T.C.
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
PARA VE BANKA PROGRAMI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

TÜRKİYE' DE KOBİ' LERİN FİNANSMAN OLANAKLARI

Mustafa ATEŞ

Danışman
YRD. DOÇ.DR. İsmail MAZGİT

2007

Yemin Metni

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum "Türkiye' de Kobi' lerin Finansman Olanakları" adlı çalışmanın, tarafımdan, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin bibliyografyada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

Tarih

…../……/…….

Mustafa ATEŞ

İmza:

YÜKSEK LİSANS TEZ SINAV TUTANAĞI

Öğrencinin
Adı ve Soyadı **:** Mustafa ATEŞ
Anabilim Dalı **:** İKTİSAT
Programı **:** PARA VE BANKA
Tez Konusu **:** Türkiye' de Kobi' lerin Finansman Olanakları

Sınav Tarihi ve Saati **:**

Yukarıda kimlik bilgileri belirtilen öğrenci Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün …….. tarih ve ……. Sayılı toplantısında oluşturulan jürimiz tarafından Lisansüstü Yönetmeliğinin 18.maddesi gereğince yüksek lisans tez sınavına alınmıştır.

Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini ……. dakikalık süre içinde savunmasından sonra jüri üyelerince gerek tez konusu gerekse tezin dayanağı olan Anabilim dallarından sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin,

BAŞARILI	O	OY BİRLİĞİİ ile	O
DÜZELTME	O*	OY ÇOKLUĞU	O
RED edilmesine	O**	ile karar verilmiştir.	

Jüri teşkil edilmediği için sınav yapılamamıştır. O***
Öğrenci sınava gelmemiştir. O**

* Bu halde adaya 3 ay süre verilir.
** Bu halde adayın kaydı silinir.
*** Bu halde sınav için yeni bir tarih belirlenir.

	Evet
Tez burs, ödül veya teşvik programlarına (Tüba, Fullbrightht vb.) aday olabilir.	O
Tez mevcut hali ile basılabilir.	O
Tez gözden geçirildikten sonra basılabilir.	O
Tezin basımı gerekliliği yoktur.	O

JÜRİ ÜYELERİ İMZA

…… □ Başarılı □ Düzeltme □ Red …..……..

…… □ Başarılı □ Düzeltme □ Red…. …….....

…… □ Başarılı □ Düzeltme □ Red …..…..……

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi
Türkiye' de Kobi' lerin Finansman Olanakları
Mustafa ATEŞ

Dokuz Eylül Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı
Para ve Banka Programı

Ülkemizde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin %99,63'ünü oluşturmaktadır. Ülke istihdamı üzerinde büyük önemi olan KOBİ'ler ülke ekonomisinin rekabet gücüne önemli ölçüde katkı sağlamaktadır.

KOBİ'lerin müşteri tercihleri doğrultusunda üretim yapma yetenekleri günümüz rekabet ortamında faaliyet gösterme imkanlarını arttırmaktadır.

KOBİ'lerin bu dinamik yapılarına rağmen; Ülkemizde yaşanan yüksek enflasyon, ekonomik krizler ve yüksek finansman maliyetleri KOBİ'leri önemli ölçüde zayıflatmıştır.

Bu sorunların çözümüne yönelik olarak; bazı kurumlar tarafından bazı destek ve krediler sağlanmaktadır. Bunun yanısıra Hazine ile yurtdışı bazı kuruluşlar arasında imzalanan kredi anlaşmaları doğrultusunda KOBİ'lere fon kredileri kullandırılmaktadır.

Ayrıca Bankacılık Sektöründe kar marjlarının azalması nedeniyle Bankalar KOBİ'lere yönelmek zorunda kalmışlardır. Bu doğrultuda KOBİ'lerin özelliklerine uygun kredi ürünleri ve sektörel ürün paketleri oluşturmuşlardır.

KOBİ'lere, ortak olmak suretiyle sermaye piyasalarından özkaynak sağlamak üzere Gelişen İşletmeler Piyasası ve Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş kurulmuştur. Söz konusu kuruluşlar faaliyete geçtiğinde KOBİ'ler hem uzun vadeli kaynak ihtiyacını giderme yoluna gidecek hem de sağlanan fonlar özkaynak niteliğinde olacağından finansman maliyetine katlanmayacaktır.

Anahtar Kelimeler: 1-) Kobi, 2-) Finans, 3-) Kredi,

ABSTRACT

Master Degree

Financement Opportunities Of SMEs in Turkey

Mustafa ATEŞ

Dokuz Eylul Üniversity

İnstitute of Social Sciences

Deparment of Economics

Mone and Banking Program

In our country. Small and Medium Enterprises (SMEs) are formed % 99,63 of production industry. SME has an important effect on employment and also has an addition power of competition.

Nowadays, the production ability of SME towards customer preferences, increases working order competition situation.

Although SMEs dynamic structure; high inflation in our country, economic crises had high financing costs, declines the quality of SME.

Solution to these problems; getting credits and provides supports besides that through the credit agreement between Treasury of Turkey and some foreign associations, SME use credit funds.

Also in banking sector, banks have to go towards SME because of increasing their profit margin. So banks constitute credit products and sectoral product packages which are possible property of SME.

Created for SME "Developing Companies Market" and "Venture Capital Investment Corporation" gave capital opportunities to SME, by being a partner.

In this study firstly, the meaning of SME in Turkey and the World is going to be searched financing problems and solutions to this problems, companies and applications which are assistanced SMEs financing will be discussed.

Keywords : 1-) SME, 2-) Finance 3-) Credit

TÜRKİYE' DE KOBİLERİN FİNANSMAN OLANAKLARI

YEMİN METNİ II
TUTANAK III
ÖZET IV
ABSTRACT VI
İÇİNDEKİLER VIII
KISALTMALAR XIII
ŞEKİL VE TABLO LİSTESİ XV
GİRİŞ XVI

BİRİNCİ BÖLÜM

GENEL OLARAK KOBİLER

1.1- Türkiye' de KOBİ Kavramı ve KOBİ Tanımlamaları 1
1.2- Türkiye'de KOBİ'lerin Tarihçesi ve Gelişimi 3
1.3- Türkiye'de KOBİ'lerin Ortak Özellikleri 7
1.3.1- Yönetim Fonksiyonunun Bağımsızlığı 7
1.3.2- Girişimcilik 8
1.3.3- Kişisel İlişkilerin Yoğunluğu 8
1.4- KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi 9
1.5- Dünyada KOBİ Tanımlamaları 13
1.5.1- ABD 13
1.5.2- AB Ülkeleri 14
1.5.3- Japonya 16
1.5.4- Güney Kore 17
1.6- Bazı Uluslararası Kuruluşların KOBİ Tanımlamaları 17
1.6.1- Avrupa Birliği (AB) 17
1.6.2- OECD 18
1.6.3- Birleşmiş Milletler 19
1.6.4- Dünya Bankası 19
1.7- Türkiye'de KOBİ'lerin Güçlü-Zayıf Yönleri ile KOBİ'leri Bekleyen Fırsat ve Tehditler (Swot Analizi) 19

1.7.1- KOBİ'lerin Güçlü Yönleri (Srengths) 20
1.7.2- KOBİ'lerin Zayıf Yönleri (Weakness) 21
1.7.3- KOBİ'leri Bekleyen Fırsatlar (Opportunities) 22
1.7.4- KOBİ'lerin Önündeki Tehditler (Threats) 23

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KOBİLER VE FİNANSMAN

2.1- Türkiye'de KOBİ'lerin Temel Sorunları 24
2.1.1- Özkaynak Yetersizliği ve Finansman Sorunu 25
2.1.2- İşletme Fonksiyonlarının Tek Elde Toplanması 26
2.1.3- Düşük Teknoloji Kullanımı 27
2.1.4- Rekabet 28
2.1.5- Yüksek Maliyet-Düşük Kar Marjları 29
2.1.6- İnsan Kaynağı Sorunu 30
2.2.- Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman İhtiyaçları 31
2.2.1- İşletme Sermayesi Gereksinimi 31
2.2.2- Yatırım Finansmanı İhtiyacı 32
2.3- KOBİ'lerin Finansman Kaynakları 33
2.3.1- Özkaynaklar ve Özkaynak Nitelikli Fonlar.....33
2.3.2- Krediler 34
2.3.3- Finansal Kiralama 35
2.3.4- Factoring 36
2.3.5- Satıcı Kredileri 37
2.3.6- Sermaye Piyasası Yoluyla Sağlanan Fonlar 37
2.3.7- Devlet ve Diğer Kurumlardan Sağlanan Destek,
Yardım ve Krediler 38
2.4- KOBİ'lerin Finansman Kaynaklarına Ulaşmasında Yaşanan Sorunlar 39
2.5- Basel II Ve KOBİ'lere Etkileri 41
2.5.1- Basel II'nin Tarihsel Gelişimi 41
2.5.2- Basel I Sermaye Yeterliliği Düzenlemeleri ve Basel II İlkeleri 42
2.5.3- BASEL II'nin KOBİ Finansmanına Olası Etkileri 47

2.6- TCMB Sektör Bilançolarına Göre KOBİ'ler.....49

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KOBİLERE YÖNELİK KREDİLER VE FİNANSMAN SAĞLAYAN KURULUŞLAR

3.1- Banka ve Diğer Finans Kuruluşları 62
3.1.1- Banka Kredileri ve Diğer Finansman Ürünleri.....62
3.1.1.1- Nakdi Krediler 63
3.1.1.1.1- İskonto Kredisi.....63
3.1.1.1.2- Spot ve Rotatif Krediler 64
3.1.1.1.3- Taksitli Krediler.....66
3.1.1.1.4- Kredili Mevduat Hesapları 68
3.1.1.2- Diğer Ürünler 68
3.1.1.2.1- Doğrudan Tahsilat Sistemleri 69
3.1.1.2.2- Gün İçi Krediler 69
3.1.1.2.3- Nakit Yönetimi Kredileri.....70
3.1.1.2.4- Ticari Kredi Kartları 70
3.1.2- Fon Kaynaklı Krediler 71
3.1.2.1-Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Global Kredileri 71
3.1.2.2- Fransız Kalkınma Ajansı (FKA) KOBİ Kredisi 72
3.1.2.3- Dünya Bankası KOBİ Kredisi 73
3.1.2.4- Teşvik Belgeli KOBİ Kredisi 73
3.1.2.5- Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Proje Kredisi 74
3.1.3- Türk Eximbank A.Ş. Tarafından KOBİ'lere Kullandırılan Krediler.....75
3.1.3.1- Sevk Öncesi TL ve Döviz İhracat Kredileri 77
3.1.3.2- KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri 78
3.2- Kamu/Özel Kurum ve Kuruluşları 80
3.2.1- KOSGEB Destekleri.....80
3.2.1.1- Danışmanlık ve Eğitim Destekleri.....83
3.2.1.1.1- Danışmanlık Desteği.....83
3.2.1.1.2- Eğitim Destekleri.....83

3.2.1.2- Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Destekleri.....85
3.2.1.2.1- Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Destekleri.....85
3.2.1.2.2- Sınai Mülkiyet Hakları Desteği 87
3.2.1.3- Bilişim Destekleri 88
3.2.1.3.1- Bilgisayar Yazılım Desteği.....88
3.2.1.3.2- E-Ticarete Yönlendirme Desteği 88
3.2.1.4- Kalite Geliştirme Destekleri (Genel Test, Analiz ve Kalibrasyon ve CE İşaretlenmesine İlişkin Test Analiz Desteği) 89
3.2.1.4.1- Genel Test, Analiz ve Kalibrasyon.....90
3.2.1.4.2- CE İşaretlenmesine İlişkin Test ve Analiz Desteği 90
3.2.1.5- Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme Destekleri 90
3.2.1.5.1- Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği 90
3.2.1.5.2- Yurtiçi Uluslararası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği.....91
3.2.1.5.3- Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği 92
3.2.1.5.4- Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği(Ürün Sergileme) 93
3.2.1.5.5- Tanıtım Desteği 94
3.2.1.5.6- Markaya Yönlendirme Desteği 94
3.2.1.6- Uluslararası İşbirliği Geliştirme Destekleri 95
3.2.1.6.1- İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi Programı Katılım Desteği 95
3.2.1.6.2- Eşleştirme Desteği 96
3.2.1.7- Bölgesel Kalkınma Destekleri 97
3.2.1.7.1- Yerel Ekonomik Araştırma Desteği.....97
3.2.1.7.2- Ortak Kullanım Amaçlı Makine-Teçhizat Desteği.....98
3.2.1.7.3- Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projesi Desteği 99
3.2.1.7.4- Nitelikli Eleman Desteği.....99
3.2.1.8- Girişimciliği Geliştirme Destekleri.....100
3.2.1.8.1- Yeni Girişimci Desteği 100
3.2.1.8.2- İş Geliştirme Merkezi Desteği 101

3.2.2- Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatif Merkez Birliği (TESK) Kredileri....102
3.2.3- Kredi Garanti Fonu (KGF)....104
3.2.4- KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (KOBİ A.Ş.)....109
3.3- KOBİ Borsası....111
SONUÇ VE ÖNERİLER....114
KAYNAKÇA....121

KISALTMALAR

AB: Avrupa Birliği

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

AVRO: Avrupa Para Birimi

AYB: Avrupa Yatırım Bankası

DTSŞ: Dış Ticaret sermaye Şirketi

FKA: Fransız Kalkınma Ajansı

GİP: Gelişen İşletmeler Piyasası

GTZ: Alman Teknik İşbirliği Kurumu

GY: Gelişmiş Yöre

İŞGEM: İş Geliştirme Merkezi

KGF: Kredi Garanti Fonu

KOSGEB: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı.

KOBİ: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme

KOBİ A.Ş.: KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.

KÖY: Kalkınmada Öncelikli Yöre

KSS: Küçük Sanayi Sitesi

KÜSGEM: Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi

KÜSGET: Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı

MEKSA: Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı

NASDAQ: ABD Aracı Kuruluşları Birliği Borsası

NY: Normal Yöre

ORTKA: Ortak Kullanım Atölyeleri

ORTLAB: Ortak Kullanım Laboratuarı

OSB: Organize Sanayi Bölgesi

SDTŞ: Sektörel Dış Ticaret Şirketi

SÖİK: Sevk Öncesi İhracat Kredisi

SSK: Sosyal Sigortalar Kurumu

TESK: Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu

TOBB: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

TOSYÖV: Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo1	İmalat Sanayi İşletmelerinin Ölçeksel Dağılımı	10
Tablo 2	İmalat Sanayiinde İşletmelerin ve İstihdamın Ölçeksel Dağılımı	11
Tablo 3	Türkiye'de KOBİ'lerin İhracatı	12
Tablo 4	Avrupa Birliği KOBİ Tanımları	14
Tablo 5	İngiltere'de Sektörlere Göre KOBİ Tanımları	15
Tablo 6	Japonya'da KOBİ Tanımları	16
Tablo 7	Avrupa Birliği KOBİ Tanımlama Önerisi	18
Tablo 8	Standart Yaklaşımda Kurumsal Portföyde Yer Alan KOBİ Kredilerine Uygulanacak Risk Ağırlıkları	46
Tablo 9	Ana Sektörler Temel Göstergeler (2005)	50
Tablo 10	TCMB Sektör Bilançoları Çalışması İşletme Ölçek Tanımları	51
Tablo 11	Firma Ölçeklerine Göre, Seçilmiş Finansal Yapı Oranları	53
Tablo 12	Firma Ölçeklerine Göre, Seçilmiş Likidite Göstergeleri	54
Tablo 13	Firma Ölçeklerine Göre, Seçilmiş Devir Hızı Oranları	55
Tablo 14	Firma Ölçeklerine Göre Satışların Reel Gelişimi	56
Tablo 15	Firma Ölçekleri İtibariyle Satışların Dağılımı	57
Tablo 16	Firma Ölçeklerine Göre Finansman Gideri ve Karşılama Oranı	57
Tablo 17	Firma Ölçeklerine Göre, Seçilmiş Karlılık Oranları (1)	58
Tablo 18	Firma Ölçeklerine Göre Kârın Finansman Giderlerini Karşılama Oranı	59
Tablo 19	Firma Ölçeklerine Göre, Seçilmiş Karlılık Oranları (2)	60
Tablo 20	Ortalama Çalışan Başına Düşen Net Satış ve Net Kar	61
Tablo 21	SÖİK ve KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri Vade ve Faiz Oranları	80
Tablo 22	Yıllar İtibariyle KOSGEB Destek Tutarları	82

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1	Firma Ölçekleri İtibariyle Temel Göstergeler	52
Şekil 2	Yıllar İtibariyle KGF Tarafından Verilen Kefaletler	108
Şekil 3	Firma Ölçekleri İtibariyle KGF Tarafından Verilen Kefaletler	109

GİRİŞ

Ülkemizde ve Dünyada ekonominin dinamik unsurlarından olan KOBİ'ler yapıları itibariyle diğer işletmelerden ayrılan, kendilerine has üretim, pazarlama, organizasyon ve yönetim şekilleri ile kendilerine has sorunları bulunan ve farklı iş kollarında, farklı bölgelerde faaliyet göstermelerine rağmen birçok ortak özellik taşıyan işletmelerdir.

Değişen piyasa şartlarına hızlı uyum sağlama kabiliyetine sahip olan KOBİ'lerin bölgelerarası dengeli büyümeye ve ülkedeki istihdamın istikrarına büyük katkıları bulunmaktadır. Ülkemiz ekonomisinde önemli yere sahip olan KOBİ'ler kürselleşme sonucu artan rekabet ortamından önemli ölçüde etkilenmektedir.

KOBİ'ler faaliyetlerini genellikle düşük kâr marjı ve düşük verimlilik sürdürmektedir. Bu paralelde kredibiliteleri düşük olan söz konusu firmalar sermaye piyasalarından kaynak bulma güçlüğü ile karşılaşmakta ve finansman ihtiyaçlarının önemli bir bölümünü banka kredileri ile gidermeye çalışmaktadır. Banka kredilerine olan bu bağımlılık nedeniyle faiz oranlarındaki değişimlerden büyük ölçekli firmalara oranla daha fazla etkilenmektedir. Ayrıca KOBİ'lerin büyük ölçekli firmalar ile karşılaştırıldığında borç verenler tarafından yüksek risk grubunda değerlendirilmeleri ve teminat vermede yaşadıkları güçlükler nedeniyle kaynak sağlama olanakları daralmakta ve risk primi nedeniyle borçlanma maliyetleri yükselmektedir.

Bu çalışmada ilk olarak, Türkiye'de ve gelişmiş ülkelerde kabul edilen KOBİ tanımlamalarına yer verilmiş; KOBİ'ler ile ilgili teorik bilgiler aktarılmıştır. Ayrıca, Ülkemizde KOBİ'lerin güçlü ve zayıf yönleri ile KOBİ'lerin önünde bulunan fırsatlar ve karşılaşabilecekleri tehditlerin gösterildiği SWOT analizine yer verilmiştir.

KOBİ'lerin temel sorunlarının ele alındığı İkinci Bölümde finansman ihtiyaçları ve bu ihtiyaçları gidermeye yönelik finansman kaynaklarının yanısıra KOBİ'lerin bu kaynaklara ulaşmasında yaşanan güçlüklerden bahsedilmiştir. Ayrıca yakın tarihte Ülkemizde de uygulamaya başlanacak olan, bankaların sermaye yükümlülüklerine yönelik bir düzenleme olan BASEL II kriterlerinin KOBİ'ler üzerinde oluşturacağı muhtemel etkiler açıklanmaya çalışılmıştır. Bu bölüme kadar KOBİ'ler hakkında verilen bilgi ve yapılan tespitlerin sağlaması niteliğinde olan TCMB sektör bilançoları da KOBİ'lerin genel özellikleri ve mali yapıları hakkında bilgi sahibi olunması açısından çalışmaya dahil edilmiştir.

Üçüncü Bölümde, Ülkemizde KOBİ'lere yönelik finansman araçlarına ayrıntılı olarak değinilmiştir. Bu kapsamda, banka kredileri, leasing, factoring, satıcı kredileri ile KOBİ'lerin sermaye piyasalarından fon teminine yönelik oluşturulan yöntemlere yer verilmiştir. Bunun yanısıra KOBİ'lere finansman desteği sağlayan kuruluşlardan, KOSGEB, TESK, Eximbank uygulamaları açıklanmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA KOBİLER

1.1- Türkiye' de KOBİ Kavramı ve KOBİ Tanımlamaları

Daha önce farklı tanımlamalar yapılmakla birlikte KOBİ'nin ilk resmi tanımı 20.04.1990 tarihinde yayımlanarak yürürlüğe giren Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın (KOSGEB) kuruluş Kanunu'nda yapılmıştır. Buna göre; *"İmalat Sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran Sanayi İşletmeleri küçük sanayi işletmelerini, 51-150 arası işçi çalıştıran Sanayi İşletmeleri orta ölçekli sanayi işletmelerini* ifade *eder"* hükmü benimsenmiştir.[1]

Sonrasında mevzuat olarak daha kapsamlı ve net tanımlama Bakanlar Kurulu'nun 19.10.2005 tarihli kararı ile kabul edilen "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" ile getirilmiştir. Yönetmelik KOBİ'lerin tanımlama ve sınıflandırılmasının yanısıra bu tanım ve esasların tüm kurum ve kuruluşlar tarafından esas alınmasını amaçlamaktadır.

Yönetmeliğe göre; Küçük ve orta büyüklükte işletmenin (KOBİ); *"İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan ve bu Yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca KOBİ olarak adlandırılan ekonomik birimleri"* ifade ettiği belirtilmiştir.[2]

---

[1] Resmi Gazete, **3624 Sayılı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun,** 20.04.1990

[2] Resmi Gazete, **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik**, 18.11.2005

Yukarıda da belirtildiği üzere Yönetmelik KOBİ'leri de kendi içlerinde Mikro İşletme, Küçük İşletme ve Orta Büyüklükteki İşletme olarak üçe ayırmıştır.

Buna göre; on kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu bir milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler "Mikro İşletme", Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler "Küçük İşletme", ikiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon YTL'yi aşmayan işletmeler "Orta Büyüklükteki İşletme" olarak tanımlanmıştır.

Bunun dışında Yönetmelik KOBİ'lerin çalışan sayıları ve mali kriterlerinin tespitine yönelik olarak diğer işletmeler ile ortaklık payları ve oy haklarının durumu açısından da Bağımsız İşletmeler, Ortak İşletmeler ve Bağlı İşletmeler şeklinde üçlü bir ayrıma gitmiştir.

Bu ayrıma göre; başka bir işletmenin %25 veya daha fazlasına sahip olmayan veya, herhangi bir tüzel kişi veya kamu kurum ve kuruluşu veya birkaç bağlı işletme tek başına veya müştereken bu işletmenin % 25 veya daha fazla hissesine sahip olmadığı veya hesaplarını konsolide olarak düzenlemeyen ve hesaplarını konsolide şekilde düzenleyen bir işletme hesaplarında yer almayan işletmeler "Bağımsız İşletme", tek başına ya da bağlı işletmeleri ile birlikte hakim etki yaratmayacak şekilde başka bir işletmenin oy hakları veya sermayesinin %25'inden fazla, % 50'sinden azına sahip olan veya başka bir işletmenin hakim etki yaratmayacak şekilde oy hakları ve sermayesinin % 25'inden fazla, % 50'sinden azına sahip olduğu işletmeler "Ortak işletme", başka bir işletmenin oy hakları veya sermayesinin çoğunluğuna sahip olan veya başka bir işletmenin yönetim, yürütme veya denetim kurulu üyelerinin çoğunluğunu atama ya da azletme yetkisine sahip olan veya başka bir işletmenin hissedarı veya ortağı olup, bu işletmenin diğer hissedarları veya

ortaklarıyla yaptığı anlaşma ile bunların oy haklarının çoğunluğunu tek başına kontrol etme hakkına sahip olan işletmeler "Bağlı İşletme" olarak tanımlanmıştır.

Ayrıca Yönetmelik, hesaplarının kapanış tarihinde işletme sınıfları ve KOBİ vasfı belirlenirken esas alınan kriterlerden herhangi birini takip eden iki hesap döneminde de kaybeden veya aşan işletmelerin sınıf değiştireceği ya da KOBİ vasfını kaybedeceği hükmünü getirmiştir.

1.2- Türkiye' de KOBİ'lerin Tarihçesi ve Gelişimi

Türkiye'de KOBİ'lerin gelişimi konusunda önem taşıyan olaylar Cumhuriyet öncesi döneme kadar uzanmaktadır. Bu süreçte önem taşıyan ve gelişimi sağlayan olaylar aşağıda sıralanmaktadır:

13. Yüzyılda Ahilik Sistemi Kuruldu[3]: 13. yüzyılda Şeyh Mahmut Ahi Evran tarafından kurulan ahilik sistemi ile hem esnafın mesleki eğitim ve sosyal güveliğini sağlama hem de mesleki kuralların oluşumu ve korunması sağlanmıştır.

Lonca Sistemi[4]: Meydana gelen değişimler Ahilik Sisteminin yerini Lonca Sistemine bırakması sonucunu doğurmuştur. Lonca Sistemi; iş kolları bazında oluşturulan bir birlik olup her işkolunun bir loncası bulunmaktaydı. bugünün koşullarında üretim kooperatifleri mantığı ile çalışan ve temel amacı malın kalitesini yüksek tutmak ve standart bir üretim sağlamak olan loncalar ayrıca ticaret ahlakının korunması, usta işçilerin yetiştirilmesi, üretilen malların müşteriye en kısa yoldan

[3] Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, **KOBİ Ekonomisi, Tarihi Gelişimi**, KOSGEB Yayınları, Ankara 2003, s. 3
[4] Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, y.a.g.e, s. 3

ulaştırılması, malın değerlendirilmesi ve değerinin korunması konuları ile de ilgilenmekteydi.

18. Yüzyılda Sanayi Devrimi[5]: Sanayi devrimi ile Avrupa'da üretimde meydana gelen fabrikalaşmanın yanısıra İpek Yolu'nun Osmanlı kontrolünden çıkması, tarımsal üretimde meydana gelen bozulma nedeniyle yaşanan göç loncaları olumsuz yönde etkilemiştir. Dünyada yaşanan sanayileşme karşısında Osmanlı'nın küçük sanayi kuruluşları özellikle Avrupa malları satan ticaret işletmeleri haline gelmişlerdir.

1879 yılında İstanbul Ticaret Odası Kuruldu[6]: 1863 yılında sanayinin gelişimine katkıda bulunmak ve Osmanlı'nın içinde bulunduğu durumun üretim üzerine etkisini azaltmak amacıyla kurulan ve Islah-ı Sanayi Komisyonu'nun başarı sağlayamaması üzerine 1879 yılında esnaf, sanatkar ve sanayicilerin bir çatı altında toplanması amacıyla İstanbul Ticaret Odası kurulmuştur.

1913 yılında Teşvik-i Sanayi Kanunu Yürürlüğe Kondu: 1913 yılında üretimi özendirmek üzere yürürlüğe konan Teşvik-i Sanayi Kanunu'na ilişkin olarak 1914 yılında bir talimatname, 1917 yılında da bir yönetmelik çıkarılarak kanun kapsamına alınan işletmelerin tanımı yapılmıştır.

17 Şubat 1923 tarihinde İzmir İktisat Kongresi Gerçekleştirildi[7]: İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararlar ülke sanayi ve ticaretine yön verecek birçok düzenlemeye esas teşkil etmiştir. Bu sebeple İzmir İktisat Kongresi, sonrasında

[5] Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, a.g.e, s. 3
[6] http://www2.iso.org.tr/tr/web/statiksayfalar/index.aspx, (15.05.2007, 20.30)
[7] Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, a.g.e, s. 4

yapılacak düzenlemeler, çıkarılacak kanunlar ve oluşturulacak kurumlar dikkate alındığında KOBİ'lerin gelişimi açısından dönüm noktası niteliği taşımaktadır.

1927 Yılında İlk KOBİ Tanımlaması Yapıldı[8]: 28 Mayıs 1927 tarihinde kabul edilen Endüstriyi Teşvik Kanunu ile ilk kez küçük işletme tanımı yapılmıştır. Buna göre; 5 işçiden az ve en çok 9 beygir gücünde makine çalıştıran işletmeler küçük işletme olarak benimsenmiştir.

1929 Dünya Ekonomik Buhranı[9]: Tüm bu gelişme ve düzenlemelere rağmen yaşanan kriz nedeniyle tüm dünyada olduğu gibi Ülkemizde de devletin ekonomiye müdahaleleri gündeme gelmiştir. Bu sebeple özel teşebbüsün özendirilmesi ve geliştirilmesine yönelik tüm çabalara rağmen dönemin koşulları gereği 1933 ve 1938 yılında yayınlanan sanayi planları ile üretimin devlet teşebbüsü eliyle yapılması benimsenmiştir. Bunun doğal bir sonucu olarak üretimin özel teşebbüs eliyle yapılmasının devlet tarafından desteklenmesi yerine, bizzat devlet tarafından kurularak yine devlet tarafından işletilen yoğun makine teçhizat ve teknolojiye sahip büyük kuruluşlar tarafından gerçekleştirilmeye başlanması kaçınılmaz hale gelmiştir.

1933 Yılında Halk Bankası Kuruldu[10]: Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansmanının sağlanmasına yönelik olarak çıkarılan Halk Bankası ve Halk Sandıkları Kanunu ile Halk Bankası kurulmuştur.

1943 Yılında Esnaf Odaları Kuruldu[11]: 1943 yılında kabul edilen Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf Odaları ve Ticaret Borsaları Kanunu ile bu kuruluşlara ilişkin düzenlemeler yapılarak Esnaf Odaları kurulmuştur.

---

[8] Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, a.g.e, s. 4
[9] Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, y.a.g.e, s. 4
[10] http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=14, (15.05.2007, 22.12)

1949 yılında Dernek, Birlik, Federasyon ve Konfederasyon Sistemine Geçildi[12]: 1949 yılında kabul edilen Esnaf Dernekler ve Birlikleri Kanunu ile dernek sistemine geçilmiş, 1964 yılında çıkarılan Esnaf ve Küçük Sanatkarlar Kanunu ile dernek, birlik, federasyon ve konfederasyon sistemine geçilmiştir.

1970 Yılında KÜSGEM Kuruldu[13]: Türkiye ile Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO) arasında imzalanan milletlerarası antlaşma çerçevesinde Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde, 1970 yılında küçük sanayi işletmelerine ortak kolaylık atelyeleri ile hizmet vermek amacıyla Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi kurulmuştur. KÜSGEM, faaliyetleri daha genel bir değerlendirmeye tabi tutularak 1983 yılında Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET)faaliyete geçirilmiştir.

1991 Yılında Kredi Garanti Fonu Kuruldu[14]: 1991 yılında KOBİ'lerin bankalardan kullanacağı kredilere belli şart ve oranlar dahilinde garanti ve kefalet sağlamak amacıyla kurulmuştur.

1999 Yılında KOBİ Yatırımlarına Ortaklık A.Ş. Kuruldu[15]: KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.'ye temel teşkil eden KOBİ Yatırımlarına Ortaklık A.Ş. 11.01.1999 tarihinde kurulmuştur. KOBİ'lerin gelişmelerine ve ekonomik faaliyetlerine yardımcı olmak, sanayileşmedeki katkılarını arttırmayı temel amaç edinen şirket Sermaye Piyasası Kurulu'nun Seri:VI No: 15 "Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği'nin yayımı ile yatırım ortaklığına dönüşerek KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. adını almıştır.

---

[11] Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, y.a.g.e, s. 5
[12] Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, a.g.e, s. 5
[13] ŞENSES F. ve Taymaz, E. **Unutulan Bir Toplumsal Amaç: Sanayileşme Ne Oluyor? Ne Olmalı?**, ODTÜ Economic Research Center, Ankara 2003, s. 6
[14] http://www.kgf.com.tr/2tarihce.htm (15.05.2007, 23.22)
[15] Sermaye Piyasası Kurulu, **Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği**. Seri:VI No:15, 2003, s.1

2006 Yılında Gelişen İşletmeler Piyasası A.Ş. (KOBİ A.Ş.) Kuruldu[16]: KOBİ'lere çeşitli kuruluşlar tarafından sağlanan destek ve kredi imkanlarının yanısıra KOBİ'lerin sermaye piyasasından özkaynak nitelikli fon sağlamasına imkan sağlamak üzere, İMKB bünyesindeki İkinci Ulusal Pazar ve Yeni Ekonomi Pazarı dışında, Gelişen İşletmeler Piyasası A.Ş. adında bir şirket kurulmuştur. Söz konusu piyasanın oluşturulmasında ABD Aracı Kuruluşları Birliği'nin (NASD) borsası olan NASDAQ model alınmıştır.

1.3- Türkiye' de KOBİ'lerin Ortak Özellikleri

KOBİ'ler, faaliyet konuları, sermaye, ortaklık ve organizasyonel yapıları, teknoloji düzeyleri ve ölçekleri çok farklı özellikler göstermekle birlikte bazı temel ortak özelliklere de sahiptir. Bunlar; yönetim fonksiyonunun bağımsızlığı, girişimcilik ve kişisel ilişkilerin yoğunluğudur.

