

T.C.  
ANKARA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI

**TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN  
SORUNLARI ÇERÇEVESİNDE FİNANSMAN SORUNU VE  
ÇÖZÜMÜNE KATKI OLARAK KREDİ GARANTİ FONLARI**

Yüksek Lisans Tezi

İrfan YALÇIN

Ankara - 2006

T.C.  
ANKARA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI

**TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN  
SORUNLARI ÇERÇEVESİNDE FİNANSMAN SORUNU VE  
ÇÖZÜMÜNE KATKI OLARAK KREDİ GARANTİ FONLARI**

Yüksek Lisans Tezi

İrfan YALÇIN

Tez Danışmanı  
Prof.Dr. Ercan BAYAZITLI

Ankara-2006

# İÇİNDEKİLER

## Sayfa

ÖNSÖZ .....	1
-------------	---

## BİRİNCİ BÖLÜM

### KOBİ'LERİN TANIMI, ÖNEMİ VE KOBİLERE YÖNELİK DESTEKLER

#### I. KOBİ'lerin Tanımı ve Kavramsal Çerçeve

1.1 KOBİ'lerin Tanımlanmasında Kullanılan Kriterler.....	3
1.2. Dünya'da KOBİ Kavramı.....	5
1.3. Avrupa Birliği'nde KOBİ Kavramı.....	7
1.4. Türkiye'de KOBİ Tanımlamaları.....	7

#### II. KOBİ'lerin Önemi ve Özellikleri

2.1. KOBİ'lerin Ekonomik ve Sosyal Önemleri.....	12
2.2. KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi.....	19
2.3. KOBİ'lerin Üstün (Avantajlı) ve Zayıf (Dezavantajlı) Yönleri.....	24

#### III. KOBİ'lere Yönelik Teşvik ve Destekler

3.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Yönelik Teşvik ve Destekler .....	39
3.2. Türkiye'de KOBİ'lere Yönelik Teşvik ve Destekler .....	42

## İKİNCİ BÖLÜM

### KOBİ FİNANSMANI

#### I. KOBİ'lerin Finansman Sorunu

1.1. Genel Değerlendirme .....	52
1.2. Türkiye'de KOBİ Finansman Sorunu .....	54
1.2.1. Genel Ekonomiden Kaynaklanan Sorunlar .....	58
1.2.2. Bankacılık Sektöründen Kaynaklanan Sorunlar .....	62
1.2.3. KOBİ'lerin Yapısından Kaynaklanan Sorunlar .....	64

#### II. KOBİ'lerin Finansman Sorununun Çözümüne Yönelik Alternatifler

2.1. KOBİ'lerin Bankalar Yoluyla Finansmanı .....	69
2.2. Diğer Finansman İmkanları .....	75

#### III. Kobi'lerin Finansmanında Teminat Sorunu

3.1. Teminatın Tanımı .....	83
3.2. Teminat Çeşitleri .....	84
3.3. KOBİ Kredilerinde Teminat Sorunu .....	95

#### IV. Kredi Garanti Fonları

4.1. Tanım ve Genel Bilgiler .....	97
4.2. Uygulama .....	98
4.3. Faydaları .....	105
4.4. Benzer Finansman Tekniklerinden Farkları .....	110
4.5. Çeşitleri .....	111

4.6. Sorumluluk Ve Kefalet Çerçevesi .....	113
4.7. Gelir Kaynakları .....	117
4.8. Performans Göstergeleri .....	118
4.9. Genel Değerlendirme .....	120

## **V. Kredi Garanti Fonu Türkiye Uygulaması**

Kredi Garanti Fonu İşletme Ve Araştırma A.Ş. ....	123
---	-----

## **ÜÇÜNCÜ BÖLÜM**

### **BASEL DÜZENLEMELERİ VE KOBİ FİNANSMANI**

1. Genel Bilgiler .....	133
2. Basel II Ve Kobiler .....	137
3. Teminatlar .....	141
4. Ülkemizdeki Mevcut KOBİ Teminat Yapısı .....	143
5. Kredi Garanti Fonu Etkisi .....	144
6. Basel II'ye Hazırlık .....	147

<b>SONUÇ VE DEĞERLENDİRME .....</b>	<b>149</b>
-------------------------------------	------------

<b>ÖZET .....</b>	<b>154</b>
-------------------	------------

<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>156</b>
-----------------------	------------

# **TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN SORUNLARI ÇERÇEVESİNDE FİNANSMAN SORUNU VE ÇÖZÜMÜNE KATKI OLARAK KREDİ GARANTİ FONLARI**

## **ÖNSÖZ**

Ekonomik yapıları ne kadar farklı olursa olsun hem gelişmiş, hem de gelişmekte olan ülkelerde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) özel bir önem verilmektedir. Küreselleşmenin de etkisi ile rekabetin ve değişimin yoğun yaşandığı günümüzde, istihdamın ve üretimin büyük bölümünü sağlayan ve toplam işletmelerin %95'inden fazlasını teşkil eden KOBİ'ler, çeşitli sosyo-ekonomik nedenlerle devletler tarafından desteklenmekte ve teşvik edilmektedirler. Özellikle, ABD, Japonya ve Avrupa Birliği ülkeleri, KOBİ'leri, sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeylerini arttırmada önemli bir araç olarak görmektedirler.

Türk ekonomisi içerisinde de önemli yer tutan KOBİ'ler, gittikçe küreselleşen ekonomi ve AB'ye giriş sürecinde artan uluslararası rekabete hazır olmak zorundadırlar. Küçüklüklerinin kendilerine sağladığı esneklik ve uyum kabiliyetini en iyi şekilde değerlendirerek rekabet avantajı sağlayabilecek olan bu işletmeler varlıklarını ancak gelişerek sürdürebilecektir. Bunu sağlayamayan işletmeler ise gittikçe büyüyen sorunları nedeniyle ticari hayattan tamamen çekilmek zorunda kalacaklardır. Bu işletmelerin, varlıklarını sürdürme ve kendilerini geliştirme

konusunda birçok sorunları bulunmaktadır. Bu sorunların en önemlilerinden birisi şüphesiz finansman sorunudur.

Bu çalışma ile Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin yaşamakta olduğu genel sorunların tartışılması, özellikle finansman sorununun incelenmesi ve bu sorunun çözümüne ilişkin alternatiflerin değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda ülkemizde var olmakla birlikte, kullanımı yaygın olmayan Kredi Garanti Fonu (KGF) sistemi incelenecek, bu sistemin KOBİ'lerin finansmanı ve Türkiye ekonomisi açısından önemi değerlendirilecektir.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### KOBİ'LERİN TANIMI, ÖNEMİ VE KOBİ'LERE YÖNELİK DESTEKLER

#### I. KOBİ'lerin Tanımı ve Kavramsal Çerçeve

##### 1.1. KOBİ'lerin Tanımlanmasında Kullanılan Kriterler

Her amaca uygun bir KOBİ tanımının pratik ve teorik yararlarına rağmen, henüz böyle bir tanım geliştirilememiştir. Genel geçerliliği olan bir tanım ile, ulusal ve uluslararası uygulama ahenkliği ile veri ve uygulama sonuçlarının karşılaştırılabilmesi daha anlamlı olacaktır. Günümüzün çok sık kullanılan kavramlarından olan ve gelecekte de kullanımının daha da yoğunlaşacağını beklediğimiz KOBİ kavramına ortak bir anlamın yüklenmesinin önemi azımsanamamakla birlikte, mevcut KOBİ kavramının anlamı konusunda bir “kargaşa”dan söz etmek de mümkün değildir. Tanım farklılıklarına rağmen, bu gün “KOBİ” dendiğinde söz edilen/anlaşılan çok farklı şeyler değildir. KOBİ dendiğinde, genel olarak; **faaliyette buldukları ekonomi ölçülerinde, görece küçük (bilanço, işlem hacmi, çalışan sayısı, vb), emek yoğun, kurumsallaşmasını tamamlayamamış çok sayıda işletme anlaşılmaktadır.**

Esasen spesifik uygulamalarda, amaca yönelik ”pragmatik” tanımlamalar daha anlamlı olabilmektedir.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Müftüoğlu, M.Tamer, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, KOBİ’ler.** Turhan Kitabevi, Ankara, 2002, S.98

### **1.1.1.Nicel Kriterler**

İşletmenin sayısal (kantatif-nicel) özelliklerine ilişkin kriterlerdir. Geçerli ölçü birimleri ile ifade edilirler. Bu nedenle de subjektif değil objektif özellikler taşırlar. Değerlendirme sonuçları, genel olarak değerlendiricinin inisiyatifinden bağımsızdır.

Başlıcaları;

- 1 Çalışan Sayısı
- 2 Satış Hasılatı
- 3 Bilanço Büyüklüğü
- 4 Yıllık Kar Tutarı
- 5 Kullanılan Kredi Tutarı
- 6 Maaş ve Ücret Ödemeleri Miktarı
- 7 Sabit Sermaye Yatırım Miktarı
- 8 Makine Parkı Değeri
- 9 Çalışan Başına Düşen Sabit Sermaye Yatırımı
- 10 Sermaye Piyasasında Yer Alamaması

### **1.1.2.Nitel Kriterler**

İşletmenin niteliğine (kalitetif) ilişkin kriterlerdir. Bu kriterler objektif olmaktan çok subjektif özellikler taşırlar. Geçerli bir ölçü birimi ile ifade edilmeleri genelde mümkün değildir. Değerlendirme sonuçları, değerlendiren kişiye göre farklılıklar gösterebilmektedir.

Başlıcaları;

- 1 İşletme Sahipliliği ile Yönetiminin Tek Elde Bütünleşmesi
- 2 İşletme Sahibinin İşletmesi ile Özdeşleşmesi
- 3 İşletme Sahibinin, İşletmede Fiili Çalışması
- 4 İşçi - İşveren Arasında Yakın ve Resmi Olmayan Bir İlişki
- 5 Yakın Müşteri İlişkileri
- 6 Emek Yoğun Üretim
- 7 Bağımsızlık
- 8 Faaliyet Konusu
- 9 Küçük Pazarlara (Niş pazar) Yönelik Üretim
- 10 Kurumsallaşma Eksiklikleri

## **1.2. Dünya’da KOBİ Kavramı**

### **1.2.1. ABD**

Amaca yönelik olarak değişen geniş bir tanım aralığı kullanılabilmektedir. ABD’de ilgili kuruluş olan Küçük İşletmeler İdaresi’nin kullandığı genel sınırlamalardan bir kaçı aşağıya çıkarılmıştır.

- a) İmalat ve madencilik faaliyetleri için 500 çalışan,
- b) Toptancı ticaret faaliyetleri için 100 çalışan,
- c) Perakende ve Hizmet sektörleri için 6 milyon USD ortalama yıllık gelir,

- d) İnşaat sektörü için 28,5 milyon USD ortalama yıllık gelir,  
e) Tarım sektörü için 0,75 milyon USD ortalama yıllık gelir,

### 1.2.2. Japonya

Japonya’da Küçük ve Orta Boy İşletmeler tanımlanırken, çalışan işgören sayısı ve sermaye miktarları dikkate alınmıştır. Ölçeğe göre ayrıntılı bir tanımda, imalat sanayi sektöründe;

5’den az işgören çalıştıran işletmeler mikro,

20’den az işgören çalıştıran işletmeler çok küçük,

20 ile 299 işgören çalıştıran işletmeler ise Küçük ve Orta Boy İşletme

olarak kabul edilmektedir. İmalat sanayindeki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin sermayesi, 100 Milyon Yen’den fazla olmamaktadır. Tablo 1’de, Japonya’nın sektör bazında Küçük ve Orta Boy İşletme tanımları yapılmaktadır.<sup>2</sup>

**Tablo 1:** Japonya’da Küçük ve Orta Boy İşletme Tanımları

SEKTÖR	ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI	SERMAYE MİKTARI
İMALAT SANAYİ	300 Kişiye Kadar	100 milyon Yen’e Kadar
TİCARET	100 Kişiye Kadar	30 milyon Yen’e Kadar
HİZMETLER	50 Kişiye Kadar	10 milyon Yen’e Kadar

<sup>2</sup> Akgemci, Tahir, **KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**. KOSGEB Yayını, Haziran 2001, S.12

### 1.3. Avrupa Birliği'nde KOBİ Kavramı

Birliğin ilgili kuruluşları olan Avrupa Komisyonu, Avrupa Yatırım Bankası ve Avrupa Yatırım Fonu tarafından kullanılan KOBİ tanımları genel olarak tablo 2'de gösterilmiştir. Amaca yönelik tanımlama farklılıklarının her zaman geçerli olduğu unutulmadan, Birliğin son dönemde daha çok işlem hacmi kriterine göre; yıllık 50 milyon Euro satış hacmini KOBİ lt olarak kullandığı gözlenmektedir.

**Tablo 2:** Avrupa Birliği KOBİ Tanımları

<b>Avrupa Birliği KOBİ Tanımı</b>			
	<b>Mikro</b>	<b>Küçük</b>	<b>Orta</b>
Personel Sayısı	<10	<50	<250
Yıllık Ciro	<2 milyon Euro	<7 milyon Euro	<50 milyon Euro
Yıllık Bilanço Toplamı	<2 milyon Euro	<10 milyon Euro	<43 milyon Euro
Bağımsızlık	-	%25'inden fazlası büyük bir gruba ait olmayan işletmeler	

### 1.4. Türkiye'de KOBİ Tanımlamaları

Türkiye'de KOBİ tanımı, genelde tanımı yapan kuruma ve tanımın amacına göre farklılık göstermektedir. Zaman zaman eleştiri konusu olan mevcut tanım farklılıklarını en aza indirmeyi amaçlayan, 2005/9617 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kabul edilen "Kk ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve

Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” (18.11.2005 tarihli Resmi Gazetede yayımlanmıştır) ile ortak bir KOBİ tanımı geliştirmeye çalışılmıştır.

Söz konusu Yönetmelikte, **Küçük ve Orta Büyüklükte İşletme (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 birimler olarak tanımlanarak, aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır.

**a) Mikro işletme:** On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu bir milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler,

**b) Küçük işletme:** Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler,

**c) Orta büyüklükteki işletme:** İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

Yönetmelikte, kamu kontrolündeki işletmelerin KOBİ sayılmayacağı belirtilmiş ve Devlet İstatistik Enstitüsü'nün (Türkiye İstatistik Kurumu) esas alacağı işçi sayıları ve gruplandırmalar daha detaylı olarak belirlenmiştir.

Yeni düzenleme ışığında, özellikle kamu kurumlarının KOBİ tanımlarını revize etmeleri beklenmekle birlikte, aşağıda ilgili kurumların mevcut KOBİ tanımlamalarına yer verilmiştir.

#### **1.4.1. Hazine Müsteşarlığı**

Hazine Müsteşarlığınca yayımlanan “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları” Hakkında kararın uygulanmasına ilişkin yayımlanan tebliğ ve duyurularda (2001/1 No’lu Tebliğ), bağımsız nitelikteki veya sermayesinin en fazla %25’i büyük işletmelere ait olan Mikro, Küçük ve Orta ölçekli işletmeler KOBİ, imalat ve tarımsal sanayi sektöründe faaliyette bulunan işletmelerden; kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamının net tutarı 400 Bin Yeni Türk Lirasını aşmayan;

- 1) 50 ila 250 işçi çalıştıran orta ölçekli,
- 2) 10 ila 49 işçi çalıştıran küçük ölçekli,
- 3) 1 ila 9 işçi çalıştıran mikro ölçekli,

işletme olarak tanımlanmıştır.

#### **1.4.2. Dış Ticaret Müsteşarlığı**

28 Ocak 2000 tarih ve 23948 sayılı, Resmi Gazetenin 45.sayfasında yayımlanan Tebliğe göre, imalat sanayiinde faaliyet gösteren, 1-200 işçi çalıştıran, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı YTL'yi aşmayan işletmeler, KOBİ olarak tanımlanmıştır.

#### **1.4.3. KOSGEB**

Küçük Ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanununun 2. Maddesinde “İmalat Sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran Sanayi İşletmeleri küçük sanayi işletmeleri, 51-150 arası işçi çalıştıran Sanayi İşletmeleri orta ölçekli sanayi işletmeleri, olarak tanımlanmıştır.

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

1-5 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli,  
5-100 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli,  
100-200 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli  
işletme sayılmıştır.

#### **1.4.5. Halk Bankası A.Ş.**

Halk Bankasınca, banka kaynaklarından kredi kullanabilecek KOBİ'ler, işyerinde en çok 250 işçi (250 dahil) çalıştıran, kanuni defter kayıtlarındaki "arsa ve bina hariç " sabit yatırım (makine, tesis ve cihazları, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları ile diğerleri toplamı ) net tutarı 1.500.000 YTL'sine kadar olan üretim ve onarım faaliyetlerinde bulunan işletmeler olarak tanımlanmaktadır.

Ayrıca imalat ve tarım sanayiinde faaliyet gösteren; 50 ile 250 işçi çalıştıran orta ölçekli, 10 ile 49 işçi çalıştıran küçük ölçekli ve 1 ile 9 işçi çalıştıran mikro ölçekli firmalar, kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine-teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamı net 1.500.000 YTL'sini aşmayan, Kalkınmada Öncelikli Yörelerde (K.Ö.Y) %20, diğer yörelerde %30 olmak üzere yatırımı gerçekleştirebilecek öz kaynağa sahip işletmeler Teşvik Belgesi KOBİ Kredilerinden yararlanabilecek firmalar olarak tanımlanmaktadır.

#### **1.4.6. Türkiye İhracat Kredi Bankası (Eximbank)**

1 ile 200 arasında işçi istihdam ettiğini SSK kayıtları ile belgeleyen (SSK son üç aylık bildireler ile), imalat sanayi alanında faaliyette bulunan, arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, son takvim yılı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD Doları karşılığı YTL'yi aşmayan firmalar Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) olarak nitelendirilmektedir.

## **II. KOBİ'lerin Önemi ve Özellikleri**

### **2.1. KOBİ'lerin Ekonomik ve Sosyal Önemleri**

KOBİ'ler, zayıf ve güçlü yönleri ile bugün hiçbir ekonominin vazgeçemediği ekonomik birimlerdir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin hemen hepsinde KOBİ'lere yönelik destek programları uygulanmakta, bu birimlerin sosyal ve ekonomik hayata olan katkılarının olabildiğince artırılması amaçlanmaktadır.

Yakın geçmişe kadar KOBİ'lerin önemi, daha çok yarattıkları istihdam ve katma değer ile vurgulanırken, günümüzün bilgi kaynaklı ekonomilerinde, yenilik yaratma ve ekonomik dinamizmin sürdürülmesindeki katkıları da ön plana çıkmaktadır.

Günümüzde uluslararası boyutta ele alınıp bu amaçla politikalar geliştirilen demokratikleşme, fakirliğin azaltılması, daha adil gelir paylaşımı, bölgesel gelişmişlik farklarının giderilmesi gibi sosyo ekonomik hedeflerin başarılmasında da KOBİ politikaları önemli bir araç olarak görülmektedir.

Konunun önemine ilişkin, ülkelerin bireysel uygulamaları yanında, OECD, Dünya Bankası, AB benzeri uluslararası/uluslararası kuruluşların da son dönemde öne çıkan çokça uygulama ve politika geliştirme faaliyetleri mevcuttur.

OECD'nin, 2000 yılında, İtalya'nın Bologna şehrinde, ülkelerin KOBİ'lerden sorumlu bakanları ve sanayi bakanlarının katılımı ile düzenlediği konferans ile başlattığı "Bologna Süreci" 2004/İstanbul toplantıları ile devam ettirilmiştir.

Türkiye'nin de kabul ettiği "Bologna (Charter) Bildirisi"nde;

- KOBİ'lerin, kadın ve genç girişimciliğin de katkıları ile, ekonomik büyüme, istihdam, bölgesel kalkınma ve sosyal uyumun (bütünleşmenin) sağlanmasında giderek artan önemleri,
- Ekonominin yeniden yapılandırılması ile yoksullukla mücadele için girişimcilik ve dinamik bir KOBİ sektörünün önemi,
- Küreselleşmenin, teknolojik değişim ve yenilikleri arttırmak suretiyle, KOBİ'ler için fırsatlar yarattığı, bunun yanında yeni zorluklar ve transfer maliyetleri de içerdiği, küreselleşmenin yaşam standartlarını yükseltmeye öncülük etmesinin ve nimetlerinden herkesin eşit bir temelde yararlanmasının sağlanması,
- Sürdürülebilir bir kalkınma ve sosyal gelişime yönelik olmak üzere, KOBİ politikalarının, içinde bulunulan durum, ülke ve sektör öncelikleri göz önünde bulundurularak revize edilmesi gerektiği,

- Yeniliklerin, KOBİ'lerin rekabet gücü için hayati önem taşıdığı, yeniliklerin yaratılmasında KOBİ'lerin oynadığı rolün önemi ve bu amaçla KOBİ'lerin bilgiye ulaşma, finans ve iletişim ağı olanaklarının önemi,
- Bir çok ülkede, iyi bir örgütlenme ve bilgi ağının, yenilikçi ve rekabetçi bir KOBİ sektörü için tetikleyici güç olabileceği,
- Elektronik ticaretin KOBİ'ler için fırsatlar ve engeller barındırdığı,

kabul edilmiştir.

Bu amaçla; iyi yönetim, örgütlenme ve işbirliği, şeffaf ve hesap verebilir bir yönetim tarzı, adil ve rekabetçi mevzuat düzenlemeleri, KOBİ'ler üzerindeki yüklerin azaltılması, yetişmiş personel istihdamı imkanlarının geliştirilmesi gibi politikaların önemi vurgulanmış, ayrıca bu konudaki deneyim ve iyi uygulama örneklerinin paylaşımının süreci hızlandıracağı üzerinde durulmuştur.

Daha sonraki süreç için de;

KOBİ'lerin uluslararası işbirliğini artırma amaçlı çok taraflı inisiyatiflerin geliştirilmesi ve KOBİ'lerin desteklenmesine yönelik finansal ve finansal olmayan araçların geliştirilmesi amacıyla, uluslararası kuruluşlar ile işbirliği içinde birlikte çalışılması,

Ulusal ve daha alt düzeyde toplanmış istatistiki verilere dayanılarak, elektronik ticaret dahil, KOBİ politika ve düzenlemeleri ile performans etkinliğinin karşılaştırılmasının yararlı olacağı,

uygun görülmüştür.

“Bologna Sürecinin” kazanımları ve OECD üyesi olan ve olmayan ülkeler arasındaki diyalogun sürdürülmesi amacıyla yine ilgili bakanların katılımı ile yapılacak, “Küreselleşmenin KOBİ’ler Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi” konulu ikinci bir konferansın düzenlenmesi gerektiği vurgulanmıştır.

“Bologna Süreci”nin devamı niteliğinde, 3-5 Temmuz 2004 tarihlerinde ülkelerin KOBİ’lerden sorumlu bakanları ve sanayi bakanlarının katılımı ile İstanbul’da “Küreselleşmenin KOBİ’ler Üzerindeki Etkileri’nin Değerlendirilmesi” konulu bir OECD konferansı düzenlenmiştir.

Toplantı sonrası yayınlanan “Yenilikçi ve Uluslararası Rekabet Edebilen KOBİ Büyümesini Destekleyen İstanbul Bakanlar Deklarasyonu”nda, KOBİ’lerin

- Tüm ülkelerde toplam işletme sayılarının % 95’inden fazlasını oluşturmalarıyla ekonominin belkemiği oldukları,
- Özellikle bilgiye dayalı sanayide, yenilikçi yapıları ile tüm ekonomilerin dinamik unsurları oldukları,

- Sosyal, kültürel ve çevre değerlerine katkıları ile sürdürülebilir büyüme ve istihdamın yaratılmasında anahtar rol oynadıkları

kabul edilmiş, ayrıca KOBİ'lerin ve girişimciliğin gelişmesi için, uygun koşulların varlığı ile hukuk kurallarının belirleyiciliğinin önemli olduğu, KOBİ'lerin, farklı iş kültürlerinde faaliyette bulunmalarına rağmen başarı yolunda, ekonomik ve dinamik pazar koşulları altında benzer engellerle karşılaştıkları bildirilmiştir.

Yenilikçi KOBİ'lerin çoğalması ve hızlı büyümelerinin desteklenmesi amacıyla ideal kamu politikalarına duyulan ihtiyaç tekrarlanarak, bu amaçla;

- İş ortamını iyileştirici politika ve kurumsal yapıların,
- KOBİ geliştirme ve yardım programlarının,
- Girişimciliğin geliştirilmesi için, insan kaynağı mobilitesine yönelik politikaların,

geliştirilmesi gerektiği bildirilmiştir.

**Katılımcı ülkelerin gelişmişlik düzeyine bağlı oluşan belirli konulardaki farklı önceliklerine rağmen,**

- KOBİ'lerin uluslararası piyasalara erişimleri önündeki bariyerlerin azaltılması,
- KOBİ'lerin finansal olanaklara makul koşullarda erişim olanaklarının geliştirilmesi,
- KOBİ'ler ile ilgili politika ve program geliştiren bakanlık ve kuruluşlarda güçlü bir "değerlendirme kültürü" nün oluşturulması,
- Politika yapıcıların, kararlarını verilere dayandırarak yeterli bilgi ile oluşturmaları için analitik ve gerçekçi bilgi kaynaklarının güçlendirilmesi

konularının genel olduğu kabul edilmiştir.

**Haziran 2000'de, Avrupa Komisyonu, Feira Zirvesi'nde küçük işletmeleri teşvik etmek ve birçok alanda desteklemek amacıyla 'Avrupa Birliği Küçük İşletmeler Sözleşmesi'ni onaylamıştır.** Sözleşme, üye ülkelerde politika oluşturanların gözünde Avrupa ekonomisinin gelişmesinde kritik rol oynayan KOBİ'lerin önemini vurgulamayı, KOBİ politikası oluşturan mercilerin, kişi ve kuruluşların KOBİ'lerin gelişmesi ve başarısına yönelik gerekli faktörleri dikkate almalarını sağlamayı amaçlamaktadır.

AB Komisyonu, Feira Zirvesi'nde belirlenen hedeflere ulaşabilmek amacıyla '**AB İşletmeler 4. Çok Yıllı Programı'nı** geliştirmiştir. 2001-2005 yıllarını kapsayan 'Çok Yıllı Program' Aralık 2000'de yürürlüğe girmiştir. AB'nin, diğer Birlik politikalarının kapsamadığı KOBİ'lere özgü eylemleri için, yasal ve mali çerçeveyi oluşturmaktadır.

**Türkiye 6 Ocak 2003'ten itibaren 4. Çok Yıllı Program'a katılmıştır. 'Çok Yıllı Program'da KOBİ Genel Politikaları şu şekilde belirlenmiştir:**

- KOBİ'lerde istihdam geliştirme önlemleri alınması,
- Bürokratik, mali ve sosyal engellerin azaltılması, basitleştirilmesi, çalışma ortamlarının iyileştirilmesi, yeni işletme kurmanın teşvik edilmesi,
- İş yönetimi kalitesinin yükseltilmesi,
- Ar-Ge (İnovasyon) çalışmalarının desteklenmesi,
- Finans/kredi kaynaklarının geliştirilmesi,
- KOBİ'lerin iç pazara entegrasyonu ve uluslararası pazarlara açılımının desteklenmesi,
- Diğer önlemler:

- Bilgi çağına uyum sağlanması,
- Kamu ihalelerine katılımın desteklenmesi, işletme kültürünün geliştirilmesi.

**Çok Yıllı Program'ın öncelikli hedefleri şöyledir:**

- KOBİ'lere yönelik yasal ve bürokratik düzenlemelerin sadeleştirilmesi,
- Enformasyon şebekeleri ile KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılımının teşvik edilmesi,
- KOBİ'lerin rekabet gücünün artırılması, AR-GE, inovasyon ve eğitim olanaklarının geliştirilmesi,
- Girişimci ruhunun teşviki ve özel hedef kitlelerin belirlenerek desteklenmesi.

**2.2. KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi**

KOBİ'ler yarattıkları istihdam, gerçekleştirdikleri katma değer, yaptıkları yatırımlar ve toplam vergiler içerisindeki paylarıyla ülke ekonomilerinde önemli bir yere sahiptir. Yapılan KOBİ tanımlamaları ülkeler arasında farklılık göstermekle birlikte, OECD İstanbul/2004 deklarasyonunda<sup>3</sup> da belirtildiği üzere KOBİ'ler genel olarak ülkelerin toplam işletme sayılarının %95'inden fazlasını oluşturmaktadırlar.

---

<sup>3</sup> The Istanbul Ministerial Declaration on Fostering the Growth of Innovative and Internationally Competitive SMEs, 3-5 June 2004

KOBİ tanımlamaları genelde ülke ekonomisinin büyüklüğüne göre farklılıklar göstermektedir. Örneğin bir ülkede yapılan tanımlamaya göre KOBİ sınıflaması içerisinde kalan bir işletme, diğer bir ülkede büyük ölçekli sayılabilmektedir. Bununla birlikte, her ülkenin kendi koşullarında değerlendirilmesi durumunda yapılan sınıflamalara göre işletmelerinin çok büyük kısmının KOBİ'lerden oluştuğunun vurgulanması yanlış olmayacaktır.

