumu ITFC arasında anlaşma ile imzalanan protokol çerçevesinde; üretici , imalatçı veya ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten KOBİ niteliğindeki üreticilerin Türkiye’de üretilen mallarının dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığı olmak üzere her tür hammadde ve yatırım malları alımlarının kaynak finansmanı amacıyla kullanırılmasına yönelik kredidir. Toplam tutarı 50 milyon USD olan kredinin firmalar için limiti 10 milyon USD’dir. Ancak uygulama üst limit 3 milyon USD ve alt limit 200 bin USD’dir. Teminatlandırma yöntemi ise diğer kredi grupları ile aynı şekilde genelde banka teminat mektubu şeklindedir.

2.10. Dış Ticaretin Finansmanında Uluslararası Piyasalarda Kullanılan Alternatif Yöntemler Kapsamında Ülke kredileri

Gelişmiş ülkelerin, az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerdeki işletmelere kendilerinden ihraç ürünü almaları yani ithalat yapmaları koşulu ile kredi vermesi şeklinde gerçekleşen uygulamalardır. Örneğin Amerika, Japonya ya da AB üyesi ülkeler dünya ticaretinden daha fazla pay almak ve ihracatlarını artırmak amacıyla bu yola başvurmaktadır. Dünyada bu şekilde kredi veren ülkeler ve kredi programlarının adları şu şekildedir; Japonya (JBIC), Fransa (COFACE), İtalya (SACE), İsviçre (SERV), Almanya (HERMES), İngiltere E.C.G.D. ,ABD (US EXIM). ABD'nin ayrıca Tarım Bakanlığı'nca Amerika'dan ithal edilecek tarım, et ve orman ürünleri için GSM 102 ve GSM 103 kredi programları bulunmaktadır.

Bu tip krediler, gelişmekte ve az gelişmiş ũlkelerdeki pahalı yatırımların finanse edilebilmesi bakımından önemli bir finans aracı olabilmektedir. Diğer yandan yerel lokasyonda karşılanamayan finans gereksiniminde önemli bir alternatif olabilmektedir. Ancak yurt dışına bağımlılık ve ithalata dayalı ũretime neden olduğu gibi eleştiriler de almaktadır. Bu krediler aşağıda kısaca açıklanmıştır.

2.10.1. GSM Kredileri

Tũrkiye'deki tarım ũrũnleri alıcıları ,ithalatçıları tarafından A.B.D.'li tarım ũreticilerinden satın alacakları, genellikle tarım ũrũnleri ve pamuk ithalatının teşvik edilmesi amacıyla, A.B.D. Tarım Bakanlığı yũnetiminde Commodity Credit Corporation (CCC) adıyla verilen GSM kredi uygulamasıdır. Genelde GSM 102 kapsamında geçerli olan ABD menşeli bazı ticari ũrũnler: Çeşitli ağaç ũrũnleri, tarım ũrũnleri , buğday, buğday unu, pirinç, eltik, yemcilik tohumları, hayvan yemleri, çeşitli proteinli besinler, mandıra ũrũnleri, etler, besi sığırları, pamuk ipliği, pamuk ũrũnleri, ekin tohumları, GSM kredisinin 103 nolu maddesi kapsamında geçerli olan ticari ũrũnler ise hayvansal ũrũnler ve hayvanlarla ilgilidir.

2.10.2. E.C.G.D. kredileri (Export Credit Guarantees Department)

İngiltere'de ũretilmiř malları ve bu mallar ve buna ilişkin hizmetlerin ihracatını ve İngiltere'de yerleşik firmaların denizaşırı ũlkelerde yapmayı planladıkları yatırımlara finans sağlamak amacıyla uygulanmaktadır. Bu krediler 2 yıldan uzun vadeli olarak verilir ve İngiliz hũkũmetine bağlı E.C.G.D. tarafından dũzenlenir. E.C.G.D. satıcı kredisi 2-5 yıl ya da daha uzun vadeli olabilmektedir. İthalatçı ile ihracatçı arasında yapılan satış sũzleřmesinin yũzde 85'i finanse edilir, yũzde 15'lik kısım, alıcı tarafından peşin olarak ũdenmektedir (Ertaş, 2015:70).

2.10.3. HERMES Kredileri

Hermes kredileri, Hermes-Kreditversicherungs AG tarafından dũzenlenmektedir ve amacı Alman menşeli malların ihracatını finanse etmektir. Hermes satıcı kredisi azami 5 yıl sũreli olabilmekte ve ithalatçı ve ihracatçı arasında akdedilen satış sũzleřmesinin yũzde 85'i için finansman sağlamaktadır. Sũzleřme tutarının geri kalan yũzde 15'lik

kısmını ise ithalatçı peşin olarak ödemektedir. Kredinin geri ödemesi sabit taksitler halinde altı aylık periyotlarla yapılmaktadır (Ertaş, 2015:70).

2.10.4. SERV kredileri:

ERG kredisi İsviçre işletmeleri tarafından üretilmiş İsviçre menşeli ürünler ya da ticaretini yaptıkları mal ve hizmetlerin ihracına satış desteği sağlamak amacıyla verilmektedir. İsviçre işletmelerinin üstlenmek istemedikleri yabancı ülke riskleri , alıcı ülkelerin politik, ticari ve kambiyo rejimi risklerini , İsviçre kamu otoritesi kurumlarının üstlenerek sağladıkları kredilerdir. Söz konusu kuruluşça taahhüt edilen fonlar, sermaye malları ve yatırım projeleri kapsamında yer alan inşaat makine ve malzemeleri için verilebileceği gibi; kiralama, lisans ve danışmanlık hizmetleri için de kullanılabilir. SERV tarafından garanti edilen krediler, 2-5 yıl ya da işlemin niteliği doğrultusunda daha uzun vadeli olması mümkündür. Genel uygulama, satılan mal ve hizmetlerin toplam tutarının yüzde 15'inin peşin, kalan yüzde 85'lik kısmının da yüklemekten itibaren altı aylık eşit taksitlerle birlikte anapara+faizi olarak geri ödenmesi şeklindedir. ERG kapsamındaki fonlar ihracatçılara doğrudan verilebildiği gibi, ithalatçılara da ülkelerinde ERG'nin kabul ettiği bir yerel banka tarafından garanti verilmesi şeklinde tahsis edilebilmektedir (Ertaş, 2015:70).

2.10.5. Sendikasyon kredileri:

Büyük montanlı kredi işlemlerinde, gerek Bankaların tek başlarına ciddi boyutta risk almak istememeleri gerekse yasadaki sınırlamalar nedeniyle riskin tek bir finans kuruluşu tarafından üstlenilmesinin mümkün olmadığı durumlarda, yetkilendirilmiş lider bir finans kuruluşunun koordinasyonunda diğer finans kuruluşlarının bir araya gelerek riskin belli oranlarda paylaşılması amacıyla güden bir işlemdir (Ertaş, 2015:70).

2.11. Dış Ticaretin Finansmanında Türkiye’de KOBİ lere Özel Kurum ; KOSGEB

Kobiler için finansman desteği konusunda oldukça önemli ve aktif kuruluşlardan biridir. Küçük İşletmelere Yönelik Avrupa Şartı (2002) ile öngörülen 10 civarında

alanda verilmesi gereken destekleri bizzat realize eden sahaya indiren ve koordine eden kurumdur. Veri tabanında çok sayıda işletme kayıtlı bulunmaktadır ve desteklediği işletme sayısı her geçen gün hızla artmaktadır.

Birleşmiş Milletler Sınâî Kalkınma Teşkilatı (UNIDO) ile Türkiye ekonomi yönetimi arasındaki protokol çerçevesinde 1973 yılında pilot proje olarak Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde KÜSGEM ünvanlı bir kuruluş kurulmuştur. Küçük sanayicileri geliştirme merkezi olarak kurulan KÜSGEM, KOSGEB'in çekirdeğini oluşturmuştur. Başlangıçta Gaziantep bölgesinde faaliyet gösteren küçük sanayi işletmelerine yönelik destekleyici organizasyonları oldukça başarılı olan geliştirme merkezi, büyütülme amacıyla 1983'te, "Küçük Sanayi Yayın Hizmetlerinin Geliştirilmesi" ne dair Milletlerarası Antlaşmayla, KÜSGEM (Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı) adı altında faaliyetleri yaygınlaştırılmıştır.

KOSGEB fonksiyonunu üstlenecek türde 70 li yıllardan itibaren farklı kuruluşlar kurulmuştur. Piyasanın bu konuda destekleyici ve geliştirici bir kurum ihtiyacı sürekli devam etmiş ve büyüyen piyasa rakamları ve işletme adetleri bu kuruluşları zaruri hale getirmiştir. Bunlara bir dier örnekte Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde çalışanların eğitim gereksinimini karşılamak amacıyla kurulan ve 1978 yılı tarihli "Sınâî Eğitim Hizmetlerinin Verilmesi" ne dair Milletlerarası Antlaşmaya göre SEGEM dir. SEGEM in açılımı Sınâî Eğitim ve Geliştirme Merkezi şeklindedir. 90 lı yıllara gelindiğinde 20 Nisan 1990 tarihinde kabul edilen kanun düzenlemesi ile bu iki kuruluşun hizmetlerini daha kapsamlı hale getirecek ve ülke geneline yaygınlaştıracak KOSGEB kurulmuştur. KOSGEB, küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin mali gücünü artırma, ülke ekonomisindeki paylarını büyütme, ve verimliliğini artırmaya yönelik faaliyetlerle desteklenmesi hedefiyle faaliyetine başlamıştır.

Günümüzde KOSGEB bu konuda büyük rol oynamakta olup bünyesinde 15 adet Teknoloji Geliştirme Merkezi, 25 adet İşletme Geliştirme Merkezi, 10 adet Laboratuvar ve sürekli eğitim merkezleri ile faaliyetlerine devam etmektedir.

2.11.1. KOSGEB'in Faaliyetleri, Hizmetleri ve Destekleri

KOSGEB tarafından verilen hizmetler genel olarak değerlendirildiğinde ülkemizin kalkınma ve yatırım programlarına göre ağırlık ve düzeyleri değişimler gösterebilmekte olup buna ek olarak sektörel olarak değişimler gösterebilmektedir. KOSGEB tarafından Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri için verilen hizmetler aşağıda anlatılmıştır (Özdemir, Ersöz, ve Sarıoğlu,2006:45 ; WEB_7,2015).

2.11.1.1.Bilgilendirme, e-ticaret Hizmetleri

KOSGEB, işletmelerin bilgi birikimini artırmak , gelişimini sağlamak , kurumsallaşmasına katkı yapmak , eğitim desteği sunmak gibi temel kuruluş amacına uygun olarak, ve Avrupa Bilgi Merkezleri Ağı çerçevesinde birtakım bilgi verme, bilgilendirme faaliyetlerini sağlamaktadır. Bu kapsamda kurulan bilgilendirme sistemi KOBİNET bilgi bankası vasıtasıyla istihdam imkânlarının artırılması, iş hacminin büyütülmesi , elektronik ticaretin yaygınlaştırılması için tanıtım desteği sürdürülmekte, bu doğrultuda işletmelere farklı dilde web sayfası oluşturulma imkanı sağlanmaktadır. Uluslararası faaliyetlerinde , ihracatlarında kobilerin dikkat edecekleri riskli konular ve yeni fırsatlara ilişkin bilgilendirme hizmetleri verilmektedir.

2.11.1.2.Teknoloji, AR-GE ve Destekleme Hizmetleri

Küçük sanayiciyi Teknoloji Destek Süreçleri kapsamında desteklemek amacıyla , teknoloji sektöründeki kobilerin geliştirilmesi , yeni ürün, mevcut üretim teknolojisi yenilenme fırsatları , üretimin metodu ve yöntemini güncelleştirme , yenilik yapabilme potansiyeline sahip girişimcilerin desteklenmesi , küçük ve orta ölçekli sanayi (KOS) işletmeleri başta olmak üzere KOSGEB in ana hedefleri arasında yer bulmuştur .Özellikle bu konularda araştırma geliştirme faaliyetlerine Teknoloji Geliştirme Merkezleri'nde yer verilerek, katma değeri yüksek ve inovatif üretimi hedefleyen teknoloji bilişim sektöründeki KOS işletmelerinin kurulması hedeftedir. . “Mevcut KOS işletmelerinde ülke için yeni olan teknoloji kullanımı ve Ar- Ge'nin ticarileştirilmesi ile bölgesel ekonomiye teknoloji yönelimli yeni işletmeler, yeni istihdam olanakları ile katkıda bulunulması hedeflenmektedir”.

Kobilerde üretimin modernize edilmesi , rekabet şartlarının güçlerinin ve kalitenin iyileştirilmesi , ileri teknolojinin geliştirilmesi amacıyla, araştırma - geliştirme çalışmalarını artırmak ve kobilerin bundan istifadesini artırmak amacıyla “Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER)” kurulması, KOSGEB’in bir diğer önemli faaliyetlerindedir. Buralarda piyasaya yeni giren , girmek isteyen girişimcilere atölye, laboratuvar, bilgi hizmetleri destekleri sunulmakta ve bazı donanım, malzeme, yazılım, fuar ve eleman destekleri sağlanmaktadır.

2.11.1.3.Finansman Destek Hizmetleri

Kobilerin en çok sorun yaşadıkları ve hayati önem taşıyan konularından olan yetersiz finansman konusunda kaynak sağlayıcı destek sağlamak üzere ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere yönelik başlatılan ve tahsis edilen finansman kaynaklarından öncelikle küçük işletmelerin daha etkin yararlanmaları amaçlanmış ve KOSGEB bu konu bir çok destek sağlamıştır. KOSGEB’in tahsisine sunulmuş olan finansman imkanlarının özellikle küçük işletmelere ulaştırılmasında verimliliği sağlamak ve aynı fonksiyonu üstlenebilecek alternatif diğer yurt içi ve yurt dışı kaynakları tanıtmak için gerekli çalışmalar yapılmaktadır. “KOSGEB bu amaçlar doğrultusunda; finansal bilgi bankası oluşturmuş, İlk başlarda Kredi Garanti Fonu A.Ş.’ye Kobilerin Halk Bankasından kullanacakları kredilerin teminatlarında kullanılmak üzere fon sağlamış, Kobilerin sermayelerine katkıda bulunmak ve gereksinim duydukları finansmanı temin etmek için KOBİ A.Ş.’nin kurucu ortakları arasında yer almıştır. Ayrıca, risk sermayesi ve Küçük İşletme Yatırım Finansman şirketlerinin kurulması” çalışmaları yapmaktadır. Son olarak, KOSGEB tarafından finansal kiralama veri tabanı oluşturulmakta, bu konuda Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler bilgilendirilmektedir.

2.11.1.4.Girişimciliği Geliştirme Hizmetleri

KOSGEB, “Girişimciliği Geliştirme Enstitüsü” ve “Küçük İşletmeler Geliştirme Merkezleri (KÜGEM)” aracılığı ile yeni girişim veya kobi kurmak ya da mevcut kobisini geliştirmek isteyen girişimcilere öncelikli hizmet vererek, ülkemizde kobilerin gelişmesini sağlamaktadır. “Girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması, engelleyen faktörlerin tespiti ve giderilmesi, girişimciliği destekleyen kurumlar arasında koordinasyonun sağlanması, iş kurma ve geliştirme danışmanlığı verilmesi, başlangıç

sermayesi gibi araçların geliştirilmesi ve uygulanması, yerel ekonomik gelişmenin desteklenmesi” ne yönelik hizmetler verilmektedir.

2.11.1.5.Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme Hizmetleri

Kobilerin yurt dışı alternatif ve potansiyeli yüksek pazarlara ulaşabilmeleri ve kendilerinden beklenen ölçüde ihracat potansiyellerinin geliştirilmesine bakan faaliyetlerle, toplam ihracat rakamları içindeki paylarının artırılması öncelikle hedeflenmektedir. Bu hedef ve amaç doğrultusunda , yurtiçi-yurtdışı tanıtım sergi ve fuarlara katılmaları sağlanarak ve teşvik edilerek bir takım destekler verilmekte, dış pazarlar ve mevzuat konularında bilgilendirme ve ihracat bağlantısı kurmalarına destek verecek yardımlar gibi katkılar yapılmaktadır.

2.11.1.6.Bölgesel Kalkınmaya Destek

Belirli bölgelerde faaliyet gösteren kobiler için KOSGEB tarafından “Ortak Kullanım Atölyeleri” (ORTKA) kurulması , “Ortak Kullanım Laboratuvarları” (ORTLAB) kurulması , Küçük Sanayi Siteleri’ projelenmesi gibi konular desteklenmektedir. Türkiye’de Kobilerin en önemli sorunlarının kredi temini olduğu yukarıda ifade edilmişti. Bu bağlamda Kobilerin kendi öz varlıkları dışında kredi sağlayabileceği en önemli kaynak banka kredileridir. Ticari bankalar halen KOBİ kredisi adı altında pek çok kredi ürünü sunmakla birlikte bu ürünler yapıları bakımından standart tip ticari kredi niteliğinden pek de uzak değildir. Bu bakımda Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler kredi gereksinimlerinde uygun şartlarından dolayı genellikle T. Halkbank kredilerini tercih etmektedirler. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, kredileri değerlendirirken kredi maliyeti ve karlılık arasında bir kıyas yapmaktan daha çok hali hazırdaki ve genellikle de aciliyeti olan borç ve diğer ödemelerinin finansmanı gayreti altında karar verebilmektedir. Bu durum ise büyüme ve yeni yatırımların önünde engel olmaktadır. Bankaların Kobilerin farkına varması aslında makro düzeyde faiz oranlarının düşmesi ve bankaların hazine karlılıklarının payının azalması ile birlikte gelişmiştir. Risk algılarının kırılgan olmasına rağmen bankalar Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için belli dönemlerde özellikli kredi seçeneklerini pazara sunmaktadır. Bu kredilerin kaynağı ise bazen kamu (Hazine, KOSGEB, AB, Eximbank vb.) olabildiği gibi bazıları da banka kaynaklı olabilmektedir. (Öztürk ve Güven,2014:121).

3. BÖLÜM

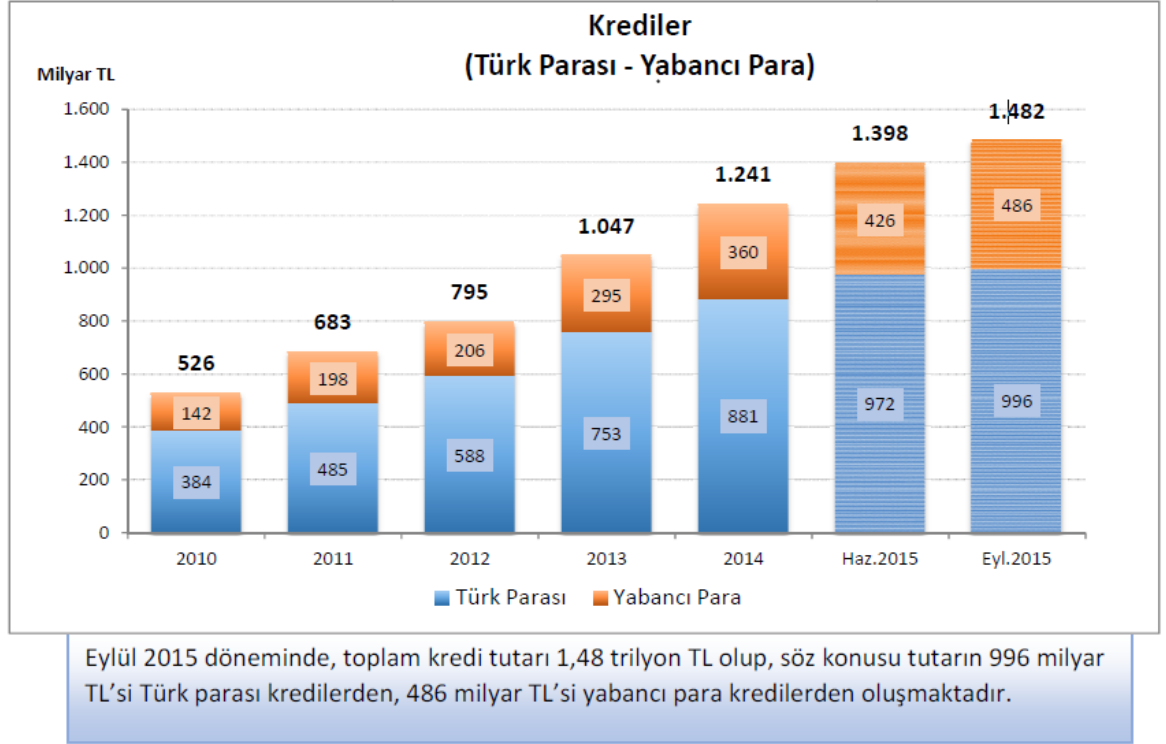
KOBİLERİN BANKA KAYNAKLI DIŞ TİCARET FİNANSMANINA ULAŞMADAKİ SORUNLARIN NEDENLERİ VE BU SORUNLARIN ÇÖZÜLMESİ İLE EKONOMİYE SAĞLAYACAKLARI KATKILAR

3.1.Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Kredilerinin Türk Bankacılık Sektöründeki Payı ve Rakamları

Aşağıda yer vereceğimiz ve üzerinde tezimiz devamında farklı değerlendirmeler yapacağımız faktörler, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin daha fazla gelişmelerinin önünde birer engel olarak durmakta ve banka kaynaklı dış ticaret finansman ürünleri kullanım kabiliyetini düşürücü rol oynamaktadırlar. Dolayısıyla, küçük girişimciliği yani Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri geliştirmeyi amaçlayan politikalar, öncelikli olarak

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) düzenli olarak yayınladığı bankacılık sektörü istatistik raporlarından olan Eylül 2015 raporuna göre Türkiye Bankacılık sektöründe 34 mevduat, 13 kalkınma yatırım ve 5 katılım bankası olmak üzere 52 banka halen faaliyetlerine devam etmektedir. Toplam 52 bankanın bulunduğu sektörde Eylül 2015 itibarıyla 12 bin 330 banka şubesi , 218600 personel bulunmaktadır.

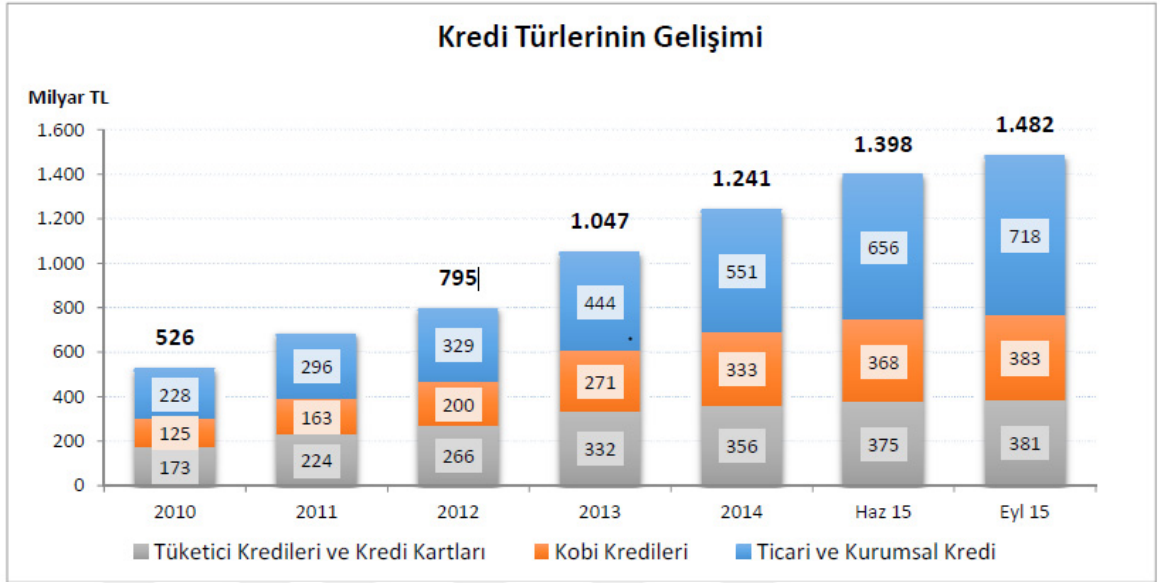
Şekil 3.1: Türk Bankacılık Sektörü Toplam TL ve YP Kredi Tutarları



Kaynak : BDDK , Eylül 2015 TBS Temel Göstergeleri

BDDK tarafından yayınlanan verilerde Türk Bankacılık Sektörü'nün rakamsal büyüklükleri içerinden en dikkat çekicileri 2 trilyon 396 milyar TL aktif büyüklüğüdür. Bu büyüklük 2014 yıl sonu rakamlarına göre yüzde 20.2 artmış olup sektörün büyüme hızı hakkında tarafımıza net bilgi vermektedir. Eylül 2015 de sektörün net dönem karı 19 milyar TL olup 2014 yılının aynı dönemine göre kamu ve yabancı banka gruplarında artarken yerli özel bankalarda düşüş yaşandığı görülmektedir. Eylül 2015 itibari ile BDDK verilerinde bankacılık sektörünün toplam kredi tutarının 1 trilyon 480 milyar TL olduğu ve bunun 996 milyar TL'si nin Türk parası kredilerden, 486 milyar TL'sinin döviz kredilerinden oluştuğu görülmektedir. Mart 2014 itibarıyla TP kredilerin toplam krediler içindeki payı %72,1, YP kredilerin payı %27,9'dur. Mart 2014 döneminde kurumsal/ticari krediler içinde YP kredilerin payı %54,1, KOBİ kredilerinde ise %17,4 iken, toplam YP kredilerin %83,5'i kurumsal/ticari kredilerden oluşmaktadır.

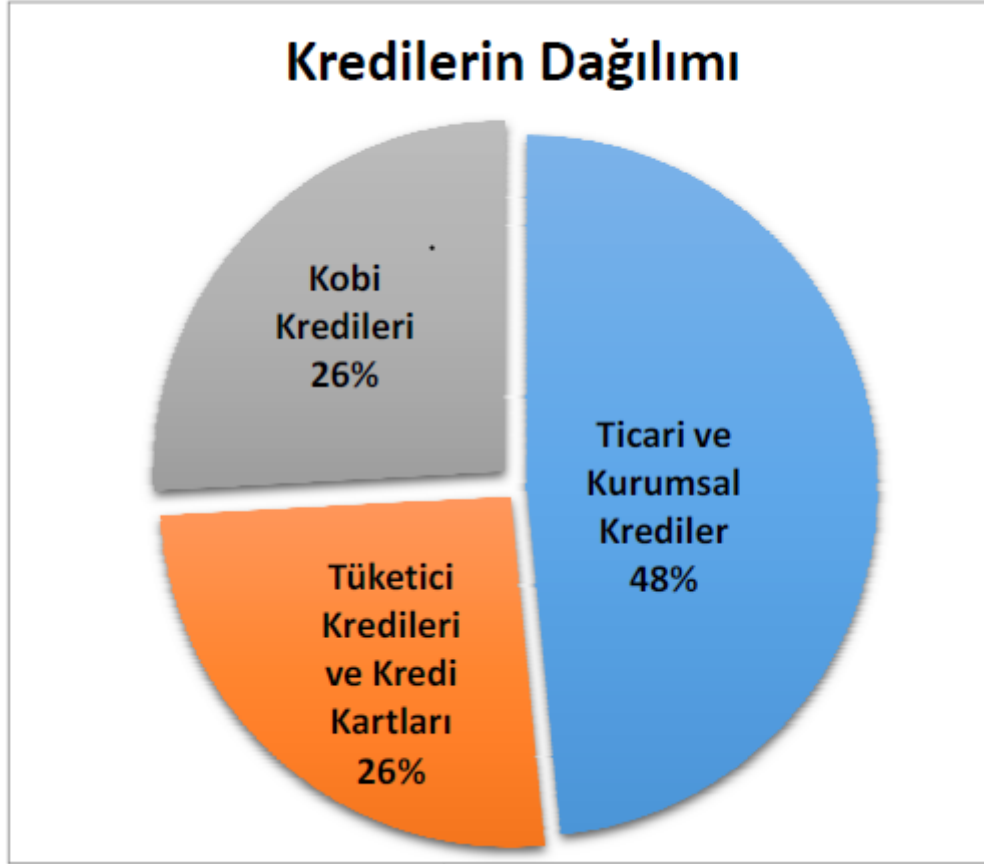
Şekil 3.2: Türk Bankacılık Sektörü Kredi Türlerinin Gelişimi



Kaynak : BDDK , Eylül 2015 TBS Temel Göstergeleri

Bankacılık sektörü toplam kredi rakamlarının dağılımına baktığımızda ticari ve kurumsal kredilerin payı yüzde 48 , KOBİ kredilerinin payı yüzde 26 ve tüketici kredilerin (kredi kartları dahil) payı yüzde 26 olarak gerçekleştiği görülmektedir. Görüldüğü gibi KOBİ kredileri Türk bankacılık sektörünün toplam kredi rakamlarından % 26 oranında pay almaktadır. Firma sayısı olarak toplam firma sayısının % 99 gibi yüksek bir paya sahip olan KOBİ lerin , bankaların riski tabana yayma hedefleri ile toplam kredilerden ancak % 26 oranında bir pay alabilmişlerdir.

Şekil 3.3: Türk Bankacılık Sektöründe Kobi Kredilerinin Payı



Kaynak : BDDK , Eylül 2015 TBS Temel Göstergeleri

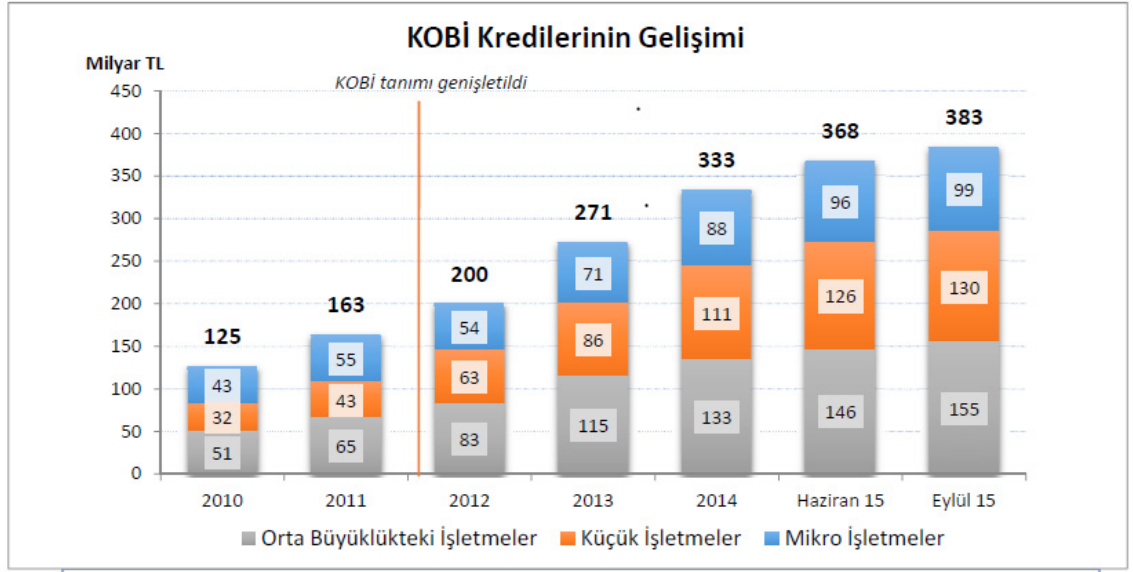
.KOBİ lerin toplam banka kredilerinden almış olduğu % 26 lık payın rakamsal durumunu bakacak olursan Eylül 2015 dönemi itibari ile ;

- Ticari ve kurumsal krediler 718 milyar TL,
- KOBİ kredileri 383 milyar TL
- Tüketici kredileri ve kredi kartları 381 milyar TL olduğu görülmektedir.

Bu rakamların 2013 ve 2014 durumuna baktığımızda ;

2014 Mart ayı itibarıyla toplam kredilerinin %43,1'i nin en büyük kurumsal/ticari kredilerden, %30,6'sının en küçük krediler olan bireysel kredilerden, %26,3'ü ise KOBİ kredilerinden oluştuğunu görmekteyiz. 2013 yılsonuna göre bakar isek ticari kredilerin payı 0,7 puan ve KOBİ kredilerinin payı 0,4 puan artmıştır. Bireysel kredilerin ise 1,1 puan gerileme göstermiştir.

Şekil 3.4: Türk Bankacılık Sektöründe Kobi Kredilerinin Gelişimi



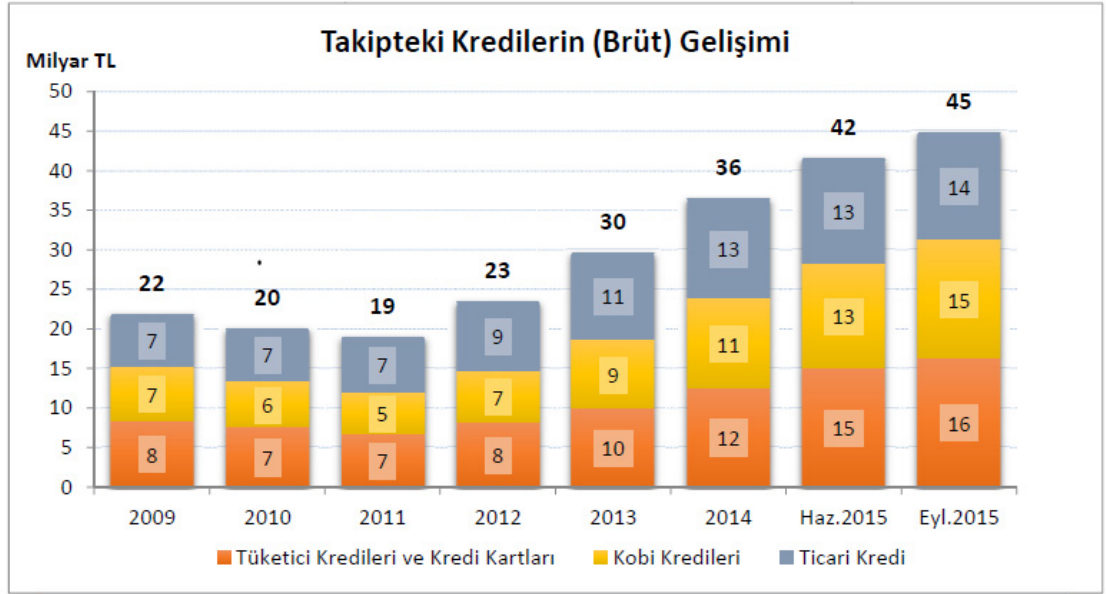
Kaynak : BDDK , Eylül 2015 TBS Temel Göstergeleri

İşletme sınıflarına göre KOBİ kredilerine de göz attığımızda Eylül 2015 döneminden önceki dönemi göre 383 milyar TL'lik KOBİ kredilerinin :

- orta boy işletmeler 155 milyar TL,
- küçük işletmeler 130 milyar TL,
- büyük işletmeler ise 99 milyar TL

şeklinde dağılımda olduğunu görmekteyiz.

Şekil 3.5 : Takipteki Kobi Kredilerinin Gelişimi

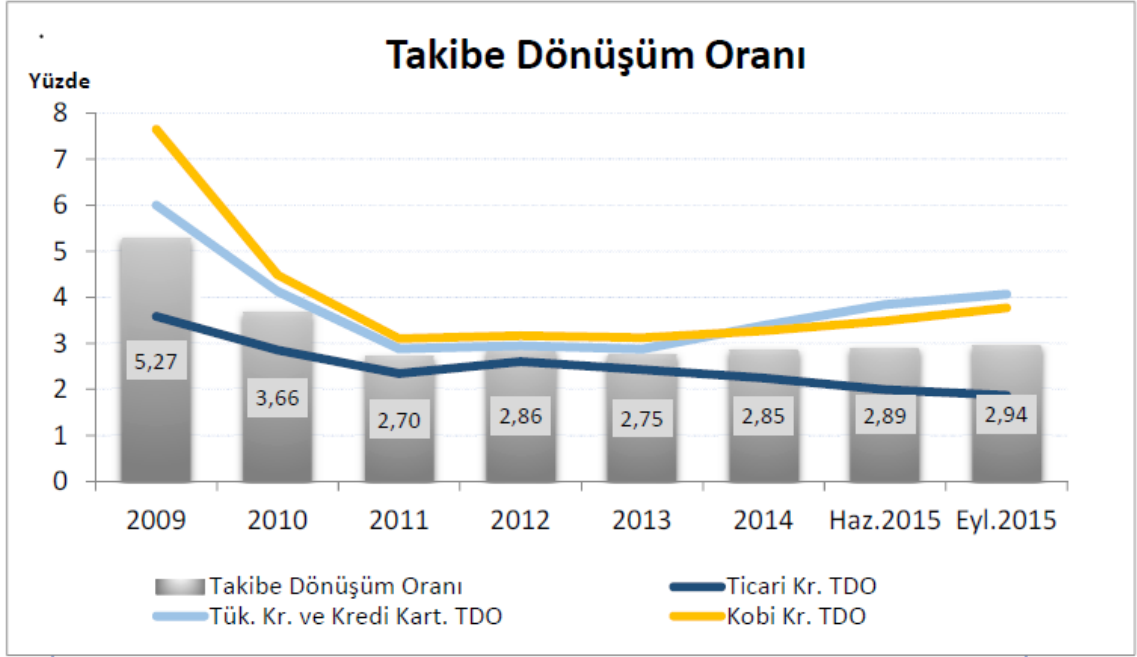


Kaynak : BDDK , Eylül 2015 TBS Temel Göstergeleri

BDDK Eylül 2015 verilerine göre bankacılık sektörünün toplam takipteki kredilerin brüt tutarı 45 milyar TL olduğu görülmektedir . Kobi Kredilerinin Eylül 2015 itibari ile takibe dönüşüm oranının tüketici kredilerinden daha düşük ancak ticari kredilerden daha yüksek olduğu ve 2009 dan bugüne aynı seyrin devam ettiği aşağıdaki şekilde net olarak görülmektedir.

Kobi kredileri toplam 45 Milyar TL lik takipteki kredilerin 15 Milyar TL sini oluşturmaktadır. Bu rakam 2009 da 7 Milyar TL 2013 de 9 Milyar TL iken 2014 de 13 Milyar TL ye yükselmiştir.

Şekil 3.6: Kobi Kredilerinin Takibe Dönüşüm Oranı



Kaynak : BDDK , Eylül 2015 TBS Temel Göstergeleri

Büyük bankaların aldığı paylara bakacak olursan sektördeki ilk beş büyük bankanın bankacılık toplam aktiflerinden yüzde 58 pay aldığını , mevduat içindeki payı yüzde 59 ve krediler içindeki payının ise yüzde 56 düzeyinde gerçekleştiğini belirtebiliriz. Krediler itibari ile baktığımızda ise en büyük on bankanın krediler içindeki payı yüzde 85 olmuştur.