1.3.1- Yönetim Fonksiyonunun Bağımsızlığı

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde firma sahibi genellikle yönetim fonksiyonunu da yerine getirdiğinden şirket hakkındaki kararların verilmesinde bağımsız olarak hareket etmektedir. Büyük ve kurumsallaşmış işletmelerde yöneticilerin üzerinde üst yönetimin ya da firma sahiplerinin doğrudan müdahale ve baskıları mevcut iken KOBİ'lerde karar alma ve uygulama işlevi tek bir elden gerçekleştirilmektedir. Söz konusu özellik şirkete dinamizm ve hız kazandırmaktadır.

[16] Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği, **Dünya Uygulamaları Çerçevesinde KOBİ Borsaları**, TSPAKB Yayınları, İstanbul 2006, s.8

"*Yukarıdaki ifadelerden yöneticilerin istedikleri gibi hareket edebilecekleri sonucunu çıkarmak yanlış olur. Çükü normal şartlar altında bir çalışan işverene veya idareciye karşı sorumluyken, girişimci bütün müşterilere karşı sorumludur. Müşteri sayısı kadar amiri vardır. Bundan başka bir firmanın amacı kar olduğuna ve kar da satış miktarıyla doğru orantılı olduğuna göre, müşteri taleplerini dikkate almak, sayılarını arttırmaya gayret etmek gerekmektedir.*"[17]

1.3.2- Girişimcilik

Her KOBİ'nin kuruluş nedeninin temelinde girişimcilik ruhu yatmaktadır. Özellikle KOBİ sahibi kişilerin gerekli maddi imkanlara sahip olması durumunda başka yatırımlar yapmak yerine yeni işletmeler kurması, farklı sektörlere girmesi ya da mevcut işletmeyi geliştirmesi girişimcilik güdüsünün en büyük kanıtıdır.

"İşletme sahibi olmak sadece yeterli sermayeye sahip olunarak elde edilecek bir değer değildir. Gerekli finansal imkanlara sahip olmakla birlikte, işletme sahibi olamayan, başkalarının yanında çalışmaya devam eden pek çok insan vardır. Girişim yeteneği özel bir değerdir ve risk üstlenebilme, geleceği öngörebilme gibi temel nitelikleri içerir."[18]

1.3.3- Kişisel İlişkilerin Yoğunluğu

KOBİ'ler her yönden kişisel ilişkilerin yoğun olduğu işletmelerdir. Yapılarının küçüklüğü, organizasyonlarının basitliği ve genellikle ayrı bir yönetim ve pazarlama fonksiyonlarının bulunmaması nedeniyle tüm işlemler kişisel ilişkiler ile gerçekleştirilmektedir. Girişimci, genellikle şirketin hem yöneticisi, hem pazarlamacısı olduğundan yönetici olarak çalışanlar ile pazarlamacı olarak müşteriler ile ve hatta finans yöneticisi olarak banka ve diğer finansal kuruluşlar ile birebir ilişkiye girmekte, bu konularda işlerin yürümesi ve sorunların çözülmesi için kişisel ilişki yönetimindeki becerisini kullanmaktadır.

[17] Küçük, Orhan.(2005).**Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi**. Ankara: Seçkin Yayıncılık. s.109
[18] Küçük, Orhan. a.g.e. s.109

1.4- KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi

KOBİ'ler dinamik yapıları sayesinde değişen piyasa koşullarına hızla uyum sağlayabilmeleri, istihdama önemli ölçüde katkı sağlamaları, büyük işletmelere ara malı temin etmeleri, esnek üretim yapısına sahip olmaları nedeniyle isteğe uygun üretim yapabilmeleri, toplumda orta sınıfı oluşturarak yöresel gelişmişlik farklarını azaltmaları ve yaratılan katma değerde önemli pay sahibi olmaları gibi özellikleri ile ülke ekonomileri açısından hayati bir öneme sahiptir.

Ülkemizde KOBİ'lerin, geçmiş yıllara oranla artan önemine rağmen; sermaye birikiminin yetersizliği, düşük teknoloji kullanımı, yüksek maliyetler ve rekabet nedeniyle düşük kar marjları ile çalışılması, kayıtdışılık ve güçsüz özkaynak yapıları nedeniyle mali tablolarının kredi kullanımına elverişli olmaması ve teminat verme konusunda yaşanan güçlükler nedeniyle kredi olanaklarından yeterince yararlanamama, yüksek finansman maliyetleri ile destekleme ve teşvik araçlarının istenilen düzeyde olmaması ve bu konuda karşılaşılan engellerden dolayı Ülkemiz KOBİ'leri kendi kulvarlarında bulunan gelişmiş ülke KOBİ'lerinin gerisinde kalmaktadır.

"KOBİ'ler OECD ülkelerinde imalat sanayi işletmelerinin % 95'inden fazlasını oluşturmaktadır. Ayrıca dünya ekonomilerinin pek çoğunda KOBİ'ler özel sektör istihdamının üçte ikisini sağlayarak, temel iş yaratan kesimi oluşturmaktadırlar. Son yıllarda, KOBİ sayısındaki artışın büyük ölçekli işletme sayısındaki artıştan daha fazla olduğu bilinmektedir.

Yeni kurulan işletmeler yapıları gereği yeniliğe yatkındır. KOBİ'ler ise yenilik konusuna özel bir hız kazandırmışlardır. Ancak, yeni kurulan çok sayıdaki işletme uzun süre hayatta kalamamaktadır. KOBİ'lerin yaklaşık % 20'si kuruluşundan itibaren bir yıl içinde kapanmakta, daha fazlası da ikinci yıllarında faaliyetlerine son vermektedir."[19]

[19] Devlet Planlama Teşkilatı, **Dokuzuncu Kalkınma Planı(2007-2013) KOBİ Özel İhtisas Komisyonu Raporu,** Ankara. 2006 *s.1*

Tablo 1- İmalat Sanayi İşletmelerinin Ölçeksel Dağılımı

Çalışan Sayısı	İşletme Sayısı	Toplam İçindeki
Sadece İşletme Sahibi	1.509	0,61
1 – 9	220.030	89,12
10 – 49	20.325	8,24
50 – 99	2.453	0,99
100 – 150	946	0,38
151 – 250	719	0,29
250 +	917	0,37
Toplam	**246.899**	**100,00**

Kaynak: Devlet Planlama Teşkilatı, **Dokuzuncu Kalkınma Planı(2007-2013) KOBİ Özel İhtisas Komisyonu Raporu** Ankara. (2006), s.4

Tablo 1'de 2002 yılı verilerine göre imalat sanayinde faaliyet gösteren toplam 246.899 işletmeden 245.982'si KOBİ statüsündedir. 19.10.2005 tarihli "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" doğrultusunda çalışan sayıları dikkate alınarak yapılan tasnife göre; 221.539 adedi Mikro İşletme, 20.325 adedi Küçük İşletme ve 4.118 adedi de Orta Büyüklükte İşletme konumundadır. Bu rakamlardan hareketle 2002 yılında KOBİ'ler sayı olarak tüm imalat sanayiinin %99,63'ünü oluşturmaktadır.

"Esnaf, sanatkar, tüccar ve sanayici olarak da sınıflandırılabilen işletmeler Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) ve Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından temsil edilmektedir. TESK'e bağlı 13 mesleki federasyon, 82 esnaf ve sanatkarlar odaları birliği, 3.170 adet esnaf ve sanatkar odası bulunmakta olup, 1.780.329 esnaf ve sanatkar kayıtlıdır.[20]

"Genel Sanayi İşyerleri Sayımı 2003 sonuçlarına göre, 246.899 olan imalat sanayi işletme sayısı, 2005 yılı sonunda 277.502'ye, toplam işletme sayısı ise 1.720.598'den 1.890.785'e yükselmiştir.[21]

[20] Devlet Planlama Teşkilatı. A.g.e. *s. 5*
[21] Devlet Planlama Teşkilatı. A.g.e. *s. 7*

Tablo 2- İmalat Sanayiinde İşletmelerin ve İstihdamın Ölçeksel Dağılımı

Ülkeler	1 – 9 Çalışan		10 – 49 Çalışan		50 – 249 Çalışan		250+ Çalışan	
	İşletme Sayısı	İstihdam	İşletme Sayısı	İstihdam	İşletme Sayısı	İstihdam	İşletme Sayısı	İstihdam
Türkiye	89.73	27.60	8.24	20.90	1.66	34.90	0.37	30.50
Avustralya	72.60	14.10	21.80	20.50	4.10	17.80	1.50	47.70
Avusturya	71.00	10.30	21.80	18.90	5.50	26.90	1.60	43.80
Belçika	79.40	11.60	15.50	18.90	4.10	23.80	1.00	45.80
Çek Cum.	89.20	14.20	7.60	15.60	2.60	25.50	0.70	44.70
Danimarka	71.40	7.40	21.10	18.90	6.00	26.30	1.50	47.40
Finlandiya	84.00	9.00	11.40	14.80	3.60	22.50	1.00	53.70
Fransa	81.60	12.00	14.00	19.00	3.40	22.30	0.90	46.70
Almanya	62.10	6.70	27.30	14.50	8.40	23.70	2.20	55.10
Yunanistan	-	-	79.40	26.60	17.10	34.00	3.50	39.50
Macaristan	87.20	16.10	9.40	16.50	2.70	23.20	0.80	44.20
İrlanda	39.00	4.40	42.00	19.20	15.20	32.30	3.80	44.20
İtalya	83.40	25.50	14.40	31.00	1.90	20.80	0.30	22.80
Japonya	50.90	10.80	39.20	28.40	8.50	29.90	1.40	30.90
Kore	88.60	42.90	8.30	20.70	2.90	23.20	0.20	13.30
Hollanda	74.70	9.90	18.90	23.30	5.20	30.60	1.20	36.20
Norveç	60.60	8.70	29.40	22.90	7.60	28.30	1.70	40.10
Polonya	89.70	19.40	6.50	12.80	3.00	27.90	0.80	39.90
Portekiz	78.90	18.90	16.70	28.10	3.90	29.30	0.50	23.70
İspanya	78.40	19.20	18.40	31.90	2.80	22.60	0.50	26.20
İsveç	85.40	11.10	10.80	15.20	3.00	20.70	0.80	53.00
İngiltere	71.70	10.10	21.00	18.80	5.90	25.80	1.50	45.30

Kaynak: Devlet Planlama Teşkilatı, **Dokuzuncu Kalkınma Planı(2007-2013) KOBİ Özel İhtisas Komisyonu Raporu** Ankara. (2006), s.12

Tablo 2'de Ülkemiz ve çeşitli ülkelerin imalat sanayiinde faaliyet gösteren işletmelerin türlerine göre dağılımı ve istihdama olan katkısı gösterilmektedir. Ülkemiz rakamları incelendiğinde imalat sanayi işletmeleri, % 89.73 gibi yüksek bir oranla 1-9 arası çalışana sahip mikro işletmelerden, % 8.24'ü küçük işletmelerden, % 1.66'sı orta büyüklükteki işletmelerden ve % 0.37'si büyük işletmelerden oluşmaktadır. Toplam olarak bakıldığında işletme sayısı açısından imalat sanayiinin % 99.63'ünü oluşturan KOBİ'ler istihdama % 69.50 katkı sağlamaktadır. Diğer ülke rakamları ile karşılaştırıldığında KOBİ'lerin istihdama en büyük katkıyı sağladığı ülkelerden biri olmamıza rağmen ülkemiz KOBİ'lerinin % 89,73'ü mikro ölçekli işletmelerden oluşmaktadır. Gelişmiş ülkelerde ise küçük işletme ve orta büyüklükteki işletmeler Ülkemizdekinden sayıca oldukça fazladır. Küçük işletme segmentinde bulunan işletmeler istihdama katılım açısından diğer ülkeler ile paralel bir yapıda olmasına rağmen orta büyüklükteki işletmeler % 34.90 ile diğer ülkelerden oldukça yüksek oranda istihdama katılmaktadır. Büyük işletmeler ise toplam işletme sayısının sadece % 0.37'sini oluşturmalarına rağmen istihdamın % 30.50'sini sağlamaktadır.

Sağlıklı istatistiki veriler mevcut olmamakla birlikte, ticaret ve hizmet işletmelerinde de KOBİ'lerin sayı ve istihdama katılım konusunda üretim işletmeleri ile paralel özellik gösterdikleri bilinmektedir.

Tablo 3- Türkiye'de KOBİ'lerin İhracatı

Çalışan Sayısı	**İşletme Sayısı**	**İhracat (USD)**
1 – 150	10.179	8.289.120.000
151 – 250	15	94.880.000
1 – 250	**10.194**	**8.384.549.000**

Kaynak: AKTAŞ, Ramazan, KOBİ'lerin Ülke Ekonomisi Açısından Taşıdığı Önem, Sorunları ve Çözüm Önerileri, TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi, s.5

TİM tarafından açıklanan 2004 yılı rakamlarına göre ise KOSGEB Veri Tabanına kayıtlı KOBİ'lerin Ülkemiz ihracatına sağladığı katkı 8,3 milyar USD seviyesinde gerçekleşmiştir.

1.5- Dünyada KOBİ Tanımlamaları

KOBİ'lerin tanımlanması ve sınıflandırılmasında Ülkemizde olduğu gibi Dünyada da KOBİ'lerin tanımlanmasında bazı ölçütler kullanılmaktadır. Bunlar genellikle çalışan sayısı, sermayesi ve yıllık cirodur. Aşağıda bu kriterlere dayanılarak çeşitli dünya ülkelerinde yapılan KOBİ tanımlamaları verilmiştir.

1.5.1- ABD

"A.B.D' de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin resmi bir tanımı yoktur. Kuruluşların tanımlarında kullanılan nicel ölçüyü ise çalışan işçi sayısı ve satış tutarı oluşturmaktadır. ABD' de küçük işletmelere her türlü bilgi ve finansman desteği veren federal bir kuruluş olan SBA (Small Business Administration) Büyüklük Standartları Bürosu tanımlamasına göre küçük işletme kriteri olarak imalat sanayinde personel sayısı 500–1500 kişi, toptancı kuruluşlarında personel sayısı ve yıllık satış gelirleri 500' e kadar personel ve 25 Milyon USD Satış, perakendeciler ve hizmet işletmeleri için de yıllık satış gelirleri 3–13 Milyon USD olarak göz önüne alınmaktadır."[22]

[22] Gülerdi, K.(2005).KOBİ'ler ve Finansal Hizmetler. Halk Bankası Finans Kulüp Konferanslar Dizisi V. s 6

1.5.2- AB Ülkeleri

Avrupa Birliği'nin KOBİ'lere ilişkin tanımlama Tablo 4'den de anlaşılacağı üzere oldukça ayrıntılı bir şekilde, çalışan sayısı, yıllık cirosu veya bilanço büyüklüğüne göre yapılmıştır. Buna göre çalışan sayısı 10 kişiden az ve yıllık cirosu ya da bilanço büyüklüğü 2 milyon AVRO'ya kadar olan işletmeler mikro ölçekli, çalışan sayısı 50 kişiden az ve yıllık cirosu veya bilanço büyüklüğü 10 milyon AVRO'ya kadar olan işletmeler küçük ölçekli, çalışan sayısı 250 kişiden az ve yıllık cirosu 10 milyon AVRO'ya veya bilanço büyüklüğü 43 milyon AVRO'ya kadar olan işletmeler orta ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır.

Tablo 4- Avrupa Birliği KOBİ Tanımları

İşletme Ölçeği	Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro		Bilanço Büyüklüğü
Mikro Ölçekli İşletme	10'dan az	2 milyon AVRO'ya kadar	veya	2 milyon AVRO'ya kadar
Küçük Ölçekli İşletme	50'den az	10 milyon AVRO'ya kadar	veya	10 milyon AVRO'ya kadar
Orta Ölçekli İşletme	250'den az	50 milyon AVRO'ya kadar	veya	43 milyon AVRO'ya kadar

Kaynak: http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm (31.05.2007, 01.57)

Birliğin genel tanımlamasının yanısıra AB ülkelerinin kendi tanımlamalarına bakacak olursak:

Almanya'da 1–49 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük, 50-499 arası işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır. Fransa'da, resmi bir tanım bulunmamakla birlikte KOBİ konfederasyonunun sanayi işletmeleri sınıflandırmasına göre; 50 kişiden az işçi istihdam eden işletmeler küçük, 50-500 arası işçi çalıştıran işletmeler de orta ölçekli işletme sınıfına girmektedir**."**[23]

Hollanda'da küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik olarak en çok kullanılan ölçüt çalışan personel sayısıdır. Buna göre 10 kişiden az personel istihdam eden işletmeler küçük, 10-100 arasında işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme olarak ifade edilmektedir.[24]

İngiltere'de küçük ve orta ölçekli işletmelerin resmi bir tanımı yapılmamıştır. Küçük Sanayi İşletmeleri Araştırma Komitesi tarafından sektörlere göre yapılmış olan küçük işletme tanımı aşağıda gösterilmiştir

Tablo 5- İngiltere'de Sektörlere Göre KOBİ Tanımları

Sektör	**Tanım**
İmalat Sanayi	25 işçiden az
İnşaat Sektörü	25 işçiden az
Madencilik Sektörü	Yıllık Satış 50.000 Pound'dan az
Perakende Ticaret	Yıllık Satış 200.000 Pound'dan az
Toptan Ticaret	200 işçiden az
Motorlu Araç Ticareti Bakım ve Onarım	Yıllık Satış 100.000 Pound'dan az

Kaynak: AKGEMCİ, Tahir, KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, KOSGEB Yayınları, Ankara 2001, s.6

[23] KÜÇÜK, Orhan, a.g.e. s.103-104
[24] Şimşek, Muhittin, **Ekonominin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları**, Alfa Basım Yayın, İstanbul 2002

1.5.3- Japonya

Japonya'da KOBİ tanımlamaları sektörler bazında ayrı ayrı yapılmıştır. Buna göre imalat sanayiinde 300 kişiden az personel istihdam eden ve sermayesi 100 milyon Japon Yeni'nden az olan işletmeler, toptan ticarette 100 kişiden az personel istihdam eden ve sermayesi 100 milyon Japon Yeni'nden az olan işletmeler, perakende ticarette 50 kişiden az personel istihdam eden ve sermayesi 50 milyon Japon Yeni'nden az olan işletmeler, hizmet sektöründe ise çalışan sayısı 100'den az ve sermayesi 50 milyon Japon Yeni'nden az olan işletmeler KOBİ sınıfına girmektedir.

Japonya'da KOBİ'ler; toplam çalışan sayısının % 69,5'ini, şirket sayısının % 99,7'sini, toplam satışların % 42,5'ini, toplam katma değerin %51,6'sını karşılamaktadır. (Kaynak: Shibata, Tsutomu.(2003). **SME Policy Lessons for Russia from Japan-East Asia SME Develpopment Experience**. Worldbank Workpaper. S.3 Rusya (Eylül 2003)

Tablo 6- Japonya'da KOBİ Tanımları

Sektörler	**Sermaye (Milyon JPY)**	**Çalışan Sayısı**
İmalat Sanayi	300'den az	300'den az
Toptan Ticaret	100'den az	100'den az
Perakende Ticaret	50'den az	50'den az
Hizmet	50'den az	100'den az

Kaynak: Shibata, Tsutomu, **SME Policy Lessons for Russia from Japan-East Asia SME Develpopment Experience**, Worldbank Workpaper. S.2. Rusya 2003

1.5.4- Güney Kore

Güney Kore'de sanayi açısından yapılan sınıflamaya göre işletmeler 5 işçiden daha az personele sahipse fabrika dışı sanayi üretimi sayılmakta, 5 işçiden daha fazla personel istihdam ediyorsa fabrika olarak değerlendirilerek fabrika sanayi işletmesi kapsamına girmektedir. Bunun yanısıra personel sayısı 300'e kadar olan işletmeler küçük ve orta ölçekli işletme olarak tabir edilmekte, 300'ün üzerinde personeli bulunan firmalar büyük işletme kapsamında değerlendirilmektedir.[25]

1.6- Bazı Uluslararası Kuruluşların KOBİ Tanımlamaları

1.6.1- Avrupa Birliği (AB)

Avrupa Birliği, birlik içerisinde karışıklığa neden olmamak ve AB destek mekanizmalarının uygulanmasında esas teşkil etmek amacıyla ortak bir tanım önerisinde bulunmuştur. İlk kez 1996 yılında yapılan tanımlama 2003 yılında yenilenerek bugünkü halini almıştır.

2003 yılında yenilenen tanımlamaya göre; personel sayısı 10'dan az olan işletmeler mikro ölçekli, 10–49 arasında olanlar küçük ölçekli, 50–249 arsında olanlar da orta ölçekli işletme olarak belirlenmiştir. Ayrıca işletme türünün belirlenmesinde yıllık ciro ve bilanço büyüklüğü de ölçüt olarak belirlenmiş, buna göre; yıllık cirosu veya bilanço büyüklüğü 2 milyon AVRO'dan az olanlar mikro işletme, 2 milyon AVRO'dan çok 10 milyon AVRO'dan az olanlar küçük işletme,

[25] MÜFTÜOĞLU, M.Tamer, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, KOBİ'ler**, Turhan Kitabevi Basım Yayın, Ankara 2002, s.115

cirosu 10 milyon AVRO'dan çok 50 milyon AVRO'dan az veya bilanço büyüklüğü 10 milyon AVRO'dan çok, 43 milyon AVRO'dan az olan işletmeler de orta boy işletme olarak belirlenmiştir.

Tablo 7- Avrupa Birliği KOBİ Tanımlama Önerisi

İşletme Kategorisi	Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro	veya	Bilânço Büyüklüğü
Orta Ölçekli	<250	<= 50 milyon €		<= 43 milyon €
Küçük Ölçekli	<50	<= 10 milyon €		<= 10 milyon €
Mikro Ölçekli	<10	<= 2 milyon €		<= 2 milyon €

Kaynak: http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm (31.05.2007, 01.57)

1.6.2- OECD

OECD tanımlamasına göre; 1-4 işçi çalıştıran işletmeler mikro, 5-19 arası işçi çalıştıran işletmeler çok küçük, 20–99 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük, 100-499 arası işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli, 500 kişiden fazla işçi çalıştıran işletmeler ise büyük ölçekli işletme olarak ifade edilmiştir.[26]

[26] VINDE, V.Pierre, **General Introduction to Evnironment for SMEs.** OECD Publications 1995, s.2

1.6.3- Birleşmiş Milletler

Birleşmiş Milletler'in 1958 yılında Mısır İsrail ve Türkiye'yi kapsayan bir raporunda, sanayi sektöründe çalışan sayısı 10'un altında kalan işyerleri küçük sanayi işletmesi sayılmıştır.[27]

1.6.4- Dünya Bankası

Dünya Bankası tarafından 2989 yılında Türkiye için hazırlanmış olan "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Gelişimi ile İstihdam Yaratma Eğilimi ve Umutları" konulu raporda Türkiye'de küçük ve orta ölçekli sanayinin tanımı yapılmıştır. Nicel ölçüt olarak çalıştırılan işçi sayısının benimsendiği bu raporda, 1-50 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 51-200 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli, 200 kişiden çok işçi çalıştıran işletmeler de büyük ölçekli işletme olarak kabul edilmiştir.[28]

1.7- TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN GÜÇLÜ-ZAYIF YÖNLERİ İLE KOBİ'LERİ BEKLEYEN FIRSAT VE TEHDİTLER (SWOT ANALİZİ)

İşletme büyüklüğü, sermaye yapısı, hukuki statüleri, çalıştıkları sektörler gibi özellikleri farklılık gösterse de Türkiye'de KOBİ'lerin genel itibariyle güçlü ve zayıf oldukları noktalar mevcuttur. Bunun yanısıra, Ülkemiz ve dünyadaki ekonomik koşullar, küreselleşme ve Avrupa Birliği sürecinde tüm işletmeleri olduğu gibi KOBİ'leri de bekleyen fırsatlar ve tehditler bulunmaktadır. Söz konusu güçlü ve zayıf yönler ile KOBİ'leri bekleyen fırsat ve tehditler ilerleyen bölümlerde değinilecek olan konulara ışık tutmak amacıyla bu konu başlığı altında incelenecektir.

---

[27] Küçük, Orhan, a.g.e s.104

[28] Küçük, Orhan, a.g.e s.104

1.7.1- KOBİ'lerin Güçlü Yönleri (Srengths)

- KOBİ'ler daha az sermaye ile yatırım yapabilme yetisine sahiptirler. "Bir küçük işletmenin kurulması, büyük işletmeler göre göreceli olarak oldukça düşük maliyet gerektirir. KOBİ'lerde ilave istihdam sağlamak, üretimi gerçekleştirmek veya yeni bir buluşu gerçekleştirmek için gereken ek sermaye tutarı da büyük işletmeler göre çok azdır. Yapılan araştırmalar, bu işletmelerde bir kişi istihdam etmek için gerekli yatırım harcamasının büyük işletmeler oranla % 30 daha az olduğunu ortaya koymaktadır."[29]
- Esnek yapıları ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedirler: KOBİ'ler düşük tutarlı ve ileri teknoloji içermeyen yatırımlar ile faaliyetlerini sürdürmeleri ve karar alma sürecindeki hızları sayesinde ekonomik konjonktürdeki dalgalanmalara göre faaliyetlerini; küçülme, büyüme, ürün gamını değiştirme ve hatta sektör değiştirme yönünde değiştirme şansına sahiptirler.
- Üretim, pazarlama, finansman, yönetim gibi işletme fonksiyonlarının tek elde toplanmış olması nedeniyle oldukça hızlı bir karar mekanizmasına sahiptirler.
- Üretim yapılarının esnekliği sayesinde isteğe göre farklılaştırılmış ürünler sunabilmekte ve talep değişikliklerine kolay uyum sağlayabilmektedirler.
- İşletme sahiplerinin müşteriler ile yakın ilişkiler içerisinde bulunmaları nedeniyle pazarlama üstünlüğü sağlayabilmektedirler.
- Emek yoğun teknolojilerle çalışan ve genelde düşük vasıflı eleman istihdam eden KOBİ'lerin personel maliyetleri büyük işletmelere nazaran daha düşüktür.
- Süreçlerinin basit olması nedeniyle yeni istihdam edilecek personelin kısa sürede faaliyete kazandırılması mümkün olmaktadır.
- Yenilik, atılım ve girişimcilik için istek duymaktadırlar.[30]

[29] Küçük, Orhan, a.g.e s.208
[30] Devlet Planlama Teşkilatı. a.g.e., s.38

- Son yıllarda, KOBİ anlayışındaki gelişme paralelinde başta devlet olmak üzere banka ve diğer finansal kuruluşlar KOBİ'lere eskiye nazaran daha çok önem vermeye başlamışlardır.
- Büyük sanayi işletmelerinin destekleyicisi ve tamamlayıcısı konumundadırlar.

1.7.2- KOBİ'lerin Zayıf Yönleri (Weakness)

- Özkaynakları genellikle yetersizdir.
- Teknoloji düzeylerinin genellikle düşük olması paralelinde üretim verimlilikleri de genellikle düşüktür.
- İşletme fonksiyonlarının tek elde toplanmasının karar alma konusunda hızlı olunması avantajının bulunmasına rağmen işletme sahip/ortaklarının üretim, pazarlama, finansman, yönetim konularının tümünde bilgili olması ve başarı sağlaması mümkün olmamaktadır.
- Kayıtdışılık mevcuttur.
- Kayıtdışlılık nedeniyle gerçek performanslarının mali tablolarına yansıtılamaması ve banka ve diğer finans kuruluşlarının istediği teminatların verilmesinde yaşanan güçlükler nedeniyle kredi kaynaklarından yeterince yararlanamamaktadırlar.
- Fon sağlama konusunda sermaye piyasalarından yeterince faydalanamamaktadırlar.
- Stok maliyetleri ve yetersiz işletme sermayesi nedeniyle mal alımlarını küçük partiler halinde yaptıklarından girdi maliyetleri büyük işletmeler nazaran daha yüksektir.
- Üretimde standardizasyonu sağlayamadıklarından ihracat potansiyelleri düşüktür,
- Kayıtdışı personel istihdamı ve düşük ücretler nedeniyle kalifiye eleman sıkıntısı yaşamaktadırlar. Ayrıca sosyal güvencesi olmayan personelin daha uygun şartlar bulması halinde işletmeden ayrılmaları daha kolay olmaktadır. Bu sebeple personel sirkülasyonu büyük işletmelere nazaran daha fazladır.

- Yüksek girdi maliyetleri ve düşük kar marjları nedeniyle rekabette büyük işletmelerin gerisinde kalmaktadırlar.
- KOBİ anlayışı doğrultusunda destekleme mekanizmaları sadece imalat sanayiinde faaliyet gösteren ya da ihracatçı firmaları kapsamaktadır.
- KOBİ'ler genellikle aile şirketi olmaları nedeniyle şirket ortak/ sahipleri halka açılma konusunda isteksizdirler.

1.7.3- KOBİ'leri Bekleyen Fırsatlar(Opportunities)

- Ülkemizin Avrupa Birliği'ne tam üyeliği halinde hem direkt olarak KOBİ'lere hem de KOBİ'ler ile çalışan büyük işletmelere yeni pazarlar açılacaktır.
- Avrupa Birliği üyeliği halinde Türk KOBİ'leri de Avrupa Birliği'nin KOBİ destek mekanizmalarına dahil olacak ve daha fazla destek olanaklarına sahip olacaklardır.
- Basel II mutabakatına göre perakende portföyde takip edilecek KOBİ kredilerinin risk ağırlıklarının % 75 olması finansman maliyetlerine olumlu yansıyacaktır.
- Basel II tüm işletmeler için derecelendirme sistemi getireceğinden ve firma derecesine göre kredi risk ağırlıklarının % 150'ye kadar çıkabileceğinden banka ve diğer finans kuruluşları plasmanlarını risk ağırlıkları % 75 olan KOBİ'lere yönlendireceklerdir.
- KOBİ anlayışının gelişmesi ile ticaret ve hizmet işletmesi olan KOBİ'ler de devlet desteklerinden yararlanabilecektir.
- Devlet tarafından vergi ve sosyal güvenlik primlerinde yapılacak indirimler kayıtdışılığı azaltarak KOBİ'lere olumlu etki edecektir.

1.7.4- KOBİ'lerin Önündeki Tehditler (Threats)

- Basel II ile kurumsal portföyde izlenecek KOBİ kredilerinin risk ağırlığı firma derecesine göre belirleneceğinden finansman maliyetlerinin yükselmesi ya da banka ve diğer finans kuruluşları tarafından kredilendirilmeme sonucu ile karşı karşıya kalabileceklerdir.
- Ekonomik belirsizlikler KOBİ'leri olumsuz etkilemektedir.31
- Kayıtdışı faaliyet ve Kayıtdışı istihdam nedeniyle yüksek tutarlı cezalara maruz kalabileceklerdir.
- Avrupa Birliği rekabet ortamına yeterince hazırlanılamaması KOBİ'leri olumsuz yönde etkileyecektir.[32]

[31] Devlet Planlama Teşkilatı, a.g.e. s.40
[32] Devlet Planlama Teşkilatı. a.g.e. s.40

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KOBİLER VE FİNANSMAN

Bu bölümde, ilk olarak Türkiye'de KOBİ'lerin genel sorunlarına değinilerek finansman sorununun yeri vurgulanacak, sonrasında KOBİ'lerin finansman ihtiyaçları ve finansman kaynakları hakkında bilgi verilerek Türkiye'de KOBİ'lerin finansman kaynaklarına ulaşmasında yaşanan sorunlar incelenecektir.

Bankaların sermaye yükümlülüklerine yeni bir düzenleme getirecek olan Basel II mutabakatı ile bankaların kullandıracağı kredilerin risk ağırlıkları değişeceğinden Basel II'den tüm kredilerde olduğu gibi KOBİ kredileri de etkilenecektir. Bu sebeple Basel II hakkında kısaca bilgi verilerek KOBİ kredilerine muhtemel etkileri açıklanmaya çalışılacaktır.

Ayrıca KOBİ'lerin yapısı ve finansman sorunları konusunda bu bölüme kadar açıklanan konular ile paralellik teşkil etmesi sebebiyle Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından yapılan ve 2003–2005 verilerine göre, seçilmiş işletmelerin ölçek ve sektörlerine göre konsolide mali tablolarını içeren Sektör Bilançoları Çalışması ve sonuçları incelenecektir.

2.1- Türkiye'de KOBİ'lerin Temel Sorunları

KOBİ'ler kendi iç yapılarından kaynaklanan sayısız özellik göstermekte olup bulundukları yöreye ve sektöre, içinde bulunulan ekonomik koşullara ve kendi iç dinamiklerinden kaynaklanan şartlara göre birçok sorunla karşı karşıyadır. Ancak bunların yanısıra KOBİ olmalarından kaynaklanan sorunlar da mevcuttur. Bu kısımda bunların belli başlıcaları açılanmaya çalışılacaktır.

2.1.1- Özkaynak Yetersizliği ve Finansman Sorunu

KOBİ'ler, genellikle kuruluşları aşamasında işletme sahibi tarafından konulan sermayenin büyük kısmını kuruluş masrafları, gerekli makine-teçhizatın alınması, başlangıç için gerekli mal ya da hammaddelerin temini için kullanmış durumda faaliyetlerine başlamaktadır. Başlangıçta yabancı kaynak kullanmaları çok mümkün olmadığından kendilerine uzun vadede dönüşü sağlanacak sabit varlık yatırımlarını da özkaynakları ile gerçekleştirmektedir.