KOBİ'ler yenilikçi ve dinamik yapıları ile ülke ekonomilerinin gelişmesinde belirleyici güç olmaktadır. Özellikle, Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkeler için KOBİ'lerin bu özelliği daha çok önem kazanmaktadır. Son dönemde İrlanda ve Hindistan'da kurulan binlerce KOBİ ölçeğindeki bilgi işlem firmasının buldukları ülke ekonomilerine yaptıkları katkı ülkemiz içinde güzel bir örnek oluşturmaktadır. Genç nüfusu ve işgücü kalitesi bakımından Türkiye ile benzerlik gösteren Hindistan'ın bilişim sektörü ihracatı, 2003 – 2004 yıllarında sırasıyla 10 ve 14 milyar dolar olarak gerçekleşmiş, 2008 hedefi 60 milyar dolar ve sektörel istihdam hedefi 3 milyon olarak belirlenmiştir.

KOBİ'ler de diğer büyük işletmeler gibi ekonomilerin yükselme dönemlerinde piyasaların canlılığından olumlu etkilenirler. Durgunluk dönemlerinde ise büyük işletmelere göre önemli avantajlara sahiptirler. Esnek yapıları sayesinde değişimlere daha kolay adapte olabilmektedirler. Hareket kabiliyetlerinin yüksek oluşu, ülkelerin toplam işletme sayıları içerisindeki oranlarının yüksekliği ile birleştiğinde, KOBİ'lerin ve bu konudaki destek ve teşviklerin önemi daha rahat anlaşılabilir. Zira

bu işletmeler yalnızca ülke ekonomisinin lokomotifi olmaları bakımından değil, kriz ve durgunluk dönemlerinin daha rahat atlatılması açısından da önem taşırlar.

Mevcut istatistiki çalışmalardan, bu gün Türkiye de yaklaşık 4 milyon işyeri olduğu, Basel II ölçütleri kullanıldığında, bu işletmelerin hemen hemen tamamının KOBİ faaliyet sınırları içinde kaldığı görülmektedir. Örneğin, İstanbul Sanayi Odası tarafından her yıl açıklanan Türkiye'nin en büyük bin firmasının belirlendiği araştırmaya göre, 2004 yılı için bu firmalardan sadece 440'nın cirosunun 50 milyon EURO'dan yüksek olduğu görülmektedir.<sup>4</sup>

Yine, DİE'nin (TÜİK) 2002 yılı genel sanayi ve işyerleri sayımına göre Türkiye'de toplam 1,9 milyon adet işletme bulunmaktadır. AB'nin KOBİ ölçülerine göre bu işletmelerin %99,9'u KOBİ tanımına girmektedir.<sup>5</sup>

Tablo 3 değerlerinden de görüldüğü üzere, toplam istihdamın önemli bir bölümü KOBİ'lerce sağlanmaktadır. KOBİ'ler, personel yapıları açısından da büyük ölçekli işletmelere nazaran farklılık gösterirler. Bu işletmelerde nispeten daha az sayıda personel çalışması, hiyerarşik kademelerin sayıca daha az oluşu, genellikle emek yoğun çalışılması gibi etmenler KOBİ çalışanlarının birbirleriyle daha yakın ilişkiler içerisinde olmasına neden olmaktadır. İşçi işveren ilişkilerindeki yakınlık, güvene

---

<sup>4</sup> Can, Metin, “**KOBİ Tanımı Değişiyor AB Standartı Geliyor**”. Referans Gazetesi, 22.11.2004

<sup>5</sup> DİE tarafından yayımlanan 2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı'na ilişkin 14/10/2005 sayılı bültenden alınmıştır.

dayalı ilişkilerin ağırlığı ve “kader birliği” anlayışı gibi etmenler, kriz dönemlerinde dahi işçi çıkarmanın son çare olarak düşünülmesine neden olmaktadır. Bu anlayış, işsizliğin bir anda büyüyerek krizlerin derinleşmesini engellemektedir.

KOBİ’lerin ekonomiye bir başka katkısının da yeni girişimcilerin ortaya çıkışını teşviki olduğu söylenebilir. İşi yerinde görüp öğrenen çalışanların, kendi işlerini kurmak üzere ayrılmaları yoluyla her yıl bir çok yeni işletme kurulmaktadır. Bu sayede kendi kendini besleyen bir istihdam ve yeni girişimci etkisi de yaratılmış olmaktadır.

Tablo 3’te çeşitli ülkelerdeki KOBİ’lere ilişkin ekonomik göstergeler incelendiğinde, Ülkemizdeki KOBİ’lerin, daha az yatırım ve kredi paylarına rağmen, makul istihdam ve üretim paylarına sahip oldukları görülmektedir.

**Tablo 3: ÇEŞİTLİ ÜLKELERDE KÜÇÜK İŞLETMELERLE İLGİLİ EKONOMİK GÖSTERGELER**

	A.B.D.	ALM.	HİND.	JAP.	İNG.	G.KORE	FRA.	İTA.	TÜRK.
Küçük İşletmelerin Toplam İşletmelere Oranı	97.2	99.8	98.6	99.4	96	97.8	99.9	97	98.8
Küçük İşletmelerde İstihdam Oranı (%)	50.4	64	63.2	81.4	36	61.9	49.4	56	45.6
Küçük İşletmelerin Yatırım Payı (%)	38	44	27.8	40	29.5	35.7	45	36.9	6.5
Küçük İşletmelerin Üretim Payı (%)	36.2	49	50	52	25.1	34.5	54	53	37.7
Küçük İşletmelerin İhracat Payı (%)	32	31.1	40	38	22.2	20.2	23	-	8
Küçük İşletmelere Verilen Kredi Payı (%)	42.7	35	15.3	50	27.2	46.8	48	-	3 - 4

(Kaynak: Kobinet.org.tr, 15.11.2005,

«<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/001.html>»)

KOBİ'ler küçük ve esnek yapıları ile ekonomi politikalarına en hızlı cevap verebilen birimlerdir. Bu özellikleri coğrafi bölgeler arasındaki hareket kabiliyetleri için de geçerlidir. Türkiye'nin coğrafi bölgeleri arasındaki gelişmişlik farkları önemli bir sorundur. Bu anlamda az gelişmiş bölgelerin ekonomik kalkınmalarının sağlanmasında KOBİ'ler anahtar rol oynayabileceklerdir.

## **2.3. KOBİ'lerin Üstün (Avantajları) ve Zayıf Yönleri (Dezavantajları)**

### **2.3.1. KOBİ'lerin Üstün (Avantajlı) Yönleri**

#### **2.3.1.1. Esnek ve Dinamik Yapı**

KOBİ'ler büyük firmalara göre daha küçük yapılarıyla, değişen piyasa koşullarına kendilerini daha hızlı adapte edebilmektedirler. Üretilen mal veya hizmet ile ilgili müşteri tercihlerinde meydana gelen değişiklikleri zamanında fark edebilir ve gereken önlemlerin alınması suretiyle, muhtemel bir zarardan veya kar azalması riskinden korunabilirler.

Her ne kadar profesyonel piyasa araştırma imkanlarına çokça sahip olmasalar da KOBİ'ler, ilgili buldukları pazarın aynı zamanda bir parçası konumundadırlar. Karşılansayan talep açıklarını, piyasa boşluklarını (oyuklarını), müşteri beklentilerini zamanında fark edip, buna yönelik üretim yapma şansları daha büyüktür. Talep açıklarına, her zaman yeni bir ürün dizaynı ile değil bazen mevcut bir üründe yapılan değişikle cevap verilmesi de mümkün olabilmektedir.

İlk piyasaya çıkış haliyle, çok büyük bir pazarı hedefleyen ürün sayısı son derece azdır. Günümüzün global pazarlarında önemli payları olan ürünlerin çoğunun ilk çıkışının, nispeten düşük bir pazar/üretim hedefi ile başladığı bir gerçektir. Bu anlamda, mevcut büyük küçük bütün işletmelerin bir KOBİ oluşumu şeklinde faaliyetlerine başladıkları söylenebilir. Bu nedenle KOBİ dinamizmi, genel

ekonomik faaliyetin dinamizmini de içermektedir. Gerçekten de ekonominin dinamizmi, ancak piyasaya sürekli olarak yeni girenler ve başarısız olanların elenmesi ile sağlanabilir.

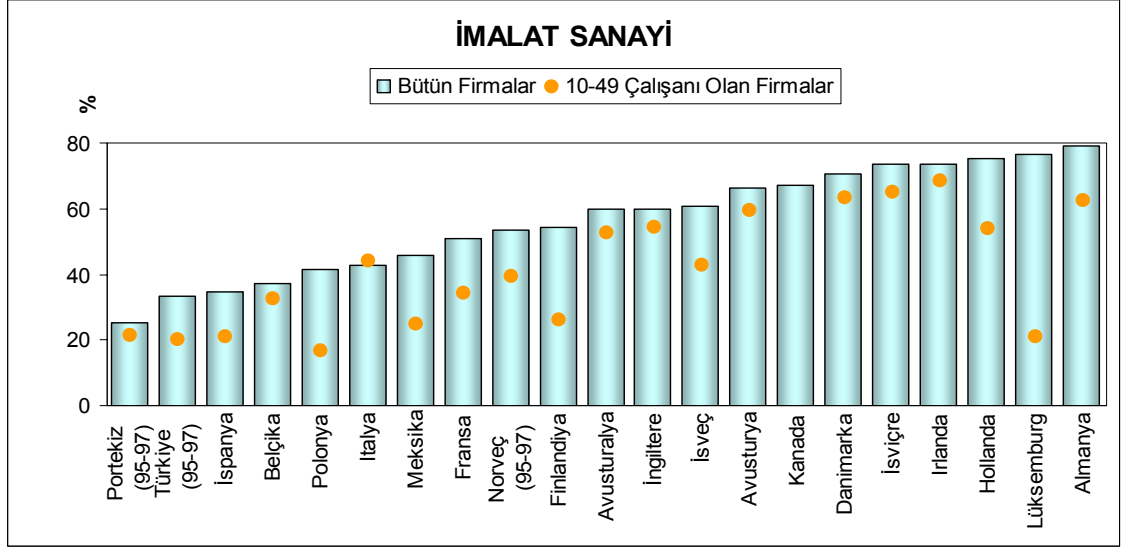
### **2.3.1.2. Yenilik Yaratma**

KOBİ'ler dinamik ve esnek yapılarının bir sonucu olarak çok önemli bir yenilik yaratma avantajına sahiptirler. Müşteri ve pazarlara yakın bulunmaları, talep boşlukları ile talep değişimlerini zamanında görüp bunları fırsata dönüştürmelerine olanak sağlamaktadır.

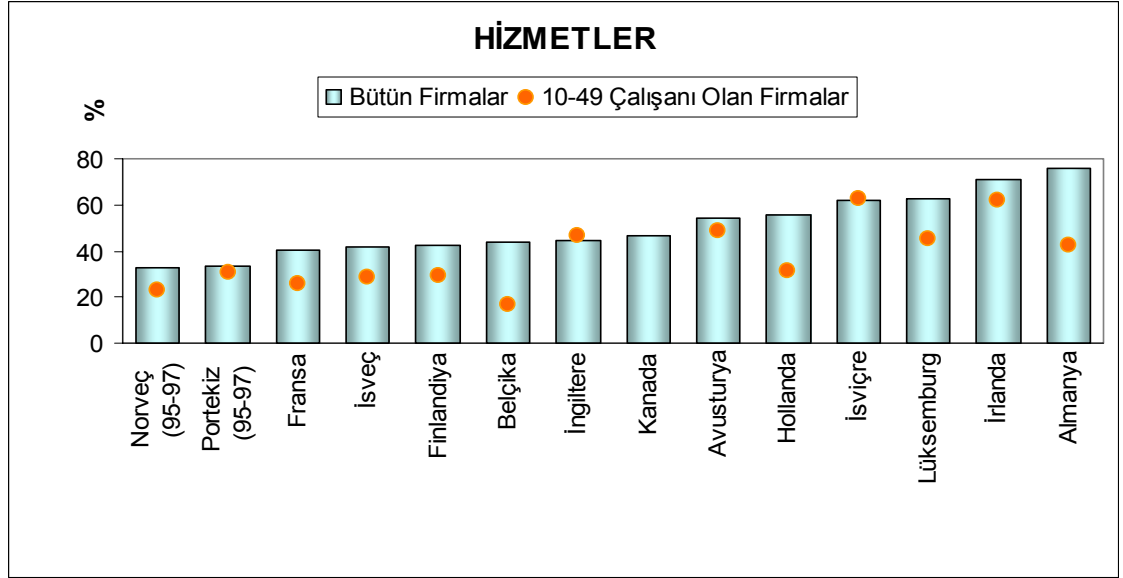
Günümüzün bilgi kaynaklı ekonomilerinin, parasal sermayenin yanında beşeri sermayenin de önemini artırarak, KOBİ yenilikçiliğine önemli katkılar sağladığı yadsınamaz.

Büyük firmaların muazzam arge olanaklarına rağmen, OECD İstanbul Konferansına sunulan “Küresel Ekonomide Girişimcilik ve Yenilikçi KOBİ'lerin Desteklenmesi” raporundan alınan aşağıdaki grafiklerden (Grafik 1- 2), teknolojik olarak geliştirilip piyasaya sunulan yeni ürün ve süreçlerin önemli bir kısmının küçük firmalara ait olduğu anlaşılmaktadır.

**Grafik 1-2: Piyasaya sunulan yeni ürün veya süreçlerin firmalara göre dağılımı  
(1994-1996)<sup>6</sup>**



Kaynak: Eurostat; OECD, STI/EAS Division, Mayıs 2001



Kaynak: Eurostat; OECD, STI/EAS Division, Mayıs 2001

<sup>6</sup> OECD, **OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2001**,  
«<http://www1.oecd.org/publications/e-book/92-2001-04-1-2987/A.11.htm>»

### **2.3.1.3. Etkin Kaynak Kullanımı**

Sınırlı kaynaklara sahip küçük işletmeler, bunları en etkin şekilde kullanmak zorundadırlar. Bunu KOBİ'lerin israf edecek kaynaklarının olmadığı şeklinde de yorumlayabiliriz.

Görece küçük yapıları gereği, işletmede doğrudan bir iletişim geçerli olmakta, verimsiz bürokratik süreç ve maliyetlerden kaçınılmaktadır. İşçi işveren arasındaki yakın ilişki ve işe yabancılaşmanın en az olduğu KOBİ üretim süreci, çalışanların daha etkin ve verimli çalışmalarına olanak sağlamaktadır.

Büyük ölçekli firmalarca, üretilmeleri durumunda daha maliyetli olan veya karlı görülmeyen faaliyetleri, KOBİ'ler üstlenerek atıl kaynaklar ekonomiye kazandırılmakta, bu konudaki israfın önüne geçilmektedir.

### **2.3.1.4. Hızlı Karar Alma Süreci**

Küçük organizasyon yapıları ile yönetim ve sahipliliğin genelde aynı kişi veya kişilere ait olması nedeniyle KOBİ'lerin karar alıp uygulama süreci daha hızlıdır. Bu da gelişmeleri hızlandırmakta, zaman kaybı nedeniyle uğranılan maliyetleri en aza indirmektedir.

KOBİ'ler, genelde halka açık çok ortaklı işletmeler için, tüm ortakların haklarının korunmasının temini amacıyla, kamu düzenlemeleriyle öngörülen sıkı bürokratik kuralların dışında kalmaktadırlar.

### **2.3.2. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri (Dezavantajları)**

#### **2.3.2.1. Yönetim ve Organizasyon**

Genel olarak KOBİ'lerin profesyonel bir organizasyon ve yönetim yapıları mevcut değildir. Yönetim, pazarlama, üretim, finansman, tedarik vb. temel işletmecilik fonksiyonları için farklı birimler oluşturulmaz. Esasen faaliyetlerin küçüklüğü, profesyonel bir organizasyon yapısını ekonomik kılmamaktadır. Tek elden ya da farklı kişilerin sorumluluğunda ilgili fonksiyonlar yerine getirilmeye çalışılır. Bu tür bir organizasyon ve yönetim yapısı ile uzmanlaşma sağlanamadığından, söz konusu faaliyetlerin etkinliği istenilen düzeyde gerçekleşmemektedir.

#### **2.3.2.2. Finansman**

OECD'nin İstanbul Konferansı (Temmuz-2004) öncesi hazırlanan ve Türkiye'deki KOBİ'lerin mevcut durum ve politikalarının incelendiği raporda, "Banka kredilerinin ancak %5'inden az bir bölümü KOBİ'lere sağlanmasına rağmen, KOBİ'ler sanayi kesiminde faaliyet gösteren işletmelerin %99.5'ne tekabül etmektedir, bu rakam sektördeki toplam istihdamın %66.5'i ve sektörün yarattığı katma değer % 34'üne karşılık gelmektedir." denilmektedir.

KOBİ'ler için en kritik sorun olarak algılanan finansman sorunu ileriki bölümlerde daha detaylı incelenerek, çözümüne yönelik alternatifler tartışılacağından burada üzerinde fazla durulmadan, finansman sorununun KOBİ'lerin her dönemi ve bütün sorunları ile ilişkilendirilebilen bir konu olduğu söylenmekle yetinilecektir.

### **2.3.2.3. Üretim**

KOBİ'ler, genelde daha küçük ölçekli pazarlara yönelik üretim yaptıklarından, ölçek ekonomilerinin maliyet azaltıcı etkilerinden yararlanmaları zordur.

İmkanlarının sınırlılığı, son üretim teknolojilerinin alınıp kullanılmasını engellediğinden, genelde yüksek bir ortalama birim maliyete rağmen daha düşük bir ürün kalitesi ile karşılaşmaktadır.

### **2.3.2.4. Pazarlama**

KOBİ'lerin nispi küçüklükleri nedeniyle büyük işletmeler gibi profesyonel bir pazarlama faaliyeti sürdürmeleri mümkün değildir. Bu tür küçük işletmelerde genelde ayrı bir pazarlama birimi de mevcut değildir.

Pazarlama fonksiyonu, satış faaliyetleri ile bütünleştirilerek, amatör çabalarla yürütülmeye çalışılır. Bu amaçla, iş fuarlarına katılım, geniş kitlelere yönelik reklam ve satış sonrası hizmet faaliyetleri son derece sınırlı ölçülerde yürütülmektedir.

### **2.3.2.5. Rekabet**

KOBİ'ler genelde küçük pazarlara yönelik ve az gelişmiş üretim teknikleri ile üretim yapmaktadırlar. Bu da ortalama birim ürün maliyetlerinin yükselmesine ve ürünlerin genel standartların altında kalmasına neden olmaktadır.

Kalite ve fiyatın yanında reklam ve satış sonrası hizmetler gibi diğer rekabet unsurlarında da KOBİ imkanları daha sınırlıdır.

Ekonominin hızla küreselleştiği günümüzde, KOBİ'lerin rekabetçi niteliklerinin artırılması ve bu konudaki sorunların giderilmesine yönelik, başta finansman imkanları olmak üzere eğitim ve danışmanlık destekleri önem taşımaktadır.

### **2.3.2.6. Personel**

İstihdam imkanlarının sınırlılığı, yetişmiş iş gücü için çekici görünmemeleri, faaliyetlerinin devamı ile ilgili taşıdıkları riskler gibi nedenlerle, KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları kaliteli personeli istihdam etmeleri son derece zordur.

Ayrıca, kendi bünyelerinde yetiştirdikleri işgücünü büyük firmalara karşı koruyamamaktadırlar.

### **2.3.2.7. Eğitim**

KOBİ eğitimleri hizmet içi eğitim boyutunda sürdürülmektedir. İşe başlayan çalışan, usta çırak ilişkisi içinde belli bir seviyeye kadar yetiştirilmekte, ancak bunun ötesine geçilememektedir.

Sınırlı eğitim imkanları ile işletmenin yeni aşamalar kat etmesi için gerekli bilgi ve tecrübe birikimi oluşmadığından, işletmenin kabuk değiştirme aşamasında sorunlar yaşanmaktadır. Bazen de yeni gelişmelere ayak uydurulamadığından, işletmenin tasfiyesi dahi söz konusu olabilmektedir.

### **2.3.2.8. Teknoloji**

Özellikle finansman imkanlarının sınırlılığı ve yetişmiş personel istihdamında yaşadıkları sorunlar nedeniyle, KOBİ'ler teknolojik gelişmeleri takip ve temin etmede büyük zorluklarla karşılaşmaktadır.

“Ölçek ekonomileri” dediğimiz, ortalama birim maliyetin, üretim miktarı ile ters orantılı bir gelişme gösterdiği üretim faaliyetleri, genelde KOBİ ölçeğini aşan ekonomik faaliyetlerdir. Bu nedenle, KOBİ'lerle ilişkilendirdiğimiz teknolojinin boyut ve maliyetleri görece daha düşük olmasına rağmen, temininde zorlukların yaşanmasıdır.

### 2.3.2.9. Enformasyon

Günümüzde çokça ucuz ve yaygın bilgi kaynaklarına rağmen, bu konudaki KOBİ dezavantajı giderilmiş değildir. Örneğin ABD için yapılan bir istatistiki çalışmada, büyük firmaların günümüzün en önemli bilgi kaynağı olarak kabul edilen interneti kullanma oranları % 99 iken, KOBİ'ler için aynı oranın % 79 olduğu görülmektedir.

Esasen bilgiye ulaşma düzeyleri aynı olsa bile, bilgi işleme/yararlanma için gerekli yetişmiş personel eksikliği nedeniyle KOBİ'lerin enformasyon dezavantajı devam edecektir.

Ülkemize ilişkin modern iletişim bilgilerinin gösterildiği aşağıdaki tablolarda (Tablo 4- 5), 1995 – 2001 yılları arasında önemli aşamalar kat edilmesine rağmen, genelde OECD ortalamasının çok altında kaldığı görülmektedir.

<b>Tablo 4: Bilgi ve İletişim Teknolojileri Göstergeleri</b>		
	<b>1995</b>	<b>2001</b>
Ana Telefon Hattı (1.000 kişiye düşen)	211	295
Mobil Telefon (1.000 kişiye düşen)	7	302
Kişisel Bilgisayar (1.000 kişiye düşen)	15	41
İnternet Kullanıcıları (*1.000)	50	2.500*
Bilgi ve İletişim Teknolojileri Harcamaları		
Toplam (ABD Doları milyon)	2.777	9.333
GSYİH (Yüzde)	1,6	3,6
* : 2003 senesinde 6.000		
Kaynak: Dünya Bankası Kalkınma Veri Grubu.		

<b>Tablo 5: Bilgi ve İletişim Teknolojileri Yayılımı</b>					
	<b>Türkiye</b>	<b>AB</b>	<b>ABD</b>	<b>Japonya</b>	<b>OECD</b>
Yüz Kişiyeye Düşen Standart Erişim Hattı-2001	27.55	44.93	63.06	40.09	45.58
Yüz Kişiyeye Düşen Erişim Kanalları-2001	27.6	58.9	67.5	58.4	54.5
Yüz Kişiyeye Düşen Mobil Abone Sayısı-2001	26.8	74.3	45.1	58.8	53.9
Yüz Kişiyeye Düşen Geniş Band Kullanan Abone Sayısı (Haziran 2003)	0.06	4.55	8.25	8.6	6.06
Kişi Başına Kamu Telekomünikasyon Hizmet Yatırımı (USD, 2001)	42	129.87	333.66	193.84	169.23
Erişim Kanalları Başına Kamu Kesimi Telekom Yatırımı (USD, 2001)	152	212.68	493.97	331.94	310.61
GSSO % Olarak Kamu Telekom Yatırımı (2001)*	10.09	2.97	4.79	2.31	3.64
Yüz Kişiyeye Düşen Kişisel Bilgisayar Sayısı -2001	2.65	27.5	81.77	38.79	39.48
Yüz Kişiyeye Düşen Sabit Hizmet Sağlayıcılar Üzerinden İnternete Bağlananların Sayısı-2001	5	16.8	27.2	18.9	18.7

\* Türkiye için belirtilen oldukça yüksek rakamlar 2001 yılında ciddi sıkıntı dönemi sırasında toplam sabit brüt sermaye oluşumunda (GFCF) gözlemlenen sert düşüşleri yansıtmaktadır.

Kaynak: OECD. İletişime Genel Bakış. 2003

### 2.3.2.10. Ar-Ge

Avrupa Birliği'nin resmi istatistik kurumu olan, Eurostat'tan alınan Tablo 6 değerlerinden, ülkemizin uluslararası rekabet edebilen ileri teknoloji üretim kapasitesinin son derece düşük olduğu görülmektedir.

Tablo 6: Yüksek Teknolojik Ürün İhracatının Toplam İhracat İçindeki Payları %

	1993	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
EU (25 ülke)	:	:	:	:	20.4	21.4	21.1	18.8	18.4	18.2
EU (15 ülke)	15.1	15.6	15.6	18.3	19.5	20.6	20.4	18.2	17.7	17.7
Belçika	5.1	5.5	6.3	7.1	7.9	8.7	9.0	7.5	7.4	7.0
Çek Cumhuriyeti	:	:	:	:	7.8	7.8	9.1	12.3	12.4	13.5
Danimarka	9.2	10.0	7.7	12.5	13.9	14.4	14.0	15.0	13.4	13.1
Almanya	11.3	11.6	11.7	13.2	14.2	16.1	15.8	15.2	14.8	14.8
Estonya	:	:	:	:	10.1	25.1	17.1	9.8	9.4	9.9
Yunanistan	2.1	3.1	3.0	4.8	5.5	7.5	5.6	6.7	7.4	7.1
İspanya	6.4	5.6	6.0	5.5	5.9	6.4	6.1	5.7	5.9	5.7
Fransa	19.2	19.3	19.3	22.9	24.0	25.5	25.6	21.9	20.7	20.0
İrlanda	27.4	35.0	36.7	37.7	39.4	40.5	40.8	35.3	29.9	29.1
İtalya	7.8	7.4	7.2	7.4	7.5	8.5	8.6	8.2	7.1	7.1
Kıbrıs	:	:	:	:	4.0	3.0	4.0	3.5	4.2	15.9
Letonya	:	:	:	:	2.3	2.2	2.2	2.3	2.7	3.2
Litvanya	:	:	:	:	2.1	2.6	2.9	2.4	3.0	2.7
Lüksemburg	:	:	:	:	15.1	20.6	27.9	24.7	29.6	29.1
Macaristan	:	:	:	:	19.4	23.1	20.4	20.8	21.8	24.6
Malta	:	:	:	:	55.7	64.4	58.1	56.5	55.5	55.9
Hollanda	13.5	15.0	15.4	19.7	21.9	22.8	22.3	18.7	18.8	16.9
Avusturya	8.3	10.3	10.2	10.2	11.9	14.0	14.6	15.7	15.3	14.8
Polonya	:	:	:	:	2.3	2.8	2.7	2.4	2.7	2.7
Portekiz	2.4	4.6	3.6	4.0	4.4	5.6	6.9	6.4	7.5	7.5
Slovenya	:	:	:	:	3.7	4.5	4.8	4.9	5.8	5.2
Slovakya	:	:	:	:	3.5	2.9	3.1	2.6	3.3	4.6
Finlandiya	9.3	12.6	14.1	19.4	20.7	23.5	21.1	20.9	20.6	17.7
İsveç	11.3	12.7	14.4	16.4	17.8	18.7	14.2	13.7	13.1	13.8
İngiltere	19.5	21.8	21.8	26.5	27.3	28.9	29.8	28.6	24.4	22.7
Bulgaristan	:	:	:	:	1.7	1.6	1.8	2.6	2.9	2.5
Romanya	:	:	:	:	2.8	4.6	5.0	3.1	3.3	3.1
Türkiye	:	:	:	:	3.4	4.0	3.2	1.6	1.8	1.9
İzlanda	0.3	1.9	2.3	1.9	2.1	1.7	1.3	1.7	2.0	2.4
Norveç	4.2	3.8	3.5	4.8	4.5	3.3	3.6	4.6	3.7	3.5
İsviçre	14.9	16.1	16.9	18.0	20.2	19.9	21.1	21.7	22.4	22.2
ABD	25.9	25.9	26.4	28.8	30.1	30.0	28.7	28.0	27.0	:
Japonya	23.6	25.3	24.9	24.7	25.1	27.0	24.7	23.1	22.8	:

Yenilikçi özelliklerine rağmen, KOBİ'lerde genelde ayrıca yürütülen bir ar-ge faaliyeti bulunmaz. Ar-ge çalışmaları, uzun vadede sonuçları görülen ve belirsizlik derecesi yüksek faaliyetlerdir.

Üretim odaklı işletmeler olan KOBİ'ler, üretime doğrudan ve kısa vadede katkısı olmayan ar-ge çalışmalarına kaynak ayırma eğiliminde olmazlar. Ar-ge çalışmaları her zaman getirili bir faaliyet olarak sonuçlanmaz. Bu anlamda taşıdıkları riskler KOBİ imkanlarının üzerindedir.