2015 yılı bankacılık sektörü açısından global piyasalardaki belirsizlikler, fed politikaları , siyasi konjonktür , bölgesel sıkıntılar ve döviz kurlarındaki artış nedeniyle önceki yıllara göre sıkıntılı ve beklentilerin olumsuz etkilendiği bir dönem olmuştur. Bu doğrultuda yine BDDK verilene göre sektör Aralık 2015 e geldiğinde toplam aktif büyüklüğü 2.trilyon 357.milyar TL' ye gelmiş bir önceki çeyreğe göre gerilemiştir. . Aynı rakam 2014 yıl sonu ile karşılaştırıldığında 363.143 milyon TL (%18,2) artmıştır. Krediler açısından bakıldığında Aralık 2015 döneminde en büyük aktif kalemi olan krediler 1trilyon .484.milyar TL ye çıkarak Eylül 2015 e göre 4 Milyar TL civarı yükselme göstermiştir. , 2015 Aralık ile 2014 Aralık rakamlarına baktığımızda sektörün aktif büyüklüğü %18,2, krediler %19,7 oranında artmış görülmektedir.

Bankaların kaynakları içinde, en büyük fon kaynağı durumunda olan mevduat 2014 yılsonuna göre %18,3 artışla 1 trilyon 245.milyar TL olmuştur. Aralık 2015 döneminde sektörün dönem net kârı ise 26 milyar 62 milyon TL ve (%5,7) artmış olup , sermaye eterlilik rasyosu ortalaması %15,6 seviyelerinde gerçekleşmiştir.

Burada belirtmek istediğimiz konu TÜİK İş Kayıtlarında , çalışan sayısı bilgisinin yanında bilanço büyüklükleri ve rakamları bulunmadığı ve bu rakamlara göre tasnif ve araştırma yapılmadığı için iş kayıtlarına göre kobi sayıları kapsamında 250'den az çalışanı olan işletme sayısı, toplam KOBİ sayısı olarak kabul edilmektedir ve bizde tüm çalışmamızda kobi sayılarını bu veri üzerinden dikkate almış bulunmaktayız. . Bankalarda ise verilen kredilerin sınıflandırılmasında kobi kredileri için farklı segmentasyon kriterleri bulunmaktadır. Her bankanın kendi özelinde kobi, girişimci , ticari ve kurumsal tanımı , ciro ve limit kriteri bulunabilmekte ve segmentlerini çalışan sayısından farklı kriterlere göre , ciro ile birlikte bankanın firmaya tahsis ettiği limitide dikkate alarak belirleme durumları bulunmaktadır. Bu nedenle bankaların kobi tanımlarında farklılıklar göstermekte olup kobi kredilerini bankalardan ayrı ayrı almak sağlıklı sonuçlara ulaşılmasını engellemektedir. Bu nedenle çalışmamızda kredileri TUİK kriterleri üzerinden ayıran konsolide eden BDDK ve Bankalar Birliği verileri üzerinden değerlendirme yapılmıştır.

3.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Banka Kaynaklı Finansman İhtiyacı Doğuran Faktörler

Aşağıda yer vereceğimiz ve üzerinde tezimiz devamında farklı değerlendirmeler yapacağımız faktörler, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin daha fazla gelişmelerinin önünde birer engel olarak durmakta ve banka kaynaklı dış ticaret finansman ürünleri kullanım kabiliyetini düşürücü rol oynamaktadırlar. Dolayısıyla, küçük girişimciliği yani Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri geliştirmeyi amaçlayan politikalar, öncelikli olarak bu olumsuz faktörleri iyileştirmeyi hedeflemelidir. Örneğin sermaye yapılarının zayıf olması ve doğru ve kolay finansmana ulaşımında önlerinde çok sayıda engelin bulunması, pazarlama sorunlarının bulunması, ileri teknolojiyi elde edememe ve uyum sağlanamaması, finansal yönetimde yetersizliklerin , maliyetleri artırılması, karların düşmesi için katma değeri yüksek ürünler geliştirilememesi gibi kobilerin bir çok farklı sorunları bulunmaktadır.

3.2.1. Sermaye Zayıflığı ve Finansmana Ulaşım Engelleri

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin ilk göze çarpan en zayıf yönleri finansman ve sermaye yetersizliğidir. Sınırlı finans kaynakları ve yetersiz sermaye imkânlarıyla başlatılan faaliyetler , bir süre sonra başta nakit sıkışıklığı olmak üzere finansman sorunlarına neden olmakta ve işletmenin faaliyetlerini sonlandırmaya neden olacak vahim sonuçlara kadar varmaktadır. . Bu bir açıdan mevcutta sınırlı olan ülke sermayenin düşük verimle kullanılmasına, diğer taraftan yeni girişim ümitlerinin , potansiyel girişimcilerin ümitlerinin bitmesine neden olmaktadır. Türkiye ekonomisinde reel piyasada Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin önündeki en zor engellerin başında sermayeye erişim konusu gelmektedir. En büyük finansman sağlayıcı olan Bankacılık sisteminin bu konudaki sorunları, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere de finansmana ulaşma sorunları olarak yansımıştır. Ülkemizin zaten sınırlı olan tasarrufları , 80 li yıllarda bankalarca kamu kesimi açıklarının finansmanında kullanılmak üzere hazine bonoları ile kamuya aktarılmış bu nedenle kobilere kullandırılacak krediler için kaynak azalmış ve faizi yüksek kalmıştır. Son dönemde bu durum hızla değişmeye başlamış olmakla birlikte gerek şartları gerekse maliyetleri konusunda sorunlar bitmemiştir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ise, çoğu zaman krediler için aranan teminatları gösteremedikleri için, daha başta bankaların kredi müşterisi olma şansını kaybetmişlerdir (Aktaş,2006:13).

Bu nedenle, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler sermaye gereksinimleri şahsi borç gibi başka yöntemlerle kapatmaya çalışmaktadırlar Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin başlıca finansman sorunlarıdır (Özdemir, Ersöz ve Sarıoğlu,2006:47);

- Yetersiz kuruluş sermayesi,
- Öz sermaye yerine ölçsüz yabancı kaynak kullanımı ,
- Banka kaynaklı finansmanın yüksek maliyetleri ve kredilerden yararlanma sorunları,
- Ticari alacakların tahsilindeki zorluklar,
- Kobi teşviklerinin yetersizliği ve teşviklere ulaşım zorlukları

- Sermaye piyasası araçlarını tanımama ve gereği gibi yararlanamamaları,

şeklinde özetlenebilir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin sayasal olarak büyük çoğunluğunda finans yönetimi uzman personeli ve servisi bulunmaması ne yazık ki kobilerin finansal sorunlarının ölümcül aşamalara gelmesine neden olmaktadır.

3.2.2. Pazarlama Konusunda Yetersizlikler ve Sorunların Yaşanması

Uluslararası pazarları tanıma imkanı bulamayan küçük ve orta boy işletmeler, potansiyel dış talepleri ve talep tercih değişimlerini takip edememekte, bu konuda rakiplerini yakalayamamaktadırlar. Büyük işletmelere oranla, iç pazarlarda da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin daha çok pazar araştırma, arge faaliyeti, pazarlama kanallarını kullanma, pazarlama araçlarını etkin kullanma konusunda dezavantajlı oldukları rahatlıkla söylenebilir. Özellikle Marka oluşturmakta zorlanan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, kaliteli pazarlamadaki dezavantajları nedeniyle, ürünlerinden yeterli katma değer şansı yakalayamamaktadırlar.. Bu nedenle, fason üretim çok artmakta, büyük işletmelerin düşük fiyat tekliflerine karşı düşük karla üretime direnememektedirler. Doğrudan pazarlama yapmaya imkan bulamayan bu işletmelerin pazar payları sınırlı kalmakta, daha çok mahalli pazarlara mal üretmek zorunda kalmaktadırlar. Böylece ölçek ekonomisinin avantajlarından yararlanamamaktadırlar (İraz,2005:254).

3.2.3. Teknolojiye Uyum Sağlanamaması

Türkiye ekonomisini gelişmiş ülke ekonomileri ile karşılaştırdığımızda büyük ölçekli işletmelerin dahi Ar-Ge konusunda çok yetersiz olduğunu ifade edersek, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerle ilgili çok daha büyük arge sorununu hemen tahmin edebiliriz. Yetersiz sermaye ve eğitilmiş teknik eleman sıkıntısı çeken çok sayıda KOBİ'nin, pahalı olan yeni teknoloji geliştirme, tüketici tercihlerine uygun yeni inovatif ürünler tasarlama, bunlarla ilgili sistemli ve düzenli projeler yapma şansının bulunmadığı kolayca söylenebilir.. Bu nedenle, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin taklit ürünler ürettikleri ve dış piyasaya açılırlar bile yeni ürünler geliştiremediklerinden rekabet edemedikleri görülmektedir (İraz,2005:254).

3.2.4. Nitelikli İşgücü Bulma Sorunları

Kobiler , genellikle firma sahipleri tarafından yönetilmekte, uzman profesyonellerden yararlanılmamaktadır. Finansal yönetim , organizasyon yönetimi ,planlama, personel yönetimi, mutlaka uzman personel yönetimi gerektirmekte olup aynı şekilde muhasebe, pazarlama konularında tecrübesi ve donanımı yeterli olmayan yöneticiler nedeniyle, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler yanlış kararlarla yönetilmekte ve sonuçları ağır olmaktadır. Bu alanlarda uzmanlaşmış departmanlar oluşturulmasına işletmelerin ölçeği veya anlayışı müsaade etmemektedir. Diğer yandan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin çoğunluğunun yoğun emek ile dönen işletmeler olması, emekle ilgili sorunlarının önemini bir kat daha artırmaktadır. Bu sorunların başında uzmanlaşmış nitelikli eleman tedariki gelmektedir. Türkiye’de kobiler için altyapı mesleki-teknik eğitimin giderek zayıflaması, zaten eğitimsiz ara eleman açığı olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri daha da güç durumda bırakmaktadır. Kendileri personel eğitimi konusunda ek yatırım yapması zor olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, gereksinim duydukları elemanları kendilerine çekmekte büyük işletmelerle rekabet edemedikleri gibi, yetişmiş uzman elemanların da ellerinden daha büyük işletmelere kaptırmaktadırlar. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin çalışanlarla ilgili bir diğer dezavantajı, bu işletmelerin içinde uzmanlaşmış kişileri istihdama ayıracak yeterli mali güce sahip olamamalarıdır. Bu yüzden, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin büyük çoğunluğunca finansman, pazarlama, muhasebe gibi departmanları kurulamamaktadır. Bu tür işlerin tümünü, mevcut personel yürütür. Bu durum, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin gelişmesinin önündeki bir başka engeldir (Müftüoğlu ve Durukan,2004:73).

3.2.5. Satış, Dışa Açılma ve İhracatta Karşılaşılan Güçlükler

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin yeni ürün ve ürün çeşitliliği açısından çok zengin olduğu söylenemez. Bu nedenle, satışlar etkilenmekte ve dönemlere göre önemli ölçüde farklılık göstermektedir. Satışların istikrarlı olmaması ilk başta doğal olarak nakit akışı başta olmak üzere işletmenin finansal dengelerini sarsar. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin bir diğer bir zayıf yönü, toplam işletmeler içinde sahip oldukları büyük paya istihdam ettikleri çalışan sayısına rağmen ihracat rakamlarından aldıkları payın çok düşük olmasıdır.

3.2.6. Yüksek Vergiler ve Primler

Özelde yeni kobilerin genelde ise tüm kobilerin karşı karşıya kaldığı problem alanlarından bir tanesi , karşışık sistemi ile yüksek vergiler ve SGK prim oranlarının yüksek yükleridir. Emek yoğun üretim yapan kobi işletmeleri, ücretlerden alınan vergiler, SGK prim oranları ve yerel ruhsat ücretleri , diğer farklı vergilerin ağırlığı dolayısıyla, büyük maliyetlerle karşılaşmak zorunda kalmaktadırlar. Büyük ölçekli işletmeler ise, emekten tasarruf sağlayan teknolojiler kullanarak vergi ve primlerin yükünü hafifletmektedirler. Kobilere destek veren bir vergi sisteminin kurulması, devletin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere yapacağı en önemli katkılardan biri olacaktır. Kobilere penceresinden bakıldığında vergilerin ekonomik ve sosyal sonuçlarının olacağı da unutulmamalıdır. Bu nedenle, ülkemizde kobi kurmayı , girişimciliği en cazip hale getirmek için vergi den başlanması gerekmektedir. OECD ülkeleri arasında, Türkiye'nin yıllardır en yüksek vergi oranlarına sahip ülkelerin başında geldiği de bilinmektedir (Ekin,2000:271).

3.3. Kobilerin Banka Kaynaklı Dış Ticaret Finansmanına Ulaşmasını Zorlaştıran Faktörler

Yetmişli yıllarda yaşanan petrol krizi ve Bretton Woods sisteminin çökmesi gibi bir dizi krizlerden sonra küresel ekonomide daralmalar yaşanmıştır. 1980'li yıllardan itibaren ise üretim sistemlerindeki gelişmelerle birlikte küreselleşmenin ayak sesleri duyulmaya başlamıştır. 1980'li yılların sonlarında ise Soğuk Savaşın bitmesi gibi önemli sosyal gelişmelerden sonra dünya siyasetinde ve ekonomisinde küreselleşme bağlamında yeni bir döneme girilmiştir. 1990 yıllardan itibaren değişen dünya dengelerinin kazandırdığı ivme ile kalkınma, sanayileşme ve hizmet sektörlerinde bilgi ve teknoloji yoğun yeni nesil üretim yöntemleri gelişmeye başlamıştır. Bu bağlamda bilgi ve iletişim temelli ileri teknolojiye dayalı sistemler “yeni ekonomi” olarak adlandırılmıştır (Yumuşak ve Erarslan, 2004:326).

Küreselleşmeyi hızlandıran yeni ekonomi, hem uluslararası hem de yerel ekonomilere derinlemesine etki ederek rekabeti yoğunlaştırmış ve ölçek ekonomilerini geliştirmiştir. Bu ortamda birleşme yoluyla daha büyük işletmeler dönüşen işletmeler ile çokuluslu işletmelerin sayıları artmıştır. Büyük şirketlerin pazardaki paylarını arttırmalarının neticesinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler varlıklarını sürdürmekte

zorluklar yaşamaya başlamıştır. Esasında Kobilerin büyük işletmeler karşısında yaşadığı rekabet sorunları yeni değildir. Eski ekonomide farklı biçimlerde var olan sorunlar yeni ekonomi ile bu sorunlar başka bir boyuta geçmiştir. Yeni ekonomiden öncesi ve sonrası arasındaki farklar aşağıda Tablo 12’de gösterilmiştir (Kutlu ve Demirci,2007:189);



Tablo 3.1 : Yeni Ekonomi İle Eski Ekonomi Arasındaki Farklılıklar

DEĞİŞİM UNSURU	ESKİ EKONOMİ	YENİ EKONOMİ
Üretim ve Rekabet Alanı	Ulusal	Global
Örgütsel Yapı	Hiyerarşik-Bürokratik	Ağ Örgüsü, Şebeke
Üretim Yapısı	Kitlesel Üretim	Tam Zamanında Üretim, Esnek Üretim
Büyümenin Uyarıcıları	Sermaye, İşgücü	Yenilik, İcatlar ve Bilgi
Teknolojiyi Belirleyen Etmen	Makineleşme	Dijitalleşme
Karşılaştırmalı Üstünlüğün Kaynağı	Ölçek Ekonomisi, Düşük Maliyet	Kapsam Ekonomileri, Yenilik ve Kalite
Ar-Ge'ye Verilen Önem	Düşük, Orta	Yüksek
Diğer Firmalarla İlişkiler	Tek Başına Hareket Etme	İşbirliği, Ortaklık, Sinerji, Birleşme
İşgücü Politikasının Amacı	Tam İstihdam	Yüksek Reel Ücret
Gerekli Eğitim	Mesleki Diplomaya Yönelik	Yaşam Boyu Öğrenim
İstihdamın Doğası	İstikrarlı	Risk ve Fırsatlarla Dolu
Regülasyonlar	Kumanda ve Kontrol	Piyasa Araçlarına Dayalı, Esnek
Beşeri Sermaye	Üretim Odaklı	Müşteri Odaklı
İşgücü	Önemli	Daha Az Önemli
İşgücünün Yapısı	Belirli Bir Alanda Uzman	Bilgi, Deneyim-Çok Yönlü Beceri, Yenilikçi Yaratıcı
Varlıkların Önemliliği	Maddi Varlıklar Görece Önemli	Gayri Maddi Varlıklar Görece Önemli
Sektörel Yapı	Tarım-Sanayi Sektörü Ağırlıklı	Hizmet Sektörü Ağırlıklı

Kaynak : (Kutlu ve Demirci,2007:189)

Küreselleşme ve yeni ekonominin şekillendirdiği dünyada ve ülkemizde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, zorlu rekabet koşullarında ayakta kalabilme mücadelesi verirken diğer yandan rekabete karşı koyma ve pazarların korumak için yoğun çaba göstermektedirler. Bu ortamda Kobilerin sürdürülebilir başarı gösterebilmeleri için önceki bölümde açıklandığı gibi ekonomik yapı içinde çok büyük bir önemi olan Kobilerin en önde gelen sorunlarından bir tanesi finansman sorunlarını aşmaları gerekmektedir. Bu tür sorunlar işletmelerin kendi iç dinamiklerinden kaynaklandığı gibi şimdiye kadar izlenen yanlış makroekonomik politikalarından kaynaklanmaktadır (Müftüoğlu,1991:210 ; TCMB,1992:27). Türkiye gibi gelişmekte olan ancak kırılgan yapıdaki ekonomilerde Kobilerin finansman sorunlarına bir de sıklıkla yaşanan ekonomik krizler eklendiğinde içinden çıkılması zor bir durum meydana gelmektedir. Oysaki ülkemizin gelişmesi ve kalkınmasında hayati öneme sahip Kobilerin önünü açacak önlemlerin alınması gerekmektedir. Ülkemizdeki kayıtlı işletmelerin yüzde 99,8'ini teşkil eden Kobilerin ekonomi içinde sayıca çokluğu, üstlendiği rol ve istihdama olan katkılarından dolayı gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere kıyasla daha büyük önem taşımaktadır. 1980 sonrasında Türkiye'nin dışa açılma ve piyasa

pazar ekonomisine geçiş gibi liberalizasyon politikalarını benimsemesiyle birlikte Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, ihracata dayalı büyüme stratejisinde önemli bir konumuna gelmiştir.

Türkiye ekonomisinin dinamik fakat kırılğan yapısı ve zaman zaman içsel ya da dış etkilere kaynaklanan krizler yaşaması makro düzeyde beklenen performansın gelişmesine engel olsa da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, bu zorluklara rağmen, sınırlı da olsa büyüme trendi yakalamıştır. Gelişmekte olan ekonomilerde yaşanan kronik sorunlar Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde görülmektedir. Ancak, gelişmekte olan tüm ülkelerde olduğu gibi, Türkiye'deki Kobilerin de önemli sorunları mevcuttur. Bunların başında, mevcut kapasiteleri nedeni ile ölçek ekonomileri uygulayamamalarından dolayı maliyetlerde beklenen seviyeye gelememektedirler. Ayrıca, yönetsel yetersizlikler, sınırlı AR-GE, teknolojiye yeterince yararlanamama ve belki en önemli finansman sorunlarıdır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, bu sorunları nedeni ile uluslararası pazarda yeterince güçlü rekabet edememek ve ihracattan aldıkları payın düşük seviyede olmasına neden olmaktadır (Arı, 2013:15).

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere yaratıcılık, inovasyon ve büyüme ile varlıklarını devam ettirmelerinde en önemli şartlardan biri finansmandır. Kaynak sorunu Kobilerin piyasa paylarını korumada ve dışa açılmada en büyük sıkıntılardır. Pek çok ülkede, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler kaynak maliyeti sorununun aşılmasında iki ana finansman yolunu kullanmaktadırlar. Bunlar ise borçlanma yani yabancı kaynak tedariki ve sermaye artırımına gitmek yani özkaynak ile finans sağlamaktır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler genelde farklı finansman alternatiflerinden yararlanma ve finansman yolları arasında denge kurma konusunda sorunlarla karşılaşır. Bu sorunlar Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri ve onlara mali destek sağlayanlar arasındaki ilişkileri de etkiler. Geçmiş yılların değerlendirilmesi neticesinde, bankacılık sektörünün sağladığı finansal kaynakların Kobilerin gelişmesi ve büyümesi için yeterli olmadığı görülmüştür (Başer, 2005:32). Bu anlamda Kobilerin karşılaştıkları finansal sorunları şu başlıklar altında toplamak mümkündür (Atay, 2012:3 ; Çetin, 1996:166);

- Özsermaye ve işletme sermayesi yetersizliği,
- Kredi teminindeki güçlükler ve kredi maliyetlerinin yüksekliği,
- Yapılarından kaynaklanan sorunlar,
- Teşviklerden yeteri kadar yararlanamama,
- Ekonomi politikalarının ve enflasyonun işletmeler üzerindeki etkisi,
- Sermaye piyasalarından yararlanma olanaklarındaki kısıtlar,
- Ekonomik istikrarsızlık,
- Bankacılık sisteminin yapısal sorunları,
- Teşvik politikalarının yetersizliği,
- Kobilerin kendi yapılarından kaynaklanan sorunlar.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri kapsayan pek çok araştırmada, Kobilerin gereksinim duyduğu işletme sermayesini genellikle özkaynaklarla karşıladığı ve ticari borçlanmanın yanında kısa vadeli banka kredisi kullandıkları ortaya konulmuştur. Ülkemizdeki kayıtlı işletmelerin yüzde 99,8'ini oluşturan Kobilerin kredilerden aldıkları payın yüzde 4-5 dolaylarında olduğu ve daha da önemlisi büyüme yatırımlarının finansmanı olacak yeni finansman , yeni kaynak temin etmede mevcut finansman yöntemlerinden dahi etkin olarak yararlanamadıkları, uzun vadeli kredi temin edemedikleri, leasing yönteminden çok az yararlandıkları, dış alacakları karşılığında faktöring/forfaiting yöntemine hiç başvurmadıkları ve sermaye piyasasından kaynak konusunda yararlanamadıkları görülmektedir (Akbulut, 2000:41).

Reel kesimde faaliyet gösteren Kobilerin sorunlarına ilişkin yapılan çalışmalara göre faiz, sürekli ve yüksek enflasyon, ekonomik istikrarsızlık Kobilerin önlerinde en büyük sorun olarak durmaktadır. Nitekim İstanbul Sanayi Odası tarafından yapılan bir araştırmada orta ölçekli işletmelerin yüzde 50.8'i kredi maliyetlerinin yüksekliğinden,

yüzde 41.4'ü ise işletme sermayesi ihtiyacındaki artıştan ve bunu karşılayamamaktan şikayetçi oldukları tespit edilmiştir (Başer, 2005:33).

Yukarıda Kobilerin finansman eksiklikleri veya güçlükleri olarak sıraladığımız konular müteakip maddelerde sırasıyla incelenmiştir.

3.3.1. Özsermaye ve İşletme Sermayesi Yetersizliği

Tek başına girişimci veya ortaklar tarafından işletmeye konan ilk sermaye ile girişimci kazancının işletmede bırakılan kısmı ve yedek akçeler kobilerin ana kuruluş yani özsermayesini oluşturmaktadır. Ülkemizde kişi başına düşen millî gelir seviyesinin, kobilerin rekabet ettiği AB üyesi ülkelere göre daha düşük olması ve tüketimin yüksek tasarruf eğiliminin düşük olması yeni yatırımları finanse edecek sermaye oluşmasına engel teşkil etmektedir. Bu durum yeni girişimci kuruluşlarının ve yeni yatırımları olumsuz yönde etkilerken, büyüme ve gelişen teknolojiye ayak uydurma çabasındaki mevcut kobileri , küçük işletmeleri de ciddi finansman problemleri ile karşı karşıya bırakmaktadır. Özellikle ekonomik krizler , konjonktürel daralmaların aktif olduğu dönemlerde kobilerin özkaynakları giderek azalmaktadır (TBB, 2004:22).

Bir ülkedeki sürekli yüksek enflasyonun varlığı kobileri özkaynak yetersizliğine iteceği kesindir. Yüksek enflasyonun kobiler üzerinde; malî verileri bozma, sermayeyi azaltma , yatırım kararlarını , beklentileri olumsuz yönde etkileyerek planlamayı zorlaştırma , dönemler arasındaki karlılık mukayesesini anlamsız yapma gibi bir çok olumsuz etkileri bulunmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler özsermayelerinin yetersiz ve banka kredi maliyetlerinin yüksek olması şeklindeki olağan durumlarda öncelikle borç veya oto finansman gibi yollarla finansman açığına kapatmaya çalışmaktadır. Kobilerin kendi faaliyetleri sonucu elde ettiği karların tamamı veya bir kısmını içeride bırakması şeklinde finansman üretmesi , kobiler açısından olumsuz değil aksine karlı ve verimli çalıştığını gösteren etkili bir yöntem olarak da kabul edilmektedir. Ancak öz sermaye yetersizliği söz konusu iken her işletmenin oto finansman yoluyla sermaye açığına karşılama beklemek ve özellikle enflasyonist dönemlerde pek mümkün görülmemektedir (Kaya,2014:197).

3.3.2. Kredi Temini ve Kredi Maliyetlerinin Yüksekliği

Kobilerin kredi imkânları oldukça sınırlıdır. Başlangıç sermayelerini kişisel ve özel tasarruf kaynaklarından sağlama Kobilerin en belirgin özellikleri arasında yer almaktadır. Ülkemizde Kobilerin banka kaynaklı finansman imkanları büyük işletmelerin dahil olduğu toplam kredi hacmine göre son derece yetersiz kalmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler normal dönemlerde uygulanan düşük faiz ve uygun ödeme koşulları ekonomik krizlerde anında kesilmekte ve faiz oranları yükselmektedir. Bu durumda; güneşte şemsiye verilen Kobilerin şemsiyeleri yağmur yağmaya başlayınca ellerinden alınmaktadır (Küçük, 2008:334).

Kobilerin kullanabilecekleri mali kaynakların sınırlı ve uygun kredi olanaklarının yetersiz oluşundan dolayı sermayelerini geri besleyememektedirler. Bu durum Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için kapasite kullanamama, kapasite yaratamama veya atıl kapasite sorunlarına yol açmaktadır. Diğer yandan rekabet güçleri ve pazar paylarında olumsuz baskı üretmektedir. Ülkemizde başta kamu bankaları olmak üzere ticari bankalara aktarılan fon kaynakları kredi olarak arz edilmekte olup bu kredi kaynakları ilgili bankalar ve KOSGEB tarafından ilan edilmektedir. Ancak Kobilerin kendilerine özel tahsis edilen destekleme amaçlı kredi kaynaklarının yapısı ve tutarından daha da önemlisi, bu kredilerden yararlanma oranlarının istenilen düzeyde gerçekleşmemesidir kalkabilir (Müftüoğlu,1991: 14).

Zira bankalar, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere yönelik kendilerine aktarılan kaynakları, standart tip ticari kredi kullandırım yöntemlerine göre değerlendirdiklerinden ve buna göre teminatlandırma yaptıklarından başarılı sonuçlar elde edilememekte, kredi kullanım oranı düşük kalmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere kullanılacak kredilerde, bankaların talep ettiği teminatların niteliği, faiz oranları, kredi değerlendirme ölçütleri ve risk algısı gibi etmenler bu kredilerin cazibesi ve etkinliğini zayıflatmaktadır (Çan,2015:26).

Bankalar, kredi talep eden Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerden gayrimenkul ipoteği talep etmekte ve bu gayrimenkullerin teminat derecesi konusunda oldukça hassas davranmaktadır. Halbuki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve girişimciler yatırım ve işletme finansmanında öncelikle fon maliyeti oluşturmayan gayrimenkul

satışından elde edecekleri gelirlere başvurmaktadırlar. Öte yandan bankalar, kredi teminatı olarak tek başına Kobilerin ellerindeki gayrimenkul gibi kısa dönemli ve likiditesi yüksek varlıkları bankalar teminat olarak kabul edip kredi tahsisinde çekimser davranmaktadırlar. Ayrıca ülkemiz gibi ekonomik dalgalanmaların sıklıkla yaşandığı iş dünyasında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri mali yapısı ve finansal göstergeleri yeterince güçlü olamamaktadır (WEB_6,2015).

Diğer yandan bankalar Kobilerin kredi taleplerini değerlendirirken örneğin üç dönem mali güçlü bir mali bilançonun yanı sıra yine güçlü mali oranlar görmek istemektedirler. Bu koşulları sağlamayı başaran Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ise yüksek kaynak maliyetli kredi yerine fon maliyeti üretmeyen kendi öz kaynaklarına yönelmektedirler. Kısaca bankaların standart tip risk algısı ile yaklaştıkları Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için daha uygun veya alternatif seçenekleri bir opsiyon olarak sunabilmesi gerekmektedir. Kredilendirme sürecini geçmeyi başaran ve yüksek maliyetli kredi kullanmaya razı olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için ise karlılık sorunları yaşanabilmektedir (Ridinger,1995:362). Çünkü cari piyasa koşullarında ve rekabet altında faaliyet gösteren Kobilerin karlılık düzeyi düşük seyrettiğinden fon maliyeti karlılık üzerinde baskı üretmektedir.

3.3.3. Kobilerin Yapısından Kaynaklanan Sorunlar

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde finansman sıkıntısı işletmelerin kuruluş aşamasında başlamakta ve faaliyetleri süresince gelişmelerini olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Finansman, daha ziyade bir şirketin varlığını sürdürüp sürdüremeyeceği açısından başlangıç aşaması sayılan ilk beş yıl nispeten büyük önem taşımaktadır. Başlangıç dönemini başarıyla atlatan işletmeler ise izleyen yıllarda, piyasada rekabet koşullarına kolayca uyum sağlamaktadırlar (Müslümov 2002:16).

TÜİK tarafından 10 kişiden fazla istihdamı olan imalat sanayii işletmelerinde yapılan ve sonuçları açıklanan araştırmalara göre, işletmelerin ilk beş yılsonunda faaliyetlerini sürdürme oranı yüzde 40 civarında gerçekleşmiş , % 60 ı faaliyetlerini 5 . yılına gelmeden bitirdiği tespit edilmiştir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler kuruluş aşamasında ilk koydukları sermaye ve işletme sermayesi tutarlarını genellikle; çevrelerindeki yakınlarından , şahsi bireysel tasarruflarından sağlamak ve kuruluş

aşamasında öz kaynaklarının sınırlı ve süreli olması ve bankaların genellikle bu işletmelerin mali gücünü düşük görmesi , bilançoları sağlam olan büyük işletmeleri tercih etmeleri nedeniyle, yatırım projeleri başarılı ve karlılık oranları yüksek dahi olsa, küçük işletmelerin finans kurumlarından yabancı kaynak sağlama olanakları yetersiz kalmaktadır. Böylece Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler daha başlangıç yıllarında öz kaynak sıkıntısı ile karşı karşıya kalmaktadırlar (Yörük,2001:60).

Kobilerin kuruluş sermayesi imkanlarının sınırlı olması, kaynak aktarabilecek tasarruf sahiplerinin de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri riskli bulması nedeniyle kuruluş anında sorunlar başlamakta , yeterli işletme sermayesi olmayan bu kuruluşlar, daha sonra da istikrarlı uzun ömür imkanı bulamamaktadırlar. İşletme sahibi kendi imkanları çerçevesinde giriştiği yatırımlarında, imkanlar kısıtlı ise işletme ölçeği küçük tutulmakta veya bazı durumlarda yatırımdan tümüyle vazgeçilmektedir (Erkumay,2001:10).

Kobilerin yaşadıkları finansal sorunların sebeplerinden biri de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde ayrı ve uzmanlaşmış personelden oluşan uzman finansman departmanının bulunmamasıdır. Kobilerin yapısında yöneticiler genelde üretimden gelen teknik kökenli ve tecrübeli olduğundan, finans yönetimi konusunda yetersiz bilgiye sahiptirler. Yetersiz finansal yönetim söz konusu olan işletmelerde, ve kısmen ön muhasebe personeli tarafından yerine getirilmeye çalışılmakta ve finanman alternatifleri, kredi yönetimi vb. uzman finansman fonksiyonları atıl kalmakta ve beklenenden geri kalmaktadır. Ayrıca, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde kredi finansmanı yönetimi , alternatif finansman metodları , sağlıklı bilinmemekte ve bu yönde bir yönetim bilinçlenmesi oluşmamıştır.

Kobilerin geneli nakit akım planlaması yapmaması , nakit yönetimi , gelir gider yönetimi ve raporlamasının eksik olması , bu konuya gereken önemi vermemeleri , düzenli bilanço kayıtları tutulmaması , muhasebesel işlemleri ve raporları sadece devlet istediği için zorunluluk olarak tutması ve gereken önemi vermemesi resmi verilerinin kendileri hakkında sağlıklı bilgi vermesi sonucunu çıkarmaktadır. Bu verilere göre işletme hakkında verilecek kararlar için oldukça önemli bir eksik bilgi sorunu yaşanmaktadır. Bunlara ek olarak, Kobilerin sahip ve yöneticilerinin piyasa verilerini doğru takip etmesi ve değerlendirmesinde büyük sorunlar yaşanmaktadır

Kobilerin genel yapılarından kaynaklanan bir diğer sorun ise teknolojidir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler daha kuruluş evresinde, gerekli teknolojiyi sağlayacak sermaye bulamadan işe başlama durumunda oldukları için, yeni ve pahalı teknolojiyi seçememekte, teknolojik ömrü bitmiş ekonomik olmaktan çıkmış makine ve ekipmanlarla işe başlamak zorunda kalmaktadır. Oysa günümüzde teknolojik gelişme ve değişimler işletmeler için hayati önem taşımakta, uluslararası piyasalarda yeni ürün ve hizmetlerin hazırlanmasında ileri teknolojiyi kullanım şart görülmekte ,ülkelerin rekabet gücü ve pazar payını üst seviyelere ulaştıracak konu teknolojisi olmaktadır . Kobilerin teknik imkân ve kabiliyetleri yeterli olmadığından yenilikleri takip etme ve uluslararası piyasalara girme olanakları oldukça sınırlı kalmaktadır (Tekin,2001:23).

3.3.4. Teşviklerden Yeteri Kadar Yararlanamama

Bilindiği gibi teşviklerin birincil amacı ekonomik ve sosyal kalkınmayı sağlamaya yöneliktir. Kobilerin desteklenme gerekliliğinin temelinde, bu kesimin ekonomik ve sosyal açıdan oynadıkları ekonomik rolün önemi gelmektedir. Diğer taraftan, özellikle Gümrük Birliği sonrasında, kobiler açısından Türk sanayisinin Avrupa Birliği'ne uyum sürecinde kobilerin sahip olduğu potansiyelin büyük önemi , Kobilerin yatırım teşvikleriyle desteklenmesi, karşılaştığı sorunların belirlenmesi ve sorunlara ilişkin çözüm önerileri geliştirilmesi sonucunu doğurmaktadır. (Tekin,2001:176).

Türkiye'de kobilerin önemli rakipleri kendi sektöründeki ülke içi ve yurt dışı büyük işletmelerdir. Kobilerin, tıpkı aynı sektörteki büyük işletmeler gibi teşvik edilmesi ve devlet desteklerinden yararlandırılması gerektiğinin daha iyi kavranmış olması gerekmektedir. . Fakat Türkiye'nin içinde bulunduğu coğrafya ve olumsuz makroekonomik koşullar nedeni ile bütçeden bu konuda ayrılan payın ihtiyacı karşılamakta yetersiz kaldığı ifade edilebilir. Kobilerin banka kaynaklı finansman konusunda desteklenmesinde karşılaşılan bir sorunda bu işletmelerin bankacılık sektöründe kabul gören ortak bir KOBİ tanımlamasının bulunmamasının geldiği söylenebilir. Tanımlamada kullanılan ölçütlerin zaman, limit , vade , teminat , ciro i coğrafya ve sektöre göre değişmesi normal karşılanabilmekle birlikte, farklı

tanımlamaların kamu kuruluşları tarafından ortak bir koordinasyon sorununa neden olabileceği de açıktır. Bu durum kamu kuruluşları içinde nisbeten söz konusudur

Ayrıca teşvik ve desteklerin , teşviklerin merkezi değil yerel yönetimler tarafından yönetilmesi de oldukça önemli bir ayrıntıdır. Merkezi teşvik anlayışı ve yönetimi ile kobiler buldukları yerel yönetimlerce değil bürokrasisi daha çok ve kendilerine daha uzak merkezi yönetimlere mecbur bırakılmakta ve tüm coğrafyaya geniş kapsamlı yayılmış olarak faaliyetlerini sürdüren Kobilerin desteklenmesine engel çıkaran etmenlerden biridir.

3.3.5. Ekonomi Politikaları ve Enflasyon Baskısı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği yönetiminde imalat sanayiinde faaliyet gösteren, 1-99 işçi çalıştıran 512 işletmede yapılan araştırmada kobilerin karşılaştığı temel sorunların arasında, faiz oranları ile enflasyonun yüksekliği ve finansman yetersizliği en başta yer almaktadır. Bu sorunların aslında Türkiye ekonomisinin içinde bulunan yeni girişimci ve küçük işletmelerin büyük çoğunluğunun değil ülke ekonomisinin tamamının , reel ekonomideki ekonomik birimlerin hepsinin yaşadığı en büyük engellerden olduğu ifade edilebilir.

Dünya ekonomisinde son on yılda yaşanan finansal istikrarsızlık da Kobilerin faaliyetlerini oldukça zora sokmaktadır. Konjonktürel nedenlerle ve sık aralıklarla ortaya çıkan ve birbirini izleyen ekonomik krizler, özellikle az gelişmiş olan ülkelerin reel ekonomileri ,makro verileri üzerinde olumsuz etkiler bırakmaktadır. Enflasyondan olumsuz yönde etkilenen Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler işletme sermayesi kaybına uğramaktadır. Ayrıca işletme sermayesi temininde de çok zorluk çeken Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler de özsermaye/toplam varlıklar oranının çok düşük olması, uzun vadeli borçlanma imkânlarının olmaması nedeniyle borçlanma yapılan, mülkiyet yapılarına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durumlar işletmenin stoklarını ve likidite durumunu olumsuz etkilemektedir. Enflasyon nedeni ile tasarrufçu kesim, tasarrufunu enflasyona karşı korumak amacıyla haklı olarak reel faiz talep etmektedir. Ancak bu yüksek mevduat faizleri, yüksek kredi maliyeti olarak direkt yansımaktadır. Kuşkusuz bu gelişme yatırım yapmayı plânlayan işletmeyi caydırıcı yönde etki etmektedir (Şamiloğlu ve Uygun 2001:96).