"Ülkemizde kişi başına düşen milli gelir seviyesinin düşük olması tasarruf eğilimini azaltmakta ve yatırımları finanse edecek sermaye oluşamamaktadır. Bu durum yeni yatırımları olumsuz yönde etkilerken, büyüme ve gelişen teknolojiye ayak uydurma çabasındaki mevcut işletmeleri de finansman sorunu ile karşı karşıya bırakmaktadır."[33]

Bir işletmenin özkaynaklarının; işletme sahibi/ortakları tarafından konulan özsermayenin yanısıra ayrılan yasal ve ihtiyari yedekler ile karın dağıtılmayarak firma bünyesinde bırakılması(otofinansman) sonucu elde edilen fonlardan oluşmasına rağmen, yeni kurulan bir işletme için özkaynaklar sadece sahip/ortaklar tarafından konulan özsermaye anlamına gelmektedir. Bu sebeple hem yukarıda bahsedilen başlangıç yatırım ve masraflarının yapılması hem de işletmenin faaliyetini sürdürmesini sağlayacak işletme sermayesi için özkaynaklar kullanılmak durumundadır.

Kuruluşta, yatırım ve işletme sermayesi gereksinimini özkaynaklar ile karşılama zorunluluğu bulunmasına rağmen; Ülkemizde KOBİ'ler başlangıç yatırımı için gerekli kaynağı büyük güçlüklerle de olsa sağlasalar dahi işletme sermayesi ihtiyacı genellikle göz ardı edilmektedir.

[33] KÜÇÜK, Orhan, a.g.e. s.248

Bununla birlikte alacak tahsil sürelerinin borç ödeme sürelerinden daha uzun olmasından kaynaklanan finansal kanama(financial bleeding) olgusu nedeniyle Ülkemiz KOBİ'lerinin işletme sermayesi ihtiyaçları daha da artmaktadır. Ayrıca konjonktürel dalgalanmalar dolayısıyla piyasada yaşanan tıkanıklık nedeniyle alacakların tahsilatında gecikmeler olması ya da alacağın tahsil kabiliyetini yitirmesi zaten düşük özkaynak düzeyleriyle çalışmakta olan KOBİ'leri büyük sıkıntı içine sokmaktadır. Bu sebeplerden dolayı, genellikle tüm kaynaklarını kullanmış halde bulunan işletme sahip/ortaklarının işletmeye sermaye enjekte etmesi mümkün olmadığından, yabancı kaynak temini kaçınılmaz hale gelmektedir.

2.1.2- İşletme Fonksiyonlarının Tek Elde Toplanması

Temel İşletmecilik fonksiyonları olan Yönetim, Pazarlama, Üretim, Finansman, Satın Alma ve İnsan Kaynakları yönetiminin büyük işletmelerde ayrı birimler halinde ve profesyonel yöneticiler tarafından yerine getirilmesine karşın KOBİ'lerin büyük bir kısmında bu işlevler işletme sahip ya da ortakları tarafından yürütülmekte, çoğunlukla da tek kişide birleşmektedir. Bu durum bazen işletme karar mekanizmasının hızlı çalışması sonucu işletmeye avantaj sağlasa da işletmenin büyük sorunlarla karşılaşmasına da yol açabilmektedir.

KOBİ'lerde işletme sahibi/ortakları; bir üretim yöneticisi gibi işletmenin üretim süreçlerini yürütmek ve değerlendirmekte, bir pazarlama birimi gibi bir yandan mevcut müşterilerin isteklerine cevap vermeye çalışırken bir yandan yeni müşteri kazanımına yönelmekte, bir finans yöneticisi gibi işletmenin finansal değerlendirmesini yaparak faaliyetlere yön vermeye çalışmakta, banka ve finans kuruluşları ile teması sağlamakta, yeni yatırım kararlarını almakta, bir insan kaynakları yöneticisi gibi organizasyonu oluşturarak personelin en etkin şekilde kullanılması için gerekli düzenlemeleri yapmakta, personelin ihtiyaçları ile birebir ilgilenmekte ve nihayetinde üst düzey bir yönetici gibi işletme hakkında stratejik kararları almaktadır.

Görüldüğü gibi kurumsallaşmış bir işletmede her bir bölüm için en az bir yönetici ve birçok personel tarafından yürütülen faaliyetler KOBİ'lerde genellikle tek kişi ya da birkaç aile ferdinin de katılımıyla gerçekleştirilmektedir. Burada temel olarak iki sorun ile karşılaşılmaktadır. Bunlardan birincisi zaman yönetimi, diğeri de teknik bilgi ve tecrübe eksikliğidir.

İşletme sahibinin, işletmenin tüm yükünün üzerinde olması sebebiyle gereken zamanlarda gereken yerde bulunması ya da gereken işleri yapması her zaman mümkün olmamaktadır. Bunun yanısıra işletme sahip/ortaklarının tüm temel faaliyetleri yürütebilecek teknik bilgi ve tecrübeye sahip olması da çok mümkün değildir. Bu sebeplerden dolayı işletmeler hayati nitelik taşıyan kararlarda dahi yanlış sonuçlara ulaşabilmektedir.

2.1.3-Düşük Teknoloji Kullanımı

Günümüzde teknoloji; üretimde gelişmiş makinelerin kullanılmasının yanısıra işletme içi ve işletme dışı iletişim, pazarlama ve hatta finans yönetimi gibi işletmenin tüm birim ve süreçlerini kapsayan bir yapıya kavuşmuştur. İşletmeler, hemen tüm faaliyetlerinde yoğun bir şekilde bilgisayar ve diğer makinelerden faydalanmakta, yazışmalarını internet ortamında gerçekleştirmekte, yeni ürün ve hizmetlere ulaşmakta ve hatta mal ve hizmetlerini satacak iç ve dış pazarlara bu sayede ulaşmaktadır.

Birçok işletme yeni teknoloji satın alınmasının yanısıra kurmuş oldukları AR-GE birimlerinde teknolojilerini geliştirmekte ve yeni teknoloji yaratmaktadır. Ancak bu avantajları yanında yeni teknoloji satın alınması ya da geliştirilmesi için yüksek maliyetlere katlanılmaktadır.

KOBİ'ler, genellikle düşük özkaynak seviyelerine sahip işletmeler olmaları nedeniyle büyük yatırımlar gerektiren teknolojiye sahip olamamakta ve daha çok emek yoğun bir yapıda faaliyetlerini sürdürmektedir. Başlangıçta belli bir teknolojik altyapıya sahip olunsa dahi mevcut teknolojinin geliştirilmesi konusunda gerekli altyapı oluşturulmadığından dolayı teknoloji düzeyi zaman içerisinde gerileme kaydetmektedir.

Teknolojinin satın alınması ya da oluşturulmasının yanısıra kullanma becerisi de büyük önem taşımaktadır. KOBİ'ler işletme sahibi ya da personelin bu konudaki yeterliliği açısından da bazı sorunlar ile karşı karşıyadır.

2.1.4- Rekabet

KOBİ'ler, dinamik yapıları sayesinde ülke ekonomilerinin lokomotifi konumunda olmalarına rağmen piyasada yaşanan yoğun rekabetten olumsuz yönde etkilenmektedir. Büyük işletmeler hem fiyat hem de standart üretimleri sayesinde KOBİ'ler ile kıyaslanmayacak üstünlüklere sahip bulunmaktadır. Bu tür işletmeler KOBİ'lere oranla daha düşük maliyetlerle çalışmakta, etkin pazarlama kanalları sayesinde ürün ve hizmetler tüketiciye daha kolay ve ucuz bir şekilde ulaştırılmakta, üretimdeki standardizasyon ile ürün ve hizmetler marka imajı ve yoğun tutundurma faaliyetleri ile desteklenerek ciddi bir pazarlama üstünlüğü de sağlanmaktadır. Büyük işletmelerin yanısıra KOBİ'ler kendi aralarında daha yoğun rekabete maruz kalmaktadır. Bu sebeple daha güçlü finansal kaynaklara sahip, daha düşük maliyetlerle çalışmayı başarabilen, daha yüksek kalite seviyesine sahip olan ve daha fazla taviz verebilen işletmeler rekabetten daha az etkilenmektedir.

Yaşanan bu yoğun rekabette KOBİ'ler; insan ilişiklerindeki başarıları, esnek yapıları sayesinde isteğe uygun ürün ve hizmetler üretme konusundaki yatkınlıkları ve değişimlere hızlı bir şekilde ayak uydurabilme yetileri ile ayakta kalabilmektedir.

2.1.5- Yüksek Maliyet-Düşük Kar Marjları

KOBİ'ler genlikle düşük stok seviyeleri ile çalışan ve üretimde kısa vadede kullanacakları girdileri küçük sipariş miktarları şeklinde alan işletmelerdir Bu sebeple büyük miktarda sipariş veren büyük işletmelere oranla aynı girdi için daha yüksek birim fiyatlarına katlanmaktadırlar. Yüksek sipariş miktarlarını verebilecek durumda olsalar bile bu durumda da katlanılacak stoklama maliyetleri genel maliyetlerini yine olumsuz yönde etkilemektedir. Bu durum hem imalat sanayinde faaliyet gösteren hem de ticaret yapan KOBİ'ler için geçerlidir.

Bunun yanısıra üretim yapan KOBİ'ler düşük teknoloji ve emek yoğun çalışma nedeniyle daha az etkin çalışmakta, ileri teknoloji kullanan ve üretimde belli bir standardizasyonu sağlamış işletmelere oranla aynı girdi miktarı ile daha az çıktıya ulaşmaktadırlar.

KOBİ'lerin maliyetlerini yükselten bir başka unsur da özkaynak yetersizliği nedeniyle başvurulmak zorunda kalınan yabancı kaynakların yarattığı maliyettir. KOBİ'lerin büyük işletmelere göre kredi riski daha yüksek olması ve yabancı kaynak sağlayan kreditörler ile pazarlık şanslarının bulunmaması nedeniyle KOBİ'ler daha yüksek finansman maliyetlerine katlanmaktadırlar.

Ayrıca piyasada yaşanan yoğun rekabette başarı sağlamak için ya düşük fiyat uygulamak ya da müşterilerine daha uzun vadede satış yapmak zorunda kalmaktadır. Uzun vadede satış yapılması finansman ihtiyacını daha da arttırmakta, dolayısıyla katlanılan finansman maliyetleri de daha yüksek seviyeler ulaşmaktadır.

2.1.6- İnsan Kaynağı Sorunu

KOBİ'lerin içinde bulundukları diğer bir sorun da yetişmiş insan kaynağı bulma konusunda yaşanan güçlüklerdir. Firmanın alış ve satışlarındaki kayıtdışılık yanında personelin sosyal güvence sistemine dahil edilmesinde de kayıtdışılık yaşanmakta ve personelin bir kısmı ya da tamamı sosyal güvencesi olmaksızın çalıştırılmaktadır. Ayrıca maliyetlerin düşürülmesi gereğinden hareketle ücret seviyelerindeki düşüklük ve daha az personel ile daha çok iş yapma isteğinden kaynaklanan ağır çalışma şartları bir alanda yetişmiş personelin genellikle sosyal güvence sağlayan, nispeten yüksek ücretler sunan ve daha uygun çalışma şartlarına sahip büyük işletmeleri tercih etmesine sebep olmaktadır. Bu sebeple KOBİ'ler yetişmiş personel bulma konusunda zorluk yaşamakta ve kendi personelini yetiştirmek için zaman ve para harcamaktadır.

Yetiştirilen personel de bir süre sonra kendi işini kurmakta ya da daha iyi şartların sağlanması halinde başka işletmelere geçiş yapmaktadır. Ayrıca personelin yetişme sürecinde işlerin gerektiği gibi yapılmamasından dolayı da kayıp riskleri ile karşı karşıya kalınmaktadır.

Ülkemizde personelin eğitimine verilen önem günden güne artmakla birlikte olması gereken seviyeye gelinmediği göze çarpmaktadır. Dünya Rekabet Yıllığı (World Competitiveness Yearbook) 2005 raporuna göre; Türkiye "Çalışanların Eğitimine Verilen Öncelik İndeksi'nde" 2003 yılında 4.47, 2004 yılında 4.95, 2005 yılında 5.26 ile ülke ortalamalarının altında kalmıştır. Rapora göre ülke ortalamaları 2003 yılında 5.86, 2004 yılında 6.10 ve 2005 yılında 5.84 olarak gerçekleşmiştir.[34]

[34] Devlet Planlama Teşkilatı, a.g.e. s.15

2.2- Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman İhtiyaçları

İşletmeler genel itibariyle mevcut faaliyetlerini yürütmek ya da kuruluş için gerekli olan yatırımlarını yapmak, mevcut kapasitelerini genişletmek veya yeni bir alanda yatırım yapmak için finansman ihtiyacı duymaktadırlar. Bunlar ihtiyaçlar genel olarak işletme ya da yatırım sermayesi kavramlarını içermektedir.

2.2.1- İşletme Sermayesi Gereksinimi

Genel anlamıyla işletme sermayesi kavramı, bir işletmenin faaliyetlerini sürdürülebilmesi için kullanmakta olduğu ya da ihtiyaç duyduğu sermayeyi ifade etmektedir. Bir işletmede faaliyetin sürdürülebilmesi birçok işletme fonksiyonunu kapsamaktadır. Bunlar en temel olarak; satılacak ya da üretilecek olan mallar için malın ya da hammadde ve diğer girdilerin alımı, üretim için gerekli enerji masraflarının (elektrik, akaryakıt v.b) karşılanması, vadeli olarak alınmış mal ve hizmetlere ilişkin borçların vadesinde ödenmesi olarak ifade edilebilir.

Bunun yanısıra, personel ücretlerinin ödenmesi, pazarlama ve genel yönetim giderlerinin karşılanması (Fabrika/İşyeri kirası, pazarlama elemanlarının yol, akaryakıt, konaklama gibi giderler, kırtasiye masrafları, reklam maliyetleri v.b), finansal kuruluşlardan sağlanan kısa vadeli kredilerin anapara, faiz ve masraflarının karşılanması ve Devlete olan vergi, SSK gibi yükümlülüklerin yerine getirilmesi de direkt olarak işletme sermayesi kavramı ile ilgilidir.

Görüldüğü gibi yukarıda sayılan tüm faaliyetler ve bunlara ilişkin olarak katlanılan tüm maliyetler genellikle işletmenin içinde bulunduğu faaliyet dönemini ilgilendirmekte ve kısa vadeli nitelik taşımaktadır. İşletmeler bu giderlerin finansmanı için temel olarak iki alternatife sahiptir: özkaynak ve yabancı kaynak. Sermaye yapıları farklılık göstermekle birlikte Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin geneli özkaynak sıkıntısı yaşamaktadır. Çünkü zaten kısıtlı olan özkaynaklarını işletmenin kuruluşu aşamasında tüketmekte ve sonrasında işletme sermayesi sıkıntısı yaşamakta, bu sebeple çoğu KOBİ yabancı kaynaklara yönelmektedir. Ancak bunlardan genellikle satıcılar ve/veya finansal kuruluşlar nezdinde itibar sağlamış ya da teminat gösterebilme gücüne sahip olanlar bu kaynaklardan faydalanabilmekte, diğerleri ise faaliyetini finansman sıkıntıları içerisinde sürdürmekte hatta mevcut faaliyeti ile gerekli sermaye birikimini sağlayamaması durumunda faaliyetine son vermek zorunda kalmaktadır.

2.2.2- Yatırım Finansmanı İhtiyacı

Yatırım temel bir ifadeyle; bir işletmenin yeni tesisler kurması, mevcut tesislerini ve üretim kapasitesini arttırması, yeni teknoloji kullanımı gibi faaliyetler için alınacak makine teçhizat, araç gereç ve alınacak ya da inşa edilecek bina ve üretim tesislerini kapsamaktadır. Daha kısa bir ifadeyle; işletmenin duran varlıklarında artışa sebep olan faaliyetlerdir. Yapılan yatırımlar işletmenin duran varlıkları ile ilgili olduğundan ve duran varlıkları işletmeye dönüşü uzun vadede gerçekleşeceğinden işletme yatırımlarının uzun vadeli kaynaklarla finanse edilmesi yerinde olacaktır. İşletmenin başvurabileceği uzun vadeli finansman kaynakları ise özkaynak, , yedekler, şirket bünyesinde bırakılan kar (otofinansman), enflasyon düzeltmesinden kaynaklanan olumlu farklar ve emisyon priminden oluşan özsermaye ve orta ve uzun vadeli kredi ya da kredi benzeri fonlardır. Yatırımın finansmanında ideal olan bu durumun aksine; Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'ler açısından yaşanan özkaynak sıkıntısı ve özellikle Türkiye'de geçmiş dönemde yaşanan yüksek enflasyona paralel olarak yatırımcıların ileriyi görme konusunda yaşadığı güçlükler

nedeniyle banka ve diğer finans kuruluşlarına verilen ödünç fonların kısa vadeli bir profil oluşturmasına bağlı olarak orta ve uzun vadeli kredi olanaklarının azlığı nedeniyle KOBİ'ler yatırımlarını kısa vadeli kaynaklarla finanse etmek zorunda kalmışlardır. Bu da zaten yaşamakta oldukları işletme sermayesi ve likidite sorununu bir kat daha artmasına sebep olmuştur.

Özsermayesi güçlü ya da mevcut faaliyet döngüsü kısa vadeli fonlar ile yatırımlarını finanse etmeye uygun olan firmalar (kar marjı kısa vadeli finansman maliyetlerini karşılayacak düzeyde olan v.b firmalar) yatırımlarını başarı ile gerçekleştirmekte, bunun dışında kalan firmalar ise ya yatırım yapamamak ya da yapsalar dahi yatırımı durdurmak hatta kısa vadeli yükümlülüklerini yerine getiremedikleri için faaliyetlerine son vermek zorunda kalmaktadır.

2.3- KOBİ'LERİN FİNANSMAN KAYNAKLARI

KOBİ'lerin yukarıda açıklanan ihtiyaçlarının giderilmesi için kullanabilecekleri kaynaklar; özsermaye ve özsermaye nitelikli fonlar, krediler, finansal kiralama, factoring, satıcı kredileri, sermaye piyasasından sağlanan fonlar ve devlet destek ve yardımlarıdır.

2.3.1- Özsermaye ve Özsermaye Nitelikli Fonlar

Özkaynaklar, bir işletmenin özsermayesi, yedekleri, ayırdığı karşılıklar ve işletme bünyesinde bırakılan kar toplamından ibarettir.

"*Yatırımların temel finansman kaynaklarından biri olan özsermayeyi firmalar, kuruluşundan sonra hukuki şekillerine göre yeni ortaklar alarak veya hisse senedi ihracı yoluyla arttırtabilecekleri gibi; elde edilmiş karları faaliyetlerin finansmanında kullanarak (otofinansman) özsermayelerini takviye edebilirler"*[35].

Ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'ler genellikle ilk kuruluş aşamasında yapmış oldukları yatırımları özkaynakları ile gerçekleştirmektedir.

Özkaynakları yanısıra, firmanın sahip olmadığı ancak kısa ya da belli bir vadede işletmeden geri istenmeyecek ve genellikle de maliyetsiz bir kaynak da firma ortaklarından alınan borçlardır. Firma ortakları sermaye artırımına ilişkin yükümlülükler ya da bürokratik işlemler nedeniyle ellerindeki fonları sermaye olarak şirkete koymak yerine ihtiyaç duyulan fonları şirkete borç verme eğilimindedir. özkaynak niteliğinde düşünülerek yatırım finansmanında kullanılabilmektedir.

2.3.2- Krediler

Diğer işletmeler gibi KOBİ'lerin de en çok ihtiyaç duydukları ve en çok kullanma yoluna gittikleri finansman kaynaklarından biri kredilerdir. Ancak KOBİ'lerin Türkiye'deki toplam işletme sayısının %99,5'ini, kayıtlı istihdamın % 61'ini ve ülkemizdeki katma değerin %27'sini oluşturmasına rağmen kredilerden aldıkları pay ekonominin en iyi yıllarında dahi % 4'ün üzerine çıkamamıştır.[36]

Ülkemizde KOBİ'lere yönelik olarak kullandırılan kredi türlerine III. Bölümde ayrıntılı olarak değinilecektir.

---

[35] USTA, Öcal, **İşletme Finansı ve Finansal Yönetim**, Anadolu Matbaası, İzmir 1996, s.27
[36] Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği, a.g.e. s.1

2.3.3- Finansal Kiralama

Finansal Kiralama (Leasing) kavramının genel kabul görmüş tek bir tanımı bulunmamakla birlikte; Finansman güçlüğü çeken kişi ve kuruluşların sahip olmak istedikleri taşınır veya taşınmaz malları, belirli bir süre kira bedeli karşılığı kiralayarak uzun ve orta vadeli finansal kolaylık elde etmesi şeklinde tanımlanabilir.[37]

Finansal kiralama işlemlerinde firma kiralamak istediği malı seçmekte ve leasing şirketine kredi tahsisi için başvuruda bulunmaktadır. Kredinin tahsis edilmesi halinde leasing konusu mal leasing şirketi tarafından satın alınarak bedel satıcıya ödenir ve leasing konusu mallar da kiralayan şirkete verilir.

Leasing işleminin kredilerden bazı farklılıkları bulunmaktadır. Leasing işleminde mal bedelinin kredi alana değil, satıcı firmaya verilmesi, bilanço dışı işlemler olması nedeniyle şirketin borç ve varlıklarında herhangi bir değişime neden olmaması, KDV konusunda bazı avantajların bulunması (makine, teçhizat alımlarında %1) ve kira ödemelerinin tamamının gider olarak kaydedilebilmesi bunlardan bazılarıdır.

Duran Varlık alımının yanısıra, firmaların finansman ihtiyacı duyması halinde yukarıda bahsedilen avantajlardan yararlanmak üzere firmanın sahip olduğu sabit değerler finansal kiralama şirketine satılarak tekrar kiralanmaktadır. Böylelikle makine parkında herhangi bir değişim olmadan finansman sağlanmış olmaktadır. Bu işlem Satış ve Geri Kiralama (Sale and leaseback) olarak adlandırılmaktadır.[38]

---

[37] ERDOĞAN, Niyazi, **Uluslararası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi, Çağdaş Finansman Teknikleri**, Kent Matbaacılık, Ankara1995, s.197

[38] Uğur, A.(2006).**KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri**. Ankara: Sinemis Yayınları.s.80

2.3.4- Factoring

Factoring; işletmelerin iç ve dış satımlarından kaynaklanan vadeli alacaklarının, firmaya finansman sağlamak üzere, vadesinden önce tahsiline olanak sağlayan bir finansman yöntemidir. Factoring'te işletmenin vadeli satışından doğan alacakları yapılan bir sözleşme ile factoring şirketine (factor) devredilmekte, factoring şirketi tarafından da alacak tutarı, faiz, komisyon ve masraflar düşüldükten sonra firmaya ödenmektedir. Factoring işlemine genellikle senede bağlanmış firma alacakları konu edilmekte ve yapılan sözleşme ile alacak senetleri factor kuruluşa devredilmekte, senet bedelleri de kesintiler yapıldıktan sonra vadesinden önce tahsil edilmiş olmaktadır.

"Satış sonrası, malların bedellerinin zamanında tahsili, işletmelerin nakit akışlarını etkileyen en önemli problemlerinden biridir. Gerek yurtiçi ve özellikle de yurtdışı satışlarda müşteri hakkında gerekli araştırma olanağı bulunmayan işletmeler için vadeli mal satışı, paralarını alamama riskini de beraberinde getirmektedir. Ayrıca mal bedellerinin vadesinde tahsil edilememesi, beraberinde firma alacaklarının hukuki yollarla takip edilmesi için kurmak zorunda kalacakları organizasyon ve bu iş için harcanacak zaman göz önüne alındığında, factoring firmalarının önemi daha iyi anlaşılacaktır."[39]

Factoring işleminde factoring şirketi vadeli satış yapan ve karşı taraftan olan alacağını factoring şirketine devreden firmanın riskini üstlenmekte, bunun karşılığında da faiz ve komisyon geliri elde etmektedir. Factoring işleminde faiz iskonto yöntemi ile hesaplanmakta, komisyon ise temlike konu olan alacakların belli bir yüzdesinden oluşmakta ve firmaya ödenecek tutardan kesilerek tahsil edilmektedir.

Factoring işleminde direkt olarak alacaklı firmanın riski alınmamakta, alacak temlik edildiğinden işlemden sonra factoring şirketinin muhatabı karşı firma olmaktadır. Bu sebeple mali yapısı güçlü olmayan ancak elinde kredibilitesi yüksek işletmelerden vadeli alacakları bulunan firma bankalardan kredi alamazken, factoring işlemi ile kredibl olan firmanın riski alınacağından alacağını vadesinden önce tahsil ederek finansman sağlama olanağına kavuşmuş olacaktır. Ayrıca özellikle konjonktürel dalgalanmaların fazla olduğu dönemlerde bankalar kredi verme konusunda oldukça seçici davrandığı durumlarda factoring alternatif bir finansman yöntemi olarak karşımıza çıkacaktır.

[39] Erdoğan, Niyazi: a.g.e. s.140

Türkiye'de, bankaların kurmuş olduğu factoring şirketleri de dahil olmak üzere factoring şirketleri daha yüksek faiz oranlarıyla çalışmakta olduğundan işletmeler için factoring işlemlerinin maliyeti banka kredilerine nazaran daha yüksek olmaktadır. Ancak özellikle banka kredilerinden yeterli pay alamayan KOBİ'ler için kar marjları katlanılacak maliyetin üzerinde olmak kaydıyla factoring oldukça faydalı bir finansman yöntemi olarak değerlendirilebilecektir.

2.3.5- Satıcı Kredileri

KOBİ'lerin en çok kullandığı finansman yöntemi satıcı kredileridir. Satıcı kredileri bir şirkte hammadde, ticari mal, araç, gereç makine ve teçhizat satan firmaların satılacak mal için belli bir vade tanıması ya da belli bir ödeme planına bağlamasını ifade etmektedir.

Satıcı kredileri prosedürünün diğer kredilere oranla daha basit olması nedeniyle KOBİ'lerin sık kullandığı bir finansman yöntemi olmakla birlikte, işlemde bir ödeme vadesi ya da bir ödeme planının bulunması nedeniyle satıcı ilave bir maliyetle karşı karşıya kalmaktadır. Burada dikkat edilmesi gereken konu, söz konusu ilave maliyetin mal bedeline yüklenmesi durumunda alıcı firma tarafından vadeden kaynaklanan maliyetin, diğer alternatif finansman yöntemlerinin maliyetleri ile karşılaştırılarak karar verilmesidir.

2.3.6- Sermaye Piyasası Yoluyla Sağlanan Fonlar

Sermaye piyasaları uzun vadeli fon arz ve talebinin karşılaştığı piyasalardır. Bu yönüyle sermaye piyasaları orta ve uzun vadeli fon arzının kısıtlı olduğu bir ortamda özellikle KOBİ'lerin yatırımları için bir fırsat olarak değerlendirilebilecektir.

Şirketlerin sermaye piyasalarından fon sağlamasına yönelik iki temel yol mevcuttur. Bunlardan biri tahvil ihracı, diğeri de hisse senetlerinin borsada satışı ile halka açılmaktır. Tahvil ihracı, piyasadaki güven sorunu ve ihraç edilecek tahvillerin Devlet İç Borçlanma Senetleri ile rekabeti ve tahvil çıkarılmasına ilişkin maliyetler nedeniyle KOBİ'ler için hayata geçirilmesi zor bir yöntemdir.

KOBİ'ler için sermaye piyasası yoluyla finansman sağlanmasında diğer alternatif olan hisse senetlerinin borsada satışı ile halka arz ise İMKB bünyesindeki Ulusal Pazar'a kotasyon koşullarının yerine getirilmesindeki güçlükler nedeniyle oldukça zor bir yöntemdir. Ancak Gelişen İşletmeler Piyasası A.Ş.'nin kuruluşu ile KOBİ'lerin halka açılmasının özendirilmesi ve kolaylaştırılması amaçlanmıştır. Bu konuya III. Bölümde ayrıntılı olarak değinilecektir.

Bu iki temel yöntem dışında Girişim Sermayesi yöntemiyle de KOBİ'lerin finansman sağlaması mümkündür. Bununla ilgili olarak kurulan KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. KOBİ'lerin uygun görülen yatırım projelerine iştirak edilmek (belirli oranlarda ortak olunarak) suretiyle finansman sağlamaktadır. Bu konuya da III. Bölümde ayrıntılı olarak değinilecektir.

2.3.7- Devlet ve Diğer Kurumlardan Sağlanan Destek ve Krediler

KOBİ'lerin finansman kaynaklarının bir bölümü de Devlet ve diğer kurum ve kuruluşlar tarafından sağlanan destek ve kredilerdir. Bunlar genellikle geri ödemesiz, faizsiz ya da düşük faizli olarak sağlandığından en düşük maliyetli finansman yöntemlerindendir. III. Bölümde KOBİ'lere destek ve kredi sağlayan kurum ve kuruluşların neler olduğu ve söz konusu destek ve kredilerin mahiyeti ayrıntılı olarak incelenecektir.

2.4- KOBİ'lerin Finansman Kaynaklarına Ulaşmasında Yaşanan Sorunlar

KOBİ'ler, genellikle düşük özkaynak seviyelerine sahip olduklarından kuruluşlarından kısa süre sonra yabancı kaynağa gereksinim duymaktadırlar. Ancak; yetersiz sermaye yapıları ve düşük kar marjlarıyla çalışıyor olmaları nedeniyle özkaynakların otofinansman ile desteklenememesi, kayıtdışılık nedeniyle elde edilen karların da resmi olarak beyan edilememesi nedenleri ile genel olarak mali tabloları kredi verilmesine elverişli olmamaktadır. Ayrıca banka ve diğer finans kuruluşları tarafından kabul görecek teminatları sağlama konusunda da sorun yaşamaları nedeniyle Ülkemizde KOBİ'ler kredi olanaklarından yeterince faydalanamamaktadır.

Kredi kuruluşlarının bazı durumlarda KOBİ'lere kredi verme konusunda isteksiz davranmalarının başka bir sebebi de KOBİ'ler tarafından işletmenin mevcut yapısına uygun olmayan kredi ürünlerinin talep edilmesidir. Finans yönetimi açısından, kullanılacak kredinin işleyiş şekli, vade yapısı ve maliyetler büyük önem taşımaktadır. Bu sebeple kredinin işleyiş şeklinin ve vade yapısının kredinin kullanım amacına uygun olması ve kredi geri ödemelerinin işletmenin nakit akışları ile uyumlu olması gereklidir. Bununla birlikte kullanılacak kredi maliyetinin işletmenin kar marjını aşacak düzeyde olmaması işletme açısından büyük önem taşımaktadır. Aksi takdirde kredi temin edilebilse dahi işletme açısından sonuçları ağır olabilmektedir.

Para piyasaları dışında şirketlerin sermaye piyasalarından yabancı kaynak temin etmesi tahvil ihracı ile mümkündür. Ancak burada ciddi bir tanınmışlık ve güven sorunu ortaya çıkmaktadır. Çünkü tahvil ihracı ile şirketler yerli ve yabancı yatırımcılardan uzun vadeli borç temin etmektedir. Bu sebeple yatırımcıların tahvili satın alması ihraççı şirkete güvenmesi ile mümkün olabileceğinden tahvil ihracı ile finansman özellikle KOBİ'ler açısından kullanılması çok da mümkün olmayan bir enstrümandır. Ayrıca Ülkemizde yakın döneme kadar Devlet İç Borçlanma senetlerinden stopaj kesilmemesine karşın Özel Sektör Tahvillerinin stopaja tabi

olması nedeniyle Devlet İç Borçlanma Senetleri lehine bir rekabet eşitsizliği söz konusu olması büyük ve tanınmış şirketlerin tahvil ihracını mümkün kılmamaktaydı. Yapılan yasal düzenleme ile 01.01.2006 tarihinden sonra itfa olacak Devlet İç Borçlanma Senetleri de stopaja tabi hale gelmiştir. Yapılan düzenlemenin özel sektör şirketlerinin tahvil ihracını mümkün kılacak olmasına rağmen KOBİ'ler için güven sorunu nedeniyle bu yolla finansman sağlanması yine mümkün olmayacaktır.

Yabancı kaynak ile finansman yöntemlerinin yanısıra şirketlerin sermaye piyasalarından özkaynak sağlamaları da şirket hisselerinin bir kısmını satarak halka açılmaları ile mümkün olmaktadır. Bu şekilde şirkete ciddi sermaye girişi sağlanmakta ve şirkete giren taze kaynak özsermaye olarak girdiğinden geri ödeme baskısı yaşanmamaktadır. Ancak ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lerin genellikle şahıs şirketi olması bunu mümkün kılmamaktadır. Ayrıca sermaye şirketi statüsündeki işletmelerin de genellikle aile firması olması ortakların, şirket mülkiyet ve idaresinin kaybedilmesi korkusu ile halka açılma konusunda isteksiz davranmasına neden olmaktadır.

Halka açılma konusunda istekli olan KOBİ'lerin bu yolla özkaynak sağlamasının teknik olarak mümkün olmasına karşın, borsaya kotasyon koşullarının KOBİ'ler tarafından sağlanamaması, İMKB Ulusal Pazar kadar katı koşullara sahip olmayan pazarların da yeterli şirket adedi ve piyasa derinliğine ulaşamamış olması nedeniyle KOBİ'ler bu konuda da sorun yaşamaktadır. Bu sorunların aşılmasına yönelik olarak oluşturulan Gelişen İşletmeler Piyasası A.Ş. ve Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. hakkında geniş bilgi ilgili bölümlerde verilecektir.