DİE (TÜİK) verilerine göre, Türkiye'de 2000 yılı itibarıyla ar-ge harcamalarının milli gelire oranı yaklaşık % 06 olup, bu harcamaların yarısından çoğu kamu tarafından yapılmaktadır. Aynı oranlar gelişmiş ülkeler için incelendiğinde; genelde ar-ge harcamalarının bu ülkelerin milli hasıla içindeki paylarının % 2 civarında olduğu ve bu harcamaların çoğunluğunun kamu tarafından değil özel sektör tarafından yapıldığı görülmektedir.

KOBİ'ler, mevcut devlet (Maliye Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı) ve diğer ilgili kurumların (Kosgeb, Tübitak, TTGV-Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı) bu konudaki hibe, kredi, vergi indirimi, eğitim, danışmanlık vb, destekleriyle bu konudaki eksikliklerini gidermeye çalışmalıdır.

Dünya Bankası tarafından yapılan yakın tarihli çalışmaya göre bu durumu açıklayan faktörler şu şekilde sıralanmıştır:<sup>7</sup>

- Türkiye’de yürütülen AR-GE çalışmalarına özel kesimden çok az miktarda katılım olmaktadır. Toplam AR-GE harcamaları içerisinde özel sektörün payı, bu faaliyetlere katılan firmaların sayısında 1996 ile 2000 yılları arasında yaşanan artışa rağmen, OECD ortalaması olan %65’e kıyasla, %35’lerde kalmıştır. AR-GE altyapısının geriye kalan büyük bir bölümü devlet laboratuvarlarının kullanımındadır.
- Üniversite tabanlı fikri potansiyel yüksek olmasına rağmen, üniversitelerle işbirliği içerisinde yürütülebilecek projeler için yeterli finansman kaynağı bulunmaması ve kimi fakültelerin kısıtlı laboratuvar ve ekipman olanaklarından dolayı, üniversiteler ile sanayi arasındaki etkileşim zayıftır.
- Yenilik ve AR-GE için finansman yetersizliği bulunmaktadır. Vergi kolaylıkları ise bu güne kadar ancak sınırlı oranda gerçekleşmiş olup, bunlar da sadece büyük firmaların işine yaramıştır.

---

<sup>7</sup> Dünya Bankası, “Türkiye Bilgi Ekonomisi Değerlendirme Çalışması”, Şubat 2004

### **2.3.2.11. İhracat**

Özel bir ihtisas konusu olan dış satım faaliyetleri, genelde KOBİ faaliyeti olarak görülmez. KOBİ faaliyet süreci görece küçük ve basit bir organizasyon olarak dizayn edildiğinden, daha karmaşık ve uzun süreçler barındıran ihracat ile pek uyumlu olmamaktadır.

KOBİ'lerin genelde ihracat konusunda yetkin personel, bilgi ve finansman kısıtlarının yanında, ürettikleri mal ve hizmetlerin de uluslararası standartlarda olmayışı dış satım faaliyetlerinin istenen düzeye ulaşmasını engellemektedir. Ülkemizde KOBİ'lerin ihracat payı uzun yıllardır, % 8 -10 gibi bir aralıkta hesaplanmaktadır. Bu da KOBİ'ler için, banka kredilerinden sonra en düşük paya tekabül etmektedir.

Artan rekabet ile birlikte çoğalan sorunlarına çözüm getirilebilmesini teminen, aynı üretim dalında faaliyet gösteren KOBİ'lerin çok ortaklı dış ticaret şirketleri şeklinde örgütlenerek ihracata yönlendirilmesi amacıyla, "Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ)" modeli geliştirilmiştir.

### **2.3.2.12. Bürokratik Engeller**

İlgili yasaların ve diğer ulusal ve uluslararası düzenlemelerin takibi ve faaliyetlerinde bunlara uyulması, bu konuda uzmanlaşmış personel istihdamını ve kaynak tahsisini gerektirmektedir. Kaynak sıkıntısı içinde olan KOBİ'ler, yürütülen faaliyete direkt ve

anında katkısı görülmeyen bu tür faaliyetler için kaynak ayıramadıklarından, ciddi sorunlarla karşılaşmakta, bazen de önemli fırsatları kaçırabilmektedirler.

### **III. KOBİ'lere Yönelik Teşvik ve Destekler**

#### **3.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Yönelik Teşvik ve Destekler**

AB'de toplam işletmelerin büyük bir kısmını oluşturan ve istihdama önemli bir katkısı olan KOBİ'ler, esnek yapıları, istihdam yaratma kapasiteleri, rekabetçi bir ortam yaratarak verimliliğe sağlayabilecekleri katkıları, sosyal bütünleşmeye katkıları gibi özellikleri göz önüne alındığında sürdürülebilir bir makroekonomik büyümenin sağlanabilmesi için önemle üzerinde durulması gereken işletmelerdir. Tek Pazar yaratılmasını ve rekabetin sağlanması yoluyla küresel verimliliğin ve dolayısıyla da bunun yaratacağı etkilerle sosyal bütünleşmeyi amaçlayan AB için KOBİ'leri destekleyen politikalar üretmek ve bu politikalar doğrultusunda destekler sağlamak AB'nin varlığını sürdürebilmesi için de yaşamsal bir önem taşımaktadır.

1980'li yıllardan başlanarak AB nezdinde KOBİ işletme politikaları uygulanmaya başlanmış, 1992 yılı Maastricht Anlaşması'nın 157. maddesi ile yasal bir temele dayanmış ve 1989 yılında Komisyon bünyesinde işletme politikasından sorumlu yeni bir Genel Müdürlük kurulması ile kurumsal bir kimlik kazanmıştır. 1 Ocak 2000 yılında Sanayi ve KOBİ Genel Müdürlüklerinin birleştirilmesi ile ayrı ayrı belirlenen KOBİ ve sanayi politikaları bir bütün olarak ele alınmaya başlanmıştır. Söz konusu işletme politikaları Çok Yıllı ve Bütünleştirilmiş Programlar çerçevesinde yürütülmektedir.

Yenilik yaratma, yeni iş imkanları yaratacak pazarlara ulaşma, bilgi teknolojisini kullanarak rekabetin güçlendirilmesi, bu yolla küresel verimliliğin artırılması, işletmelerin kurulması, gelişmesi ve büyümesi için uygun ortam yaratılmasına yönelik olarak iş ortamının yatay sanayi politikası çerçevesinde iyileştirilmesi ve üretim süreçlerinin ve işgücünün niteliğinin değişmesine bağlı olarak endüstriyel değişimin desteklenmesi temelleri üzerine kurulan KOBİ politikası doğrultusunda Komisyonca faaliyetlerde bulunmaktadır.

Bu doğrultuda AB nezdinde girişimcilik desteklenmekte, büyüklüğü, yasal statüsü, sektörü v.b. ne olursa olsun, ticari olarak uygulanabilir fikri olan kimselerin bu fikirlerini hayata geçirebilmeleri için her türlü imkanın (eğitim, finansman imkanı, iş ortamının iyileştirilmesi, mal ve hizmetlerin piyasalara erişimini sağlayacak destek hizmet ağlarının kurulması, mevzuat ve tüzüklerin basitleştirilmesi, bürokrasinin azaltılması, vergilendirme, teknoloji) sağlanması hedeflenmekte ve uygulanmasının büyük kısmı üye devletlerin yetki ve sorumluluğuna bırakılmaktadır.

Üye ülkelerin birbirlerinin deneyimlerinden ve uygulamalarından haberdar edilmesi ve bu yolla uygulamaların başarılarının artırılması sağlanmaktadır. Avrupa Bilgi Merkezleri Ağı işletmelere birlik programları ve politikalarına ilişkin alanlarda bilgilendirme, danışmanlık sağlama ve destek verme, işletmelere ortak arayışına yardımcı olma hizmetleri vermektedir. Ayrıca üniversite teknoloji merkezleri, ticaret odaları, bölgesel kalkınma ajansları gibi kamu organizasyonları tarafından desteklenen Yenilik Aktarım Merkezleri, yenilikçi teknolojilerin Avrupa'daki işletmeler ve araştırma bölümlerine yayılmasını sağlamaktadır. Genel işletme

politikaları konularını inceleyerek, üye ülkeler arasında başarılı uygulamaların belirlenmesi ve yaygınlaştırılması amacıyla İşletim Politikası Grubu kurulmuştur. Birlik AR-GE Bilgi Servisi (CORDIS) yenilik yaratma konusunda bilgi almak isteyenlere hizmet vermekte olup, AB'deki AR-GE faaliyetleri hakkında ayrıntılı bilgi vermektedir.

AB KOBİ politikası hedeflerine ulaşmak için; iç pazar ve malların serbest dolaşımı, AR-GE Destek Politikaları ve bu kapsamda Risk Sermayesinin sağlanması, mümkün olan en iyi iş ortamının sağlanması, ortak dış ticaret politikası (ülkelerin birbirleriyle hiçbir engelle karşılaşmadan ticaret yapabilmeleri ve ülkeler arasında eşit şartların yaratılması), eğitim ve staj politikası, anlaşılır ve sık değişmeyen bir yasal çerçevenin geliştirilmesi ve bürokratik işlemlerin azaltılması ve etkinliğinin artırılması, açık ve rekabete dayalı bir serbest pazar ekonomisi sağlanmasına uygun ekonomik ve parasal politika araçları kullanılmaktadır.

KOBİ'ler için mali çevrenin iyileştirilmesi ve finansman imkanlarının sağlanması için sermayeye katılım risk sermayesi (Avrupa Teknoloji Programı İşe Başlangıç Desteği), sermaye desteği (Çekirdek Sermayesi Programı) ve kredi finansmanı için teminatlar ve hibeler (KOBİ Teminat Programı) kullanılmaktadır. Bu programlar Avrupa Yatırım Fonu (AYF) tarafından yönetilmektedir. AYF çeşitli alanlara tahsis edilmiş kaynaklarını bankalar, teminat kurum ve programları, risk sermayesi fonları kanalıyla KOBİ'lere aktarmaktadır. Ulusal, bölgesel ve yerel mali aracı kurumlar aracılığıyla finansman sağlayan Avrupa Yatırım Bankası (AYB) girişim sermayesi ve teminatlar alanlarında hizmet vermektedir. 2001 yılından itibaren AYF

yönetiminde Avrupa Teknoloji Kolaylığı uygulamaya başlanmıştır. Avrupa Birliği'nin değişik bölgeleri ve sosyal toplulukları arasındaki eşitsizliklerin azaltılması amacıyla yapılacak çalışmalara mali destek sağlayan fonlar (Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu, Avrupa Sosyal Fonu, Pan-Avrupa Fonu, yeni teknolojiye odaklı fonlar) bulunmaktadır. AYB'nin girişimiyle bilgi ve yenilikçilik üzerine oturtulmuş Avrupa'yı oluşturmayı hedefleyen Yenilikçilik 2010 İnisiyatifi başlatılmış olup, AYB Grubunun faaliyetleri AB'ye katılacak ülkeleri de kapsamaktadır. Avrupa'nın 2010 yılında dünyanın en dinamik ve rekabet gücü en yüksek bilgi ekonomisi haline gelmesini hedefleyen Avrupa Araştırma Alanı (ERA) projesinin mali uygulama aracı olan 6. Çerçeve Programına belli kriterleri sağlayan KOBİ'lerin proje sunması desteklenmektedir.

### **3.2. Türkiye'de KOBİ'lere Yönelik Teşvik ve Destekler**

Dünyada ve Türkiye'de toplam işletmelerin büyük bir kısmını oluşturan KOBİ'ler, yarattıkları katma değer ve istihdam bakımından ülke ekonomilerinde önemli bir yere sahiptirler. Küreselleşme ve gelişen teknolojiler sonucu dünyada daha dinamik, yenilikçi, rekabetçi ve bilgi ekonomisine dayalı bir yapı oluşmuştur. Bu yapının devam ettirilebilmesi ve bu yapıya ayak uydurulabilmesi için ekonomilerin belkemiği olan KOBİ'lerin desteklenmesi ve bunun için uygun politikaların üretilmesi çok önemlidir.

AB'ye üye olma yolunda ilerleyen Türkiye'nin AB ve dünya ekonomisi karşısında varlığını sürdürebilmesi için KOBİ Politikalarımızın titizlikle değerlendirilmesi ve

AB'deki destek mekanizmalarıyla uyumlu olması gerekmektedir. Halihazırda KOBİ'lere finansman, eğitim, danışmanlık, pazarlama, ihracat ve yüksek teknoloji kullanımı, AR-GE alanlarında destekler sağlanmakta ve söz konusu desteklerin sağlanabilmesi için gerekli yapılanma kurum, kuruluş, dernekler v.b. bazında oluşturulmuştur ve oluşturulmaktadır. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, Hazine Müsteşarlığı, DPT Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Türkiye İstatistik Kurumu, Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği (TOBB), Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) ve Turizm Bakanlığı temelde sektörün geliştirilmesinden sorumlu olan kuruluşlardır.

### **3.2.1. KOBİ'lerle İlgili Kurumsal Yapılanma**

KOBİ politikalarının oluşturulması ve uygulanması sürecinde bir çok kamu kuruluşu görev almaktadır. Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı (DPT), KOBİ politikalarını da kapsayan uzun vadeli kalkınma planları ve yıllık programların hazırlanmasından sorumludur. DPT, Kalkınma Planlarının hazırlanması sürecinde ilgili tüm kamu ve özel sektör kuruluşlarının da görüşlerini alarak KOBİ'lere dair makro politikaları belirlemekte ve bu politikaların uygulanmasının etkinliğini artırmak amacıyla kamu kurum ve kuruluşları arasında koordinasyonu sağlamaktadır. Buna ilaveten, gelişmeleri değerlendirerek, gerekirse, politikalar üzerinde gerekli değişiklikleri önermektedir.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ve ilgili kuruluşu Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), KOBİ politikalarının temel uygulayıcısı konumundaki kamu kuruluşudur. Hazine Müsteşarlığı ve Dış Ticaret Müsteşarlığı da bu kesime yönelik teşvik programlarının uygulayıcısı olan kuruluşlardır. KOBİ politikalarının uygulanmasında, TOBB ve TESK de ana meslek kuruluşları olarak önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca, KOBİ'lere finansman ve teminat konularında T.Halk Bankası A.Ş., Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği (TESKOMB) ve Kredi Garanti Fonu A.Ş. (KGF) aracılığıyla destek olunmaktadır. Faaliyet alanları kapsamında KOBİ'lere hizmet veren diğer kuruluşlar ise Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), Türk Standartları Enstitüsü (TSE), Türk Patent Enstitüsü (TPE) ve Türk Akreditasyon Kurumudur (TÜRKAK).<sup>8</sup>

### 3.2.2. KOBİ'lerle İlgili Başlıca Destekler

- KOBİ'lerin ekonomiye katkılarını arttırmak ve kapasitelerini iyileştirmek amacıyla, 3624 sayılı Kanunla, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bağlı kuruluşu olan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) 20 Nisan 1990 tarihinde kurulmuştur. KOSGEB tarafından KOBİ'lere yatırım, üretim, yönetim, pazarlama, kalite, teknoloji araştırma geliştirme, finansman, girişimcilik, nitelikli eleman istihdamı

---

<sup>8</sup> Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, **KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı**. Ocak 2004, S.12-13

konularında danışmanlık, eğitim – bilgilendirme ve destek hizmetleri verilmektedir.

2002 yılı Ortaklık Konseyi Toplantısında Türkiye'nin topluluk programlarından faydalanması yönünde bir takım kararlar alınmıştır. Bu kapsamda “İşletmeler ve Girişimciler için Çok Yıllı Program” adlı 2001-2005 yıllarını kapsayan KOBİ'lere yönelik çerçeve programın Türkiye Koordinatörlüğünü KOSGEB üstlenmiş ve bu programın en önemli unsurlarından biri olan Avrupa Bilgi Merkezleri Programına üye ülkelerle aynı koşullarda katılma hakkının elde edilmesi sonucunda ülkemizde sanayi yoğun bölgelerde 12 adet Avrupa Bilgi Merkezi (ABM) kurulmasına karar verilmiştir. 2003 yılı sonunda 9 adet ABM faaliyete geçmiş olup AB mevzuatı ve iş imkanları konusunda işletmelere bilgi verilmektedir. Ayrıca KOSGEB tarafından işletilen KOBİ Bilgi Ağı<sup>9</sup> KOBİ'lerin ihtiyaç duyacağı bilgileri internet üzerinden üyelerine sunmaktadır.

- 2000/1822 sayılı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar çıkarılmış olup, İmalat ve Tarımsal Sanayi, Eğitim ve Sağlık, Turizm, Madencilik ve Yazılım Geliştirme, Serbest Bölgelerde yapılacak yatırımlarda Hazine Müsteşarlığı tarafından T.Kalkınma Bankası ve T.Halk Bankası aracılığıyla KOBİ Teşvik Belgesi verilmekte ve teşvik belgesine sahip KOBİ'ler çeşitli indirim ve istisnalardan faydalandırılmaktadırlar. Gelişme potansiyeli yüksek olan küçük ve orta

---

<sup>9</sup> <http://www.KOBİnet.org.tr/>

ölçekli işletmelerin oluşumu ve faaliyete geçmesi için Seri: VI, No: 15 sayılı Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği (Tebliğ) 20.03.2003 tarih ve 25054 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Yeterli sermayesi olmayan şirketleri ve yeni projeleri desteklemeyi amaçlayan KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. kurulmuştur. Enerji, sağlık, perakende, gıda, teknoloji, telekomünikasyon, lojistik gibi yüksek büyüme potansiyeli olan ve Türkiye ekonomisine katkı sağlayacak sektörlerde faaliyet gösteren yeni veya büyük pazar yaratabilme potansiyeline sahip şirketlere veya projelere yönetim bilgisi ve sermaye katkısı sağlanmaktadır.

- Dış ticarete Dünya Ticaret Örgütü ve Avrupa Birliği normlarına uygun olarak revize edilen ve 1995 yılından bu yana yürürlükte olan ihracata Yönelik Devlet Yardımları Programı çerçevesinde, ihracat performansına bağlı ve nakdi teşvikler kaldırılarak, firmalarımızın üretim ve pazarlama aşamalarında gerçekleştirdikleri çeşitli faaliyetlerin desteklenmesi yoluyla uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesi esasına dayalı yeni bir sistem oluşturulmuştur. Ar-Ge Yardımları, Projelere Sermaye Desteği Sağlanması, Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi, Yurtdışında Milli veya Bireysel Düzeyde Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi, Pazar Araştırması Desteği, KOBİ'ler Arasında Uluslararası İşbirliği Faaliyetlerinin Desteklenmesi, Eğitim Yardımı, İstihdam Yardımı, Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi, Çevre Maliyetlerinin

Desteklenmesi, Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması ve Türk Malı İmajının Yerleştirilmesine Yönelik Faaliyetlerin Desteklenmesi, Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları olmak üzere 11 adet destek programı Uygulamacı Kuruluşlar (Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, İhracatçı Birlikleri, İktisadi Kalkınma Vakfı, Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı) aracılığıyla uygulanmakta olup, nihai onay merci Dış Ticaret Müsteşarlığıdır. KOBİ'lerin ihracata yönlendirilmesi, ihracat bilincinin geliştirilmesi ve ihracatçı sayısının arttırılabilmesi için İGEME tarafından rehberlik hizmeti sunulmaktadır.

- KOBİ'lerin sermaye piyasası araçlarından yeterince yararlanıp, finansman sağlayabilmeleri amacıyla çalışmalar başlatılmıştır:

Başta KOBİ'ler olmak üzere, tüm sektörlerde gelişme ve büyüme potansiyeline sahip işletmelerin sermaye piyasalarından fon sağlamalarına imkan tanımak üzere sermaye piyasası araçlarının aracı kuruluşlar vasıtasıyla alım ve satımının yapılacağı borsa dışı teşkilatlanmış piyasaların kuruluş ve faaliyet esaslarını belirlemek amacıyla 18.03.2005 tarihinde Borsa Dışı Teşkilatlanmış Menkul Kıymetler Piyasalarının Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik yayımlanmıştır. KOBİ'lerce ihraç edilen hisse senetlerinin işlem göreceği Gelişen İşletmeler Piyasaları A.Ş.'nin (KOBİ Piyasası) Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği'nin koordinasyonunda yürütülen Kurucu Şirket kuruluş çalışmaları tamamlanmış olup, şirket 30.12.2005 tarihi itibarıyla tüzel kişilik kazanmıştır. Şirketin bir yıl içinde SPK'dan faaliyet iznini alarak işlemlere başlayacağı Türkiye

Sermaye Piyasaları Aracı Kuruluşları Birliği Başkanı tarafından ifade edilmiştir.<sup>10</sup>

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ), Sermaye Piyasası'ndan kaynak temin edebilmeleri amacı ile IMKB bünyesinde Ulusal Pazar şartlarını sağlayamayan şirketler için "İkinci Ulusal Pazar" kurulmuş bulunmaktadır. "İkinci Ulusal Pazar"da işlem görmek için aranan şartlar "Ulusal Pazar"da işlem görmek için aranan şartlara göre daha esnek olarak düzenlenmiştir. Örneğin bir şirket'in (KOBİ'nin) Ulusal Pazar'da işlem görebilmesi için minimum 12 Milyon YTL öz sermayeye sahip olması, son iki yıl vergi öncesi kar etmiş olması gerekmekte iken, "İkinci Ulusal Pazar"da işlem göreceK KOBİ'lerde bu şartlar aranmamaktadır.

Teknoloji (bilgisayar, İnternet, high-tech, iletişim) alanlarında faaliyette bulunan ve hızlı büyüme potansiyeli gösteren ancak yeni kurulması nedeniyle "Ulusal ve İkinci Ulusal Pazarlar"da işlem görme şartlarına henüz ulaşmamış olan şirketlere yönelik olarak "Yeni Ekonomi Pazarı" kurulmuştur.

- KOBİ'lerin Bankalardan kullandığı kredilere verdiği garanti/kefaletlerle teminat sağlayan Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.ř., 1991 yılında kurulmuştur. Kamuya yararlı faaliyet gösteren KGF, Kurumlar Vergisinden muaf olup, işlemleri Katma Değer Vergisi ve Damga Vergisinden istisna edilmiştir.

---

<sup>10</sup> "KOBİ Borsası'nın Kuruluş Çalışmaları Tamamlandı.", <http://www.kobitek.com/news.php?id=119>». 26.01.2006

- Türkiye Halk Bankası A.Ş, Eximbank, Kalkınma Bankaları (Türkiye Kalkınma Bankası vb.), Dünya Bankası ve KGF tarafından KOBİ'lere finansman desteği verilmektedir.
- 3143 sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Kuruluş Kanununun 11. maddesi, 15/04/2000 tarih ve 24021 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 4562 sayılı Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) Kanunu, 01/04/2002 tarih ve 24713 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan OSB Uygulama Yönetmeliği uyarınca Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından Bakanlık Bütçesine konan ve Maliye Bakanlığı tarafından tahsis edilen ödenekler kullanılarak sanayinin disipline edilmesi ve özellikle az gelişmiş yörelerde geliştirilmesi, üretimde verimliliğin ve kar artışının sağlanması, çevre kirliliğinin kontrol altına alınması ve eğitim ihtiyacının karşılanması amacıyla Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) ve Küçük Sanayi Sitelerinin (KSS) yapım hizmetleri, etüd ve kamulaştırma hizmetleri desteklenmekte ve KSS Kooperatiflerine düşük faizli uzun vadeli özel kredi, OSB'lerin ise alt yapı inşaatı için kredi desteği verilmektedir.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeni ve ileri teknolojilere uyumunu sağlayacak AR-GE faaliyetlerinin, daha etkin bir üniversite, araştırma kurum ve kuruluşları ile sanayi işbirliğini sağlayacak ortamlar olan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri aracılığıyla teşvik edilmesi amacıyla 6 Temmuz 2001 tarihinde yürürlüğe giren 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu çıkarılmış olup, bu kanun kapsamında yatırımcılara çeşitli destek ve

muafiyetler sağlanmaktadır. Yasanın uygulamaya girmesi ile 17 adet Teknoloji Geliştirme Bölgesi kurulmuştur ve bu bölgelerde bulunan işletmelerin tamamı KOBİ ölçeğinde olup, özellikle bilişim, savunma sanayi ve elektronik sektöründe faaliyet göstermektedirler.

- Tübitak, TTGV, Türk Patent Enstitüsü (TPE) tarafından AR-GE desteği, Milli Prodüktivite Merkezi tarafından KOBİ'lerin verimliliklerinin artırılması için danışmanlık ve eğitim hizmetleri verilmektedir.
- Yatırımları teşvik etmek, yurt dışında çalışan Türk işçilerinin tasarruflarını Türkiye'de yatırıma yönlendirmek ve yabancı sermaye girişinin artırılmasını sağlamak amacıyla kurulacak Endüstri Bölgelerinin kurulması hakkındaki 4737 sayılı kanun 22.06.2004 tarih ve 5195 sayılı Endüstri Bölgeleri Kanununda Değişiklik Yapılması Hakkındaki Kanunla değiştirilmiştir. Endüstri bölgelerinin tüzel kişilikleri, belirlenmiş bazı vergi ve giderlerden muaftır.
- 26.11.1996 tarih ve 22859 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Tebliğ ile aynı üretim alanındaki küçük ve orta boy işletmelerin, ihracata yönelik olarak bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına açılmalarını, dış ticarete uzmanlaşmalarını ve bu şekilde daha etkin faaliyet göstermelerini amaçlayan Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin kurulmasına başlanmış ve 16.04.2005 tarih ve 25788 sayılı resmi gazetede 2004/4 Sayılı Sektörel Dış Ticaret Şirketleri

Statüsüne İlişkin Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ yayımlanmıştır.

- Yatırımların ve İstihdamın Teşvikine Yönelik 5084 ve 5350 Sayılı Kanunlar çerçevesinde Gelir Vergisi Stopajı Teşviki, Sigorta Primi İşveren Desteği Teşviki, Bedelsiz Arsa ve Arazi Temini, Enerji Desteği gibi avantajlar getiren bölgesel destekler sağlanmaktadır. Türkiye Cumhuriyeti ve AB Komisyonu arasında yapılan anlaşma uyarınca 26 bölgede AB Kaynaklı, hibe şeklinde, temel amacı KOBİ'leri güçlendirmeye yönelik destekleri içeren bölgesel kalkınma programları başlatılmıştır.
- Türkiye'de meslek eğitiminin gelişimine katkıda bulunmak ve küçük sanayiye destek olmak üzere kamu yararına kurulan ve eğitimle ilgili tüm tarafları Yönetim Kurulu çatısı altında toplayan Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme (MEKSA) Vakfı'nca eğitim projeleri hazırlanmakta, öğrenci ve kursiyerlere mesleki eğitim verilmekte ve sivil toplum örgütlerinin de mesleki eğitim sisteminin içinde yer almaları sağlanmaktadır.

## İKİNCİ BÖLÜM

### KOBİ FİNANSMANI

#### I. KOBİ'lerin Finansman Sorunu

##### 1.1. Genel Değerlendirme

Ekonomik birimler olarak KOBİ'ler de, parasal (mali) kaygıları ve kısıtları bünyelerinde barındırırlar. Kuruluş aşamasından, işletme faaliyeti süresince sürekli en önemli kısıt olarak parasal durum gözetilmek durumundadır. Çünkü, mali bir sonucu olmayan faaliyet ve kararlar yok denecek kadar azdır. Dolaylı veya dolaysız, genelde tüm işletme faaliyet ve kararlarının mali sonuçları olmaktadır.

İşletme faaliyetlerinin “mali” özelliği nedeniyle, tüm işletme sorunlarını finansman sorunu ile ilişkilendirmek mümkündür. Ancak, finansman sorunu, muhtemel faaliyetlerin finansmanı için sonsuz kaynaklara sahip olunmaması olarak değil, fizibil (ekonomik) faaliyet ve kararlar için gerekli mali kaynakların uygun koşullarda (maliyet, zaman, vb.) temin edilememesi şeklinde anlaşılmalıdır. Tersine bir durum olan mali kaynağın israfı ile sonuçlanabilecek herhangi bir mali transfer isteği, finansman sorunu olarak algılanmamalıdır. Finansman sorununu “paraya olan ihtiyaç” şeklinde sonsuzlaştırmaktan kaçınılmalıdır. Gerçekten sorun bu şekilde algılandığında rasyonel bir çözümden de uzaklaşmaktadır.

KOBİ finansman sorunu ise, bu işletmelerin karakteristik özellikleri nedeniyle finansman olanaklarına ulaşmada, büyük firmalar ile karşılaştırıldığında sahip oldukları dezavantajlar ile ilgilidir. KOBİ'ler, genelde daha küçük, faaliyetlerindeki belirsizlikler fazla, kaynakları sınırlı ancak karlılık potansiyeli yüksek olan işletmelerdir.

KOBİ'ler, yenilikçi doğaları gereği faaliyetlerinde çok fazla belirsizlik barındırırlar. Örneğin, Almanya gibi gelişmiş bir ekonomide bile, yeni kurulan işletmelerin % 80'i ilk 5 yıl içinde faaliyetlerine son vermek durumunda kalmaktadır. Taşıdıkları yüksek riskler, KOBİ'leri bankalar gibi muhafazakar kredi kuruluşları için cazip müşteri grubu olmaktan uzaklaştırmaktadır.