Enflasyonun sahip olduğu ithal girdilerin pahalılığı yanında yerli girdilerin fiyatlarının artması, işletmeleri stoklamaya zorlamakta, fakat aynı yönde firmaların işletme sermayesine olan ihtiyacı arttırmakta ve likidite yapılarını negatif etkilemektedir. Özellikle istikrarsızlığın hakim olduğu dönemlerde döviz ve faizle ilgili geleceğe yönelik tahminde bulunamamak da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri rahatsız eden konulardan bir diğeridir. Döviz ve faizdeki gelişmeleri tahmin edemeyen işletme sahip ve yöneticileri maliyeti net olarak belirleyemediklerinden üretimi mümkün olduğu kadar sınırlı tutup riske girmek istememektedir. İstikrarın hakim olduğu dönemlerde Kobilerin istenilen hedeflere ulaşacağı, daha etkin ve verimli olacakları değerlendirilmektedir (Atay,2012:5).

3.3.6. Sermaye Piyasalarından Yararlanma Olanaklarındaki Kısıtlar

İMKB'nin Kobilerin kendi bünyesinde yer almasını istemesi, bu anlayış içinde hukuki ve organizasyonel yapıyı kurmuş olması ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler açısından esnek bir anlayışa sahip olmasına rağmen istenilen sonuca ulaşamamıştır. İşletmenin halka arz edilme alternatifini doğal olarak tek başına tamamen yeterli bir çözüm değildir. Çünkü önemli olan halka açılan bu işletmenin hisse senetlerini alarak ortak olmaya istekli ve alım gücü olan tarafın olması şarttır. Ancak bu talebin üretilmesinde aracı olacak kobinin kendi esnek iç yapısı ve dinamikleriyle ilgili olarak , ilgili tüketici beklentilerindeki hızlı gelişim ve değişimleri kolay algılaması ve buna uygun planlama yapması , aksiyon alması , uygun teknolojileri üretmesi ve ekonomik konjonktürde meydana gelmekte olan değişimlere karşı hemen uyum sağlayabilmesi gibi kobilerin kuvvetli yönleri ele alınarak güçlendirilmelidir. Bununla birlikte kobilerde yetersiz , verimsiz işçi etkinliği , beklenen verimliliği, sürekli maliyetlerdeki yükseklik ve düşük pazar payı gibi zayıf tarafları da ortadan kaldırılmaya yönelik çalışılmalıdır.

3.3.7. Sermaye Piyasasından Fon Elde Edebilme Sorunları

Özkaynak yetersizliği ve kredi temin sorunları yaşayan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için yeni bir alternatif seçenek olarak sermaye piyasalarından halka açılma yoluyla finans sağlamaktır. Bu doğrultuda Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler sermaye piyasası araçları ihracı gerçekleştirebilmektedirler. Bu seçenek Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için önemli ve etkili bir araç olabilirken pratik karşılığı istenilen düzeyde değildir. Bunun da başlıca nedeni şu şekilde sıralanabilir (Alptekin, 2007);

- Kobilerin genellikle bireysel veya aile girişimci şirketleri oluşu ve yönetimi kaybetme endişeleri
- Halka arz işlemlerinin maliyeti
- Kobi bilanço büyüklüklerinin küçük olması
- Kobilerin yetersiz organizasyon ,yönetim ve finans muhasebe sistemleri
- Kobilerin kayıt dışı faktörü

Kobilerin ortaklı yapıları yönetmedeki sorunları ve işletmeyi genellikle kurucuların elinde tutması isteği sermaye piyasalarından fon sağlamakta önemli engellerin başındadır. Diğer yandan potansiyel alıcıların bu piyasalarda yer alacak işletmelerden uzun, istikrarlı ve oturmuş kurumsal yapı beklentileri, ayrıca kısa sürede kar beklentileri ve kırılgan risk algıları diğer bir sorun olarak kendini göstermektedir.

3.4. Kobilerin Banka Kaynaklı Dış Ticaret Finansmanı Sorunlarının Çözülmesi İle Ülke Ekonomisine Sağlayacakları Katkılar

Buraya kadar anlattığımız sorunlar ve çözüm önerileri ile birlikte dış ticaret finansmanı konusunda sorunlarının çözülmesi ve bu çözümün en büyük paydaşı bankaların bu konuya olması gereken katkıyı vermeleri sağlandığında kobilerin mali gücünün artması ve atıl potansiyellerini kullanmaya başlamaları ülke ekonomisine büyük kazanımlar sağlanacaktır. Bu kazanımları çalışmamızda bu bölüm içerisinde detaylı olarak açıklamaya çalışacağız

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin esnek , dinamik ve gelişimci yanları ekonomiye, piyasalara aktiflik , rekabet ve büyüme getirir. Yeni anlayışlar , yeni ürünler, yeni teknolojik uygulamalar , yeni pazarlama yöntemleri sonucu yeni taleplerin oluşması sağlanabilir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin piyasaların büyük işletmelerce ilgilenilmeyen veya erişilemeyen bölümlerine ulaşmaları ile yeni ve ilave talep üretildiği gibi, toplam refahın tüm sosyal kesimler tarafından daha adil paylaşılması da sağlanır.

3.4.1. KOBİ'lerin Güçlü Kaynak Yapısı ve Büyük Dış Ticaret Hacmi İle Elde Edilecek Avantajlar

Büyük işletmelerle karşılaştırıldığında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin bir çok açıdan büyük işletmelerden avantajlı yanlarının olduğu gözlenir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin güçlü avantajlı yönleri hem sayıca, hem de ekonominin bütünü içindeki yerleri itibariyle, aldıkları payı hak ettiklerini göstermektedir. Aşağıda, bunlardan bir kısmına değinilmektedir.

Bunların bazıları ; Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin ülkenin en büyük ihtiyacı ekonomik büyümeye olan katkıları, kaliteli üretim ve rekabetin korunmasında ve geliştirilmesindeki rolleri, toplam verimlilik artışına faydaları , esnek yapılan ile ekonomik krizlere karşı ekonominin direncine katkıları, yeni girişimci ruhunu ve iktisadi dinamizmi artırmaları , toplumsal açıdan üstlendiği faydalar, istihdam için yeni iş üretme ve bu yolla istihdam artışına olan kalkılan, karışık işletme bürokrasisinin bu işyerlerinde fazla olmayışı, sabit maliyet faktörlerinin nisbeten düşük oluşu, tüketici tercihlerine daha duyarlı oluşları, yeniliklere , innovasyona daha açık ve yatkın olmaları, büyük işletmelere rakiplikten daha çok onların birer ikamesi , tamamlayıcısı olmaları vb.'dir.

3.4.1.1. Ekonomik Büyümeye Önemli Katkı Sağlanacak

Neo-klasiklerden itibaren iktisatçıların geneli , küçük girişimcilerin ve küçük işletmelerin ülkelerin ekonomik gelişmesine ve büyümesine büyük katkıları olduğunu savunmaktadırlar. Ekonomi üzerine yapılan tüm araştırma ve değerlendirme çalışmaları da bunu desteklemektedir. Kobilerin tüm işletmeler içindeki sayıları , istihdam ettikleri

çalışan , üretimleri , ticari faaliyetleri , milli gelir içindeki payları, ülke servet dağılımı ve refaha kalkıları dikkate alındığında önemli iel ulusal ve global ekonomik büyümenin en önemli aktörleridir. Kobiiler piyasalara hızlı giriş ve çıkışları ile büyük işletmelere göre daha avantajlı ve büyük işletmelere oranla daha hızlı büyüme imkanlarına sahiptirler.

3.4.1.2. Rekabetin Korunmasında ve Geliştirilmesinde Ekonomiyi Dengeleyici Roller

Ekonomilerin ana makro hedeflerinden olan tam rekabetin tesisi ve korunması, ancak reel piyasaya sürekli yeni ve çok sayıda girişimcinin , işletmenin girmesi ve aktif katılımı ile mümkündür. Çünkü ancak bu şekilde reel piyasada fiyat, rekabet , kalite ve yeni ürün açısından arz edenler , talep edenlerin beklentilerine göre hareket ederek piyasada gelişmeye , tutunmaya ve büyümeye çalışırlar. Küçük girişimci işletmelerin daha verimli, daha esnek ve etkin yönetilmesi, sürekli yenilik arayışları, ekonominin rekabet gücünü artırmaktadır. Reel piyasaya giren her kobi , diğerlerinin pazardaki alternatifi olacağından rekabet artacak , bu da tüm piyasa işletmelerinin daha üretici ve yenilikçi olmalarını gerektirecektir. Toplam kalitenin artmasına, fiyatların düşmesine neden olan durumlar ülkede tüketiciyi memnun edeceği gibi, kaynakların etkinliğini hızla artıracak ve tüm işletmelerin kendilerini geliştirmesine imkan tanıyacaktır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, dünyada ekonomileri ile rekabet şartlarına büyük işletmelere nazaran daha kolay uyum sağlayabilmektedirler. Ayrıca , kobilerin kayıtlarda ifade edilmemekle birlikte ve tasvip edilmemekle birlikte kayıt dışı türü çalışmak suretiyle bazı maliyet faktörleri bakımından rekabet avantajı sağladıkları da reel bir gerçektir.

3.4.1.3. Ülke Kaynaklarının Verimli Kullanımına Sağlanacak Katkılar

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin sahiplerinin aktif bir yönetim organizasyon şekline sahip olmaları, işletme sahiplerinin yönetimin başında bulunması ve sorunlara kolay müdahale edebilmesi, diğer taraftan büyük işletmelerin katlanmak zorunda olduğu bazı önemli kurumsal maliyetlerinin olmaması, düşük maliyetlerle çalışılmasını desteklemekte ve bu durumda kaynak verimliliğini artırmaktadır diyebiliriz.

3.4.1.4. Ekonominin Krizlere Karşı Esneklik ve Sağlamlığının Artırılmasına Katkıları

Kobilerin ülke ekonomisindeki riski tabana yaymış olması ve küçük tutarlar şeklinde küçük riskler taşımaları ekonomi açısından kriz dönemlerinde büyük önem taşımaktadır. Büyük işletmelerin ekonomik krizlerde büyük sorunlar yaşadıkları ve ülkeye yaşattıkları dünya tarihinde bir gerçektir. Bir çok örneği bulunan bu duruma son dönemin ipotekli konut kredileri kapsamındaki ABD Lehman Brothers ve mortgage krizleri örnek gösterilebilir. Gerçekten de, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, girişimcilik potansiyelleri ile bir çok konuda ülke ekonomisi krizlerden koruyucu özelliklere sahiptirler. Kuşkusuz sağlıklı bir ekonomik yapıda çok sayıda işletme ile riskin bölünmüş olması piyasadan çekilenler ve çekilmek zorunda kalanların yaşatacağı olumsuzlukları minimum seviyeye indirecektir.

3.4.1.5. Girişimciliğe ve Ekonomiye Dinamik Yapı Kazandırılması

Kobiler ekonomiye dinamik yapı kazandırmaktadırlar. Bu durum yeniliklere açık olmaları, üretici görüşlere talip olmaları, sürekli arayış içerisinde olmaları ile kar getiren yeni inovasyon projelerini hayata geçirmelerini doğurmakta ve ekonominin tüm unsurlarına bu anlayış sirayet etmektedir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, bu yönleriyle ekonomiye hızlı değişkenlik ve dinamizm getirmeye katkı sağlamaktadırlar. Nitekim pazardaki yeni ürünlerin çok önemli bir bölümü Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler tarafından geliştirilmekte ve bu durum hem işletmenin hızla büyümesine hemde ülke ekonomisine büyük katkı sağlanmasına temel oluşturmaktadır. Bu durum hem ülkemizde hemde dünyada bilişim sektöründe özellikle internet ile birlikte çok sayıda işletmede yaşanmıştır. E ticaret, E mail iletişim, Web şirketleri gibi küçük girişimci işletmelerin 10 yıllık süreçlerde dünya devi olduğuna dünya şahitlik etmiştir.

3.4.1.6. Ekonomilerin En Büyük Sorunu İstihdam Açığına Olumlu Katkıları

Türkiye ekonomisinin en büyük problemi ve ekonomik değerlendirmelerinde ülke ekonomisinin sağlamlığını gösteren en önemli ölçü işsizlik ve istihdam açığı konularıdır. Tüketim ülke ekonomisi için can alıcı öneme sahipken tüketimin ana engelleyicisi işsizlik sorunudur. Günümüzde istihdam üretici yeni girişimlerin büyük işletmelerden daha çok, yeni ve küçük işletmeler, müteşebbislerden tarafından

kurulduğunu dikkate alırsak kobilerin istihdam üretimi konusundaki önemini daha iyi anlayabiliriz . Hedeflenen istihdam artışında çözüm Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerden geçmektedir.

3.4.1.7. Uzun Dönemli ve Genç Nufusa Yönelik İstikrarlı İstihdam Sağlanması

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, potansiyel yeni istihdam imkanlarının bulunduğu, krizlere karşı daha esnek , piyasaya yeni girmek isteyenlerin girişim fırsatı ve daha bir çok fırsatın bulunduğu işletmelerdir. Kobilerde yönetim ve çalışanlar, zamanla piyasayı ve tüm üretim süreçlerini öğrenmekte , reel sektörü iyi tanımakta, bu sebeple çok yönlü esnek piyasa uzmanlaşması imkanlarına kavuşmaktadırlar. Bu durum kobilerde çalışanların işsiz kalmaları halinde daha kolay iş bulma imkanları bulmalarına , yeni işe başlacaklara ise alternatif fırsatlar sunmaktadır. Çalışanların sadakati ve motivasyonu yüksektir (Ekin,1993:2).

3.4.1.8. Büyüme Hızını Kesen Bürokrasi Sorununun Çözülmesi

Kobilerin esnek , hızlı , dinamik yapısı ve yönetim tarzları bürokrasi konusunda işletmelerin önüne çıkan engeller ve zorlukları azaltılmasında zorlayıcı çözümler getirmektedir. İlgili kuruluşlar kobilerin hızına yetişmek konusunda mecburiyet hissetmek ve alışkanlık haline gelmeye başlamaktadır. Büyük işletmelerde bu durum şgücü , emek , zaman gibi kayıplara neden olmakla birlikte engellerin aşılmasının zorlanması yerine mevcut işleyişe kendini teslim etme seçeneği ile devam etmekte iken kobilerin aceleleri olması ve çözümün hemen bulmak zorunda oldukları gerekçeleri ile bürokrasiyi zorlamaktadırlar..

3.4.1.9. Hızlı Hareket Kabiliyeti ve Düşük Sabit Maliyet Avantajının Yakalanması

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, sabit maliyetler açısından avantajlara sahiptirler. Kapasite küçüklüğü , iş yeri küçüklüğü , hareket alanı genişliği gibi nedenlere bağlı olarak daha düşük sabit maliyetlerle faaliyetlerini sürdürebilmektedirler.

3.4.1.10. Ülke Refahının ve Tüketici Memnuniyetinin Artırılması

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, piyasa ve müşteri ile iç içe oldukları için daha fazla müşteri odaklı faaliyet , üretim ve pazarlama yapmaktadırlar. Bu imkan olarak

değerlendirilebilir bir konu olup tüketici tercih ve beklentilerindeki değişimi daha kısa sürede fark ederek, üretimlerini veya üretim süreçlerini hızla değiştirebilmekte ve tüketici beklentilerine karşı oldukça yüksek düzeyde esneklik göstermektedirler.

3.4.1.11. Global Ekonomideki Yenilikle Rekabet Edebilme İmkânı

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, yukarıda geçen bir çok özellikleri ile ve piyasa da müşterileriyle daha yakın ilişkileri sayesinde gerekli aksiyonları hızla almakta , talepleri daha hızlı karşılamakta , isteğe özel ürünler tasarlayabilmekte ve böylece büyük işletmelere göre rekabet avantajı yakalamaktadırlar . KOBİler özellikle teknik yeniliklerin bir çoğunun sahibi konumundadırlar.

3.4.1.12. Büyük Ölçekli İşletmeleri Tamamlayıcı Yapının Ekonomiye Kazandırılması

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin buraya kadar ki özelliklerinde genellikle büyük işletmeler ile karşılaştırmasını yaptık. Bir çok konuda büyük işletmelerin sahip olmadıkları avantajlara sahip olmakla aslında piyasada büyük işletmeleri tamamlayıcı ir rol üstlenmektedirler. Örneğin çok büyük sanayi üretim işletmelerinin ihtiyaç duydukları yan sanayi üretimlerini , yedek parça imalarını , fason üretim ihtiyaçlarını , ulaşım , iletişim , kırtasiye , personel , yemek , lojistik ihtiyaçlarını KOBİlerden karşılayan büyük işletmeler tüm faaliyetlerinin bir çok yerinde KOBİler ile işbirliği içersindedirler.

4. BÖLÜM

KOBİLERDE BANKA KAYNAKLI DIŞ TİCARET FİNANSMANI İMKANLARININ ARTIRILMASINA YÖNELİK ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

4.1. Dış Ticaret Ödeme Şekilleri Üzerinden Kobi Dış Ticaret Finansmanı Üretebilme Kabiliyetinin Artırılması

Bu bölümde kobiler açısından Uluslararası Ticaret in finansman imkanlarının artırılmasına imkan verecek ve alternatif Uluslararası ticaret finansman imkanı sunabilecek ödeme şekilleri incelenecek ve Uluslararası ticaret finansmanı imkanı üretme kapasitesi açısından ödeme şekilleri değerlendirilecektir. Hemen belirtmek isteriz ki finansman üretme kabiliyeti en yüksek ödeme şekli akreditifli ödemedir. Bu nedenle akreditif hakkında özellikle detaylara girilecektir. Zira bankacılık uygulamaları dikkate alındığında özellikle akreditifli Uluslararası Ticaret te post finansman gibi ürünler aracılığı ile kobilere daha ucuz ve uzun vadeli finansman imkanı sunulabilecektir. Akreditifli ödeme başka bir kredinin teminatı olarak da kullanılabilmekte ve bu şekilde kobilerin teminat üretebilme kabiliyetlerini artırmaktadır Konumuzun ilerleyen aşamalarında detaylara girilecektir.

Öncelikle Uluslararası ticaret ödeme şekillerine genel olarak baktığımızda ; Uluslararası ticaret ilişkisinde ithalatçı ve ihracatçı arasındaki en önemli husus güvendir. Mal bedelinin ödenmesi, belgelerin incelenmesi ve ithalatçıya ulaştırılması aşamalarında banka önemli görevler üstlenir. Bankalar aracılığıyla gerçekleştirilen ödeme şekillerinden bir bölümü alıcı, bir bölümü ise satıcı açısından avantajlıdır. Ödeme şeklinin belirlenmesinde en önemli unsur tarafların birbirlerine güvenme derecesidir. İhracatçı gönderdiği mal bedelinin ödemesinin yapılacağından, ithalatçı da satın aldığı malın eksiksiz biçimde kendine ulaşacağından emin olmak ister. Bu koşulu sağlayabilmek için Uluslararası ticaret işlemindeki ödemeler bankalar aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Uluslararası uygulamada kullanılan çeşitli ödeme şekilleri, her iki tarafın isteklerine uygun sistemleri sağlamaktadır.

İki farklı ülke vatandaşının anlaşabilmesi için aynı dili konuşmaları esastır. İşte bu çerçevede rahatlıkla iki farklı ülke şirketinin de ticaret ortamında anlaşabilmeleri için aynı dili konuşmaları gerektiği söylenebilir. Bu kapsamda dilin aynı olabilmesi için kelimelerin aynı anlama gelmesi esastır. İşte bu nedenle Uluslararası Ticaret te ödeme şekilleri standartlaştırılmıştır. Peşin ödeme dendiğinde iki tarafın anladığı da aynıdır. Ödeme şekilleri iki tarafın ticaretin tüm detaylarını belirledikleri sözleşme de açıkça yer alır. Tarafların adları ve adresleri, mal tipleri, söz konusu mala ilişkin miktarının ve kalitesinin belirtilmesi, fiyatının, teslim yerini, ödeme şeklinin, teslim şeklinin, ambalaj detayının, ödeme yeri ve zamanının ve en önemlilerinden biri de ihtilaf durumunda çözüm mercilerinin anlaşma üzerinde yer alması gerekmektedir (Polat, 2008:209).

Uluslararası ticaret işlemlerinde ülkelerin farklı kambiyo rejimlerine, ekonomik ve siyasi yapıya sahip olmaları, uyguladıkları ekonomi politikaları ve kanunların farklı olması, piyasaların uzak mesafelerde bulunması, kur riski, ticari ve politik birtakım risklerin var olması, bunun yanında ithalatçı ile ihracatçının birbirlerini yeterince tanıyamamaları sonucunda ortaya çıkan güven sorunu Uluslararası Ticaret i yurt içi ticaretten ayırmakta ve Uluslararası Ticaret i riskli hale getirebilmektedir. Bu çerçevede, yurtiçi işlemlerde tabiri caizse “parayı öde, malı al” sistemi Uluslararası Ticaret te işlememektedir. İşte ithalatçı gözü ile risklerin kapatılması için hangi ödeme yönteminin seçilmesi ve ilgili ödeme yönteminde hangi süreçlerin izlenmesi gereği bu nedenden doğmaktadır. Kullanılan ödeme şekilleri şunlardır (Gökgöz ve Özdemir, 2015:110);

- Peşin ödeme,
- Vesaik mukabili ödeme,
- Kabul kredili ödeme,
- Mal mukabili ödeme,
- Karşı ticaret,
- Mahsuben ödeme,
- Konsinyasyon,
- Akreditif,

Bu ödeme şekillerinden taraflar tarafından hangisinin kullanılacağını ise; tarafların ciro büyüklüğü , mali gücü , ülkesi , sektörü ve ürünün türüne belirlemektedir. İthalatçı ve ihracatçılar yukarıda sayılan faktörleri göz önünde bulundurarak koşullarına en uygun ödeme şeklini seçerler. Yukarıda bahsettiğimiz gibi alım satımına yönelik bir sözleşme olmalıdır. Bu sözleşmede de elbette mütalaa edilecek en önemli husus ödeme şekli olacaktır. İthalatçının bu şekli tek taraflı belirlemesi rasyonel değildir. Bu kapsamda kendisi için en güvenli sayılan mal mukabili ödeme şeklini her zaman seçmesi mümkün olmayacaktır. Kaldı ki mal mukabili kabul edilse dahi malın muhteviyatı ile ilgili ilk etapta görünemeyen riskler olabilmektedir. İthalatçı ve ihracatçı aralarındaki güven derecesine ve yukarıda saydığımız diğer faktörlere göre ödeme şekli belirleyecektir (Erkut, 2000:268).

Türkiye ihracatının ödeme şekilleri açısından dağılımına baktığımızda 2014 yılında büyük payı yüzde 65 ile Mal Mukabili ihracatın aldığını görmekteyiz. İkinci sırada yüzde 9 ile peşin ödeme onu takip etmektedir. Akreditif li ödeme ise ancak yüzde 8.7 lere takabül etmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki ihracatın büyük kısmının akreditifli ödeme olduğunu göz önünde bulundurduğumuzda bu rakam oldukça düşük kalmaktadır. Akreditif KOBİ lerde dış ticaret finansmanı üretme kabiliyeti açısından birinci sırada yer almaktadır. Bir çok konuda ihracatçıyı koruyan akreditif ile KOBİ ler post finansman türü enstürmanlar ile ucuz finansman imkanı bulabilmektedir. Ayrıca akreditif başlı başına bir teminat türü olarak kullanılabilen ve finans üretilmesine imkan sağlamaktadır. Burada en önemli konumuz KOBİ lerin dış ticaret ödeme şekillerinin mal mukabilinden kurtarılması ve akreditifli ödeme şekline dönüştürülmesidir. Akreditifli ödemenin önemi nedeniyle dünyada bazı yeni gelişmekte olan ülkelerde kamu otoritesi tarafından mecburi tutularak geliştirilmeye çalışılmaktadır. Ülkemizde KOBİ ihracatının akreditifli hale getirilmesi dış ticaret finansmanı sorunlarının büyük kısmını çözecek ve mali yapısı zayıf KOBİ lere teminat üretmek kabiliyeti sağlanmış olacaktır.

TABLO 4.1: Ödeme Şekillerine Göre Türkiye İhracatı

	2012		2013		2014	
	MİLYAR DOLAR	PAY %	MİLYAR DOLAR	PAY %	MİLYAR DOLAR	PAY %
MAL MUKABİLİ ÖDEME	87,3	57,25	93,8	51,79	102,8	65,23
PEŞİN ÖDEME	21,9	14,36	15,1	9,95	14,9	9,45
VESAİK MUKABİLİ ÖDEME	24,4	16,00	25,9	17,06	24,2	15,36
VADELİ AKREDİTİF	2,5	1,64	2,4	1,58	2,5	1,59
BEDELSİZ	1,0	0,66	1,4	0,92	1,4	0,89
ÖZEL TAKAS	0,7	0,46	0,6	0,40	0,2	0,13
AKREDİTİF	14,3	9,38	12,3	8,10	11,2	7,11
BAĞLI MUAMELE	0,3	0,20	0,1	0,07	0,1	0,06
KABUL KREDİLİ AKREDİTİF	0,11	0,07	0,14	0,09	0,05	0,03
KABUL KREDİLİ VESAİK MUKABİLİ	0,02	0,01	0,02	0,01	0,14	0,09
KABUL KREDİLİ MAL MUKABİLİ	0,01	0,01	0,03	0,02	0,11	0,07
ÖZEL HESAP	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
GENEL TOPLAM	152,5	100,0	151,8	100,00	157,6	100,00

Kaynak : (Tuik ,2015)

Genel teamülde ithalatçı ve ihracatçının taraflarını koruyan ödeme şekli akreditif gibi görünmekle beraber orada da teslim veya teslim edilen malın muhteviyatına ilişkin riskler mevcuttur. Bu kapsamda, her ne kadar DTÖ tarafından standart olarak ödeme şekilleri belirlenmiş olsa da, bunlar sadece paranın hangi aşamada ve ne şekilde el değiştirdiğini gösteren araçlardır. Ödeme şekilleri tüm riskleri bertaraf etmezler. İthalatçıya düşen ek enstrümanlar ile ilgili riskleri kapatmaktır. Aşağıda sözleşmeden başlayarak, sık kullanılan ödeme şekilleri incelenecek, riskler saptanacak ve öneriler getirilecektir (Erkut, 2000:268).

4.1.1.Dış Ticaret Finansmanı Açısından Peşin Ödeme (Cash/Advance Payment) ve Prefinansman

İthalatçının, ihracatçıya mallarının sevk işlemlerinden önce ödeme yapması durumu peşin ödeme olarak ifade edilmektedir. Normal olarak yurtiçinde nasıl ki yapılan ticari işlemlerde ödemeler sevk işlemlerinden önce yapılabilir ise, Uluslararası ticaret faaliyetlerinde de aynı durum geçerlidir. Bir başka deyişle, ihracat gerçekleşmeden ithalatçının sevk edilen ürünlerin bedelini ödemesi ve ihracatçının ilgili bedeli tahsil ettikten sonra malları sevk etmesi şeklinde tanımlanabilmektedir. Satıcı, ithalatçı ödemeyi yaptıktan sonra mal ile ilgili belgelenen ihracatçıya göndermek durumundadır. Malların yüklemeye tesliminde avans ödeme ise, prensipte mümkün olmakla birlikte, pratikte taksitler halinde ödemeyi içeren kontratlar dışında pek görülmez. Peşin ödeme, ithalat bedeli ödemesi işlemi olduğundan tutarı üzerinden belli bir miktar vergi kesintisi yapılmaktadır. Bu tutarların finanse edilmesi amacıyla kredi kullanımı halinde, ihracatın teşvik edilmesi için yüzde 6 oranında Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) kesintisi yapılmaktadır. Bu kesinti hesaplanırken faiz oranı bir yıllık tutar üzerinden alınır. Şöyle ki; bankalar ihracat işleminin bir yıl süresince gerçekleşmeyeceği varsayımı ile bir yıllık gecikme faizi dahil olarak keserler (Melemen ve Arzova,2000:113).

Peşin ödeme şekillerinde, malın satıcısı tamamen kendini garantide tutarken alıcı taraf tamamen teslim almama riskiyle karşı karşıyadır. Çünkü ihracatçı ödemeyi aldıktan sonra herhangi bir sebeple malları göndermeyebilir, erteleyebilir ya da aynı kalitede malı göndermeyebilir. Bu nedenle bu yöntemin seçilmiş olması nakit akış sorunu yaratabilir, ayrıca ithalatçı malların zamanında gelip gelmeyeceği konusunda risk altına girmektedir. Dolayısıyla peşin ödeme, ithalatçının almaya çok istekli olduğu, ihracatçının adeta bir tekele sahip bulunduğu malların alım satımında ve satıcının malları siparişe uygun olarak teslim edeceği hakkında alıcıya yeterince güven verdiği durumlarda kullanılır. İthalatçı, sözleşme yapılır yapılmaz ihracatçının malları göndermesini beklemeden mal bedelini ihracatçının hesabına gönderir. Peşin ödeme, ihracatçı için en avantajlı yöntem olmakla birlikte ithalatçı için en riskli yöntemdir (Demir,2006:114).

Peşin ödeme veya peşin nakit, bir ihracatçı için en düşük risk seviyesidir. Bu senaryoda, ihracatçı malları yüklemeyen parayı alır ve bu metotla, ihracatçı alıcıdan doğabilecek veya tüm diğer risklerden aridir. Her ne kadar bu ödeme şekli özel üretilen mallar, yüksek riskli alıcılar, politik olarak istikrarsız ülkeler için makul gözükse de, ithalatçılar açısından, özellikle yerleşmiş ekonomiler veya pazarlarda, tüm riski ithalatçıya yüklediğinden, iyi bir anlaşma olarak kabul edilmemektedir. Açıklamalar ışığında, bu ödeme şeklinin ihracatçı açısından hiçbir risk teşkil etmediği aşikârdır. Bunun içindir ki, ihracatçılar için tercih sebebi olmaktadır. Fakat ithalatçı açısından da tam anlamıyla riskli bir ödeme şekli ifade ettiğinden alıcıların tercih etmekten kaçınacağı bir ödeme şekli olmaktadır. Satıcının avans istemesi durumunda (satılan malların veya verilecek hizmetin maliyetlerini karşılamak için) alıcı satıcının kontrattan doğan sorumluluklarını yerine getirmemesi riskini bertaraf etmek için avans teminat mektubu isteyebilir (Akın,2008:132).

Avans ödeme karşılığında kabul edilebilir bir banka tarafından düzenlenmiş avans ödeme senedi de alınabilir. Senet, genellikle akreditif altında alınan bir belgedir ve satıcı yüklemeyi yaptıktan sonra değeri düşer. Bu durumda senedin vadesinin akreditif vadesinden en azından 10 gün fazla olması önemlidir. Keza evraklar akreditifin son vadesinde verilse bile ve düzenleyici veya aracı banka inceleme için süre istese ve 3 gün sonra evrakların düzgün olmadığını saptasa bile, senet hala geçerli olacak ve tazmin talep edilebilecektir (Melemen, 2008:251).

4.1.2. Dış Ticaret Finansmanı Açısından Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Goods)

KOBİ lerin dış ticaret finansmanı açısından en dezavantajlı oldukları ödeme şekli olduğunu belirtmekle başlayabiliriz. Ülkemiz ihracatının maalesef bir gerçeği ve en zayıf noktası olan mal mukabili ihracat KOBİ lerin riskini yükselten , alacakların tahsil kabiliyetini düşüren , gelir tablosunu bozan bir durumdur. Mal mukabili ödemenin KOBİ ler tarafından kabul ediliyor olması mali güç olarak zayıflığın ve kötü finans yönetiminin bir göstergesi olması nedeniyle bu ödeme şekli dış ticaretin finansmanında banka kaynağı kullanımını olumsuz etkilemektedir. Mal mukabili ihracat yapan firmalara bankalar nispeten olumsuz bakmaktadırlar. Mal mukabili dış ticaret

ödeme şekli, sevk edilen ürünlerin sevk yerine ulaşip alıcı işletme tarafından teslim alındıktan sonra ödemenin yapılmasını öngören bir ödeme şekli olmaktadır. Bu ödeme şeklinde malı ithal eden taraf malın siparişini vermekte ve mal eline ulaşıncaya kadar malı gönderen tarafa hiçbir ödeme yapmamaktadır. İhracatçı ise ithalatçının siparişi doğrultusunda hiçbir ödeme almaksızın malı hazırlamakta ve ithalatçıya malı, ilgili belgelerle birlikte yollamaktadır. Satıcının, alıcıya finansman sağladığı bu yöntem, alıcı için ideal olmasına rağmen, satıcıya en alt düzeyde ödeme güvencesi vermektedir. Satıcı malları ve mala ilişkin belgeleri malın bedelini tahsil etmeden göndererek, malın mülkiyetini de alıcıya devretmiş olmaktadır. Bu sebepten ötürü, ihracatçının alıcıyı iyi tanıması ve ödemenin kesin olarak yapılacağı konusunda güven duyması önem arz etmektedir. Satıcının dış pazarlarda tutunabilmek için bazı şeylerden ödün vermek durumunda kalması ya da ülkesinin ekonomik koşulları göz önüne alınarak ödeme yöntemi konusunda pazarlık yapacak güçte olmaması gibi nedenlerle bu yöntem kullanılabilir (Akın,2008:132).

Bu tür ödeme yönteminde bankaların, alıcının ithalat hesabını kapattığına dair takip yapma yükümlülüğü yoktur. Firmalarca mal bedelinin transferi için gümrük idaresinden onaylı Gümrük Beyannamesi ile bankalar müracaat edilmesi halinde nakden transfer yapılır. Mal mukabili ödeme şeklinin tarihi süreçteki yerine bakıldığında, uluslararası rekabet piyasasında ithalatçıların daha hâkim olduğu dönemlerde ortaya çıktığı görülmektedir. Satıcının böyle bir ödeme şeklini seçebilmesi için, alıcıya güvenmesi ve mali açıdan güçlü olduğuna inanması gerekliliği sürekli vurgulanan unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu düşünce ise uzun yıllar düzenli olarak ticarete bulunmuş kişi ya da firmalar arasında oluşabilmektedir. İhracatçının ayrıca ithalatçı ülkesindeki siyasi ve ekonomik istikrara da güvenmesi önem arz etmektedir (Melemen,2008:251).

Mal mukabili ödemede hiçbir tahsilat ve banka garantisi bulunmadığı için kobiler için olumsuz mali güç göstergelerinden bir veridir.

4.1.3.Dış Ticaret Finansmanı Açısından Vesaik Mukabili Ödeme (Payment Against Documents)

KOBİ ler açısından uluslararası piyasalarda CAD , Cash Against Documents olarak adlandırılan bu ödeme şekli , dış ticaretin finansmanı konusunda evraklar üzerinden bir takım imkanlar sunmaktadır. Alıcının ülkesinde bulunan bankaya tahsile gönderilen evraklar karşılığında bankalar müşteriye finanse edebilmekte veya evrakların iskonto ettirilmesi mümkün olabilmektedir.

Vesaik mukabili ödeme şeklinde, alıcı ile satıcının anlaşmaya varmış oldukları satış koşullarına göre mal sevk edilir ve ilgili belgeler satıcının bankası aracılığı ile alıcının ülkesindeki bankaya bedeli tahsil edilmek şartıyla alıcıya teslim edilmesi koşuluyla gönderilir. Aha gümrükten malı çekmeden önce belgelerin karşılığını bankaya yatırmak zorundadır. Bu dış ticaret ödeme türünde yüklemeye ait tüm belge asıllarının ki bu belgeler olmadan ürünlerin teslim alınması mümkün değildir , (nakliyeciler belgeleri , menşe şahadetnamesi , fatura, ATR, EURO 1 vb.) satıcının bankası aracılığı ile alıcının bankasına tahsile gönderilmesi gerekir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:83).

Vesaik karşılığı ödeme işleminde alıcı, belge kendisine sunulduğu anda malı görmemiş olsa dahi mal bedelini ödemek zorundadır. Bu tür bir işlemde gerek ithalatçının bankası ve gerekse muhabir bankanın herhangi bir sorumlulukları bulunmayıp, bu sorumsuzluk satış işleminin aksamaksızın gelişmesini garanti etmesi ile ilgilidir. Alıcının, belgelerin ilk ibrazında ya da malların ülkeye varışında ödemeyi yapacak şekilde hazırlık içinde bulunması gerekmektedir. İhracatçı için ise, bu sonucu beklemek ve bu gelişmeye güvenmekten başka bir seçenek yoktur. Burada ithalatçının malı kabul edip etmeme riski ihracatçıya aittir (Durukanoğlu, 2008:120).

4.1.4.Dış Ticaret Finansmanı Açısından Kabul Kredili Ödeme (Acceptance Credit)

Kabul kredili ödeme, vesaik mukabilini benzer ancak burada bir poliçe bulunmaktadır. İlgili vesaik malların gümrükten çekilmesine imkan verecektir ancak bu vesaikin alıcı tarafından elde edilmesi poliçenin kabulüne bağlıdır. Banka kaynaklı dış ticaret finansmanı üretmesi açısından poliçe üzerinden imkanlar tanımakta olan bu ödeme şeklinde poliçenin iskonto ettirilmesi , banka tarafından kredinin teminatına alınması gibi imkanlar bulunmaktadır. Bazı durumlarda bankalar başka bir bankanın avalini taşıyan poliçe karşılığında da kredi imkanları tanımakta veya bunu teminat olarak kabul etmektedirler

Kabul kredili ödemenin üç çeşidi olup şu şekildedir (Kaya ve Turguttopbaş,2012: 84).

Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme: Mal mukabili işlemlerde olduğu gibi alıcı malları teslim almakla birlikte düzenlenmiş poliçeyi kabul eder ve satıcının bankasına teslim eder. Bu şekilde satıcı elinde alacağı temsil eden ve kredi imkanı tanıyan bir poliçe geçmiş olur.

Kabul Kredili Akreditifli Ödeme: Vesikalı kredi de denilen akreditif şartları içerisine vesaik eklenen bir poliçe düzenlenir ve bu poliçe vesaik ile birlikte bankaya gönderilir. Burada zaten akreditif ile bir banka garantisi mevcut olmakla birlikte banka dışı faktörün kuruluşlarına iskonto ettirilebilme imkanında ilgili poliçe ile ulaşılır

Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme: Poliçeli bu dış ticaret ödeme şeklinde malların vesaik mukabili teslimi ile birlikte vesaik içerisindeki poliçenin de öncelikli kabul şartı konulmuştur. Bu şekilde hem mal teslimi hemde vadesinde ödeme durumu bir belgeye balanmış ve bu belge üzerinden finansman üretme imkanı oluşturulmuş olmaktadır .