Tüm bu yöntemlerin dışında Ülkemizde devlet tarafından KOBİ'lere yönelik uygulanmakta olan birçok teşvik ve yardım mekanizması bulunmakla birlikte bu konuda yeterli tanıtım ve yönlendirme yapılmamasından kaynaklanan bilgi eksikliği KOBİ'lerin bu kaynaklara ulaşamaması sonucunu doğurmaktadır. Ayrıca çoğu KOBİ'nin bahsedilen teşvik ve yardımları alabilesi için gerekli vasıfları taşımaması başka bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu teşvik ve yardımlar ve bu konuda yaşanan sorunlara ilgili bölümlerde ayrıntılı olarak değinilecektir.

2.5- Basel II Ve KOBİ'lere Etkileri

2.5.1- Basel II'nin Tarihsel Gelişimi

BIS (Bank For International Settlements), 17.05.1930'da Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 54 ülke merkez bankası ve Avrupa Merkez Bankası tarafından üyelere hizmet etmek üzere oluşturulmuş bir finansal kuruluştur. BIS bünyesinde bankacılık konusunda araştırmalar yapmak üzere 1974 yılında oluşturulan BASEL komitesi, yapılan çalışmaların sonuçlarını 1988 yılında BASEL I İlkeleri olarak yayınlamıştır. Basel I ilkeleri kapsamında Banka sermayelerinin, risk ağırlıklı aktifleri dikkate alınarak yapılacak oranlama sonucunun en az % 8 olması öngörülmüş ve söz konusu düzenleme kısa zamanda benimsenerek bankaların sermaye yeterliliği söz konusu rasyo ile değerlendirilmeye başlanmıştır. Söz konusu sermaye yeterliliği uzlaşısı başta G-10 ülkeleri olmak üzere birçok ülke denetim otoritesi tarafından kabul görmüş ve Bankaların sermaye yeterlilikleri Basel I temel alınarak ölçülmeye ve denetlenmeye başlamıştır. Bu doğrultuda tüm dünyada bir sektör standardı haline gelen Basel I'i esas alan bir sermaye yeterliliği yöntemi,1989'da yayınlanan ve 3 yıllık bir uyum sürecini öngören düzenleme ile Ülkemizde de uygulanmaya başlanmıştır.

Ancak sonraki dönemde finansal piyasalarda yaşanan ve bankacılık sistemini derinden etkileyen krizler sonucunda sadece kredi risklerini dikkate alan bir sermaye yeterliliği sisteminin Bankaların maruz kaldığı riskleri tanımlamakta yetersiz kaldığı anlaşılmıştır. Bunun üzerine Basel Bankacılık Denetim Komitesi tarafından Bankaların maruz kaldığı piyasa risklerinin de mevcut düzenlemeye ilave edilmesine yönelik olarak 1996 yılında bir doküman yayınlanmıştır. Bu çerçevede Ülkemizde de Şubat 2001 tarihinde yürürlüğe giren "Bankaların Sermaye Yeterliliğinin Ölçülmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Yönetmelik" ile piyasa riskleri de sermaye yeterliliği hesaplamalarına dahil edilmiştir.

Finansal piyasalarda meydana gelen gelişmeler ve Basel I'in operasyonel riskleri dikkate almıyor olması üzerinde yoğunlaşan eleştiriler doğrultusunda Haziran 1999'da BIS(Bank for International Settlements) bünyesindeki Basel komitesi tarafından yeni bir sermaye yeterliliği uzlaşısına ilişkin istişari bir metin yayımlanmıştır. 2001 yılında 2. istişari metin ve 2003 yılında 3. istişari menin yayımlanmasının ardından ülkelerin denetim otoriteleri ve bankalardan alınan yorumlar doğrultusunda Basel II'ye ilişkin nihai metin Haziran 2004'te yayımlanmıştır.

2.5.2- Basel I Sermaye Yeterliliği Düzenlemeleri ve Basel II İlkeleri

Ülkemizde de Basel I uzlaşısını temel alan sermaye yeterliliği sistemine göre bankalar herhangi bir portföy ayrımı dikkate alınmaksızın risk ağırlıklı aktifleri için asgari % 8 sermayeye sahip olmak zorundadır. Bankaların risk ağırlıklı aktifleri teminatına göre risk ağırlığına tabi tutulmakta, buna göre teminatsız olanlar % 100 oranında dikkate alınmakta ve ayrıca temerrüde düşen krediler de % 100 ağırlığına tabi tutulmaya devam edilmektedir.

Bu hesaplamada banka sermayesi; ana sermaye ile belli sınırlamalar dahilinde hesaplanacak katkı sermaye toplamından sermayeden indirilmesi gereken değerlerin düşülmesi şeklinde hesaplanacaktır. Hesaplamanın paydasında yer alan kredi riski ise banka aktiflerinin ve bilanço dışı işlemlerinin (gayrinakdi krediler) kredinin türü ve teminatın türüne göre muhtelif risk kategorilerine ayrılarak her kategoriye isabet eden risk ağırlıkları ile çarpılması şeklinde hesaplanacaktır.

Mevcut sermaye yeterliliği düzenlemesinde eşitliğin paydasında yer alan diğer değişken ise piyasa riskidir. Bankanın genel piyasa riski, kur riski, spesifik risk, emtia riski, takas riski nedeniyle maruz kalabileceği zarar olasılığını ifade etmektedir. Burada;[40]

[40] Resmi Gazete, **Bankaların Sermaye Yeterliliğinin Ölçülmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Yönetmelik**, 01.11.2006

- Genel piyasa riski bankanın alım satım hesapları içinde yer alan finansal araçlara ilişkin pozisyonların değerinde faiz oranı riski ve hisse senedi pozisyon riski nedeniyle maruz kalabileceği zarar olasılığını,

- Kur riski bankaların, tüm döviz varlık ve yükümlülükleri nedeniyle döviz kurlarında meydana gelebilecek değişiklikler sonucu maruz kalabilecekleri zarar olasılığını,

- Spesifik risk, bankanın alım satım hesapları içinde yer alan finansal araçlara ilişkin pozisyonlarda, olağan piyasa hareketleri dışında, bu pozisyonları oluşturan finansal araçları ihraç veya garanti eden ve ödeme yükümlülüğünü üstlenen kuruluşların yönetimlerinden ve mali bünyelerinden kaynaklanabilecek sorunlar nedeniyle meydana gelebilecek zarar olasılığını,

- Emtia riski: Bankanın, emtia fiyatlarındaki hareketler nedeniyle, emtiaya ve emtiaya dayalı türev finansal araçlara ilişkin pozisyon durumuna bağlı olarak maruz kalabileceği zarar olasılığını,

- Takas riski: Bir menkul kıymet, döviz veya emtianın sözleşmede öngörülen fiyattan belli bir vadede teslimini konu alan ve her iki tarafın yükümlülüklerini vadede yerine getirmesini öngören işlemlerde, takas işleminin vade tarihinde gerçekleşmemesinden ötürü işleme konu menkul kıymet, döviz veya emtianın fiyat değişimleri nedeniyle bankanın maruz kalacağı zarar olasılığını ifade etmektedir.[41]

Mevcut sermaye yeterliliği düzenlemesi doğrultusunda bankalar tarafından, sayılan tüm bu risklerden oluşan piyasa riski sonucu karşılaşılabilecek zararlar için de sermaye ayrılması gerekmektedir. Özetle; bankaların ana sermaye ve katkı sermaye toplamının kredi riski ve piyasa riskine oranının en az % 8 olması öngörülmektedir. Piyasa riski bankaların kendi pozisyonları ile ilgili olarak

[41] Resmi Gazete, **Bankaların Sermaye Yeterliliğinin Ölçülmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Yönetmelik**, 01.11.2006

değişmesine rağmen kredi riski doğrudan kredi verilen müşterileri ile ilgili bulunmaktadır. Bu sebeple bankalar sermaye yeterlilik oranlarını yükseltmek ve düşük risk ağırlıklı bir aktif yapı oluşturmak için risk ağırlığı düşük kredi ürünlerine yönelmekte ve risk ağırlıklarının düşürülmesi için, verdikleri krediler karşılığında mümkün olduğunca güçlü teminatlar alma eğiliminde olmaktadır.

Basel II Sermaye Yeterliliği Uzlaşısı ile mevcut düzenlemeye bankaların operasyonel riskleri de eklenmiş ve Sermaye Yeterliliği formülü aşağıdaki şekilde değişmiştir:

$$\text{Sermaye Yeterliliği} = \frac{\text{Toplam Sermaye}}{\text{Kredi Riski+Piyasa Riski+Operasyonel Risk}} >= \%8$$

Operasyonel Risk, banka içi kontrollerdeki aksamalar sonucu hata ve usulsüzlüklerin gözden kaçmasından, banka yönetimi ve personeli tarafından zaman ve koşullara uygun hareket edilememesinden, banka yönetimindeki hatalardan, bilgi teknolojisi sistemlerindeki hata ve aksamalar ile deprem, yangın ve sel gibi felaketlerden veya terör saldırılarından kaynaklanabilecek zarar olasılığını ifade etmektedir.

Basel II ile gelen düzenlemeler, mevcut sermaye yeterliliği düzenlemesine operasyonel riskin eklenmesi ile sınırlı bulunmamaktadır. Basel II ile Banka müşterileri Kurumsal Portföy ve Perakende Portföy olmak üzere iki gruba ayrılacaktır. Buna göre bankalar 1.000.000 AVRO ve eşdeğeri tutardan daha düşük kredileri perakende portföyde, 1.000.000 AVRO ve eşdeğeri tutar ve üzerinde kullandıracakları kredileri kurumsal portföyde izlemeye başlayacaktır. Ayrıca bir banka müşterisinin perakende portföyde takip edilebilmesi için izlendiği portföyün toplam büyüklüğünün % 0,2'sini aşmaması gerekmektedir.

Bankaların perakende portföylerinde yer alan kredilerin risk ağırlığının % 75, kurumsal portföyde yer alan kredilerin risk ağırlığının ise firmaların derecelendirme notlarına göre % 20 - % 150 aralığında olması öngörülmektedir.

Ayrıca; Basel I'de eleştirilen bir nokta da riske duyarlılığının yetersiz olmasıdır. Basel I hükümlerine göre kredi riskinin sadece beş farklı risk ağırlığı ile ölçülmesi ve söz konusu ağırlıkların uygulanacağı kalemlerin belirlenmesinde OECD olup olmama kriterinin dikkate alınması kullanılan yöntemin riske olan duyarlılığını azaltmaktadır. [42]

Basel I'de yer alan, kredi riski açısından sermaye yükümlülüğünün OECD ülkesi olup olmama kriterine göre belirlenmesi prensibine dayanan "kulüp kuralı (club rule)" Basel II ile kaldırılmaktadır.[43]

Basel II uzlaşısı sermaye yükümlülüğünün hesaplanmasında dört farklı yöntem benimsemiştir. Bunlar; Basitleştirilmiş Standart Yaklaşım, Standart Yaklaşım, Temel İçsel Derecelendirmeye Dayalı Yaklaşım ve Gelişmiş İçsel Derecelendirmeye Dayalı Yaklaşımdır.

"Basel II'de sermaye yükümlülüğü hesaplamaları iki temel bileşenden oluşmaktadır. İlk bileşen krediler için alınan teminat, garanti gibi kredi riski azatlım araçları dikkate alınmadan, sadece kredinin türü ve/veya borçlunun kredi değerliliği ve diğer özellikleri dikkate alınarak yapılan hesaplamalardır. İkinci bileşen ise kredi riski azatlım tekniklerinin etkisinin dikkate alındığı kısımdır.

Ölçüm yaklaşımları ilk bileşen açısından incelendiğinde, Basitleştirilmiş Standart Yaklaşımda sermaye yükümlülüklerinin genel olarak İhracat Kredi Kuruluşlarınca ülkelere verilen derecelendirme notlarına göre, Standart Yaklaşımda ise bağımsız kredi değerlendirme kuruluşlarınca ülkelere ve şirketlere verilen derecelendirme notlarına göre belirlendiği görülmektedir. Ayrıca her iki yaklaşımda da bazı portföyler için derecelendirme notları dikkate alınmamakta ve bu portföyde yer alan krediler standart katsayılar kullanılarak hesaplamaya dahil edilmektedir. Temel İçsel Derecelendirmeye Dayalı Yaklaşım ve Gelişmiş İçsel Derecelendirmeye Dayalı Yaklaşımlarında ise sermaye yükümlülükleri, bankalar tarafından bireysel ve kurumsal müşterilerine verilen derecelendirme notları dikkate alınarak hesaplanmaktadır.

[42] YÜKSEL, Ayhan, **Basel II'nin KOBİ Kredilerine Muhtemel Etkileri**, BDDK Araştırma Dairesi, Ankara 2005, s. 2

[43] Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu.(2005). 10 Soruda Yeni Basel Sermaye Uzlaşısı (Basel II). Ankara. (Ocak 2005). s 2

Bu ölçüm yaklaşımları kredi riski azatlım tekniklerinin dikkate alınması açısından değerlendirildiğinde ise ölçüm yaklaşımlarında gelişmişlik seviyesi arttıkça, dikkate alınan kredi riski azatlım tekniklerinin kapsamı genişlemekte ve hesaplamalarda bankanın kendi tahminlerine daha fazla yer verilmekte, ancak bununla birlikte, gelişmiş yöntemleri kullanan bankalar risk yönetimine ilişkin daha sıkı kriterlere tabi olmaktadır"[44]

Basitleştirilmiş Standart Yaklaşım ve Standart Yaklaşımda bankaların perakende portföylerinde yer alan kredilerin risk ağırlığının, derecelendirme notları dikkate alınmaksızın % 75 olarak uygulanacaktır. Temel İçsel Derecelendirmeye Dayalı Yaklaşım ve Gelişmiş İçsel Derecelendirmeye Dayalı Yaklaşımlarında da perakende portföy ve kurumsal portföylerin sermaye yükümlülükleri farklı formüllerle hesaplanmaktadır. Kurumsal portföyde yer alan kredilerin risk ağırlığının ise firmaların derecelendirme notlarına göre % 20 - % 150 aralığında olması öngörülmektedir.

Yukarıdaki yaklaşımlara ilişkin olarak Basel II uluslararası sermaye piyasalarında kullanılmakta olan derecelendirme sistemlerinden; "AAA", "AA-", "A+", "A-", "BBB", "BB-", "B+", "B-" şeklindeki sitemi benimsemiştir. Bu doğrultuda derecelendirme notlarına göre tabi olunacak risk ağırlıkları aşağıdaki gibi uygulanacaktır.

Tablo 8- Standart Yaklaşımda Kurumsal Portföyde Yer Alan KOBİ Kredilerine Uygulanacak Risk Ağırlıkları

Kaynak: YÜKSEL, Ayhan, **Basel II'nin KOBİ Kredilerine Muhtemel Etkileri**, BDDK Araştırma Dairesi, Ankara 2005, s.18

Derecelendirme Notu	Risk Ağırlığı
AAA'dan AA-'ye kadar	% 20
A+'dan A-'ye kadar	% 50
BBB'den BB-'ye kadar	% 100
B+'dan B-'ye kadar	% 150
Derecelendirme notu olmayan	% 100

[44] Yüksel, Ayhan, a.g.e. s.14

2.5.3- BASEL II'nin KOBİ Finansmanına Olası Etkileri

BDDK tarafından Basel II'nin sektörde yaratacağı etkinin belirlenmesi amacıyla, sektörde en yüksek aktif büyüklüğe sahip ve sektör aktif büyüklüğünün % 60'ını oluşturan 6 bankanın katılımıyla Kasım 2002-Şubat 2004 tarihleri arasında bir sayısal etki çalışması yapılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre; KOBİ'lere kullandırılan kredilerin ortalama risk ağırlıkları; mevcut düzenlemeler çerçevesinde % 66 iken Basel II hükümlerine göre standart yaklaşımla hesaplanan risk ağırlığı % 83 olarak gerçekleşmiştir. Diğer bir ifade ile halihazırda sermaye yükümlülüğü hesabında % 66 oranında dikkate alınan ve 5,28YTL[45] sermaye bulundurulması gereken KOBİ kredilerinin dikkate alınma oranı Basel II ile % 83'e yükselecek ve bankalar KOBİ kredileri için 6,64 YTL sermaye bulundurmak zorunda kalacaklardır.

Buna rağmen sayısal etki çalışması sonuçlarına göre standart yaklaşımda tüm portföyler dikkate alındığında risk ağırlıklı varlıklarda mevcut duruma göre % 56,7 artış olmasına karşın perakende portföyde izlenen KOBİ kredilerinin risk ağırlıklı varlıklarda meydana gelen artışa etkisi -% 0,1 oranı ile negatif yönde gerçekleşmiştir. Kurumsal portföyde yer alan KOBİ kredileri ise risk ağırlıklı varlıklardaki artışa % 2,7 katkı sağlamıştır. Bu yönüyle bakıldığında kurumsal portföydeki KOBİ kredilerinin risk ağırlıklı varlıklarda meydana getirdiği artışa rağmen artışa etkisinin diğer portföyler kadar yüksek olmaması nedeniyle genel olarak KOBİ kredileri avantajlı konumunu koruyacaktır. Diğer portföylerin meydana getirdiği artışlar; Devlet İç Borçlanma Senetleri (DİBS) aracılığıyla devlete verilen ödünçlerden oluşan Hükümetler Portföyü için % %11,8, KOBİ Dışı Şirketler Portföyü için %4,6, Ticari Portföy için % 22 olarak gerçekleşmiştir. Öte yandan Diğer Perakende Portföyü -%2,2, İkamet Amaçlı Gayrimenkul Kredileri Portföyü -% 0,2 oran ile risk ağırlıklı varlıklarda mevcut duruma nazaran azalışa sebep olacaktır.

[45] Mevcut sermaye yeterliliği düzenlemesinde 100 YTL risk için % 8 oranından 8 YTL sermaye bulundurulması gerekmektedir. Ancak teminat durumuna göre dikkate alınma oranı % 66 olduğundan banka 5,28 YTL sermaye bulunduracaktır.

Sayısal etki çalışmasının Basel II ile sermaye yeterlilik oranına etkisi incelendiğinde; mevcut mevzuat ve uygulama doğrultusunda Risk ağırlıklı varlıklara göre hesaplanan Sermaye Yeterlilik Oranı % 28,8 iken Basel II kriterleri çerçevesinde Basitleştirilmiş Standart Yaklaşıma göre % 17,1, Standart Yaklaşıma göre de % 16,9'a düşecektir.

Sayısal etki çalışması sonuçları doğrultusunda Basel II ile birlikte Bankacılık sektöründe ortaya çıkması muhtemel etkiler bankaların risk politikalarını belirlemede önemli rol oynayacaktır. Buna göre bankaların risk ağırlıklı varlıklarda artışa sebep olmayan ya da oransal olarak daha az etkide bulunacak portföylere yönelmesi rasyonel görünmektedir. Bununla birlikte Basel II kapsamında kullanılan yaklaşımlara göre hesaplanan sermaye yeterlilik oranları kanuni sınır olan % 8'in çok üzerinde olması sebebiyle bu tablonun korunması kaydıyla sermaye yükümlülükleri, bankaların kredi kullandırımında ve fiyatlamasında etki yaratması beklenmemektedir. Ancak, konjonktürel dalgalanmalar sebebiyle ülke ve şirketlerin derecelendirme notlarında oluşacak değişimler sonucunda bankaların sermaye yeterlilik oranlarında meydana gelecek düşüşler portföy seçimini önemli kılacaktır.

Kredi fiyatının belirlenmesinde bankaların yabancı kaynak faiz maliyeti, sermaye maliyeti, işletme giderleri, risk primi ve kar marjı etkili olmaktadır. Sermaye yeterlilik oranlarının yüksek olduğu durumlarda ilave bir sermaye gereksinimi oluşmayacağından maliyetlere de etkisi olmayacaktır.

Basel II'nin kredi fiyatlamasına dolaylı olarak etkilerinin olacağı en önemli alan kredilere ilişkin risk primlerindeki değişikliklerdir. Basel II'de kredi fiyatlamasına ve risk primlerinin belirlenmesine ilişkin herhangi bir hüküm bulunmamakla birlikte, Basel II ile birlikte hız kazanacak olan risk yönetimi alanındaki gelişmelerle, bankaların işlemleri dolayısıyla maruz kaldıkları riskleri daha iyi ölçecekleri, bu ölçüm sonuçlarını karar alma süreçlerinde daha fazla dikkate alacakları ve işlemlerin fiyatlandırılmasında maruz kalınan riskleri daha etkin bir şekilde kullanacakları düşünülmektedir.[46]

[46] Yüksel Ayhan, a.g.e. s.33

Söz konusu risk bilincinin bankalar ile birlikte KOBİ'ler tarafından da oluşturulması büyük önem taşımaktadır. Bu sebeple daha iyi derecelendirme notuna sahip olmak, bankalar tarafından algılanan risklerini azaltılmak ve dolayısıyla kredi imkanlarından daha fazla ve daha uygun koşullarla yararlanmak için KOBİ'ler de şeffaf ve rasyonel bir yönetim için kurumsallaşma, kayıtdışılığın azaltılması ve mali tablolar açısından güçlü bir yapıya sahip olma konusunda üzerine düşenleri yapıyor hale geleceği düşünülmektedir.

2.6- TCMB Sektör Bilançolarına Göre KOBİ'ler

TCMB tarafından Reel sektördeki gelişmeleri izlemek ve ekonominin genel gidişini yansıtacak veriler üretmek amacıyla gerçekleştirilen ve 2003-2005 dönemini kapsayan Sektör Bilançoları çalışmasında, üç yıllık sürekli bilanço ve gelir tablosu bilgileri bulunan 7.103 firmanın verilerinden yararlanılmıştır. Çalışmada incelenen 7.103 firma içerisinde İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda (İMKB) işlem gören 172 firma ile İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) Türkiye'nin Birinci ve İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu çalışmalarında yer alan ilk 1.000 firma arasında isimleri açıklanan 968 firmadan 719 firmaya ait bilgiler de bulunmaktadır. 7.103 firmanın 4.407'si anonim şirket, 65'i holding, 2.458'i limited şirket, 2'si komandit şirket, 65'i kollektif şirket, 75'i şahıs firması, 4'ü adi komandit şirket, 9'u kooperatif, 1'i vakıf işletmesi ve 17'si kamu kuruluşudur.

Firmaların sektörel bazda dağılımları aşağıda gösterilmiştir:

Tablo 9-Ana Sektörler Temel Göstergeler (2005)

Sektörler	Firma Sayısı %	Ort. Çalışan Sayısı %	Net Satışlar %	Aktif Toplam %	Özkaynak %	Kar Eden Firma Sayısı %	Zarar Eden Firma Sayısı %
Tarım	1,1	0,4	0,2	0,2	0,2	57	24
Balıkçılık	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	8	1
Madencilik	2,2	2,9	1,1	1,7	1,9	111	44
İmalat	51,6	63,9	51,3	43,6	46,1	2.852	812
Elektrik	0,6	1,5	4,1	8,2	9,2	32	14
İnşaat	10,1	6,3	2,8	11,9	6,6	531	179
Ticaret	21,2	8,6	30,3	12,0	7,9	1.256	245
Otel ve Lokantalar	3,7	3,2	0,7	2,0	2,6	166	100
Ulaştırma	5,0	10,5	8,1	11,4	11,3	250	106
G.Menkul Kiralama	2,3	1,1	0,9	8,2	13,6	116	45
Eğitim	0,6	0,5	0,1	0,1	0,1	30	11
Sağlık	0,8	0,7	0,2	0,2	0,2	48	7
Diğer	0,6	0,4	0,3	0,4	0,3	32	9
TOPLAM	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**		
	7.103	**1.264.108**	**362.533.891**	**364.194.583**	**182.321.379**	**5.489**	**1.597**

Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İstatistik Genel Müdürlüğü, **Sektör Bilançoları Değerlendirmesi(2003-2005),** Ankara 2006, s.4

Çalışmada firma ölçekleri Tablo 10'daki ölçütlere göre belirlenmiştir. Bu ölçütlere göre yapılan sınıflandırma, "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" kapsamında yapılan tanımlama ile hem çalışan sayısı hem de ciro ölçütü açısından farklılık arzetmektedir. Yönetmelik ile KOBİ'lerin çalışan sayısı için belirlenen üst sınır 249 iken çalışma kapsamında TCMB tarafından belirlenen üst sınır 499'dur. Ayrıca Yönetmelik net satışları 25.000.000 YTL'den düşük olan firmaları KOBİ olarak kabul etmekte iken sektör bilançoları çalışmasında net satışları; 10.000.000 AVRO'dan az olan firmalar

Küçük İşletme, 10.000.000 – 50.000.000 AVRO arasında olan firmalar Orta Büyüklükteki İşletme, 50.000.000 AVRO ve üzeri olan firmalar Büyük İşletme olarak nitelendirilmiştir. Bu doğrultuda; Orta Büyüklükteki işletmelerin içerisinde yönetmelik ölçütleri çerçevesinde büyük işletmelerin de bulunması sebebiyle sektör bilançolarından yapılacak analizler tamamıyla KOBİ özelliklerini yansıtmayacaktır. Ancak genel eğilimlerin değerlendirilmesi ve önceki bölümlerde KOBİ'ler hakkında varılan sonuçların doğrulanması açısından TCMB sektör bilançoları çalışmamıza dahil edilmiştir. TCMB tarafından yapılan çalışma ve değerlendirmeler 13 sektörden firmaların verilerine göre yapılmış olmasına karşın, sektör bilançoları çalışmasında firma sayısı açısından % 51,6 ve çalışan sayısı açısından % 63,9 ağırlık içermesi nedeniyle imalat sanayii verileri örnek alınarak ayrıntılı incelenmiştir.

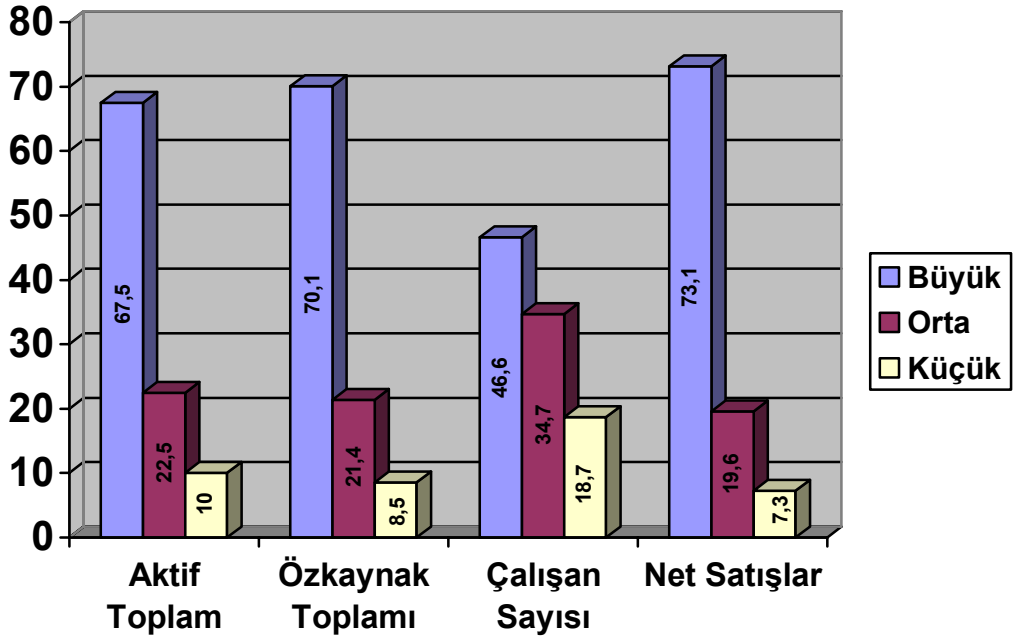
Tablo 10- TCMB Sektör Bilançoları Çalışması İşletme Ölçek Tanımları

İşletme Ölçeği	**İstihdama Göre**	**Net Satışlara Göre (Bin YTL)**
Küçük İşletme	Çalışan Sayısı 50'den az	NS<=16.695,3
Orta Boy İşletme	Çalışan Sayısı 50 – 499 arası	16.695,3<NS<83.476,7
Büyük İşletme	Çalışan Sayısı 500'den çok	NS>=83.476,7

Kaynak: http://www2.tcmb.gov.tr/sektor/2006/index.htm (25.03.2007, 19.45)

Çalışma kapsamında incelenen 7.103 firmanın % 51,6'sını oluşturan toplam 3.667 adet firma imalat sanayiinde faaliyet göstermektedir. Söz konusu firmaların net satış tutarları baz alınarak finansman ve karlılık yapıları incelendiğinde; 2.280 firma küçük ölçek grubunda, 999 firma orta ölçek grubunda ve 388 firma büyük ölçek grubunda yer almaktadır. Net satışlar esas alınarak yapılan sınıflandırmaya göre, imalat sanayii genelinde gerek toplam istihdam, gerekse varlıklar ve öz kaynakların ağırlıklı olarak büyük ölçekli firmalar tarafından sağlandığı görülmektedir. Aşağıdaki grafikte de görüleceği üzere, küçük ölçekli firmalar, imalat sanayii sektörü net satışlarının % 7,3'ünü, orta ölçekli firmalar % 19,6'sını, büyük ölçekli firmalar ise % 73,'ini gerçekleştirmiştir.

Şekil 1-Firma Ölçekleri İtibariyle Temel Göstergeler



Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İstatistik Genel Müdürlüğü, **Sektör Bilançoları Değerlendirmesi(2003-2005),** Ankara 2006, s.28

Firmaların finansman yapıları incelendiğinde; Tablo 11'da da görüldüğü üzere; 2005 yılında küçük ölçekli firmalar aktiflerinin % 44,9'unu özkaynaklarla, % 44,5'ini kısa vadeli yabancı kaynaklarla, % 10,6'sını ise uzun vadeli yabancı kaynaklarla finanse etmiştir. Banka kredilerinin aktifi karşılama oranı ise % 20,1 seviyesinde gerçekleşmiştir. Orta ölçekli firmalarda ise toplam aktifin % 50,2'si özkaynaklarla finanse edilirken % 49,8'i kısa ve uzun vadeli yabancı kaynaklardan karşılanmıştır. Aktif finansmanında banka kredilerinin payı % 22,3 olarak belirlenmiştir. Büyük ölçekli firmalarda ise aktif % 55 oranında özkaynak ve % 45 oranında yabancı kaynakla finanse edilmiş, banka kredilerinin aktife oranı ise % 17,8 seviyesinde gerçekleşmiştir. Ayrıca 2005 yılında kısa vadeli yabancı kaynakların toplam borçlar içindeki payı küçük ölçekli firmalarda % 80,7 orta ölçekli firmalarda % 76,4 ve büyük ölçekli firmalarda % 71,9 olarak belirlenmiştir.

Tablo 11-Firma Ölçeklerine Göre, Seçilmiş Finansal Yapı Oranları

	Küçük İşletme			Orta Boy İşletme			Büyük İşletme		
	2003	**2004**	**2005**	**2003**	**2004**	**2005**	**2003**	**2004**	**2005**
Özkaynak/Aktif	37,7	45,7	44,9	43,8	51,4	50,2	46,8	56,1	55,0
KVYK/Pasif	48,7	42,8	44,5	41,8	36,3	38,1	36,9	32,2	32,3
UVYK/Pasif	13,6	11,5	10,6	14,4	12,3	11,7	16,3	11,7	12,7
Banka Kredileri / Aktif	24,3	20,8	20,1	25,7	21,5	22,3	20,1	15,9	17,8

Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İstatistik Genel Müdürlüğü, Sektör Bilançoları Değerlendirmesi(2003–2005), Ankara 2006, s.29

Kısaca; büyük ölçekli firmalarda aktifin finansmanında daha yüksek oranda özkaynaklardan faydalanıldığı, yabancı kaynaklardan ise küçük ve orta ölçekli firmalara nazaran daha düşük düzeyde yararlanıldığı izlenmektedir.

Önceki bölümlerde de belirtildiği gibi; Küçük ölçekli firmalar faaliyetlerini genellikle düşük kâr marjı ve düşük verimlilik sürdürmektedir. Bu paralelde kredibiliteleri düşük olan söz konusu firmalar sermaye piyasalarından kaynak bulma güçlüğü ile karşılaşmakta ve finansman ihtiyaçlarının önemli bir bölümünü banka kredileri ile gidermeye çalışmaktadır. Banka kredilerine olan bu bağımlılık nedeniyle faiz oranlarındaki değişimlerden büyük ölçekli firmalara oranla daha fazla etkilenmektedir. Ayrıca KOBİ'lerin büyük ölçekli firmalar ile karşılaştırıldığında borç verenler tarafından yüksek risk grubunda değerlendirilmeleri nedeniyle kaynak sağlama olanakları daralmakta ve risk primi nedeniyle borçlanma maliyetleri yükselmektedir.