Özellikle kuruluş aşamasında KOBİ'lerin değerliliği, mali verilerinde değil beşeri sermayelerinde (girişimci yeteneği) ifadesini bulmaktadır. Formel bir şekilde raporlanamayan varlıkların, profesyonel kredi kuruluşları nezdinde kabul görmesi ise son derece güçtür. Çoğu zaman kredi kuruluşları, bu şekil bir değerlendirme yeteneğinden, hem organizasyon hem de teknik kapasite olarak yoksundurlar.

Kurumsallaşma eksikleri nedeniyle, KOBİ'lerin sermaye piyasalarında, hisse senedi satışıyla finansman sağlamaları da son derece güçtür. Dünyadaki belli başlı menkul kıymet borsalarına bakıldığında, bu piyasaların genelde büyük firmalara yönelik faaliyet yürüttükleri görülmektedir. Mevcut düzenleme şekilleri ve barındırdıkları sıkı bürokratik kurallar (kayıt, ilan, raporlama, üyelik işlemleri ve bunlara ilişkin maliyetler) sermaye piyasası olanaklarını, KOBİ finansmanı açısından karlı olmaktan çıkarmaktadır.

## 1.2. Türkiye’de KOBİ Finansman Sorunu

Türkiye’de genel olarak bir KOBİ finansman sorunundan söz edilmekte ancak sorun, bir toplum kesiminin transfer talebinin ötesinde detaylandırılmamaktadır. Bu konudaki istatistikî veriler de son derece sınırlıdır. Finansman kısıtının KOBİ’lerin üretim düzeylerini nasıl düşürdüğü veya ekstra finansman kaynağını absorbe edebilecek işletme kaynaklarının yeterliliği konuları net olarak açıklanamamaktadır.

Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) yayınladığı İmalat Sanayi Aylık Eğilim Anketi sonuçlarına göre, “**Tam Kapasite ile Çalışmama**” nedeni olarak “**Mali İmkansızlık**” seçeneğinin 2005’in ilk 10 aylık ortalaması % 3,4 iken, Talep Yetersizliği (iç ve dış Pazar toplamı) seçeneğinin ağırlığı ise **%70,2’dir**<sup>11</sup>. Ancak, daha önce de bahsedildiği üzere, işletmeye ilişkin tüm sorunların bir şekilde finansman boyutu bulunduğundan, talep yetersizliğinin aşılmasına yönelik çabaların (pazarlama, rekabet, ihracat, yetişmiş personel vb) en önemli belirleyicisi yine finansman imkanları olacaktır.

Zaman zaman işletme sahip veya sahiplerinin lüks sayılabilecek tüketim imkanları için ihtiyaç hissedilen mali kaynak yetersizliği de KOBİ finansman sorunu ile ilişkilendirilebilmektedir.

---

<sup>11</sup> DİE (TÜİK), **2005 Yılı Ekim Ayı İmalat Sanayiinde Eğilimler**. İmalat Sanayi Aylık Eğilim Anketi, 2005

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından derlenen 8.007 reel sektör firmasının 2002 yılı bilanço verileri kullanılarak hesaplanan reel sektör finansman kaynaklarının dağılımı tablo 7’de gösterilmiştir.<sup>12</sup> Buna göre reel sektör kaynak yapısının en önemli bileşenini % 38’lik payla özkaynaklar (ortaklar ve iştirakler dahil) oluşturmaktadır. Mali kesimin katkısı % 27,6’lık payla 2. sırada yer almaktadır.

Ülkemizdeki yetersiz sermaye birikiminin ve KOBİ’lerin otofinansman (faaliyetleri sonucu özkaynak) yeteneklerinin son derece sınırlı olduğu düşünüldüğünde, en önemli kaynak kaleminin zayıflığı daha iyi anlaşılmaktadır.

Tablo değerleri, girişimciliğin, kendi parasından çok başkasının parasını işletme sanatı olması gerektiği anlayışı ile de bağdaşmamaktadır. Bu konuda, gereken yeteneklerin varlığından çok maddi imkanların belirleyici olduğu görülmektedir.

<b>Tablo 7: Finansman Kaynaklarının Dağılımı</b>	
<b>Kaynak</b>	<b>% Dağılımı</b>
Özkaynak	33.6%
Mali Sistem	27.6%
Ticari Hayat	19.2%
Diğer Kesimler	15.6%
Ortak ve İştirakler	4.0%

<sup>12</sup> Türkan, Ercan, **Türk Ekonomisinde Makro Kredi Kanalı: Ölçek ve Kalite Açısından Bir Değerlendirme**. TCMB Yayını, Kasım 2004, S.6

Ülkemizde, KOBİ'lerin Menkul Kıymet borsalarında yer alamamaları, risk sermayesi gibi gelişmiş KOBİ finansman tekniklerinin gelişmemiş olması ve diğer alternatif finansman olanaklarının (leasing, faktoring, forfaiting) sınırlı olması nedeniyle, mevcut paylarının düşüklüğüne rağmen, banka kredileri KOBİ finansmanı için belirleyici enstrüman olmaya devam etmektedir.

Türkiye'de KOBİ kredilerinin, kredi piyasasındaki ağırlığını tam olarak tespit etmek birkaç nedenden dolayı güçtür:

Birincisi, resmi raporlamalarla ilgilidir. Konu ile ilgili raporlamalarda (BDDK, TBB, TCMB, DİE (TÜİK) KOBİ kredileri ayrı bir başlık olarak görülmediğinden, çeşitli varsayımlar altında hesaplamalar yapılmaktadır. Bazen, Halk Bankası'nın ihtisas kredileri, toplam KOBİ kredileri olarak değerlendirilmekte, bazen de, sektörün toplam nakdi kredi tutarlarından tüketici kredileri, kredi kartı, mali kuruluş kredileri vb, KOBİ'lerle pek ilişkilendirilmeyen tutarların düşülmesi yoluyla hesaplanmaktadır.

İkincisi, KOBİ'lerde işletme sahibinin, işletme ile özdeşleşmesi nedeniyle, alınan kredinin, formel düzenlemelerin ötesinde gerçekte farklı amaçlarla kullanılabilmesidir. Formel işlemlerde tüketici kredisi olarak görülen bir kredi, işletmede kullanılabildiği gibi, işletme kredisi olarak görülen kredi de kişisel ihtiyaçlar için kullanılabilir.

Türkiye de, KOBİ'lerin bankacılık kesiminden kullandıkları kredi tutarları her türlü hesaplamanın ötesinde % 10'u bulamamakta, hesaplama farklılığına göre bu oran bazen % 3'e kadar da düşebilmektedir.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun, Basel II'nin, ülkemiz için muhtemel uygulama sonuçlarını görmek amacıyla, en büyük 23 bankanın katılımı ile Temmuz/2003'te yaptığı Sayısal Etki Çalışması (QISTR) sonuçlarına göre; Basel II'nin KOBİ tanımına uyan işletmelerin, ilgili bankaların nakdi kredilerinden aldıkları pay % 18,6, kullanılan toplam kredilerden aldıkları pay ise % 8,8 olarak hesaplanmıştır.

Orta Karadeniz bölgesinde KOBİ'lerle ilgili yapılan bir anket çalışmasında<sup>13</sup>, katılımcı işletmelerce, "kredi temini" KOBİ'lerin en önemli sorunu olarak belirtilmiştir. Yine aynı anket çalışmasına göre, "borçlarının, alacaklarından daha büyük" olduğunu belirten KOBİ'lerin oranı %5,6 iken, katılımcıların %63'ü alacaklarının borçlarından daha fazla olduğunu yani net finansman sağlayıcı durumda olduklarını belirtmişlerdir.

İstihdam ve katma değerdeki payları ile karşılaştırıldığında ülkemizdeki KOBİ'lerin, banka kredilerinden hak ettikleri payı alamadıkları görülmektedir. KOBİ'lerin ekonomik katkılarının, Türkiye ile benzerlik gösterdiği bir çok ülkede bu oran %

---

<sup>13</sup> Yörük, Nevin, Ban Ünsal, **KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama.** Gazi Kitabevi, Ankara, 2003, S.96

40'ların üzerindedir. Örneğin, ABD'de %43, Almanya'da %35, Japonya'da %50 ve Fransa'da %48'dir.<sup>14</sup>

Kişi başına düşen milli gelirin düşük olması ve ülkemizdeki KOBİ'lerin genel yapısının gelişmiş ekonomilerdeki benzerlerinden daha küçük olması nedeniyle, Türkiye'deki KOBİ'lerin dış finansman olanaklarının geliştirilmesi gereği daha da önem kazanmaktadır.

KOBİ'lerin, kredi olanaklarından yeteri kadar yararlanamama nedenleri aşağıda 3 ana başlık altında ve özellikle son ekonomik gelişmeler ışığında açıklanmaya çalışılmıştır.

### **1.2.1. Genel Ekonomiden Kaynaklanan Sorunlar**

#### **1.2.1.1. İstikrarsızlık**

Türkiye ekonomisinin yüksek büyüme potansiyeline rağmen, istikrarsız bir süreç izlediği görülmektedir. 80'li yıllar sonrası dışa açılma ve piyasa ekonomisi konusundaki gelişmeler, ekonominin kırılganlığını artırmış, bu süreçte nispeten makul bir ortalama büyüme oranı ( % 4) yakalanmasına rağmen, yıllar bazında çok farklı büyüme (küçülme) oranları yaşanmış, dönem dönem ekonomik krizler ile karşılaşmıştır.

---

<sup>14</sup> “KOBİ'lerin Ekonomideki Payı Büyük, Bankacılıkta Küçük.”KOBİ Girişim Dergisi, Mayıs 2005, S.16

İstikrarsız ekonomik ortam, doğası gereği daha fazla risk barındıran KOBİ'lerin riskliliğini artırmış, KOBİ'ler bankalar açısından istenilen müşteri grubu olmaktan çokça uzaklaşmışlardır. Örneğin, 2001 ekonomik krizini izleyen dönemde, bankaların özel sektöre kullandıkları krediler %15 oranında azalmıştır.<sup>15</sup>

Uygulanan istikrar programlarının, olumlu etkisinin görüldüğü 2002 ve sonrası dönemde, genel kredi hacmi ile beraber KOBİ kredilerinin de arttığı görülmektedir.

#### **1.2.1.2. Yetersiz Fonlar**

Türkiye'de kişi başına düşen gelir miktarının düşüklüğü, toplam tasarrufların da yeterli düzeylere ulaşmasını engellemiştir. Yetersiz fonlar ile birlikte mali disiplinin sağlanamaması, kamu açıklarını büyütmüş, açıkların borçlanma ile finansmanı, özel fonların kamu tarafından kullanılmasına ve özel sektöre kullanılacak fonların küçülmesine ve maliyetlerinin artmasına neden olmuştur ("Crowding Out" etkisi).

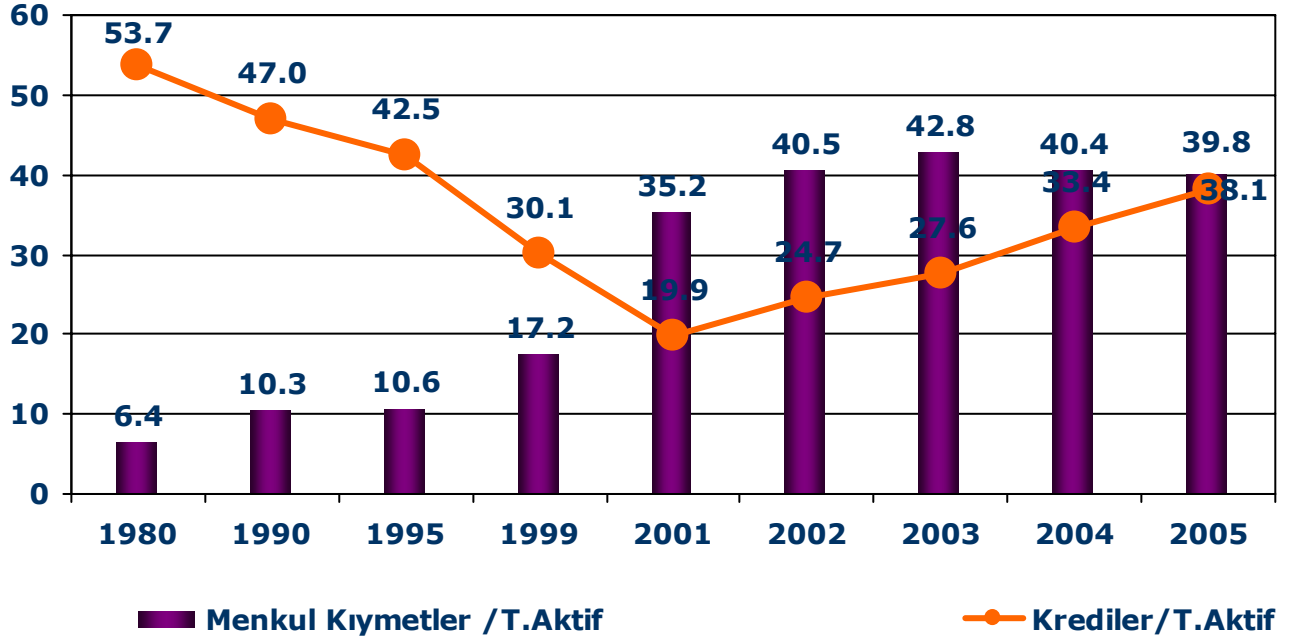
Devletin mevcut fonların çoğunu kullanma talebi, hem özel kullanıma kalan fon miktarını azaltmış, hem de fon maliyetlerini arttırmıştır. 1980 yılında bankacılık sektörünün toplam aktifleri içindeki payı %6 olan Devlet İç Borçlanma Senetleri (Menkul Kıymetler Cüzdanı), aşağıdaki grafikte (Grafik 3) görüldüğü üzere, sürekli artarak 2001 yılında %35 oranına ve 2003 yılında % 42,3 ile tepe noktasına ulaşmış, uygulanan ekonomik program ile de düşme eğilimine girmiştir. Grafikte ayrıca,

---

<sup>15</sup> OECD, **Small and Medium- Sized Enterprises in Turkey. Issues and Policies.** OECD Publications, 2004

özellikle 1980-2001 dönemi için krediler (reel sektör) ile DİBS (devlet) paylarının ters bir korelasyon içinde geliştikleri görülmektedir.

**Grafik 3: Toplam Bankacılık Aktifleri İçinde Kredi ve Menkul Kıymet Oranları**



Kaynak: BDDK, TBB

Bankalar kredilendirmede, taşıdıkları riskler ve maliyet avantajları nedeniyle, devleti özel müşterilere özellikle KOBİ'lere tercih etmişlerdir. Bu dönemde bankaların topladıkları fonların büyük çoğunluğunu, daha düşük risklilik düzeyi ile devlete kullandırdıkları ve KOBİ'leri finanse etmede pek gönüllü davranmadıkları görülmektedir.

Son dönemlerde, uygulanan istikrar programlarının da etkisi ile sağlanan bütçe disiplini sonrasında, kamunun azalan borçlanma gereksinimine paralel olarak, bankaların daha cazip özel kredi paketleri geliştirdikleri, bu anlamda bir çok özel ve

kamu bankasının KOBİ'lere yönelik kredi programları uygulamaya soktukları görülmektedir.

### **1.2.1.3. Yüksek Reel Faiz**

Zaman zaman bütçe açıklarının parasallaştırılmasının (Merkez Bankası kaynaklarının kullanılması) ve bazı kamu mal ve hizmetlerine yapılan yüksek zamların neden olduğu enflasyonist ortam ve belirsizliklerin yarattığı riskler, yüksek reel faiz oranlarını beraberinde getirmiştir.

Reel faiz oranlarının yüksekliği, kredileri, normal yatırımlar için talep edilebilir olmaktan çıkarmıştır. Gerçekten bu dönemde, ancak çok riskli "spekülatif" yatırımlar için mevcut kredi maliyetleri ile karlı çalışılabilmektedir. 2001 ekonomik krizinin ardından, bir önceki yıl sonunda % 11,5 olan Takipteki Krediler/Krediler rasyosu 2001 sonu itibariyle % 35,4'e yükselmiştir. Mevcut kredilerin büyük bir kısmının sorunlu hale gelmesi bu riskliliği göstermesi açısından önemlidir.

Son dönemde ekonomide yaşanan gelişmelere paralel olarak, kredi faiz oranları azalarak kredi talebi ve hacmi büyümüş, bankacılık sektörünün Takipteki Alacaklar (brüt)/Toplam krediler oranı sürekli bir iyileşme göstermiştir (2002 yılında %20, 2003 yılında %13, 2004 yılında %6 ve 2005 yılında %5). Söz konusu gelişmeler, yukarıda bahsedilen olumsuzluğu tersi ile kanıtlamaktadır.

## **1.2.2. Bankacılık Sektöründen Kaynaklanan Sorunlar**

### **1.2.2.1. Zayıf Sektör Yapısı**

Yetersiz kamu denetiminin de etkisi ile, Türk Bankacılık sektörü uzunca bir dönem, özkaynak yetersizliğinin yanında, ciddi boyutlarda faiz ve kur riski ile faaliyetlerini sürdürmekteydi.

2000'lerin başında, uygulanan istikrar programı ile birlikte yeniden yapılandırılan sektörde, genelde yönetim zaafı nedeniyle bir çok bankanın negatif özkaynak yapısı ile çalıştığı tespit edilmiştir.

Bu dönemde meydana gelen ekonomik krizler, taşınan risklerin realize olmasına neden olmuş ve 1999–2002 döneminde 20'ye yakın bankanın tasfiyesi ile sonuçlanmıştır. Kriz ile birlikte, öncelikli olarak ele alınan konulardan bir tanesi finansal sistemin daha işler hale getirilmesini teminen, en önemli bileşen (Finansal sistemin yaklaşık %90'ından fazlası) olan bankacılık sektörünün yeniden yapılandırılması öncelikli olarak ele alınmıştır. Bu amaçla, sektörün sağlıklı işlemlerini tehdit eden bankalar tasfiye edilmiş, kalanların da sermaye ve yönetim yapılarının iyileştirilmesine yönelik yeni Basel düzenlemeleri paralelinde politikalar geliştirilmiştir. Kriz öncesi 80 olan banka sayısı, 2005 sonu itibarıyla 47'ye düşmüştür.

### **1.2.2.2. Grup Bankacılığı**

1980 sonrası Türkiye Özel Bankacılığının gelişimi holding bankacılığı şeklinde olmuştur. Bu dönemde belli bir büyüklüğe ulaşmış bütün sermaye gruplarının bir veya birkaç bankası olduğu görülmektedir.

Genelde grup şirketlerinin finansman ihtiyacına yönelik konumlandırılan bankalar, topladıkları fonların çoğunluğunu, mevzuat düzenlemelerinde öngörülen yasal sınırları da aşarak ait oldukları grup şirketlerine kullandırmışlardır. 2000 yılı için yapılan hesaplamalarda, grup kredilerinin, banka özkaynaklarına oranı %75 olarak hesaplanmıştır. Mevcut düzenlemeler ışığında oranın 2007 yılı için %25 olarak uygulanması öngörülmektedir.<sup>16</sup> Güçlü ve etkin bir denetim otoritesinin eksikliği de bu duruma uygun ortam hazırlamıştır.

### **1.2.2.3. Sübvansiyon Uygulamaları**

2001 ekonomik krizine kadar, devletin KOBİ'leri desteklemesi sübvansiyon uygulamaları şeklinde olmuştur. Bazen doğrudan bazen de devlet bankaları (sanayi KOBİ'leri için Halk Bankası, tarımsal işletmeler için Ziraat Bankası) kanalıyla, yapılan destekler, fon maliyetlerinin çok altındaki faiz oranları ile açılan krediler şeklinde olmuştur.

---

<sup>16</sup> Türkan, Ercan, **a.g.e**, S.20

Uygulanan faiz oranlarının piyasa koşullarında oluşmaması, özel bankaların bu piyasadan uzak durmalarına neden olmuş, piyasa tamamen kamuya terkedilmiştir. Bu dönemde küçük tarımsal işletmelere kullandırılan kredilerin tamamı, Ziraat Bankası'nca, tarım dışı küçük işletme kredilerinin tamamına yakını ise Halk Bankası'nca kullandırılmıştır.

2001 Krizi ile beraber, destekleme faaliyetlerinden kaynaklanan zararların adı geçen kamu bankalarının mali yapılarını bozduğu, sektörün kırılganlığını artırdığı görülmüş ve politikanın sürdürülemezliği anlaşılmıştır.

Kriz sonrası, yeni destekleme politikaları ile beraber, rekabetçi bir özellik kazanan KOBİ kredileri, bu piyasadan uzun süre uzak kalmaları sonucu tecrübesizlikleri ile beraber özel bankaların da ilgisini çekmeye başlamıştır. Bu konuda özel ve kamu bankaları arasında tecrübe ve bilgi paylaşımı, özel bankaların söz konusu piyasalara ısınma sürecini hızlandıracaktır.

### **1.2.3. KOBİ'lerin Yapısından Kaynaklanan Sorunlar**

#### **1.2.3.1. Kayıt Sistemi**

DPT araştırmalarına göre, Ülkemizdeki her 100 YTL'nin 66'sı ve her 100 çalışanın 46'sı kayıt dışı olarak gerçekleşmektedir.<sup>17</sup> Sadece KOBİ faaliyetlerinin

---

<sup>17</sup> Türkiye Bankalar Birliği, **Risk Yönetimi ve Basel II'nin KOBİ'lere Etkileri**. Yayın No: 238, Eylül 2005, S.15

değerlendirilmesi durumunda kayıtdışılığın boyutlarının artacağı ve mevcut kayıtların uluslararası standartlarda olmadığı görülecektir. Türkiye'deki KOBİ'lerin incelendiği, 2004 tarihli OECD raporunda KOBİ faaliyetlerinin yaklaşık %50'sinin kayıt dışı olduğu tahmin edilmektedir.

Kayıt düzenindeki bu eksikler, KOBİ'lerin bankalarla sağlıklı kredi ilişkisi kurmalarını engellemiştir. Önümüzdeki süreçte Basel II uygulamaları çerçevesinde sorunun daha da önem kazanacağı bilinmektedir.

### **1.2.3.2. İşletme Küçüklüğü**

KOBİ'ler görece küçük işletmelerdir. Bu nedenle kendileri ile ilişkilendirilebilecek kredi miktarları da düşük olmaktadır. Ancak kredi kuruluşları açısından, kredi işlem maliyetleri genelde kredi boyutundan bağımsız oluşmaktadır. Bu nedenle düşük montanlı kredilerde görece yüksek işlem maliyeti oluşmakta, kredinin geri ödemesinin sorunsuz gerçekleşmesi halinde bile, işlem kredi veren kuruluş açısından karlı olmayabilmektedir.

2003 yılı verileri ile banka kredilerinin konsantrasyonuna bakıldığında, iki uçlu bir kutuplaşma olduğu görülmektedir. Büyük montanlı kredi kullanan 12 bin müşterinin toplam kredi hacminin % 61'ine sahip olduğu, buna karşılık diğer kutupta 50 milyar ve altında küçük montanlı kredi kullanan 19 milyon kişinin ise kredi pastasından % 29 oranında pay aldığı gözlenmektedir.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Türkan, Ercan, **a.g.e**, S.20

Türkiye'deki işletmelerin, ABD, AB vb. gelişmiş ekonomilerin KOBİ'leri ile karşılaştırıldığında, çok daha küçük boyutlarda kaldıkları görülmektedir. Bu durum konunun ülkemiz açısından önemli bir sorun olduğunu göstermektedir. Ayrıca reel faizlerin hızla makul seviyelere indiği günümüzde, işlem maliyetlerine ilişkin kredi kuruluşlarının değerlendirmeleri daha da önem kazanacaktır. Ülkemizde küçük işletme kredilerinin kooperatif ve/veya birlikler aracılığı ile kullanılması uzun dönemdir var olan bir uygulamadır.

#### **1.2.3.3. Geleneksel Yapı**

Toplumumuzun geleneksel yapısı ve geçmişteki kötü uygulama sonuçları nedeniyle, faizle borçlanma, özellikle bazı yöre ve toplum kesimlerinde pek hoş karşılanmamaktadır. KOBİ'ler arasında da yaygın olan bu olumsuz bakış açısı, KOBİ'leri banka kredilerinden uzak tutmuş, faaliyetlerini daha çok öz kaynakları ile sürdürmelerine neden olmuştur.

#### **1.2.3.4. Bilgi Eksikliği**

KOBİ'lerin yetişmiş eleman istihdamında yaşadıkları sıkıntılar, özellikle, finansman konularında kendini göstermektedir. Finansman imkan ve teknikleri özel bir ihtisas konusudur ve bu konunun mutlaka yetkin kişilerce yürütülmesi gerekmektedir.

Ülkemizdeki KOBİ'lerin genel yapısını büyük oranda yansıttığını düşündüğümüz anket çalışmasına<sup>19</sup> göre, katılımcı firmaların %82'sinde finans yöneticisi, %76'sında finansman bölümü bulunmamakta, finans yöneticilerinin %61'den fazlası lise ve daha az eğitilmiş kişilerden oluşmaktadır.

Yeni geliştirilen ve cazip şartlar taşıyan çeşitli ulusal ve uluslararası finansman imkanlarından bilgi eksikliği nedeniyle yararlanılamamakta ve mevcut kredi ilişkilerinin sürdürülmesinde de sorunlar yaşanabilmektedir.

#### **1.2.3.5. Teminat Sorunu**

KOBİ'lerin yetersiz kredi kullanım nedenlerinden bir tanesi de teminat sorunudur. Sözü edilen anket<sup>20</sup> çalışmasında kredi kullanmayan katılımcılar, kredi kullanmama nedeni olarak "teminat şartları ağır, formaliteler fazladır" seçeneğini 1. neden olarak işaretlemişlerdir (%39,8).

---

<sup>19</sup> Yörük, Nevin, Ban Ünsal, **a.g.e**, S.105

<sup>20</sup> Yörük, Nevin, Ban Ünsal, **a.g.e**, S.106

Bankaların geleneksel teminat politikasının likit (mevduat, hazine bonosu, devlet tahvili) ve gayrimenkul varlıklara dayalı olması, KOBİ'ler açısından sorun teşkil etmektedir. Sınırlı kaynaklarla kurulan KOBİ işletmeciliğinde, üretim etkinliğine direkt etkisi olmayan bina, arsa ve arazi gibi maddi duran varlıklar fazla yer almamaktadır. KOBİ'ler kaynaklarını, doğrudan üretim faaliyetine yönelik işlemlere ayırma eğilimindedir. Ancak, kredi kuruluşları açısından, üretim makineleri ile ticari işletme rehninin teminat değerliliği yüksek değildir.

Bir çok kredi sözleşmesinde, sorun işletme sahip ya da sahiplerinin kişisel mal varlıklarının teminat olarak gösterilmesi ile giderilmeye çalışılmaktadır. Bu uygulamalar ise, işletme ile ilgisi bulunmayan kişisel varlıkların yitirilmesi gibi istenmeyen sosyal sonuçlar doğurabilmektedir.

Özellikle ilk kurulum aşamasında, finansman desteğinin karşılığı bir maddi varlıktan çok ekonomik başarısı belirsiz olan yeni bir fikir veya projedir. Proje ticari olarak iyi planlanmış olsa bile, bankalarda proje değerlendirmeye yönelik birim ve teknik eleman yetersizliği nedeniyle “kredibil” görünmeyebilmektedir.

Tezin özel konusu olması nedeniyle teminat sorunu ileride daha detaylı ele alınarak alternatif çözüm yolları üzerinde durulacaktır.

## **II. KOBİ'lerin Finansman Sorununun Çözümüne Yönelik Alternatifler**

### **2.1. KOBİ'lerin Bankalar Yoluyla Finansmanı**

Türkiye’de KOBİ’lerin tüm işletmeler içerisindeki, toplam istihdamdaki ve katma değer yaratmadaki payları Avrupa, Amerika ve Japonya’daki rakamlardan çok uzak olmamasına rağmen, toplam krediler içerisindeki payı düşük olup, yaklaşık yüzde 10 civarındadır. Bu oran ABD’de yüzde 42, Japonya’da yüzde 50, İngiltere’de yüzde 27, Fransa’da yüzde 48, Almanya’da ise yüzde 35’tir.<sup>21</sup> Son yıllarda Türkiye ekonomisindeki gelişmeler sonucunda kamu kesiminin kaynak ihtiyacının azalması ve rekabetin artmasıyla bankaların KOBİ’lere ilgisi artmış ve söz konusu işletmelere yönelik ürün ve hizmetleri çeşitlenmiştir. Bu koşullar altında riski tabana yayarak büyümenin bireysel bankacılık ve KOBİ’lere yönelerek sağlanabileceğinin bilincine varan bankalar önümüzdeki dönemlerde KOBİ kredilerine daha da fazla ağırlık vereceklerdir.