4.1.5.Dış Ticaret Finansmanı Açısından Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Goods)

Mal mukabili ödeme, satışa konu ürünlerin karşı tarafa gönderilmesi ,teslim edilmesi işleminden sonra ürün bedeli ödemenin yapılmasını şart koşan bir ödeme şeklidir. Bu ödeme şeklinde malı ithal eden taraf malın siparişini vermekte ve mal eline ulaşıncaya kadar malı gönderen tarafa hiçbir ödeme yapmamaktadır. İhracatçı ise ithalatçının siparişi doğrultusunda hiçbir ödeme almaksızın malı hazırlamakta ve ithalatçıya malı, ilgili belgelerle birlikte yollamaktadır. Satıcının, alıcıya finansman sağladığı bu yöntem, alıcı için ideal olmasına rağmen, satıcıya en alt düzeyde ödeme güvencesi vermektedir. Satıcı malları ve mala ilişkin belgeleri malın bedelini tahsil etmeden göndererek, malın mülkiyetini de alıcıya devretmiş olmaktadır. Bu sebepten ötürü, ihracatçının alıcıyı iyi tanıması ve ödemenin kesin olarak yapılacağı konusunda güven duyması önem arz etmektedir. Satıcının dış pazarlarda tutunabilmek için bazı şeylerden ödün vermek durumunda kalması ya da ülkesinin ekonomik koşulları göz önüne alınarak ödeme yöntemi konusunda pazarlık yapacak güçte olmaması gibi nedenlerle bu yöntem kullanılabilir (Demir, 2010:11).

Bu tür ödeme yönteminde bankaların, alıcının ithalat hesabını kapattığına dair takip yapma yükümlülüğü yoktur. Firmalarca mal bedelinin transferi için gümrük idaresinden onaylı Gümrük Beyannamesi ile bankalar müracaat edilmesi halinde nakden transfer yapılır. Mal mukabili ödeme şeklinin tarihi süreçteki yerine bakıldığında, uluslararası rekabet piyasasında ithalatçıların daha hâkim olduğu dönemlerde ortaya çıktığı görülmektedir. Satıcının böyle bir ödeme şeklini tercih edebilmesi için, alıcıya güven duyması ve mali açıdan yeterli olduğuna inanması gerekliliği sürekli vurgulanan unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu düşünce ise uzun yıllar düzenli olarak ticarete bulunmuş kişi ya da firmalar arasında oluşabilmektedir. İhracatçının ayrıca ithalatçı ülkesindeki siyasi ve ekonomik istikrara da güvenmesi önem arz etmektedir (WEB_15,2015).

Mal mukabili dış ticaret ödeme şeklinde risk tamamen malı gönderen satıcıdadır ve ihracatçı hiçbir tahsilat garantisine sahip olmamaktadır. Sadece ilk başta yapılmış bir satış sözleşmesi mevcut ise satış sözleşmesi bulunmaktadır. Genelde mal mukabili

ödeme ihracatçının karşı tarafa tamamen güvendiği veya çok iyi tanıdığı ve herhangi bir garanti alamadığı durumlarda söz konudur. Belirli bir ödeme vadesi içermemesi , vade konusunda esneklik imkanı tanıyan bir yöntem olarak görülür. Ancak satıcının hiçbir tahsilat garantisi olmaması büyük bir olumsuzluktur. Özellikle gelişmiş ülkelerdeki büyük kurumsal firmalar bu tür satışları kabul etmemekte iken alımlarında kendilerinden çok daha küçük olan kobilerden yaptıklarında mal mukabili alımı şart koşmaktadırlar.

4.1.6.Dış Ticaret Finansmanı Açısından Karşı Ticaret (Counter Trade)

Karşı ticaret hakkında günümüzde halen kesin bir anlam birliğine varılamamış, literatürde farklı yorumları yer almış ve ülkeden ülkeye, kişiden kişiye farklı tanımlamalara değinilmiştir. Çok değişik form ve şekildeki ticari ilişkileri karşılıklı ticaret başlığı altında toplamak mümkündür. Karşılıklı ticaret ithalatçı firma ile ihracatçı firma arasında kurulan bağlantı ile ve yarı takas usulü ile gerçekleştirilen Uluslararası ticaret işlemidir (Çarıkçı,2004:104).

Ödemeye yetecek miktarda yeterli dövize sahip olmayan, fakat satış isteği bulunan firma ya da ülkelerin genelde başvurduğu bir yoldur Ekonomik büyümenin hızlandığı dönemlerde karşılıklı ticaret hacmi düşüş sergileyip geleneksel ticaret artarken, ekonominin durgunluk sürecine girmesiyle birlikte karşılıklı ticaret hacminin yükselmeye başladığı gözlenmektedir. Dünya toplam ticaretinin önemli bir bölümünü kendi aralarında yapan gelişmiş ülkeler için karşılıklı ticaret olağan bir ticaret şekli değildir. Ancak, bu olağan dışı ticaretin en önemli istisnası, savunma, havacılık ve yüksek teknolojik ürünlerin satışında söz konusu olup, genellikle direkt offset veya kapalı bir şekilde karşı alım işlemleri kullanılmaktadır. Karşılıklı ticaret talebi, gelişmekte olan ülkelerde uluslararası durgunluğun olduğu dönemlerde artışa geçmektedir. Çünkü bu ülkeler için karşılıklı ticaret ekonominin ve sanayinin gelişmesinin devamını sağlayan yedek parça, teçhizat, vb. ithali demektir. Bu ülkeler hammadde ve tarım ürünlerini ihtiyaç duydukları mallara karşılık olarak satmaktadırlar (Çarıkçı, 2004:105).

Karşı ticaretin çeşitleri bulunmakta olup bunların açıklamalarına kısa kısa değinilecektir. Karşı ticaret türleri aşağıdaki gibi sıralamaktadır (Şahin, 2002:65 ; Çarıkçı, 2004:106).

- Takas; Bir dış ticaret işleminin bedelinin para hareketi olmadan başka bir dış ticaret ile karşılanması yani ürünlerin takas edilmesidir. Genelde bu işlemler aynı tutarda olup karşılıklı doğrudan değiştirilmektedir. . Takas uygulamada çok nadir görülen ve özel ticari faaliyetlerde söz konusu olan bir dış ticaret ödeme şeklidir.
- *Özel Takas*; Basit takas usulü ile karşılıklı bir mal veya hizmetin uluslararası ticarete, para hareketi olmaksızın birbiri ile değiştirilmesidir.
- *Bağlı Muamele*; Ortak pazar haricindeki ülkeler ile yapılan ticaretteki mal bedeli, döviz tediye veya ödemedir.Yetkili kamu otoritesinin iznine bağlı olan ve başka bir dış ticaret işlemine bağlı olarak belirli sürelerde yapılacak ticari hareketi ifade eder.
- Clearing: Barter şeklinde ifade edebileceğimiz bu ödeme şekli dış ticarete ürünün ürün ile ödenmesidir. Takasın genelleşmiş ve daha geliştirilmiş şekli denebilir. Mallarını uluslararası piyasalarda serbest dövizle satamayan / satması mümkün olmayan bazı az gelişmiş ülkelerin başvurduğu bir yoldur.
- Karşı Alım: Satıcının satışa konu ürünün belirli bir kısmını bizzat kendisi ve ya belirlediği kişilerce alınacağını garanti eden bir sözleşmeye bağlı gerçekleştirilen dış ticaret ödeme şeklidir.
- Dengeleme. Uygulamada yer bulma imkanı çok düşük olmakla birlikte zaman zaman satıcının hak ettiği ürün bedellerinin bir bölümünü mal karşılığı alması şeklinde anlaşması olarak adlandırılabilir.

4.1.7.Dış Ticaret Finansmanı Açısından Mahsuben Ödeme

Para hareketinin olmadığı bu ödeme şeklinde uygulama basit usul mahsuplaşma şekli ile aynıdır. Yalnızca yurt içindeki herhangi bir mahsuplaşma ticaretinin yurt dışı ticaret versiyonudur. Yeni dış ticarete konu bedellerin kısmen veya tamamen mal veya

hizmet ihracı bedeli dövizlerle mahsup edilmesi , mahsuben ödeme olarak adlandırılmaktadır. Mahsuben ödemenin özellikleri şu şekildedir (Şahin,2004:25);

Her iki taraf kendileri arasında anlaştıkları süreler içerisinde yapacakları alım satım yani ihracat ithalat işlemlerini para transferleri yapmaksızın karşılıklı mahsup ederler ve kalan kısmı mevcut ise para transferini gerçekleştirirler. Mahsup işlemi her türlü mal ve hizmet hareketi gerçekleşen dış ticaret işlemlerinde kullanılabilir.

4.1.8. Dış Ticaret Finansmanı Açısından Konsinyasyon

İhracatçı malın mülkiyetinin kendi üzerinde kalması koşulu ile, mal alıcının ülkesinde satılincaya dek tahsilat yapmamayı kontrol eder. Bu yoldan yapılan satışın finansmanı da tümüyle ihracatçıya ait olmaktadır. Diğer bir deyişle, konsinyasyon açık hesaba yakın bir tahsilat ve finansman şeklidir. İhracatçı malın mülkiyetinin kendi üzerinde kalması koşulu ile mal alıcının ülkesinde satılincaya kadar tahsilat yapmamayı kabullenir. Bu yolla yapılan satışın finansmanı da tümü ile ihracatçıya ait olmaktadır. Bu ödeme yönteminin başlıca özellikleri aşağıdaki gibidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012:85);

4.1.9. Kobilere Dış Ticaret Finansmanı Üretebilmesi Açısından Akreditifli Ödeme Şekli. (Letter of Credit – L/C)

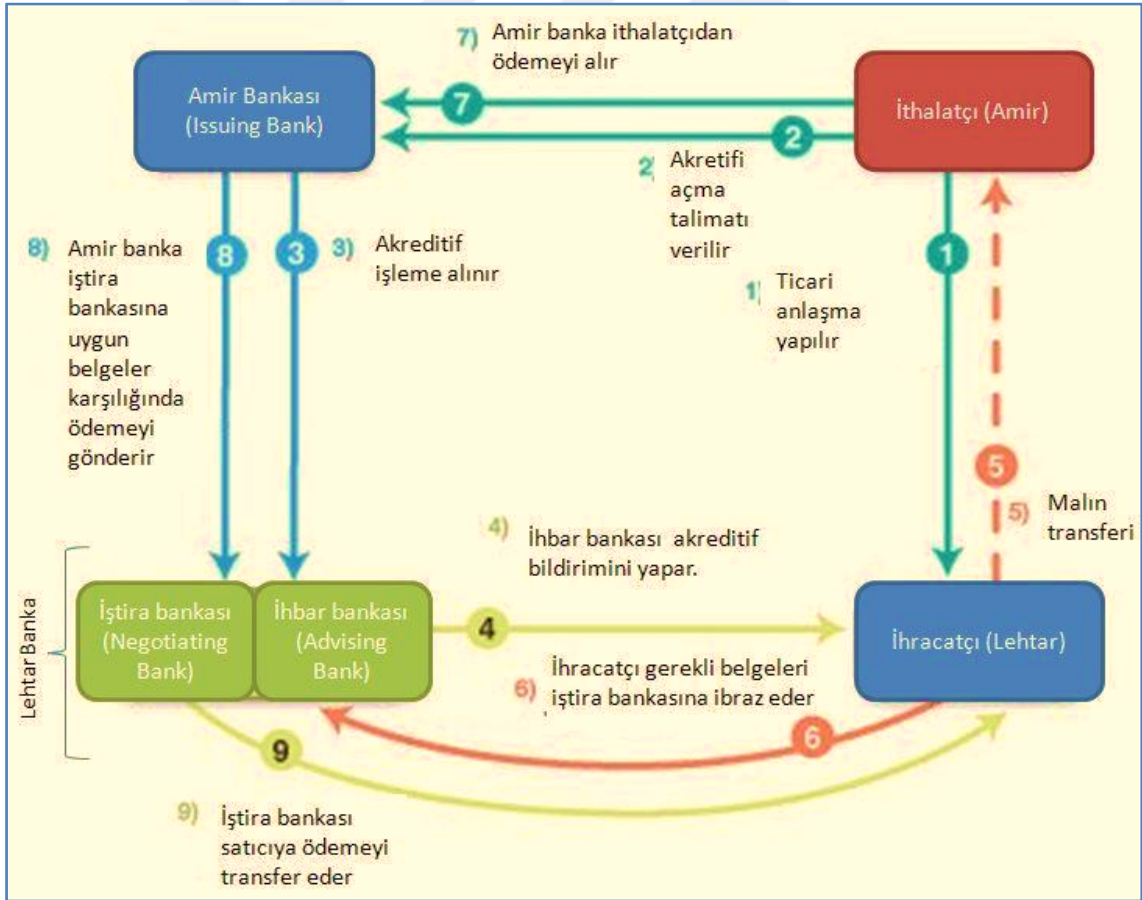
Kobiler açısından Uluslararası Ticaret in finansman imkanlarının artırılmasına imkan verecek ve alternatif Uluslararası ticaret finansman imkanı sunabilecek ödeme şekli olabilecek akreditifli ödeme hakkında özellikle detaylara girmeyi uygun görmekteyiz. Zira bankacılık uygulamaları dikkate alındığında özellikle akreditifli Uluslararası Ticaret te post finansman gibi ürünler aracılığı ile kobilere daha ucuz ve uzun vadeli finansman imkanı sunulabilecektir.

Bu kapsamda Uluslararası Ticaret in finansmanı konusunda kobilere sağlayacağı çeşitli imkanlar bulunan akreditiflerin , krediye teminat olma özellikleri , kobinin ticaretini garanti altına alarak finansal yapısını ve tahsilat kabiliyetini güçlendirmesi , iskonto ettirelebilmeye imkanı ile likidite imkanı sunması başta gelen finansmanı destekleyici özellikleridir . Akreditifli ödeme başka bir kredinin teminatı

olarak da kullanılabilmekte ve bu şekilde kobilerin teminat üretebilme kabiliyetlerini artırmaktadır

Akreditif, şartlı bir taahhüt şeklidir. Akreditifler genel itibari ile MTO yani Milletlerarası Ticaret Odasının vesikalı kredilere yönelik çıkardığı yeknesak kurallar olan UCP'ye (Uniform Customs and practice for Documentary Credits) tabi olarak açılırlar. Amir (alıcı), Akreditif Açtırma Teklif formu'na amir banka tarafından açılacak olan akreditifin UCP'ye tabi olacağını; Akreditifi açan amir banka da açtığı akreditife UCP'ye tabi olduğunu yazar (Özalp, 2009:3). Farklı çeşitlerde akreditifler olmasına rağmen, aşağıdaki şekilde genel olarak akreditifli ödemelerdeki işlem akışı gösterilmektedir (Camitez, 2012:221).

Şekil 4.1 : Akreditif İş Akış Şeması



Kaynak (WEB_15,2015)

- İlk aşamada ticari taraflar yapacakları dış ticaretin ödeme şeklinin akreditif olacağına dair sözlü veya yazılı bir mutabakata varırlar. Daha sonra fiyat , miktar anlaşılır ve proforma fatura gönderilir.
- Proforma faturaya istinaden ithalatçı akreditif için bankasına başvurur. Banka önceden ithalatçı için gayri nakdi limit tahsis etmiş olmalıdır ve bu limite istinaden akreditif açılış teklifini bankaya iletir.
- Amir Banka önce bir draft hazırlar ve hangi bankaya açacağını burada ithalatçıya bildirir. Tüm akreditif şartları ve koşulları ithalatçı tarafından hazırlattırılır.

Drafta uygunluk veren ithalatçının talimatı ile banka küşatı karşı tarafın bankasına gönderir. Karşı tarafın bankası da aldığı bu swift akreditif küşatını müşterisine ihbar eder.

- Satıcı akreditifin kendisine ihbar edilmesini müteakip üretime başlar veya malların sevkiyatını başlatır ve istenen evrakların tamamını , istenilen şartlara göre hazırlamaya başlar. Evraklardaki bir harf dahi çok önemlidir.
- Satıcı ilgili vesaiki akreditifte istendiği şekli ile hazırlar ve bankasına yani ihbar bankası – muhabir bankaya vesaiki talimat eşliğinde teslim eder.
- Vesaiki almaya yetkili olan banka gelen vesaiki akreditif şartlarına göre kontrol eder ve uyup uymadığını harf harf inceler. Eğer vesaikde hatalar var ise ve süre müsaade ediyorsa değiştirilmesini talep eder, süre kalmadı veya düzeltme imkanı yoksa ise rezerv şerhi ile vesaiki amir bankaya gönderir. .
- Sender bank yani akreditifi gönderen banka , amir banka kendisine akreditif tahtında gelen vesaiki inceler ve şartlar uygun ise müşterisine ihbar eder ve ödemeyi yapmasını ister. Vadeli ise vadeyi kabul etmesini talep edecektir. Eğer vesaikde sorun olmadığı halde müşteri ödemez ise banka kendisi ödemeyi

yapmak zorundadır. Vesaikde rezerv adı verilen eksiklikler mevcut ise ödeme tamamen akreditifi açan müşterisinin inisiyatifin dedir ve müşterisi ödeme yapmaz ise banka ödeme yapmak zorunda değildir.

- İthalatçı uygun vesaik bedelini ödeme ile birlikte gümrükten malları teslim almasına imkan verecek vesaiki bankadan teslim alır ve işlem bitmiş olur.
- Bu şekilde akreditif garantisi bitmiş olacaktır.

Aslında akreditif, ithalatçı tarafından koşul ve genel nitelikleri belirlenen evrakların ibrazı karşılığında, satıcıya belirli bir miktarda paranın ödenmesi için; ithalatçının kendi ülkesindeki bankasına verdiği talimat olmaktadır. Akreditifin çeşitleri aşağıda anlatılmıştır.

4.1.9.1. Dönülebilir-Dönülemez Akreditif

Akreditifler dönülebilir veya dönülemez olabilirler. Bununla beraber büyük çoğunluğu, tüm tarafların kabulü olmadan değiştirilemeyen ve iptal edilemeyen özellikte dönülemez akreditiflerdir

Dönülebilir akreditifler, lehtarın önceden bilgisi olmaksızın ya da onayı alınmadan herhangi bir zamanda banka tarafından vazgeçilebilen , geri çekilebilen bir akreditif türü olmaktadır. Bu tür akreditifte değişiklik yapma hakkı, amir bankaya ait olup, banka bu hakkını alıcıya danışmadan kullanabilmektedir.

4.1.9.2. Teyitli-Teyitsiz Akreditif

Teyitli akreditiflerin bank kaynaklı dış ticaret finansmanına aracılık fonksiyonu çok daha yüksektir. Çünkü 2 banka garantisi mevcuttur. Kobiler hem teminat hem de iskonto ettirme işlemlerinde teyitli akreditiflerden yararlanabilirler. Dış ticaret ödeme şekilleri içerisinde banka kaynaklı dış ticaret finansmanı sorunlarının çözümüne en büyük katkıyı teyitli akreditifler sonrasında da teyitsiz akreditifler gerçekleştirirler. Genel olarak az gelişmiş veya geri kalmış ülkelerde , ekonomik kriz yaşayan ülkelerde bulunan bankalara güven duyulmaması nedeniyle bu ülke bankalarının akreditiflerine daha güvenilir bir ülke bankasının kefil olması istenmesi ile birlikte teyit konusu

gündeme gelmektedir. Bu durum bir bankanın avalini verdiği bir poliçeye başka bir bankanın daha aval vermesi yani kontra garantisini eklemesi ile benzer bir uygulamadır. İkinci banka avalı veya garantisi teyit olarak adlandırılır ve bu ikinci bankanın adı teyit bankası olarak yazışmalarda anılır. Bu tür akreditif satıcı için en güvenli ödeme yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak teyit bankası verdiği ek teminata ve yüklendiği riske karşılık bir komisyon bedeli almaktadır. Bu nedenle de teyitli akreditifler daha masraflı olmaktadır. Ayrıca teyitli akreditiflerde ihracatçı ihracatla ilgili dokümanları bankasına teslim ettiğinde, teyit veren banka en geç 7 iş günü içerisinde ihracat bedelini ödemek zorundadır. Burada teyit veren banka, amir bankadan paranın transfer edilmediği gibi bir gerekçeyle, ihracatçıya ödeme yapmaktan kaçınamaz.

4.1.9.3. Sight-Deferred-Mixed Akreditif

Evrakların yani akreditif vesaikin bankaya ulaşmasının hemen akabinde yani görüldüğünde ödenmesi gereken akreditifler sight olarak ifade edilirken uygun vesaik teslim alındıktan belirli bir süre sonra ödeme şartı içerenlere deferred yani vadeli akreditif denilmektedir. Her ikisinde bir akreditifde mevcut ise mixed payment olarak adlandırılır. Vesaik ibrazında-Gayri Kabili Rücu-Teyitli Akreditif, ihracatçılar tarafından en avantajlı akreditif türü olmaktadır. Vade kullanımı istenen durumlarda ise vadeli akreditif açılmalıdır. Bu akreditif türü, uygun vesaik karşılığında, akreditif şartlarında belirtilen vade gününde (ödeme vadesinde) ödeme yapılacağını ifade etmektedir. Uygulamada bu akreditif türü için “vadeli akreditif” terimi kullanılmaktadır. Bazı ülkelerde vadeli akreditifi ifade etmek üzere “usance credit” teriminin de kullanıldığı görülmektedir. Mixed-payment ise akreditif altında birden fazla ödeme şeklinin kullanılmasıdır.

4.1.9.4. Devredilebilir Akreditif

Akreditifler satıcının değişebilmesi açısından ikiye ayrılmakta olup devredilebilir veya devredilemez bu iki ayrımın adlarıdır. Transferable yani devredilebilir akreditifde, lehine mal alımı için bir akreditif açılan işletme bu akreditifi başka bir işletmeye devredebilir, devrettiği işletme bu akreditif kapsamında satış yapabilir. Satış tutarı değiştirilebilir ve ilk akreditif sahibi ilk tutar ile devredilen tutar

arasındaki farkı kar olarak kendisine ayırır. Bu konuda bankalar evrakları ve değiştirilecek faturaları organize ederler. Ancak bir kez devredilebilen transferable akreditifler uygulaması oldukça karışık olduğu için genelde kobiler tarafından tercih edilmemekle birlikte broker dış ticaret firmaları bazı ticaretlerinde bu türü kullanabilmektedirler.

4.1.9.5. Adi Akreditif

Adi , basit akreditifler bir defaya mahsus açılmış ve uygun vesaikin ödenmesi ile akreditif garantisinin tamamen bittiği vesikalı kredilerdir. Ancak bu akreditif küşatında kısmi sevkiyata izin verilmiş ise kısmi olarak yüklemeye tabi tutulması mümkündür. nda ödeme yapılabilir. Ancak bu kısmi , parça ödemeler toplam akreditif bedeli ile sınırlı olup akreditif de belirtilen vade ve yükleme vadesinden önce yapılması şartıyla geçerli olacaktır.

4.1.9.6. Stand-By Akreditif

Bir tür garanti mektubu veya teminat mektubudur. Dış ticarete uluslararası piyasalarda bir edimin yerine getirilmesi taahhütü olan ticari işlerden genel olarak teminat mektubu yerine stand by akreditif türü kullanılmaktadır. Diğer akreditif türlerinde genelde bir edimin yerine getirilmesi şartıyla banka garantisi kapsamında bir banka ödemesi yapılmakta iken burada edimin yerine getirilmemesi durumunda banka ödemesi yapılacaktır. Özellikle inşaat sektörü veya mal alımı garantisi gerektiren işlerinde yoğun olarak kullanılmaktadır.

Geçmişte Amerikan bankaları doğrudan teminat mektubu veya kontrgaranti verememeleri nedeniyle mecburiyet olarak stand-by akreditif düzenlemektedirler. Uygulamada da Türk bankaları genellikle Amerikan bankalarından kontrgaranti yerine geçmek üzere stand-by akreditif almaktadırlar. Stand-by akreditifler, bir garanti fonksiyonu ifa etmekle beraber, Türk hukukunda nitelikleri ve hükümleri Yargıtay kararları ile belirlenmiş, bir garanti sözleşmesi niteliğindeki teminat mektubu veya kontrgarantiden hukuken tamamen farklı bulunmaktadır. Türk hukukuna göre, banka teminat mektupları ile belli bir risk garanti edildiği, risk ortaya çıkmadığı veya sona erdiği takdirde garanti veren banka yükümlülüğünden kurtulduğu halde, teminat

akreditifleri “riskle” ilgili değildirler. Şu an uygulama ABD de teminat mektubu verilmesinin önü açılmıştır. Bununla birlikte stand by dış ticarete yoğun şekilde uygulanma yeri bulmaya devam etmektedir.

4.1.9.7. Back to Back Akreditif

Bankacılık uygulamalarında çok fazla örneği bulunmamakla birlikte kobiler için banka kaynaklı kredi enstrümanlarına güzel bir örnektir. Karşılıklı yani back to back olarak adlandırılan bu tür akreditifler genel aracı broker dış ticaret firmaları tarafından kullanılır. Aracılık yapan kuruluşlar işletmeler kendilerine gelen bir alımı talebi karşılığı akreditifi bankalara teminat olarak göstererek karşılığında uygun yükleme vadelerini taşıyan bir alım yani ithalat akreditifi açtırlar. Bankalar öncelikle ilgili işletmeye bu işlem için gerekli bir limit tahsis etmiş olmalıdır. Limit tahsis edilen işletmeler önce kendileri gelecek akreditifi limiti bulunan bankaya swift aracılığı ile göndertirler daha sonra ilgili malı alacakları yani ithal edecekleri satıcı firmaya yeni bir akreditif açtırlar. Bu işlem devredilebilir akreditiften tamamen farklı bir uygulamadır.

4.1.9.8. Green Clause-Red Clause Akreditif

Bu tür akreditifin “red clause” olarak adlandırılmasının nedeni akreditif mektubunda talimatın kırmızı mürekkeple yazılmasıdır. Yeşil şartlı akreditifte ise durum kırmızı şartlı akreditiften biraz daha farklıdır. Yeşil şartlı akreditifte malların bir depoya teslimi ihracatçı tarafından yapıldıktan sonra bu teslim belgesinin bankaya ibrazı sonrasında avans ödemesi gerçekleşmektedir. Yeşil şartlı akreditif karşılıklı taraftar arasındaki güven ilkesini biraz daha arttırdığından kırmızı şartlı akreditife göre uygulamada fazlaca kullanılmaktadır.

4.1.9.9. Dönerli/Rotatif Akreditif

Dönerli yani Rotatif akreditif kullanılacağı ticaret şekli kapsamında belirli periyodlarla sürekli sevkiyat yapmak ve düzenli mal alım satımı yapmak isteyen iki taraf arasında her defasında yeni bir akreditif açmamak ve prosedürlerden kurtulmak için kullanılan bir tür vesaikli kredi yani akreditiftir. Her 5 defa döner açıklaması bulunan bir Rotatif akreditif şeklinde aylık yükleme yapılması ve uygun vesaik verilmesi ile birlikte aynı tutarda akreditif teminat tekrar doğacak ve bu 5 defa devam

edecektir. Dönerli akreditifler bu şekilde aylık 5 defa denilebileceği gibi tutar bazında da dönebilir ve böylece genel olarak ikiye ayrılırlar:

Süreye bağlı olarak açılan akreditifler: Bu tür akreditifler 2 çeşittir biri kümülatif (biriken):İlk devreden artan miktar onu takip eden devrede kullanılabilir. Eğer 1 aylık süre ve belli bir miktara bağlı olarak bir dönerli vesaik kredisi talimatı verilirse ve bu tutar ilgili sürede kullanılmaz ise iptal olmaz ve akreditif bir sonraki ay yeniden canlanır. Yani kullanılmayan akreditif meblağı ve garantisi devrederek devam eder. Ayrıca diğer bir alternatif uygulaması ise kullanılmayan kısmı devretmeyebilir , ancak bu durum küşat metninde belirtilmelidir.

Meblağa yani tutara bağlı akreditifler: Bu uygulamasında da akreditif vadesi ve dönerli süresi içerisinde kullanılan meblağ kadar , akreditif garantisi aynı miktarda tekrar kullanılma hazır hale gelir. Akreditif tutarı ya belirtilen sevk vesaikinin ibrazında veya vesaikin küşat bankasınca alındığında otomatik olarak yenilenir. Bu tip akreditifte alıcı ile ilgili bankalar sınırsız sorumluluğa girdiklerinden kullanışlı değildir. Kullanımı daha sağlıklı olabilmesi için akreditif tahtında kullanılacak toplam miktarın belirtilmesi gerekir. Rotatif akreditifteki amaç hem sürekli tekrarlanan işlerin külfetinden ve maliyetinden kurtulmak, hem de yüksek miktarlarda ithalat yaparak, fiyat ıskontolarından yararlanmaktır. Bu tür akreditifin en büyük özelliği; üzerinde anlaşılan şartlar çerçevesinde akreditif tamamen veya kısmen kullanılsa dahi, vadesi içerisinde olmak kaydıyla, ek bir talimata gerek kalmadan yenilenmesidir.

4.2. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN BANKA KAYNAKLI DIŞ TİCARET FİNANSMANI ÜRETEBİLME İMKANININ ARTIRILMASINDA FİNANSMAN ODAKLI ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

4.2.1.Kobi lerin Dış Ticaret Finansmanına Ulaşımını Destekleyecek Finansal Olmayan Hizmetlerin Artırılması ve Kalitesinin Yükseltilmesi

Kobiler için bu konuda en büyük hizmeti veren TOBB ve TESK'le birlikte çalışan KOSGEB için önemli hedeflerden biri finansal olmayan hizmetlerin artırılmasıdır. Bunun bank kaynaklı dış ticaret finansmanı konusunda kobilerin

sorunlarına yönelik bir çok açıdan katkısı mevcuttur. hedefdir. Finansal olmayan hizmetler yani bürokratik süreçlerin aşılmasından pazarlamaya, finansmandan yenilikçiliğe kadar pek çok noktada Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler bilgi ve rehberlik sunulmazsa, , verilen finansal destekler boşa gidebilecek ya da verimsiz olacaktır. Bundan dolayı öncelikle Kobilerin finansal olmayan hizmetlerle bilgilendirilmesi ve onlara yol gösterilmesi gerekmektedir. Finansal olmayan KOBİ desteklerinin zayıf olmasının nedenini kamuda aramak yerine, arzın azlığını talep yetersizliğinden ileri geldiğinin farkında olarak, öncelikle Kobilerin bu yönde talepte bulunmasının sağlanması gerekmektedir.

Talep eksikliğinin altında pek çok neden olabilir. Öncelikle kamu kurumlarının finansal olmayan desteklerin maliyetini düşürücü önlemler alması gerekmektedir. Örneğin bir pazar araştırması konusunda yeteri kadar kamu desteği sağlanabilirken, diğer yandan uluslararası iş örgütlenmelerinde aynı performans gösterilemez ise KOBİ sahip ve yöneticileri isteksiz davranabilecek ve girişimde bulunmaktan vazgeçebilmektedirler. Bundan dolayı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için finansal olmayan hizmetlerin ücretlerinin mali desteklerle ya da doğrudan hizmetin kamu eliyle verilmesi şeklinde düşürülmesi, bu isteksizliğin aşılmasını sağlayabilir.

4.2.2. Teşvik Uygulamalarının Kobilerde Etkinleştirilmesi ve Kolaylaştırılması

Teşvik uygulamalarının etkinleştirilmesi aşağıda açıklanan üç başlık altında ele alınmaktadır.

4.2.2.1. Yatırım Teşviklerinin Kobiler İçin Kolay Ulaşılabilir ve Hızlı Alınabilir Şekle Getirilmesi

Öncelikle, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere verilmiş olan teşvik belgelerinin miktarı yüksek olduğunun bilinmesinde fayda vardır. Ancak, bu teşvik belgesi kapsamında yapılan yatırım ve yeni kobilerin sayısı ise belge miktarının neredeyse yüzde 1-2'si kadardır.

Dolayısıyla Kobilerin yatırımlarında devletten aldıkları teşvikler oldukça az düzeydedir. Bunun sonucunda ise gerçekleştirilen yatırımların istihdama katkısı düşük kalmaktadır. Bu da göstermektedir ki teşvik belgesi vermekten öte, belgelerin aktive edilmesi gerekmektedir. Teşvik sisteminin beklenen sonucu vermeyişinin nedenlerine bakıldığında öncelikle kredilendirme aşamasında Kobilerin sorunlar yaşadığı görülmektedir. Çünkü mevcut kredilendirme usulleri Kobilerin teminat kapasitesinin üzerinde ve yüksek risk algısı ile çalışmaktadır (Başoğlu, 2007:84). Diğer yandan gerek kamu gerekse özel kesim finansman yöntemlerinde kredinin tabana yayılması ve bu şekilde toplam bir verimlilik elde edilmesi yerine, daha çok büyük krediler kullandırılması ve bunlardan da az sayıda KOBİ'in faydalanmasıdır. Bunun yerine, kredilerin ve diğer finansman olanaklarının tabana yayılmasına yönelik önlemler alınması gerekmektedir.

Yatırım teşvik belgelerinin sembolik birer belge olmaktan çıkarılarak, daha etkin kullanılmasına yönelik politikalar üretilmelidir. Hali hazırda yatırım teşvik belgesi almak için uzun ve zahmetli bürokratik işlemlerin yerine getirilmesi gerekmektedir. BU da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için neticesi belli olmayan bit yolda zaman kaybetme anlamına geldiğinden piyasa koşullarından fon arayışına yönelmektedirler. Çünkü KOBİ sahip ve yöneticileri ülkemizde mevzuat, bürokrasi ve bilgiye erişim konularında zafiyet göstermektedirler.

Bunun yanında, turizm, sanayi, tarım ve hizmetler ile kümeleşme bakımından öncelikli faaliyet alanları ve bölgelerin gösterildiği bir ekonomi haritası eksikliği teşvik uygulamasının dağılımının rasyonel beklentiler yerine siyasal irade tarafından, oy kaygısı doğrultusunda, popülist politikalar ile belirlenmesine neden olmakta, bu ise teşvik uygulamasının Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri finansal olarak destekleme fonksiyonunu zedelemektedir (Saygılıoğlu, 1997:17).

Günümüzün “yeni ekonomi”sinde ayakta kalmak ve başarı olmak için lazım olan enstrümanların sağlanması için kullanılan klasik ve demode araçlar yetersiz kalmakta ve kaynak israfına yol açmaktadır. Örneği, ileri teknoloji geliştirmek için yatırım teşvik kapsamında değerlendirilirken, bu teknolojiyi üretecek yüksek nitelikli istihdam bazen teşvik dışında kalabilmektedir.

Sonuç olarak, gerek kamu gerekse özel kesim finans kurumlarının Kobilerin yatırını gerçekleştirmesinde çok yönlü değerlendirme yapması gerekmektedir. Kobilerin herhangi bir gerekçe ile kredilendirilmesi neticesinde öncelikle özel kesim bankalarının bu işlemleri bir faiz ve gelir elde etme aracı olarak görmemeleri, ülke ekonomisine katkı olarak ele almaları gerekmektedir.

4.2.2.2. İhracat Teşviklerinin Kobi lere Yönelik Yeniden Ele Alınması ve Genişletilmesi

Ülkemizde teşvik politikalarının mali ayağında yaşanan en önemli sorun kaynak yetersizliğidir. Bu sınırlı kaynakların ise etkili kullanılmasında alınacak etkili tedbirler hayati önem taşımaktadır. Teşvik belgelerinde yaşanan bürokrasi ve zaman maliyetine ek olarak sınırlı kaynaklardan pay almaya çalışmak Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için vazgeçme davranışı ile sonuçlanabilmektedir.

İhracatın geliştirilmesi için kurulan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) öncelikle sistemdeki alt yapı eksikliği sorunu yaşamaktadırlar. Uygulama ve mevzuat aşamasında, model alınan İtalyan sistemi zaten kendi içinde eksiklikler taşımakta iken ülkemizde de doğal olarak beklenen etkinliği sağlayamamaktadır. Sorunların giderilmesi için hem akademik hem de sahadan katılımcıların önerileri dikkate alınmaktaysa da vergi, fon sağlama ve diğer teşvik yöntemlerinin ülkemiz şartlarına göre geliştirilmesi ve uyumlaştırılması gerekmektedir (Başoğlu, 2007:84).

4.2.2.3. KGF'nin Kullanımının Artırılması ve Çerçevesinin Genişletilmesi

Proje niteliğinde başlatılan Fon, henüz istenilen aşamada değildir ve hukuki bir alt yapıya henüz oluşturulmamıştır. Fon, kefalet sorunu yaşayan firmalara yönelik faaliyet gösterdiğinden risk üzerine kuruludur. Bundan dolayı temin edilen kredilerin geri ödenmemesi durumunda alınacak önlemler belirsizdir. Bunun yanında finans piyasalarında ki fon teminini önündeki yapısal yetersizlikler de sitemin gelişmesi ve genişlemesinin önünde önemli engel teşkil etmektedir. Bunun sonucu olarak kredi garanti fonuna özel sektör bankaları dahil edilememekte, Halk Bankası sistemdeki tek banka olma işlevini sürdürmektedir (Başoğlu, 2007:84).

Bunlar yanında mikro düzeyde uygulama aşamasında ortaya çıkan sorunlarda sistemin işleminin önünde önemli engeller teşkil etmektedir. Örneğin garanti/kefalet aşamasında gerekli bulunan yüzde 2-4 komisyon Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere ek finans yükü getirmekte ve sistemin uygulanmasının önünde bir engel olarak durmaktadır. Ayrıca, sistemin uygulamasında verilen garanti miktarının yüzde 80 olması ve kalan yüzde 20'lik garanti tutarı ile ilgi halk bankasının kefalet ve ipotek isteği karşısında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler zor durumda kalabilmektedirler. Bunun yanında ek olarak sistemle ilgili Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler tarafından sahip olunan bilgi eksikliği, sistemin işleyişi açısından ayrı bir zafiyet noktasını oluşturmaktadır (Başoğlu, 2007:84).

Genel olarak değerlendirildiğinde teşvik sistemi üç prensip üzerine kurulabilir (Sarıaslan, 1997: 77);

1) Teşvik kullandırılmasında kamu müdahalesi en aza indirilmelidir; Nakdi destek ve teşviklerin dağıtımı ve kullandırılması Küçük İşletme Yatırım Şirketleri, Risk Sermayesi Şirketleri ve Kredi Garanti Kuruluşları aracılığıyla yapılabilir. Destek ve teşvikler, yukarıda saydığımız aracı kuruluşlar vasıtası ile kullandırılması halinde zarar-risk temelinde keyfi politikalardan uzak, etkin bir şekilde kullanılmış olur.

2) Destek ve teşvikler seçici olmalıdır; Hiçbir işletmeyi tam manasıyla kalkındırmayacak yaygın ve genel bir teşvik sistemi yerine, proje bazında bölge sektör ve firmanın belirlediği hedefe ulaşılabilir doyuruculuğunu sergileyebilen işletmelere verilmelidir. Önemli olan ulaşılabilir hedeflerin, ülke kalkınması açısından önemini anlayan işletmelerin mevcut sınırlı imkânlar çerçevesinde gerçekleştirilmeye çalışılmasıdır.