Firmaların kısa süreli ödeme gücünü ölçmek, işletme sermayesinin yeterli olup olmadığını saptayabilmek için likidite oranlarından yararlanılmaktadır. Bir firmanın kısa süreli yükümlülüklerini yerine getirmede kullanacağı değerler bilançonun dönen varlıklar bölümünde yer alır. Bir hesap dönemi içerisinde paraya

çevrilebilir değerler olarak tanımlanan dönen değerler bir yıl içerisinde vadesi gelen yükümlülüklerin karşılanmasında kullanılmaktadır. Bu tanımlar doğrultusunda kısaca kısa vadeli borçların geri ödenme yeterliliğini ifade eden cari oran 2005 yılında; küçük ölçekli işletmelerde % 129,1, orta ölçekli işletmelerde % 141,6 ve büyük ölçekli işletmelerde % 170,1 olarak gerçekleşmiştir. Bu kapsamda, her üç grupta da dönen varlıklar kısa vadeli borçları karşılamada yeterli düzeydedir.

Tablo 12-Firma Ölçeklerine Göre, Seçilmiş Likidite Göstergeleri

	Küçük İşletme			**Orta Boy İşletme**			**Büyük İşletme**		
	2003	**2004**	**2005**	**2003**	**2004**	**2005**	**2003**	**2004**	**2005**
Cari Oran	130,7	131,0	129,1	137,0	143,0	141,6	153,6	167,0	170,1
Likidite Oranı	70,8	71,5	71,7	76,3	80,5	82,4	92,1	98,2	103,3
Nakit Oranı	15,3	16,2	16,3	19,1	21,5	21,9	29,5	33,8	33,1

Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İstatistik Genel Müdürlüğü, Sektör Bilançoları Değerlendirmesi(2003–2005), Ankara 2006, s.30

Tablo 12'de görüldüğü gibi söz konusu oran küçük ve orta ölçekli firmalarda 2005 yılında 2004 yılına göre gerilerken, büyük ölçekli firmalarda artış kaydetmiştir. Buradan, borçlarının vadesi KOBİ'lere kıyasla daha uzun olan büyük ölçekli firmaların kısa vadeli borçları ödeme gücünün de o denli yüksek olacağı sonucu çıkmaktadır.

Likiditesi nispeten düşük olan değerlerin (stoklar, verilen avanslar v.b.) dönen varlılardan indirilmesi ile hesaplanan likidite oranında küçük ölçekten büyük ölçeğe doğru gidildikçe artış görülmektedir. Yıllar itibariyle gelişiminde önemli bir değişiklik kaydedilmemiş olan likidite oranı 2005 yılında küçük ölçekli firmalarda % 71,7, orta ölçekli firmalarda % 82,4, büyük ölçekli firmalarda ise % 103,3 olarak gerçekleşmiştir.

Alacakların tahsil edilemediği ve satışların durduğu varsayıldığındaki likidite durumunu gösteren nakit oranı ise 2005 yılında; küçük ölçekli firmalarda % 16,3, orta ölçekli firmalarda % 21,9 ve büyük ölçekli firmalarda % 33,1 seviyesindedir. Görüldüğü üzere yıllar itibariyle nakit oranında da küçük ölçekten büyük ölçeğe doğru bir artış söz konusudur.

Tablo 13- Firma Ölçeklerine Göre, Seçilmiş Devir Hızı Oranları

	Küçük İşletme			**Orta Boy İşletme**			**Büyük İşletme**		
	2003	**2004**	**2005**	**2003**	**2004**	**2005**	**2003**	**2004**	**2005**
Stok Devir Hızı	-	3,9	3,3	-	4,7	4,4	-	6,2	5,7
Alacak Devir Hızı	5,2	4,7	4,0	5,5	5,4	4,9	6,2	6,5	6,0
Alacak Tahsil Süresi	69	76	89	66	67	74	58	56	60

Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İstatistik Genel Müdürlüğü, Sektör Bilançoları Değerlendirmesi(2003–2005), Ankara 2006, s.31

Çalışmaya dahil edilen firmaların ölçek gruplarına göre yıllar itibariyle devir hızları açısından gelişimine bakıldığında; stok devir hızı ve alacak devir hızının tüm ölçeklerde yıllar itibariyle düşüş gösterdiği görülmektedir. Tahsilat vadeleri dikkate alındığında ise 2005 yılında küçük ölçekli firmaların alacaklarını 89 günde, orta ölçekli firmaların 74 günde, büyük ölçekli firmaların ise 60 günde tahsil ettiği izlenmektedir.

Likidite durumunu olumlu yönde etkileyen stok devir hızı ve alacak devir hızı incelendiğinde ilgili rasyoların büyük ölçekli firmalarda daha yüksek olduğu görülmektedir. Bunun sebebi ise büyük ölçekli firmaların KOBİ'lere oranla daha yaygın bir satış ve pazarlama ağına sahip olması paralelinde net satışların daha yüksek düzeyde gerçekleşmesidir. Bunun yanısıra, büyük ölçekli firmaların etkin bir stok yönetimine sahip olması ve alacakların takip ve tahsilinde KOBİ'lere göre daha başarılı olması söz konusu oranları destekleyen diğer faktörlerdir.

2005 yılında iç talepteki artışın yavaşlaması ile yurtiçi satışlarda, döviz kurlarındaki gerilemenin etkisiyle de yurtdışı satışlarda reel olarak gerileme izlenmiştir. Tablo12'de görüldüğü gibi; Orta ve büyük ölçekli firmalarda 2005 yılında net satışların reel bazdaki artışı 2004 yılına oranla gerilemiştir. Küçük ölçekli işletmelerin net satışlarında ise her iki yılda da reel bazda gerileme yaşanmıştır. Yurtiçi satışlarda orta ölçekli firmalarda % 1,4 büyük ölçekli firmalarda % 8,4 oranında reel artış kaydedilirken, küçük işletmelerde % 1,5 oranında reel gerileme ile karşılaşılmıştır.

Tablo 14- Firma Ölçeklerine Göre Satışların Reel Gelişimi

	Küçük İşletme		**Orta Boy İşletme**		**Büyük İşletme**	
	2004	**2005**	**2004**	**2005**	**2004**	**2005**
Net Satışlar	-2,2	-5,5	8,1	0,3	22,7	2,5
Yurtiçi Satışlar	1,0	-1,5	9,7	1,4	16,7	8,4
Yurtdışı Satışlar	-9,8	-15,8	4,9	-0,9	27,4	-3,7

Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İstatistik Genel Müdürlüğü, Sektör Bilançoları Değerlendirmesi(2003–2005), Ankara 2006, s.33

2005 yılında yurtdışı satışlarda üç ölçek grubunda da reel daralma ile karşılaşılmış, bu kapsamda yurtdışı piyasalarda rekabet etmekte güçlük çeken firmaların yurtiçi piyasalara yönelmesi paralelinde yurtiçi satışların net satışlar içindeki payı artmıştır. 2005 yılında net satışlardaki yurtdışı satış oranının en yüksek olduğu ölçek grubu büyük işletmelerdir. Bu grubu % 29,6 ile orta ölçekli ve % 24,3 ile küçük ölçekli firmalar izlemektedir.

Tablo 15- Firma Ölçekleri İtibariyle Satışların Dağılımı

	Küçük İşletme			Orta Boy İşletme			Büyük İşletme		
	2003	**2004**	**2005**	**2003**	**2004**	**2005**	**2003**	**2004**	**2005**
Yurtiçi Satışlar / Net Satışlar	72,3	74,7	77,8	72,4	73,5	74,3	82,4	78,4	83,0
Yurtdışı Satışlar / Net Satışlar	29,6	27,3	24,3	30,9	30,0	29,6	33,6	34,9	32,8

Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İstatistik Genel Müdürlüğü, Sektör Bilançoları Değerlendirmesi(2003–2005), Ankara 2006, s.34

2005 yılında döviz kurlarındaki gerileme ve enflasyon oranındaki düşüşe paralel olarak risk primi ve faizlerdeki düşüş nedeniyle finansman giderlerinin net satışlardaki payı 2004 yılına oranla tüm ölçek gruplarında azalmıştır. 2005 yılında finansman giderlerinin net satışlar içindeki payı küçük ölçekli firmalarda % 2,6, orta ölçekli firmalarda % 2,7 ve büyük ölçekli firmalarda % 1,5 seviyesinde oluşmuştur.

Tablo 16-Firma Ölçeklerine Göre Finansman Gideri ve Karşılama Oranı

	Küçük İşletme			Orta Boy İşletme			Büyük İşletme		
	2003	**2004**	**2005**	**2003**	**2004**	**2005**	**2003**	**2004**	**2005**
Finansman Gideri / Net Satışlar	3,3	3,5	2,6	3,9	3,5	2,7	2,5	2,2	1,5
Vergi Öncesi Kar / Finansman Gideri	167,9	118,4	140,5	213,9	206,2	185,4	370,2	406,1	443,0

Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İstatistik Genel Müdürlüğü, Sektör Bilançoları Değerlendirmesi(2003–2005), Ankara 2006, s.35

Finansman giderlerinin net satışlar içindeki payının azalması yabancı kaynak maliyetlerinin düşüşünü sağlayarak firmaların karlılığına katkıda bulunmaktadır. Daha önce de bahsedildiği gibi küçük ve orta ölçekli firmaların büyük ölçekli firmalara oranla yüksek risk grubunda değerlendirilmeleri nedeniyle kaynak sağlama olanakları kısıtlı ve borçlanma maliyetleri de yüksektir.

Özkaynakların alternatif kullanım olanaklarından elde edilecek getiri ile karşılaştırılırken kullanılan net kar/özsermaye oranı 2005 yılında küçük ölçekli firmalarda % 0,7, orta ölçekli firmalarda % 3 ve büyük ölçekli firmalarda % 9 olarak gerçekleşmiştir. Kullanılan toplam kaynakların getirisini gösteren vergi öncesi karın pasif toplamına oranı olan ekonomik rantabilite oranı ise 2005 yılında küçük ölçekli firmalarda % 3,1, orta ölçekli firmalarda % 5,1, büyük ölçekli firmalarda ise % 8,4 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 17- Firma Ölçeklerine Göre, Seçilmiş Karlılık Oranları (1)

(%)	Küçük İşletme	Orta Boy İşletme	Büyük İşletme
	2005	2005	2005
Net Kar / Özkaynak	0,7	3,0	9,0
Vergi Öncesi Kar / Pasif Toplam	3,1	5,1	8,4

Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İstatistik Genel Müdürlüğü, Sektör Bilançoları Değerlendirmesi(2003–2005), Ankara 2006, s.36

Ekonomik rantabilite oranının, büyük ölçek grubu dışında özkaynakların karlılığını gösteren net kar/özkaynaklar oranından büyük olması, küçük ve orta ölçekli firmaların yabancı kaynak sağlarken büyük ölçekli firmalara göre yüksek maliyetle borçlandıklarını göstermektedir. Büyük ölçekli firmalar finansal kaldıraçtan yararlanarak daha düşük maliyetle yabancı kaynak kullanıp karlılıklarını

arttırabilirken KOBİ'ler bundan yararlanamamaktadır. Bu durumun en önemli etkenlerinden biri büyük ölçekli firmalarda kullanılan yabancı kaynakların KOBİ'lere göre daha yoğun olarak yabancı para cinsinden olması sebebiyle borçlanma maliyetlerinin daha düşük olmasıdır.

Büyük ölçekli firmalar mali yapılarının sağlamlığı ve likiditelerinin yüksekliği nedeniyle daha düşük maliyetle daha büyük miktarda kredi sağlayabilmekte ve karlılıklarını arttırabilmektedir. Ancak, KOBİ'lerin bankacılık sektöründeki kredi hacminden yeterince faydalanamadığı izlenmektedir.

Tablo 18- Firma Ölçeklerine Göre Kârın Finansman Giderlerini Karşılama Oranı

	Küçük İşletme			**Orta Boy İşletme**			**Büyük İşletme**		
	2003	**2004**	**2005**	**2003**	**2004**	**2005**	**2003**	**2004**	**2005**
Faiz Vergi Öncesi Kar/Faiz Gid.	167,9	118,4	140,5	213,9	206,2	185,4	370,2	406,1	443,0

Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İstatistik Genel Müdürlüğü, Sektör Bilançoları Değerlendirmesi(2003–2005), Ankara 2006, s.35

Tablo 16'da görüleceği üzere; finansman giderlerinin net satışlar içindeki payının azalması, faizleri karşılama oranının yıllar itibariyle tüm ölçek gruplarında yükselmesine neden olmuştur. Ayrıca yıllar itibariyle tüm ölçek gruplarının faiz ve vergi öncesinde elde ettikleri karlar ile finansman giderlerini karşılayabildikleri görülmektedir. 2005 yılında faizleri karşılama oranı küçük ölçekli firmalar için %140,5, orta ölçekli firmalar için % 185,4 ve büyük ölçekli firmalar için % 443,0 olarak gerçekleşmiştir.

Varlıkların ne ölçüde verimli kullanıldığını gösteren net kar/ aktif oranı incelendiğinde yatırımların karlılığının 2005 yılında önceki yıl zarar eden küçük ölçekli firmalarda % 0,3' e yükselirken, orta ve büyük ölçekli firmalarda düştüğü görülmektedir. Bu orandaki değişimleri destekleyen faaliyet karı / (aktif-maddi duran varlıklar) oranı ise tüm gruplarda 2005 yılında 2004 yılına oranla düşüş göstermiştir. Kısaca firma ölçeği büyüdükçe yatırımın karlılığının ve verimliliğinin arttığı izlenmektedir.

Tablo 19- Firma Ölçeklerine Göre, Seçilmiş Karlılık Oranları (2)

(%)	Küçük İşletme			Orta Boy İşletme			Büyük İşletme		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Net Kar / Aktif	1,6	0,0	0,3	3,9	2,9	1,5	6,7	6,6	4,9
Faaliyet Kar / (Aktif-MDV)	4,4	2,9	2,2	6,4	5,4	3,5	8,8	10,3	7,4

Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İstatistik Genel Müdürlüğü, Sektör Bilançoları Değerlendirmesi(2003–2005), Ankara 2006, s.37

Çalışan başına düşen net satış ve net kar rakamları incelendiğinde de benzer sonuçlara varılmış, firma ölçeği arttıkça çalışan başına karlılık ve cironun arttığı görülmektedir. Bu da büyük ölçekli işletmelerin KOBİ'lerden ortalama personel başına daha fazla satış yaptığı ve dolayısıyla daha fazla net kar elde ettiğini açıkça vurgulamaktadır.

Tablo 20- Ortalama Çalışan Başına Düşen Net Satış ve Net Kar

(Bin YTL)	Küçük İşletme	Orta Boy İşletme	Büyük İşletme
	2005	2005	2005
Net Satışlar / Ort. Çalışan Sayısı	89,3	130,3	361,1
Net Kar / Ort. Çalışan Sayısı	0,3	1,9	14,1

Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İstatistik Genel Müdürlüğü, Sektör Bilançoları Değerlendirmesi(2003–2005), Ankara 2006, s.37

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KOBİLERE YÖNELİK KREDİLER VE FİNANSMAN SAĞLAYAN KURULUŞLAR

3.1- Banka ve Diğer Finans Kuruluşları

3.1.1- Banka Kredileri ve Diğer Finansman Ürünleri

Ekonominin önemli ve büyük bir kısmını oluşturmalarına rağmen KOBİ'ler Ülkemizde kredi olanaklarından yeterince yararlanamamışlardır. Ancak son yıllarda Bankacılık sisteminde kar marjlarının ve plasman olanaklarının daralması nedeniyle KOBİ'ler bankalar için bir cazibe merkezi olmuştur. Bu eğilim sonucunda Bankalar KOBİ'lerin potansiyelinden faydalanmak, nakit akışlarından azami düzeyde pay almak ve plasman potansiyellerini geliştirmek amacıyla KOBİ'lerin yapılarına ve sektörel özelliklerine uygun ürün ve hizmet paketleri geliştirme yoluna gitmişlerdir.

Bu kısımda genel olarak tüm işletmelere yönelik kredi ve diğer finansman ürünleri açıklanacak ve bu ürünlerin farklılaştırılması sonucu KOBİ'lerin kullanımına ve özelliklerine daha uygun hale getirilmiş ürünlerden örnekler verilecektir. Bankacılık ürün yelpazesi çok geniş bir sektör olmakla birlikte konumuz ile ilgili olması sebebiyle sadece finansman sağlamaya yönelik ürünler üzerinde durulacaktır.

3.1.1.1- Nakdi Krediler

Nakdi Krediler; firmaların belli bir dönem için ihtiyaç duydukları finansmanın belli bir vadede ve belli bir faiz oranı karşılığında, belli teminatlar alınarak ya da teminatsız şekilde sağlanması olarak tanımlanabilecektir. Aşağıda bu ürünler ve çalışma şekilleri açıklanmaya çalışılacaktır.

3.1.1.1.1- İskonto Kredisi

İskonto; vadeli bir alacağın, belli bir faiz karşılığında vadesinden önce tahsil edilmesi işlemidir. İskonto kredisi de işletmenin elinde bulunan vadeli bir alacak senedinin vadesinden önce belli bir faiz oranından iskonto edilmesi sonucu senet bedelinin vadesinden önce tahsiline olanak sağlayan bir kredi türüdür.

Uygulama olarak iskonto edilecek senet bankaya ciro edilerek devredilmekte bu durumda banka alacaklı konuma geçerek vadesinde borçludan tahsilatı gerçekleştirmektedir. İskonto kredisinde maliyet faiz ve komisyondan oluşmaktadır. İskonto faizi aşağıdaki formülle hesaplanmaktadır.

$$\text{İskonto Faizi} = \frac{\text{Anapara x Faiz Oranı x Gün Sayısı}}{\text{36.000 +(Faiz Oranı x Gün Sayısı)}}$$

Örneğin; bir işletmenin, vadesine 75 gün kalan 100.000 YTL tutarındaki bir alacak senedi karşılığında % 24 faiz oranı ile iskonto kredisi kullanması durumunda faiz aşağıdaki formülden 4.761,90 YTL olarak hesaplanacak ve 100.000 YTL senet bedelinden 4.761,90 YTL düşülerek firmaya 95.238,10 YTL ödeme yapılacaktır. Krediye komisyon uygulanacak olması durumunda formüldeki faiz oranı yerine komisyon oranı kullanılarak ödenecek komisyon tutarı hesaplanacaktır.

$$\text{İskonto Faizi} = \frac{100.000 \times 0{,}24 \times 75}{360 + (0{,}24 \times 75)}$$

3.1.1.1.2- Spot ve Rotatif Krediler

Spot kredi; belli bir vadede, belli bir faiz oranı ile anapara ve faiz tutarı vade tarihinde ödenmek üzere kullandırılan kredilerdir. Spot kredilerde, kredinin vade tarihinde anapara ve faiz toplamının ödenmesi suretiyle kapatılması esas olmakla birlikte bazı banka uygulamalarında spot kredilere erken kapatma imkanı tanınmaktadır. Erken kapatma opsiyonlu spot kredilerin faiz oranları genellikle normal spot kredilerden daha yüksek olmaktadır.

Rotatif krediler ise; krediyi alan firmaya açılacak borçlu cari hesaptan, tahsis edilen limit dahilinde kredi kullanımı ve para yatırmasına imkan veren bir kredi türüdür. Kredinin faizleri Mart, Haziran, Eylül ve Aralık ayları sonunda döneme ilişkin işleyen faizin borç bakiye ve bu bakiyede kalınan gün sayılarının çarpılması suretiyle adatlandırılarak faizlendirilmesi şeklinde tahakkuk ettirilerek tahsil edilmektedir.

Rotatif kredilerin en yaygın kullanımı firmanın elinde bulunan ve vadeli satışlarından kaynaklanan senetlerin bankaya teminata verilerek kredinin kullanılması, senetlerin vadelerinde borçlu cari hesap bakiyesinden düşmesi şeklinde olmaktadır. Bu şekilde kredi kullanımı, senetlerin her seferinde iskonto edilmesi yerine sürekli bir döngü sağlanarak kullanım kolaylığı sağlamaktadır. Bunun yanısıra iskonto kredisinde vadeye kadar olan sürenin tamamı için faiz bir kerede ödenmekte, rotatif kredilerde ise faiz kredi bakiyesi ve gün sayısı üzerinden hesaplandığından firmanın para yatırma işleminde kredi bakiyesi düşeceğinden daha az faiz ödeme imkanına sahip olacaktır.

Mevzuat gereği vade kaydı bulunmamasına rağmen piyasadaki uygulama gereği vadeli olarak keşide edilen çekler de bu şekilde kullanılabilmektedir. Rotatif krediler sadece çek ya da senet teminatlı kullandırılmamakta, ipotek, ticari işletme rehni, kefalet v.b. teminatlarla ya da teminatsız olarak da kullandırılabilmektedir.

Spot ve rotatif kredilerde maliyet faiz ve komisyonlardan oluşmaktadır. Spot kredilerde faiz hesaplaması aşağıdaki basit faiz formülünden yapılmaktadır.

$$\text{Faiz} = \frac{\text{Anapara x Faiz Oranı x Gün Sayısı}}{360}$$

Örneğin; bir işletme yıllık %24 faiz oranından 75 gün vadeli 100.000 YTL kredi kullandığında faiz aşağıdaki formülden 5.000 YTL olarak hesaplanacaktır. Komisyon da faiz ile aynı formülden hesaplanacak, formüldeki faiz oranı yerine komisyon oranı yazılacaktır. Spot kredilerde anapara ve faiz toplamı vade bitiminde defaten ödenmektedir.

$$\text{Faiz} = \frac{100.000 \times 0{,}24 \times 75}{360}$$

Rotatif kredilerde de aynı formül kullanılmakla birlikte kredinin türü itibariyle sürekli hareket görecek olması nedeniyle faiz hesap adatlandırılarak hesaplanacaktır. Farklı yapıdaki anapara ve gün sayıları çarpımlarının toplamını ifade eden adat faiz oranı ile çarpılarak 360'a bölünerek faiz rakamına ulaşılacaktır. Rotatif kredilerde komisyon da adat üzerinden alınmakta olup faiz ve komisyon tutarları üçer aylık devre sonlarında(3,6,9 ve 12. ay sonlarında) tahakkuk ettirilerek tahsil edilmektedir.

3.1.1.1.3- Taksitli Krediler

Taksitli krediler; belli bir vade için kullandırılarak belli bir ödeme planı dahilinde ödenen kredilerdir. Taksitli krediler azalan bakiyeler yöntemine göre faizlendirilmekte, ödenen taksit tutarının döneme ilişkin işleyen faizi aşan kısmı anaparadan düşmekte, bir sonraki dönem kalan anapara faizlendirilmektedir.

Taksitli kredilerin kullanım amaçlarına göre taksitli ticari krediler, taşıt kredileri ve işyeri alım/yenileme kredileri olarak karşımıza çıkmaktadır. Genellikle aylık eşit taksitli olarak kullandırılan taksitli kredilerin esnek ödeme planları oluşturularak firmaların ödeme koşullarına uygun hale getirilmeleri de giderek yaygınlaşmaya başlamıştır. Ödeme planlarına, ödemesiz konulması, ara ödemeler eklenmesi, ödeme aralıklarının değiştirilmesi (3 ayda bir, 6 ayda bir ödemeli gibi), artan ya da azalan taksit tutarları belirlenmesi taksitli kredilere oldukça esnek bir kullanım olanağı sağlamaktadır.

Son yıllarda bankaların KOBİ'lere yönelik ürünlere ağırlık vermesi sonucunda taksitli kredilerin bu esnek özellikleri kullanılarak özellikle firmaların sektörel özelliklerinin getirdiği nakit akışlarına uygun, sektöre özel krediler kullandırılmaya başlanmıştır. Ayrıca bu krediler ile sektöre özel bazı (kredili mevduat hesabı, çek karnesi, POS (point of sale) v.b.) ürünler bir araya getirilerek sektör ürün paketleri dahilinde müşteriye hizmet sunulmaktadır. Bunun yanısıra banklalar tarafından esnaf ve sanatkarlar odaları ve ticaret odaları ile yapılan anlaşmalar çerçevesinde KOBİ'lere özel koşullarda krediler kullandırılmaktadır. Bu krediler genellikle taksitli şekilde olmaktadır.

Taksitli kredilerde maliyet faiz maliyeti ve ödenen komisyonlardan oluşmaktadır. Uygulanan peşin komisyon tutarları kurumdan kuruma değişmekte bunun yanısıra firma sahip/ortaklarına hayat sigortası kesilmesi de ayrı bir maliyet unsuru oluşturmaktadır. Taksitli kredilerde faiz, aşağıdaki formül ile hesaplanmaktadır.

$$\text{Taksit Tutarı} = \frac{\text{Anapara}}{\left[1 - \left(1 + \frac{\text{Faiz Oranı}}{\text{Dönem Sayısı}} \right)^{-(\text{Dönem Sayısı})} \right] / \frac{\text{Faiz Oranı}}{\text{Dönem Sayısı}}}$$

Örneğin; bir işletme yıllık %24 faiz oranından 12 ay vadeli 100.000 YTL, taksitli kredi kullandığında aylık taksit tutarı aşağıdaki formülden 9.455,96 YTL olarak hesaplanacak ve firma 100.000 YTL krediyi 113.471,52 YTL olarak geri ödeyecektir. Bu durumda komisyon ve masraflar dışında kredinin işletmeye toplam faiz maliyeti 12 ayda 13.471,52 YTL olacaktır.

$$\text{Taksit Tutarı} = \frac{100.000}{\left[1 - \left(1 + \frac{0,24}{12} \right)^{-12} \right] \Big/ \frac{0,24}{12}}$$

3.1.1.1.4- Kredili Mevduat Hesapları

Kredili mevduat hesapları, müşterinin banka nezdinde bulunan mevduat hesaplarına kredi limiti tanımlanarak hesabın ihtiyaç halinde bu limit kadar negatif bakiyeye geçebilmesi imkanı tanıyan ürünlerdir. Müşterinin ihtiyaç duyduğunda kullandırım için herhangi bir işlem yapılmasına gerek kalmaksızın hesaptan limit dahilinde çıkış yapılabilmektedir.

Kredili mevduat hesaplarında faiz borç bakiye ve bu bakiyede kalınan gün sayılarının çarpılması suretiyle adatlandırılarak faizlendirilmesi şeklinde ay sonlarında tahakkuk ettirilerek tahsil edilmektedir. Kredili mevduat hesapları KOBİ'lerin yoğun bir şekilde kullandıkları bir ürün olup kısa süreli ve geçici finansman ihtiyaçlarına yönelik olarak kullanılmaktadır. Kredili mevduat hesaplarında da faiz basit formül faizi ile hesaplanmakta ve her ay sonunda tahakkuk eden faiz izleyen ayın ilk günü tahsil edilmektedir.

3.1.1.2- Diğer Ürünler

Bu ürünler firmalara direkt olarak finansman olanağı sağlamamakla birlikte, nakit akışlarına olumlu etki yaparak faaliyetlerde kolaylık sağlamaya yöenliktir. Bu ürünlerden en yoğun kullanıma sahip olanları; Doğrudan Tahsilat Sistemleri, Gün İçi Krediler, Nakit Yönetimi Kredileri ve Ticari Kredi Kartlarıdır.

3.1.1.2.1- Doğrudan Tahsilat Sistemleri

Doğrudan Tahsilat Sistemleri; tedarikçi firmalardan mal alımı yapmakta olan firmaların, tedarikçi firma ile bankalar arasında yapılan anlaşmalar gereği, tedarikçi firma tarafından tanınan vadede mal bedeli ödemelerinin bankadaki hesaplarından yapılmasını sağlayan sistemlerdir. Doğrudan tahsilat sistemlerinde firmaların yaptığı vadeli mal alışlarına ilişkin kesilen tüm faturalar tedarikçi firma tarafından bankaya bildirilmekte, satış vadeleri banka tarafından firma hesap numarası bazında sisteme giriş yapılmakta ve vadesinde müşteri hesaplarından otomatik olarak tedarikçi hesabına geçirilmektedir.

Doğrudan Tahsilat Sistemlerinderisk banka tarafından garanti edilmekte olduğundan fatura vadelerinde müşteri hesap bakiyelerinin yetersiz olması ihtimaline karşı müşteri için ödemelerin yapıldığı hesaba bağlı bir kredili mevduat limiti tanımlanmakta, hesap bakiyesi yetersiz olduğunda mal bedelinin kredi limitinden kullanılmak suretiyle tedarikçi firmaya ödenmesi sağlanmaktadır. Kredi limitinin kullanılmamaması ve ödemelerin müşteri hesabından yapılması halinde firma tarafından herhangi bir faiz maliyetine katlanılmamış olmaktadır.

3.1.1.2.2- Gün İçi Krediler

Gün içi krediler firmaların ani şekilde ortaya çıkan ödemelerinin herhangi bir olumsuzluk yaşanmadan yapılması ve aynı gün içerisinde firmadan tahsil edilmesini sağlayan kredilerdir. Burada firmaya direkt olarak finansman sağlanmamasına rağmen firmaların bu tür ani ödemeler için banka hesaplarında ihtiyat amacıyla atıl fon tutması önlenmektedir.

3.1.1.2.3- Nakit Yönetimi Kredileri

Nakit yönetimi kredileri; firmaların Vergi, SSK gibi kurum ödemelerinin son ödeme gününde firmaya kullandırılarak ilgili Kurum tarafından Bankaya verilen süre opsiyonuna bağlı olarak birkaç günlük vadelerde sıfır faizli olarak kullandırılan kredilerdir.

Bankalar, kurumlarla yaptığı anlaşmalara göre müşterilerinden yapmış oldukları vergi, SSK tahsilatlarını son ödeme gününden belli bir süre sonra kuruma ödemektedir. Bu krediyi kullandırmak suretiyle kurumlardan almış olduğu gün opsiyonunun bir kısmını müşterisine kullandırmaktadır. Burada da firmalar finansman sağlamamakta, sadece vergi SSK gibi ödemelerini herhangi bir maliyete katlanmadan 1-2 gün sonra yatırmaktadır.

3.1.1.2.4- Ticari Kredi Kartları

Ticari Kredi Kartları; firmalara tanınan limit dahilinde verilen ve her türlü harcamanın yapılabilmesini sağlayan ürünlerdir. Uygulamada firmalar tarafından yapılan harcamalar belli dönemlerde ekstre edildiğinden harcama tarihinden ekstre son ödeme tarihine kadar kısa süreli finansman sağlamaktadır. Ancak genel olarak finansmandan çok nakit yönetimine yönelik ürünlerdir.

3.1.2- Fon Kaynaklı Krediler

KOBİ'lere yönelik olarak kullandırılan Fon Kaynaklı Krediler; Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Global Kredileri, Fransız Kalkınma Ajansı (FKA) KOBİ Kredisi, Dünya Bankası KOBİ Kredisi, Teşvik Belgeli KOBİ Kredisi ve Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Proje Kredisi'dir.

3.1.2.1- Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Global Kredileri

Öncelikli görevi Avrupa Birliği üye ülkeleri içerisinde sosyal ve ekonomik uygunluğu dengeli kalkınmayı ve entegrasyonu sağlamak olan Avrupa Yatırım Bankası (AYB) bu amaçlara yönelik olarak özellikle proje yatırımlarını desteklemektedir. Avrupa Yatırım Bankası ile yapılan çerçeve kredi anlaşmaları kapsamında belirlenen global listelerde belirtilen şartlarda kullandırılan yatırım kredileri ile; 500 kişiden az işçi çalıştıran ve bilanço net duran varlık tutarı 75 Milyon AVRO'nun altında olan İmalat sanayi başta olmak üzere, turizm, sağlık, eğitim, çevre koruma, altyapı, bilgi ve iletişim teknolojileri gibi alanlarda faaliyet gösteren KOBİ'lerin projeleri finanse edilmektedir.

Kullandırılabilecek toplam kredi yatırım proje tutarının en fazla % 50'si oranında ve en az 250.000 AVRO en fazla 12,5 milyon AVRO olarak kullandırılmaktadır.

Kredi 6 aylık EURIBOR'a AYB tarafından belirlenen marjın (spread) ve banka komisyonunun eklenmesi ile bulunacak faiz oranından ve 2 yılı ödemesiz olmak üzere toplam 7 yıl vadeli olarak kullandırılmaktadır.

3.1.2.2- Fransız Kalkınma Ajansı (FKA) KOBİ Kredisi

Fransız Kalkınma Ajansı ile Hazine Müsteşarlığı arasında imzalanan kredi anlaşmasına istinaden KOBİ'lerin yatırım ve veya işletme sermayesi finansmanında kullanılmak üzere tahsis edilen bir fon kredisidir.

Ağırlıklı olarak Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi ve Kalkınmada Öncelikli Yörelerde seçilmiş 51 ilde KOBİ'lere yatırım ve işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanına yönelik olarak Fransız Kalkınma Ajansı tarafından tahsis edilen kaynaklardan kullandırılmaktadır. Krediden yararlanacak KOBİ'lerin yıllık cirsounun 25 milyon AVRO'dan ve çalışan sayısının 250'den az olması istenmektedir.

Üst kullandırım limiti 2 milyon AVRO olup yatırım kredilerinde 2 yılı ödemesiz olmak üzere toplam 6 yıl, işletme kredilerinde ise 1 yılı ödemesiz yıla kadar vadeli kullandırılmaktadır.

Kredi AVRO cinsinden kullandırılmakta ve faiz oranı Avrupa Birliği Para Piyasası faiz oranı EURIBOR'a endekslenmektedir. Kredi Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB), Türkiye Kalkınma Bankası(TKB) ve Halk Bankası aracılığıyla kullandırılmaktadır.