Aşağıda bazı bankaların KOBİ’lere sundukları ürün ve hizmetlere kısaca değinilecektir:

#### **2.1.1. Devlet Kaynağının Kullanılmasına Aracılık Eden Bankalar**

KOBİ’lerin desteklenmesi için devlet bütçesinden kaynak ayrılmakta, söz konusu devlet kaynağı yatırım, işletme ve ihracatın finansmanı için görevlendirilmiş

---

<sup>21</sup> “**KOBİ’lerin Ekonomideki Payı Büyük, Bankacılıkta Küçük.**”KOBİ Girişim Dergisi, Mayıs 2005, S.16

bankalar aracılığıyla kullanılmaktadır. Devlet bütçesinden ayrılan pay yatırım ve işletme kredisi için KOBİ Yatırım Teşvik Belgesi alan ve anonim şirket statüsünde olan şirketler için Türkiye Kalkınma Bankası, diğer işletmeler için ise Halk Bankası aracılığıyla krediye dönüştürülmektedir. KOSGEB desteğiyle sağlanan yatırım ve işletme kredilerinin kullandırımında ise Vakıfbank aracılık etmektedir. İhracatın finansmanı amacıyla kullanılan devlet kaynaklı ihracat kredilerinin kullandırılmasına Eximbank, KOSGEB destekli ihracat kredilerinin kullandırılmasına ise Ziraat Bankası, Halkbank ve Vakıfbank aracılık etmektedir.

**Halk Bankası A.Ş.:** Esnaf-sanatkar ve KOBİ'lerin yanı sıra üretim, yatırım ve istihdamın artışına katkıda bulunan tüm girişimcileri farklı sektörlerde destekleyen Halk Bankası KOBİ Bankacılığında ihtisaslaşmış olup KOBİ'lere yönelik Sanayi, Kooperatif ve Fon Kaynaklı krediler sunmaktadır.

**Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.:** Banka kredilendirilmesi düşünülen sektörlerde uygun kredi paketleri sunmaktadır. Genel olarak imalat sanayi, tarım, ulaşım, hizmet ve turizm sektöründe faaliyet gösteren imalatçı ve ihracatçı şirketler kredilendirilmektedir. Sanayi ve Ticaret Odaları ile imzalanan protokoller kapsamında oda üyelerine çeşitli krediler kullandırmasının yanı sıra, KOSGEB destekli KOBİ kredileri (en son KOSGEB sıfır faizli İstihdamı Destekleme Kredisi kullandırılmaya başlanmıştır.), AYB, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası v.b. kaynaklı orta ve uzun vadeli özel proje kredileri ile çeşitli sektördeki KOBİ'lere yönelik krediler sunmaktadır.

**Ziraat Bankası A.Ş.:** Ülkemizde ihracatın arttırılması, uluslararası düzeyde rekabet gücünün iyileştirilmesi ve istihdam imkanı yaratılabilmesi amacıyla KOSGEB ile Banka arasındaki protokol kapsamında KOBİ İhracatı Destekleme Kredisi ile KOBİ'lere yönelik Küçük İşletme Kredileri (KİK) kullanılmaktadır.

**Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.:** Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında 21 Aralık 2000 Tarih ve 2000/1822 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı kapsamındaki turizm, eğitim, sağlık ve tarımsal sanayi sektörlerinde faaliyet gösteren A.Ş. statüsündeki KOBİ'lerin yatırım teşvik belgesi düzenlenmesi ve kredilendirme işlemleri yürütülmektedir.

**Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank):** İmalat sanayi alanında faaliyette bulunan ve 1 ila 200 arasında işçi istihdam ettiğini SSK kayıtları ile belgeleyen (SSK son 3 aylık bildirgeler ile), arsa ve bina hariç mevcut sabit sermaye tutarı, son takvim yılı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD Doları karşılığı YTL'yi aşmayan Küçük ve Orta Boy İşletmelere (KOBİ), ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile YTL ve Döviz olmak üzere kısa vadeli İhracata Hazırlık kredileri kullanılmaktadır.

## **Kalkınma ve Yatırım Bankaları**

Türk Eximbank ve Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. kredilerine Devlet Kaynağının Kullanılmasına Aracılık Eden Bankalar kısmında değinildiğinden bu bölümde Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nın KOBİ'lere yönelik kredilerinden bahsedilecektir.

**Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB):** TSKB'nin özel sektöre sağlamakta olduğu krediler, "yatırım" anlayışı ile orta ve uzun vadelerde yoğunlaşmıştır. Bu tür kredilerin sağladığı uzun dönemli ilişki nedeniyle, müşterilerle kurulan yakın işbirliğinin yanı sıra, hizmet verilen firmaların kapsamlı analizinin yapılması da katma değer yaratmaktadır. Krediler proje esasına göre verilmekte; ekonomik, teknik, mali ve yönetsel açıdan mühendis, iktisatçı ve mali analistlerden oluşan proje değerlendirme ekibi tarafından değerlendirilmektedir. Avrupa Yatırım Bankası, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası, Alman Kalkınma Bankası, Japon Kalkınma Bankası gibi uluslararası kuruluşlardan sağladığı KOBİ kredileri ticari bankalar ve finansal kiralama kuruluşları aracılığıyla kullanılmaktadır.

### **2.1.2. Özel Bankalar**

**Türkiye Garanti Bankası A.Ş.:** Garanti Bankası 1997 yılından sonra KOBİ'lere ağırlık vermeye başlamış ve 2005 yılında da KOBİ Bankacılığı adı altında KOBİ'lere verdiği hizmetleri arttırmıştır. 2004 yılında başlattığı Garantili Nakit İdaresi Programı'nı (GANİ) 2006 yılında yeni versiyonuyla sunmayı planlamaktadır. Farklı

sektörlerde faaliyet gösteren işletmelere yönelik farklı ürün ve hizmet paketleri sunmaktadır. (İşletme Bankacılığı Hizmet Paketi, Eczane Paketi, Tarım Paketi). Ayrıca Banka KOBİ'lerin teminat sorununa yardımcı olmak üzere KGF kefaletiyle kısa, orta ve uzun vadeli krediler kullandırmaktadır.

**Akbank T.A.Ş.:** Akbank KOBİ'lere klasik nakdi ve gayrinakdi kredilere ek olarak, işletme ve yatırım finansmanı amacıyla Makine/Ekipman Kredisi, Hammadde Alım Kredisi, Taksitli İhracat Kredisi, Taşıt Filo Kredisi, Bilgisayar Bayi Paketi gibi özellikli kredi paketleri de sunmaktadır.

**Koçbank A.Ş.:** Koçbank işletmelerin çalışma niteliğine göre kredi paketleri hazırlamaktadır. Banka KOBİ'lere cari bankacılık temel ihtiyaçlarını içeren ürünleri kapsayan, temelde bir yıl süreli, işlemlerin toplulaştırılması sebebiyle tasarruflu olan toplu paketler sunmaktadır. Koçbank 2002 yılından beri KOBİ'lere bayisi/distribütörü oldukları firmalardan sıklıkla yaptıkları mal alımları işlemlerinde kullanılmak üzere "çekkart" sistemini sunmaktadır.

**Oyakbank A.Ş.:** Oyakbank KOBİ'lerin araç, gayrimenkul alımlarının ve işletme sermayelerinin finansmanını amaçlayan Taksitli Ticari Krediler, şirketlerin günlük nakit sıkışıklıklarını gidermek amacıyla Tüzel Kredili Mevduat, bayi sistemi ile çalışan işletmeler yönelik bayi kredisi ve TL/YP nakdi ve gayrinakdi krediler kullandırmaktadır.

**Türkiye İş Bankası A.Ş.:** Bankaca 2002 yılında Esnaf ve Sanatkarlar Odaları, Ticaret ve Sanayi Odaları ve diğer serbest meslek odaları ve Barolar üyelerinin kredi ve diğer bankacılık hizmetleri ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla KOBİ'lere yönelik Küçük İşletmeler Projesi başlatılmıştır. Ayrıca KOBİ'lerin ihracat faaliyetlerinde ihtiyaç duydukları işletme sermayesinin karşılanması amacıyla Küçük İşletmeler İhracat Döviz Kredisi ve sınai işletmelerinin makine ve/veya işyeri alımının finansmanı amacıyla da orta ve uzun vadeli YTL ve/veya Döviz Yatırım Kredisi kullanılmaktadır.

**Fortis Bank A.Ş.:** Kredi ve teşviklerden yeterince yararlanamayan KOBİ'lere yönelik Girişimci Destek Kredileri (illerin Sanayi ve Ticaret Odaları, Esnaf ve Sanatkarlar Odaları ile imzalanan anlaşmalarla verilmektedir), KfW KOBİ Kredileri (Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Alman Kalkınma Bankası ve Hazine Müsteşarlığı ortaklığı ile verilmektedir.), KfW Self Kredileri (Alman Kalkınma Bankası ve AB ortaklığı ile verilmektedir.) ve çek ve senet gibi ödeme araçlarının yerine geçen "T Kart" ile KOBİ'lerin teknoloji ve know how ihtiyaçlarına yönelik olarak tasarlanmış Sistem D hizmetleri sunulmaktadır.

**Finansbank A.Ş.:** İmalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelere yatırım amaçlı kullanılan İmalat Destek Paketi, turizm şirketlerinin yatırım ihtiyaçlarına yönelik Turizm Destek Paketi (Finansbank'tan kredi kullanacak otellere, anlaşmalı firmalardan yapacakları satınalmalarda özel indirimler sağlanmaktadır.), Alman Kalkınma İşbirliği Paketi (2004 yılında Alman Kalkınma Bankası Avrupa Komisyonunun da onayını alarak İzmir, Gaziantep ve Kocaeli'nde faaliyet gösteren

KOBİ'lere yönelik kredilerin dağıtılması için Finansbank'ı seçmiştir.) ürünlerini sunmaktadır.

**Türk Ekonomi Bankası A.Ş. (TEB):** 2004 yılı içerisinde yapısal değişikliklere giderek KOBİ'lere yönelik faaliyetlerini arttıran TEB, KOBİ'leri kendi kaynaklarının yanı sıra AB Kaynaklarından da yararlandırmaktadır. Alman Kalkınma Bankası kaynaklı, yeni iş kuran ya da işini büyütmek isteyen küçük girişimcilere yönelik olarak Girişime Destek Kredisi ve yatırım yaparak işini geliştirmek isteyen veya işletme sermayesi gereksinimi duyan yatırımlara yönelik olarak Gelişime Destek Kredisi ürünleri sunulmaktadır.

## **2.2. Diğer Finansman İmkanları**

### **2.2.1. Faktoring:**

Faktoring, firmaların mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak vadeli, fatura veya fatura yerine geçen bir belgeye dayanan alacaklarının faktoring şirketi tarafından temlik alınması yoluyla, finansman, garanti ve tahsilat hizmetlerinin sunulduğu bir finansal üründür. İşletmelerin kısa vadeli ticari alacaklarının finansmanını sağlar.

Avantajları: Faktoring ile sağlanabilecek avantajlar işletmenin yaratabileceği nakde bağlıdır. Faktoring, işletmelerin alacaklarını garanti altına alarak tahsilatını takip eder ve nakit yönetimi ile alacakları nakite dönüştürerek işletmelere düzenli nakit akışı

sağlar. Satıcının ihtiyacı ve talebine göre Faktor'dan ticari alacaklara karşılık alınan ön ödeme ile işletmelerin dış kaynak kullanma ihtiyacı azalır. Faktoring sistemi banka kredilerinden farklı olup, bilançonun sadece aktif kısmına bir etki yapar, alacaklar, ticari borçlar ve stokların azalmasına sebep olarak, işletmelerin yaratabileceği işletme sermayesini artırır. Alınan garanti hizmeti yoluyla alacağın ödenmeme riski ortadan kaldırılır. Türkiye'de 28.10.2005 tarihi itibarıyla 91 adet Faktoring Şirketi bulunmaktadır. Ekteki tablolara (tablo 8-9) bakıldığında Türkiye'deki şirketlerin ciro miktarının yıllar itibarıyla görece yüksek artış gösterdiği, ancak dünyadaki payının hala küçük kaldığı görülmektedir. Faktoring hizmetlerinin ihracat ağırlıklı olarak yaygınlaştırılması uzun vadede KOBİ'lerin ihracatının, dolayısıyla da ülkenin ihracatının artırılmasında önemli bir rol oynayabilecektir.

<b>Tablo 8: FAKTORİNG SEKTÖR CİROLARI</b>							
<b>Milyon Dolar</b>							
<b>YIL</b>	<b>DÜNYA</b>	<b>%</b>	<b>TÜRKİYE</b>			<b>%</b>	<b>%</b>
			<b>DEĞİŞİM</b>	<b>FCI</b>	<b>YURTDIŞI</b>		
1990	244.327		98.938	90	100		0,04
1991	266.370	9	104.537	128	183	83	0,07
1992	264.309	-1	106.907	168	454	148	0,17
1993	260.844	-1	110.908	270	970	114	0,37
1994	294.926	13	130.166	220	870	-10	0,29
1995	296.139	0	161.802	300	958	10	0,32
1996	359.081	21	170.236	450	1.769	85	0,49
1997	451.869	26	191.410	550	3.582	102	0,79
1998	536.395	19	219.656	750	4.750	33	0,89
1999	558.574	4	245.354	748	5.266	11	0,94
2000	580.172	4	277.122	921	5.943	13	1,02
2001	617.108	6	281.612	990	3.552	-40	0,58
2002	760.423	23	350.190	1.260	4.476	26	0,59
2003	950.490	25	464.019	1.413	6.663	49	0,70
2004	1.161.290	22	591.209	2.093	10.733	61	0,92

Kaynak : Faktoring Derneği (www.factoringderneği.org.tr)

<b>Tablo 9: 2004 YILI CİRO DAĞILIMI</b>			
<b>Milyon Dolar</b>			
	<b>YURTIÇİ</b>	<b>YURTDIŞI</b>	<b>TOPLAM</b>
<b>AVRUPA</b>	760.112	66.768	826.880
<b>AMERİKA</b>	140.081	8.546	148.627
<b>AFRİKA</b>	10.010	231	10.241
<b>ASYA</b>	134.148	16.581	150.729
<b>AVUSTRALYA</b>	24.781	82	24.863
<b>TOPLAM</b>	1.069.132	92.158	1.161.290
<b>TURKİYE</b>	8.640	2.093	10.733

Kaynak : Faktoring Derneği (www.factoringderneği.org.tr)

### 2.2.2. Finansal Kiralama (Leasing):

Leasing kiracının ihtiyaç duyduğu, beğenip seçtiği, pazarlığını yaptığı ve tüm teknik özelliklerini uygun gördüğu makine, ekipman, yatırım malı veya diğer malların, leasing şirketi tarafından kiracının anlaştığı 3. kişilerden satın alınarak, kiracıya teslim edilmesini öngören bir anlaşmadır. Orta ve uzun vadeli yatırımlara %100 finansman sağlaması ve özkaynakların şirkette kalması, kira için ödenen KDV'nin şirketin KDV borçlarından mahsup edilmesi ve diğer finansman yöntemlerine göre daha düşük KDV oranlarının ödenebilmesi, sözleşme kapsamında alınan teminatların her türlü vergi, resim ve harçtan muaf olması, şirketin durumuna göre özel ödeme koşulları sunulması, beklenmedik faiz ve maliyet artışları ile karşılaşılmaması, malın mülkiyetinin finansal kiralama şirketinde kalması nedeniyle yatırımcıların teminat ihtiyaçının en aza inmesi, kira süresi sonunda sembolik bedelle mülkiyet devri gibi avantajları bulunmaktadır.

Türkiye’de yapılan leasing işlemlerinin %95’i bankaların leasing şirketleri tarafından yapılmakta olup, leasing ile ilgili katı düzenlemeler nedeniyle KOBİ finansmanında yeterince yararlanılamamaktadır.<sup>22</sup>

**Tablo 10: Türkiye’de Leasing Sektörü İşlem Hacmi ve Sözleşme Sayısı**

<b>Yıllar</b>	<b>İşlem Hacmi (Milyon USD)</b>	<b>Sözleşme Sayısı</b>
2000	1.564	19.719
2001	732	6.712
2002	1.328	19.383
2003	2.166	24.125
2004	2.921	28.581
2005 2. Çeyrek	1.803	16.456

Kaynak : [www.garantileasing.com.tr](http://www.garantileasing.com.tr)

<sup>22</sup> “Banka leasing yapamaz”. Radikal Gazetesi, 10.06.2005

**Tablo 11: Leasing Sektörü Mal Grupları Dağılımı (2004)**

<b>MAL GRUPLARI</b>	<b>İşlem Hacmi</b>	<b>Pay (%)</b>
MAKİNA VE EKİPMANLAR	783	26,80%
İŞ VE İNŞAAT MAKİNALARI	442	15,10%
KARA ULAŞIM ARAÇLARI	420	14,40%
TEKSTİL MAKİNALARI	371	12,70%
BÜRO EKİPMANLARI	209	7,10%
GAYRİMENKULLER	200	6,90%
ELEKTRONİK VE OPTİK CİHAZLAR	145	5,00%
TIBBİ CİHAZLAR	122	4,20%
BASIN YAYIN İLE İLGİLİ DONANIMLAR	105	3,60%
TURİZM EKİPMANLARI	42	1,40%
DENİZ ULAŞIM ARAÇLARI	6	0,20%
HAVA ULAŞIM ARAÇLARI	6	0,20%
DİĞER	70	2,40%
<b>GENEL TOPLAM</b>	<b>2.921</b>	<b>100,00%</b>

Kaynak : [www.garantileasing.com.tr](http://www.garantileasing.com.tr)

Yıllar itibarıyla Leasing Sektörü işlem hacmi ve sözleşme sayısına ve Leasing Sektörü mal grupları dağılımına bakıldığında sektörde giderek artan bir büyüme olduğu ve Türkiye’de KOBİ’lerin yoğun olduğu imalat sektöründeki malların en yüksek paya sahip olduğu görülmektedir.

### **2.2.3. Forfaiting:**

İhracat-ithalat işlemlerinden doğan vadeli alacak ve borçların forfaiting kuruluşlarına devredilmesinden doğan ve iskonto işlemi olarak tarif edilen bir finansman yöntemidir.

Avantajları: İhracatçı Firmalar için: İhracatçı firma, forfaiting sayesinde vadeli satışlarını anında nakde çevirebildiğinden, vadeli satışların finansmanı için kaynak araması gerekmemektedir.

İhracatçının likiditesi alacak hakkının devri ile yükselmekte, bu durum daha düşük maliyetli finansman avantajı yaratmaktadır.

İthalatçı Firmalar için: İthal edilen ürün, firmanın bilançolarına girer ve ithalatçı böylece her türlü yatırım indiriminden yararlanma olanağına sahip olur.

İthalatçı, bankalardan nakit kredilerini kullanmak zorunda kalmaz.

Vade sonuna kadar sabit faiz oranı uygulanır.

### **5.2.4. Risk Sermayesi:**

Risk Sermayesi iyi bir iş kurma fikri olan ancak fikirlerini hayata geçirebilmek için finansal gücü yeterli olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmeye imkan tanıyan bir yatırım finansmanı biçimi olarak tanımlanabilir. Başka bir ifade ile Girişim Sermayesi, fon fazlasına sahip yatırımcıların, gelişme potansiyeli yüksek olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin oluşumu ve faaliyete geçmesi için yaptıkları uzun vadeli bir yatırım olarak da ifade edilebilir.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> [www.spk.gov.tr](http://www.spk.gov.tr)

Daha önce karşılaşılmamış ancak ihtiyaç duyulan ve hızlı gelişme potansiyeli olan yeni bir ürün ya da hizmetin yaratılabilmesi için sağlanan **çekirdek sermayesi (seed capital)**, genellikle kuruluş aşamasında olan ya da kısa bir süreden beri faaliyette bulunan ancak ürünlerini ticarileştirememiş işletmelerin finansmanında kullanılan **Başlangıç Finansmanı (Start Up Capital)**, pazara sürdüğü malı ya da hizmeti mevcut olup, firmanın büyüebilmek için gerekli olan pazar payının elde edilebilmesi için kullanılan **Erken Aşama ve Geçit Finansmanı (Early Stage and Gate Financing)**, halka açılacak şirketlerin halka açılma sürecinde kullanılan (6 ay-1 yıl) **Köprü Finansmanı (Bridge Financing)**, şirket yönetim kadrosunun şirketi elde etmesini sağlamak amacıyla kullanılan **Kuruluşun Kendi Yönetici Kadrosu Tarafından Alınması (Management Buy Out)** risk sermayesince sağlanan farklı finansman türleridir.

Türkiye’de Vakıf Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı, İş Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı, KOBİ Girişim A.Ş. Yatırım Ortaklığı şirketleri bulunmaktadır. 1996 yılında kurulan Vakıf Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı’nın 3, İş Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı’nın ise 3’ü bilişim, 1’i sinema, 1’i de halıcılık sektöründe olmak üzere 5 yatırımı bulunmaktadır.

#### **2.2.5. Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri ve Birlikleri:**

Kooperatifler, Kooperatiflere ortak olan esnaf ve sanatkarlara mesleki faaliyetleri için gerekli krediyi sağlamakta veya kredi ve banka teminat mektubu almak üzere kefil olmaktadır. Birlikler ise ortak kooperatiflerinin ortaklarının kredi

ihtiyaçlarının karşılanmasına yardımcı olmaktadırlar. Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği (TESKOMB) ise Ortak Birliklerin ve Kooperatiflerin, finansman ve kredi sorunlarına çözüm üretmekte, esnaf ve sanatkarların ucuz ve yeterli kredi kullanmalarını sağlamaktadır.

#### **2.2.6. II. Ulusal Pazar:**

KOBİ'lerin, Sermaye Piyasası'ndan kaynak temin edebilmeleri amacı İMKB nezdinde Ulusal Pazar şartlarını sağlayamayan şirketler için "İkinci Ulusal Pazar" kurulmuş bulunmaktadır. "İkinci Ulusal Pazar"da işlem görmek için aranan şartlar "Ulusal Pazar"da işlem görmek için aranan şartlara göre daha esnek olarak düzenlenmiştir.

#### **2.2.7. Yeni Ekonomi Pazarı:**

Yüksek büyüme potansiyeli barındıran ancak yeni kurulması nedeniyle "Ulusal ve İkinci Ulusal Pazarlar"da işlem görme şartlarına henüz ulaşmamış olan teknolojik şirketlere yönelik olarak "Yeni Ekonomi Pazarı" kurulmuştur. Yeni kurulan veya henüz kurulmakta olan bu şirketler "Yeni Ekonomi Pazarı"nda belirtilen prosedürü uygulamaları halinde gerekli olan kaynağa kısa sürede ulaşabilme imkanına sahip bulunmaktadırlar.

### **III. Kobi'lerin Finansmanında Teminat Sorunu**

#### **3.1. Teminatın Tanımı**

Teminatın borç veren ve borç alan açısından tanımlanması mümkündür. Borç veren açısından teminat, verilen borcun istenildiğinde veya belli bir süre içinde ödenmesini temin için alınan karşılık, borç alan açısından ise, başkasına ait bir kaynağı istenildiğinde veya belli bir süreyle kullanabilmek için gösterilen karşılıktır.

Kredi işleminde kredi veren daha az krediyi nakde dönüş kabiliyeti yüksek daha çok teminat karşılığında kullanırmak isterken, kredi alan da, daha az teminat karşılığında daha çok kredi kullanmak ister. Çünkü, borç veren çoğu defa hiç tanımadığı kimselere kaynağını kullanırken, borç alan da borca karşılık göstermiş olduğu varlıkları üzerindeki tasarruf hakkını şartlı olarak da olsa borç verene bırakmaktadır. Teminat alan, almış olduğu teminatla bir taraftan alacağını garanti altına alırken, diğer taraftan da borç alanın, diğer kişi ve kurumlardan aşırı borç alımını sınırlanmış da olur. Hiç şüphe yok ki borç verenin alacağını teminatın satışı suretiyle tahsil etme yoluna gitmesi, borçlunun itibarını olumsuz yönde etkiler ve itibarının sarsılmasına neden olur. Bu bakımdan, hem borç veren ve hem de borç alan açısından önemli olan, teminatın her iki kesimi de tatmin edebilecek makul ve adil esaslar çerçevesinde olmasıdır.

## **3.2. Teminat Çeşitleri**

### **3.2.1. Şahsi Teminat (Kefalet)**

Kefalet üçüncü bir kişinin, borçlunun borcunu ödememesi halinde borçtan şahsen sorumlu olmayı alacaklıya karşı taahhüt ettiği bir sözleşmedir. Borçlar Kanununun 483. maddesinde; kefalet akdi ile kefilin, asıl borçlunun alacaklısına karşı asıl borcun ödenmesini taahhüt ettiğini belirtilmektedir. Bankalar bir kısım kredilerini şahsi teminat karşılığı kullanılabilmektedir.

Bankalarca amaçlanan, asıl borçlu dışında kefilin tarafından da, borçlunun borcunu geri ödeyeceğinin kendilerine taahhüt edilmesidir.

#### **Kefalet sözleşmelerinin özellikleri ve kapsamı**

- Kefalet sözleşmesinin yazılı olması şarttır.
- Kefalet sözleşmesinde, üçlü bir ilişki ortaya çıksa da asıl borçlu kefalet akdinde taraf değildir. Kural olarak kefilin alacaklı veya borçlu dışında üçüncü bir şahıs olması gereklidir.
- Kefalet akdi, geçerli bir asıl borca bağlı olarak hüküm ifade eder. Kefaletin temin ettiği asıl borcun dışında herhangi bir şekilde değerlendirilmesi mümkün değildir.

Bu niteliği gereği kefalet, asıl borç hangi sebepten olursa olsun sona erdiği takdirde, kendiliğinden sona erer.

- Kefaletin geçerli olabilmesi için geçerli bir asıl borcun bulunması zorunludur. Ancak bu kuralın bir istisnası bulunmaktadır. Hata veya ehliyetsizlik sebebiyle asıl borçlunun sorumluluğuna gidilemeyen hallerde; eğer kefil akdin borçludan kaynaklanan bu eksikliğini baştan beri biliyor ise, kefilin sorumluluğu devam eder.
- Kefilin sorumluluğu, asıl borçludan daha ağır ve farklı olamaz.
- Alacak asıl borçluya karşı muaccel (ileri sũrũlebilir durumda) olmadan, kefile karşı muaccel olamaz.
- Kefalet alacağı, asıl alacaktan ayrı olarak temlik edilemez.
- Kefil, asıl borçluya ait bũtũn def'i ve itirazları alacaklıya karşı ileri sũrebilir.
- Kefalet akdi, ikinci derecede bir akittir. Zaman bakımından, asıl borcun ȳdenmemesi halinde kefil takip edilebilir. Yũkũmlũlũk açısından ise, asıl borç muaccel (ileri sũrũlebilir durumda) olduktan sonra kefalet muaccel olabilir.

- Kefil, asıl borcu yerine getirmez; fakat asıl borcun yerine getirilmemesinden doğan zararı tazmin eder.

### **3.2.1.1. Kefalet Çeşitleri:**

Kefaletin, adi kefalet, müteselsil kefalet, birlikte kefalet, kefile kefil ve rücu kefil olmak üzere dört türü bulunmaktadır.

#### **Adi (Yalın Kefalet):**

Adi kefalet, bir borcun ödenmemesi halinde alacaklının borcun tamamını kefiliden talep edebileceği kefalet türüdür.

Adi kefaletin en önemli özelliği, asıl borçlunun aczi (borcu ödeyemeyeceği) tespit edilmedikçe ya da borcu temin için alınan rehin veya ipotek paraya çevrilmedikçe kefilin takip edilememesidir.

Borçlar Kanunu sistemine göre asıl kefalet adi kefalettir. Müteselsil kefil olduğu kanun veya sözleşme ile ayrıca belirtilmediği takdirde, adi kefalet hükümleri geçerlidir.

Borçlar Kanununun 486. maddesi uyarınca adi kefalette alacaklı; asıl borçlunun iflas etmesi veya konkordato mehili alması, borçlu aleyhine yapılan takibin semeresiz kalması veya borçlu aleyhine Türkiye’de takip yapmanın imkansız olması hallerinde doğrudan kefil aleyhine takip yapabilir. Bunun dışında alacaklının, öncelikle asıl borçluyu takip etmesi ve bundan bir sonuç elde edemediği takdirde, kefil aleyhine takip yapması gerekir, bunlar gerçekleşmeden kefile başvurulmuşsa kefil, öncelikle asıl borçluya başvurma def’inde bulunur.

Türk Ticaret Kanunu, taraflardan birinin ticari işle iştigal etmesi halinde kefaletin müteselsil kefalet olmasını hüküm altına aldığından, Borçlar Kanunu adi kefaleti mümkün kılmak ile birlikte, bankalarca adi kefalet yoluyla kredi kullandırma imkanı bulunmamaktadır.

### **Müteselsil Kefalet**

Müteselsil Kefalet uygulamada ve ticari işlemlerde en çok rastlanılan kefalet türüdür. Özellikle banka kredi işlemlerinde bu kefalet türü kullanılmaktadır. Müteselsil kefalet, alacaklının doğrudan doğruya asıl borçluya başvurmaksızın kefil aleyhine takibe geçebilmesini ifade etmektedir. Adi kefalette kefil önce asıl alacaklıya müracaat edilmesi veya rehnin paraya çevrilmesi def’ilerini ileri sürebilirse de, müteselsil kefalette bu haktan feragat eder. Bu da bankalara, kullandırdıkları kredilerin takibe düşmesi durumunda daha kolay tahsilat yapılmasına imkan sağlamaktadır.