3) Teşviklerin belli kuruluşların fonksiyonu olmasından kurtarılması; Ülkemizde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere yönelik nakdi teşvikler genel olarak bankalar aracılığıyla verilmektedir. Ancak bir kuruluşun, hem danışmanlık yapıp kuruluşları teşvik etmesi, hem de ticari bankacılık faaliyetini sürdürmeye çalışması zordur. Bunun yerine lisanslı, görevinin fon sağladıktan sonra bitmemesi gerektiğini bilen, gerek danışmanlık gerekse denetim mekanizmasını kurabilecek ve böylece teşviklerin daha

optimum alanda verimli kullanılmasını sağlayacak bir kuruluşun oturtulması gerekmektedir.

4.2.3. Kobilerin Zayıf Yönlerinin Güçlendirilmesine Yönelik Genel Faaliyetlerin Artırılması

Hemen her döneminde aktif ve dinamik yapısı yanında mali sıkıntılardan kurtulmakla sürekli mücadele eden ve ani piyasa dalgalanmalarından , global etkilerden kaynaklanan krizlerden direk etkilenen Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, zayıf yönlerinin tesbiti ve mali olarak güçsüz yönlerinin giderilmesi ile mali olarak güçlendirilebilir ve ülke ekonomisinde kendilerini bekleyen potansiyeli değerlendirebileceklerdir. Zayıf yönlerinin güçlendirilmesi ile birlikte büyüme trendi yakalama imkanı , finansman kaynaklarına ulaşma imkanı , dış ticaret hacimlerini sağlıklı şekilde büyütme imkanı yakalamış olacaklardır.

Türkiye’de KOBİ’lerin bir çok araştırmaya göre kuruluş aşamalarından itibaren en önemli sorunlarından olan finansman sorunu ve ülke ekonomisinin en önemli ilacı konumunda olan ihracatı ve ihracatçıları olumsuz etkileyen en önemli sorunların ilki finansman ihtiyacını karşılayacak kredi ile ilgili banka kaynaklı dış ticaret finansmanı konusunda yaşadıkları sorunları , küçük ve orta ölçekli işletmelerin mali verilerin gerçeği yansıtmaması , kayıt dışı faktörü , kredinin vade kısıllığı , modern alternatif ürünlerden uzaklık , kredinin verilebilmesi için istenen teminat, ipoteğin karşılanamaması bankaların sıfır riskle çalışma politikaları , krediden daha yüksek teminat talebi kobi kredilerinin faiz yüksekliği , ihtiyaca uygun kredi tespiti sorunu , kobilerin ayrı bir finansman departmanını ve uzmanı olmaması , kobi ortaklarının teknik kökenli olması kötü finans yönetimleri , konularının her biri ayrı bir gelişme konusu olarak ele alacak kobilerin banka kaynaklı dış ticaret finansman sorunlarını çözecek kabiliyet ve imkana sahip kurum ve kuruluşların sorunlara hızlı çözüm bulunmasını sağlamak için ;

- Kobi Bakanlığı Kurulması ,
- Sadece Kobilere Kredi Desteği veren Kobi bankası Kurulması
- Kobi Teminat Destek Fonu Oluşturulması

- Kobi Destek ve Teşviklerinin Yönetiminin Tek bir Kuruluş Çatısı Altında Toplanması
- Kobi Uzman İstihdamı Kurumu Kurulması konularını öncelikle değerlendirmeleri gerektiğini düşünmekteyiz ve çözüm önerilerimize bu genel konuları da dahil etmeyi oldukça önemli görmekteyiz.

Bununla birlikte KOBİ'lerin banka kaynaklı dış ticaret finansman sorunlarının hafifletilmesi ve alternatif finansman yöntemlerinin kullanımının yaygınlaştırılması konusunun banka , kamu , piyasa , işadamları dernekleri , sermaye piyasası kuruluşları , eğitim sektörü gibi çokça taraf ve ilgili mevcut olması tüm bu tarafları organize etme , yönlendirme ve yol haritası belirleme görevinin kobi bakanlığı gibi bakanlık çatısı altında toplanmasının sürecin verimliliği ve hızlı yol alınması açısından büyük önem arz ettiğini savunmaktayız.

Bu kapsamda konuyu kobilerin desteklenmesi açısından ele alırsak; günümüz Türkiye ekonomisinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin sağlıklı büyümesini sağlayan , potansiyele ulaşma imkanı açan ve karlılığının temel taşı oluşturulan konuların en önemlisi dış ticaret ve teknolojik gelişmelerdir. Teknolojik gelişmelerin tüm ekonomik birimler açısından yaşanan çağdaki önemi hiç şüphesiz çok büyüktür. Teknolojiyi değerlendirebilen kobiler yapılarını daha esnek , daha az maliyetli , daha karlı ve daha sürdürülebilir konuma getirmeye başlamışlardır. Bunun en önemli göstergeleri henüz büyük potansiyeli bulunmakla birlikte , son dönemde e- ticaret üzerinden küçük ve orta ölçekli işletmelerin başarıları ve artan rakamlarıdır. E-ticaret kobileri dünya piyasalarına açılma imkanları ile buluşturmuş , büyük pazarların imkanları ile tanışma imkanı sağlamış , dinamik yapıları ile bu pazarlarda pay almaya başlatmış ve bu alandaki gelişmeleri değerlendiren kobi ürünlerini tüm dünyaya tanıtmaya başlamıştır. Diğer taraftan iç piyasanın önemli sorunlarından olan tahsilat ve likidite problemleri konusunda teknoloji ve e ticaret ile önemli iyileştirmeler sağlanmıştır. Bu önemli gelişmeler ile dış ticaret rakamları , toplam ciro , kapasitesi , çalışan sayısı ve tüm finansal rakamları büyümeye başlayan kobilerin karşı karşıya oldukları çetin rekabet şartları ile finansman yetersizliği , likidite ve karlılık riskleri , kur riskleri , yeni ülkelere açılma maliyetleri gibi süreçleri aşmakta en çok zorlandıkları konu yetersiz sermaye ve finansman bulamama konusu olmuştur.

Kobilerin kolay ulaşabilecekleri konumdaki finansman kaynaklarının sınırlı ve maliyetli olması ve bunun ikamesi konumundaki mali yapılarına uygun kredi olanaklarının yetersiz olması nedeniyle sermaye konusunda problemlerle karşılaşmakta ve kapasitelerinin atıl kalması , kapasite artırmamama , karlılık oranlarında beklenen düzeye çıkamama sonuçları ile karşılaşmaktadırlar. Bu durumun diğer bir olumsuz etkisinde rekabet güçleri ve pazar paylarında kendisini göstermektedir. Bu durumun vuku bulmasında bankaların kobilere ve kobi kredilerine bakış açıları , bankaların risk yönetim tarzlarında oldukça büyük etki etmektedir. Bankalar daha büyük ticari işletmelere veya ipotekli konut kredilerine yönelmek istemekte ve neden olarak da sermaye yeterlilik rasyosunu göstermektedirler. Bankalar halktan topladıkları kaynakların kredi olarak arz edilmesinde kredinin geri dönüşüm oranına , riskin tabana yayılmasını ve maddi teminatın bulunmasına büyük önem vermektedirler. Kobilerin büyük kısmının mütavazi bilançoları , kayıt dışı faktörü , maddi teminat verebilme imkanlarının sınırlı olması , kötü finans yönetimi gibi özellikleri bankacılık sektörünün kobi kredilerinin tamamına bakış açısını olumsuz etkilemektedir. Diğer taraftan tüm bu olumsuzluklara rağmen bazı bankalar kobi kredilerinin bir çok olumlu yönlerini göz ardı etmemekte ve kobi kredilerinde istekli davranmaktadırlar. Bu istek aşağıdaki oranlarda görüleceği şekilde kobilerin reel piyasadan aldıkları payla karşılaştırıldığında oldukça düşük kalmaktadır.

Bankalar, kredi talep eden Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerden gayrimenkul ipoteği talep etmekte ve bu gayrimenkullerin teminat derecesi konusunda oldukça hassas davranmaktadır. Halbuki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve girişimciler yatırım ve işletme finansmanında öncelikle fon maliyeti oluşturmayan gayrimenkul satışından elde edecekleri gelirlere başvurmaktadırlar. Öte yandan bankalar, kredi teminatı olarak tek başına Kobilerin ellerindeki gayrimenkul gibi kısa dönemli ve likiditesi yüksek varlıkları bankalar teminat olarak kabul edip kredi tahsisinde çekimser davranmaktadırlar. Ayrıca ülkemiz gibi ekonomik dalgalanmaların sıklıkla yaşandığı iş dünyasında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri mali yapısı ve finansal göstergeleri yeterince güçlü olamamaktadır Diğer yandan bankalar Kobilerin kredi taleplerini değerlendirirken örneğin üç dönem mali güçlü bir mali bilançonun yanı sıra yine güçlü mali oranlar görmek istemektedirler. Bu koşulları sağlamayı başaran Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ise yüksek kaynak maliyetli kredi yerine fon maliyeti üretmeyen

kendi öz kaynaklarına yönelmektedirler. Kısaca bankaların standart tip risk algısı ile yaklaştıkları Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için daha uygun veya alternatif seçenekleri bir opsiyon olarak sunabilmesi gerekmektedir. Kredilendirme sürecini geçmeyi başaran ve yüksek maliyetli kredi kullanmaya razı olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için ise karlılık sorunları yaşanabilmektedir (Ridinger,1995:362). Çünkü cari piyasa koşullarında ve rekabet altında faaliyet gösteren Kobilerin karlılık düzeyi düşük seyrettiğinden fon maliyeti karlılık üzerinde baskı üretmektedir.

Tez çalışmamızın genelinde bu tür sorunlara çözüm arayışları üzerinde durulmuştur. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler özsermayelerinin gerektiği kadar olmaması ve banka kredi maliyetlerinin piyasa kar oranları ve maliyetleri dikkate alındığında yüksek olması nedeniyle öncelikle oto finansman yoluyla finansman açılımı kapatmaya yönelik gayretler içerisine girmektedirler. Kaynak bulma sıkıntıları kobilerin ticari faaliyetleri sonucu elde ettiği tüm karı ortaklara dağıtmayarak işletmeye bırakma yönetimini seçmesine neden olmaktadır ve bu yolla finansman sağlanmaktadır. Bunun içinde karı maximum seviyede tutamaya özen gösteren kobilerde sermaye tutarı ve karlılık banka kaynaklı kredilerin kendilerine tahsis edilmesi aşamasında da etkili olmaktadır. Bu kapsamda kobilerin karlılığını artırmaya yönelik ara ge çalışmalarının , bilgi birikiminin artırılması gerekmektedir. Reel kesimde faaliyet gösteren Kobilerin sorunlarına ilişkin yapılan bir çok araştırmada finansman sorunları , yüksek faiz, dış pazarlara açılma zorlukları , ekonomik istikrarsızlık , yüksek maliyetler , rekabet yetersizliği konuları kobilerin başlıca sorunları arasında gelmekte olduğu tespit edilmiştir. Nitekim İstanbul Sanayi Odası tarafından yapılan bir araştırmada kobilerin finansman sorunlarının başta geldiği ve yüzde 50.8'i kredi maliyetlerinin yüksekliğinden, yüzde 41.4'ü ise işletme sermayesi yetersizliğinden ve bu yetersizliğin aratarak devam etmesinden şikayetçi oldukları tespit edilmiştir

Tez çalışmamızın temelini oluşturan kobilerin banka kaynaklı dış ticaret finansmanı konusunda sorunlarının çözülmesi ve dış ticaret finansmanı üretme kabiliyetlerinin artırılması ile kobiler finansman sorununu çözdükleri takdirde çok daha ve kaliteli büyüebilir , ülke ekonomisinin kronik sorunlarına çözüm olabilir , gelişmiş ülkelerin ekonomilerinin temel dinamiklerini ülkemiz ekonomisine

kazandırabilirler. Ayrıca bu şekilde Türkiye ekonomisinde kobiler globalleşen piyasalarda dış ticaret ile rekabet gücü elde edebilir , sektör lideri konumuna çıkabilir ve küçük ama hızlı balıklar şeklinde dönüşerek büyük balık küçük balıkları yutar kuralını değiştirebilirler kanaatindeyiz.

Türkiye ekonomisinde kobiler globalleşen piyasalarda dış ticaret ile rekabet gücü elde edebilir , sektör lideri konumuna çıkabilir ve istihdama çok daha büyük katkıda bulunabilir konuma ulaşmakta engellerle karşılaşmakta ve bu engellerin ilk başında dış ticaretin finansmanı ve dış ticaret finansmanına ulaşabilme , etkin kullanamama ,vade ve yeterlilik kısıtlamaları sorunları yaşamaktadırlar. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin en büyük sorunları başında özkaynak yetersizliği gelmektedir. Özellikle dış ticaret konusunda kobiler sermaye imkanları ile ölçeklerini doğru ayarlayamamaktadırlar Kobiler dış ticaret finansman kaynaklarına ulaşmakta problem yaşamakta olup bu konudaki bilgi birikimi ve kalifiye elaman yetersizlikleri mevcuttur. Türkiye ekonomisinde büyük ümitler , emek ve fırsatların karşısında küçük ve orta ölçekli işletmelerin önündeki en büyük duvar finansman yetersizliği ve finansman yollarının önündeki engellerdir. Ülke ekonomisi ve ekonominin temel hedefleri açısından önemleri bu açık olmakla birlikte dış ticaret küçük ve orta ölçekli işletmelerin in en büyük problemleri dış ticaret finansman konusudur Hemen her sektörde aynı özellikleri gösteren yapıya sahip olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman sorunları oldukça farklılıklar arz etmektedir. Finansman sağlayıcılar tarafından küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyük firmaların genel kriterleri ile değerlendirilmemesi , kendi özel yapıları ile değerlendirilmeleri gerekmektedir. Bu kapsamda kobiler dış ticaret finansmanı konusunda kayıt dışı , vergi dezavantajları ,zor bankacılık prosedürleri , teminat verememe sorunları yaşamaktadırlar.

Kobiler dış ticaret konusunda yeterli ve doğru finans kaynağı bul(a)mamaları ya da rasyonel olarak kullan(a)mamaları sorunlarının en başında gelen problemleridir. Dış ticaret yapan kobiler finansman konusunda ülkelerin finansal piyasaları ,farklı işlemler ve bankalar bazında uygulanan çok farklı finansal araçlardan hangilerini ne zaman en etkin biçimde kullanabileceklerini bilmemeleri diğer bir problemdir. Bu problem dış ticaret küçük ve orta ölçekli işletmelerin in önlerine çıkan fırsatları iyi değerlendirememelerine yol açmaktadır.

Kobiler dış ticaret finansman ürünleri ve imkanlarını yeteri kadar tanımamaktadırlar. Kobileri dış ticaret finansman kaynaklarına ulaştıracak resmi kuruluşlar ve sektör birlikleri yetersizdir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin dış ticaret finansmanı konusunda yaşadıkları sorunların diğer kaynakları ise kayıt dışı ekonomisi , vergi mevzuatı adaletsizlikleri , karşışık hukuki alt yapı gibi sorunlar bulunmaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin dış ticaret finansmanı konusunda kaynağa ulaşma konusunda yaşadıkları sorunlardan bir diğeri büyük kurumsal firmalara göre daha yüksek maliyetlerle karşılaşmalarıdır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin dış ticaret finansmanı konusunda kaynağa ulaşma konusunda yaşadıkları sorunlara teminat konusunu da ekleyebiliriz. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu konuda bir problemide : özellikle bankalardan dış ticaret finansmanı konusunda teminat verebilme imkanlarının daha kısıtlı olmasıdır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin genel olarak tüm faaliyetlerinde özel olarak da dış ticaret konusunda kendi kaynaklarının yanı sıra yabancı kaynakları da kullanmaları iktisadi yaşamın gereğidir. Ancak Küçük ve orta ölçekli işletmelerin dış ticaret finansmanı konusunda kaynağa ulaşma konusunda yaşadıkları sorunlardan bir diğeri de büyük ölçekli kuruluşlara göre daha fazla prosedüre muhatap olmalarıdır.

Türkiye’de faaliyet gösteren Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yukarıda belirttiğimiz dış ticarete finansman sorunları karşısında üretilecek çözüm önerileri , kamunun sürekli borçlanma ihtiyacından kaynaklanan enflasyon , hane halkı toplam banka borçlarının sürekli yükselmesi ,globalleşme ile gelen rekabet ve yüksek maliyet yani yüksek faiz nedeniyle daha da önem kazanmaya başlamıştır. Yasanan ekonomik ve mali krizler, Küçük ve orta ölçekli işletmelerin dış ticaret finansman kaynaklarına ulaşma konusunda başvuracakları kaynaklarının erimesine , maliyetlerinin artmasına , ulaşılabilirliklerinin zorlaşmasına yol açmıştır. Türkiye için bu konu Avrupa Birliği (AB) adaylık sürecinde daha büyük bir önem ve anlam taşımaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu kapsamda çeşitli ve farklı dış ticaret finansman ihtiyaçlarını karşılaya bilme ortamının sağlanması ,bu konuyu kolaylaştıracak çeşitli finansman araçlarının geliştirilmesi , mevcut araçların daha iyi tanıtılması , daha kolay ulaşılabilir düzeye indirgenmesi vurgulayabileceğimiz çözüm önerilerimiz arasındadır.

Türkiye ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin önündeki en önemli engel , kobiler tarafından oluşturulmuş iş adamları dernekleri , birlikler ,bankalar ve finans piyasaları oyuncularının hemfikir olduğu şekilde yetersiz sermaye ve doğru sermayeye erişim sorunlarıdır. . Bankacılık sisteminin sunduğu banka kaynaklı dış ticaret ve genel finansman ürünlerine ulaşım konusundaki zorluklar , Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin sermaye gereksinimlerini gayrimenkul benzeri şahsi varlıkların nakde çevrilmesi , etrafındaki destekçilerden elde edilen şahsi borç nitelikli nakit paralar veya gerçek ticari ilişkiden kaynaklanan çek veya senetlerin faktöring kuruluşlarından nakite çevrilmesi , iskonto ettirilmesi ile sürdürülebilir olmayan yüksek maliyetli çözümlere yönelmelerine neden olmaktadır. Bu geleneksel diyebileceğimiz finansman metodları kobilerin mali yapılarının ve nakit yönetimlerinin bozulmasına , uzun dönemli gelişim planı yapılamamasına ve asıl faaliyet alanlarına odaklanamamalarına yol açmaktadır. Banka yöneticileri son dönemde piyasadan çekilmek zorunda kalan , iflas eden kobilerin en büyük sorunlarının yetersiz sermaye ve doğru sermayeye ulaşımındaki zorluklar olduğu konusunda hemfikir olmakla birlikte bu konuyu kötü finans yönetimi başlığı altında toplamayı uygun görmekte ve bu konunun içerisinde mevcut sermayenin kötü yönetilmesi , yatırımların , borçlanmanın ve banka kaynaklı finansman yönetiminin yanlış yapılmasına , kobilerin uzman departmanlara sahip olmamasına bağlamaktadırlar. Bu faktörler kobilerde hem büyük finansal sorunların artmasına, hem de doğru yönetilmediği için çözümlerin geç kalınarak imkansız hale gelmesine neden olmaktadır.

Bu kapsamda banka kaynaklı dış ticaret finansmanı konusunda yeterli ve doğru ürünü bulamamaları dış ticaret yapan kobilerin gelişme ve büyümeleri karşısında en büyük engeli teşkil etmektedir. Dış ticaret piyasasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin önlerine çıkan fırsatları iyi değerlendirememelerine ve kendilerinde bulunan büyüme potansiyelini atıl bırakmalarına neden olan konuların arasında doğru finansman aracını belirleyecek uzman finans personeline sahip olmamaları da bulunmakta olup bu durum finansman üretebilecek şekilde yabancı ülkelerin dış ticaret ve finansal piyasalar ve bankacılık uygulamalarını , dış ticarete uygun finansman araçlarından hangilerini ne zaman en etkin ve en düşük maliyetle kullanabileceklerini tespit edememe sonucunu doğurmaktadır. Kobilerin AR-GE , yeni ürün geliştirme , teknoloji gibi konularda yetersizliklerinin yanında sermaye ve finansman sorunlarının

da eklenmes ile rekabet güçleri oldukça olumsuz bir şekilde etkilenmeleri sonucunu doğurmaktadır. Uluslararası pazarları gereği gibi tanımayan küçük ve orta boy işletmeler, mevcuttaki yakaladıkları imkanları yukardaki sorunlar nedeniyle verimli değerlendirememekte ve potansiyel dış ticaret imkanlarını kaçırarak ülke ekonomisinde alternatif kayıplara neden olmaktadır Bu durumun dış ticarete düzenleyici ve önleyici kamu otoriteleri tarafından özellikle Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı gibi kurumlarca sağlanan destek ve teşviklerin artırılması ve doğru adrese ulaşmasının sağlanması ile telafi edilmesi gerekmektedir.

Özellikle dış ticaret konusunda kobiler sermaye imkanları ile ölçeklerini doğru ayarlayamamakta ve potansiyellerini kullanma imkanları bulamamaktadırlar .Kobiler ülke ekonomisinin bir çok zehirli hastalığına panzehir olacak potansiyel taşımakta ve ekonomi için bu kapının açılması açısından dış ticaret ve ihracat anahtar tol üstlenmektedir. Bu anahtar rolü üstlenecek kobiler ise finansman sorunları ve dış ticaret finansman kaynaklarına ulaşmakta yaşadıkları problemler nedeniyle kendilerindeki potansiyeli gerçekleştirememektedirler. Kobiler için yetersiz sermaye , dış ticaret finansmanına ulaşamama , bilgi birikimi ve kalifiye elaman yetersizlikleri ile birleşerek günlük döngüsünü dahi çeviremeyen , nakit sıkışıklığı ile üretme enerjisi bitmiş zayıf oyuncular haline gelmekte , devamında finansman sorunlarını kendini daha sert göstermekte ve problemler bir çok işletmeyi kuşatmaktadır. Bu durum Türkiye ekonomisinde mevcut halde sınırlı olan ülke sermayesinin en verimsiz bir biçimde kullanılmasına, diğer taraftan ekonominin geleceği ve ümidi olan yeni girişim yönelimlerinin potansiyellerinin ,enerjilerinin kaybolmasına ve cesaretlerinin kırılmasına yol açmaktadır.

Türkiye ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin önündeki en önemli engel , kobiler tarafından oluşturulmuş iş adamları dernekleri , birlikler ,bankalar ve finans piyasaları oyuncularının hemfikir olduğu şekilde yetersiz sermaye ve doğru sermayeye erişim sorunlarıdır. . Bankacılık sisteminin sunduğu banka kaynaklı dış ticaret ve genel finansman ürünlerine ulaşım konusundaki zorluklar , Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin sermaye gereksinimlerini gayrimenkul benzeri şahsi varlıkların nakde çevrilmesi , etrafındaki destekçilerden elde edilen şahsi borç nitelikli nakit paralar veya gerçek ticari ilişkiden kaynaklanan çek veya senetlerin faktöring

kuruluşlarından nakite çevirilmesi , iskonto ettirilmesi ile sürdürülebilir olmayan yüksek maliyetli çözümlere yönelmelerine neden olmaktadır. Bu geleneksel diyebileceğimiz finansman metodları kobilerin mali yapılarının ve nakit yönetimlerinin bozulmasına , uzun dönemli gelişim planı yapılamamasına ve asıl faaliyet alanlarına odaklanamamalarına yol açmaktadır. Banka yöneticileri son dönemde piyasadan çekilmek zorunda kalan , iflas eden kobilerin en büyük sorunlarının yetersiz sermaye ve doğru sermayeye ulaşımındaki zorluklar olduğu konusunda hemfikir olmakla birlikte bu konuyu kötü finans yönetimi başlığı altında toplamayı uygun görmekte ve bu konunun içerisinde mevcut sermayenin kötü yönetilmesi , yatırımların , borçlanmanın ve banka kaynaklı finansman yönetiminin yanlış yapılmasına , kobilerin uzman departmanlara sahip olmamasına bağlamaktadırlar. Bu faktörler kobilerde hem büyük finansal sorunların artmasına, hem de doğru yönetilmediği için çözümlerin geç kalınarak imkansız hale gelmesine neden olmaktadır.

Bu kapsamda banka kaynaklı dış ticaret finansmanı konusunda yeterli ve doğru ürünü bulamamaları dış ticaret yapan kobilerin gelişme ve büyümeleri karşısında en büyük engeli teşkil etmektedir. Dış ticaret piyasasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin önlerine çıkan fırsatları iyi değerlendirememelerine ve kendilerinde bulunan büyüme potansiyelini atıl bırakmalarına neden olan konuların arasında doğru finansman aracını belirleyecek uzman finans personeline sahip olmamaları da bulunmakta olup bu durum finansman üretebilecek şekilde yabancı ülkelerin dış ticaret ve finansal piyasalar ve bankacılık uygulamalarını , dış ticarete uygun finansman araçlarından hangilerini ne zaman en etkin ve en düşük maliyetle kullanabileceklerini tespit edememe sonucunu doğurmaktadır. Kobilerin AR-GE , yeni ürün geliştirme , teknoloji gibi konularda yetersizliklerinin yanında sermaye ve finansman sorunlarının da eklenmesi ile rekabet güçleri oldukça olumsuz bir şekilde etkilenmeleri sonucunu doğurmaktadır. Uluslararası pazarları gereği gibi tanımayan küçük ve orta boy işletmeler, mevcuttaki yakaladıkları imkanları yukardaki sorunlar nedeniyle verimli değerlendirememekte ve potansiyel dış ticaret imkanlarını kaçırarak ülke ekonomisinde alternatif kayıplara neden olmaktadır Bu durumun dış ticarete düzenleyici ve önleyici kamu otoriteleri tarafından özellikle Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı gibi kurumlarca sağlanan destek ve teşviklerin artırılması ve doğru adrese ulaşmasının sağlanması ile telafi edilmesi gerekmektedir.

4.2.4. Finansman Maliyetlerinin Düşürülmesine Yönelik Çalışmaların Organize Edilmesi

Dahilde işleme rejimi kapsamında ihracat gerçekleştirmek istihdam ve yüksek katma değer yaratan bir uygulamadır. Ancak dahilde işleme kapsamında ithalat yapacak Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için karşı tarafa verilecek teminatlandırma yöntemlerinde finansman maliyetleri önemli bir yük oluşturmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler bu şekilde yapacakları ithalatta akreditif kullanmaktadırlar ve akreditif ise en güvenilir ödeme yöntemi ve finansman aracı olmakla birlikte oldukça pahalı bir üründür. Bankalar firmalardan akreditif açmak için diğer ürünlere göre daha yüksek komisyon talebinde bulunurlar. Bu da KOBİ niteliğindeki firmalar için maliyeti arttırıcı olmaktadır. Bunun yanı sıra ilişkiye ithalatçı ve ihracatçı arasındaki ilişki düzeyinde baktığımızda ithalatçı her zaman kendini daha az sorumluluk altına sokan ödeme yolunu tercih eder. Bu durumda akreditif açılışının asıl talep eden taraf ihracatçıdır. Sattığı malın bedelini alacağından emin olmak isteyen ihracatçı bunu sağlayabilmek için lehine akreditif açılması talebinde bulunur. Bu iki sebebe dayanarak diyebiliriz ki, ithalatçılar mümkün olduğunca akreditif kullanmaktan kaçınmakta, ihracatçılar ise akreditifle mal bedelini güvence altına almak istemektedir.

Alıcının hakim olduğu pazar koşullarında, ödeme biçimi söz konusu olduğunda Türkiye'deki ihracatçılar pazar koşulları sebebiyle rekabetçi olamadığından -bağlayıcı ya da güvenilir olsun olmasın- karşı taraftaki ithalatçının istekleri doğrultusundaki ödeme yöntemini kullanmaktadırlar. Bu yöntemler genelde yurtdışındaki ithalatçıyı akreditife oranla daha az ödeme yükümlülüğü altına sokan ve nispeten az güvence veren mal mukabili ve vesaik mukabili gibi ödeme biçimleridir. Öte yandan Türkiye'deki alıcılara baktığımızda yine rekabetçi olamama durumu nedeniyle maliyetli de olsa ihracatçının talebi üzerine akreditif gibi en güvenilir ve bağlayıcı ürünü kullanarak ödeme yapmaktadırlar.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerimizin çoğunlukla katma değeri düşük hacmi büyük ancak değeri küçük ürünler ihraç ederken, yükte hafif pahada ağır ürünler ithal etmesi katma değer az olmasına neden olurken, bir de özellikle akreditif gibi pahalı finansman araçlarını kullanmak zorunda kalmaları üzerlerindeki baskıyı arttırmaktadır.

Eximbank A.Ş. düşük maliyetli fonlama olanağı sunmasına karşın bankalar üzerinden kredi taleplerine cevap vermesi komisyon ve diğer masrafları ortaya çıkardığından ve ayrıca erişimi güç bir kredi kaynağı olduğundan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler yeterince yararlanamamak ta ve piyasa koşullarına geri dönmektedirler. Bundan dolayı kamu kaynaklı kredilerin maliyetlerinin daha aşağı çekilmesi ulaşılmalarının daha kolay hale getirilmesi gerekmektedir. Bu şekilde, ticari bankaların rekabetçi fiyatlama yapması sağlanabileceğinden genel olarak Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere yönelik finansman ürünlerinin yarattığı maliyet baskısını azalacaktır.

Diğer bir fon maliyeti azaltacak yöntem olarak ülke kredileri kullanılabilir. Bir yapılandırılmış finansman ürünü olan ülke kredileri, ihracat kredi kuruluşlarının sunduğu ve ülkemizde yerel bankalar aracılığıyla ve onun muhabirleri kanalıyla kullanılan kredilerdir. Bu krediler, bankaların sunduğu kredilere oranla çok daha düşük maliyetli ve daha uzun dönemde geri ödemeli krediler olmalarına rağmen kullanımları çok yaygın değildir. Bunun iki nedeni olması mümkündür: İlk olarak firmalar bu ürünü yeteri kadar tanımadıklarından düşük maliyet ve uygun kullanım koşullarından haberdar değildirler. İkincisi ise bankaların muhabir ilişkisi kanalıyla kullandıkları bir kredi tipi olduğundan kullandıranı göreceli olarak uzun zaman alabilmekte ve firmalar bu prosedürel yükten kaçınmaktadır. Bu durumda banka şubelerinin yapması gereken, müşteriye ülke kredilerinin avantajlarıyla ilgili bilinçlendirmek ve bu yolla Uluslararası Ticaret in finansmanında alternatif ürün kullanımını artırmaktır.

4.2.5. KOBİ Borsasının Teşvik Edilmesi ve Yaygınlaştırılması

Sermaye piyasaları ,vadeli fonların birçok farklı aracı kuruluşlar vasıtası ile menkul kıymetlere bağlanmış şekilde alım satım imkanları ile karşılaştığı piyasadır. Bu kapsamda menkul kıymetler piyasası da genel sermaye piyasasının içinde yer almaktadır. Finansman arayan işletmeler bu piyasalar aracılığı ile reel piyasaya menkul kıymet türü senetler arz ederler ve finansman sahibi , kaynak sahibi yatırımcılar bu menkul kıymetleri satın alarak talep ederler. Bu şekilde kaynak sahipleri ile kaynak

ihtiyacı olan işletmeler buluşturulmuş olur. Kaynak ihtiyacı olan işletmelere alternatif kredi bulma imkanı sağlayan borsalar özellikle büyük işletmelere sermaye imkanı sunarlar. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için bu alan biraz daha sınırlıdır. Kobilerin sınırlı sermayesi , mali gücü ve küçük bilançoları borsada işlem gören şirketlere göre daha küçük ve daha riskli görülmesi yatırımcılar açısından kar fırsatı olarak değerlendirmelerine engel olmaktadır

Bu nedenlerle borsalar Türkiye’de ise Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere sermaye ve finansman imkanı sunma konusunda çok sınırlı oranlarda destek verebilmektedirler. Bundan dolayı kobiler penceresinden bakıldığında küçük işletmeler için özel oluşturulacak bir borsa organizasyonu ekonominin beklentileri arasındadır.

2008 li yıllardan itibaren gerçekleştirilecek eylem planlarında GİP'in 2008 yılında faali olması öngörülse de çalışmalar halen devam edilmektedir. GİP'in ortakları ve teşkilatı içinde hem finansal hem de reel temsilcilerin yer alması amacıyla KOSGEB, TOBB, BİST, Takas ve Saklama A.Ş. ile Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği gibi ileri gelen kuruluşlarla bir yapı oluşturulmuştur. Bu doğrultuda GİP; Hisse senedi alım satımına aracılık yapan kurumlar aracılığı ile alım-satım yapılan işlem piyasalarını ve gereken organizasyonları oluşturacak ve geliştirecek ; piyasanın güven ve istikrar içerisinde, serbest rekabet koşulları altında faaliyette bulunmasını sağlayacaktır (TSPAKB,2009:28).

KOBİ borsasının önemine bakıldığında birkaç noktada şu şekilde açıklamak mümkündür. Öncelikle ekonomik istikrarın tesis edilmesi, sürdürülmesinde ve ekonomik büyüme ve kalkınmanın kalıcılığında Kobilerin katma değer ve istihdamın yaratabilmesi için finanse edilmeleri büyük önem taşımaktadır. Öz kaynak yapısı bakımından finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması, toplumun onları değer yaratan bir unsur olarak görebilmesi ve bu değerden pay almalarının sağlanması için Kobilerin sermaye piyasalarına entegre edilmesi ve yararlanması gerekmektedir. KOBİ borsası, en büyük ve çözülemeyen sorunu finansmana erişim olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için bir umut olma niteliği taşımaktadır. Yukarıda yer yer gerekçeleri anlatılan sebeplerde Kobilerin finansman sorunu tek başına bankalarla çözümlenebilecek bir durum değildir (TSPAKB,2009:28-29).

KOBİ borsası aşağıda açıklanacağı üzere başta risk sermayesi sistemini harekete geçirebilecek bir özellik taşımaktadır. Diğer yandan yüksek ve bürokratik iş yığına dönüşen finansman tedariki süreçlerini ortadan kaldıracak ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri toplumun ortak değerine dönüştürebilecek bir özelliği bulunmaktadır.

Deyim yerindeyse, banka kaynaklı kredilerin tamamı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için taşıma su durumundadır. Taşıma su ile değirmen döndürmeye çalışan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ Borsası sayesinde kredi değil ortaklık usulüne göre fon sağlayacağından uzun vadede rekabetçi başarı elde edebileceklerdir. Çünkü KOBİ Borsası aracılığı ile piyasaya girecek likidite girişim sermayesi kapsamındaki yatırım modelleri nide destekler nitelikte olacaktır. Kobiler için dinamik ve üretici yapısı mevcut ancak bunu destekler nitelikte finansal imkanları olmayanları pazara kazandırma imkanları ile buluşturacaktır. Aynı zamanda kaynak sahibi tasarrufluların mevduat sahiplerinin kar getirici potansiyelleri yüksek yeni kobilerle buluşturma atıl fonları piyasaya kanalize etme fırsatları oluşturma imkanları sunmaktadır Diğer taraftan portföylerini çeşitlendirmek amacıyla ikinci el piyasalarda işlemde olan sermaye piyasası araçlarına ilgi gösterilebileceklerdir (Türkan, 2011:57).

4.2.6.Risk Sermayesinin Kobi Dış Ticaret Finansmanında Aktif Kullanılması

Kısa bir tanımlama ile risk sermayesi pazara girmeye istekli yeni girişimlere ve sahip oldukları yeni fikirlere yatırım yapmaya ayrılmış finansman olarak ifade edebiliriz.

Risk sermayesi, bilgi, yaratıcılık ve zekayı para ile buluşturan, dinamik ve teknoloji ağırlıklı sanayileşme stratejisini benimseyen sektörleri finanse eden bir sistemdir. Risk sermayesi ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler finansman arayışlarında banka kaynaklı kredilerin aşırı temkinli duvarlarını daha kolay aşarken, faiz ve diğer finansal baskılara maruz kalmadan esnek bir fonlama olanağına kavuşmaktadır. BU yönü yeni ve gelişme kapasitesi olan yeni kobilerin önünün açılmasında ideal bir araç olabilmektedir (Ark, 2002:1).

Bir risk sermayesine konu örneğe baktığımızda görmemiz gereken özellikler orijinal yeni fikir, piyasada olmayan yeni bir ürün, yeni bir üretim modeli veya yeni orijinal bir hizmet içeren bir fikir olmalıdır. Bu özellikleri taşıyan bir ürün ve hizmetlerin gelişmesi ve pazara girmesi , kâr etmeye başlatılması amacıyla tahsis edilen sermayeyi ifade eden risk sermayesinin başlıca özelliklerini aşağıdaki şekilde ifade etmek mümkündür (Rodoplu, 2002:363).

- Yeni Teknolojik yenilik,
- Üretim için Sermayeye katılma,
- Yeni Fikir İle İlgili Yönetime Ortak Olma,
- Girişimci ancak hızlı büyüme potansiyelli,
- RS ye uygun vadeli olması.
- Teknolojik açıdan yeterli düzeyde bulunması
- Yeni projenin getirili – uygulanabilir olması
- Yeniliğin aktif pazarının bulunması
- Yenilikçilik için aktif teknik bilgi ve hür teşebbüs gücünün bulunması

Risk sermayesinde üç taraf vardır (İşeri,2001:76);

Girişimciler: Piyasa gelişmelerini ve beklenti eğilimlerini inceleyerek , yeni tedarik ve finansman kaynaklarını araştırıp , inovatif ürün ve üretim teknikleri bulan , ekonomik gelişmede öncülük yapan, riskten kaçmayan yaratıcı kişiliğe sahip ancak finansal olanakları sınırlı olan kişilerdir.

Risk Sermayedarı: Fikir ve girişimleri sermaye ile destekleyen kişi ve kurumlardır.

Mucitler: Yeni bir çığır açacak icatlar yapan kişilerdir. Teknolojik alanda belli bir kapı açan gelişim sağlayan farklı dūřünce sahipleridir. Mucitler yeni bir ürün veya var olan ürüne yeni kullanım alanları yaratırlar.

Risk sermayesi ile yatırımların finanse edilmesinde riske girerek fon sağlayan taraf aslında diğer piyasa araçlarından elde edemeyeceğini dūřndę yüksek getiriyi hedeflemektedir. Bu yaklaşım de doğal olarak sermaye talebi olan KOBİ'nin ya da Küçük ve orta ölçek kapsamındaki işletmenin fon gereksinimini karşılamada cazibe oluşturmaktadır. Ancak risk sermayesinde beklenen yüksek kazancın odağında AR-GE ya da yeni geliştirilmiş teknoloji yoğun bir nesne yada yöntem vardır (Ceylan,2002:153).

Risk Sermayesi (RS) aslında bir öz sermaye yatırımı olup, sermayedar alacaklı değil ortak durumundadır. Yani herhangi bir ortaklık ile risk sermayedarının farkı yoktur ve ortaklık haklarına sahiptir. RS yatırımının diğer bir özelliği ise para ya da likit fon ve varlıkların kullanılmasıdır. Bundan dolayı RS fonları (Aypek,1998:17);

- Genelde girişicileri işletmeleri aracısız direkt olarak finanse etmektedirler ve be Şekildeki finanstlere “melek yatırımcı (angel investor)” denilmektedir.
- Ya da finansör fonlar risk sermayesi Şirketlerinde park etmekte ve buradan kotroll olarak risk sermayesi yatırımlarına gitmektedir.