3.1.2.3- Dünya Bankası KOBİ Kredisi

Dünya Bankası ile Hazine Müsteşarlığı arasında yapılan kredi anlaşması nedeniyle KOBİ'lerin Yatırım ve/veya işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amacıyla kullandırılacak kredinin üst limiti 3.000.000 AVRO olarak belirlenmiştir. Krediden;

- Sermayesinin %50'sinden fazlası özel sektöre ait olan,
- Yıllık cirosu 20.000.000 USD'nin, çalışan sayısı 250 kişi'nin altında olan,
- Samsun, Amasya, Çorum,Yozgat, Kayseri, K.Maraş, Osmaniye ve Hatay dahil olmak üzere bu illerin doğusunda kalan illerde faaliyet gösteren,
- Gerek mevcut tesisleri gerekse projeleri ülkemizdeki çevre mevzuatı ile uyumlu olan KOBİ'ler yararlanabilecektir.

Kredinin AVRO bazında EURIBOR'a endeksli kullanılma imkanı yanı sıra, YTL türünden kullanma imkanı da bulunmaktadır. Kredi Halk Bankası aracılığıyla kullandırılmaktadır.

3.1.2.4- Teşvik Belgeli KOBİ Kredisi

Teşvik Belgeli KOBİ Kredisi bütçe kaynaklı bir kredi olup krediden, imalat sanayiinde faaliyet gösteren, Teşvik belgesine sahip ve kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç duran varlıklarının değeri 950.000 YTL'yi aşmayan mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeler faydalanabilmektedir. Ayrıca başvuru yapan firmalarda Kalkınmada Öncelikli Yörelerde % 20, diğer yörelerde % 30 yatırım gerçekleştirebilecek bir özkaynak yapısına sahip olunması şartı aranmaktadır.

Kredi, Mikro, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin makina-teçhizat ile hammadde alımlarına yönelik olarak kullandırılmakta ve fatura karşılığında, makina-teçhizat ile hammadde temin edilen firmaya ödenmektedir. Satın alınacak makina ve teçhizat ile hammadde tutarı en çok 950 Bin YTL olabilecektir. Teşvik belgeli KOBİ kredisinde teminat aslen projenin kendisi olmakla birlikte firmanın kredibilitesine göre ilaveten ipotek, kefalet, Kredi garanti Fonu kefaleti, ticari işletme rehni v.b teminatlar istenebilmektedir.

Kredinin limiti; yatırım kredilerinde en fazla 475.000 YTL olup sabit yatırımın %20'sine kadar işletme kredisi kullandırılabilmektedir. Ancak kullandırılacak işletme kredisi 190.000 YTL'yi aşamayacaktır. 75.000 YTL'ye kadar olan taleplerin tamamı işletme kredisi olarak kullandırılabilmektedir.

Kredinin vadesi ise ; yatırım kredilerinde 1 yıl ödemesiz olmak üzere 4 yıl, işletme kredilerinde 2 yıldır.

3.1.2.5- Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Proje Kredisi

Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Proje Kredisi; yurtiçinden veya yurtdışından makine, tesis ve teçhizat harcamaları, Hibe edilmemiş olması koşuluyla arazi ve arsa temini için satın alma bedeli üzerinden yapılan harcamaları, arazi ve arsa düzenleme çalışmaları için yapılan harcamaları, Bina yapım harcamaları, Alt yapı harcamaları (kanalizasyon, su ve elektrik temini, haberleşme, arıtma tesisleri vb.), Araştırma ve fizibilite harcamaları (teknik, ekonomik, ticari, mühendislik vb.) ile teknik-mali proje kontrol ve denetim masrafları (toplam proje tutarının %'5ini geçmemek ve belgelenmek şartıyla), için sadece yatırım kredisi olarak kullandırılmaktadır.

Krediden; imalat, tarıma dayalı sanayi, yenilenebilir enerji, turizm sektörü ve bu sektörlerle ilgili hizmet sektöründe faaliyet gösteren, net sabit yatırım tutarı 75.000.000 AVRO'ya eşdeğer Türk Lirası'na kadar olan ve en fazla 500 işçi istihdam eden KOBİ niteliğindeki firmalar yararlanmaktadır.

Kredi 6 aylık EURIBOR'a Avrupa Konseyi kalkınma Bankası tarafından belirlenen marjın (spread) ve banka komisyonunun eklenmesi ile bulunacak faiz oranından ve 2 yılı ödemesiz olmak üzere toplam 7 yıl vadeli olarak kullandırılmaktadır. Kredinin alt limiti 25.000 AVRO, üst limti ise 10 milyon AVRO olarak belirlenmiştir.

3.1.3- Türk Eximbank A.Ş. Tarafından KOBİ'lere Kullandırılan Krediler

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Eximbank), 31 Mart 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 3332 sayılı Kanun'un verdiği yetkiye istinaden 21 Ağustos 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuştur.

Türk Eximbank'ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarette paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.[47]

[47] http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm.04.09.2006

Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektir. Türk Eximbank'ın, gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına olanak tanımaktadır.

Türk Eximbank tarafından ihracatın finansmanına yönelik olarak kullandırılan Sevk Öncesi İhracat Kredileri(SÖİK-TL ve SÖİK-DVZ), KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri (TL ve Döviz), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri(SDTŞ) ve Dış Ticaret Sermaye Şirketleri(DTSŞ) Kısa Vadeli İhracat Kredisi (TL ve Döviz), ve Özellikli Kredilerdir.

Eximbank söz konusu kredileri ticari bankalar aracılığıyla kullandırmakta ve faiz oranlarını da kendisi belirlemektedir. Aracı banka Eximbank tarafından belirlenen faiz oranlarına TL ve Döviz cinsinden kredilerde ayrı ayrı olmak üzere yine Eximbank tarafından belirlenen bir marj ekleyerek krediyi kullandırmaktadır. Bu marj en son uygulamaya göre TL kredilerde 1 puan, döviz kredilerinde 0,50 puandır.[48]

Eximbank tarafından kullandırılacak kredilerde ihracı finanse edilen malların ihracat sigortası yapılması mümkün olup sigortalı olarak kullandırılacak kredilerin faiz oranları diğer kredilere oranla daha düşük olarak belirlenerek malın sigortalanması teşvik edilmektedir.

Bu kısımda sadece KOBİ'lere kullandırılmaya uygun olan Sevk Öncesi İhracat Kredileri ve KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri üzerinde durulacaktır.

[48] http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm. 04.09.2006

3.1.3.1- Sevk Öncesi TL ve Döviz İhracat Kredileri (SÖİK-TL, SÖİK-DVZ)

Eximbank tarafından 1989 yılından bu yana uygulanmakta olan Sevk Öncesi İhracat Kredileri; tüm sektörlere yönelik olarak kullandırılan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi ve ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla kullandırılan kısa vadeli kredilerdir. Kredinin kullandırılmasında firma ve ihracat riski krediyi kullandıran aracı banka tarafından üstlenilmekte olduğundan Eximbank açısından kredinin geri dönmeme riski bulunmamaktadır.

Sevk Öncesi İhracat Kredilerinden Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ), imalatçılar, imalatçı-ihracatçılar ve ihracatçı firmalar yararlanabilmekte olup kredi Türk orijinli malların serbest dövizle, kesin olarak ihraç edilmesi taahhüdü karşılığında kullandırılmak üzere aracı bankalara tahsis edilmekte ve aracı bankalar tarafından da uygun görülen şirketlere kullandırılmaktadır. Kredinin vadesi TL kredilerde en fazla 360 gün, döviz kredilerinde 540 gündür. 120 ve 180 gün vadeli kullandırılan kredilerin anapara ve faizi vade tarihinde ödenir. 360 ve 540 gün vadeli kullandırılan kredilerde ise 6'şar aylık dönemlerde eşit taksitler halinde ve döneme ilişkin işlemiş faizleriyle birlikte tahsil edilir. Kredinin kapatılması ile firmanın yükümlülükleri sona ermemekte, kredinin kullandırılması aşamasında taahhüt edilen ihracatın FOB (Free on Board)[49] tutarının gerçekleştirilerek gümrük beyannameleri ile belgelenmesi ve aracı banka nezdindeki ihracat taahhüdünün kapatılması gerekmektedir. Aksi takdirde kredi kapatılmış dahi olsa Eximbank tarafından firmaya birtakım yaptırımlar uygulanacaktır.

[49] **FOB (Free on Board):** Dış ticarette, ihracatçının yükümlülüğünün malın gemi bordasına yüklenmesi ile sona erdiği ve o aşamaya kadar olan maliyetlerin ihracatçıya ait olduğu teslim şeklidir.

3.1.3.2- KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri

KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri, imalat sanayi alanında faaliyette bulunan ve ihracata yönelik üretim yapan imalatçı firmalar ile imalatçı/ihracatçı sıfatında olan ve KOBİ statüsünde bulunan firmalara kullandırılmaktadır. Söz konusu KOBİ statüsü ise;

- 1-200 arasında işçi istihdam ettiğini SSK kayıtları ile belgeleyen,
- arsa ve bina hariç mevcut sabit sermaye tutarı, son takvim yılı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD Doları karşılığı YTL'yi aşmayan firmaları ifade etmektedir.

Belirtilen şartları taşıyan KOBİ'ler, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile krediyi kullanabilmektedir. Limiti 100.000 USD, vadesi 540 gün olan bu kredi için teminat olarak, anapara ve faizin % 50'si oranında banka teminat mektubu ile anapara tutarında teminat senedi alınmaktadır.

Kredinin kullandırılmasında sadece belirtilen şartları taşımak yeterli olmamakta, birtakım mali, moral ve hukuki şartlar da aranmaktadır.

Bunlar:

- Borç/Özkaynak Oranı'nın en fazla 5,70 ve Cari Oranının[50] en az 1 olması,
- Firmanın ödenmemiş (taksitlendirilmemiş) vergi borcu bulunmadığının ilgili vergi dairesi yazısı ile belgelenmesi,

[50] **Cari Oran:** Bir işletmenin Dönen Varlıklarının Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklarına oranıdır.

- Firmanın, % 10 ve daha fazla hisse sahibi gerçek ve tüzel kişi ortakları ile yönetim kurulu başkan ve üyelerinin; müflis veya konkordato ilan etmiş olmaması, ağır hapis, 5 yıldan fazla hapis ve zimmet, ihtilas, irtikap, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancı kötüye kullanma, dolanlı iflas gibi yüz kızartıcı suçlardan mahkumiyetlerinin bulunmaması ve vergi kaçakçılığı veya vergi kaçakçılığına teşebbüs suçlarından dolayı hüküm giymemiş olmaları,
- Son bir yıllık dönemde firma ve ortaklarına ait karşılıksız çek ve protestolu senet kaydının bulunmaması,
- İhracat taahhütlerinin düzenli olarak kapatılmış olması,
- Kredi başvurusunu yapan firma ile ithalatçı firma arasında yapılan satış sözleşmesinin ibraz edilmesi gerekmektedir.

Söz konusu şartları yerine getiren KOBİ'ler 540 gün vadeli olarak kullandığı kredileri 180., 360. ve 540. günlerde 3 eşit taksit halinde ve döneme ilişkin işleyen faizi ile birlikte geri ödemektedir. Sevk Öncesi İhracat Kredilerinde olduğu gibi KOBİ İhracata Hazırlık Kredilerinde de kredinin kullandırım aşamasında taahhüt edilen ihracatın gerçekleştirilerek taahhüdünün kapatılması gerekmektedir.

Eximbank tarafından kullandırılan Sevk Öncesi İhracat Kredileri ve KOBİ İhracata Hazırlık Kredilerinin vade ve faiz oranları Tablo 21'de toplu olarak verilmiştir. Söz konusu faiz oranları TL Kredilerde 27.06.2006, döviz kredilerinde 24.02.2006 tarihinden bu yana tablodaki şekilde uygulanmaktadır.

Tablo 21- SÖİK ve KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri Vade ve Faiz Oranları

Kredi Türü	Vade	Faiz Oranı (%)	
		Sigortalı	Sigortasız
SÖİK TL	120 gün	10	11
	180 gün	11	12
	360 gün	11	12
SÖİK DVZ	120 gün	LIBOR+0,50	LIBOR+0,75
	180 gün	LIBOR+0,50	LIBOR+0,75
	360 gün	LIBOR+0,75	LIBOR+1,00
	540 gün	LIBOR+1,00	LIBOR+1,25
KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi TL	540 gün	10	YOK
KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi Döviz	540 gün	LIBOR+0,75	

http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm (25.04.2007, 01.57)

3.2- Kamu/Özel Kurum Ve Kuruluş Destekleri

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

Türkiye ile Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı arasında imzalanan milletlerarası antlaşma çerçevesinde Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde, 1973 yılında küçük sanayi işletmelerine ortak kolaylık atelyeleri ile hizmet vermek amacıyla Gaziantep'te pilot proje niteliğinde Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi kurulmuştur. Sonrasında 17.06.1983 tarih 83/6744 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'yla onaylanan "Küçük Sanayi Yayım Hizmetlerinin Geliştirilmesine Dair Milletlerarası Antlaşma" uyarınca KÜSGEM çalışmalarının daha genel bir değerlendirmeye tabi tutularak Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı faaliyete geçirilmiştir.

Diğer taraftan Bakanlar Kurulu'nun 10.11.1978 tarih, 7/16728 sayılı kararıyla onaylanarak yürürlüğe giren "Sınai Eğitim Hizmetlerinin Verilmesine Dair Milletlerarası Antlaşma" uyarınca Sınai Eğitim ve Geliştirme Merkezi (SEGEM) faaliyete başlamıştır.

KÜSGET, küçük ve orta ölçekli işletmelere teknik danışmanlık hizmetleri vermiş, modern işletmecilik ilkelerini bu işletmelerde uygulamaya koymuş, dünya standartlarında kalite bilincinin yerleşmesi ve yaygınlaştırılması, teknolojik üretim seviyesinin yükseltilmesi, istihdam kapasitesinin artırılması yolunda çalışmalarda bulunmuş, çağdaş yönetim becerilerinin kazandırılması için teknik alt yapının kuvvetlendirilmesine ilişkin hizmetleri gerçekleştirmeye çalışmıştır. SEGEM ise küçük ve orta ölçekli işletmelerde çalışan teknik elemanların ve yöneticilerinin eğitim ihtiyacını karşılamak üzere çok sayıda program tertiplemiş ve eğitimin her konunun en başında yer alan önemli bir faktör teşkil etmesi gereğinden hareketle, hayat boyu eğitim anlayışını yaygınlaştırma amacıyla hizmet veren bir kuruluş olmuştur.[51]

Ancak KÜSGET ve SEGEM uygulama ve hizmetlerinin süreli olması, kısıtlı imkanlara sahip olunması nedeniyle tüm yurt çapında gereken katkıyı sağlayamaması nedeniyle bu iki kurum daha kapsamlı ve yurt çapında yaygın hizmetler vermesi amacıyla tek çatı altında birleştirilerek 3624 sayılı "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun" ile KOSGEB kurulmuştur. Kanun 20.04.1990 tarih, 20498 sayılı Resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

KOSGEB Destekleri; Danışmanlık ve Eğitim Destekleri, Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Destekleri, Bilişim Destekleri, Kalite Geliştirme Destekleri, Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme Destekleri, Uluslararası İşbirliği Geliştirme Destekleri, Bölgesel Kalkınma Destekleri ve Girişimciliği Geliştirme Destekleri olmak üzere sekiz ana başlıktan oluşmaktadır.[52]

[51] http://www.kosgeb.gov.tr (10.08.2006)
[52] KOSGEB Destekleri kısmının hazırlanmasında genel olarak "http://www.kosgeb.gov.tr" kaynağından yararlanılmıştır.

Tablo 22'de yıllar itibariyle KOSGEB destek tutarları milyon TL/YTL ve USD bazında verilmiştir. Tablonun orijinal haline Türkiye İstatistik Kurumu 2002 Genel İşyerleri Sayımı sonuçlarına göre Türkiye'de imalat sanayiinde faaliyet gösteren ve KOBİ statüsünde olan işyeri sayısı eklenerek yıllar itibariyle işletme sayısının değişmediği varsayımı altında KOBİ başına düşen destek tutarları hesaplanmıştır.

Buna göre KOBİ başına; 2000 yılında 11,22 USD, 2001 yılında 12,09 USD, 2002 yılında 19,84 USD, 2003 yılında 335,93 USD, 2004 yılında 411,00 USD ve 2005 Yılı Kasım ayı itibariyle 190,78 USD destek düşmektedir.

Tablo 22- Yıllar İtibariyle KOSGEB Destek Tutarları

YIL	Cari Destek Tutarı (Milyon TL/YTL)	Cari Destek Tutarı (USD)	İşletme Sayısı *	KOBİ Başına Destek Tutarı (USD)
2000	715.149	2.760.198	245.982	11,22
2001	3.618.323	2.973.740	245.982	12,09
2002	7.338.952	4.880.979	245.982	19,84
2003	123.678.402	82.633.067	245.982	335,93
2004	144.111.018	101.099.471	245.982	411,00
2005	62.736.315	46.929.424	245.982	190,78

* İşletme sayısı olarak, 2002 Genel İşyerleri Sayımındaki İmalat Sanayii KOBİ rakamı kullanılmış olup yıllar itibariyle sabit olduğu varsayılmıştır.

Kaynak: Devlet Planlama Teşkilatı, **Dokuzuncu Kalkınma Planı(2007-2013) KOBİ Özel İhtisas Komisyonu Raporu** Ankara. (2006), s.22

3.2.1.1- Danışmanlık ve Eğitim Destekleri

3.2.1.1.1- Danışmanlık Desteği

İşletmelerin, yeni girişimcilerin, girişimcilerin ve işletici kuruluşların, yatırım yönlendirme, atıl kapasitelerini değerlendirme, kalite ve verimliliklerini artırma, idari ve teknik mevzuat uygulaması, ürün - yöntem geliştirme ve benzeri hususlarda yapacakları çalışmalar kapsamında planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma - geliştirme ve teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, enformasyon, yönetim ve benzeri konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirmek, yurtiçi - yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini temin etmek, istihdamın ve katma değerin arttırılabilmesi için yeni işletmelerin kurulmasını sağlamak amacı ile gerekli danışmanlık ihtiyaçlarına destek verilmesidir. Bu amaçla, işletmelerin, girişimcilerin, yeni girişimcilerin ve işletici kuruluşların, KOSGEB veri tabanında bulunan yerli veya yabancı her türlü şirket statüsündeki danışmanlık kuruluşları, serbest meslek erbabı ve bu alanda faaliyet gösteren üniversiteler, kamu kuruluşları ile vakıf ticari işletmelerinden satın alacakları danışmanlık hizmetine verilen destekleri kapsar. Bu kapsamda aynı danışmanlık konusunda bir kez destek verilir, başvuruları uygun bulunan farklı konulardaki danışmanlık taleplerine verilecek desteğin üst limiti toplam 15.000 YTL 'dir.

3.2.1.1.2- Eğitim Destekleri

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

İşletmelere, yeni girişimcilere, girişimcilere ve işletici kuruluşlara, KOSGEB tarafından organize edilen eğitim programlarına katılımları için verilen destekler ile İşletmelerin, KOSGEB veri tabanında yer alan yurtiçi Özel / kamu eğitim kurum/kuruluşlarından satın alacakları özel eğitim hizmetlerine verilen destekleri kapsar.

Genel Eğitim Programları: İşletmelerin eğitim ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda KOSGEB tarafından düzenlenen programları olup, katılımcılar için konu ve katılım sayısı sınırı aranmaz.

Kendi işini kurmak isteyen veya kurulu işletmelerini geliştirmek isteyen girişimcilere, iş planı hazırlama ve iş planına dayalı işletme yönetimine geçişlerini sağlamak ve orta öğretim sonrası örgün/yaygın öğretim kurumları ve üniversite öğrencileri ile bu kurumlardan yeni mezun olan kişilere yönelik olarak KOSGEB tarafından organize edilen programlardır.

Özel Eğitim Desteği: İşletmelerin, KOSGEB veri tabanında yer alan yurtiçi özel/kamu eğitim kurum/kuruluşlarınca düzenlenen ve KOSGEB tarafından uygun görülen eğitim programları için, KOSGEB'in belirlediği kriterler doğrultusunda özel eğitim desteği verilir. Bu kapsamda aynı eğitim konusunda bir kez destek verilir, başvuruları uygun bulunan işletmelerin farklı konulardaki eğitim taleplerine verilecek desteğin üst limiti toplam 6.000 (altı bin) YTL olup,ekteki tabloda yörelere göre belirtilen oranlarda desteklenir.

3.2.1.2- Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Destekleri

3.2.1.2.1- Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Destekleri

Bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip işletmelerin, ulusal ve uluslararası platformlarda rekabet edebilecek teknolojik düzeyde kurulması, gelişmesi ve yeni ürün üretilmesi veya geliştirilmesi amacı ile bu işletmelere teknolojik araştırma ve geliştirme desteği verilmesidir.

Teknoloji geliştirme merkezleri, duvarsız teknoloji inkübatörleri, teknoloji yenilik merkezleri ve benzeri nitelikteki Ar-Ge projelerine yönelik işbirliği protokolleri çerçevesinde kurullarda desteklenmesine karar verilen işletmelere; malzeme, teçhizat ve prototip üretimi ile ilgili giderler ve deneme amaçlı hammadde temini, kalite geliştirme, teknolojik donanım satın alma, danışmanlık, Ar-Ge sonuçlarını yayınlama, teknopark kira desteği, işlik tahsisi, yurtdışı kongre, konferans, panel, sempozyum ve teknoloji fuarlarına katılım için verilen destekleri kapsar.

Malzeme, Teçhizat ve Prototip Üretimi ile İlgili Giderler ve Deneme Amaçlı Hammadde Temini Desteği: Malzeme, teçhizat ve prototip üretimi ile ilgili giderler ve deneme amaçlı hammadde temini için; teçhizat ve demirbaşların teminat karşılığı satın alınması halinde verilecek desteğin üst limiti 200.000 YTL, finansal kiralama yolu ile alınması halinde faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan finansal kiralama giderlerine verilecek desteğin üst limiti 50.000 YTL'dir.

Kalite Geliştirme ve Teknolojik Donanım Desteği: Projesi KOSGEB tarafından desteklenerek başarı ile tamamlanan İşletmelere verilecek olan kalite geliştirme ve teknolojik donanım temini için; kalite geliştirme ve teknolojik donanım için gerekli demirbaşların teminat karşılığı satın alınması halinde verilecek desteğin üst limiti 50.000 YTL, finansal kiralama yolu ile alınması halinde faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan finansal kiralama giderlerine verilecek desteğin üst limiti 15.000 YTL'dir.

Danışmanlık Desteği: Teknoloji araştırma ve geliştirme desteğinden yararlanan işletmelerin danışmanlık ihtiyacının karşılanabilmesini teminen; işbirliği yapılmış olan üniversitelerden sağlanacak danışmanlık hizmetinden, ilgili üniversitelerin belirlediği usul ve esaslar çerçevesinde yararlanılır. İşletmelerin yurtiçi ve yurtdışındaki üniversitelerden alacağı danışmanlık hizmeti desteği üst limiti 20.000 YTL'dir.

Ar-Ge Sonuçlarını Yayınlama Desteği: Ar-Ge çalışmasının sonuçlarının tanıtımı ve duyurulması amacı ile işletme tarafından kitap, broşür, CD ve benzeri doküman yayınlanması giderleri desteği üst limiti 3.000 YTL'dir.

Teknopark Kira Desteği: Teknopark kira desteği üst limiti 20.000 (yirmi bin) YTL'dir.

İşlik Tahsisi: İşletmelere, Ar-Ge projelerini gerçekleştirebilmeleri için KOSGEB birim binalarında 24 aya kadar işlik tahsis edilmesidir.

Yurtdışı Kongre, Konferans, Panel, Sempozyum, Toplantı, Teknoloji Fuarlarına Katılım Desteği: İşletmelerin, Ar-Ge konusuna ilişkin yurtdışı kongre, konferans, panel, sempozyum, teknoloji fuarları ile teknoloji transferi amaçlı yurtdışı toplantılara katılım ve ziyaret desteği üst limiti 5.000 YTL'dir.

3.2.1.2.2- Sınai Mülkiyet Hakları Desteği

İşletmeler tarafından yapılan çalışmalar neticesinde, patent belgesi, faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescili ile sonuçlanan bir buluş veya tasarımın ortaya çıkması durumunda, yurtiçi ve yurtdışından; patent, faydalı model belgesi, endüstriyel tasarım tescili belgesi ve entegre devre topografyaları tescil belgesi alınması için yapılan giderlere destek verilmesidir. İşletmeler tarafından patent belgesi, faydalı model belgesi, endüstriyel tasarım tescil belgesi ve entegre devre topografyaları tescil belgesi alınmasından sonra, bu amaçla yapılan harcamalar için bir yıllık süre içerisinde verilecek destekleri kapsar.

Patent Belgesi: Türk Patent Enstitüsü (TPE)'den alınacak olan patent belgesi desteği üst limiti 6.000 YTL'dir.

Faydalı Model Belgesi: Faydalı model belgesi desteği üst limiti 6.000 YTL'dir.

Endüstriyel Tasarım Tescil Belgesi: Endüstriyel tasarım tescil belgesi desteği üst limiti 6.000 YTL'dir.

Entegre Devre Topografyaları Tescil Belgesi: Entegre devre topografyaları tescil belgesi desteği üst limiti 6.000 (altı bin) YTL'dir.

Bu belgelerin yurtdışı kuruluşlardan alınması halinde her bir desteğin üst limiti 10.000 YTL'dir.

3.2.1.3- Bilişim Destekleri

3.2.1.3.1- Bilgisayar Yazılımı Desteği:

İşletmelerin ulusal ve uluslararası platformlarda rekabet güçlerini artırmak ve kalite düzeylerini yükseltmek amacı ile bilgisayar yazılımı temini için destek verilmesidir. İşletmelere, bilgisayar destekli tasarım/üretim, üretim planlama takip ve kontrolü, kurumsal kaynak planlaması, bakım-onarım yazılımları satın almaları için verilen bilgisayar yazılım desteklerini kapsar. Desteğin üst limiti 8.000 (sekiz bin) YTL olup, ekteki tabloda belirtilen oranda destek verilir. Destek limiti içinde olmak şartı ile bir işletmeye birden fazla yazılım ihtiyacı için destek verilebilir, ancak bir işletmeye aynı konu/yazılım için bir kez destek sağlanır. İşletmede mevcut bir yazılımın yeni versiyonu veya aynı türde yazılımın temini için destek verilmez.

3.2.1.3.2- E-Ticarete Yönlendirme Desteği

İşletmelerin dünya pazarlarına açılmaları ve rekabet düzeylerini yükseltmeleri amacı ile, e-ticarete yönelmelerine destek verilmesidir. İşletmelere hizmet vermek üzere kurulan sinerji odaklarının altyapısı ve işletmelerin e-ticarete yönelmelerine ilişkin giderlerine verilecek destekleri kapsar.

Altyapı Desteği: KOSGEB'in işbirliği yaptığı kurum ve kuruluşlar bünyesinde kurulan sinerji odaklarına; işletmelere hizmet vermek üzere alınacak olan bilgi işlem donanımı ve yazılımları için, KOSGEB'in işbirliği yaptığı kurum ve kuruluşlara verilecek olan bu desteğin üst limiti 3.000 YTL'dir.

E-Ticaret Desteği: İşletmelerin e-ticaret yapmalarını ve e-dış ticarete geçmelerini teminen verilen desteğin üst limiti; e-dış ticaret portallarında yer almaları için 4.000 YTL, ulusal e-ticaret portallarında yer almaları için ise 2.000 YTL'dir.

3.2.1.4- Kalite Geliştirme Destekleri (Genel Test, Analiz ve Kalibrasyon ve CE İşaretlemesine İlişkin Test ve Analiz Desteği)

İşletmelerin ürün kalitelerinin artırılması, yeni ürün geliştirmeleri, uluslararası pazarlarda talep edilen ürün belgelerinin temini için; KOSGEB laboratuarları dışında belirlenen kriterler çerçevesinde KOSGEB tarafından uygun bulunan yurtiçi/yurtdışı kamu veya özel sektör kurum/kuruluş laboratuarlarına yaptırdığı test-analiz, kalibrasyon hizmetleri ve CE işaretlemesi uygunluk değerlendirme faaliyetleri kapsamındaki test-analiz ve denetim giderlerine destek verilmesidir. İşletmelerin, KOSGEB laboratuarları dışında; test, analiz ve kalibrasyon hizmeti veren akredite olmuş veya yeterliliği ilgili bakanlıklar tarafından kabul edilmiş veya Avrupa Birliği resmi gazetesinde yayınlanarak onaylanmış kuruluş statüsü almış yurtiçi/yurtdışı kamu/özel sektör kuruluşlarına ait laboratuarlar veya akreditasyon uygulamaları yaygınlaşıncaya kadar geçici bir süre ile sınırlı olmak üzere KOSGEB tarafından uygun bulunan yurtiçi kamu veya özel sektör kuruluşlarına ait laboratuarlar ve CE işaretlemesi uygunluk değerlendirme faaliyetleri kapsamında hizmet veren akredite olmuş veya yeterliliği ilgili bakanlıklar tarafından kabul edilmiş KOSGEB veri tabanında bulunan laboratuarlardan aldıkları hizmetlere verilen destekleri kapsar.

3.2.1.4.1- Genel Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği: Genel test, analiz ve kalibrasyon için işletme başına sağlanacak desteğin üst limiti 10.000 YTL'dir.

3.2.1.4.2- CE İşaretlemesine İlişkin Test ve Analiz Desteği: CE işaretlemesi test ve analizleri için işletme başına sağlanacak desteğin üst limiti 20.000 YTL'dir.

3.2.1.5- Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme Destekleri

3.2.1.5.1- Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği

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

Her işletmeye verilecek olan ürün sergileme desteği en az 6 m2 ve en fazla 24 m2 için metre kare başına olmak üzere;

Sanayi İhtisas Fuarları: Gelişmiş, normal ve kalkınmada öncelikli yörelerde düzenlenecek bu nitelikteki fuarlara katılacak her işletmeye yer kirası, standart stand konstrüksiyonu, standart stand dekorasyonu, fuar katılımcı kataloğu, fuar alanının genel düzenlemesi ile ilgili hostes, genel tanıtım, genel güvenlik, genel temizlik ile gerekli olabilecek diğer hizmet maliyet giderlerini içerecek kapalı alan için, metre

kare ücreti 100 YTL'yi, geçmeyen fuarlara KOSGEB destek üst limiti 60 YTL/m2; metre kare ücreti 67 YTL'yi geçmeyen açık alanlara katılımları için ise, KOSGEB destek üst limiti 40 YTL/m2'dir. Bu fuarlar için, fuar toplam ürün sergileme alanının % 30'unu aşmamak kaydı ile ve toplam stand alanı 1.000 YTL/ m2 'yi geçmeyecektir.

Genel Sanayi Fuarları: Sadece kalkınmada öncelikli yörelerde düzenlenecek bu nitelikli fuarlara katılacak her işletmeye yer kirası, standart stand konstrüksiyonu, standart stand dekorasyonu, fuar katılımcı kataloğu, fuar alanının genel düzenlemesi ile ilgili hostes, genel tanıtım, genel güvenlik, genel temizlik ile gerekli olabilecek diğer hizmet maliyet giderlerini içerecek kapalı alan metre kare ücreti 60 YTL' yi geçmeyen fuarlara KOSGEB destek üst limiti 30 YTL/m2, metre kare ücreti 40 YTL' yi geçmeyen açık alanlara katılımları için ise, KOSGEB destek üst limiti 20 YTL'dir. Bu fuarlar için, fuar toplam ürün sergileme alanının % 20'sini aşmamak kaydı ile ve toplam stand alanı 600 YTL/m2 yi geçmeyecek şekilde destek sağlanır.

3.2.1.5.2- Yurtiçi Uluslararası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği

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

Her işletmeye ürün sergileme desteği olarak en az 6 m2 ve en fazla 24 m2 için kapalı alan kirası, standart stand konstrüksiyonu, standart stand dekorasyonu, fuar alanının genel düzenlemesi ile ilgili genel güvenlik, genel temizlik hizmetleri giderlerinden oluşan metre kare ücreti 143 YTL'yi geçmeyen fuarlara katılımları için, KOSGEB destek üst limiti 100 YTL/m2'yi geçemez. Bu nitelikteki fuarlar için; fuarın toplam ürün sergileme alanının % 40'ını aşmamak kaydı ile ve toplam stand alanı 1.500 m2'yi geçmeyecek şekilde destek sağlanır. Ancak, İzmir Enternasyonal Fuarı için bu koşul aranmaz ve açık alanda da metre kare ücreti 80 YTL'yi geçmeyecek şekilde KOSGEB tarafından en fazla 56 YTL/m2'yi, geçmemek üzere ürün sergileme desteği verilmektedir.

3.2.1.5.3- Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği (Ürün Sergileme)

İşletmelerin; uluslararası pazarlara giriş, yurtdışı pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını teminen, ülkemiz milli katılımının gerçekleştirileceği ve kendileri için hedef pazar olarak öngördükleri ülkelerde düzenlenen milli katılım düzeyindeki yurtdışı fuarlar arasından, KOSGEB tarafından yıllık olarak belirlenen yurtdışı fuarlara katılımlarına destek verilmesidir.