Müteselsil kefaletin alacaklıya sağladığı en büyük fayda, borç muacceliyet (takip edilebilirlik) kazandığı an kefile başvurarak alacağını talep edebilmesidir.

### **Birlikte Kefalet**

Birlikte Kefalet birden fazla kişinin bölünebilir bir borca kefil olmalarıdır. Kefiller, ödeme gücüne sahip diğerlerini görerek, hiç olmazsa borcun bir kısmının diğerleri tarafından karşılanacağını hesaplayarak kefil olmaktadır. Temkinli, basiretli ve varlıklı bir kefilin bulunması diğer kefilleri rahatlatacak, güven telkin edecektir. Bu kefalet türü ya adi birlikte kefalet, ya da müteselsil birlikte kefalet biçiminde gerçekleştirilebilir.

### **Adi Birlikte Kefalet**

Borçlar Kanununun 488. maddesinde “Birden fazla kefilin bölünebilir bir borçtan belirli bir bölümü için adi kefil ve diğer kefillerin payları için kefile kefil sıfatı ile kefil oldukları kefalet türü” olarak tanımlanmıştır.

Burada her kefil, borcun kendine düşen kısmının kendisinden, diğer kısmının ise diğer kefillerden alınamaması halinde kendisinden istenebileceğini ileri sürmek hakkına sahiptir.<sup>24</sup>

### **Müteselsil Birlikte Kefalet**

Müteselsil birlikte kefalet, ilgili kanunda “birden fazla kefilin kendi aralarında veya borçluya borcun tamamı için birlikte kefil olmaları ve borcun tamamının kefillerden herhangi birinden talep edilebileceği kefalet türüdür. Bu durum sözleşmeden açıkça anlaşılmalıdır, aksi takdirde kefiller arasında adi birlikte kefalet türünün kabul edildiği varsayılır.

Bu kefalette, borcun tamamını ödeyen kefil diğer kefillere payı dışında ödedikleri için rücu edebilir.

### **Kefile Kefalet ve Rücua Kefalet**

Kefalet türlerinden bir diğeri de kefile kefil olunmasıdır. Kefile kefil, alacaklıya karşı kefilin taahhüdünü yerine getirmeyi taahhüt eden kimsedir. Sözleşmenin tarafları kefil ile asıl alacaklıdır. Alacaklı, teminatını güçlendirebilmek için kefilin ödeme taahhüdünün de temin edilmesini isteyebilir. Bu durumda kefile kefil devreye

---

<sup>24</sup> İnan, Prof. Dr. Ali Naim. “**Bankacılar İçin Borçlar Hukuku Bilgisi**”, Banka ve Ticaret Hukuku araştırma Hukuku Enstitüsü Yayınları, No:313, 1997, S.264

girmektedir ve alacaklıya, kefilin taahhüdünü yerine getireceğini beyan etmektedir. Kefile kefilin borcu, ilk kefilin taahhüdü ile sınırlıdır.

Rücu kefil ise, kefile karşı asıl borçlunun ödeme gücünü taahhüt eder. Sözleşmenin tarafları ilk kefil ile rücu kefil olandır. Rücu kefalet, genellikle ilk kefil teşvik için yapılır. Ödemede bulunan kefil, önce asıl borçluyu takip edecek, bir şey elde edemediği takdirde de rücu kefile başvurabilecektir.

### **3.2.2. Maddi Teminat**

#### **3.2.2.1. İpotek**

İpotek, tapuda kayıtlı belli bir taşınmazın alınacak krediye karşılık teminat gösterilmesidir. Gayrimenkulu teminat olarak kabul eden kredi kuruluşu, borçlusu borcunu ödemediği takdirde teminat olarak gösterilen bu taşınmazı satarak alacağını bu satış gelirinden tahsil etme yoluna gider.

İpotek hakkı mala doğrudan doğruya bağlı aynı bir haktır. Bundan dolayı, ipotek tesisinden sonra taşınmazın maliki (sahibi) değişse bile ipotek hakkı aynı şartlarla

devam eder. İpotek, kredi borçlusu tarafından verilebileceği gibi, kredi ile hiç bir ilgisi olmayan taşınmaz maliki üçüncü bir kişi tarafından da verilebilir.<sup>25</sup>

Kredi veren kuruluşlar açısından ipotek güvenilir bir teminat türü olmakla birlikte, en çok tercih edilir olanı olduğunu söylemek mümkün değildir. Kredi kuruluşlarının teminat almasındaki amaç, borçlu borcunu ödemediğinde, verilen güvencenin paraya çevrilmesi yoluyla alacaklarını tahsil etmektir. Diğer taraftan, ipoteği teminat olarak kabul etmenin yarattığı çeşitli zorluklar da bulunmaktadır. Gayrimenkul değer tespitinin kredi kuruluşları için ayrı bir yapılanma gerektirmesi, gayrimenkulün satış değerinin belirlenmesindeki güçlük, satış prosedürünün uzun olması ve bu süreç sonunda elde edilecek gelirin tahsil edilemeyen borcun miktarının altında kalabilmesi, kredi kuruluşlarının temel faaliyet alanında istihdam edebileceği insan kaynağını başka alanlara yöneltmekten sakınması ipoteğin teminat olarak kullanılmasının neden olabileceği güçlükler olarak sıralanabilir.

Kredi verecek kuruluşların ipotek karşılığı kredi kullandırmalarında dikkat ettikleri hususlardan bir tanesi de ipotek derecesidir. Taşınmaz üzerine çeşitli derecelerde ipotek tesis edilebilir. Her derece sabit ve birbirinden bağımsız olduğu için birbirini etkilemez, örneğin birinci dereceden ipoteğin kalkmış olması, o taşınmaz üzerine

---

<sup>25</sup> Takan, Dr. Mehmet **“Bankacılık: Teori, Uygulama ve Yönetim”** Nobel Yayın Dağıtım, 2001, S. 337

kurulan ikinci derece ipoteğin birinci dereceye ilerlemesine neden olmaz.<sup>26</sup> Bu nedenle kredi veren kuruluşlar birinci derecede ipotek almayı tercih etmektedirler.

### **3.2.2.2. Ticari İşletme Rehni**

Rehin, bir borcun öngörülen şartlara uygun olarak ödenmemesi veya alacağın tehlikeye girmesi halinde tahsilini sağlamak için alacaklıya bir şeyin karşılık gösterilmesi olarak tanımlanabilir. Ticari işletme rehni ise herhangi bir işletme sahibinin işletmesini kanunun gösterdiği şekil ve koşullar altında kredi kuruluşlarına karşılık gösterebilmesidir.

Ticari işletme rehni, menkul rehninden farklı olarak, rehin konusu malların rehin alacaklısına teslim edilmesine gerek bulunmayan, menkul mallar ile birlikte, unvan ve marka gibi unsurların da rehin kapsamına alınmasına imkan veren bir rehin türüdür.<sup>27</sup>

Ancak ticari işletmeye dahil unsurların genellikle yıpranmaya müsait nesnelere olması, ticari işletme rehni kapsamına giren varlıkların (genellikle menkullerden oluştuğu için) zayi olma ihtimalinin mevcut olması, diğer taraftan gayrimenkullerin hızlı değer artışı, gayrimenkulün satış kabiliyetinin nispeten daha yüksek oluşu ve gayrimenkulün alacağı mahsuben satın alınmasının, bir işletmenin

---

<sup>26</sup> Ancak serbest dereceden istifade hakkına sahip ipotekler boşalan derecelere ilerleme hakkına sahiptirler.

<sup>27</sup> Takan, Dr. Mehmet, **a.g.e**, S. 355

alacağa mahsuben alınmasına göre daha avantajlı olması bu rehin türünün ipotekten daha az itibar görmesine neden olmaktadır.

Ticari işletme rehni ticaret veya esnaf ve sanat sicilinde kayıtlı ticari işletmeler üzerinde kurulabilir. Rehin veren ticari işletme sahibi gerçek veya tüzel kişi olabilir.

Kanunda ticari işletme rehni karşılığı kredi verebilecek kuruluşların “tüzel kişiliği haiz ve sermaye şirketi olarak kurulmuş kredi kurumları, kredili satış yapan gerçek ve tüzel kişi kurumlar ve kooperatifler” olduğu belirtilmiştir.

Asıl olan ticari işletmenin ticaret unvanı, işletme adı, rehnin tescil anında mevcut ve işletmenin faaliyetine tahsis edilmiş makine, araç, alet ve motorlu ulaştırma araçları, ihtira beratları, makineler, modeller, resimler ve sınai hakların bir bütün olarak rehnedilmesidir. Ancak, taraflar işletmenin bazı unsurlarını rehin dışında bırakabilirler. Ticari işletmeyi ifade eden ve ondan ayrı olarak devredilemeyen ticaret unvanı ile ticari işletmenin başlıca maddi unsurlarını oluşturan işletme tesisatı rehin dışı bırakılamaz. Ticari işletmenin unsurları arasında kabul edilen taşınmazlar ile ticari işletmenin alacak ve borçları rehin kapsamına alınmamıştır.<sup>28</sup>

Ticari işletme rehni, KOBİ'lerin içinde buldukları finansal güçlüklerin açılması amacıyla kredi alırken kullanabilecekleri bir teminat türüdür.

---

<sup>28</sup><http://www.KOBİfinans.com.tr/icerik.php?Article=1871&Where=danisma-merkezi&Category=021508>)

### 3.2.2.3. Menkul Rehni

Menkul rehni, gayrimenkul dışında kalan bir şeyin veya hakkın, bir alacağın teminatı olmak üzere ve alacağını tahsil için alacaklıya rehin olarak verilmiş ve teslim edilmiş şeyin satılarak, alacağın elde edilmesi imkanını veren bir rehin şeklidir.

**Menkul rehninin tesis edilebilmesi için rehin sözleşmesi yapılması ve menkulun rehin alana teslim edilmesi gerekir.**

- **Rehin Sözleşmesi :** Bu sözleşme ile rehneden, menkul bir malı, belli bir borcun teminatını teşkil etmek üzere alacaklıya veya bir üçüncü kişiye teslim etmeyi taahhüt eder. Rehin sözleşmesinin yazılı şekilde yapılması şarttır.
- **Teslim :** Rehin hakkının gerçekleşmesi için teslim şarttır. Merhun\* alacaklıya veya alacaklının muvafakat ettiği bir üçüncü şahsa teslim edilmedikçe rehin gerçekleşmemiş sayılır.

Teslim şartının yerine getirildiğinin yazılı bir belgeyle ispatlanması gereklidir. Konu, Medeni Kanun'un 878.maddesinde "Merhunu, bir makbuz mukabilinde teslim etmekle rehin hakkı vücut bulur" şeklinde hükme bağlanmıştır.

---

\* Rehin konusu eşya

## **Genel Olarak Rehin Alınması Sırasında Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar**

Menkul rehninde de, gayrimenkul rehninde olduğu gibi, öncelikle rehin konusu malın sağlıklı bir şekilde değer tespitinin yapılması gerekir. Söz konusu ekspertiz işleminin merhunun niteliğine göre, ilgili uzmanlara yaptırılacağı tabiidir.

İkinci aşamada ise dikkat edilmesi gereken husus; rehin işleminin yasal açıdan tam olarak yapılmasıdır ki, bunun için de;

- Rehin işlemiyle ilgili olarak, rehin edilecek menkullerin eksiksiz olarak kaydedilmesi gereken ilgili “Rehin Bordrosu” veya rehin sözleşmesinin, ileride vuku bulabilecek muhtemel ihtilaflarda, rehin tarihi ve imzaların sorun yaratmaması amacıyla geçerlilik şartı olmamakla birlikte, notere onaylatılması,
- Ve bankanın zilyetliğine intikali, diğer bir deyişle teslim şartının mutlaka gerçekleştirilmesi,

hususlarına titizlikle uyulmalıdır.

### **3.3. KOBİ Kredilerinde Teminat Sorunu**

Kredi kuruluşları, ekonomik belirsizliklerden kaçınmak, risklerin sorunsuz geri dönüşünü sağlamak amacı ile, kullandırdıkları kredileri teminata bağlamak isterler. Güvence alınmak istenmesinin ardında yatan temel neden, kredilerin vadeli işlemler

oluşu ve bu vade sonunda kredi verilen firmanın mali durumunun krediyi kullandığı andaki düzeyde kalıp kalmayacağını belirlenmesinin güçlüğüdür. Teminat alımı ile hedeflenen, kullanılan kredilerin ödenmediği ve takibe düştüğü takdirde tahsilatı kolaylaştırmaktır. Ancak bankalar ve diğer kredi kuruluşlarının bu haklı isteği, KOBİ'lerin önünde bir sorun teşkil etmektedir. Yeterli teminat gösteremeyen KOBİ'ler ihtiyaç duydukları finansman desteğine erişmekte güçlük çekmekte, bu finansman desteğiyle yaratılabilecek gelişme ve ilerleme fırsatlarından yoksun kalmaktadırlar.

KOBİ'lerin bankaların kredi kullandırmalarından yararlanmalarının önündeki tek engel bu değildir. Bankaların plasmanlarını mali durumu iyi, uzun bir ticari geçmişi, iyi bir pazar payı olan firmalara yönelmeleri, kredi ilişkisine girmek için bu firmaları tercih etmeleri ve bu firmaların kullanacakları krediye karşılık makul teminat isterken, aynı mahiyet ve tutardaki kredi için KOBİ'lerden daha çok teminat istemeleri, düşük sermayeyle çalışan KOBİ'leri ve özellikle de yeni girişimleri bir kısır döngü içerisinde bırakmaktadır.

Uygulamada kredilendirmede farklı teminat türlerinin kullanıldığı görülmektedir. Bankalarca yalnızca şahsi teminat (kefalet) istenebileceği gibi, ipotek, kambiyo senedi, ticari işletme rehni, menkul kıymet rehni gibi değişik teminatlar da kabul edilmektedir. Kredi kullanılan firmanın durumuna göre sadece şahsi teminat (kefalet) yeterli bulunabileceği gibi, birden fazla türde maddi teminat veya hem şahsi hem de maddi teminat alınması da mümkün bulunmaktadır.

## **IV. Kredi Garanti Fonları**

### **4.1. Tanım ve Genel Bilgiler**

Bir borcun tamamının veya belli bir yüzdesinin ödenmesini, borç verene karşı taahhüt eden kuruluşlardır. Kredi garanti kuruluşunun maruz kaldığı risklerin belli bir yüzdesini üstlenen kontr garanti faaliyetleri de bu kapsamda değerlendirilmektedir. Kredi garanti fonları genelde kar amacı gütmeyen, KOBİ'lerin kredi kullanırken karşılaştıkları teminat sorununu gidermeye yönelik ekonomik ve sosyal kurumlardır.

Kredi Garanti Fonları, herhangi bir şekilde kredi veya borç veren kuruluşlar değildir. Belirlenen kriterlere uygun borçluların, kredi kuruluşlarından aldıkları kredilerin geri ödenmesi konusunda, genelde borcun belli bir yüzdesi için kefil olurlar. Belirlenen tarihte geri ödenmeyen kredileri, garanti ettikleri oranda, kredi veren kişi veya kuruluşa ödemekten sorumludurlar. Bu anlamda finansman ve risk üstlenilmesi fonksiyonları birbirinden ayrılmaktadır.

Kredi talebine ilişkin başvurular, kredi kuruluşlarına yapılır. İlgili kredi kuruluşu kendi kredi değerliliği ve risk değerlemelerine göre, uygun koşulları taşımasına rağmen teminat yetersizliği nedeniyle, kredilendiremediği müşterileri kredi garanti fonuna yönlendirmekte, buradan sağlanacak garanti ile kredilendirme işlemi

gerçekleşmektedir. Garanti fonlarının teminat desteğiyle, yeni kredilerin açılması veya mevcut kredi imkanlarının genişletilmesi sağlanmaktadır.

Kredi Garanti Sistemi uygulaması genelde 3'lü bir ilişkiye dayanır:

**KOBİ**, kredi kullanıcısı

**Kredi Kuruluşu**, finansman sağlayıcı

**Garanti Kuruluşu**, geri ödeme garantisi

## **4.2. Uygulama**

### **4.2.1. Kuramsal Çerçeve**

Teorik açıdan öne sürülen tereddütler, kredi garanti fonlarının değerlendirilmesi, tasarımı ve izlenmesi için büyük bir pratik önem taşımaktadır. Değerlendirme esnasında kredi garanti fonlarının kredi itibarının incelenmesi için istihbarat toplama, kredi müşterisiyle uygun sözleşme yapılması ve müşteri izlenmesi konularında mevcut bankalara karşı hangi avantajları olduğu ortaya çıkarılmalıdır.

Kredi Garanti Fonlarının tasarımı herhangi bir sermaye ve umut prensibine dayanılarak yapılamaz. Bahsedilen sorunlar (tehlikeler) gerçekçi ve profesyonel bir şekilde hesaba katılmalı, riskler, güven sağlama ve istihbarat, koordinasyon sorunları uygun düzenlemelerle azaltılmalıdır.

Kredi Garanti Fonları da bankalar gibi kredi işlerine yardımcı olacak hukuk kaidelerine ve belirli hukuki güvenceye ihtiyaç duyarlar. Bu nedenle bir kredi garanti fonunun teşvik edilmesinin ön şartı hukuki çerçeve şartlarının ve sosyal çevrenin özenle analiz edilmesidir.

Kredi Garanti Fonları genelde bankalar tarafından fazla kabul görmezler. Bankalar geleneksel olarak kredi vermede tutucudurlar. Büyük ölçüde kredi garantisi ile karşılanırsa da yüksek kredi kayıplarının itibarlarını azaltacağından çekinirler. Bu nedenle kredi garanti fonlarının teşvik edilmesi ve bankaların muhtemel faydaları hakkında aydınlatılması gerekir. Çünkü, Kredi Garanti Sistemi ancak, bankaların da katılımı ile uygulama imkanı bulabilmektedir.

Kredi Garanti Fonları gerekli nakdi ihtiyatı hazır bulundurmalıdır. Sermayenin, bir çok gelişmekte olan ülkede söz konusu olan paranın değer kaybı sonucu aşınmasına engel olunmalıdır.

#### **4.2.2. Gerekli Uygulama Şartları (OECD-2004)**

- Piyasada KOBİ'lerin kredilendirilmesi ile ilgili teminat gösterme sorunu bulunmalıdır.

- Garanti programı, kredi piyasasındaki mevcut yetersizliği gidermeyi hedeflemeli, alternatif bir piyasa veya ikinci bir kredi piyasası oluşturmamalıdır.
- Makul risk sınırlarının aşılmaması, kredi başvurularının daha basiretli bir değerlendirilmeye tabi tutulması ve teminat desteği ile iyi muişterilerin ödüllendirilmesinin önüne geçilmesi açısından, kredi kuruluşlarının riskin belli bir kısmını üstlenmeleri son derece önemlidir.
- Program değerlendirmeleri, kuruluş maliyetleri, sağlanan destekler ve işletme giderleri dahil bütün maliyetleri kapsmalıdır.
- Garanti programının faydaları, yaratılan ek kaynak ile birlikte titiz bir değerlendirmeye tabi olmalıdır.
- Garanti programları çok riskli projeler için uygun değildir. Çünkü yüksek riske karşılık öngörülen yüksek getiri olasılıkları bulunmaz. Teminat eksikliği dışında bir sorunu olmayan kredi başvuruları için uygun enstrümanlar oldukları unutulmamalıdır.

### 4.2.3. Uygulama Alanları

Şüphesiz ki şimdiiye kadar yapılan kredi sisteminde, teşvik ve finansman piyasası reformlarında kredi kuruluşlarının tamamlayıcısı niteliğindeki kurumların önemi yeterince göz önünde bulundurulmamıştır. Bu durum özellikle gelişmekte olan ülkelerde daha açık görülmektedir. Gelişmiş ülkelerde ise bunların var olması öylesine tabiidir ki bu kurumlar farkında olmadan ekonomik alt yapının temel donanımına dahil olmuşlardır. Bu donanıma bilanço normları, güvenilir muhasebeci ve mali denetçiler, istihbarat merkezleri veya iktisadi danışma büroları, mal ve hayat sigortaları ekonomik faaliyetler için (özellikle küçük işletmeler, yeni iş kuranlar, yenilikçi ve ihracata yönelik işletmeler) kredi garantisi ve kredi sigortaları niteliği taşımaktadır.

Bir ekonomide kredi garanti kurumlarını teşvik etmek, kredi sözleşmelerinin, ayrı ayrı kuruluşlarla iki kısmi sözleşmeye dönüştürülmesini teşvik etmektir. Gelişmiş ve iş bölümü yapılmış, para ve sermaye piyasası sıhhatli bir şekilde işleyen banka sistemlerinde mali düzenlemeler sürekli olarak parçalara ayrılır ve sonradan tekrardan birleştirilir. Böylelikle, bir yandan sermaye ihtiyacı olanlar için uygun problem çözümleri ortaya çıkarılırken, diğer yandan fon sağlayıcılar için makul risk seviyeleri sağlanmaktadır. Gelişmiş ülkelerde de, mali mühendislerin bu türden, çoğunlukla özel sektör olarak organize edilmiş faaliyetlerinde ve mali yenilik yaratılmasında mümkün olduğunca kamusal sübvansiyon unsurlarından yararlanılmaya çalışılmaktadır.

Kredi garanti kurumları, işletmelerin kredilerden yararlanarak gerekli finansman ihtiyacının karşılanmasına yararlar. Kamusal kredi programlarının aksine kredi garanti kurumları, finansman piyasasına yapılmış doğrudan müdahale olmayıp, piyasa için dolaylı teşvik unsuru oluştururlar. Kredi garanti kurumlarının desteklenmesi, şimdiye kadar bu teşviklerin ağırlık noktasını oluşturan düşük faizli finansmandan vazgeçildiğinin açık bir işaretidir. Kredi garanti kuruluşları için temel şart söz konusu finansman piyasasındaki düşük (bazen negatif) faizlerin azaltılmasıdır.

#### **4.2.4. Uygulamada Karşılaşılabilecek Sorunlar**

- Bir kredi anlaşmasının ödeme ve risk bileşenlerine ayrılması ve farklı mali kuruluşlara dağıtılması iki veya daha fazla mali kuruluşun görevlerinin yerine getirilmesinde tamamlayıcı bir ilişkiye girmelerini gerektirmekte, aksi halde sözgelimi haberleşme ve koordinasyon sağlanamaması halinde önemli sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Bu sorunun çözümüne karşı en iyi tedbir baştan bu durumun kabul edilerek iyi bir haberleşme ağı kurulması ve tamamlayıcı ilişkide meydana gelecek bir sorunun anında çözümlenmesi ve kontrolün elden bırakılmamasıdır.

- Krediye bir garanti veya sigorta imkanı tanınması krediyi verenlerin ve alanların kredi muamelelerinde ihmalkar davranmalarına yol açabilir. (Moral Hazard)
- Kredi veren bankalar, sadece riskli projelerin ve zayıf kredi müşterilerinin bir kredi garanti kurumu vasıtasıyla ek güvence altına alınması yoluna gidebilirler. Bu soruna karşı alınacak en önemli tedbir tarafların riske ortak edilmesi, yani teşvike uygun risk bölüşülmesi ve bundan hiç bir surette vazgeçilmemesidir.
- Kredi Garanti Fonları, bankaların kredi kaybı risklerini azaltarak veya üstlenerek onları dolaylı olarak sübvans eden kurumlar haline gelebilirler.
- Bankalar kredi garantisi olmadan da kredi verecekleri müşterileri kredi garanti fonlarına gönderirlerse, kredi garanti fonlarının yardımıyla ek bir kredi verilmesi durumu ortaya çıkmamaktadır. Bu durumda kredi garanti fonu sadece bankaların riskini ve yükünü azaltmakta, asıl hedef grup için bir avantaj söz konusu olmamaktadır. Bu tür fırsatçılığın önüne geçilmesi için yardımcı olma prensibi tasarım esnasında yeterince göz önünde bulundurulmalı, taraflar arasında enformasyon akışının iyi olmasına dikkat edilmelidir.

- Kredi Garanti Fonları, politika ve hükümetten yeterince bağımsız veya inceleme ve karar vermede ya da tahsis etme konusunda yeterince profesyonel davranmayabilirler. Kredi garanti fonlarının devlet tarafından sübvansiyon edilmesi, politika ve idarenin hakimiyetine yol açabilir.
- Kredi Garanti Fonlarının risk yönetimi olanakları, kredi kuruluşlarındaki (portföy çeşitlendirmesi, risk bölünmesi yoluyla risklerin azaltılması, kontr kefaletler v.b.) kadar geniş olmayabilmektedir. Hatta bankaların aktif portföylerinin genelde daha büyük olması nedeniyle özellikle küçük kredi garanti fonları riskin çeşitlendirme yoluyla azaltılması konusunda dezavantajlı duruma düşmektedir. Kredi garanti fonları veya kredi garanti birlikleri, belli bir hedef gruba yönelik olmaları nedeni ile çeşitlendirme problemleri ile karşı karşıyadırlar. Kredi garanti fonlarının bankalara karşı muhtemel avantajı kredi ihbarı konusunda istihbarat toplanması ve müşterilere itina gösterilmesi konularında olabilir.
- Bir Kredi Garanti Fonunun yaşaması ve faaliyetlerinin süreklilik kazanması açısından masraflarını karşılayacak kadar gelir elde etmesi önemlidir. Ücretler, komisyonlar ve sermaye gelirleri idare masraflarını ve kefalet kayıplarını karşılamaya yetmezse sürekli olarak dış sübvansiyonlar gerekecek ve Kredi Garanti Fonu itibarını ve sermayesini yavaş yavaş kaybetme tehlikesi ile karşılaşacaktır. Bir Kredi Garanti Fonunun sürekli olarak dış

sübvansiyonlar yoluyla ayakta tutulması da mümkün değildir. Bunun için Kredi Garanti Fonlarının bir ticari işletme gibi idareleri esastır.

- Kredi Garanti Fonu tarafından garanti edilen kredilerde bankalar, tahsil masraflarından kurtulmak için kredinin geri alınabilmesi için başvurulması gereken yollara başvurmadan Kredi Garanti Fonuna başvurabilmektedir.

### **4.3. Faydaları**

#### **4.3.1. Sosyal ve Ekonomik Faydaları**

KOBİ'ler, genelde toplumun çoğunluğunu oluşturan orta sınıf kesimi ile ilgili işletmelerdir. Dengeli bir ekonomik ve sosyal gelişme bakımından son derece önemli olan girişimci orta sınıf, günümüzde kalkınmanın, refahın, ve demokrasinin lokomotifini sayılmaktadır.

Garanti fonları yoluyla KOBİ'lere sağlanan finansman desteği, toplumun çok büyük bir kesimine önemli katkılar sağlamaktadır. KOBİ'lerin, istihdam, bölgesel kalkınma, yenilikler ve rekabet üzerindeki olumlu etkileri, toplumların sağlıklı bir ekonomik ve sosyal gelişme göstermelerine katkı sağlamaktadır.

### **4.3.2. Piyasa Ekonomisi ile Uyum**

Kredi garanti sistemi, piyasanın işleyişini bozmayan en önemli destek programlarından biridir. Finans kurumları açısından haksız bir rekabet nedeni olmadığı gibi, teminat sorununun giderilmesiyle, kredilendirme süreci hızlanmakta ve kolaylaşmaktadır.

Genelde Kredi Garanti Fonlarına kamu desteği olmasına rağmen, devletin geliştirdiği diğer destek çeşitlerine göre belki de en önemli üstünlükleri, piyasa ekonomisi ile tam bir uyum içinde çalışabilmeleridir. Mevcut uygulamalar incelendiğinde, bu fonların, genelde kamu müdahalelerinden uzak profesyonel yönetimlere sahip oldukları da görülmektedir.

### **4.3.3. Fırsat Eşitliği**

Sektör, bölge ve benzeri herhangi bir ayırım gözetilmeden KOBİ tanımına giren tüm işletmelerin borçlarına kefalet verilmektedir. Kredi kuruluşları açısından da herhangi bir ayırım söz konusu olmamaktadır. Kredi garantileri, devlet/özel, banka olan/olmayan tüm kredi kuruluşlarına verilebilmektedir.

#### **4.3.4. Verimlilik (Çarpan) Etkisi**

Sorumluluk fonu olarak tahsis edilen tutarın 30 katına kadar kredi yaratılması mümkün olabilmektedir. “Kaldıraç” olarak da adlandırılan bu etki, ekonomik istikrara, kredinin risklilik derecesine ve kredi kuruluşu ile yapılan anlaşmaya bağlı olarak değişebilmektedir. Örneğin; Avrupa Garanti Kuruluşları Birliğine (AECM) üye kredi garanti kuruluşlarının mevcut özkaynak büyüklüğü yaklaşık 4 milyar EURO iken, yaratılan kredi hacmi bunun 10 katı büyüklüktedir.(Ekim/2005 itibarıyla)

#### **4.3.5. Kredi Hacmine (Ek Kaynak) Etkisi**

Kredi garanti fonlarının kefaleti ile, normalde kullanılmayacak kaynaklar krediye dönüştürülmekte ve mevcut kredi hacmi genişlemektedir.