RS'nin başarisının temel noktası, piyasada ilk olmak ve pazarın kaymağını almaktan ziyade yenilikçilik ve bunun srdrlebilirliğindedir. Bu yönü ile RS yatırımları erken, geç ve kurtarma olmak üzere üç safhadan oluşmaktadır. Bu yatırım dönemleri, süreleri ve risk çizelgeleri aşağıda Tablo 4.2'de gösterilmektedir (Dağdelen,1992:11).

Tablo 4.2 : RS Risk-Zaman Çizelgesi

Yatırım Tipi	Zaman (yıl)	Risk
Erken aşama finansmanı		
Tasarım Finansmanı (prototip geliştirilme aşaması)	7-10	Çok yüksek
Başlangıç sermayesi (start-up) (iş oluşturma aşaması)	5-10	Çok yüksek
Erken geliştirme (zararda veya yeni kazanç sağlamaya başlamış işletmenin geliştirilmesi)	3-7	Yüksek
Geç aşama finansmanı		
Genişleme sermayesi (kurulmuş, karlı işletmenin sermaye ihtiyacı)	1-3	Orta
Köprü finansa çıkış öncesi son destekleme finansmanı	1-3	Düşük
Şirket kurtarma finansmanı	3-5	Orta-Yüksek

Kaynak: (Dağdelen,1992:11).

RS, yeni girişimler, teknoloji geliştirme ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri bu yöne sevk etme konularında ideal bir seçenek olmakla birlikte alt yapı ve genel riskler nedeniyle uygulamada istenen düzeyde değildir. Nitekim yeterli finansmana erişemeyen Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri teminatlandırma sorunu yaşadıklarından RS ye müracaat etmekte iken aynı şekilde RS yatırımcısı için de risk algısı oluşmaktadır.

İşlevsel bir RS sisteminin kurulması ve Kobilerin bundan yararlandırılabilmesi için ortaklık hukuku dışında bir RS sistemi düzenlemesi yapılmalıdır. RS yatırımcılarının buna teşviki için ise yeni modeller devreye sokulmalıdır. Yani RS ye giriş ve çıkışlarının yasal zemini oluşturularak RS güçlü bir araca dönüştürülebilmelidir. Aksi hale hem Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler hem de girişimci banka ve kamu kaynaklarını kullanmak zorunda kalacaklarından yenilikçi girişimler yeterince ilgi göremeyecektir. Ülkemizde RS bağlamında girişilen faaliyetlerden nesnel olarak örnek vermek ne yazık ki söz edilememektedir. Bu doğrultudaki teşebbüsler genelde Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren işletmelerden hisse almaktan öteye geçememektedir. Hisse alımında da insider trading durumunun varlığı nedeni ile yatırımcı, özel olarak herhangi bir yatırımla yakından ilgilenememekte ve parasal hacimler bundan dolayı derinliksiz kalmaktadır.

RS'nin önündeki ve aşılması gereken bir diğer engel ise, Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı şeklinde dar anlamda da olsa bir alt yapısı bulunan sermaye örgütlenmelerinde büyük işletme ya da A.Ş.'lerin aslan payına sahip olmasından ileri gelmektedir. RSYO örgütlenmelerinde asıl işlev sahibi olması gereken RS yatırımcılarının hisseleri diğerlerinin yanında sembolik düzeyde kaldığından, bu tip ortaklıklar yenilikçilik yerine daha çok gayri menkul ve diğer klasik sermaye araçlarına yönelmektedir.

RS, ile ilgili olarak SPK'nın 1998 tarihli VI Seri ve 10 No'lu Tebliğ'i bulunmasına rağmen, bu tebliğ bir zamanlar ülkemizde yeşil sermaye adı ile anılan ve sonraları bir kaç dışında hepsinin iflası ile sonuçlanan "kar payı" alma kobilerini organize etmeye yönelik olduğundan bilinen hali ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için herhangi işlevselliğinden bahsedilememektedir (Dağdelen, 1992:61).

Sonuç olarak RS, yeni nesil bir finansman yöntemi olarak işlerlik kazandırılması gereken bir fonlama aracı haline getirilmelidir. Bunun için suiistimal ve riski azaltıcı yasal önlemlerin alınmasının yanı sıra teşvik edilmesi gerekmektedir.

4.3. Bankaların KOBİ leri Yönlendirici Toplantıları

Günümüzde bankalar sadece kredi veren kuruluşlar olmanın çok ötesine geçerek yaşamın her alanında yer alan kurumlar haline gelmişlerdir. Özellikle iş dünyasında bankalar, kendi deneyim ve bilgilerini hedef müşterileri olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler aktararak hem onların çağdaş finansman tekniklerinden haberdar olmasını hem de kendi müşteri portföyünü genişleterek etkinliklerini artırmak gibi kritik bir görev üstlenmektedirler. Bu yönü ile öncelikle bankaların değişen ve gelişen pazarlama anlayışının kısaca da olsa bilinmesinde fayda vardır.

Bankacılığın global anlamda büyümesindeki özellikle II. Dünya Savaşından sonra ABD ve Avrupa'da kalkınmanın Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerden geçtiğinin anlaşılması ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere verilen önemle olmuştur. Dünyada ve Türkiye'de yaşanan liberalizasyon süreci etkilerini tüm endüstrilerde hızlı bir şekilde göstermiştir. Reel sektör ile bankacılık ayrılmaz bağlar kurmuştur. Bankaların pazarlama yarışı ülkemizde gelişmiş ülkelere göre son on yıllık dönemde hızlanmıştır. Özellikle doksanlı yıllarda yüksek enflasyonun yaşandığı ülkemizde fiyat genel

seviyesinin istikrarsız seyretmesi, Uluslararası ticaret hadlerinin düşüklüğü, nispeten kapalı ekonomik yapı ve istikrarın sağlanmasına engel siyasi yapı bankaların da gelişmesini yavaşlatmıştır. Bu dönemde bankalar hazine merkezli işlemlere yoğunlaşmışlardır (Güven ve Öztürk, 2014:34).

Türkiye pazarının büyüklüğü ekonominin yeniden büyümeye başlaması bankaları bir pazar yarışına sokmuş, hizmet çeşitliliği ve rekabeti artmıştır. Gelişimin temel dinamikleri ekonomik dönüşüm kadar, küreselleşme, globalizm, teknolojik alt yapı, iletişimin gelişmesi, entegrasyon, hedef müşterilerin demografik yapısı ve hizmetlerinin dağıtım kanallarının gelişmesi olmuştur (Güven ve Öztürk, 2014:35).

Bu bağlamda bankalar Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerle olan yakınlığını geliştirmek adına sahaya inmeye mecbur kalmıştır. Geç kalan bir girişim olmakla birlikte bankaların sahadaki faaliyetleri Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için yol gösterici yolunda olumlu adımlar olarak değerlendirilebilir. Banka ve KOBİ temaslarına pek çok örnek verilebilmekte birlikte birkaç tanesi şu şekildedir.

TEB ; KOBİ sahip ve yöneticileri ile banka yetkililerinin karşılıklı istişare ve değerlendirme toplantıları. Bu toplantılardan birinde Trabzon’lu Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere küresel darboğazdan çıkışın yollarını anlatan bir sunum yapılmıştır.

- *KOBİENVER* ; Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere yönelik Enerji Verimliliği Projesi çerçevesinde KOSGEB’in aracılığı ile Banka ve Enerji Verimliliği Danışmanlık Şirketleri Derneği (EVD) temsilcileri bilgilendirme ve istişare toplantısı.
- *TOSYOV* ; KOSGEB yeni destek programlarının tanıtıldığı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere ve Girişimcilere Sağlanan Finans Olanakları Toplantısı.
- *İŞ’te Seminer* ; Türkiye İş Bankası, Kobilerin mali gücünün yükseltilmesi ve daha rekabetçi yapıya ulaşmalarına destek olmak amacıyla düzenlediği “İş’te Seminer” toplantılarının 2015 yılındaki konusu “Çin’de Başarmak” olmuştur. Ayrıca diğer bir İŞ’te seminer toplantısında ihracat ve Uluslararası Ticaret te garanti özelliği taşıyan ve

yeni kullanılmaya başlanan BPO (banka ödeme yükümlülüğü) sistemine Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere anlatılmıştır.

- *B20* ; Dünya KOBİ Forumu, Türkiye TOBB Başkanı başkanlığında Business 20 adı altında Gelişmiş 20 ülke Maliye Bakanları ve Merkez Bankası Başkanlarının katılımı ile düzenlenen toplantılar olup görüşülen konular sonuç bildirgesi olarak yayınlanmaktadır. .
- *Anadolu Buluşmaları* ;Öncülüğünü Garanti Bankası'nın yaptığı ve düzenlediği bu buluşma toplantılarında, akademik kariyer sahibi insanlar yönetiminde sorunlara çözüm odaklı ortak akıl toplantıları düzenlenmektedir. Özellikle toplandıkları ilin ekonomisinin ve kobilerinin durumu ve geleceği detaylı analizler edilmektedir. .
- *Kadın Girişimci Buluşmaları* ; Yine Garanti Bankası'nca düzenlenen Kadın Girişimci Buluşmaları ile bayan girişimci adaylarının ekonomiye kazandırılması ve katkılarının ortaya çıkarılması , isteklileri temel konularda bilgilendirmeyi, işlerinde yeni fırsatlar üretme konusunda yeni girişimcileri teşvik etmeyi ve kişisel gelişimlerine katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.
- *Üreten Türkiye Buluşmaları* ; KOBİ ve küçük işletmeleriyle bilinen Halk Bankası tarafından düzenlenen toplantıların bazılarının sunuculuğun Kadir Çöpdemir yapmaktadır. Bu toplantılarda diğerine benzer şekilde Kobilerin finansman ve danışmanlık ihtiyaçları için farklı çözümler anlatılmaktadır.
- *KOBİ Buluşmaları* ; Katılım bankalarından Albaraka Türk'ün diğerlerine benzer özellikte olarak düzenlediği toplantılardır.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere sadece finansal ve kredilerle ilgili değil iş dünyasına dair hemen her konuda yol gösterme ve paylaşımda bulunma amacı taşıyan toplantıları artık günümüz modern bankacıları sıklıkla yapmaktadır. Esasında bankalar, finansman ürünlerinde KOBİ dostu şekilde davranış göstermekle birlikte genel ekonomik yapı fiyatlama ve risk algısında etkili olmaktadır. Ayrıca 1999 ve 2001 yıllarında yaşanan mali kriz ve 2008 küresel krizi bankaların risk algısında hassas davranmasına neden olmaktadır (Güven ve Öztürk, 2014:112).

Konunun Uluslararası ticaret ayağında ise halen bankaların Uluslararası ticaret operasyonlarının daha çok bürokratik olduğu görülmektedir. İç piyasa ve genel işletmecilik bağlamında banka-KOBİ etkileşimi yavaş yavaş istenen seviyeye doğru gelse de dış pazarlara açılma ve bu konuda deneyim havuzu henüz olması gereken yere uzaktır.

Bankaların özellikle uluslararası ticaret finansmanı amacıyla sunulan ürünlerin daha yoğun kullanımı için öncelikle pazarlama ve uzman kadrolarını dinamik tutmalıdır. Şubelerde pazarlama ile görevli olan personel öncelikle konuyla ilgili yeterli bilgiyle donatılmalı bunun ardından etkin satış için pirim gibi teşvik mekanizmaları geliştirilmelidir. Şubelerin kurulduğu bölgedeki firma yoğunluğuna göre yeterli sayıda pazarlama yetkilisi görevlendirilmelidir. Ayrıca yapılması planlanan pazarlamanın banka içerisindeki operasyonel sürecini hızlandıracak operasyon personelinin yeterli sayıda mevcut olması gerekmektedir.

Konuya sunulan ürünler açısından bakıldığında ‘ürün çeşitliliği’ konusu ön plana çıkmaktadır. Günümüzde bankaların, firmaların uluslararası ticaret için finansmanı için sundukları ürünlerde geniş bir yelpazeye sahip olduğunu görülmekle birlikte, gelişen ticaret ortamında ürünlerin zaman içinde etkinliğini yitirmesi olasılığına karşı bankaların ürünlerini sürekli güncel tutmaları gerekmektedir. Farklı pazarlara yönelik alternatif ürünler sunmaları firmaların banka kaynaklarına olan talebini artıracaktır.

Duruma uluslararası ticaret yapan firmalar açısından bakılırsa, bankaların Uluslararası ticaret finansmanı sağlamasıyla firmaların finansal yükünün azaldığını ancak gelişmiş ülkeler seviyesine uzak olduğunu söylemek mümkündür. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler bu ürünlerden yararlanarak kendi öz kaynaklarını daha etkin biçimde farklı alanlarda kullanabilirler. Böylece temel amaçları olan karlılığı desteklemiş olurlar. Mevcut durumda firmaların yapması gereken farklı tipte ve uygun koşullarda sağlanan finansman biçimlerinden mümkün olduğunca yoğun haberdar olmak, kendi bankalarından ve bu konudaki uzman personelden gerekli bilgiyi almak ve bu ürünleri etkin biçimde kullanarak finansman sisteminin işleyişini etkin hale getirip kendi öz kaynaklarını daha efektif ve uzun vadeli sonuç verecek alanlarda kullanmaktır.

4.4. Yurt Dışı Kaynaklı Fonların Artırılması

Gümrük Birliği ve tam üyelik sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere sağlanan AB kaynaklı fonlar ne yazık ki tam olarak kullanılamamak ve geri dönmektedir. Öte yandan hem Türkiye hem Avrupa Birliği ekonomisi, KOBİ ağırlıklı bir yapıya sahiptir. Türkiye, Avrupa Birliği'nin kesime birlik bazında yaptığı destekler göz ardı edilecek olduğunda genel olarak üye ülkelerle benzer destek politikaları uygulamaktadır. Türkiye'nin sanayi politikası, AB sanayi politikası ilkeleriyle de genel olarak uyumludur. Fakat üye ülkelerin ekonomik yapıları, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri kredi kullanım olanaklarını artırmakta, çeşitli ve etkili finansal araçların kullanımı Kobilerin sermaye bulma sorunlarına çözüm getirmektedir. Yine AB işletmelerindeki inovasyon ve ar-ge kültürü bu alana yatırım yapılmasını desteklemekte, ülkeler de bu ihtiyaç doğrultusunda destek miktarlarını ilgili alanlara kaydırmaktadırlar.

Bu bağlamda, Türk işletmelerinin teknoloji seviyelerinin yaygın bir şekilde yükseltilmesi gerekmektedir. Kobilerin düşük teknoloji seviyeleri, işletmelerin teknoloji alt yapısını geliştirilmesine yönelik eğitim, danışmanlık, ar-ge destekleri ile artırılmalıdır. AB'nin bile Amerika ve Japonya'ya göre kendini geride hissettiği ar-ge konusunda program ve proje üretmesine karşılık, Türkiye durumu itibariyle özel ilgi gerektiren bu konuda daha fazla çaba sarf etmesi gerekmektedir.

Mali sektör bünyesinde yapılacak reformlarla Türk Kobilerinin kredi kullanım oranları yükseltilmeli ve yapılacak çalışmalarla AB'deki para ve sermaye piyasalarından yararlanma imkanları sağlanmalıdır. Zira önemli olan AB aracılığıyla alınacak kaynakların doğru alanlara, doğru şekilde kanalize edilmesidir.

Sonuç olarak Türk işletmelerinin çeşitli AB kaynaklarından yararlanabilmesi olanağı iki temel üzerine oturtulabilir. AB kaynaklarından yararlanabilmenin ilk aracı altyapı çalışmalarının tamamlanması sonucunda olacaktır. İkinci fırsat ise, Türk Kobilerinin bireysel çalışmaları, proje üretmeleri ile onları pek çok AB kaynağının kullanım sürecine dahil edecek çabaları sonucunda oluşacaktır. AB kaynaklarından yararlanan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, hem uluslar arası bir rekabet gücü elde edecek, hem de üyelik sürecinde adaptasyon sorunu yaşamayacaklardır. Türk KOBİ yapısını geliştirecek uygulamalar örnek alınabilecektir. İşletmelerde Ar-ge ve yenilik

kültürü oluşacaktır. Bu da, küçüklere verilen önemin hızını artıracak ve ekonomiyi bir yenileşme sürecine sokacaktır.



SONUÇ

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin tanımlarında küçük ifadesi yer almakla birlikte dünyada ve ülkemizde sağlıklı sürdürülebilir ekonomik istikrarın en büyük temel taşı ve makro hedeflere ulaşılmasında ekonominin en güvenilir unsurlarıdır. Ülke ekonomisini geleceğe umutla baktıran en büyük ve en dinamik unsurlar olan kobiler gelişmekte olan ülkeler için ekonominin sigortası konumundadırlar. Uluslararası kuruluşlarca yapılan araştırmalarda; dünyadaki işletmelerin yüzde 95'ine yakın bölümünü ve Türkiye ekonomisinde ise işletme sayısı olarak toplam rakamın yüzde 99'unu Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler oluşturmaktadır. Kobilerin ekonomi açısından önemini gösteren bir çok veri mevcut olup bunlar içerisinde , istihdam oranlarından aldıkları pay dikkat çekicidir. Ekonominin can damarı olan istihdamdan kobilerin aldığı pay , toplam işgücünün yüzde 77 si olup bu pay ekonomi açısından kobilerin büyük önemini göstermektedir. Ayrıca üretim alanındaki rolleri , üretilen mal ve hizmetlerin yüzde 36 lık kısmının kobilere ait olması ile kendisini göstermektedir.

Türkiye ekonomisi içerisinde kobilerin yerini daha net göstermesi açısından kobilere ait aşağıdaki veriler oldukça dikkat çekicidir. Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre kobiler 2014 itibari ile Türkiye ekonomisinde ;

- Toplam firma sayısının % 99 nu oluşturur.
- İstihdam içindeki payları % 77
- Toplam firma ciroları içindeki % 64
- İhracattaki kobi payı %59
- İthalattaki payı % 39 dur.

Bu paragraf devamında kobilerin ekonominin diğer makro veriler içerisinde aldıkları paya göz atmak isteriz. Bu paylar ;

- Maaş ve ücretlerden % 55
- Cirodaki payları % 64
- Brüt yatırımlardaki payı % 41
- AR-GE harcamalarında payı % 17 dir.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler tanımına çalışan sayısı kapsamında bakıldığında 2014 Tuik verilerine göre Türkiye’de sanayi ve hizmet sektöründe faal 2 646 117 adet sayı ile kobiler toplam işletme sayısının yüzde 99.8 ini oluşturmaktadırlar. Bu rakama 2014 de açılan ve kapanan kobiler arasındaki fark olan 42 893 adet işletmeyi de ilave edebiliriz. 250 ve üzeri işçi çalıştıran işletme sayısı ise sadece 5210 adettir. Bu rakam Türkiye ekonomisinde faaliyet gösteren her yüz işletmenin 99’unun kobi olduğunu göstermektedir. Ancak küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomideki bu büyük rolü mali yapılarının güçlülük derecesine , mali yapılarının güçlü ve sağlam olma derecesi ise doğru finansman olanaklarına bağlıdır. Sadece % 99 luk payı gösteren söz konusu istatistiki veri dahi Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin ülkemizde yaşadıkları en büyük problem olan finansman konusunun ve finansmana ulaşmadaki sorunlarının Türkiye ekonomisinin %99 unu yani ekonominin tüm unsurlarını ilgilendirdiği sonucuna ,bizi ulaştıracaktır.

Tez çalışmamızda incelediğimiz ,banka kaynaklı dış ticaret finansmanı ile ilgili KOBİ’lerin sorunları kapsamında bizim için oldukça büyük önem arz eden veri ,kobilerin ülkemiz ihracatı içerisindeki paylarıdır. 2014 yılında küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracattaki payı, yüzde 59 ve ithalattaki payının %39 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum kobilerin Türkiye ekonomisinin toplam ihracatının yarısından çok daha fazlasını üstlenmiş olduklarını göstermekte olup ihracatın ülke ekonomisi açısından önemi dikkate alındığında ; ekonominin büyümesinin , istihdamın , rekabetin , dengeli gelir dağılımının ve bunlar gibi bir çok farklı ekonomi gündeminin kobilerin sırtında olduğunu göstermektedir. Örneğin %59 luk ihracat payı ilk bakışta, ülke ekonomisinin kanayan yarası olan cari açık sorununun çözümünün küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunlarının çözülmesi ,mali olarak güçlenmesi ve desteklenmesi ve bunun bir devlet politikası olarak yürütülmesi gerektiğinin bir göstergesidir. Bununla birlikte dış ticaret yapan kobi sayısının toplam kobi sayısı içerisindeki payına bakacak olursak; geliştirilmesi gereken atıl payı ve büyük potansiyeli görebiliriz. Nitekim Türkiye’de sanayi ve hizmet sektöründe faal 2 646 117 kobi içerisinde 2014 yılında 62 bin 987 si ihracat, 66 bin 585 i ithalat yapmıştır.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler dünya ekonomileri ve Türkiye ekonomisi için küçük ölçekli fakat dinamik yapıları ve sayısal büyüklükleri ile ekonominin temel taşı

ve bir çok açıdan dengeleyici unsurlarıdır. Küçük ve orta ölçekli işletmeler bir taraftan risk , sermaye ,kazanç ve servet paylaşımı açısından ekonomilerin sigortası rolünde diğer taraftan ekonomik büyümeye katkıları , rekabetin geliştirilmesi ,verimlilik artışı , cari hesap açığının dengelenmesi , istihdamın artırılması , girişimci ruhunun desteklenmesi , ihracatın artırılması , dışa bağımlılığın azaltılması ve ekonomik krizlere karşı ekonominin güçlendirilmesinde anahtar rolü üstlenmiş ekonomik unsurlardır. Nitekim Türkiye ekonomisinin yaşadığı ekonomik krizlerde ekonominin en az hasarla atlatılmasında en yapıcı rolü kobilerin üstlendiği görülmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomiye yukarda sayılan ve önemleri tartışılmaz derecede kati olan rollerinin gerçekleşmesi , artırılması ve sürdürülebilir olması kobi mali yapılarının güçlü olmasına ve mali yapılarının güçlülük derecesi de ölçeğine göre yeteri kadar finansman imkanlarına ulaşabilme imkanlarına bağlı olmaktadır. .

Türkiye ekonomisinin işletme yapısının sayı olarak yüzde 99,8 inin kobilerden ve diğer tarafta binde iki civarında büyük işletmelerden oluşmasına karşın katma değer açısından toplam üretimin yarısına yakınının yani yüzde 44 ünün büyük işletmelere ait olması üzerinde durulması gereken konulardandır ve ekonomi açısından oligopol yapının göstergelerinden , kobiler açısından ise kobilerin desteklenmesi gerektiğini gösteren faktörlerdendir. Bu durum , ekonomi içerisinde sayı olarak toplam firma sayısının %99.8 ini oluşturan kobilerin , GSMH rakamlarından , toplam istihdamdan , ihracat rakamlarından sayıları ile orantılı payı alamadıkları ve bu paylarını büyük işletmelere bıraktıklarını göstermektedir. Türkiye İstatistik Kurumu tarafından yayınlanan verilere baktığımızda sektörel olarak büyük işletmelerin yoğunlaşmasının belirli sektörlerde çok yüksek olduğunu görmekteyiz. Yoğunlaşmanın net olarak görüldüğü sektörlerden olan , kağıt hamuru imalatında sadece bir firma, hava yolu yük taşımacılığında sadece 6 firma, sanayi gazları imalatında ise 7 firma, ayrıca elektrik enerjisi ticaretinde 11 firma en büyük pay ile faaliyet göstermektedir. Diğer taraftan, tütün ürünleri imalatı, şeker imalatı, motorlu kara taşıtları imalatı, kimyasal gübre üretimi gibi sektörler büyük işletmelerin yüksek yoğunlaşma oranı içerdiği sektörler arasındadır. Yüksek yoğunlaşma, piyasada oligopol yapıya neden olması ile aynı sektörde faaliyet gösteren kobilerin pazar payını ve rekabet gücünü ve dış ticaret imkanlarını daraltmakta , potansiyellerini kullanmalarını engellemekte , kobilerin mali gücünün zayıflamasına neden olmaktadır. Dolayısı ile bu konular

bankaların bu sektörlerdeki kobilere bakış açısını olumsuz yönde etkilemekte , kredibilite açısından etkileyerek banka kaynaklı dış ticaret finansman imkanlarının olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır.

Türkiye ekonomisinde , büyük ümitlerin ve büyük emeklerin büyük fırsatlarla buluşturma unsuru olan küçük ve orta ölçekli işletmeler için en büyük fırsat ve potansiyel dış ticaret ve ihracattır. Ancak dış ticaret ve ihracatta kobilere en büyük duvar ve engelde finansman yetersizliği ve finansman yollarının önündeki sorunlardır. Türkiye’de sanayi ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren toplam 2.6 milyon kobinin sadece 63 bin adetinin ihracat yapmasının ve buradaki potansiyelin değerlendirilememesinin en büyük nedeni dış ticaret finansmanı konusundaki sorunlardır. Türkiye ekonomisinde kobiler globalleşen piyasalarda dış ticaret ile rekabet gücü elde edebilir , sektör lideri konumuna çıkabilir ve istihdama çok daha büyük katkıda bulunabilir konuma ulaşmakta engellerle karşılaşmakta ve bu engellerin ilk başında banka kaynaklı dış ticaretin finansmanı ve bu finansmana ulaşabilme , etkin kullanamama ,vade ve yeterlilik kısıtlamaları gibi sorunları yer almaktadır.

Bu kapsamda konuyu kobilerin desteklenmesi açısından ele alırsak; günümüz Türkiye ekonomisinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin sağlıklı büyümesini sağlayan , potansiyele ulaşma imkanı açan ve karlılığının temel taşı oluşturulan konuların en önemlisi dış ticaret ve teknolojik gelişmelerdir. Teknolojik gelişmelerin tüm ekonomik birimler açısından yaşanan çağdaki önemi hiç şüphesiz çok büyüktür. Teknolojiyi değerlendirebilen kobiler yapılarını daha esnek , daha az maliyetli , daha karlı ve daha sürdürülebilir konuma getirmeye başlamışlardır. Bunun en önemli göstergeleri henüz büyük potansiyeli bulunmakla birlikte , son dönemde e- ticaret üzerinden küçük ve orta ölçekli işletmelerin başarıları ve artan rakamlarıdır. E-ticaret, kobileri dünya piyasalarına açılma imkanları ile buluşturmuş , büyük pazarların imkanları ile tanışma imkanı sağlamış , dinamik yapıları ile bu pazarlarda pay almaya başlatmış ve bu alandaki gelişmeleri değerlendiren kobi ürünlerini tüm dünyaya tanıtmaya fırsat sağlamıştır. Diğer taraftan iç piyasanın önemli sorunlarından olan tahsilat ve likidite problemleri konusunda teknoloji ve e ticaret ile önemli iyileştirmeler sağlanmıştır. Bu önemli gelişmeler ile dış ticaret rakamları , toplam ciro , kapasitesi , çalışan sayısı ve tüm finansal rakamları büyümeye başlayan kobilerin karşı karşıya oldukları çetin

rekabet şartları ile finansman yetersizliği ,likidite ve karlılık riskleri , kur riskleri , yeni ülkelere açılma maliyetleri gibi süreçleri aşmakta en çok zorlandıkları konu yetersiz sermaye ve finansman bulamama konusu olmuştur.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler TUİK verilerine göre 2014 yılında ihracatın %56,4'ünü gerçekleştirmişlerdir. TUİK tarafından uluslararası ticaret istatistikleri ve iş kayıtları sistemi kullanılarak elde edilen verilere göre, 2014 yılında 62 bin 987 kobi ihracat, 66 bin 585 kobi ithalat yapmıştır. Toplam İhracatın %56,5'i, ithalatın ise %37,8'i 1-249 çalışanı bulunan Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (Kobi) tarafından gerçekleştirildi Küçük ve orta ölçek kapsamındaki işletmenin ana faaliyetine göre Kobilerin ihracatının %35'i sanayi, %60,7'si ticaret sektöründe faaliyet gösteren Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler tarafından yapıldı

Küçük ve orta ölçek kapsamındaki işletmelerin ithalatına , faaliyet alanlarına göre baktığımızda sanayi ağırlıklı kobilerin daha fazla olduğu görülmektedir. Şöyle ki : sanayi ürünleri ithalatının %49,9'u sanayi, %41,9'u ticaret ve %8,2'si diğer sektörlerdeki kobiler tarafından yapıldı. Ayrıca yoğunlaşma dikkat çekmekte olup ithalatın %48,5'i ilk 50 kobi tarafından gerçekleştirilmiştir. Yine aynı şekilde ihracatta da yoğunlaşma görülmektedir. İhracatın %42,1'ini ilk 100 kobi , ithalatın %48,5'ini ise ilk 50 kobi yaptı. En çok ihracat yapan ilk 5 girişim toplam ihracatın %15,3'ünü, en çok ithalat yapan ilk 5 girişim ise ithalatın %24,5'ini gerçekleştirdi. Ülke gruplarına göre 2013 yılında Uluslararası ticaret incelendiğinde, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler tarafından yapılan ihracatın %45,9'u Avrupa ülkelerine, %38,7'si Asya ülkelerine gerçekleştirildi. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ithalatının %51,4'ünü Avrupa ülkelerinden, %38,9'unu Asya ülkelerinden yapmıştır.

Diğer taraftan kobilerin bankacılık sektörü kredilerinden aldıkları pay konuyu sağlıklı değerlendirmemiz açısından önemli ipuçları vermektedir. Kobilerin Türkiye bankacılık sektörünün toplam kredi rakamlarından aldıkları pay bir açıdan bankaların kobi dış ticaret finansmanına bakış açılarını da göstermektedir.

Bankacılık sektörü toplam kredi rakamlarının dağılımına baktığımızda en büyük hacimli işletmeler için verilen ticari ve kurumsal kredi payı yüzde 48 , daha küçük işletmelere yani kobilere verilen kredilerinin payı yüzde 26 ve bireysel kredilerin (kredi

kartları dahil) payı yüzde 26 olarak gerçekleştiği görülmektedir. Görüldüğü gibi bankacılıkta kobi kredileri toplam kredi rakamlarından sadece % 26 oranında pay almaktadır. Firma sayısı olarak toplam firma sayısının % 99 gibi yüksek bir paya sahip olan kobilerin , bankaların riski tabana yayma hedeflerine rağmen toplam kredilerden ancak % 26 oranında bir pay alabilmişlerdir.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun düzenli olarak yayınladığı bankacılık sektörü istatistik raporlarından olan Eylül 2015 raporuna göre Türkiye Bankacılık sektörü verilerinde bankacılık sektörünün toplam kredi tutarının 1 trilyon 480 milyar TL olduğu ve bunun 996 milyar TL'si nin TL üzerinden verilen kredilerden, 486 milyar TL'sinin yabancı para cinsi döviz kredilerinden oluştuğu görülmektedir.2014 Mart ta ise ulusal para kredilerin toplam krediler içindeki payı %72,1, yabancı para döviz kredilerin payı %27,9'dur. Yine aynı dönemde kurumsal/ticari krediler içinde yabancı para cinsli kredilerin payı %54,1, kobi kredilerinde ise %17,4 dir.

.Kobilerin Türkiye bankacılık sektörünün toplam banka kredilerinden almış olduğu % 26 lık payın dağılımına bakacak olursan Eylül 2015 dönemi itibari ile ;

- Ticari ve kurumsal krediler toplamının 718 milyar TL,
- KOBİ kredilerinin ise 383 milyar TL la ikinci sırada
- Bireysel kredi kategorisinde ise 381 milyar TL pay olduğu görülmektedir.

Bu rakamların bir önceki yıl ile karşılaştırma yaparsak 2014 Mart ayında bankaların verdiği toplam kredilerin %43,1'inin kurumsal/ticari kredilere plase edildiği , %30,6'sı bireysel kredilere, %26,3'ünün ise kobi kredilerine ayrıldığı ve en küçük gelişim payının burada olduğunu ve dağılımın kobiler lehine ve ya aleyhine değişmediğini görmekteyiz. Kobilerin aldığı % 26 lık kredi payının Tuik işletme sınıflarına göre göz attığımızda Eylül 2015 döneminde toplam 383 milyar TL'lik KOBİ kredilerinin :

- Orta boy işletmeler 155 milyar TL,
- Küçük işletmeler 130 milyar TL,
- Büyük işletmeler ise 99 milyar TL dir. .

BDDK tarafından yayınlanan Eylül 2015 tarihli verilere göre kobi kredilerinin takibe dönüşüm tutarı 15 Milyar TL ile toplam takipteki kredilerin % 33 ünü oluşturmaktadır. Bu rakam 2009 da 7 Milyar TL , 2013 de 9 Milyar TL iken 2014 de 13 Milyar TL olarak gerçekleşmiştir. BDDK Eylül 2015 verilerine göre bankacılık sektörünün toplam takipteki kredilerin brüt tutarı 45 milyar TLdir . Kobi Kredilerinin Eylül 2015 itibari ile takibe dönüşüm oranının tüketici kredilerinden daha düşük ancak ticari kredilerden daha yüksek olduğu ve 2009 dan bugüne aynı seyrin devam ettiği yine ilgili yayınlanmış bilgiler arasındadır.

Yukarda detayları üzerinde durduğumuz veriler ışığında Türkiye ekonomisinin en büyük sorunlarından biri olan ihracatın artırılmasıdır. İhracatın artırılması ülkedeki işletme sayısının %99 nu oluşturan kobilerin ihracata kanalize edilmesi , ihracat cirolarının büyütülmesi ve bunun içinde öncelikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin en büyük sorunları olan sermaye yetersizliği sorununun çözülmesi gerekmektedir. Yetersiz sermayenin en kolay ve en büyük çözümü banka kredileridir. Ancak kobilerin banka kaynaklı finansman konusunda büyük sorunlarla karşı karşıya olmaları ülke ekonomisi açısından kendilerinden beklenen potansiyeli kullanamamalarına neden olmaktadır ve bu alandaki çözümler ülke ekonomisinin tamamını direk etkilemektedir. . Bu çözümlerin bir çok tarafı ve bir çok farklı açısı bulunmakta olup başta kamu ve bankalar olmak üzere farklı kurum ve kuruluşu ilgilendiren yönleri mevcuttur. Bu konunun bankalara bakan tarafı çalışmamızda detaylı incelenmiş olup bankalara bakan yönü içinde özellikle kamu otoritesinin alması gereken bir çok düzenleyici ve destekleyici unsurlar bulunduğu tesbitlerine yer verilmiştir. Çalışmamızda kobilerin banka kaynaklı dış ticaret finansmanı sorunlarına teknik ve finansman ürünü bazında çözüm önerileri araştırılmakla birlikte , dış ticaret ödeme şekillerinden yola çıkarak dış ticaret finansmanı üretme kabiliyeti yüksek akreditife yönlendirme önerileri , kobilerin doğru yönlendirilmesi ve finans konusunda uzman personel çalıştırması gibi spesifik önerilerde sunulmuş ayrıca kamu otoritesini ilgilendiren daha genel önerilerde ele alınmış ve çözüm önerisi olarak değerlendirilmiştir. Başta kobilerin yönlendirilmesi ,

yol haritası çizilmesi ve finansman konusunda güçlendirilmesi olmak üzere mali yapılarını etkileyen tüm sorunlarının çözümüne etkin, verimli yöneline bilmeleri için bir Kobi Bakanlığı kurulması ve kobilerle ilgili tüm bürokrasinin tek çatı altında toplanarak daha fonksiyonel hale getirilmesi genel çözüm önerilerimizden kamu otoritesi ile ilgili olanlarındandır. Diğer taraftan tüm teşvik, tüm üretim, tüm yönlendirme organizasyonlarının kurulacak bir bakanlık çatısı altına alınarak bürokrasiden göreceli kurtarılması ve korumacı tedbirlerin daha kolay yönetilmesi sağlanmalıdır. Çözüm önerilerimizden bir diğeri ise banka bilançoları için kobi kredilerine belirli mecburiyetler getirilerek pozitif ayrımcılık yapılmasıdır. Kosgep ve KGF türü kuruluşların fonksiyonunu daha genişletilmiş bir şekilde üstlenecek bir kobi bankası kurulması ve bu kobi bankasının ana faaliyetinin; sadece ve özellikle finansman sorunu yaşayan ancak teminat üretemeyen kobilerin dış ticaret finansmanı açısından desteklenmesi şeklinde belirlenmesi çözüm önerilerimizdendir. Kobilerin özellikle dış ticaret finansmanı konusunda yaşadıkları sorunlardan olan ve bankacılık sektörü tarafından sürekli dillendirilerek genel kabul görmüş sorunların başında gelen köbilerde mevcut kötü finans yönetimidir. Kötü Finans yönetiminin çözümü kamu tarafından desteklenen ve organize edilen eğitim ve uzman istihdam desteğinde yatmakta olup bu konuda yerel yönetimlerin daha aktif rol üstlenmesi gerekmektedir.

Özellikle dış ticaret konusunda kobiler sermaye imkanları ile ölçeklerini doğru ayarlayamamakta ve potansiyellerini kullanma imkanları bulamamaktadırlar. Kobiler ülke ekonomisinin bir çok zehirli hastalığına panzehir olacak potansiyeli taşımakta ve bu potansiyel için dış ticaret ve ihracat anahtar rol konumunda bulunmaktadır. Bu anahtar rolü üstlenecek kobiler ise finansman sorunları ve dış ticaret finansman kaynaklarına ulaşmakta yaşadıkları problemler nedeniyle kendilerindeki potansiyeli gerçekleştirememektedirler. Kobiler yetersiz sermaye, dış ticaret finansmanına ulaşamama, yetersiz bilgi birikimi ve kalifiye elaman yetersizlikleri ile günlük faaliyet döngüsünü dahi çeviremeyen, nakit sıkışıklığı sonucu üretme enerjisi bitmiş zayıf oyuncular haline gelmekte, devamında finansman sorunlarını kendini daha sert göstermekte ve problemler bir çok işletmeyi kuşatmaktadır. Bu durum Türkiye ekonomisinde zaten sınırlı olan milli sermayesinin en verimsiz bir biçimde kullanılmasına, diğer taraftan ekonominin geleceği ve ümidi olan yeni girişim

yönelimlerinin potansiyellerinin ,enerjilerinin kaybolmasına ve cesaretlerinin kırılmasına yol açmaktadır.