Her işletmeye ürün sergileme desteği olarak en az 6 m^2 ve en fazla 30 m^2 için destek verilir. KOSGEB tarafından destek sağlanacak metrekare başına fuar katılım ücretine verilecek desteğin üst limiti 300 YTL'dir. Bu fuar katılım ücretine; boş kapalı alan kirası, standart stand konstrüksiyonu, standart stand dekorasyonu, fuar alanının genel düzenlemesi ile ilgili genel güvenlik, genel temizlik hizmetleri, fuarın yurtdışı tanıtım giderleri, ürünlerin organizatör kuruluşun bildireceği yurtiçindeki depo ile fuar stand alanı arası gidiş-dönüş nakliyesi, ürünlerin yurtdışı indirme-depolama-yükleme giderleri, ürünlerin gümrük işlem giderleri ile yurtdışı nakliye sigortası giderleri dahildir.

İşletmeler; bu destekten aynı takvim yılı içerisinde, aynı ülkeye bir defa olmak üzere en fazla iki defa yararlanabilir. Ancak, aynı yurtdışı fuara katılım için başka bir kamu kuruluşu tarafından destek alması halinde KOSGEB'in bu desteğinden faydalanamayacaktır.

3.2.1.5.4.- Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği (Ürün Sergileme)

İşletmelerin, uluslararası pazarlara girme ve yurtdışı pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını sağlamak amacı ile kendileri için hedef pazar olarak öngördükleri ülkelerde organizatör kuruluşlar tarafından düzenlenen milli katılım dışında kalan yurtdışı fuarlara katılımlarına destek verilmesidir. İşletmeler, milli katılım düzeyindeki yurtdışı fuarlara bu destekten yararlanmak üzere katılamazlar.aynı takvim yılı içerisinde; aynı ülkeye bir defa olmak üzere en fazla iki defa faydalanabilir.

Her işletmeye ürün sergileme desteği olarak en az 6 m^2 ve en fazla 30 m^2 için destek verilir. Metrekare başına verilecek desteğin üst limiti 300 YTL olmak üzere KOSGEB tarafından destek sağlanacak fuar katılım ücretine; boş kapalı alan kirası, standart stand konstrüksiyonu, standart stand dekorasyonu, ürünlerin yurtiçindeki depo ile fuar stand alanı arası gidiş-dönüş nakliyesi, ürünlerin yurtdışı indirme-depolama-yükleme giderleri, ürünlerin gümrük işlem giderleri ile yurtdışı nakliye sigortası giderleri dahildir.

3.2.1.5.5- Tanıtım Desteği

Broşür, Katalog: Türkçe/yabancı dilde işletme ve ürün tanıtımı amaçlı; broşür, ürün kataloğu giderleri için üst limit 3.000 YTL'dir.

Etiket Baskılı CD: Türkçe/yabancı dilde işletme ve ürün tanıtımı amaçlı, etiket baskılı bandrollü CD giderleri için üst limit 6.500 YTL'dir.

Web Sayfası Hazırlama: Türkçe/yabancı dilde işletme ve ürün tanıtımı amaçlı, web sayfası hazırlama giderleri için üst limit 500 YTL'dir.

3.2.1.5.6- Markaya Yönlendirme Desteği

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

Yurtdışı Marka Tescil Belgesi için ilgili kuruma yapılan ödemeler, yurtdışındaki üretim işkolu ile ilgili periyodik dergilere reklam verme giderleri, uluslararası havayollarına ait periyodik dergilere reklam verme giderleri ve yurtiçi ve yurtdışındaki hava limanlarındaki reklam panoları kira bedeli giderleri için verilecek desteğin toplamı 20.000 YTL'dir. Her bir destek unsuru için verilecek desteğin üst limiti 10.000 YTL'yi geçmeyecektir.

3.2.1.6- Uluslararası İşbirliği Geliştirme Destekleri

3.2.1.6.1- İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi (İYİG) Programı Katılım Desteği

İşletmelerin hedeflerine yönelik olarak doğrudan ihracat, dolaylı olarak teknik/teknolojik, ortak yatırım, mali ve benzeri işbirliği imkanları için araştırma, potansiyel ithalatçı işletme temsilcileri ile doğrudan ikili iş görüşmeleri yapma, tüketici tercih ve ürün fiyat düzeyi hakkında yerinde tespit, ekonomik yapı ve sanayi durumu ile ilgili bilgi edinme ve böylece uluslararası işbirliği ortamına açılabilmeleri amacı ile; KOSGEB tarafından uygun görülen ülkelere, sektörel kuruluş/meslek kuruluşlarınca organize edilen ihracat amaçlı yurtdışı iş gezisi (İYİG) programlarına katılmaları hususunda destek verilmesidir. Birbirlerini tamamlayan iş kollarında olması halinde en az 10 veya farklı işkollarında olması halinde en az 20 işletmenin grup oluşturarak bu programlara katılımı için verilen destekleri kapsar. İşletmeler; bu destekten aynı takvim yılı içerisinde, aynı ülkeye bir defa olmak üzere en fazla iki defa yararlanabilir.

Ulaşım: Her işletmeden bir yetkili temsilcinin, programın düzenlendiği yere ekonomik tarife üzerinden havayolu / karayolu / demiryolu / denizyolu ile gidiş-dönüş ulaşım bileti ücretine verilecek desteğin üst limiti 500 YTL,

Konaklama: Her İşletmeden bir yetkili temsilcinin programın düzenlendiği ülkedeki program süresini kapsayan en fazla 4 gece olmak üzere, bir gecelik konaklama ücreti için 140 YTL/gece üzerinden üst limit 70 YTL,

3.2.1.6.2- Eşleştirme Desteği

İşletmelerin; dış ticaret, ortak üretim/yatırım ve benzeri uluslararası işbirliğine yönelmeleri, uluslar arası pazarlarda rekabet edebilmeleri ve pay alabilmeleri için hizmet vermek üzere KOSGEB eşleştirme merkezi modelleri kapsamında yurtdışında açılan ve KOSGEB tarafından onaylanan eşleştirme merkezlerinden alacakları aşağıda belirtilen hizmetlere ilişkin giderlere destek verilmesidir.

Eşleştirme merkezleri tarafından verilecek olan hizmetler dört ana grupta toplanmıştır:

Temel Hizmetler: Bu kapsamda hedef ülkede potansiyel eş bulunması, karşı ülkeden gelen taleplerin iletilmesi, ek bilgi talebinin karşılanması, üye katalogları ve numunelerinin sergilenmesi, fuar araştırması, katalog basımı konusunda yönlendirme, vize/davet mektubu hazırlama hizmeti, otel rezervasyon hizmeti, oturma izni almaya yardım hizmeti, veri tabanı dışından müşteri bulma, telefon, faks, internet hizmeti ve benzeri hizmetler yer alır. Temel hizmetler desteğinin üst limiti 250 YTL'dir.

Organizasyonel Hizmetler: Bu kapsamda Web sayfası/sanal katalog hazırlama hizmeti, projeksiyon, bilgisayar gibi ofis araçları tedariki, yurtdışı ticari ziyaret organizasyonu yapılması, ehliyet değiştirme, şoför/araç kiralamaya yardım hizmeti, bankacılık/sigorta/güvenlik hizmetleri, toplantı salonu kiralama, tercümanlık, çeviri hizmetleri, fuara katılım/temsil hizmeti, mihmandarlık ve benzeri hizmetler yer alır. Organizasyonel hizmetler desteğinin üst limiti 1.250 YTL'dir.

Danışmanlık Hizmetleri: Bu kapsamda fiyat araştırması, hammadde için tedarikçi araştırması, Makine/tezgâh araştırması, sözleşme incelenmesi/araştırması, rekabet araştırması, talep özellikleri araştırması, yerel mevzuat araştırması, finans kaynakları araştırması, ortak yatırım/fizibilite çalışması, ortak yatırım/sözleşme hazırlama, teknoloji araştırma, insan kaynakları araştırması, uzman/teknik uzman araştırması ve benzeri hizmetler yer alır. Danışmanlık hizmetleri desteğinin üst limiti 5.000 YTL'dir.

Daimi Sergi/Showroom Hizmetleri: Bu kapsamda kapalı alan tahsisi, standart stand konstrüksiyonu, standart stand dekorasyonu, ürünlerin yurtiçindeki Depo ile daimi sergi alanı arası gidiş-dönüş nakliyesi, ürünlerin yurtdışı indirme-depolama-yükleme işlemleri, daimi sergi/showroom alanının genel güvenlik ve genel temizlik hizmetleri, ürünlerin gümrük işlemleri ile yurtdışı nakliye sigortalama işlemleri ve benzeri hizmetler yer alır.) Daimi sergi/showroom hizmetleri desteğinin üst limiti 2.000 YTL'dir.

3.2.1.7- Bölgesel Kalkınma Destekleri

3.2.1.7.1- Yerel Ekonomik Araştırma Desteği

Yörelerdeki doğal kaynaklar, mevcut altyapı ve üstyapı, ekonomik durum, sanayi envanteri ve benzeri çalışmalarla, analizlerin yapılması ve uygun yatırım alanlarının tespit edilerek, uygun ve karlı yatırımların gerçekleştirilmesi, ekonomik, sosyal gelişme ile ulusal ve bölgesel kalkınmaya esas teşkil edecek stratejik planların oluşturulması ile ilgili araştırmalara destek verilmesidir. Meslek kuruluşlarının tedarikçi firmalara yaptıracakları yerel ekonomik araştırmalar için verilecek desteği kapsar. Bu destek kapsamında yapılacak olan araştırmalar için verilecek desteğin üst limiti 15.000 YTL'dir.

3.2.1.7.2- Ortak Kullanım Amaçlı Makine-Teçhizat Desteği

Aynı iş kolunda ve/veya birbirini tamamlayıcı iş kollarında faaliyet gösteren işletmelerin ve meslek kuruluşlarının işletmeler ile müştereken kuracakları bir işletici kuruluş marifeti ile tek başlarına veya topluca alamadıkları üretimin ve/veya tasarımın bir/birkaç işlemini gerçekleştirecekleri, seri üretime geçişi veya yeni ürünleri, kalite geliştirmeye yönelik ihtiyaçlarını karşılamak üzere kuracakları ve müştereken yararlanacakları ortak kullanım atölyeleri (ORTKA) ve ortak kullanım laboratuarları (ORTLAB) için satın alacakları makine ve teçhizat giderlerine destek verilmesidir.

Makine-Teçhizat Desteği (Finansal Kiralama Gideri İçin Geri Ödemesiz): Finansal kiralama yolu ile alacakları makine-teçhizat için; kiralama süresi en fazla 4 (dört) yıl olacak şekilde, faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan kiralama giderlerine geri ödemesiz olarak destek verilir. Desteğin üst limiti ORTKA ve ORTLAB için100.000 YTL'dir. Ortak sayısının 5'den fazla olması halinde; finansal kiralama giderleri destek tutarı ilave beher ortak İşletme için 10.000 YTL artırılır, ancak toplam destek tutarı, 150.000 YTL'yi aşamaz.

Makine-Teçhizat Desteği (Geri Ödemeli):

- Gelişmiş Yöre(GY) kapsamında 1.yıl ödemesiz, 2.yıl % 40, 3.yıl % 60;
- Normal Yöre(NY) kapsamında 1.yıl ödemesiz, 2.yıl %20, 3.yıl %30, 4.yıl %50;
- Kalkınmada Öncelikli Yöre(KÖY) kapsamında 1. ve 2. yıl ödemesiz, 3. yıl % 20, 4. yıl % 30, 5. yıl % 50 oranında geri tahsil edilecek şekilde, KOSGEB tarafından faiz uygulamadan teminat karşılığı geri ödemeli olarak verilecek olan desteği kapsar. Destek üst limiti ORTKA ve ORTLAB için 400.000 YTL, ortak sayısının 5'den fazla olması halinde; ilave beher ortak işletme için 20.000 YTL artırılır, ancak toplam destek tutarı 500.000 YTL'yi aşamaz.

3.2.1.7.3- Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projesi Desteği

Üretimin ve istihdamın artırılması ve teknolojilerin geliştirmesi amacı ile yeni yatırımlara altyapı ve üstyapı proje giderlerine destek verilmesidir.

Kalkınmada öncelikli yöreler(KÖY) kapsamında yer alan illerde KOSGEB tarafından belirlenen esaslar dahilinde; kurulacak olan küçük sanayi siteleri (KSS) için, altyapı ve üstyapı uygulama projelerine, Organize sanayi bölgeleri (OSB) içinde veya dışında, bu illerdeki mülki/yerel yönetimlerce belirlenmiş olan sanayi alanlarında bedelli veya bedelsiz arsa tahsisi alarak yeni yatırım yapacak olan işletmeler için, üstyapı uygulama projelerine, verilecek desteği kapsar.

Destek unsurları ve üst limitleri; KSS Üstyapı Uygulama Projelerinde projenin onaylanmasından sonra, brüt kapalı kullanım alanının bir metrekaresi için 3 YTL; KSS altyapı uygulama projelerinde projenin onaylanmasından sonra KSS içindeki bir işyeri için, 150 YTL, Organize sanayi bölgeleri (OSB) içinde veya dışında bu illerdeki mülki/yerel yönetimlerce belirlenmiş olan sanayi alanlarında, işletmeler tarafından yaptırılacak olan binaların üstyapı uygulama projeleri için; projenin onaylanması ve bina subasmanı seviyesinin en az %50'sinin tamamlanmasından sonra, brüt kapalı kullanım alanının bir metrekaresi için 3 YTL olmak üzere desteğin toplam üst limiti 10.000 (on bin) YTL'dir.

3.2.1.7.4- Nitelikli Eleman Desteği

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

Bu destekte, en fazla destek süresi 18 (on sekiz) aydır. Belirtilen limitler dahilinde bu süre içerisinde işin gereği olarak birden fazla nitelikli eleman çalıştırılabilir, ancak desteğin üst limiti tamamlandığı tarihte bu süreye bakılmaksızın KOSGEB desteği sona erer. İki yıllık meslek yüksek okulu mezunları, normal yöre ve gelişmiş yörelerde bu destekten yararlanamayacaktır.

Destek unsurları ve üst limitleri;

- İşletme/işletici kuruluş ve KOSGEB ile yürütülen proje başına toplam 18.000 YTL, fakülte ve dört yıllık yüksekokul mezunları için tüm yörelerde aylık üst limit 1.000 YTL,
- Yalnızca kalkınmada öncelikli yörelerde bu destekten yararlanabilecek 2 yıllık meslek yüksek okulu mezunlarında aylık üst limit 700 YTL ve KOSGEB toplam destek üst limiti 12.600 YTL'dir.

3.2.1.8- Girişimciliği Geliştirme Destekleri

3.2.1.8.1- Yeni Girişimci Desteği

Ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması, başarılı İşletmelerin kurulmasını sağlamak amacı ile destek başvuru tarihi itibariyle son bir yıl içinde işletmesini kurmuş olan yeni girişimcilere destek verilmesidir. Yeni girişimcilerin, destek sözleşmesi tarihinden itibaren en fazla üç yıllık süre içerisinde iş kurmaya yönelik başlangıç giderleri ile makine-teçhizat ve donanım giderlerini karşılamaya yönelik destekleri kapsar.

İş Kurma: İş kurmaya yönelik başlangıç giderleri için verilecek geri ödemesiz destek 4.000 (dört bin) YTL

Sabit Yatırım (Finansal Kiralama Gideri İçin Geri Ödemesiz): Finansal Kiralama yolu ile alacakları makine-teçhizat ve ofis donanımlarının, kiralama süresi en fazla 4 (dört) yıl olacak şekildedir.

Sabit Yatırım (Geri Ödemeli): Yeni Girişimcilerin sabit yatırım giderleri için; Alacakları makine-teçhizat ve ofis donanımları için teminat karşılığı geri ödemeli olarak ve ilk 12 ay ödemesiz dönemden sonraki 24 ayda altı aylık dönemler halinde geri tahsil edilecek şekilde verilecek desteğin üst limiti 40.000 YTL'dir.

3.2.1.8.2- İş Geliştirme Merkezi Desteği

Yerel ekonomik ve sosyal gelişmeye katkıda bulunmak üzere, yeni ve başarılı küçük işletmelerin tesisini sağlamak için işletici kuruluşlar marifeti ile kurulan ve işletilen iş geliştirme merkezlerinin (İŞGEM) etkinlik ve verimliliğinin artırılmasına yönelik olarak destek verilmesidir. KOSGEB tarafından ulusal ve uluslararası projeler kapsamında kurulan ve bu projelerin sona ermesinden sonra, işletici kuruluş tarafından faaliyetlerini sürdürmekte olan iş geliştirme merkezlerinin işletme giderlerini karşılamak üzere verilen desteği kapsar. İŞGEM'de yer tahsis edilecek İşletmelerin imalat sanayinde faaliyet göstermeleri ve bu işletmelerin faaliyetlerine devam ediyor olmaları esastır. Ancak, kapasitenin doldurulamaması halinde diğer sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler de İŞGEM'e kabul edilebilir. Bu durumda, işletici kuruluşa imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmeler oranında destek verilir.

KOSGEB tarafından onaylanan başvurudaki şartlar dahilinde, destekleme süresi, bu destek öncesinde ulusal-uluslararası projeler kapsamında verilen destek süresi ile birlikte toplam 36 ay olacak şekilde hesaplanır. Başvuruda sunulan iş planı, İŞGEM gelirlerinin giderlerini karşılama durumu, tutarlılık ve sürdürülebilirlik boyutu çerçevesinde değerlendirilir. Desteğin devam edebilmesi için İŞGEM'de yer alan toplam firma sayısının 15'in altına düşmemesi şartı aranır. Destek unsurları ve üst limiti; işletme giderleri (personel giderleri ve kira giderleri) için verilecek geri ödemesiz desteğin üst limiti 50.000 YTL olup, ekteki tabloda belirtilen oranda destek verilir.

3.2.2- TESK KREDİLERİ

İşletme Kredisi: Esnaf ve Sanatkarların hammadde ve işletme sermayesi ihtiyaçlarının karşılanması için Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatiflerine ortak olan esnaf ve sanatkarlara kullandırılmaktadır. Teminat olarak Kooperatif kefaleti ve şahıs kefaleti, ipotek, ticari işletme rehni alınabilmektedir. Vadesi 1-4 yıl arasında olan İşletme Kredilerinin üst limiti 25.000 YTL'dir.

Tesis Kredisi: Esnaf-Sanatkarların işletmeleri için ihtiyaç duydukları yeni makine, teçhizat, araç ve gereç alımları için kooperatif ortağı esnaf ve sanatkarlara kullandırılmaktadır. Teminat olarak işletme kredisi ile aynı teminat şartları geçerlidir. Ancak tesis kredisinde alınan makine teçhizat sigortalanmaktadır. Vadesi 2-5 yıl olan tesis kredisinin üst limiti 25.000 YTL'dir.

Aylık Eşit Taksitli İşletme Kredisi: İşletme kredisi ile aynı koşulları taşıyan kredinin vadesi 12–24 ay arasında olabilmektedir.

İstihdamı Destekleme Kredisi: Esnaf ve Sanatkarların mal ve hizmet üretimini artırmaları ve özellikle yeni istihdam olanağı yaratmaları suretiyle ülke ekonomisine katkıda bulunabilmeleri için işyerlerinde kullanacakları yeni makina, araç-gereçlerin temini amacıyla kullandırılmaktadır. Ancak kullanılabilirliği TESK'in teknik elemanlarınca belirlenen eski model makine, araç ve gereçlerin satın alınması için de kullandırılabilmektedir. Teminat koşulları diğer krediler ile aynı olan kredinin vadesi 1 yıl ödemesiz olmak üzere 3 yıl, üst limiti ise 25.000 YTL'dir.

Kooperatif İhracat-Tesis Kredisi: İmalat sektörü içinde faaliyet sürdüren ve direkt veya dolaylı olarak ihracata çalışan sanatkarlarımızın ihraç ettiği ya da edeceği malın üretimi için ihtiyaç duyacağı ve gerekli teknoloji içeren makine teçhizat alımını teminen tesis kredisi şeklinde kullandırılmaktadır. Kooperatif kefaletinin yanısıra 2 kişinin kefaleti ile kullandırılmakta ve alınacak makine teçhizat sigortalanmaktadır. Üst limiti 25.000 YTL olan kredinin vadesi 1. yıl anapara ve faiz ödemesiz olmak üzere 4 yıldır.

İskonto Kredisi: Kısa süreli işletme giderlerinin finansmanı amacıyla, emre muharrer senetlerin iskontosu şeklinde kullandırılmaktadır. Kooperatif ve şahıs kefaleti, ipotek, ticari işletme rehni teminatları ile kullandırılan iskonto kredisi 1-3 ay vadede kullandırılmaktadır ve üst limiti 25.000 YTL'dir.

Şoför Taşıt Edindirme Kredisi: Üzerine kayıtlı herhangi bir taşıtı olmayan ve geçimini sağlayacak geliri bulunmayan şoför esnafının yararlanabileceği kredi otomobil, kamyonet ve minibüslerde 3, kamyon ve otobüslerde ise 5 yaşına kadar olan taşıtların alınması için tahsis edilmektedir. Teminat koşulu diğer kredilerle aynı olmakla birlikte alınacak aracın kasko sigortası yapılmaktadır. 2-5 yıl arası vadede kullandırılan kredinin üst limiti 25.000 YTL'dir.

Şoför Esnafına Taşıt Onarım Kredisi: Geçimini şoförlük veya nakliyecilikle sağlayan ve ticari amaçla kullanmak üzere tek taşıta sahip olan şoför ve nakliyecilerin yararlanabileceği kredi Taşıtların bakım ve onarımı ile lastik veya yedek parça alımı gibi ihtiyaçlarını karşılamak üzere iskonto veya işletme kredisi şeklinde kullandırılmaktadır. Kredinin vadesi işletme kredisinde 1-4 yıl, iskonto kredisinde 1-3 ay olup üst limiti 25.000 YTL'dir.

Servis Aracı Kamyonet Yenileme Kredisi: ve Personel Servis araçları ile şehiriçi yük taşımacılığında kullanılan kamyonetlerin 10 yıl ve daha eski modellerinin yenilenmesini teminen Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatiflerine ortak olan şoför esnafının yararlanabileceği kredi 10 yıl ve daha eski model servis araçları ile kamyonetlerin yenilenmesi amacıyla, fatura karşılığı satıcı firmaya ödeme şeklinde kullandırılmaktadır. Kooperatif ve 2 kişinin kefaleti ve taşıt rehninin yanısıra alınan araç için kasko sigortası yapılmaktadır. Azami 3 yıl vadeli olarak kullandırılabilen kredi alınacak aracın fatura bedelinin % 90'ı oranında ve en fazla 25.000 YTL kullandırılabilmektedir.

2.3- KREDİ GARANTİ FONU (KGF)

Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. 1991 yılında KOBİ'lerin bankalardan kullanacağı kredilere belli şartlar dahilinde garanti ve kefalet sağlamak amacıyla kurulmuştur. KGF'nin kurucu ortakları; TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu), TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği), TOSYÖV (Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı) ve MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı) olup sonrasında KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) ve Türkiye Halk Bankası A.Ş. de ortaklığa dahil olmuştur. KGF'nin üstlendiği garanti ve kefaletin karşılığını oluşturan teminat sorumluluk fonu Alman Teknik İşbirliği Kurumu (GTZ) ve KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) tarafından konulmuştur.

KOBİ'ler gerek finansal yapıları gerekse banka ya da diğer finans kurumlarına verebilecekleri teminatların kısıtlı olması gibi nedenlerle kredi olanaklarına, büyük işletmeler kadar kolay ulaşamamaktadırlar. KGF'nin firmaya kefalet veya garanti vermesi halinde teminat sorunu büyük ölçüde ortadan kalkmakta ve bu sayede ihtiyaç duyulan finansman sağlanabilmektedir. Riskin paylaşımı ilkesine dayanan kredi garanti sistemi sayesinde daha geniş bir kesime, devamlı bir kredilendirme imkanı sağlanmakta ayrıca KOBİ'lerin ihtiyacına göre orta ve uzun vadeli kredi alabilmeleri de mümkün hale gelmektedir. KGF, Kurumlar Vergisinden muaf olup, işlemleri Katma Değer Vergisi ve Damga Vergisinden istisna edilmiştir.

KGF uygulamasından KOBİ sahibi tacir ve sanayiciler ile esnaf ve sanatkarlar ve genç girişimciler yararlanabilmekte olup bu kapsamda 250 işçiye kadar çalışanı olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedirler.

KGF garanti/kefaletinin üst sınırı, en çok 400.000 AVRO eşdeğeri YTL'dir.

Riskin paylaşımı ilkesine göre çalışan KGF, kredinin tamamına değil, belli bir oranına garanti/kefalet sağlamaktadır. Bu oran 200.000 AVRO'ya (eşdeğeri YTL'ye) kadar olan talepler için kredinin en çok %80'i, 200.000 AVRO'yu (eşdeğeri YTL'yi) aşan garanti/kefaletlerde ise %70'i olarak uygulanır.

Garanti/kefalet şartlarında herhangi bir bölgesel kısıtlama bulunmamakta olup yapılabilir bir projeleri bulunmak kaydıyla Türkiye'nin bütün bölgelerindeki KOBİ'ler KGF teminatından yararlanabilmektedir.

Kredi Garanti Fonu, taleplerin değerlendirmesinde projenin yapılabilirliği, yönetim yeterliliği, firma ve ortaklarının moralitesi, sağladıkları özkaynak ve kredinin geri ödenebilirliği konuları üzerinde durulmaktadır. Yapılan değerlendirmede teminat en son unsur olarak görülmekte ve gerekli görülen durumlarda bankaların kabul etmediği türde teminatlar KGF tarafından kabul edilmektedir. Firmaların eski borç ve kredilerin ödenmesi amacıyla kullanacağı krediler için yapılan talepler uygun görülmemektedir.

Kredinin; yatırım kredisi olması, 3 yıl veya daha uzun vadeli olması ve talep eden firma çalışan sayısının 100 kişiden fazla olmaması durumunda krediye KGF tarafından verilecek garanti/kefalete Avrupa Yatırım Fonu (AYF) tarafından % 50 oranına kadar kontrgaranti verilebilmektedir.

KGF, KOBİ'lerin kullandığı her türlü nakdi ve gayrinakdi krediye garanti verir. Bu krediler,

- Yeni iş kurma,
- Mevcut tesisin genişletilmesi
- Hammadde temini
- Yeni teknoloji kullanımı
- Yeni iş yerine taşınma
- İşletme sermayesi ihtiyacı
- İhracatın finansmanı
- İthalatın finansmanı
- Teminat mektubu amaçlı krediler ile
- KOBİ'lerin kullandığı diğer nakdi ve gayrinakdi kredilerdir.

Firma, kredi talebiyle banka şubesine başvurduktan sonra, banka tarafından yapılan değerlendirmede kredi başvurusu uygun bulunmakla birlikte teminat eksiği söz konusu ise banka, KGF garanti/kefaletini temin etmek amacıyla firma dosyasını KGF'ye gönderir.

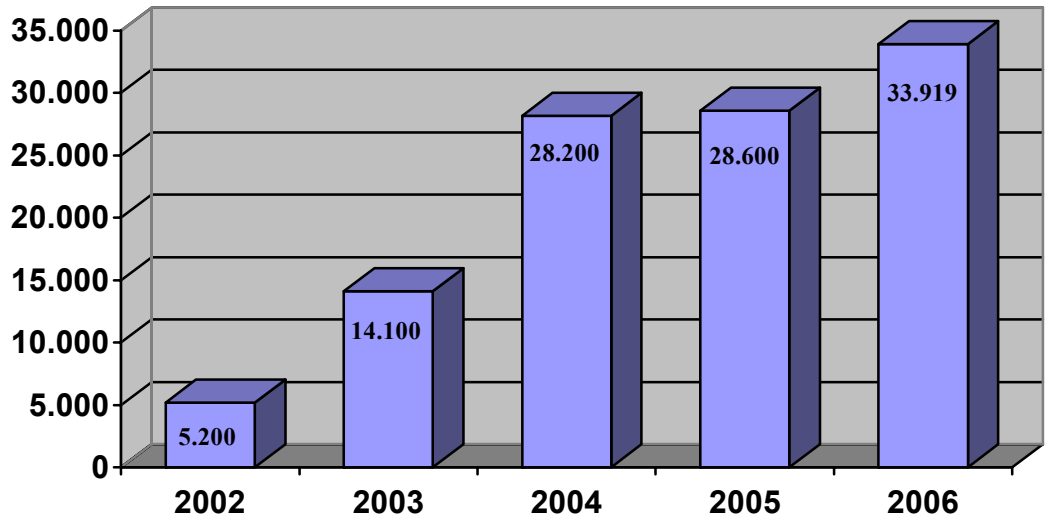
Sisteme dahil olan kuruluşlar; T. Halk Bankası A.Ş., T. Garanti Bankası A.Ş., Şekerbank T.A.Ş., Vakıflar Bankası T.A.O., Yapı ve Kredi Bankası A.Ş., Tekstil Bankası A.Ş., Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş., Türk Ekonomi Bankası A.Ş., Garanti Finansal Kiralama A.Ş., Finansbank A.Ş., Asya Finans Katılım Bankası A.Ş. ve Halk Finansal Kiralama A.Ş.'dir. Diğer bir deyişle, sayılan finansal kuruluşların KOBİ'lere kullandırdığı kredilere garanti ve kefalet vermektedir. Uygulamada banka şubeleri KGF'ye başvuruya ücretsiz aracılık etmekte ve bu konuda bilgilendirme yapmaktadır. KGF, firmadan bankaya verilen belgeler dışında herhangi bir belge talep etmemekte, gerekli olduğu dudumlarda bilgi ve belgelerin güncel hale getirilmesini istemektedir. Talep sonrasında KGF uzmanları, garanti/kefalet talebiyle ilgili olarak firma ile görüşme gerçekleştirerek firmanın mevcut durumu ve projesi hakkında inceleme raporu düzenlemektedir. Garanti/kefalet talepleri nihai olarak KGF Genel Müdürlüğü'nün önerileri üzerine ortakların temsilcilerinden oluşan Onay Komisyonunda 15 günde bir düzenlenen oturumlarda tartışılarak karara bağlanmakta ve karar en kısa sürede talep sahibi firma ve bankaya bildirilmektedir. Talebi uygun görülen firmalardan bir garanti/kefalet taahhütnamesi alınarak firma ve kefiller tarafından imza altına alınmakta, kararda belirtilen başka şartların da bulunması halinde bu şartların yerine getirilmesinin ardından Kredi Geri Ödeme Garantisi düzenlenerek bankaya gönderilmektedir. Bu süreç yaklaşık olarak iki hafta sürmekle birlikte acil taleplerde bir hafta içinde de talepler cevaplanabilmektedir.

Garanti/kefalet talebinde bulunan firmaların değerlendirmeye alınabilmesi için belirli bir inceleme ücreti alınır. Talebin uygun görülmesi ve kredinin KGF'nin garanti/kefaleti ile kullanılması durumunda da, garanti/kefalet verilen tutar üzerinden belli bir oranda yıllık komisyon firmadan peşin olarak alınır. Kredi vadesinin bir yılı

aşması durumunda her yıl kalan garanti/kefalet bakiyesi üzerinden hesaplanan komisyon yine peşin olarak tahsil edilir. İlgili komisyon oranı nakdi krediler için %3, gayri nakdi kredilerde %2 olarak uygulanmakta olup garanti/kefalet Avrupa Yatırım Fonu (AYF) kontrgarantisi ile verilmekte ise nakdi kredilerde %2, gayrinakdi kredilerde ise %1,5 olarak uygulanmaktadır. AYF kapsamında verilen garanti/kefalet oranının % 50'yi aşmaması halinde nakdi kredilerde de % 1,5 komisyon alınmaktadır.

KGF tarafından yıllar itibariyle verilmiş kefaletler Şakil 2'de gösterilmiştir. Buna göre 2002 yılında 93 adet firmaya 5.200.000 YTL, 2003 yılında 172 firmaya 14.100.000 YTL, 2004 yılında 253 firmaya 28.200.000 YTL, 2005 yılında 235 firmaya 28.600.000 YTL ve 2006 yılında 258 adet firmaya 33.919.000 YTL kefalet sağlanmıştır. 2006 yılı itibariyle KGF bünyesinde toplam 543 firmaya verilmiş 73.499.000 YTL kefalet riski mevcuttur.

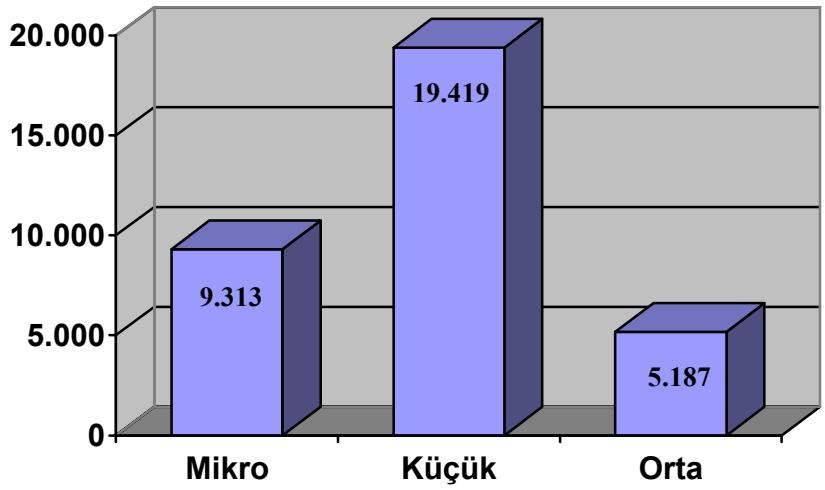
Şekil 2-Yıllar İtibariyle KGF Tarafından Verilen Kefaletler



Kaynak: http://www.kgf.com.tr/4yillarkefalet.htm (11.03.2007, 20.27)

KGF tarafından 2006 yılında verilen kefaletlerin 9.313.000 YTL'si mikro ölçekli işletmelere, 19.419.000 YTL'si küçük ölçekli işletmeler ve 5.187.000 YTL'si orta ölçekli işletmelere verilmiştir. Bu kapsamda kefalet verilen toplam 258 firmanın 105 adedi mikro ölçekli, 125 adedi küçük ölçekli ve 28 adedi orta ölçekli işletmedir.