#### **4.3.6. Maliyet Avantajı**

Mevcut uygulama sonuçları değerlendirildiğinde, yaratılan kaynağın büyüklüğüne rağmen katlanılan maliyetin düşük kaldığı görülmektedir. AECM'nin 2003 verilerine göre, verilen garantinin takibe düşme oranı %1,9 olarak gerçekleşmiştir. Oranın, takip/yaratılan kredi şeklinde hesaplanması halinde daha düşük bir değere tekabül edeceği açıktır. Kredi garanti sistemlerinin genelde kamu desteği ile faaliyete

buldukları göz önünde bulundurulduğunda, diğer destek programlarına (vergi iadesi, teşvik primi v.b.) göre kamunun katlandığı maliyet düşük kalmaktadır.

#### **4.3.7. Risk Paylaşımı**

En az 1 Banka ve 1 Garanti Kuruluşu olmak üzere müşteri riski 2 ayrı kurum tarafından paylaşılmaktadır. Kontr garanti sözleşmeleri ile (Avrupa Yatırım Fonu, Hazine vb.) risk paylaşımının boyutları çok daha fazla genişleyebilmektedir.

#### **4.3.8. Uzmanlık Paylaşımı**

Riski paylaşan kurumlar, uzmanlıklarını da paylaşmaktadır. Gerek kredi kuruluşları gerekse garanti kuruluşları, söz konusu kredi işlemini ve müşteriyi, farklı uzmanlık seviyeleri ve bakış açıları ile değerlendirmektedir. Bu şekildeki bir seleksiyon kötü seçim (adverse selection) riskini en aza indirmekte, oluşturulan işbirliği sinerjiye dönüşmektedir.

#### **4.3.9. Faiz Avantajı**

Sağlanan uygun teminat nedeniyle, kredi kurumunun riskleri azalmakta, bu da kredi fiyatına yansıtılmaktadır. Ayrıca, ABD'nin Küçük İşletmeler İdaresi (SBA)

örneğinde olduğu gibi, garanti fonlarının garanti verecekleri krediler için bir faiz tavanı belirlemeleri de mümkündür.

#### **4.3.10. Sabit Maliyet Avantajı**

Kredi müşterisi açısından, riskli yatırımların sabit maliyetle finansmanı mümkün olmaktadır. Normalde kuruluş maliyetleri gibi riskli faaliyetler için “risk sermayesi” benzeri finansman teknikleri kullanılmaktadır. Yatırımın başarılı olması durumunda girişimci, karının büyük çoğunluğunu finansmanı sağlayan kuruluş ile paylaşmak durumunda kalmaktadır. Kredi Garanti sisteminde ise, karın paylaşılması söz konusu olmayıp, belirlenmiş sabit maliyetlerin dışında herhangi bir ödeme söz konusu olmamaktadır.

#### **4.3.11. Bölgesel Kalkınmaya Etkisi**

KOBİ’ler, küçük ve esnek yapıları ile çok hızlı kurulma ve hareket kabiliyetine sahiptirler. Kurulmaları, faaliyetlerine son vermeleri ve coğrafi bölgeler arasında hareket kabiliyetleri daha hızlıdır. Bu nedenle bölgesel kalkınma politikalarına en hızlı cevap verebilen işletmeler grubunu oluşturmaktadırlar. Kredi garanti fonları, hem KOBİ finansman imkanlarını geliştirmek, hem de faaliyetlerinde görece az gelişmiş bölgelere öncelik vermek suretiyle, bölgesel kalkınma programlarına önemli katkılar sağlayabilmektedirler.

## **4.4. Benzer Finansman Tekniklerinden Farklar**

### **4.4.1. Hayat Sigortaları**

Krediyi alanın, kredi veren yararına yaptığı hayat sigortaları hem kredi vereni hem de kredi alan kişinin geride kalanlarını güvence altına alırlar. Kredi garanti fonlarında ise böyle bir fonksiyon görülmemektedir.

### **4.4.2. Risk Sermayesi**

Risk Sermayesi uygulamalarında belli ortaklık hakları karşılığında finansman ve yönetim desteğinde bulunmakta, girişimci, ortaklık haklarını finansman desteğinde bulunan kuruluş ile paylaşmak durumunda kalmaktadır. Kredi Garanti sisteminde ise, sürecin hiç bir aşamasında bir ortaklık ilişkisi söz konusu değildir. Ayrıca, risk sermayesi, sadece yeni bir buluş ve yenilik yaratma iddiasında olan yatırımlar için mümkün iken, kredi garanti sistemi hemen hemen tüm işletme faaliyetleri ile ilgili olabilmektedir.

#### **4.4.3. Meslek Birlikleri Kefalet Kooperatifleri**

Meslek Birlikleri Kefalet Kooperatiflerinin uygulama kapsamaları genelde üyeleri ile sınırlıdır. Çok değişik uygulama örneklerine rastlanabilmektedir. İtalya Confidi örneği, kendi üyeleri için kredi garanti fonu faaliyeti yürütmektedir. Kredi garanti fonu sisteminde herhangi bir sınırlama bulunmamaktadır.

#### **4.5. Çeşitleri**

##### **Kamusal Garanti Fonları:**

Hukuken bağımsızdırlar. Ancak; çoğu zaman merkez bankası veya bir kamu kalkınma bankası tarafından idare edilirler. Gelişmekte olan ülkelerin çoğunda kredi garanti kurumları bu tiptendir. Çoğu zaman kamu kredi sigortalarından hukuken ayrılmakla birlikte, ekonomik olarak farkları yoktur.

##### **Kendi kendini teşvik projesi ve hedef gruba yakın kendi kendine yardım kuruluşlarının ön safhası olarak kredi garanti fonları:**

Hükümete bağlı olmayan özel organizasyon projeleri kapsamındaki garanti fonlarıdır.

**Kredi Birlikleri (Ekonomik birliklerin, kredi kuruluşlarının ve devletin mahalli idarelerinin ortak girişimleri olarak kamu yararına çalışan kredi birlikleri):**

Bu tür birlikler genelde sanayileşmesini tamamlamış ülkelerde bulunmaktadır. Çünkü gelişmekte olan ülkelerde çoğu zaman gerekli birlik yapısı bulunmamakta, özel bankalar katılımında bulunmaktan kaçınmakta ve mahalli idarelere çok az mali özerklik tanınmaktadır.

**Küçük Kredi Garanti Birlikleri (Kredi müşterileri ya da hedef gruplar tarafından özerk bir hukuki yapı içinde (genelde kooperatif olarak) bir kendi kendine yardım kuruluşu olarak kolektif kefalet verilmesi için oluşturulmuş küçük kredi garanti birlikleri):**

Bu kuruluşlar gelişmekte olan ülkelerde genelde bankalar sistemine dahil edilmemektedir. Bunların kendi sınırlı sorumlu hukuki şekilleri, kendi kendilerini yönetim mercileri ve idareleri vardır, buna karşılık grup kredilerinde üyelerin birbirlerine karşı sınırsız müteselsil mesuliyetleri vardır.

**Kontr kefalet kurumları:**

Bu tür düzenlemeler mali temellerin genişletilmesine ve riskin dağıtılmasına yarar. Kontr kefaletler genelde kamu kuruluşları, nadiren hükümete bağlı olmayan kuruluşlar tarafından verilir. Sanayileşmiş ülkelerde münferit kontr garantilerin yanında muhtelif (örneğin Almanya'da olduğu gibi bir eyaletin ve federal hükümetin) ayrı ayrı kontr kefaletler de vardır.

## 4.6. Sorumluluk Ve Kefalet Çerçevesi

### 4.6.1. Garantinin kapsamı

Kredi itibarı, bir kredi garanti kurumunun ayakta kalabilme ve kredi kurumlarında kabul görmesine doğrudan bağlıdır. Bankalar haklı olarak uzun bürokratik prosedürlerden kaçınmakta ve özellikle bir kredi işleminde garanti veya sigorta durumunun ortaya çıkıp çıkmadığı konusunda uzun tartışmalara girmek istememektedirler. Bu nedenle kredi garanti kurumlarının başarısı için vazgeçilmez ön şartlar; esas alacaklı için rahat bir garanti veya kefalet şekli, garanti durumunun açıkça tanımlanması ve alacaklının garanti durumunda hızlı bir şekilde tatmin edilmesidir. Kredinin takibe düşmesi durumunda, kredi veren bankanın, kredi tahsilatına ilişkin ihmal ve kusurunun bulunması şüphesi varsa dahi gerekli inceleme ve açığa kavuşturma nedeni ile tazmin kapsamındaki ödemeler geciktirilmemelidir. Böyle durumlarda kredi garanti kurumu davanın tekrar incelenmesi hakkını saklı tuttuğunu kredi veren bankaya bildirmelidir.

Geri ödemelerin yerine getirilmemesi durumunda, kredi garanti kuruluşunun sorumluluk kapsamı açık olarak tespit edilmelidir. Kredi müşterisinin takibine ilişkin kredi kuruluşunun asgari görevleri tanımlanmalıdır. Bankaların bu konuda yerleşmiş bir mekanizmaları vardır; ancak garanti ödemesi yapıldıktan sonra konuya yeterli ilgileri kalmayabilmekte, kredi garanti kurumları için ise bu görevin üstlenilmesi ağır bir yük anlamına gelmektedir.

Kredi kuruluşlarının, kredi garanti kurumlarının faaliyetinden men edilmesi için geçerli sebepler tespit edilmelidir.

Kefalet hacminin (kefalet çerçevesi) üst sınırının tespiti konusunda yeni kredi garanti fonlarında genel bir değer tespiti, özellikle gelişmekte olan ülkelerde tecrübeye dayanan değerler bulunmadığından zordur. Bir kredi garanti fonunun kayıp oranı maalesef kuruluş safhasından aritmetik olarak tespit edilememektedir

Kefalet hacmi (kefalet çerçevesi) teminat olarak tutulan kaynakların bir çarpanla çarpılmasından elde edilen sonuçtur. Kefalet çerçevesi ya da çarpanın tespit edilmesinden önce kredi kayıpları için bir tolerans sınırı düşünülmelidir. Buradaki çarpan, kayıp oranına karşıt bir değer olarak görülebilir. Örneğin verilen garantilerden %10'unun sorumluluğa dönüşeceği tahmin ediliyorsa, çarpan 10'a kadar yükselebilir. Almanya'daki bankaların denetim mercii yeni kurulan kredi garanti kuruluşlarında 5 ila 10 arası, yerleşmiş olanlarda ise 20 ila 36 arasında bir çarpana izin vermektedir. Beklenen kayıp oranı bir yandan kredi itibarı incelemesi ve kredi kontrolünün ne kadar yoğun olduğuna, diğer yandan da projenin riski ve kredi müşterisinin güvenilirliğine bağlıdır.

#### **4.6.2. Risk İdaresi**

Kredi garanti kurumları da bankalar gibi profesyonel bir risk idaresi yürütmektedirler. Bu kurumlarda garanti risklerinin, fon kaynaklarını tüketmemesi, hem faaliyetin devamı hem de hayati önemde olan güvenin korunması açısından son derece önemlidir. Kredi garanti kurumlarının karşılaştığı riskleri genel olarak iki gruba ayırmak mümkündür:

##### **Dış riskler**

Konjonktür veya diğer piyasa sorunları, kredi alanın sağlık sorunları, doğal afetler gibi nedenlerle riskin gerçekleşmesidir. Bu tür riskler genelde kredi değerlendirmelerinden bağımsızdır. Bu açıdan, kredi garanti kuruluşu ile kredi kuruluşunun bu riskleri önleyebilme inisiyatifleri sınırlıdır. Yine de bu tür risklerin asgariye indirilmesi amacıyla finanse edilecek projelerin, ilgili oldukları piyasaların ve bunların çerçeve şartları hakkında doğrudan bilgi toplanması ve tahminde bulunulması gerekir. Bu bakımdan kredi garanti kurumlarının portföyleri tek tip yapıya, örneğin sadece yeni şirket kurulmalarına, sadece yenilikçi yatırımlara, sadece bir branşın işletmelerine veya tek bir tarım tipine tahammül edemezler. Bu durumda küçük ve hedef gruba yakın kredi kurumları için büyük problemler ortaya çıkabilir ve bunlar ancak çeşitlendirilmiş kontr kefalet kurumları ile kısmen çözümlenebilirler. Bütün bu önemine rağmen dış risklerin aritmetik olarak önceden tahmini mümkün değildir.

## **Davranışa bağlı riskler**

Kredi garanti kurumlarında söz konusu olan sadece kredi alıcılarının doğruluğu, güvenilirliği ve geri ödeme isteği değildir. İştirak eden kuruluşların da işbirliği son derece önemlidir. Kredi garanti işlemleri en az üçlü bir ilişkiye dayanmaktadır. Bir veya bir kaç iştirakçinin diğerleri aleyhine kendilerine çıkar sağlamaları veya kayıptan korunma yoluna gitmeleri olasıdır. Davranışa bağlı risklerin azaltılabilmesi için sosyal enformasyonların doğrudan toplanabilmesi ve müşteri ile iştirakçilerin bu konudaki davranışlarının açıkça sözleşmeye bağlanarak çeşitli müeyyideler öngörülmesi gereklidir.

Kredi garanti kurumları her iki riske karşı kendilerini geleneksel ve nispeten rahat bir şekilde koruyacak risk sınırlama teknikleri kullanamıyorsa (rehin işlemlerinde olduğu gibi bankaca kabul edilen güvenceler talep etmiyorlarsa) doğrudan enformasyon toplanması ve iştirakçilerin bağlanmasında bankalara karşı mukayese edilebilir avantajlar elde edilmelidir. Bu yeteneklerle merkezi olmayan kredi garanti kurumlarının değerlendirilmesinin özüne inilmiş olmaktadır. Bu nedenle kredi garanti kurumlarının yönetimi geleneksel bankalardan daha iyi olmak zorundadır. Birincisi basiretli değerlendirme metotları ve sosyo-politik yapıları ile kredi verilecek faaliyet (projeler) ve kredi müşterileri hakkında karar verebilmeli ve seçebilmelidir. İkincisi hedef grubun sürekli izlenmesini, hedef sahanın izlenmesini veya münferid durumlarda kredinin kontrol ve izlenmesini organize etmelidir.

Kredi garanti kurumlarının başlangıç safhası hariç istihbarat, inceleme ve izleme masraflarını azaltabilmeleri için bu işlemlerde mümkün olduğunca sosyal muhite (sosyal grupların sosyal ilişkilerine) dayanılması gerekmektedir.

#### **4.7. Gelir Kaynakları**

- Teminat Sorumluluk fonu kaynaklarının finans/sermaye piyasasında işletilmesinden elde edilen gelirler,
- Garanti müracaatlarında alınan maktu inceleme bedelleri,
- Garanti edilen miktarlar için yıllık olarak tahsil edilen garanti komisyonları, (%1-4)
- Garanti verilen bankaların garanti edilen miktardan elde ettikleri gelirlerinden alınacak komisyonlar,
- Üye aidatları,
- Yurtiçi ve yurtdışı KOBİ destek programlarından aktarılan paralar,
- Hazine yardımları.

#### 4.8. Performans Göstergeleri <sup>29</sup>

**Piyasa İlişkisi:** Kredi Garanti Sistemlerinin,

- Garanti sisteminin piyasadaki yeri ve faydası konusunda geniş tabanlı bir toplumsal konsensüsün oluşmasına,
- Ürünlerin, piyasanın ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde sunulmasına,
- Piyasanın, garanti sistemine yaklaşımına - müşterilerin, garanti sistemi ile krediye ulaşmaları önündeki engelleri kaldırabileceklerini bilmelerine,

Bağlı olarak, piyasa açıklarını kapatma kapasitelerini gösterir.

**Ek Kaynak Sağlama:** Kredi Garanti Fonlarının,

- Borç verenler ile karşılıklı güven, katma değer yaratılması, geri dönmeme durumlarında erken ödeme ve açık sözleşmeler ile yaratılan iyi işbirliğine,
- Daha iyi kredilendirme şartları (faiz oranı) ve alacaklılar tarafından istenen teminatların sağlanması ile KOBİ'lere uzun vadeli kredi imkanlarının sunulmasına,

Bağlı olarak, diğer türlü kullanılmayacak kredilerin teşviki ile yarattıkları ek kaynağı göstermektedir.

---

<sup>29</sup> KGF, “AB Konferansı – KOBİ Kredileri ve Kredi Garanti Uygulamaları” Sunumları. André Douette, AECM, 24.11.2005

**Kaldıraç ve Çarpan Etkisi: Garanti Miktarı / Sorumluluk Fonu Tutarı**, formülü ile hesaplanmaktadır. Değerlendirme için standart bir oran bulunmamakta, Avrupa Birliğinde 6-7 olarak hesaplanan oran, az gelişmiş (yüksek enflasyon, takiplerin fazlalığı, krizler...) ülkelerde daha düşük olabilmektedir.

**Etkinlik:** Garanti Sisteminin,

- Kaldıraç etkisi nedeniyle, kamu kaynağının iyi bir yatırıma dönüştürülmesi,
- Bir yıl (dönem) boyunca yapılan garanti işlemi sayısı, daha iyi desteklenen az gelişmiş bölgeler, yaratılan istihdam, desteklenen firmaların ulaştıkları üretim düzeyleri, yapılan ihracat,

ile ölçülen, konulan kaynağa göre ekonomik iyileşme sağlama kapasitesini ifade etmektedir.

**Verimlilik:** Garanti Sisteminin,

- Konulan sermaye miktarının yeterliliği, (az yada gereğinden fazla olmayan)
- Sürdürülebilir bir prim miktarı; çok yüksek/düşük, teşvik etmeyen, risk derecesini göz önünde bulundurmeyen prim politikalarından kaçınılması,
- Gereksiz yükler barındırmayan servis dağıtım hızı,
- Maliyet ve gelir oranlarının dikkate alınması,
- Personelin deneyimi ve kalitesi,

Sonucu oluşan üretim kapasitesi ve yönetim kalitesini ifade etmektedir.

#### 4.9. Genel Değerlendirme

Kredi garanti fonlarının değerlendirilmesi, tasarlanması, tamamlanması ve izlenmesinin kolay olmadığının, bu konuda standart modeller kullanılamayacağını, duruma bağlı proje çalışması yürütülmesi gerektiğinin baştan kabul edilmesi gerekmektedir.

Kısmen eksik veya sınırlı kredi piyasalarında bankaların, deneyim eksikliği, geleneksel iş politikaları nedeniyle öngörülen kredi garanti fonlarının hedef grubundan kaçınmaları halinde kredi garanti fonları yaşama şansı bulabilir.

Kredi piyasalarının geniş lde eksik ve çok sınırlı olması durumunda bankalar kredi garanti fonlarının hedef grubundan kaçınma eğilimindedirler. Bu, kredi garanti fonları için avantajlı bir durumdur. Hiç verimli olmayan veya en azından kırsal alanlarda hiç verimli olmayan banka sistemlerinde kredi garanti fonları yeni bir unsur oluşturabilirler. Bu nedenle kredi garanti fonları bankaların bazı zorluklara katlanmak istememeleri veya bu konuda risk almaktan kaçınmaları sonucu hizmet vermediği veya veremediği alanlarda hizmet verebilir ve bunu daha iyi yapabilirler.

Devlet nispeten küçük bir sermaye kullanımı ile çok büyük bir mali kaldıraç etkisi elde edebilir. Bu etki ya da “arpan” (eldeki fonun kaç katı kefalet verilebileceğini gösterir) yeni kurulan kredi garanti fonlarında 4-10’a, faaliyette bulunan ekonominin gelişmişlik (ekonomik istikrar, düşük enflasyon, krizlerin yaşanmaması

vb) düzeyine bağlı olarak 20-30'a kadar çıkabilmektedir. Kontr kefaleti bulunan kredi garanti fonlarında ise bu sayı daha da yükseltilebilir.

Devletin bu tür destekleri (kamusal veya özel) mali yapının iyileştirilmesi için yapılan sübvansiyon kapsamında değerlendirilebilir. Devletin ödeneği ile bu fonların oluşturulması, aynı işleri gören birliklerin veya şirketlerin kendi kendine yardım kuruluşları olarak oluşturulmasının ön safhasıdır. Bu durum bankalara, potansiyel müşteri durumunda olan grupları, azaltılmış risk ile finanse etme olanağı sağlar. Böylece kredi garanti fonları finansman pazarının iyileşmesine katkıda bulunarak hedef grubun veya hedef sektörün kredi hacmini artırabilir.

Odalar, meslek kuruluşları ve birlikleri alanında özel sektör ortaklıklarının teşvik edilmesi, kamu yararına kredi garanti birlikleri ile merkezi olmayan kredi kuruluşları, odalar, birlikler ve mahalli idareler arasında bir işbirliği oluşturulabilir.

Tablo 12'de, özellikle bazı gelişmiş ülkelerin, yenilikçi KOBİ'lerin desteklenmesine yönelik geliştirdikleri kredi garanti sistemlerine ilişkin kısa bilgiler verilmektedir.

Kredi Garanti Fonlarının bu yapısıyla, basit bir finansman aracı ve kolayca hakim olunabilecek bir mali teknoloji olmadıklarını belirtmek gerekir. Ancak, kuruluşun doğru tasarlanması halinde Kredi Garanti Fonlarının ülke gelişmesinde etkili bir araç oldukları unutulmamalıdır.

**Tablo 12: Yenilik Odaklı Kredi Garanti Düzenlemeleri**

Ülke	Fonun Adı	Fonun Amacı/Yararlanma Yeterliliği	Garanti Kapsamı	Ücretler	Kredi Tutarına Göre Maliyet
Avusturya	Genç Girişimciler	Niş pazarlara yönelik yeni girişimler	Kredinin % 80'ine kadar, en çok 145.000 EURO		
Kanada	Kanada Küçük İşletme Finansmanı	Yıllık geliri 5 milyon CAD'ı aşmayan Teknoloji odaklı firmalar,	Kreditörün uğradığı zararın % 85'i, en fazla kredi miktarı 250.000 CAD	Anlaşmalarda: Kredinin % 2'si, Yıllık ücret: Kefalet tutarının %1.25	% 1.25
Danimarka	Danimarka Yatırım Fonu	Küçük yenilikçi firmalara kuruluş ve çekirdek sermaye finansmanı	Kredinin % 75'ine kadar, en çok 5 milyon DKK	İlk 2 yıl % 3, izleyen yıllarda % 1.5 komisyon	
Finlandiya	İstihdam ve Büyüme Garanti Formu	Büyüme ve istihdam potansiyeli olan yenilikçi KOBİ'ler	Ortalama olarak kredinin % 50'si	% 2.5	% 2.1
Fransa	Yenilikçi KOBİ sermaye garantileri	Cirosu 471.000 EURO'dan az	Kuruluşta % 70'ine kadar, diğer KOBİ'ler için kredilerin en çok % 50'si	Anlaşmalar için ücret alınmamakta, garanti verilen tutarın % 0.6'sı kadar yıllık ücret	
İtalya	Confidi Toscana	İleri teknoloji yatırımları	Kredinin % 50'si, en çok 150.000 EURO	Üyelik Ücreti: 500 EURO, Sorumluluk fonu katılım payı: normal şartlarda % 0.75 ile % 1.25 arası, Yönetim Ücreti: Yıllık 50 EURO	
İspanya	İspanya Refinansman Şirketi	Çok küçük işletmeler	% 75		
İngiltere	SFLGS	Cirosu 2,13 milyon EURO'dan az, (imalat sanayi için sınır 4,26 milyon EURO), 200'den az çalışan sayısı	2 yıldan yeni şirketler için kredinin % 70'i, 7.000 ve 142.000 EURO arası tutarlar için, 2 yıldan eski şirketler için kredinin % 85'i, 354.000 EURO'ya kadar	Anlaşma ücreti: En çok % 1, Temel Faiz oranı üzerindeki prim: kefaletin % 1.5'i veya sabit faizli kredilerde kredinin % 0.5'i	

Kaynak: Küresel Ekonomide Girişimcilik ve Yenilikçi KOBİ'lerin Desteklenmesi - OECD İstanbul Konferansı, 2004

## **V. Kredi Garanti Fonu Türkiye Uygulaması**

Küçük işletmelerin önemi ve bunlara ilişkin sorunların çözüm çabaları, ülkemizde de uzun süredir gündemde olan konulardır. Bu amaçla çeşitli ekonomik ve sosyal kurumlar oluşturulmuştur. Bunlardan, özellikle finansman sorununa çözüm olarak geliştirilen çeşitli meslek kredi/kefalet birliklerinin bazı uygulamaları kredi garanti sistemi ile benzerlik gösterse de, bunların belli meslek gruplarına ve/veya üyelerine yönelik olması nedeniyle, bu çalışmanın kapsamı dışında bırakılmıştır. Türkiye uygulaması için Kredi Garanti Fonu A.Ş. detaylı olarak incelenmeye çalışılmıştır.

### **5.1. Kredi Garanti Fonu İşletme Ve Araştırma A.Ş.**

#### **5.1.1. Kuruluş ve Çalışma Esasları**

Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. 1970 yılında Türkiye ile Federal Almanya arasında imzalanan teknik işbirliği anlaşması çerçevesinde, iki ülke arasında mektup teatisi yoluyla akdedilen “Küçük ve Orta Boy İşletmeler İçin Bir Kredi Garanti Fonu Kurulmasına Yardım” konulu proje anlaşması ile 1991 yılında kurulmuştur. Bu anlaşma 14 Temmuz 1993 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. İki devlet adına bu anlaşmanın uygulanmasını Alman tarafı olarak Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, Türk tarafı olarak da 1991 yılında kurulmuş olan Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (Kredi Garanti Fonu) yürütmektedir.

KGF'nin kuruluşunda TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu), TOBB (Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği), TOSYÖV (Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı) ve MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı) kurucu ortak olarak yer almış, daha sonra KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) ve Türkiye Halk Bankası A.Ş. de bu ortaklığa katılmıştır.

Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş.'nin merkezi Ankara olup, İstanbul ve İzmir'de büroları bulunmaktadır.

Kredi garanti fonunun vereceği garanti en çok 5 yıla kadar vadeli tüm kredi programları için kullanılabilir. Vade, yatırım kredilerinde 8 yıla kadar çıkabilmektedir.

Kredi Garanti Fonu uygulamasından küçük ve orta boy işletme (KOBİ) sahibi tacir ve sanayiciler ile esnaf ve sanatkarlar ve genç girişimciler yararlanabilmektedir. 250 işçiye kadar çalışanı olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedirler. KGF garanti/kefaletinin üst sınırı en çok 400.000 EURO eşdeğeri YTL'dir.

Riskin paylaşımı ilkesine göre çalışan Kredi Garanti Fonu, kredinin tamamına değil, belli bir nispetine garanti/kefalet sağlamaktadır. 200.000 EURO'ya eşdeğer YTL'ye kadar olan talepler için kredinin en çok %80'ine garanti/kefalet verilmekte, 200.000 EURO'yu aşan garanti/kefaletlerde bu oran azami %70 olarak uygulanmaktadır.

Türkiye'nin bütün bölgelerindeki KOBİ'ler Kredi Garanti Fonu teminatından yararlanabilirler. Başvuruda bulunanların yapılabilir bir projeleri olmalıdır.

Kredi Garanti Fonu, değerlendirmesinde önceliği projenin yapılabilirliğine, yönetim yeterliliğine, firmanın ve ortaklarının liyakatine, moralitesine, özkaynak katkısına ve kredinin geri ödenebilirliğine vermektedir. Teminat, bu değerlendirmede en son unsur olarak görülmekte ve gerekli görülen hallerde bankaların ilkelerine uymadığı için kabul etmediği türdeki teminatlar KGF tarafından kabul edilmektedir.

Eski borçların ve kredilerin ödenmesi amacıyla kullanılacak krediler için KGF garanti/kefalet vermemektedir.

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,
- Nakit sıkıntısı giderme,
- İhracatın finansmanı,
- İthalatın finansmanı,
- Teminat mektubu amaçlı krediler ile
- KOBİ'lerin kullandığı diğer nakdi ve gayrinakdi kredilerdir.

İlk aşamada yalnızca T. Halk Bankası A.Ş.'ce kullanılan KOBİ kredilerine garanti/kefalet veren Kredi Garanti Fonu, imzalanan protokoller çerçevesinde, Ekim/2005 itibariyle, KOBİ'lerin aşağıdaki finans kuruluşlarından kullandığı kredilere kefalet sağlamaktadır.

- T. Halk Bankası A.Ş.
- T. Garanti Bankası A.Ş.
- Şekerbank T.A.Ş.
- T. Vakıflar Bankası T.A.O.
- Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.
- Tekstil Bankası A.Ş.
- Finansbank A.Ş.
- Albaraka Türk ÖFK A.Ş.
- Türk Ekonomi Bankası A.Ş.
- Garanti Leasing A.Ş.

Kredi Garanti Fonu uygulamasında banka şubeleri Kredi Garanti Fonuna başvuruya ücretsiz aracılık etmekte ve uygulama hakkında bilgi vermektedir.