Türkiye ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin önündeki en önemli engel ; kobiler tarafından oluşturulmuş iş adamları dernekleri , birlikler ,bankalar ve finans piyasaları oyuncularının hemfikir olduğu şekilde yetersiz sermaye ve doğru sermayeye erişim sorunlarıdır. Bankacılık sisteminin sunduğu banka kaynaklı dış ticaret ve genel finansman ürünlerine ulaşım konusundaki zorluklar , Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin sermaye gereksinimleri için gayrimenkul benzeri şahsi varlıkların nakde çevrilmesi , etrafındaki destekçilerden elde edilen şahsi borç nitelikli nakit paralar veya gerçek ticari ilişkiden kaynaklanan çek veya senetlerin faktöring kuruluşlarından nakite çevrilmesi , iskonto ettirilmesi ile sürdürülebilir olmayan yüksek maliyetli çözümlere yönelmelerine neden olmaktadır. Bu geleneksel diyebileceğimiz finansman metodları KOBİ'lerin mali yapılarının ve nakit yönetimlerinin bozulmasına , uzun dönemli gelişim planı yapılamamasına ve asıl faaliyet alanlarına odaklanamamalarına yol açmaktadır. Banka yöneticileri son dönemde piyasadan çekilmek zorunda kalan , iflas eden kobilerin en büyük sorunlarının yetersiz sermaye ve doğru sermayeye ulaşımındaki zorluklar olduğu konusunda hemfikir olmakla birlikte bu konuyu kötü finans yönetimi başlığı altında toplamayı uygun görmekte ve bu konunun içerisinde mevcut sermayenin kötü yönetilmesi , yatırımların , borçlanmanın ve banka kaynaklı finansman yönetiminin yanlış yapılmasına , kobilerin uzman departmanlara sahip olmamasına bağlamaktadırlar. Bu faktörler kobilerde hem büyük finansal sorunların artmasına, hem de doğru yönetilmediği için çözümlerin geç kalınarak imkansız hale gelmesine neden olmaktadır.

Bu kapsamda banka kaynaklı dış ticaret finansmanı konusunda yeterli ve doğru ürünü bulamamaları dış ticaret yapan kobilerin gelişme ve büyümeleri karşısında en büyük engel olarak durmaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmeler dış piyasalarda önlerine çıkan fırsatları iyi değerlendirememelerine ve kendilerinde bulunan büyüme potansiyelini atıl bırakmalarına neden olan konuların arasında doğru finansman aracını belirleyecek uzman finans personeline sahip olmamaları da bulunmaktadır. Bu durum finansman üretebilecek şekilde ,yabancı ülkelerin dış ticaret ve finansal piyasalar ve bankacılık uygulamaları aracılığı ile dış ticarete uygun finansman araçlarından

hangilerini ne zaman en etkin ve en düşük maliyetle kullanabileceklerini tespit edememe sonucunu doğurmaktadır. Kobilerin AR-GE , yeni ürün geliştirme , teknoloji gibi konularda yetersizliklerinin yanına sermaye ve finansman sorunlarının da eklenmesi ile rekabet güçleri olumsuz etkilenmektedir. Uluslararası pazarları gereği gibi tanıyamayan küçük ve orta ölçekli işletmeler, mevcuttaki yakaladıkları imkanları yukardaki sorunlar nedeniyle verimli değerlendirememekte ve potansiyel dış ticaret imkanlarını kaçırmak üzere ülke ekonomisinde alternatif kayıplara neden olmaktadır Bu durumun dış ticarete düzenleyici ve önleyici kamu otoriteleri tarafından özellikle Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı gibi kurumlarca sağlanan destek ve teşviklerin artırılması ve doğru adrese ulaşmasının sağlanması ile telafi edilmesi gerekmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin bir çoğunda benzer sorunlar olmakla birlikte , Türkiye'deki kobilerin de genel ve özel bir çok mali , finansal ve işletme yönetimi gibi sorunları mevcuttur. Bu sorunların kaynaklarının tespit edilmesi ve kalıcı , köklü çözümler üretilmesi çok yönlü çözüm seçenekleri ile mümkündür. Örneğin mevcut kapasiteleri ve ciroları nedeniyle maliyetlerini düşürebilecek uygulamalardan mahrum kaldığından dolayı maliyetlerde rekabetçi seviyeye gelememekteyiz. Benzer şekilde yönetim ile ilgili yetersizlikler ve kurumsal yönetim yapısı oluşturamayan kobiler arge için gerekli altyapıyı elde edememekte ve bu durum teknolojiyi takip konusunda eksik kalmalarına neden olmaktadır. Arge , teknoloji , kurumsal yapı , yönetim konularındaki yetersizlikler nedeniyle Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler uluslararası pazarlarda potansiyellerine uygun ölçüde boy gösterememekte ve yabancı işletmeler ile rekabet edememektedirler. Rekabet eksikliği ile dış ticaret konusunda geride kalan kobiler , mevcut dış ticaretleri için kaynak olabilecek banka kaynaklı dış ticaret finansman ürünlerine ya ulaşamamakta ya da büyük işletmelere göre daha pahalı , daha geç ulaşabilmektedirler. Yeterli banka kredisi veya finansman imkanlarına ulaşamayan kobiler finansal problemlerle yaşamaya başlamakta ve bu durum kapasitelerinin atıl kalması , kapasite artıramama , karlılık oranlarında beklenen düzeye çıkamama sonuçlarını doğurmaktadır. Yani bu durumun olumsuz etkisi rekabet güçleri ve pazar paylarında kendisini göstermektedir. Burada bankaların kobilere ve kobi kredilerine bakış açıları , bankaların risk yönetim tarzlarında oldukça büyük önem ve etki arz etmektedir. Bankalar daha büyük ticari işletmelere veya ipotekli konut kredilerine yönelim taraftarı yönetim politikaları yürütmekte ve buna dayanak olarak

banka sermaye yeterlilik rasyosunu ileri sürmektedirler. Bankalar halktan topladıkları kaynakların kredi olarak arz edilmesinde ; kredinin geri dönüşüm oranına , riskin tabana yayılmasını ve maddi teminatın bulunmasına büyük önem vermektedirler. Kobilerin büyük kısmının mütavazi bilançoları , kayıt dışı faktörü , maddi teminat verebilme imkanlarının sınırlı olması , kötü finans yönetimi gibi özellikleri bankacılık sektörünün kobi kredilerinin tamamına bakış açısını olumsuz etkilemektedir. Diğer taraftan tüm bu olumsuzluklara rağmen bazı bankalar kobi kredilerinin bir çok olumlu yönlerini göz ardı etmemekte ve kobi kredilerinde istekli davranmaktadırlar. Bu istek sonucu oluşan kredi payı dahi kobilerin reel piyasadan aldıkları payla karşılaştırıldığında oldukça düşük kalmaktadır.

Banka kaynaklı dış ticaret finansmanı sorunları , kobiler için , bankaların kredi talep eden Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerden gayrimenkul ipoteği veya maddi teminat talep etmeye başlaması ve bu teminatların tutarı konusunda oldukça hassas davranmaları ile teminat sorunu olarak da kendini gösterebilmektedir. Ancak Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve girişimciler yatırım ve işletme finansmanında daha ilk kuruluş aşamasında genellikle ellerindeki gayrimenkul ve maddi değerleri satmakta ve kullanmaktadırlar. Ülkemiz gibi ekonomik dalgalanmaların sıklıkla yaşandığı iş dünyasında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri mali yapısı ve finansal göstergelerinin yeterince güçlü olmaması bankaların kobi kredi taleplerinin değerlendirirken çekingen davranmaları sonucunu çıkarmaktadır. Bankaların standart tip büyük işletmeler ile aynı risk algısı ile yaklaştıkları Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için daha uygun ve esnek veya alternatif seçenekleri bir opsiyon olarak uygulamaya almaları gerekmektedir. Kredilendirme sürecini geçmeyi başaran ve yüksek maliyetli kredi kullanmaya razı olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler karlılık ve kısa vadeli fonlar uzun vadeli alacakları yönetme sorunları başlamaktadır. Bankaların , Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere kullandırılacak kredilerde, teminatların niteliği, teminat tutarı , faiz oranları, kredi değerlendirme kriterleri ve riske bakış açısı gibi konuları değiştirmesi ve geliştirmesi gerekmektedir. Zira kobiler için yapılan piyasa araştırma çalışmaları sonuçlarında bu işletmelerin kuruluş sermayelerinin temin şeklinin ilk başta Yüzde 69,2'lik kısmının öz sermayeleri yüzde 19,8 inin banka kredisi , yüzde 6,6 sının ortak alarak ve yüzde 4,4 ünü diğer sermaye sağlayıcıları ile temin edildiği görülmüştür. Kobilerin çoğu aile şirketi olarak kurulmakta ve halka arz veya yeni finansör almak yerine geleneksel

çizgide düşünmeye devam etmeyi tercih etmektedirler. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler kuruluş aşamasında sınırlı ve yetersiz işletme sermayesini tamamlayıcı olarak genellikle; bireysel tasarruflarını , varlıkların satışı sonucu alınan bedelleri , akraba ve dostlarından sağladıkları borçları kullanmaktadırlar.

Bu kapsamda önemli konulardan bir diğeri farklı finansman alternatiflerinden yararlanma kapılarını açacak ve onlara uygun yapıda mali destek sağlayacak kuruluşlar ile kobilere arasındaki ilişkilerin geliştirilmesi ve artırılması konusu gelmektedir. Doğru finansman sağlanması açısından kaliteli ilişki kurulması gereken kuruluşların başında bankalar gelmektedir ve bankacılık sektöründeki oyuncuların kobiler için sağladığı finansal imkanların kobi sektörünün gelişmesi ve büyümesi için yeterli olmadığı net olarak görülmektedir. Bu konuda bankacılık sektöründe kat edilmesi gereken uzun bir yol vardır ve bankalara büyük görevler düşmektedir. Zira yukarıda belirttiğimiz kobi – finansman – büyüme – daha büyük finansman – daha fazla büyüme , sarmalına benzer bir diğer sarmalda bankalarla kobilerin ilişkilerinde mevcuttur. Bankalar KOBİ'lerine aşağıda saydığımız nedenleri ile finansman imkanı sunma konusunda fazla tedbirli ve çekingen davranmakta ve bu durum bir sarmala dönüşerek KOBİ'lerin problemlerinin çözülmesini engellemekte ve zayıflamalarına neden olmaktadır. Bankaların kobiler finansman imkanı sunarken aşırı tedbirli ve zorlaştırıcı prosedürlere başvurmalarının nedeni olan yönetim politikası belirlemelerinin genel nedenleri arasında :

- Kredi talep eden kobilerin özsermaye ve işletme sermayesi yetersizliği,
- Kredi geri dönüşünde sorunlu kobi kredilerinin nisbeten yüksekliği
- Kobilerin finans yönetimindeki yanlışlar ,
- Ekonomi politikalarının ve enflasyonun işletmeler üzerindeki etkisi,
- Ekonomik istikrarsızlığın kobileri kolay etkileyeceği düşüncesi,
- Bankacılık sisteminin kobi kredilerine bakış açıları
- Bankacılık sisteminin yapısal sorunları,
- Kobilerin kendi yapılarından kaynaklanan sorunlar bulunmaktadır.

Kobiler yeterli finansman imkanlarına ulaşamadıkları gibi aynı zamanda ulaşabildikleri finansman yöntemlerinden de maximum derecede nasıl

faydalanabileceklerini bilmemektedirler. Örneğin genel olarak uzun vadeli finansman ürün ve modeli seçmesi gereken kobiler kısa vadeli finansman ürünlerini seçmekte ve bu durum işletmenin karlılığı ve devamlılığı ile ilgili üzücü sonuçlara kadar gidebilmektedir. Çalışmamızda detaylı anlatılan banka kaynaklı ürünler arasında yer alan dış alacakları karşılığında faktöring/forfaiting yöntemine hiç başvurmadıkları ve kur riskini azaltan ürünleri bilmedikleri için sermaye piyasalarından olması gerektiği şekilde yararlanamamaktadırlar. Bu konular Türkiye ekonomisinde kobilerin büyüme ve gelişmesinin , dışa açılmalarının önünde en büyük sorunlar olarak durmaktadırlar. İstanbul Sanayi Odası tarafından kobilere yönelik yapılan kobi araştırması çalışması sonuçlarına göre orta ölçekli işletmelerin yüzde 50.8'i kredi maliyetlerinin yüksekliğinden, yüzde 41.4'ü ise işletme sermayesi ihtiyacındaki artıştan ve bunu karşılayamamaktan şikayetçi oldukları tespitlerine yer verilmiştir. Bizim tesbitlerimize göre de Kobilerin genel itibari ile banka kaynaklı dış ticaret kredilerine ulaşmasını engelleyen faktörler şu şekildedir :

- Kobilerin mali güçlerinin zayıflığı nedeniyle kredibilite sorunu yaşamaları
- Kobilerdeki yanlış finansal yönetim
- Kobi kredilerinde banka prosedürleri zorlukları
- Kobilerin düşük teminat üretme kabiliyetleri
- Kredi talep eden kobilerin özsermaye ve işletme sermayesi yetersizliği,
- Doğru model ve vadede kredi türünün kobilerce bilinmemesi
- Kobi dış ticaret kredi maliyetlerinin nisbeten yüksekliği,
- Kobi teşviklerden yeteri kadar yararlanamama,
- Kobilerin ekonomi politikalarından ve enflasyondan daha fazla etkilenmesi
- Kobilerin sermaye piyasalarından uzak durması
- Uzun süreli ekonomik istikrarsızlık,
- Bankacılık sisteminin yapısal sorunlarından kaynaklanan olumsuzluklar
- Kobi yönlendirici kurumların ve politikaların yetersizliği,
- Kobilerde yönetim sorunları ve bilgi birikim eksikliği .
- Basel düzenlemelerinin kobi kredilerine etkisi
- Kayıt dışı ekonomi ve kobi bilançolarının sağlıklı bilgi vermekten uzak olmasıdır.

Çalışmamızda çıkan sonuçlar kapsamında banka kaynaklı dış ticaret finansmanı konusunda kobileri olumsuz etkileyen nedenlerden bir diğeri işletme ömrünün kısalığıdır. Bu nedenle sağlam mali yapı , kurumsal yönetim , rekabetçi üretim ve planlı büyüme gerçekleştiremeyen kobiler finansman ürünleri imkanlarından da mahrum kalmaktadırlar. Bu durumu TOBB tarafından yapılan araştırma raporu sonuçları da desteklemektedir. TOBB 2015 kobi raporlarına göre 2013 yılında 49953 yeni kobi ve 2014 yılında 58175 yeni kobi faaliyet geçmiş olup bu yüksek rakam ülke ekonomisi açısından kobilere bağlanan ümitleri ve kobilerin önümüzdeki dönemlerde ekonominin en önemli unsurları olacaklarını daha net göstermektedir. Bununla birlikte yine TOBB 2015 verilerine göre 2012 yılında 14 168 , 2013 yılında 17400 ve 2014 yılında 15 822 kobi kapanmıştır. Kapanan kobi sayısının yüksekliği ve kobilerin hızlı döngüsünün altında şüphesiz bir çok nedeninden bahsedilebilir. Ancak en önemli ve en başta gelen nedenin sermaye yetersizliği , kötü finans yönetimi gibi konular olduğu bilinen gerçektir. 2014 yılında kapanan 15 822 kobi olması ve bu rakamın büyüklüğü ve bu büyüklüğün nedenleri ayrıca ele alınması gereken bir tez konusu olmakla birlikte yetersiz finans sorununun sonuçlarından birisidir. Türkiye’ de genelde tüm firmalar ve özel dede kobiler için oldukça büyük sorunlardan birisi olan işletme ömrü diyebileceğimiz işletmelerin ortalama faaliyet süresinin kısalığıdır. Yine bu konuda önemli bir veri TÜİK istatistiki verileri arasında yer alan 10 çalışan üstü kişi istihdamı olan imalat sanayii işletmelerinde yapılan anket sonuç verileridir . Bu verilere göre , işletmelerin ilk beş yıl sonunda faaliyetlerini sürdürme oranı yüzde 40 civarında gerçekleşmiştir. İşletmelerdeki bu başarısızlığın temeline inildiğinde, kuruluş aşamasındaki hataları görülmektedir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler yatırım alanlarının seçiminde çok az ya da yetersiz analiz yapmakta kuruluş aşamasında fizibilite raporlarını sadece teşvik veya kredi sağlamak amacıyla düzenlemektedirler

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin dış ticaret finansmanına ulaşmalarını engelleyen faktörlerin ortadan kaldırılması için kamu desteği , eğitim sektörü planlaması , kobileri yönlendirici gelişme planları yapacak kurumlar , bankalar , yerel yönetimler , üniversiteler , iş adamları dernekleri gibi bir çok tarafa görev düşmektedir. Bu tarafların el birliği ile kobilerin yenilikçiliği , üreticiliği ,

rekabetçiliği , kurumsal sistemler kurması , profesyonel yönetime kavuşmaları , yurt dışı pazarlara ulaşmaları sağlanmaya çalışılmalıdır. Ancak bu şekilde mali yapısı güçlü , doğru yönetilen , rekabetçi üretim yapısına sahip , kaliteli pazarlama stratejilerine sahip kobiler gerek banka kaynaklı gerekse banka dışı dış ticaret finansman ürünlerine kolayca ulaşabileceklerdir. Bu durum bir sarmal şeklinde devam ederek mali gücü kuvvetli kobi finansman kaynaklarına daha ucuz ve kolay ulaşacak , finansman imkanları artan kobinin mali gücü tekrar güçlenmeye devam edecek ve ideal olan seviyelere , ülke ekonomisine maksimum katkı sağlayacakları konuma gelmeye başlayacaktır. Kobilerin içinde buldukları ülke ve global piyasalarda aşmaları gereken engellerden olan üreticilik, yenilikçilik , rekabetçilik , karlılık ve sağlıklı mali büyümenin en önemli sağlayıcısı düşük maliyetli ve sürekli finansman yapısına sahip olmalarıdır. Finansman ve kaynak yetersizliği , doğru kaynak yapısından yoksun olmaları kobilerin piyasa paylarını korumada ve yabancı pazarlara açılmada en büyük engelleridir.

Banka kaynaklı dış ticaret finansmanı açısından KOBİ'lerin kredi temininde bir başka problemleride Basel düzenlemeleri ile gelen kurallar ile birlikte kendisini göstermiştir. Basel kurallarıyla bankaların sermaye yeterlilik rasyolarının ve taşıdıkları kredi risklerinin hesaplanmasında kontrollü bir şekilde maddi teminatın önemi artmaya başlamış ve çek senet türü teminatlara olumsuz bakış açısı ortaya çıkmıştır. Ayrıca kurulması hedeflenen risk santrali sistemleri ile kobilerin resmi verileri üzerinden toplam tüm banka risklerinin belirli oranları aşmaması gibi konular kobileri şimdiden tedirgin etmeye başlamıştır. Çünkü kobiler için müşteri çeki karşılığı kredi bir teminat türü olarak aktif olarak kullanılmakta ve ticari ilişki karşılığı alınan çek-senetler teminat üretme kabiliyetlerini artırmaktadır. Kobi müşterilerine ait bilanço ve gelir tablosu verileriyle analiz etmeye verdikleri önemden daha çok risk karşılığı alınacak teminatın sağladığı güvenceye bakmaya başlayan bankaların bu tutumu zaten mali tabloları sağlıklı bilgi vermeyen kobiler için yeni bir sorun olarak kendini göstermiştir. Ayrıca tartışılmaya devam edilen kobilerin mali tablolarının ekspertiz firmaları uygulamasında olduğu gibi banka dışı bağımsız kredi derecelendirme kuruluşlarınca değerlendirilmesi gerektiği konusu da kobiler için olumsuz değerlendirilen konular arasındadır. Zira bu analizlerin bankalarca gerçekleştirilmesi , risk iştahı açık bankaların kobilere daha kolay kredi imkanları sunmaktadır.

Bu kapsamda kobilerin banka kaynaklı dış ticaret finansmanı ürünlerini elde edebilmelerine dolaylı olarak engel olan yüksek vergiler , bürokrasi ve kayıt dışı ekonomi faktörlerinin tezimiz çözüm önerileri arasında saydığımız kobi bankası kurulması , kobi teşviklerinin aynı kurum çatısı altında toplanması , kobi bakanlığı kurulması gibi çözümlerle köklü olarak çözülebileceği kanaatindeyiz. Zira KOBİ'lerin yönetim tarzındaki sorunlar , eğitim ihtiyaçları , karşılaştıkları yorucu bürokrasi , karışık ve yüksek vergi sistemi , yerel yönetimlere karşı yükümlülükleri , teşviklere ulaşmadaki problemleri , kalifiye personel gibi bir çok konu direk kamu otoritesinin ve düzenleyici kurumların çözebileceği konulardır. Bu kapsamda kobilerin kuracakları birlik ve dernekler aracılığı ile kamoyu oluşturmaları , kendilerini anlatmaları ve kendilerine özel bir bakanlık kurulmasına çalışmaları büyük önem taşımaktadır. Ülkemizin bir realitesi olarak kayıt dışı ekonominin sektörden sektöre değişmekle birlikte en yüksek oranda kobilerde mevcut olması , kobilerin mali tablolarının ve gelir gider , karlılık tablolarının gerçeği yansıtmamasına neden olmaktadır ve bu durum kredi talep eden kobi ile ilgili sağlıklı bilgi vermemesi nedeniyle kredi verici kurumların kararlarını olumsuz yönde etkilemektedir. Bu konu yani kayıt dışı ekonomi sorunu KOBİ'lerin mali yapılarını yüksek vergiler ve bürokrasi den sonra en çok olumsuz etkileyen üçüncü faktördür.

Buraya kadar anlattığımız sorunlar ve çözüm önerileri ile birlikte dış ticaret finansmanı konusunda sorunlarının çözülmesi ve bu çözümün en büyük paydaşı bankaların bu konuya olması gereken katkıyı vermeleri sağlandığında kobilerin mali gücünün artması ve atıl potansiyellerini kullanmaya başlamaları ülke ekonomisine büyük kazanımlar sağlanacaktır. Bu kazanımlara çalışmamızda detaylı değinilmiş olup özet olarak burada belirtilmek isteriz ;

- İşletme sayısı içerisindeki payları ve dinamik yapıları ile üretim , ticaret , istihdama katkıları ile ekonomik büyümeye önemli katkılan olacaktır.
- Büyük ve gelişmiş ekonomilerin hedefi olan tam rekabet şartlarının tesis edilmesi ve korunması sağlanacaktır. Zira bu durum kobilerle piyasaya yeni

girişimcilerin girmesiyle ve fiyat, kalite ve yeni ürün v.s. açısından üreticiler, tüketici ve rekabet lehine davranışlarla sağlanabilecektir.

- Dış ticaret alanında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, artan rekabet ortamına büyük işletmelere göre daha kolay uyum sağlayacak ve dış ticarete ülkenin rekabetçi olmasına daha büyük katkıda bulunacaklardır.
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin basit , hızlı ,dinamik yönetim şekilleri ve bizzat işin sahipleri tarafından yönetilmesi , sorunları anında müdahale edebilmeleri ve risk alabilmeleri ile büyük işletmelerin katlanmak zorunda olduğu bir çok işletme maliyetlerinden kurtulmalarını sağlayacak ve bu şekilde milli servet olarak bakabileceğimiz ülke ekonomisi imkanlarını daha verimli kullanılması sonucunu çıkaracaktır.
- Ülke ekonomisinin en büyük sorunu olan ekonomik krizlere karşı mali gücü yüksek kobilere oluşan ekonomik yapı daha kuvvetli ve dirençli olacaktır. Risk , servet , sermaye, üretim ve istihdamın çok sayıda kobi tarafından üstlenilmiş tabana yaygın bir ekonomide kriz sonrası büyük işletmelerin çekilmeleri ile yaşanan büyük ekonomik ve sosyal sonuçlar yaşanmayacaktır. Bu bakımından ülkeler için ağır sorunlar doğuran ekonomik krizlerin çözümü kobilere geçmektedir. Kobi sayesinde kriz süreci risk ve zararını küçültecek süreç daha az yıkıcı olacaktır. Krizlerden etkilenen KOBİ'lerin bilanço rakamlarının küçüklüğü sayesinde tekrar ekonomiye daha kolay kazandırılabilmesi de piyasada dinamizmi canlı tutacaktır.
- Ekonomilerde mikro dengeler piyasaya yeni giren kobilerin artması ile sağlanacak ve bu durum piyasanın canlılığını korumasına rekabetin dengelenmesine , yeni ürün ve modern üretim araç – yöntemlerinin piyasaya kazandırılmasına olanak sağlayacaktır .
- Hiç şüphesiz istihdam konusundaki sorunlara alınabilecek en dinamik ve hızlı ve sürdürülebilir çözümler kobilerin güçlendirilmesinden geçmektedir.

- Çalışan kesin tarafından istihdam alternatiflerinin artırılması ile sosyal dengenin sağlanmasına katkı sağlanacaktır.
- Tüketiciler açısından düşük maliyet , alternatif ürün , fiyat avantajı , tüketici tercihlerine duyarlılık ve esneklik imkanları kobiler ile artırılabilecek ve bu şekilde ülke refahına katkıda bulunulacaktır.
- Tüketicilere yakınlığı ve piyasanın sürekli içerisinde olan kobiler esnek yapıları ile değişen tüketici taleplerine uygun ürünler geliştirilmesi ve innovasyona katkı yaparak ülke ekonomisinin dinamizmini artıracaklardır.
- Dış ticaret alanındaki özellikle ihracat rakamlarının artması ile cari açık sorununun giderilmesinde ve gelecek nesiller için ekonomiye sağlam temeller atılmasına katkıda bulunacaklardır.
- Kobiler dış ticaret finansmanı konusunda sorunlarının çözülmesi ile yukardaki tüm özellikleri ile ülkenin büyük sanayi kuruluşları ve işletmelerini destekleyici ve tamamlayıcı fonksiyonlarını daha kaliteli ve verimli bir şekilde ifa edeceklerdir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin genel olarak tüm faaliyetlerinde özel olarak dış ticaret konusunda kendi kaynaklarının yanı sıra yabancı kaynakları da kullanmaları iktisadi yaşamın gereğidir. Ancak Küçük ve orta ölçekli işletmeleri dış ticaret finansmanı konusunda kaynağa ulaşmada yaşadıkları sorunlardan biride bankaların kendilerini büyük ölçekli kuruluşlara göre daha fazla prosedüre muhatap tutmalarıdır. Hemen her sektörde aynı özellikleri gösteren yapıya sahip olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman sorunları oldukça farklılıklar arz etmektedir. Finansman sağlayıcılar tarafından küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyük firmaların genel kriterleri ile değerlendirilmemesi , kendi özel yapıları ile değerlendirilmeleri gerekmektedir. Bu kapsamda kobiler dış ticaret finansmanı konusunda kayıt dışı ,

vergi dezavantajları , detaylı bankacılık prosedürleri , teminat verememe sorunları yaşamaktadırlar Küçük ve orta ölçekli işletmelerin dış ticaret finansmanı konusunda kaynağa ulaşma konusunda yaşadıkları bu sorunlar sonucu büyük kurumsal firmalara göre daha yüksek maliyetlerle karşılaşmaktadırlar.

Gerek dünyada gerekse de Türkiye'de kobileri dış ticaret finansmanı konusunda en başlıca finansman araçları bankalardan alınan kredilerdir. Ancak bankacılık sisteminde bulunan finansman ürünlerinin özellikle kobilerin ihtiyacını büyük oranda karşılayamaması , uygulanan kredi faizlerinin yüksekliği , kredi karşılığı istenen teminatlar , uzun vadeli kredi imkanı sunulmaması , gibi sorunlar nedeniyle kobiler bankalardan sağlanan kredilerden yeterince yararlanamamakta olduğu için yeni alternatif finansman ürünlerine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu yeni alternatif finansman ürünleri arasında finansal kiralama, faktoring, risk sermayesi, post finansman gibi yöntemler bulunmaktadır. Bu alternatif yöntemler ve ürünlerin yaygınlaştırılması kobilerin finansman sorunlarının hafifletilmesi için aranan çözümler arasında sayılabilecektir. Ancak kobilerin bu yöntemleri tanınması ve ulaşması sorunlardan bir diğeridir. Bu nedenle kobileri bu alternatif finansman teknikleri konusunda bilgilendirecek ilgili kuruluşların oluşturulması çözüm için atılacak adımlardan bir diğeridir.

İşletmeler, genellikle girişimci ortakları, sermayedarları tarafından yönetilmek istenmekte , alanında uzmanlaşmış kadrolardan yararlanılmamaktadır. Özellikle finans yönetimi ve bunun doğru organizasyonu , planlaması , insan kaynakları yönetimi, kambiyo ,muhasabe, pazarlama konularında tecrübesi yüksek ve donanımı yeterli olmayan yöneticiler nedeniyle, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler çok büyük yönetim sorunları yaşamaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin çoğunluğunun emek-yoğun işletmeler olması , teknik elemanın önemi ön plan çıkarmakta ve be neden , finansal yönetimin ikinci plana atılmaktadır. Konumuz ilgili olarak kobilerin finansal sorunlarının temel nedenlerinden bir tanesi uzman ,tecrübeli personel eksikliği gelmektedir.. Uzman personele yani kalifiye insan kaynağına gerekli ve yeterli yatırım yapamayan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, asıl ihtiyaçları olan uzman yöneticiler ile buluşamamakta ve büyük işletmelerle bu konuda rekabet edemedikleri gibi, büyük yönetsel sorunları fark edememektedirler. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin

çalışanlarla ilgili bir diğer dezavantajı, bu işletmelerin içinde uzmanlaşmış kişileri istihdam edebilecek mali güce sahip olamamalarıdır. Bu yüzden, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin büyük çoğunluğunda finansman, pazarlama, muhasebe gibi departmanlar yoktur. Bu tür işlerin tümünü, mevcut personel yürütür. Bu durum, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin gelişmesinin önündeki bir başka engeldir. Burada bahsettiğimiz konular ile ilgili kobilerin finansman yönetiminde uzman personele ulaşma ve istihdam etme imkanlarının artırılması ve bu konuda desteklenmesi anahtar rol üstlenmektedir. Bunun için özel olarak kobilere hizmet edebilecek ve kobilere özel uzman istihdam imkanı sağlayacak bir kobilere özel yönlendirici bir kuruluşun kurulması şarttır. Hemen her sektörde aynı özellikleri gösteren yapıya sahip olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman sorunları oldukça farklılıklar arz etmektedir. Bu farklı sorunları doğru ve kaliteli bir finansal yönetim ve finans uzmanları ile yönetmeleri gerekmektedir. Nitekim yapılan araştırmalarda kobilerin iflas ve faaliyetlerini durdurma nedenlerinin en başında kötü finans yönetiminin geldiği görülmektedir.

Çözüm önerilerimizden bir diğeri ise kobi borsasının kurulması. Ve kobi borsası üzerinden kobi hisselerinin teminat olabilmesine imkan tanıyacak esntrümanların geliştirilmesidir. Kobilerin halka arzı alternatif bir finansman modeli olabileceği gibi bunun sürdürülebilir olması halka arz edilme süreci, halka arza talebin artırılmasına yönelik organizasyonlar, hisseler talebin devamını sağlayıcı çözümlerin uygulanması ve bu konularda kobilerin desteklenmesine bağlıdır. Bu durumun destekleyicilerinden bir diğeri kobilerin kuvvetli yanlarının halka tanıtılması ve güçlendirilmesidir. Büyük işletmeler için alternatif finans imkanlarından biri olan halka arz yolu ile halka açılma önemli bir finansman sorunu çözme yoludur. Ancak finansman sorunu yaşayan ve kendi yapılarına uygun vade ve şartlarda kredi temin edemeyen Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için bu alternatif seçenek çok yaygın olarak kullanılamamak ta ve yeterince bilinmemekte veya uzak durmayı tercih etmekteRler. Uzak durma isteğinin ve ya talep etmekle birlikte bu finansman aracından yararlanamamalarının nedenlerinden bazılarını aşağıda sıralanmıştır. Kobilere özel bir borsa veya mevcut borsa yoluyla halka arz konusunda özel imkanlar sunulması kobilerin bir taraftan direk bu araç yoluyla finansman sağlamasına diğer taraftan hisse senetleri aracılığı ile alternatif teminat üretebilme kabiliyeti oluşturmalarına ayrıca kredibilite notlarını yükseltmelerine ve böylece banka kaynaklı finansman ürünlerinde daha kolay ulaşabilmelerine olanak

sağlayacağı kanaatindeyiz. Halka arzı engelleyen başlıca nedenleri kısaca şu şekilde sıralayabiliriz :

- Kayıt dışı faktörü nedeniyle bazı kobilerin mali verilerinin gerçek durum hakkında sağlıklı bilgi vermemesi
- İşletme ortaklarının mali verilerinin kamuya açılması konusunda muhafazakar davranması
- Kobilerin genellikle aile şirketleri olması ve ailenin yönetimi paylaşma korkusu
- Halka arz ve aracı kuruluşların maliyeti
- Kobilerin büyük kısmının yeni girişimci ve bilanço rakamlarının çok küçük olması
- Kobilerin yönetim , personel , organizasyon yapısı olarak eksikleri.
- Kobilerin yaşam süresinin kısalığı .
- Yatırımcıların kobi hisseleri alımı yerine piyasada daha büyük , köklü , istikrarlı daha karlı ve risklere dayanıklı büyük işletmeleri tercih etmeleri ve bu nedenle olumsuz sonuçlanmış halka arz örnekleri.

Kobilerin dış ticaret finansman sorununun çözülmesinde dış ticaret ödeme şekli üzerinden değerlendirme yapılması ve dış ticaret ödeme şekillerinin finansman ve teminat kabiliyetleri üzerinden çözüm önerileri getirilmesi mümkündür. Türkiye dış ticaretinin ödeme şekilleri açısından dağılımına baktığımızda toplam ihracatta ne yazık ki Mal Mukabili ödemenin birinci sırada yer aldığı görülmektedir. Mal mukabili ödeme şekli , ihracat açısından en riskli ve teminat , finansman üretme kabiliyeti en düşük ve dolayısı ile banka kaynaklı dış ticaret finansmanına aracı olma özelliği bulunmayan bir ödeme şeklidir. Hatta bankalar ve finansman sağlayıcılar satışlarının veya ihracatının büyük kısmı mal mukabili olan müşterilere kredibilite açısından olumsuz ve yüksek riskli olarak bakmaktadırlar. Türkiye ihracatının ödeme şekilleri açısından dağılımına baktığımızda 2014 yılında rın büyük payı yüzde 65 ile Mal Mukabili ihracatın aldığını görmekteyiz. İkinci sırada yüzde 9 ile peşin ödeme onu takip etmektedir. Akreditif li ödeme ise ancak yüzde 8.7 lere takabül etmektedir. Mal mukabili ile ödemenin payı 2012 yılında yüzde 57,25 iken 2014 yılında yüzde 65,23'e yükselmiştir. 2014 yılında 102,8 milyar dolarlık ihracat mal mukabili gerçekleşmiştir. Peşin ödemelerin payı 2012 yılında yüzde 14,36 iken 2014 yılında yüzde 9,45'e kadar

düşmüştür. Gelişmiş ülkelerdeki ihracatın büyük kısmının akreditifli ödeme olduğunu göz önünde bulundurduğumuzda bu rakam oldukça düşük kalmaktadır. Özellikle akreditifli ödeme şekli , içerisinde bir banka garantisi barındırdığı için tüm işletmelerde ve kobilerde banka kaynaklı dış ticaret finansmanı ürünü veya krediye teminat aracı olarak kullanılabilir. Bu kapsamda dış ticarete ihracatın mal mukabili ödeme şeklinde kurtarılması ve akreditifli ödeme şekline kanalize edilmesi gerekmektedir. Dış ticaretin finansman imkanlarının artırılmasına imkan verecek ve alternatif dış ticaret teminat aracı üretme imkanı sunabilecek ödeme şekillerinin kullanımının yaygınlaştırılması ve yaygınlaştırmaya yönelik eğitim , yönlendirme , teşvik ve yasal mevzuat imkanlarının oluşturulması KOBİ lere banka kaynaklı dış ticaret kredileri konusunda büyük artı sağlayacaktır. Özellikle akreditif kobilerde dış ticaret finansmanı üretme kabiliyeti açısından birinci sırada yer almaktadır. Bir çok konuda ihracatçıyı koruyan akreditif ile KOBİ ler post finansman türü enstürmanlar ile ucuz finansman imkanı bulabilmektedir. Ayrıca akreditif başlı başına bir teminat türü olarak kullanılabilen ve finans üretilmesine imkan sağlamaktadır. Burada en önemli konumuz kobilerin dış ticaret ödeme şekillerinin mal mukabilinden kurtarılması ve akreditifli ödeme şekline dönüştürülmesidir. Akreditifli ödeme şeklinin önemi nedeniyle dünyada bazı yeni gelişmekte olan ülkelerde kamu otoritesi tarafından mecburi tutularak geliştirilmeye çalışılmaktadır. Ülkemizde kobi ihracatının akreditifli hale getirilmesi dış ticaret finansmanı sorunlarının büyük kısmını çözecek ve mali yapısı zayıf kobilere teminat üretmek kabiliyeti sağlanmış olacaktır.