Şekil 3- Firma Ölçekleri İtibariyle KGF Tarafından Verilen Kefaletler



Kaynak: http://www.kgf.com.tr/4firmaolcek.htm (11.03.2007, 20.35)

3.2.4- KOBİ GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.'ye temel teşkil eden KOBİ Yatırımlarına Ortaklık A.Ş. 11.01.1999 tarihinde Halk Bankası, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu (TESK), Halk Finansal Kiralama A.Ş., İzmir Ticaret Odası, Ankara, Ege Bölgesi Sanayi Odası, İstanbul Sanayi Odası, Adana Ticaret Odası, Manisa Ticaret ve Sanayi Odası, Denizli Sanayi Odası, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, Adapazarı Ticaret ve Sanayi Odası, Antalya Ticaret ve Sanayi Odası, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası, Manisa Ticaret

Borsası, Erzurum Ticaret Borsası, Samsun Ticaret ve Sanayi Odası, Giresun Ticaret ve Sanayi Odası ve Balıkesir Sanayi odası ortaklığı ile kurulmuştur. 317.800 YTL sermaye ile kurulan KOBİ Yatırımlarına Ortaklık A.Ş. kuruluş anasözleşmesinde ifade edildiği şekliyle, *"KOBİ'lerin gelişmelerine ve ekonomik faaliyetlerine yardımcı olmak, sanayileşmedeki katkılarını arttırmak, mevcut tesislerinde ya dayeni kurulacak girişimlerinde sermaye katkısında bulunmak, KOBİ'lerin teknoloji yaratma ve yenileme, yeni teknoloji içeren tesisler edinme, üretim kalite ve standart geliştirme amacıyla ihtiyaç duydukları finansmanı sağlayıcı yeni oluşumlara ya da ortaklıklarına iştirak etmek, bu amaçla sahip olunan makine ekipman ve tesisleri tahsis etmek, kurulacak şirketlere ve risk sermayesi şirketlerine ortak olmak suretiyle risklerine katılmak, danışmanlık, proje geliştirme ve eğitim hizmetleri sunmak"*[53] amacını benimsemiştir.

Bu amaca hizmet etmek üzere yurtiçi ve yurtdışından fon temin etmek ve bunları değerlendirmek, işletmeler ve ülke ekonomisine katkı sağlayacağı düşünülen ve belirli çalışma ve analizler sonucunda olumlu bulunan projelere ortak olmak, faaliyetlerin yürütülmesinde ortakların ihtisas konularında bilgi desteği sağlamak ve ortak olunacak şirketlerde eğitim ve danışmanlık faaliyetinde bulunmak şeklinde faaliyetlerini sürdürmüştür.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun Seri:VI No: 15 "Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği'nin yayımı ile yatırım ortaklığına dönüşerek KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. adını almıştır. Değişiklik sonrasında ortaklık yapısında herhangi bir değişiklik olmamış, şirket amacı temelde aynı kalmakla birlikte "Gelişme potansiyeli yüksek olan ve kaynak ihtiyacı içinde bulunan küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) büyümeleri için gerekli sermaye ihtiyacını ve stratejik desteği temin ederek firmaların gelişmelerine katkıda bulunmayı sağlamaktır" ifadesi ile daha genel bir kapsama kavuşturulmuştur.

[53] Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi, **11.01.1999 tarih 4709 Sayılı Ticaret Sicil Gazetesi**

3.3- Gelişen İşletmeler Piyasası A.Ş. (KOBİ Borsası)

Daha önceki bölümlerde açıklanan finansman kaynaklarının hepsi, verilen karşılıksız destekler dışında, işletmelere sağlanan yabancı kaynak olanaklarını ifade etmektedir. Buna karşın bir işletmenin halka açılarak hisse senetlerini halka satmak yoluyla sağladığı finansman geri ödemesi olmayan ve şirket bünyesinde kalacak olan özsermaye niteliği taşımaktadır. Diğer bir deyişle KOBİ'lerin sermaye piyasalarından fon sağlayarak ihtiyaç duydukları sermayeyi elde etmeleri mümkün olmaktadır.

Ancak İMKB Ulusal Pazar'a kote olmak için;

- Son yıl ve ilgili ara dönemler dahil olmak üzere mali tablolarının bağımsız denetimden geçmiş olması,
- Kuruluşundan itibaren en az 3 takvim yılı geçmiş olması ve son 3 yıllık mali tablolarının yayınlanması,
- Başvuru tarihi itibariyle ardarda 2 yılda vergiden önce kar etmiş olması,
- Bağımsız denetimden geçmiş son bilançosundaki özsermayesinin en az 11.000.000 YTL olması,
- Halka arzedilen hisse senetlerinin piyasa değerinin en az 17.000.000 YTL ve nominal değerinin ödenmiş ya da çıkarılmış sermayesine oranının en az %25 olması,
- Finansman yapısının faaliyetlerini sağlıklı bir biçimde yürütebilecek düzeyde olduğunun Borsa yönetimince tespit ettirilmiş ve kabul edilmiş olması,
- Borsa tarafından istenen beyan yazısının Borsa Başkanlığı'na teslim edilmesi,
- Esas sözleşmenin Borsada işlem görecek menkul kıymetlerin tedavülünü kısıtlayıcı veya senet sahibinin haklarını kullanmasına engel olacak kayıtlar içermemesi,

- Ortaklığın üretim ve faaliyetlerini etkileyecek önemli hukuki uyuşmazlıkların bulunmaması,
- Borsa yönetimince geçerli kabul edilebilecek durumlar dışındaki nedenlerle, son 1 yıl içinde üretimine 3 aydan fazla ara vermemiş olması, tasfiye veya konkordato istenmemiş olması ve Borsa'ca belirlenen diğer benzeri durumların yaşanmamış olması,
- Menkul kıymetlerinin, piyasadaki mevcut ve muhtemel tedavül hacmi bakımından Borsa yönetimince önceden belirlenecek kriterlere uygun olması,
- Kuruluş ve faaliyet bakımından hukuki durumu ile, hisse senetlerinin hukuki durumunun tabi oldukları mevzuata uygun olduğunun belgelenmesi gerekmektedir.

Yukarıda sayılan kotasyon koşullarından özellikle asgari sermaye tutarı, halka açılacak hisse değerlerinin alt sınırı ve son 2 yılda vergiden önce kar etmiş olma şartı çoğu KOBİ'nin taşıyamayacağı şartlar olduğundan KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon teminine yönelik olarak yine İMKB bünyesinde İkinci Ulusal Pazar kurulmuştur. İkinci Ulusal Pazar'ın amacı; "Kotasyon Yönetmeliğinde belirtilen maddi koşulları sağlamayan, yöresel nitelikteki küçük ve orta ölçekli şirketlerin halka açılarak sermaye piyasasından kaynak kullanabilmelerini ve dolayısıyla yatırım ve aktiflerini artırarak Ulusal Pazar kriterlerine ulaşmalarını sağlamak, bu süre içerisinde hisse senetlerinin fiyatlarının düzenli ve şeffaf bir piyasada, rekabet koşulları içinde oluşmasını temin etmektir"[54] şeklinde belirlenmiştir. İkinci Ulusal Pazar'a kotasyon için başvuruda bulunan şirket hisse senetlerinin tedavülünü engelleyici bir husus bulunmamak kaydıyla, şirketin mali ve hukuki durumu, faaliyetleri, hisse senetlerinin tedavül hacmi göz önüne alınarak yapılacak değerlendirme sonucunda Borsa Yönetim Kurulu'nun olumlu karar vermesi yeterli olmaktadır.

[54] Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği.a.g.e. s. 4

İkinci Ulusal Pazar dışında, telekomünikasyon, bilişim, elektronik, internet, bilgisayar üretim, yazılım ve donanım, medya ve Borsa Yönetimince kabul edilebilecek benzeri alanlarda faaliyet gösteren teknoloji şirketlerinin sermaye piyasasından fon temin etmesini sağlamak amacıyla Yeni Ekonomi Pazarı oluşturulmuştur. Yeni Ekonomi Pazarı'na kotasyon için de koşulu Borsa Yönetim Kurulu'nun olumlu kararı yeterli olmaktadır.

KOBİ'lere yönelik bu iki pazar dışında 09.01.2006 tarihinde Gelişen İşletmeler Piyasaları (GİP) A.Ş. adında bir şirket kurulmuştur. 52 aracı kuruluş, KOSGEB, TOBB ve TSPAKB ortaklığında kurulan şirketin amacı kuruluş anasözleşmesinde; "başta küçük ve orta büyüklükteki işletmeler olmak üzere, gelişme ve büyüme potansiyeline sahip işletmelerin sermaye piyasalarından fon sağlamalarına imkan tanıyacak piyasaları oluşturmak, geliştirmek, güven ve istikrar içerisinde, serbest rekabet koşulları altında dürüstlük ve açıklık ilkeleri çerçevesinde faaliyette bulunmasını sağlamaktır"[55] şeklinde belirtilmiştir.

GİP kuruluşunda ABD Aracı Kuruluşları Birliği'nin (NASD) borsası NASDAQ modelinin baz alınacağı ifade edilmektedir. Bunun dışında dünyada belli başlı KOBİ borsaları İngiltere'deki Alternative Investment Market(AIM)ve Güney Kore'deki KOSDAQ'dır.

[55] Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi, **09.01.2006 tarih 6470 Sayılı Ticaret Sicil Gazetesi**

SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye'de, Osmanlı İmparatorluğu dönemindeki ahilik ve lonca teşkilatlarından günümüz modern işletmecilik anlayışına uzanan köklü bir geçmişe sahip olan KOBİ'ler tüm ülke ekonomilerinde olduğu gibi Ülkemiz için çok büyük önem taşımaktadır.

KOBİ'ler dinamik yapıları sayesinde değişen piyasa koşullarına hızla uyum sağlayabilmeleri, istihdama önemli ölçüde katkı sağlamaları, büyük işletmelere ara malı temin etmeleri, esnek üretim yapısına sahip olmaları nedeniyle isteğe uygun üretim yapabilmeleri, toplumda orta sınıfı oluşturarak yöresel gelişmişlik farklarını azaltmaları ve yaratılan katma değerde önemli pay sahibi olmaları gibi özellikleri ile gerçekten de ülke ekonomileri açısından hayati bir öneme sahiptir.

2002 yılı verilerine göre imalat sanayinde faaliyet gösteren toplam 246.899 işletmeden 245.982'si KOBİ statüsündedir. 19.10.2005 tarihli "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" doğrultusunda çalışan sayıları dikkate alınarak yapılan tasnife göre; 221.539 adedi Mikro İşletme, 20.325 adedi Küçük İşletme ve 4.118 adedi de Orta Büyüklükte İşletme konumundadır. Bu rakamlardan hareketle 2002 yılında KOBİ'ler sayı olarak tüm imalat sanayiinin %99,63'ünü oluşturmaktadır. Sayıca üstünlüklerinin yanısıra KOBİ'ler Ülkemizde toplam istihdamın % 61,1'ini, toplam katma değerin ise % 27,3'ünü oluşturmaktadır.

İmalat sanayii işletmelerinin yanısıra Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonuna bağlı 13 mesleki federasyon, 82 esnaf ve sanatkarlar odaları birliği, 3.170 adet esnaf ve sanatkar odası bulunmakta olup bu odalara 1.780.329 esnaf ve sanatkar kayıtlıdır.

Ülke ekonomisinin bu derece önemli bir kısmını oluşturmalarına rağmen KOBİ'ler birçok temel sorunla karşı karşıyadır. Bunların belli başlıcaları; özsermaye yetersizliği ve finansman sorunu, işletme fonksiyonlarının tek elde toplamış olmasından kaynaklanan sorunlar, düşük teknoloji düzeyleri, piyasada yaşanan yoğun rekabet, yüksek maliyetler, düşük kar marjları ve nitelikli insan kaynağı bulma konusunda yaşanan sıkıntılardır. Tüm bu konular KOBİ'ler için büyük önem taşımakla birlikte, finansman sorununu çözemeyen işletmelerde faaliyetin sağlıklı bir şekilde devamı mümkün olamayacağından finansman sorunu ilk sırada yer almaktadır.

TCMB tarafından reel sektördeki gelişmeleri izlemek ve ekonominin genel gidişini yansıtacak veriler üretmek amacıyla gerçekleştirilen 2003-2005 dönemine ilişkin Sektör Bilançoları çalışması farklı ölçeklerdeki 7.103 firmanın verilerinden yararlanılarak yapılmış ve seçilen firmaların mali verileri konsolide edilerek bir finansal analize tabi tutulmuştur. Çalışmamızda da örnek olarak alınarak incelenen imalat sanayii finansal analizi sonucu, KOBİ'lerin büyük işletmeler ile kıyaslandığında; daha sınırlı özsermayeye sahip oldukları, kendilerini büyük ölçüde satıcı kredileri ile finanse ettikleri, düşük kar marjlarıyla çalıştıkları, daha az duran varlık sahibi oldukları ve alacaklarını daha uzun sürede tahsil ettikleri v.b. çalışmanın genelinde de bahsedilen sorunları teyit eder nitelik taşıyan bulgulara ulaşılmıştır.

KOBİ'leri yakından ilgilendiren bir konu da BASEL II Mutabakatı'nın Türk Bankacılığı'na ve bankalar tarafından kullandırılacak kredilere olan muhtemel etkileridir. Basel II bankaların sermaye yükümlülüklerine yeni ve köklü

düzenlemeler getirerek daha kapsamlı ve etkin bir risk yönetim sisteminin sağlanmasını amaçlamaktadır. Bu kapsamda bankalar belirlenen yöntemler dahilinde kredi, piyasa ve operasyonel risklerini saptayarak buna göre bir sermaye yükümlülüğüne tabi olacaklardır.

Basel II ile gelen en önemli özelliklerden birisi derecelendirme sistemidir. Bu kapsamda firmaların mevcut düzenlemede tüm krediler için % 100 olan kredi risk ağırlığı % 20 ile %150 arasında değişecektir. Basel II ile bankaların kullandırdığı krediler Kurumsal ve Perakende olmak üzere iki ayrı portföyde izlenecek, kurumsal portföyde yer alan KOBİ kredilerinin risk ağırlığı derecelendirme notuna göre % 20-%150 aralığında değişecekken, perakende portföyde yer alan KOBİ kredilerinin risk ağırlığı % 75 olarak kabul edilecek, 1.000.000 AVRO'ya kadar olan krediler perakende portföyde takip edilecektir.

Risk ağırlığının yüksek olması durumunda bankalar daha fazla sermaye ayırmak zorunda kalacaklarından kredilerini risk ağırlığı düşük alanlara yönlendirecekleri beklenmektedir.

BDDK tarafından Basel II'nin sektörde yaratacağı etkinin belirlenmesi amacıyla, sektörde en yüksek aktif büyüklüğe sahip ve sektör aktif büyüklüğünün % 60'ını oluşturan 6 bankanın katılımıyla Kasım 2002-Şubat 2004 tarihleri arasında bir sayısal etki çalışması yapılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre; KOBİ'lere kullandırılan kredilerin ortalama risk ağırlıkları; mevcut düzenlemeler çerçevesinde % 66 iken Basel II hükümlerine göre standart yaklaşımla hesaplanan risk ağırlığı % 83 olarak gerçekleşmiştir. Diğer bir ifade ile halihazırda sermaye yükümlülüğü hesabında % 66 oranında dikkate alınan ve 5,28YTL sermaye bulundurulması gereken KOBİ kredilerinin dikkate alınma oranı Basel II ile % 83'e yükselecek ve bankalar KOBİ kredileri için 6,64 YTL sermaye bulundurmak zorunda kalacaklardır.

Mevcut şartlarda Bankaların konsolide bazdaki sermaye yeterlilik oranları % 28,8 iken sayısal etki çalışması sonuçlarına göre % 16,9'a düşmektedir. Basel II'nin uygulanması halinde bile oranın alt sınır olan % 8'den yüksek olması nedeniyle

Basel II mevcut şartlar korunduğu durumda bankalar için ek bir sermaye yükümlülüğü doğurmayacaktır. Ancak konjonktürel dalgalanmalar neticesinde oranların düşmesi halinde bankalar risk ağırlıkları daha düşük olan alanlara yöneleceklerdir. Ayrıca doğacak ilave sermaye yükümlülüğü bankaların maliyetlerini arttıracağından işletmeler için de ilave bir faiz yükü doğuracaktır.

Sayısal etki çalışma sonuçlarının KOBİ kredilerinde risk ağırlıklarının yükseleceğini göstermesine rağmen söz konusu artışın büyük işletmeler oranla daha düşük olması ve perakende portföyde yer alan KOBİ kredilerinin % 75 risk ağırlığına tabi tutulması bankalar açısından KOBİ'lerin cazibesini arttıracağı düşünülmektedir.

Bu gelişmeler ışığında KOBİ'lerin genel olarak başvuracağı finansman kaynakları, özsermaye, satıcı kredileri, banka kredileri, leasing ve factoring işlemleri, sermaye piyasasından sağlanan fonlar ile devlet tarafından sağlanan yardım ve desteklerdir.

Mevcut durumda zaten özkaynak sıkıntısı yaşamakta olan KOBİ'lerin finansman ihtiyacı; piyasadaki vadelerin uzaması, alacakların tahsilatında yaşanan güçlükler, emek yoğun çalışılmasından kaynaklanan düşük verimlilik ve genel anlamda yüksek maliyet ve düşük kar marjları ile çalışılması neticesinde daha da artmakta ve birçok KOBİ daha faaliyetlerinin ilk dönemlerinde finansman sıkıntısına yabacı kaynakla finansman sağlama yoluna gitmektedir.

Yoğun kayıtdışılığın hakim olduğu KOBİ dünyasında, gerçek performansların mali tablolara yansıtılamaması ve teminat vermede yaşanan zorluklar nedeniyle birçok KOBİ banka ve diğer finans kuruluşları tarafından sağlanan kredi imkanlarından faydalanamamaktadır. Ülke ekonomisinin lokomotifi

konumundaki KOBİ'lerin kredilerden aldıkları pay ekonominin en iyi yıllarında bile % 4' ün üzerine çıkamamıştır. Buna karşın KOBİ'ler büyük ölçekli işletmelere oranla daha yüksek faiz vb. finansman yüküne maruz kalmaktadırlar.

Tüm bu olumsuzluklara karşın son yıllarda KOBİ'lerin önemi günden güne daha fazla anlaşılmaya başlanmıştır. Ülkemizde KOBİ bilincinin gelişmeye başlamasıyla, küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin devlet tarafından desteklenmesi amacıyla 1990 yılında Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) kurulmuştur. Ayrıca Hazine ile bazı yurtdışı kuruluşlar arasında yapılan anlaşmalar ile KOBİ'lerin oluşturulan yabancı kaynaklı fonlardan finansman sağlaması amaçlanmıştır. 2005 yılında KOBİ'lerin Avrupa Birliği uyum sürecinde kapsamlı bir tanımı yapılarak Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik 18.11.2005 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

Yönetmeliğe göre; Faaliyet konuları, sermaye ortaklık ve organizasyonel yapıları, teknoloji düzeyleri ve ölçekleri çok farklı özellikler göstermekle birlikte genel olarak 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilanço büyüklüğü 25 milyon YTL'yi aşmayan KOBİ'ler bahsedilen yabancı kaynak finansmanı yanısıra halka açılarak geri ödemesi olmayan sermaye nitelikli fon sağlayabilmektedir. Ancak İMKB' ye kotasyon koşullarının KOBİ'ler tarafından sağlanmasının oldukça güç olması nedeniyle İMKB bünyesinde "İkinci Ulusal Pazar" ve "Yeni Ekonomi Pazarı" kurulmuştur. Buna rağmen söz konusu piyasalara gerekli katılım sağlanamadığından NASDAQ borsası model alınarak "Gelişen İşletmeler Piyasası" kurulmuş, fakat henüz faaliyete geçmemiştir.

İşletmelerin Sermaye piyasalarından uzun vadeli yabancı kaynak sağlaması tahvil ihracı mümkün olmakla birlikte tasarruf sahiplerinin, yakın döneme kadar getiriler üzerinden herhangi bir kesinti bulunmaması nedeniyle daha yüksek getiri sağlayan devlet iç borçlanma senetlerini tercih etmesi nedeniyle mümkün olmamıştır. Devlet iç borçlanma senetlerine de kesintilerin getirilmesi nedeniyle büyük işletmeler açısından bu sorun ortadan kalkmış olmakla beraber KOBİ'ler açısından güven sorunu nedeniyle tahvil ihracı yoluyla finansman sağlanması yine de mümkün olmayacaktır.

Yukarıda verilen bilgiler doğrultusunda ekonomide bu denli önemli rol üstlenmiş olan KOBİ'lerin en önemli sorunu olan finansman sorununun çözümlenmesi açısından aşağıda belirtilen hususların katkı sağlayacağı kanaati oluşmuştur.

Bankalar tarafından son yıllarda cazibe kaynağı haline gelen KOBİ'lere yönelik banka uygulamalarına bazı teşviklerin ve özendirici muafiyetlerin getirilmesi bankaların KOBİ'lere olan ilgi ve desteğini arttıracaktır.

Finansman sağlarken teminat sorunu yaşayan KOBİ'lere Kredi Garanti Fonu (KGF) tarafından verilen garanti ve kefaletlerin daha da yaygınlaştırılarak bankaların KGF garantisine daha yoğun şekilde başvurmasını sağlayacak önlemlerin alınması ve KOBİ'lerin bu konuda bilgilendirilmesi teminat sorununun çözümüne büyük katkıda bulunacaktır.

KOSGEB'in KOBİ'leri destekleme yönünde oldukça fonksiyonel araçlarının bulunmasına karşın KOBİ başına düşen destek tutarlarının; 2000 yılında 11,22 USD, 2001 yılında 12,09 USD, 2002 yılında 19,84 USD, 2003 yılında 335,93 USD, 2004 yılında 411,00 USD ve 2005 Yılı Kasım ayı itibariyle 190,78 USD gibi çok düşük düzeylerde seyrettiği göz önüne alındığında, KOSGEB kaynakları konusunda devlet desteğinin arttırılması, söz konusu desteklerin yaygınlaştırılması ve gerekli tanıtımın yapılması bu desteklerden faydalanan KOBİ sayısını ve destek tutarlarını arttıracaktır.

KOBİ'lere yönelik Fon Kaynaklı Kredilerinin koşulları belirlenirken Avrupa Birliği KOBİ tanımı esas alındığından ve AB KOBİ tanımına göre yıllık cirosu 50 milyon AVRO veya bilanço büyüklüğü 43 milyon AVRO'ya kadar olan işletmeler KOBİ sayıldığından bu krediler AB şartlarında KOBİ sayılan ancak Türkiye'nin büyük sanayi kuruluşları tarafından kullanılmaktadır. Durumun böyle olması kredilerin kullanım alt limitlerinin yüksek olmasından ve aracı bankaların yaptıkları kredi değerlendirmesinde KOBİ'lere göre daha az risk taşıyan büyük işletmeleri tercih etmelerinden kaynaklanmaktadır. Bu sebeple; Hazine ile yapılan anlaşmalar çerçevesinde KOBİ'lere yönelik fon sağlayan yurtdışı kuruluşlarla yakın ilişkide bulunularak söz konusu desteğin sürdürülmesinin yanısıra söz konusu kredilerin koşullarının Türk KOBİ'lerine daha uygun hale getirilerek kredilerden hedeflenen kitle olan KOBİ'lerin faydalanması sağlanmalıdır.

Gelişen İşletmeler Piyasası'nın (GİP) faaliyete geçirilerek katılımın özendirilmesinin KOBİ'lere ciddi özkaynak katkısında bulunacağı düşünülmektedir.

KAYNAKLAR

AKGEMCİ, Tahir, **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**. KOSGEB Yayınları, Ankara 2001

AKGÜÇ, Öztin, **Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi**, Arayış Yayıncılık, İstanbul. 2000

AKTAŞ, Ramazan, **KOBİ'lerin Ülke Ekonomisi Açısından Taşıdığı Önem, Sorunları ve Çözüm Önerileri**, TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi

ALTAY, N.Oğuzhan, "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Banka Dışı Kurumlar ve Venture Capital Örneği", **Active Dergisi** Yıl: 2003, Sayı: 28

BAĞRIAÇIK, Atilla, **Belgelerle Uygulamalı Yatırım Teşvikleri**, Bilim Teknik Yayınevi İstanbul 1997

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu**, Basel II Sayısal Etki Çalışması (QIS-TR) Değerlendirme Raporu**, Ankara 2004

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, **10 Soruda Yeni Basel Sermaye Uzlaşısı (Basel II)**, Ankara 2005

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, **Basel II: KOBİ'lerin Yeni Kredi ve Finansman Kriterleri** İzmir 2005

BEKAR, Barış, "KOBİ'lerin Yüzde Beşi OBİ", **KOBİ Girişim Dergisi**.Yıl: 2005 Sayı: Aralık

BİLGİÇ, M.(2004).KOBİ'lere Yönelik Finansal Destek ve Yardımlar. Ankara: KOSGEB Yayınları

ÇOLAKOĞLU, Mustafa H. **KOBİ Rehberi**, KOSBEB Yayınları Ankara 2002.

Devlet Planlama Teşkilatı, **Dokuzuncu Kalkınma Planı(2007-2013) KOBİ Özel İhtisas Komisyonu Raporu** Ankara. (2006)

Devlet Planlama Teşkilatı, **KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı**, Ankara 2004

ERDOĞAN, Niyazi, **Uluslararası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi, Çağdaş Finansman Teknikleri**, Kent Matbaacılık, Ankara1995

GÜLERDİ, Kazım, **KOBİ'ler ve Finansal Hizmetler**, Halk Bankası Finans Kulüp Konferanslar Dizisi V. Ankara 2005

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm, (31.05.2007,01.57)

http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm (25.04.2007, 01.57)

http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=14, (15.05.2007, 22.12)

http://www2.iso.org.tr/tr/web/statiksayfalar/index.aspx, (15.05.2007, 20.30)

http://www.kgf.com.tr/2tarihce.htm (15.05.2007, 23.22)

http://www.kgf.com.tr/4yillarkefalet.htm (11.03.2007, 20.27)

http://www.kgf.com.tr/4firmaolcek.htm (11.03.2007, 20.35)

http://www.spk.gov.tr/kyd/yo/rsyo/gsyo_tanitimrehberi, (07.08.2006, 21.35)

http://www2.tcmb.gov.tr/sektor/2006/index.htm (25.03.2007, 19.45)

İstanbul Sanayi Odası, **AB Ülkelerinin Temel Ekonomik Göstergeleri, Üye ve Aday Ülkeler**, İstanbul Sanayi Odası Yayınları, İstanbul 2005

İstanbul Sanayi Odası, **Türkiye Ekonomisi 2005**, İstanbul Sanayi Odası Yayınları, İstanbul 2005

KOLB, Rodriquez W. ve RODRIQUEZ, R.J, **Essential Financial Management**.: Kolb Publishing, USA 1994

KÜÇÜK, Orhan, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi**, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2005

KÜÇÜKÇOLAK, R.Ali, **KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü**, Karizma Reklam Yayıncılık, İMKB Yayınları, İstanbul 1997

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, **Türkiye'de KOBİ Anlayışının Dünü, Bugünü Geleceği**, KOSGEB Yayınları, Ankara 2000

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, **KOBİ Ekonomisi, Tarihi Gelişimi**, KOSGEB Yayınları, Ankara 2003

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, **KOBİ Ekonomisi, KOBİ'ler ve Bankacılık,** KOSGEB Yayınları, Ankara 2004

KOSGEB Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü, **AB KOBİ Mekanizmaları KOBİ Destek Politikaları.** KOSGEB Yayınları, Ankara 2005

MÜFTÜOĞLU, M.Tamer, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, KOBİ'ler**. Turhan Kitabevi Basım Yayın, Ankara 2002

Müslümov, Alövsat, **21.Yüzyılda KOBİ'ler; Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri,** Literatür Yayıncılık, İstanbul 2002

NUMANOĞLU, Mehtap, **Bankalarda Risk Yönetimi, İç Kontrol ve İç Denetim Sistemlerinin Organizasyonu ve Entegrasyonu-Düzenlemeler, Uygulamalar ve Örnek Çalışmlalar. Türkiye İç Denetim Enstitüsü Paylaşım Toplantıları**. İstanbul 2001

ODABAŞI SARI, Arzu, **Avrupa Birliği'nde KOBİ Destek Mekanizmaları ve Türkiye**, Birlik Ofset Basım Yayın, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları No: 188, İstanbul 2005

ÖLMEZ, Hüseyin, "KOBİ'lerin Finansmanı, Bu Alanda Yapılan Kıt Kaynakların İsrafı ve Çözüm Önerileri" **Active Dergisi** Yıl:2003 Sayı: 29

ÖZKAY, Berna, "7'nci Çerçeveyi Boş Geçirmeyin" **KOBİ Girişim Dergisi**. Yıl: 2005 Sayı: Kasım

Resmi Gazete, **3624 Sayılı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun,** 20.04.1990

Resmi Gazete, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin Tebliğ**, Tebliğ No: 2001/1, 18.02.2001

Resmi Gazete, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar ve Tebliğ Hükümlerinin Uygulanmasına İlişkin Genelge**, Genelge No: 2002/1, 01.08.2002

Resmi Gazete, **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik**, 18.11.2005

Resmi Gazete, **Bankaların Sermaye Yeterliliğinin Ölçülmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Yönetmelik**, 01.11.2006

Sermaye Piyasası Kurulu, **Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği**. Seri:VI No:15, 2003

Sermaye Piyasası Kurulu, **Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ**, Seri: VI No:16, 2004

ŞENSES F. ve Taymaz, E., **Unutulan Bir Toplumsal Amaç: Sanayileşme Ne Oluyor? Ne Olmalı?**, ODTÜ Economic Research Center, Ankara 2003

Shibata, Tsutomu, **SME Policy Lessons for Russia from Japan-East Asia SME Develpopment Experience**, Worldbank Workpaper, Rusya 2003

Şimşek, Muhittin, **Ekonominin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları**, Alfa Basım Yayın, İstanbul 2002

Türkiye Bankalar Birliği Basel II ve KOBİ'ler Çalışma Grubu, "Basel II'nin KOBİ'lere Etkileri", **Bankacılar Dergisi** Yıl: 2006 Sayı: 58

Türkiye Bankalar Birliği Basel II Yönlendirme Komitesi Alt Çalışma Grubu, **Risk Yönetimi ve Basel II'nin KOBİ'lere Etkileri**. TBB Yayınları No: 228, İstanbul 2004

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İstatistik Genel Müdürlüğü, **Sektör Bilançoları Değerlendirmesi(2003-2005),** Ankara 2006

Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği, **Dünya Uygulamaları Çerçevesinde KOBİ Borsaları**, TSPAKB Yayınları, İstanbul 2006

Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi, **11.01.1999 tarih 4709 Sayılı Ticaret Sicil Gazetesi**

Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi, **26.12.2003 tarih 5955 Sayılı Ticaret Sicil Gazetesi**

Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi, **09.01.2006 tarih 6470 Sayılı Ticaret Sicil Gazetesi**

Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi, **31.05.2006 tarih 6567 Sayılı Ticaret Sicil Gazetesi**

UĞUR, Arif, **KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri,** Sinemis Yayınları, Ankara2006

URUMQI, Xinjiang, **SME Finance in China: Constraints and Strategies**. Worldbank Workpaper, Çin 2004

USTA, Öcal, **İşletme Finansı ve Finansal Yönetim**, Anadolu Matbaası İzmir 1996

UYAR, S ve AYGÖREN H. "Basel II İlkelerinin KOBİ'lere Olası Etkileri: Finansman Maliyeti, Finansal Raporlama ve Muhasebe Açısından Değerlendirme" **İstanbul Serbest Muhasebeciler ve Mali Müşavirler Odası Dergisi**. Yıl: 2006 Sayı: Ağustos-Ekim

VINDE, V.Pierre, **General Introduction to Evnironment for SMEs.** OECD Publications 1995

YALÇIN, İbrahim, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yeniden Yapılanma Stratejileri,** Nobel Yayın Dağıtım, Ankara 2005

YILMAZ, Talip, "KOBİ Borsası NASDAQ'ı Örnek Alacak", **KOBİ Girişim Dergisi** Yıl: 2006 Sayı: Mart

YÜKSEL, Ayhan, **Basel II'nin KOBİ Kredilerine Muhtemel Etkileri**, BDDK Araştırma Dairesi, Ankara 2005