Kobilerin banka kaynaklı finansman imkanlarından yararlanmalarına engel olan mali sıkıntılarının nedenlerinden ve kobilerin çözüm arayışında olduğu sorunlardan bir diğeri de, yüksek vergiler ve prim oranları nedeniyle emek yoğun üretim yapan kobilerde ücret vergi yükleri ,SGK prim oranları , yerel yönetim ruhsat bedelleri , yüksek kurumlar vergisi , peşin vergiler ve bunların tetiklediği maliyet artışlarıdır. Bu nedenle bilanço dengeleri olumsuz yönde bozulan , kayıt dışına yönelen kobilere bankaların kredibil bakamaması sonucu finansman imkanlarının önü baştan kapanmaktadır. Kamu otoritelerinin kobiler lehine vergi ve prim yüklerini düşürmesi , kayıt dışına yönelen unsurları mümkün olan derecede ortadan kaldırması , bir çok kurum ve yerel yönetimlerce ruhsat ücreti türü kobilerden toplanan birçok ücretin tek kurum tarafından yönetilerek tutar ve bürokrasi olarak azaltılması Küçük ve Orta

Ölçekli İşletmelere yapılacak en önemli desteklerin başında gelecektir. Burada bahsettiğimiz nedenlerle bilançosu , mali gücü ve karlılığı olumsuz etkilenen kobiler kredi taleplerinde teminat talebi ile karşılaşmakta ve yeni bir sorun olarak yani teminat sorunu kendini göstermektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin dış ticaret finansmanı konusunda banka kaynaklı ürünlere ulaşmalarında yaşadıkları önemli sorunlardan olan bankaların talep ettiği maddi teminat konusunda kobilerin büyük kısmı büyük problemler yaşamakta ve kredi imkanlarından yeteri kadar yararlanamamaktadırlar. Bu konuda kobilere teminat konusunda destek verecek ve alternatif imkanlar sunacak Kredi Garanti Fonu benzeri ancak çok daha etkin ve geniş çaplı bir kuruluş çözümü önermekteyiz. . KGF kobiler için büyük umut olmuş ancak kapsamı ve rakamlarının düşüklüğü sektör için çok küçük kalmış ve beklenen düzey yakalanamamıştır. . Özellikle gelişme ve büyüme potansiyeli bulunan , katma değeri yüksek üretim yapan ancak sermaye yetersizliği ile boğuşan kobilere yönelik bir yoğun bakım ünitesi olarak teminat destek fonu mutlaka tesis edilmeli ve geliştirilmelidir. Teminatın birinci aracı gayrimenkul ipoteği olup gayrimenkul varlıklarının hisseli , tarla , şerhli özellikleri olan bir çok çeşidinde bankalar tarafından ipotek olarak kabul edilmemekte ve çerçeve iyice daraltılmaktadır. Bu konuda geçmişte dar kapsamlı da olsa uygulama alanı bulan işletme rehni , ticari ürün rehni gibi teminat çeşitlerinin tekrar revize edilmesi ve uygulamaya konulması , her türlü gayrimenkulün teminat alınabilmesi için bankaları rahatlatacak hukuki düzenlemelerin yapılması ve alternatif teminat ürünleri oluşturulabilmesi için heyetler oluşturulması çözümde oldukça büyük rol oynayacaktır. Kobilerin üretim , satış , müşteri portföyü ve bilançoları üzerinden ilgili değerlerin menkul kıymetleştirilmesi ve bu menkul kıymetlere yerel yönetim ve yerel ticaret odalarının kefaletinin sağlanabilmesi için harekete geçilmelidir.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere verilen teşvik belgesi kapsamında yapılan yatırım ve yeni kobi sayısı verilen teşvik belge miktarının yüzde 2'si kadardır. Kobilerin yeni yatırımlarında kamudan aldıkları teşvikler ve destekler oldukça az düzeydedir. Bunun sonucunda ise gerçekleştirilen yatırımların verimliliği ve sürdürülebilir olması sıkıntıya girmekte ve istihdama katkısı düşük kalmaktadır. Bu durum doğru teşvik vermekle birlikte , teşvik tutarlarının ve şekillerinin doğru belirlenmesi ve aktive edilmesi sürecinde özellikle kredilendirme aşamasında kobilerin yaşadığı sorunların dikkate alınarak teşviklerin atıl kalmasının önüne geçilmesi büyük

önem arz etmektedir.. Teşvik sisteminin beklenen sonucu vermeyişinin nedenlerine bakıldığında öncelikle kredilendirme aşamasında kobilerin sorunlar yaşadığı , gerekli teminatları veremedikleri görülmektedir. Çünkü mevcut kredilendirme usulleri Kobilerin teminat kapasitesinin üzerinde ve yüksek risk algısı ile çalışmaktadır. Bunun devamında gerek kamu gerekse özel kesim finansman yöntemlerinde kredinin tabana yayılması ve bu şekilde toplam bir verimlilik elde edilmesi yerine, daha çok büyük krediler kullandırılması ve bunlardan da az sayıda kobinin faydalanması sonucu kaçınılmaz olmaktadır. Burada çözümün öncesinde teşviklerin ve teşvik benzeri kredi ve yüzde 50 faiz desteği gibi desteklerin verilmesine aracı yapılan finansman olanaklarının tabana yayılmasına yönelik önlemler alınması gerekmektedir. Türkiye ekonomisinde bu amaçla kurulmuş kamu tarafından desteklenen kuruluşlar mevcut olmakla birlikte beklenen düzeyde etkin olmaktan oldukça uzak oldukları kobilerin halihazırdaki durumundan ve geri bildirimlerinden anlaşılabilir. Ayrıca bu görevi üstlenen KOSGEB ve benzeri fonksiyondaki kuruluşların , bürokratik süreçleri ve kapsadığı kobi sayısı ve destek meblağları olarak çok yetersiz kaldıkları görülmekte olup geliştirilmeleri gerekmektedir. Tabi ki kobilerin banka kaynaklı dış ticaret finansman sorunlarının çözümünde tek adresin , başvurulması gereken tek çözüm tarafının kamu kuruluşları veya bankalar olduğu şeklinde bir görüşü savunduğumuz düşünülmemelidir. Bu şekilde düşünülmemesi için çalışmamızda banka kaynaklı dış ticaret finansman ürünleri ve bu ürünlerin işleyişi üzerinden de teknik çözüm önerileri değerlendirmeleri yapılmıştır. Ancak kobilerin banka kaynaklı dış ticaret finansman sorunlarını çözerek daha güçlü yapıya sahip hale gelebilmeleri için ilk sırada görev alması gereken düzenleyici ve denetleyici otoritelerin hızlı çözüm aksiyonları için;

- Kobi Bakanlığı Kurulması ,
- Sadece Kobilere Kredi Desteği veren Kobi bankası Kurulması
- Kobi Teminat Destek Fonu Oluşturulması
- Kobi Destek ve Teşviklerinin Yönetiminin Tek bir Kuruluş Çatısı Altında Toplanması
- Kobi Uzman İstihdamı Kurumu Kurulması ,

konularını öncelikle değerlendirmeleri gerektiğini düşünmekteyiz ve çözüm önerileri mize bu genel konuları da dahil etmeyi oldukça önemli görmekteyiz.

Kobilerin banka kaynaklı dış ticaret finansman sorunlarının hafifletilmesi ve alternatif finansman yöntemlerinin kullanımının yaygınlaştırılması konusunun banka , kamu , piyasa , işadamları dernekleri , sermaye piyasası kuruluşları , eğitim sektöru gibi çok taraf mevcut olup tüm bu tarafları organize etme , yönlendirme ve yol haritası belirleme görevinin kobi bakanlığı gibi özel bir bakanlık çatısı altında toplanmasının sürecin verimliliği ve hızlı yol alınması açısından büyük önem arz ettiğini savunmaktayız.

Hasan TAT

Nisan 2016

KAYNAKÇA

1. (WEB_1,2015), *Destekler*, <http://www.kobi.org.tr/index.php/destek-ve-tevikler/destekler>, E.T. 20.11.2015.
2. (WEB_2,2015), *Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK)*, <http://www.yoikk.gov.tr/dosya/up/komiteler/kobi/destek%20veren%20kuruluslar.pdf>, E.T. 20.09.2015.
3. (WEB_3,2015), *Uluslararası ticaret İstatistikleri*, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046, E.T. 20.09.2015.
4. (WEB_4,2015). *Uluslararası ticaret İstatistikleri*, <http://www.invest.gov.tr/tr-TR/investmentguide/investorguide/Pages/InternationalTrade.aspx>, E.T. 20.09.2015.
5. (WEB_5,2015), *AKİB'den 2014 Yılı İhracat Rakamları Değerlendirmesi (AKİB, Akdeniz İhracatçı Birlikleri)*, <http://www.akib.org.tr/tr/akib-gundem-akibden-2014-yili-ihracat-rakamlari-degerlendirmesi.html>, E.T. 13.09.2015.
6. (WEB_5,2015), *Girişim Özelliklerine Göre Uluslararası ticaret İstatistikleri*, 2014, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18587>, E.T. 13.09.2015.
7. (WEB_6,2015), *9. Ulusal İşletmecilik Kongresi, KOBİ Finansmanı*, 6-8 Mayıs 2010, <http://raktas.etu.edu.tr/doc/kobifinansmani.pdf>, E. T. 04.01.2016
8. (WEB_7,2015), *Desteklenen Sektörler Nelerdir?*, <http://www.kosgeb.gov.tr/pages/ui/b.aspx?ref=16>, E.T. 20.09.2015
9. (WEB_8,2015), *Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Destekleri*, <http://gazitto.com/icerik/bilim-sanayi-ve-teknoloji-bakanligi-destekl/125>, E.T. 20.09.2015
10. (WEB_9,2015), *Bilim, Sanayi Ve Teknoloji Bakanlığı, Destekler*, <http://www.kobi.org.tr/index.php/destek-ve-tevikler/destekler>, E.T. 20.09.2015
11. (WEB_10,2015), *Proje Destekleri-Eylül 2015*, <http://danismend.com/kategori/altkategori/proje-hibe-destekleri/>, E.T. 20.09.2015
12. (WEB_11, 2015), <http://www.hazine.gov.tr/>, E.T. 20.09.2015
13. (WEB_12, 2015), <http://www.ekonomi.gov.tr/>, E.T. 20.09.2015
14. (WEB_13,2015), *Turizm Teşvik, Destek ve Teknik Yardımlar İle İlgili Sorular*, <http://www.kultur.gov.tr/TR,31242/turizm-tesvik-destek-ve-teknik-yardimlar-ile-ilgili-sor-.html>, E.T. 20.09.2015

15. (WEB_14,2015), *Franchising Nedir?*,
<http://www.ufrad.org/Franchise.aspx#soru1>, E.T. 20.09.2015.
16. (WEB_15,2015), *İhracatta Ödeme Şekilleri*, http://www.adam-europe.eu/prj/4681/prj/Odenme_Sekilleri.pdf, E.T. 20.10.2015.
17. (WEB_16,2008), <http://www.maligundem.com>, Leasing ve İhracattan Sonra Tarım Makineleri Üreticilerine de KDV Şoku,
<http://www.maligundem.com/gundem/haberdetay.asp?ID=42>, E.T. 20.09.2015
18. (WEB_17,2014), *Eximbank Tüm Krediler*,
<https://www.eximbank.gov.tr/TR,817/krediler.html>, E.T. 30.09.2015
19. Abacı H.,(2015), *Türkiye’de Kobilerin Gelişimi ve Yeri, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Sağlanan Teşvik ve Desteklerin Ürün Kalitesi, Ürün Yeniliği ve Karlılık Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi: Afyonkarahisar Küçük Sanayi Sitesi Örneği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Arel Üniversitesi SBE, İşletme ABD, İstanbul.
20. Akat, Ö.,(2001), *Uluslararası Pazarlama Karması ve Yönetimi*, 4. Bs., Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa.
21. Akben, İ.,(2008), *Şirketlerin Uluslararasılaşma Süreci ve Kahramanmaraş’ta Bir Alan Çalışması*, T.C. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi SBE, İşletme ABD, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş.
22. Akbuİut E. (2000). *KOBİ’lerin Sermaye Piyasasına Katılımı*, İMKB Eğitim ve Yayını Müdürlüğü, İstanbul.
23. Akdiş, M. ve Bayrak, S., (2000), *Türkiye’de Kobilerin Genel Görünümü ve Finansal Krizlere Dayanıklılığı: 5İliKapsayan Bir Araştırma*,
<http://makdis.pamukkale.edu.tr/mak2.htm> E. T. 02.12.2015.
24. Akgüç, Ö.(2013), *Uluslararası ticaret Finansmanı*, 2. Bs. Arayış Basım Yayıncılık, İstanbul.
25. Akın, H.,(2008), *Yeni İşimiz Uluslararası Ticaret* , 7. Bs., Elma Yayınevi, Ankara.
26. Aktaş, R.,(2006), *Kobilerin Ülke Ekonomisi Açısından Taşıdığı Önem, Sorunları ve Çözüm Önerileri*, (Çevrimiçi);<http://www.sbe.yildiz.edu.tr/Kobi.pdf>, E.T. 02.01.2013.
27. Alpugan, O., vd. (1997), *İşletme Ekonomisi ve Yönetimi*, Beta Basım, İstanbul.
28. Altınbaşak, İ., vd.,(2008), *Küresel Pazarlama Yönetimi*, Beta Basım A.Ş.,İstanbul.

29. Apak, S. ve Uyar, M.(2011), *Türev Ürünler ve Finansal Teknikler*, Beta Basım A.Ş., İstanbul.
30. Arı, A.. (2013), *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Esnaf ve Sanatkarlar Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Trakya Kalkınma Ajansı, ss.1-40.
31. Arıcan, Y., (2007), *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Bilgi Teknolojisi Hizmetlerinde Dış Kaynak Kullanımı*,Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi,T.C. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi,SBE,İşletme Anabilim Dalı, Kahramanmaraş.
32. Ark, A. H. (2002), *Risk Sermayesi: Tarihsel Gelişimi ve Türkiye Ekonomisinin Yeniden Yapılandırılmasında Potansiyel Rolü ve Önemi* , Activeline, Mart-Nisan.
33. Atabey, A., (2004), *Uluslararası ticaret (Ders Notları)*, Atlas Kitabevi, Konya.
34. Atav, B.,(1998), *Ticari Ortaklık Yoluyla Pazara Girişte Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar*, İGEME'den Bakış,Nisan-Haziran, ss.50-55.
35. Atay, M.S.,(2012), *Kobilerin Türkiye'de Bankalarla Yaşadığı Finansal Sorunlar ve Çözüm Önerileri*, Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi,Cilt:3, Sayı:6.
36. Aytemiz, S. (2011). *Türkiye İhracatının Sabit Piyasa Payı Yöntemi İle Analizi*, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi, Cilt: 13, Sayı:22, ss.181-201.
37. Ayyagari, M.,Thorsten,B. ve Demirgüç, K. A.,(2003), *Small and Medium Enterprises (SME) Across The Globe:A New Database*, 5 August, World Bank Policy Research Working Paper 3127,<http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-3127>, E.T.19.11.2015
38. Bağrıaçık, A. (2000). *Yeni Gümrük Kanunu Çerçevesinde Belgelerle Uygulamalı Uluslararası ticaret İşlemleri*, 6. Bs., Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul.
39. Başer, D.İ.,(2005), *Kobilerin Finansmanında Teşviklerin Yeri Ve Önemi Denizli'de Teşvik Uygulaması*, T.C. Pamukkale Üniversitesi SBE İşletme ABD, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Denizli.
40. Başoğlu, İ.A.(2007). *AB' ye Giriş Sürecinde Türkiye'deki Kobi Destek Sisteminin Ab İle Karşılaştırılması*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Sakarya Üniversitesi SBE, Çalışma Ekonomisi ve Endüstriyel İlişkiler ABD, Sakarya.
41. Bavlı S., Köksal M.Z. ve Atıl A.,(2013), *2007-2012 Dönemi Küresel ve Ulusal Uluslararası ticaret Gelişmeleri*, T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Risk Yönetimi ve Kontrol Genel Müdürlüğü Ekonomik Analiz ve Değerlendirme Dairesi, Ankara

42. Baydarol, C.(2000). *Tam Üyelik Sürecinde Topluluk Müktesebatına Uyum*, Yeni Türkiye (AB özel sayısı), sayı: 35., ss.310-338.
43. Bayülken, Y. ve Kütükoğlu, C., (2012), *Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (Kobi'ler)*, TMMOB, Makina Mühendisleri Odası, Oda Raporu, Genişletilmiş 4. Bs.,Yayın No: MMO/583, Ankara.
44. Bedestenci, H.Ç. ve M. Canitez, (2003), *Uluslararası ticaret İşlemler ve Uygulamalar*, Adım Matbaacılık ve Ofset, Konya.
45. Bengshir T.,(1996), *Bilgi Teknolojileri ve Örgütsel Değişim*, TODAİE Yayınları, Ankara.
46. BKK, (Bakanlar Kurulu Kararı), (2005), *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik*, BKK, Tarihi:19/10/2005,No:2005/9617, Dayandığı Kanunun Tarihi : 8/1/1985 No: 3143, Yayınlandığı R.G. Tarihi : 18/11/2005.
47. Büker, S.(2001), *Doğan Bayar; Finansal Yönetim*, T.C. Anadolu Üniversitesi, Yayın No: 875, Eskişehir.
48. Canitez, M.,(2012), *Uluslararası ticaret İşlemler ve Uygulamalar*, (Ed. Bedestenci Ç. ve Canitez, M.), Gazi Kitapevi, Ankara.
49. Ceylan, A. (2002). *Finansal Teknikler*, Ekin Kitabevi, Bursa,
50. Ceylan, A.(2002), *Finansal Teknikler*, 4. Baskı, Ekin Yayınları, Bursa.
51. Ceylan, A.;(2000),*İşletmelerde Finansal Yönetim*, Ekin Yayınevi, 6. Bs., Bursa.
52. Çan, E.,(2015), *Kobilerin Finansman Desteği Açısından Kredi ve Sermaye Piyasalarının Bütünleşmesi ve KOBİ Menkul Kıymetleştirme Uygulaması*, Bankacılar Dergisi, Sayı:92,ss.25-52.
53. Çarıklı, E.,(2001), *Ekonomik Gelişmeler ve AB İlişkileri, Türk Cumhuriyetlerinde Ekonomik Gelişmeler ve Türkiye'nin Ekonomik Destekleri*, Akçağ Yayınları, Ankara.
54. Çatal, M. F., (2010), *Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü*, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt:10,Sayı;2, ss.333-352.
55. Çekçeoğlu Ç.,(2002), *Bir Finansman Modeli Olarak Risk Sermayesi ve Türkiye Uygulaması*, Maliye Postası, Sayı:530.
56. Çelik, A. ve Akgemci, T.,(2010), *Girişimcilik Kültürü ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, 3.Bs., Gazi Kitapevi, Ankara.

57. Çetin C.,(1996), *Yeniden Yapılanma Girişimcilik KOBİ ve Bunların Özendirilmesi*, Der Yayınları,İstanbul.
58. Çetin, A. ve Dinç Y. (2013). Türkiye’de Teminat Mektupları: Uygulamalar Ve Hukuki Sorunlar, Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi,Cilt:5, Sayı:9, ss.67-97.
59. Dağdelen, Ü. (1992). Halk Bankasına Sunulan Rapor, ATO Yayınları,Ankara.
60. Dandybayev, B.,(2008), *Kazakistan Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Sorunları*, T.C. Ankara Üniversitesi, SBE İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
61. Daniels, J. D. ve Radebaugh L. H.,(1994), *International Business Environments and Operations*, Irwin Pres, New York.
62. Demir B., (2010), *Uluslar Arası Bankacılıkta Ödeme Yöntemlerinden Akreditif ve Akreditifte Karşılaşılan Sorunlar İle Çözüm Önerileri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, İşletme Eğitimi ABD, Bankacılık Eğitimi Bölümü, Ankara.
63. Demir, M.(2006), *Uluslararası ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
64. Demir, V.,(2012), *Dünyada KOBİ Ölçeği Örnekleri ve Türkiye*, Girişim, Temmuz2014, ss.32-33.
65. Deniz, O., vd (1999), *Kahramanmaraş Tekstil Sektöründe Yatırım Teşvik Tedbirleri ve Etkinliği*, Türkiye Ekonomi Kurumu, Anadolu’da Hızla Sanayileşen Kentler: Kahramanmaraş Örneği Kitabı, (Ed.: M. T.Ongun),Ankara.
66. Dickson, P. R.,(1994), *Marketing Management*, Dryden Pres,New York.
67. Dikmen, A. (2006). İhracat Kredi Sigortalarının Kobiler Açısından Değerlendirilmesi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Sigortacılık ABD, İstanbul.
68. Dinçer Ö. ve Fidan Y.,(2009), *İşletme Yönetimine Giriş*, 7. Bs., Alfa Basım, İstanbul.
69. Dinçer, Ö.,(1992), *Örgüt Geliştirme:Teori, Uygulama ve Teknikleri*, Timaş Yayınları, İsrnbul.
70. Doğan, V. (2002). Banka Teminat Mektupları, Ankara.
71. DPT, (1995), *Dünyada Küreselleşme ve Bölgesel Bütünleşmeler*,DPT Yayınları,No:2375, Ankara.

72. DTM, (1999). *Avrupa Birliği ve Türkiye*, Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü, Ankara.
73. Durukanoğlu, N.,(2008), *Uluslararası ticaret Dünyası, Örnek Olaylar ve Tablolar*, 2.Bs.,Beta Basım A.Ş., İstanbul.
74. Ecer, F. ve Canitez, M., (2003), *Uluslararası Pazarlama: Teori ve Uygulamalar*, Niğde Üniversitesi Yayınları, Niğde.
75. Efil, İ.,(2013), *İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon*, 12. Bs., Dora Basım Yayın, İstanbul.
76. Ekin, N.,(1993), *Gelişen Ülkelerde ve Türkiye 'de Bir İstihdam Politikası Olarak Küçük Ölçekli İşyerlerinin Teşviki*, İTO Yayınları, İstanbul.
77. Ekinci, M. B.,(2003), *Türkiye 'de Kobilerin Kurumsal Gelişimi ve Finansman Sorunları*,ASKON Araştırma Raporları:5, İstanbul.
78. Ekinci, M. B.,(2003), *Türkiye 'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları*, ASKON Araştırma Raporları:5,İstanbul.
79. Erkumay, A.,(2001), *Kobilerin Sermaye Piyasası Olanaklarından Faydalandırılması*, SPK Ortaklıklar Finansmanı Dairesi, Yeterlik Etüdü, Ankara.
80. Erkut O.,(2000), *Ulusal ve Uluslararası Ticari Kurallar ve Uygulama*, Okur Ofset, İstanbul.
81. Ersöz, V., (2014), *AB, Türkiye ve Konya 'da Kobilerin Yapısı, Sorunları ve Çözüm Önerileri*, Konya Ticaret Odası, Konya.
82. Ertaş, Y. (2015). *Kobi Kredileri*, Ekonomi ve Finans Ana Bilim Dalı Bankacılık ve Sigorta İşletmeciliği Programı, T.C. İstanbul Aydın Üniversitesi SBE, İstanbul.
83. Fırat A. ve Mortaş M.,(2005), *Çokuluslu İşletmelerin Yabancı Ülkeye Giriş Yollarından Biri:Ortak Yatırım (Joint Venture)*, Mevzuat Dergisi, Sayı:89.
84. Friedman, T. L., (2000), *The Lexus and The Olive Tree*, Anchor Books, New York.
85. Gökalp, M.F. ve C.M. Baydur. (2004). Serbest Ticaret Politikasının Türkiye Deneyimi: Bir Başarı Öyküsü mü?, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE Dergisi, Cilt:6, Sayı:4,ss.60-83.
86. Gökgöz A. ve Özdemir H.,(2015), *Uluslararası Ticaret te Teslim ve Ödeme Şekillerinin TMS 18 Hasılat Standardı Çerçevesinde İncelenmesi*, Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies,Vol.:1, No:3,ss.105-122.

87. Göksu, N.ve Canitez, M.,(1999), *Uluslararasılaşma Yolları*, Pazarlama Dünyası Dergisi, Sayı: 76, Temmuz/Ağustos,ss.17-20.
88. Gözbaşı O.,(2003), *Kobilerin Finansman Sorunlarının Çözümüne Yönelik Finansal Destekler Ve Finansman Teknikleri İle İlgili Bir Araştırma*, T.C. Erciyes Üniversitesi SBE, İşletme ABD, Kayseri.
89. Gücelioğlu, Ö.,(1994), *Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri*, Tes-Ar Yayıncılık, Ankara.
90. Gürsoy, Y.(2013), *Uluslararası ticaret İşlemleri Yönetimi*,8.Bs. Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.
91. <http://ekutup.dpt.gov.tr>, *Kobi Stratejisi ve Eylem Planı (2007-2009)* ,Ocak 2007, <http://ekutup.dpt.gov.tr/esnaf/kobi/strateji/2007.pdf>, E. T.,25.10.2015.
92. <http://www.kosgeb.gov.tr>,(2012), *KOBİ Kriterlerini Değiştiren Yönetmelik Yayımlandı*, <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Default.aspx>, E.T. 20.08.2015
93. ILO,(2005), *World Employment Report, 2004-2005, Chapter,5*, ILO Publ., Geneva.
94. Işık, Z.,(2003), *Analitik Araştırma-Danışmanlık, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Türkiye Araştırması "Kayseri'de Tekstil ve Mobilya"*, Dünya Gazetesi Özel Eki, 19 Temmuz.
95. İraz, R.,(2005), *Girişimcilik ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, Çizgi Kitabevi, Konya.
96. Karadal H.,(2001),*Kobilerin Uluslar arası Pazarlara Açılmasını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Arastırma*,I.Orta Anadolu Kongresi, 18-21 Ekim, Nevşehir.
97. Karafakioğlu M.,(2000), *Uluslararası Pazarlama Yönetimi:Teori, Uygulama ve Örnek Olaylar*, Beta Basım A.Ş.,İstanbul.
98. Karluk, R.(1996), *Avrupa Birliği ve Türkiye*, İMKB Yayınları, İstanbul.
99. Kaya G. A.,(2014), *Elazığ İlinde Kobilerin Finansal Sorunları Ve Çözüm Önerilerine İlişkin Bir Araştırma*, Fırat Üniversitesi Harput Araştırmaları Dergisi,Cilt:1,Sayı:1,ss.193-224,Elazığ.
100. Kaya, F. (2011). *Uluslararası Finansman*, Beta Basım A.Ş., İstanbul
101. Kaya, F.,(2013), *Uluslararası ticaret ve Finansmanı*, Beta Basım A.Ş., İstanbul.
102. Kaya, F.,ve Turguttopbaş, N.,(2012), *Uluslararası ticaret İşlemleri*, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir.

103. Kazımov A.,(2004), *Uluslararası Pazarlamada Pazarlama Karması Stratejileri*, T.C. Ankara Üniversitesi, SBE, İşletme ABD, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
104. Keegan, W. J.,(1989),*Global Marketing Management*,Prentice Hall Inc.,Englewood Cliffs.
105. Koban, E. ve Yıldırım Keser, H., (2013), *Uluslararası Ticaret te Lojistik*, 5. Bs., Ekin Basın Yayın, Bursa.
106. Koçel, T.,(1993), *İşletme Yöneticiliği*, 3. Bs., Beta Yayıncılık, İstanbul.
107. Korkmaz, T. ve Cura, G., (2006), *Kobilerin Finansal Olanakları ve Finansal Yapıları: Zonguldak Çaycuma'daki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Anket Uygulaması*, 3.Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Verimlilik Kongresi Bildirileri, İstanbul Kültür Üniversitesi, İstanbul.
108. Kotler, P.,(1994), *Marketing Management*, Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs.
109. KSEP, (2015), 2015 - 2018 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, <http://www.kobi.org.tr/index.php/bilgibankasi/kob-stratejisi-eylem-plan>, E.T. 12.09.2015
110. Kurtulmuş, N.(2001), *Sanayi Ötesi Dönüşüm-Küreselleşme ve İnsan Kaynakları Boyutuyla*, İz Yayıncılık / İktisat ve Toplum Kitaplığı Dizisi, İstanbul.
111. Kutlay, M. (2004). *Türkiye'de Uluslararası Ticaret e Yönelik Vergi Politikalarının Ekonomik Etkileri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Uludağ Üniversitesi SBE, İktisat ABD, Bursa.
112. Kutlu, H.A., ve Demirci N.S.,(2007), *Kobilerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri*, 4. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi, 7-8 Aralık,ss.187-198, İstanbul.
113. Küçük O.,(2008), *Özelleştirme ve Sosyal Destek Projelerinin Önemi: Bir Uygulama*,Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Sayı:15, ss.331-344.
114. Küçükçolak, R. A.,(1998), *Kobilerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yolu İle Çözümü*, İMKB Yayınları, İstanbul.
115. Levitt, T.,(1983), *The Globalization of Markets*, Harvard Business Review, May-June, pp.92-103.

116. Maç, M. ve Yavuz, E. (2004). *Dahilde İşleme İzin Belgesi*, Vergi Dünyası, Maliye Hesap Uzmanları Demeği Yayını, Sayı:262.
117. Maggiori, H.,(1992), *How To Make The World Your Market*, College Press, Los Angeles.
118. Mali, M. (2004). *Dahilde İşleme Rejimi Ve Uygulamadaki Etkinliği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Uludağ Üniversitesi SBE Maliye ABD, Bursa.
119. Melemen, M. ve Arzova, S. B. (2000), *Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
120. Mutlu, E., (1999), *Uluslararası İşletmecilik*, Beta Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.
121. Müftüoğlu T. ve Durukan, T. (2004), *Girişimcilik ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, Gazi Kitabevi, Ankara.
122. Müftüoğlu, T., (2010), *İşletme İktisadı*,7.Bs.,Turhan Kitabevi, Ankara.
123. Müftüoğlu, T.,(1991), *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar ve Öneriler*, Turhan Yayınları Ankara.
124. Müftüoğlu, T.,(1991), *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler*, Sevinç Yayınevi, Ankara
125. Müge İşeri, M.(2001). *Girişim sermayesi ve Türkiye’deki Geleceği*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
126. Nevzat Aypek, N. (1998).*Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği*,KOSGEB Yayınları, Ankara.
127. Nusret Ekin, N.,(2000), *Türkiye’de Yapay İstihdam ve İstihdam Politikaları*, İTO Yayınları İstanbul.
128. OECD, (1997),*Globalisation and Small and Medium Enterprises*,Volume I, Synthesis Report; Vol.: II, Country Studies, OECD Publishing.
129. OECD, (2014), *Türkiye’deki Küçük Ye Orta Ölçekli İşletmeler Mevcut Durum Ve Politikalar*, <http://www.oecd.org/cfe/smes/33705673.pdf>,E.T. 10.12.2015
130. OKİK, (1993), *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmeler Kurulu Raporu*, TOBB Yayınları, Ankara.

131. Oktay, E., ve Güney, A., (2000), *Türkiye’de Kobilerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri*, Doğu Akdeniz Üniversitesi 21. YY’da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, (Ocak), ss.1-20, Kıbrıs.
132. Önem, H.B., (2010), *Kobilerin Finansal Risk Algı Düzeyine Yönelik Bir Araştırma: Isparta-Burdur İlleri Örneği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Süleyman Demirel Üniversitesi, SBE, İşletme Anabilim Dalı, Isparta.
133. Ören K.,(2003). *Avrupa Birliği ve Türkiye’nin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) Sağladığı Devlet Teşvikleri ve Kullanım Alanlarının Karşılaştırılması Nevşehir İli’nde Bir Uygulama*, C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt:4,Sayı:2,ss.105-119.
134. Özalp, A.,(2009), *UCP 600’ın Kullanılması ve Akreditif*, 3. Bs., Türkmen Kitapevi, İstanbul.
135. Özdemir, S., Ersöz, H. Y. ve Sarioğlu, İ., (2006), *İşsizlik Sorununun Çözümünde Kobilerin Desteklenmesi*, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 2006-45, İstanbul.
136. Öztürk, A. ve Güven Ö.F.(2014). *Bankacılık ve Sigortacılıkta Pazarlama*, Beta Basım A.Ş., İstanbul.
137. Parasız, İ.(1996), *Modern Ansiklopedik Ekonomi Sözlüğü*, Ezgi Kitapevi, Bursa.
138. Polat A.,(2008), *Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600*, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,Sayı:13,ss.209-222.
139. Recklies, D.,(2001), *Porters 5 Forces*,
<http://www.themanager.org/Models/p5f.htm>, E.T. 13.10.2015
140. Reisoğlu, S. (2002). *Banka Teminat Mektupları Uygulamalarında Ortaya Çıkan Başlıca Sorunlar* (Konferans Metni),
https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/Konferans_Sunumlari/SR_Banka_Teminat_Mektuplari.doc, E.T. 10.12.2015.
141. Ridinger, R.,(1995), *I.Mediterranean SMS’s Conference and Workshops*, METU Press,Ankara.
142. Rodoplu, G.(2002). *Para ve Sermaye Piyasaları*,Tuğra Ofset, Isparta.
143. Sarıaslan H. ve Erol C.,(2008),*Finansal Yönetim: Kavramlar, Kurumlar ve İlkeler Finansal Yönetim*, Siyasal Kitabevi, Ankara
144. Sarıaslan, H. (2006). *İmalat Sanayiindeki Kobilerin Durumu ve Sorunları*, Uluslararası ticaret Dergisi KOBİ Özel Sayısı,ss. 8-49.

145. Saygılıoğlu, N.(1997). *Ülkenin Bir “Ekonomi Haritası” Çıkarılmalı*, Asomedia,Ankara.
146. Sayılğan, G. ve ŞENOL, C. (2010). *Dahilde İşleme Rejimi ve Türk İşletmelerinin İhracatı Üzerine Etkileri*, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı:35, ss.37-53.
147. Selen, U. (2013), *Gümrük İşlemleri ve Vergilendirilmesi*, Seçkin Yayıncılık, Bursa.
148. Serbest Bölgeler Kanunu, Kanun No: 3218, Kabul Tarihi: 6/6/1985, Yayımlandığı R.G.: Tarihi:15/6/1985,Sayı:18785,Yayımlandığı Düstur:Tertip:5,Cilt:24,Sayfa:469.
149. Sezer S.,(2014), KOBİ'nin Gücü, Ceres Yayınları, İstanbul.
150. Solomon, S.,(1986), *Small Business USA: the Role of Small Companies in Sparking*, Published by Crown Publishers, New York.
151. Şahin, A.(2004). *İhracatta Ödeme Şekilleri*, İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME) Yayınları, Ankara.
152. Şamiloğlu, F. ve Uygun, M.,(2001), *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Ekonomik Kriz Yönetimi*, Mali Çözüm, İSMMMOMO Yayını,Sayı:57,ss.94-105.
153. Şimşek, M.,(2002), *Ekonominin Lokomotifini Kobilerin Olmazsa Olmazları*, Alfa Yayınları, İstanbul.
154. Şimşek, N., D. Seymen ve U. Utkulu (2007), *Turkey's Competitiveness in the EU Market: A Comparison of Different Trade Measures*, European Trade Study Group (ETSG) 9. Annual Conference 2007, 13-15 Eylül 2007 Atina.
155. T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, (2014), *Kobi Destekleri Ülke İncelemeleri (Almanya, İngiltere ve Belçika)*, Esnaf ve Sanatkârlar Genel Müdürlüğü Yayınları, Ankara.
156. Takan, M. ve Boyacıoğlu, M.A. (2010). *Bankacılık Teori Uygulama ve Yöntem*, Nobel Yayınevi,4.Bs., Ankara.
157. TCMB,(1992), *Sektör Bilançoları; 1989-1992 Yılları*, TCMB Krediler Genel Müdürlüğü, Ankara.
158. Tekin, C.,(2002), *KOBİ Teşvik Belgesi Kapsamında Yapılan Yatırımlara Sağlanan Kredi Desteği-I*, Yaklaşım Dergisi, Yıl:10, Sayı:119, ss.164-169.
159. Tekin, H.,(20019,*Yatırım Teşviklerinin Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Üzerindeki Etkileri*, Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,Konya.

160. Tekinalp, Ü. (2009). *Banka Hukukunun Esasları*, Vedat Kitapçılık, İstanbul.
161. TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi),(2014), *Ekonomi ve Uluslararası ticaret Raporu*, Küçük Mucizeler Yayıncılık, İstanbul.
162. Timurçin, D., (2010), *Türkiye 'de Kobilerin Rekabet Gücü ve Rekabet Üstünlüğü Sağlamada Kümelenmenin Etkisi*, Doktora Tezi, T.C. İstanbul Üniversitesi, SBE İktisat Anabilim Dalı, İstanbul.
163. TİSK, (2004), *Türkiye 'ye Yol Gösteren İlke, Politika ve Uygulamalar, Avrupa Birliği 'nde Kobilerin Geliştirilmesi*, TİSK Yayınları,Ankara.
164. Tomanbay, M. (1998). *Uluslararası ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı*, Ankara.
165. Toroslu, M. V.(2000), *Çağdaş Finansal Teknikler*, Beta Yayınevi, İstanbul.
166. Toroslu, V.,(1999), *Uygulamalı Uluslararası ticaret İşlemleri ve Muhasebe*, Beta Basım, İstanbul.
167. TSPAKB,(2009). *Kobi Finansmanı ve Borsa Dışı Teşkilatlanmış Piyasa Hakkında Rapor*, İstanbul.
168. Türkan, Y. (2011). *Kobilerin Finansman Sorunları Bu Sorunların Çözümünde KOBİ Borsaları ve Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Atatürk Üniversitesi SBE, İşletme ABD, Erzurum.
169. Türkiye Bankalar Birliği (TBB), (2004),*Risk Yönetimi ve Basel II'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Etkileri*, TBB Yayın No:228, Ankara.
170. Uludağ, İ. ve Serin, V.,(1990), *Türkiye 'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*,İTO Yayınları, Yayın No:1990/25, İstanbul.
171. Uzun, H.İ. (2006). *Serbest Bölgelerde Vergi-Resim-Harç İstisnası*, Maliye Postası Dergisi, Sayı:495, ss.39-49.
172. Vinde V.P., (1995),*General Introduction to Evironment for SME 'S*,OECD Publications.
173. Yazıcı, M. (2011). *Bankacılığa Giriş*, Beta Basım A.Ş.,İstanbul.
174. Yazıcı, T., (2001), *İşletmelerde Uluslararasılaşma Süreci*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C.Dokuz Eylül Üniversitesi, SBE, İşletme ABD, İzmir.
175. Yılmaz B.,(2004), *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından*

Analizi,(Çevrimiçi);[http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ocak% 202004/kucuk.htm](http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ocak%202004/kucuk.htm), E.T. 18.02.2006.

176. Yörük, N.,(2001), *Kobilerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama*, Orta Anadolu Kongresi, Kobilerin Finansman ve Pazarlama Sorunları Bildirileri, KOSGEB, Ankara.ss.59-72.

177. Yumuşak, İ. G. ve Erarslan, C. (2004), *Yeni Ekonominin Para Politikaları Üzerindeki Etkileri*, 3.Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi, 25-26 Kasım 2004,ss.325-332, Eskişehir.

178. Yüksek, H. (2012). *Serbest Bölge Teşvikleri*, Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı (Baka), Isparta.

179. Yüksel S.,(2014), *Kobilerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: TRB-1 Bölgesindeki İşletmelerde Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Bingöl Üniversitesi, SBE, Bingöl.

180. Zengin B.,(2010),*Küreselleşme Sürecinde Kobilerin Durumu ve Kobi Destekleri: Türkiye Üzerine Bir Uygulama*, Doktora Tezi, T.C. Kadir Has Üniversitesi, SBE, Finans ve Bankacılık Ana Bilim Dalı, İstanbul.

ÖZGEÇMİŞ

1975 yılında Kırşehir de doğdu. Ankara Keçiören Lisesi , Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü lisans , İstanbul Aydın Üniversitesi SBE , Bankacılık ve Sigorta İşl. Yüksek Lisansını tamamladı. Meslek hayatına 1998 yılında özel bir bankada Dış İşlemler Uzman Yardımcısı olarak başladı.17 yıllık bankacılık hayatında sırasıyla Dış İşlemler Uzmanı ,Kurumsal Pazarlama Yöneticiliği , ve 6 yıl ticari banka Şube Müdürlüğü gibi görevlerde bulundu. Çeşitli danışmanlık şirketlerinde Dış Ticaret Uzmanlığı sertifika programlarında Dış Ticaret Eğitmeni olarak 3 yıl eğitmenlik görevinde bulundu. Bankacılık sektörünün ardından 2014 yılında reel sektöre geçti ve halen Hayat Holding , Hayat Kimya San. A.Ş. grubunda Kredi Risk Yönetimi ve Müşteri Tahsilatları Müdürü olarak görev yapmaktadır.