Fon, firmadan bankaya verilen belgeler dışında ayrıca belge talep etmemekle birlikte, güncel hale getirilmesi gereken belge ve bilgi varsa bunların kendisine iletilmesi gerekmektedir.

KGF uzmanları, garanti/kefalet talebiyle ilgili olarak firma ile bir görüşme - mümkünse firma işyerinde- yapar ve firmanın mevcut durumu ve projesi hakkında inceleme raporu düzenlerler.

Garanti/kefalet talepleri nihai olarak KGF Genel Müdürlüğü'nün önerileri üzerine ortakların temsilcilerinden oluşan Onay Komisyonunda tartışılarak karara bağlanır. Onay Komisyonu prensip olarak on beş günde bir defa toplanmaktadır.

Karar, en kısa sürede talep sahibi firma ve bankaya bildirilir. Garanti/kefalet verilmesine karar verilen firmalardan bir garanti/kefalet taahhünamesi alınır ve firma ve kefillere imzalatılır. Ayrıca kararda belirtilen diğer şartların da bulunması halinde bu şartların yerine getirilmesini müteakip Kredi Geri Ödeme Garantisi düzenlenerek bankaya gönderilir.

Bu süreç yaklaşık olarak iki hafta sürmektedir. Ancak acil hallerde bir hafta içinde de talepler cevaplanabilmektedir. “Hızlandırılmış Garanti” kapsamında yapılacak başvurular en çok 5 iş günü içinde sonuçlandırılır ve bu işlemlerde garanti/kefalet komisyon oranı yıllık yüzde 1,5 olarak uygulanır. Bu uygulamadan yararlanmak için kredi verecek bankanın en az yüzde 50 risk üstlenmesi, banka tarafından kredi kararı alınmış olması gerekir ve garanti/kefalet tutarı 30.000.-EURO karşılığı Yeni Türk Lirasını geçmemelidir.

Garanti/kefalet talebinde bulunan firmaların değerlendirmeye alınabilmesi için maktu bir inceleme ücreti alınır. Talebin uygun bulunması ve kredinin Kredi Garanti Fonu’nun garanti/kefaleti ile kullanılması durumunda da, kredi vadesi boyunca her yıl peşin olarak, garanti/kefalet bakiyesi üzerinden % 3 oranında komisyon alınır. Bu oran, gayri nakdi kredilerde %2 olarak uygulanır.

### **5.1.2. Kontr Garanti Uygulamaları**

#### **Avrupa Yatırım Fonu**

Avrupa Birliği’nin kredi garantisi ve risk sermayesi konusunda faaliyet gösteren mali kuruluşu olan Avrupa Yatırım Fonu (AYF) ile imzalanan anlaşma gereği; AYF 18.11.2004 tarihinden itibaren, KGF A.Ş.’nin üstlendiği kredi riskinin % 50’sini üstlenmektedir. Uygulama, 100 işçiye kadar çalışanı olan işletmelerin yatırım amaçlı

ve en az 3 yıl vadeli kredilerini kapsamaktadır. Kredilerin en çok % 80'ine kefalet verilmekte ve kefalet tutarı en çok 400.000 EURO olabilmektedir.

## **Hazine**

Bakanlar Kurulu'nun 2000/1822 sayılı "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar" ile KOBİ teşvik belgeli yatırımlarla ilgili olmak üzere, kredi garanti kuruluşlarının üstlendikleri garanti/kefalet dolayısıyla, bankalara ödemek zorunda kaldıkları toplam tazmin tutarlarının % 50'si Yatırımları Teşvik Fonundan karşılanmaktadır.

### **5.1.3. Kamu Desteği**

Kamuya yararlı faaliyet gösteren, ana sözleşmesi gereği faaliyetinden elde ettiği karı, ortaklarına dağıtmayıp, üstlendiği kefalet riskinin karşılığını oluşturan teminat sorumluluk fonunda değerlendiren KGF, Kurumlar Vergisinden muaf olup, işlemleri Katma Değer Vergisi ve Damga Vergisinden istisna edilmiştir.

#### 5.1.4. Finansal Faaliyetler

Aralık 2004 - Kasım/2005 itibariyle, Kredi Garanti Fonu finansal faaliyetlerinin özeti tablo 13'te gösterilmiştir.<sup>30</sup>

**Tablo 13: KGF A.Ş.'nin Finansal Faaliyetleri**

	31.12.2004	15.11.2005
KEFALET VERİLEN TOP. KREDİ SAYISI	1504 (Adet)	1698 (Adet)
VERİLEN KEFALET TUTARI	64,5 Milyon (EURO)	79 Milyon (EURO)
VERİLEN KEFALET TUTARI	60,5 Milyon (YTL)	84,7 Milyon (YTL)
YARATILAN TOPLAM KREDİ HACMİ	89,7 Milyon (EURO)	111,3 Milyon (EURO)
KEFALET VERİLEN FİRMA SAYISI	869 (Adet)	958 (Adet)
TEMİNAT SORUMLULUK FONU TUTARI	5,9 Milyon (EURO)	6,1 Milyon (EURO)
KEFALET RİSKİ	40,3 Milyon (YTL)	

#### 5.1.5. Değerlendirme

Kredi Garanti Fonu A.Ş.'nin kuruluşundan itibaren, faaliyetlerini son derece mütevazı sınırlar içinde yürüttüğü görülmektedir. Esasen ilgili kurum yetkililerinin de dile getirdikleri gibi, mevcut uygulamalar daha çok bir ön araştırma ve fizibilite çalışması olarak görülmüştür.

<sup>30</sup> KGF, a.g.e

Finansal faaliyetleri açısından KGF'nin performansı ölçüldüğünde, Ülkemizin görece az gelişmişlik düzeyine ve ekonomik kırılganlığına rağmen, dünyadaki örneklerine benzer oranlara sahip olduğu görülmektedir. Kredi yaratma çarpanı, Avrupa Garanti ve Kefalet Kurumları Birliğine üye kurumlar toplamında 10 iken, aynı oran KGF için 2004 yıl sonu itibariyle 8'dir. Yine KGF'nin sorunlu kredi oranı yaklaşık %2 iken, adı geçen birlik için %1.9 olarak hesaplanmaktadır. Söz konusu oranlar, faaliyetlerin devamı için yeterli görülmektedir.

İsmindeki "araştırma" kelimesi ile uyumlu olarak KGF'nin, bugüne kadarki faaliyetleri bu işin araştırması kabul edilerek, sonuçları değerlendirilmeli ve kredi garanti sistemi ile ilgili yeni politikalar geliştirilmelidir.

Kanımızca, KGF Türkiye uygulaması örneği başarılı olmuştur. Buna göre, uygulama kapsamının genişletilmesi gereklidir. Bu amaçla ilgili kesimler bazında olası destekleri şu şekilde sıralamak mümkündür:

**a) Kamu**

- Fon desteği,
- Hazine kontr garantilerinin miktar ve kapsamının genişletilmesi,
- Genel yönetim ve işletim giderlerine katkı sağlanması.

**b) Bankalar**

- Katsayıyı yükseltmek yoluyla teminat kapasitesinin artırılması,
- Daha sıkı işbirliği.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### BASEL DÜZENLEMELERİ VE KOBİ FİNANSMANI

#### 1. Genel Bilgiler

Yeni Basel Sermaye Uzlaşısı (Basel-II), bankaların sermaye yeterliliklerinin ölçülmesine ve değerlendirilmesine ilişkin olarak Basel Bankacılık Denetim Komitesi (Basel Committee on Banking Supervision – BCBS<sup>31</sup>) tarafından yayımlanan ve yakın tarihte birçok ülkede yürürlüğe girmesi beklenen standartlar bütünüdür.

Basel-II bankalarda etkin risk yönetimini ve piyasa disiplini geliştirmek, sermaye yeterliliği ölçümlerinin etkinliğini artırmak ve bu sayede sağlam ve etkin bir bankacılık sistemi oluşturmak ve finansal istikrara katkıda bulunmak için sunulmuş önemli bir fırsattır.

Basel-II içerisinde sermaye yükümlülüğünün nasıl hesaplanacağı, maruz kalınan risklerin nasıl yönetileceği, sermaye yeterliliğinin nasıl değerlendirileceği ve nasıl kamuya açıklanacağına ilişkin hükümler mevcuttur.

---

<sup>31</sup> Basel Bankacılık Denetim Komitesi, İsviçre'nin Basel kentinde yerleşik Uluslararası Takas Bankası (Bank for International Settlements–BIS) bünyesinde faaliyet gösteren, gelişmiş ülkelerin merkez bankaları ve bankacılık denetim otoritelerinden yetkililerin katılımıyla oluşturulan ve bankacılık konusunda istişari mahiyetli olarak uluslararası standartları yayımlayan komitedir.

Basel-II içerisinde risk ölçümüne ilişkin olarak basit aritmetiğe dayalı standart yöntemler ile kredi, piyasa ve operasyonel riske ilişkin istatistikî/matematîksel risk ölçüm metotlarını içeren yöntemler bulunmaktadır.

Basel-II süreci aslında risk yönetimine ilişkin son yıllarda gözlemlenen gelişmelerin bir devamı niteliğindedir ve gelişmiş ülkelerde sektör standardı olarak yürütölen uygulamalar Basel-II ile birlikte mevzuat şekline dönüşmüştür.

### **1.1. Tarihsel Süreç**

Gelişmiş ölkelerin merkez bankaları ve bankacılık denetim otoritelerinden yetkililerin katılımıyla oluşturulan Basel Bankacılık Denetim Komitesi, 1988 yılında farklı ölkelerde uygulanan sermaye yeterliliği hesaplama yöntemlerini birbirleriyle uyumlu hale getirmek ve bu konuda uluslararası platformda geçerli olacak asgari bir sektör standardı oluşturmak amacıyla Basel-I olarak adlandırılan Sermaye Yeterliliği Uzlaşısını yayımlamıştır. Söz konusu Uzlaşî, başta G-10 ölkeleri olmak üzere birçok ölkede denetim otoritesince kabul görmüş olup, şu an itibarıyla 100'den fazla ölkede, sermaye yeterliliği hesaplama yöntemlerini Basel-I'i temel alarak oluşturmuş durumdadır.

Bir takım dezavantajlar taşımasına rağmen şu an için uluslararası bir sektör standardı haline gelmiş olan Basel-I'i temel alan bir sermaye yeterliliği ölçüm yöntemi, 1989'da yayımlanan ve üç yıllık bir geçiş sürecini de içeren düzenlemeler ile ölkemizde de uygulanmaya başlanmıştır.

Sadece kredi risklerini dikkate alan Basel-I'in yayımlanmasının ardından, bankaların finansal yapılarında piyasa risklerinin de oldukça önemli bir rol üstlendiği hususunun daha iyi anlaşılması ve sektörde ortaya çıkan gelişmeler paralelinde, Basel Bankacılık Denetim Komitesi tarafından piyasa risklerinin sermaye yeterliliğine dahil edilmesini içeren bir doküman üç yıllık bir çalışma neticesinde son hali verilerek 1996 yılında yayımlanmıştır.

Bu çerçevede ülkemizde de ilk olarak Şubat 2001 tarihinde yürürlüğe giren Bankaların Sermaye Yeterliliğinin Ölçülmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Yönetmelik <sup>32</sup> ile piyasa riskleri de ilk olarak sermaye yeterliliği ölçümlerine dahil edilmiştir.

Basel Komitesi, finansal piyasalarda meydana gelen gelişmeleri ve Basel-I'in sermaye yeterliliği ölçümüne ilişkin eksikliklerini dikkate alarak Haziran 1999'da Yeni Basel Sermaye Yeterliliği Uzlaşısına (Basel-II) ilişkin ilk istişari metni (Consultative Paper-1) yayımlamıştır. Ardından 2001 yılı başında ikinci istişari metin (Consultative Paper-2), Nisan 2003'te ise üçüncü istişari metin (Consultative Paper-3) yayımlanmıştır. Söz konusu istişari metinler, gerek ülke denetim otoritelerinden gerekse bankalar ve diğer ilgili taraflardan alınan yorumlar çerçevesinde revize edilerek yenilenmiş ve Basel-II'ye ilişkin nihai metin Haziran 2004'te yayımlanmıştır.

---

<sup>32</sup> İlk yönetmelik: 10.02.2001 tarih ve 24314 sayılı Resmi Gazete. Değişiklikler: 31.01.2002 tarih ve 24657 sayılı Resmi Gazete; 01.03.2003 tarih ve 25035 sayılı Resmi Gazete.

## 1.2. Basel-II'nin Basel-I'den Farkları

- 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 birlikte kaldırılmaktadır.
- Basel-II'de kredi riski, krediyi alan tarafların derecelendirme notlarına göre belirlenmektedir. Basel-II'de yer alan bazı yöntemler bağımsız derecelendirme şirketleri (Standard&Poors, Fitch, Moodys, vb) tarafından verilen derecelendirme notlarını kullanırken, bazı ileri yöntemlerde - bankacılık denetim otoritesi iznine tabi olmak üzere- bankaların kendi değerlendirmelerine dayanarak verdikleri derecelendirme notları dikkate alınmaktadır.
- Basel-I'de sadece kredi ve piyasa riskleri için sermaye zorunluluğu bulunmaktadır. Basel-II'de ise bu risklere ilaveten operasyonel risk sermaye yükümlülüğü de eklenmiştir. Basel-II'de operasyonel risk, yetersiz veya aksayan iç süreçler, insanlar ya da sistemler ya da harici olaylar sonucu ortaya çıkan zarar riski olarak tanımlanmakta (örneğin zimmet, deprem, bilgi işlem arızası sonucu ortaya çıkan zararlar) ve bankalardan bu riskleri için de sermaye bulundurmaları istenmektedir.
- Basel-II içerisinde bankaların sermaye yeterliliklerini kendilerinin değerlendirmesi istenmekte ve hem sermaye yeterliliği hem de bankanın

kendisini değerlendirme sürecinin bankacılık denetim otoritesi tarafından denetlenmesi ve değerlendirilmesi istenmektedir.

- Basel-II kapsamında sermaye yeterliliğine ilişkin olarak Basel-II'ye özgü detaylı bilgilerin kamuya açıklanması zorunluluğu getirilmektedir. Bu husus Basel-I'de yer almamaktadır.

## 2. Basel II Ve KOBİ'ler

Basel II'de, yıllık satış cirosu 50 milyon EURO'ya kadar olan işletmeler KOBİ sayılmış, bir kredi kuruluşundaki nakdi ve gayrinakdi kredi toplamı 1 milyon EURO'nun altındakiler perakende KOBİ, üstündekiler ise kurumsal KOBİ olarak değerlendirilmiştir.

**Tablo 14: Basel II'ye Göre Firma Sınıflandırmaları**

<b>Kredi Tutarı</b>	<b>Yıllık Satış Cirosu</b>	<b>Sınıflandırma</b>
<b>(EUR)</b>	<b>(EUR)</b>	
<b>&gt; 1.000.000</b>	<b>&gt; 50.000.000</b>	<b>Kurumsal</b>
<b>&gt; 1.000.000</b>	<b>&lt; 50.000.000</b>	<b>Kurumsal-(KOBİ)</b>
<b>&lt; 1.000.000</b>	<b>&gt; 50.000.000</b>	<b>Kurumsal</b>
<b>&lt; 1.000.000</b>	<b>&lt; 50.000.000</b>	<b>Perakende-(KOBİ)</b>

Basel II düzenlemelerinin ilk uygulanma dönemlerinde daha çok uygulanması beklenen Standart yöntemle göre, perakende firma ve diğer firma kredileri için hesaplanan asgari sermaye oranları aşağıdaki şekilde belirlenmiştir.

**Tablo 15: Standart Yönteme Göre Hesaplanan Asgari Sermaye Oranları**

Harici Derecelendirme Notu	Firma	
	Perakende	Diğer Firma
	Risk Ağırlığı	Risk Ağırlığı
AAA'dan AA-'ye kadar	75%	20%
A+'dan A-'ye kadar		50%
BBB+'dan BB-'ye kadar		100%
BB-'den düşük		150%
Derecelendirilmemiş		100%

Mevcut Basel I düzenlemelerine göre şirket kredilerinin risk ağırlığı % 100 olarak uygulanmaktadır. Bu anlamda, Basel II'nin bankaların KOBİ kredileri için tutmaları gereken asgari sermaye yükümlülüğünü azaltması ve bunun KOBİ kredi maliyetlerine olumlu yansması beklenmektedir.

Basel II'nin banka sermayeleri üzerindeki muhtemel etkilerinin araştırılması amacıyla yapılan 3. Sayısal Etki Çalışması (QIS3) sonuçlarına göre AB üyesi ülkelerdeki bankaların Basel II düzenlemelerine göre asgari sermaye gereksinimlerinde meydana gelen değişimler, tablo 16'da gösterilmiştir. Buna göre,

bankaların KOBİ kredilerinden kaynaklı sermaye gereksinimleri genel olarak düşmektedir. Asgari sermaye azalışları, perakende portföy ve gelişmiş değerlendirme yönetmelerinde çok daha belirgindir.

**Tablo 16: Sermaye Gereksinimindeki Değişimler**

		SERMAYE GEREKSİNİMİNDEKİ DEĞİŞİMLER (BASEL II - AB BANKALARI)		
		Standart Yaklaşım	Temel İçsel Derecelendirme Yaklaşımı	Gelişmiş İçsel Derecelendirme Yaklaşımı
KOBİ Kredileri	1. Grup *	- % 2	- % 3	- % 4
	2. Grup **	- % 2	- % 5	

Kaynak: BIS/BCBS- 2003

\* 1. Grup bankalar ana sermayesi 3 milyar EURO'dan fazla ve uluslararası alanda faaliyet gösteren bankalardan,

\*\* 2. Grup bankalar ise daha küçük ve genelde belli faaliyetlerde daha çok uzmanlaşmış bankalardan oluşmaktadır.

BDDK tarafından ülkemiz bankaları için gerçekleştirilen QIS-TR çalışması sonuçları incelendiğinde aşağıdaki verilere ulaşılmaktadır.<sup>33</sup>

<sup>33</sup> Yüksel, Ayhan, **Basel II'nin KOBİ Kredilerine Muhtemel Etkileri**. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Araştırma Dairesi, Ağustos 2005

### **KOBİ'lere kullandırılan nakdi kredilerin ortalama risk ağırlıkları**

- Mevcut mevzuat çerçevesinde **% 66** (100 YTL'lik bir kredi için 5,28 YTL'lik sermaye yükümlülüğü,  $(100*0,66*0,08=5,28)$ )
- Standart Yaklaşımında **% 83** (100 YTL'lik bir kredi için 6,64 YTL'lik sermaye yükümlülüğü,  $(100*0,83*0,08=6,64)$ )

olarak gerçekleşmiştir.

### **KOBİ kredilerinin toplam sermaye yükümlülüğü içerisindeki payları**

- Mevcut mevzuat çerçevesinde yapılan hesaplamalarda **% 14,4**
- Standart Yaklaşımında **% 10,8** olarak gerçekleşmiştir.

Standart yaklaşımda, KOBİ kredilerine ilişkin sermaye yükümlülüğündeki artış, Basel II'de dikkate alınan teminat ve garantilerin Basel I'e göre farklı olmasından ve belirli bilanço dışı işlemler için uygulanan krediye dönüşüm oranlarının Basel II'de değişmiş olmasından kaynaklanmaktadır.

Sermaye yükümlülüğü içindeki paylarına bakıldığında, miktar artışına rağmen KOBİ kredilerine ilişkin sermaye yükümlülük payının azalmış olması, KOBİ dışı sermaye yükümlülüğünün göreceli olarak daha fazla arttığını göstermektedir. Her ne kadar yapılan çalışmada ihtiyatlılık gereği Basel II'de kabul edilen bazı teminatlara ilişkin

verilerin sağlıklı olarak elde edilmediği durumlarda ilgili krediler teminatsız olarak değerlendirilmişse de, sonuçlar genel olarak ülkemizdeki banka varlıklarının Basel II kriterleri ile pek uyumlu olmadığını göstermektedir.

Standart yöntemlere göre daha gelişmiş ve zaman geçtikçe uygulanması beklenen İçsel Derecelendirmeye Dayalı yöntemlerde, şirketler tek tek özel koşullarına göre değerlendirilmektedir. İçsel Derecelendirme Yöntemlerinde, asgari sermaye yükümlülüğü, ilgili şirketlerin, bankalarca geliştirilen ve ilgili denetim otoritesinin de onayladığı derecelendirme sistemlerine göre belirlenen notlarına göre hesaplanmaktadır. İDD yaklaşımlarında kurumsal KOBİ kredileri için kullanılan risk ağırlığı formülünde firma cirosunun 50 milyon EURO'dan az olduğu durumda sermaye yükümlülükleri daha düşük hesaplanmaktadır. (Ayhan YÜKSEL, BDDK, 2005) Zaman geçtikçe, KOBİ'lerin Basel düzenlemelerine göre kendilerini yeniden yapılandırmaları daha da önem kazanacaktır. Basel II düzenlemelerine uygunluk, finansman maliyetlerini belirleyen en önemli etken haline gelecektir.

### **3. Teminatlar**

#### **3.1. Risk Azaltıcı Olarak Kabul Edilen Teminatlar**

- Altın,
- Yatırım fonları,

- Kredi veren banka nezdindeki nakit,
- Bir ana endekse dahil hisse senetleri,
- Risk derecelendirme şirketleri tarafından kabul edilen borçlanma senetleri,
- Bir ana endekse dahil olmayan ama tanınmış bir piyasada işlem gören hisse senetleri,
- Herhangi bir bilinen derecelendirme kuruluşu tarafından derecelendirilmemiş borçlanma senetlerinden belli koşulları yerine getirenler,
- Yukarıdaki senetleri içeren yatırım fonları.

### **3.2. Risk Azaltıcı Etkisi Bulunmayan Teminatlar**

- Ortak veya grup şirketi kefaleti,
- Müşteri çek, senetleri,
- Ticari gayrimenkul, arsa, tarla ipoteği

#### 4. Ülkemizdeki Mevcut KOBİ Teminat Yapısı

<b>Teminat Türü</b>	<b>% Dağılımı</b>
<b>İpotek</b>	<b>42.8%</b>
<b>İmza Karşılığı</b>	<b>22.3%</b>
<b>Kefalet</b>	<b>18.3%</b>
<b>Belge Karşılığı</b>	<b>16.1%</b>
<b>KGF A.Ş.</b>	<b>0.5%</b>

(Kosgeb, 2004)

Kosgeb tarafından 40.000 işletme üzerinde yapılan anket çalışmasına göre, ülkemizdeki mevcut teminat yapısı tablo 17’de gösterilmiştir. Bu durumda KOBİ teminatlarının (ipotek işlemlerinin tümünün ikamet amaçlı gayrimenkullerle ilgili olduğunun kabulü halinde) yaklaşık % 57’sinin herhangi bir risk azaltım etkisi bulunmamaktadır. Dolayısıyla yeni düzenlemeler çerçevesinde ilk revize edilmesi gereken konulardan birini mevcut teminat yapısı oluşturmaktadır. Teminatlarını Basel II düzenlemelerine uygun hale getiremeyen KOBİ’lerin bunun maliyetine katlanmaları kaçınılmaz olacaktır.

## 5. Kredi Garanti Fonu Etkisi

Mevcut Basel I düzenlemelerinde, şirket kefaletleri için herhangi bir risk azaltımı öngörülmemesine rağmen, yeni düzenleme ile garantör şirketin/kuruluşun, derecelendirme notuna göre risk azaltım etkisi mümkün olabilmektedir. Krediyi garanti eden şirketin harici veya bankanın kendi iç derecelendirme sisteminin şirket için belirlediği notun, % 100 den daha düşük bir risk ağırlığına denk gelmesi durumunda, kredi için bankanın asgari sermaye gereksinimi de aynı oranda azalacaktır. Bankanın maliyet yapısına yansıyan olumlu etki, krediyi alan KOBİ'nin de kredi maliyetine yansıtacaktır.

### Örnek Uygulama

İçsel derecelendirme yönteminin kullanıldığı bir bankadan 100 YTL kredi kullanan ve % 100 risk ağırlığına denk rating notuna sahip bir KOBİ için, bankanın gereksinim duyacağı asgari sermaye aşağıdaki durumlara bağlı olarak değişmektedir.

a)- Herhangi bir teminatın olmaması durumunda;

$$100 * 0,08 * 1 = 8 \text{ YTL}$$

b)- Kredinin % 50'sine, % 20 risk ağırlığına sahip bir Kredi Garanti Fonu tarafından garanti verilmesi durumunda;

**Tablo 18: KGF Garantisinin Kredi Maliyetine Etkisi**

İçsel Derecelendirme Yöntemi	%20 Risk Ağırlıklı KGF Teminatı	
	Teminat Oranı	Garanti Edilmeyen Kısım
	50%	50%
Sermaye Gereksinimi	$50 \times 0,08 \times 1 \times 0,20 = 0,8$ YTL	$50 \times 0,08 \times 1 = 4$ YTL
Toplam Sermaye Gereksinimi	$4 + 0,8 = 4,8$ YTL	
<b>Garanti Sonrası Ek Serbest Sermaye İmkani</b>	$8 - 4,8 = 3,2$ YTL	
Kredi Çarpanı	$1 / [(0,50 \times 0,08) + (0,50 \times 0,08 \times 0,20)] = 20,83$ YTL	
Kredi Çarpanı Sonrası Yeni Kredi İmkani	$20,83 \times 3,2 = 66,6$ YTL	
<b>Toplam Kredi İmkani</b>	$100 + 66,6 = 166,6$ YTL	
<b>Garanti Miktarı</b>	$50 + 33,3 = 83,3$ YTL	

Örnek uygulamada da görüldüğü üzere;

Garanti mekanizması, KOBİ'lerin sadece teminat ihtiyaçlarını gidermemekte, aynı zamanda, Bankalar açısından risk azaltım etkisi yaratmakta ve yeni krediler için sermaye olanaklarını genişletmektedir. Dolayısıyla KOBİ kredilerinin, yüksek bir rating notuna sahip bir şirket/kuruluş tarafından garanti edilmelerinin, kredi maliyeti üzerinde de önemli etkileri olabilmektedir.

Genel olarak kredi garanti kuruluşlarının, yükümlülüklerine göre güçlü sermaye yapıları nedeniyle, yüksek rating notlarına sahip olmaları beklenmektedir. Avrupa Birliğinde benzer bir fonksiyonu yüklenen, Avrupa Yatırım Fonu fiili olarak bağımsız bir derecelendirme notu almamış olmasına rağmen, Basel II düzenlemeleri çerçevesinde risk ağırlığı %0 kabul edilmektedir. Dolayısıyla, Avrupa Yatırım Fonu'nun garanti edeceği KOBİ kredileri, bankalar açısından herhangi bir ek sermaye yükü getirmeyecek bu da hem bankanın finansman olanaklarını arttıracak hem de kredinin KOBİ'lere olan maliyetine olumlu yansıyacaktır.

KOBİ kredilerinin mevcut teminat yapısı içinde KGF A.Ş.'nin ağırlığı (% 0,5) yok denecek kadar azdır. Önümüzdeki süreçte, Basel II'nin uygulanması ile birlikte, mevcut KOBİ kredileri teminat yetersizliği çok daha ciddi bir boyut kazanacaktır. Soruna bir çözüm geliştirilmemesi, KOBİ'lerin kredi maliyetlerini arttıracaktır. Bu da mevcut finansman sorunlarının büyümesine neden olacaktır.

Ülkemiz gelişen ekonomiler kategorisinde yer almakta, ekonomik olarak gelişmiş çokça kurum ya da şirkete rastlanmamaktadır. Basel I'in, risk değerlendirmesinin, OECD üyesi olup olmama çerçevesinde yapılması nedeniyle, ülkemizin risk ağırlığı %0 olarak kabul edilmekteydi. Ancak yeni düzenlemede risk değerlendirilmesi tamamen değiştirilerek risk ağırlığı rating notuna göre belirlenmektedir. Uluslararası derecelendirme kuruluşlarının, Türkiye'nin mevcut döviz üzerinden borçlanması için öngördükleri not (BB- -Standard and Poors) % 100 risk ağırlığına denk gelmektedir. Ekonomik gelişmeler paralelinde, önümüzdeki dönemde mevcut risklilik düzeyinde azalma öngörülmesine rağmen, yüksek risklilik derecesinin, devletin borçlanma

maliyetlerinin yanında bankalarımızın ve reel sektör şirketlerinin de fon maliyetleri üzerindeki olumsuz etkisi devam edecektir.

KOBİ'lerin önümüzdeki dönem finansman ve teminat sorunlarının çözümüne yönelik olarak KGF sisteminin ciddi bir alternatif olarak ortaya çıktığı görülmektedir. Bu konuda mevcut yerli ve yabancı uygulama örnekleri incelenerek, politika geliştirilmesine ihtiyaç vardır. Konu ile ilgili yerli kişi ve kurumlar ile birlikte AB ile de işbirliğinin başarılı uygulamalar için anahtar rolde olduğu bilinmelidir. Bu konudaki yasal düzenlemelerin bir an önce bitirilmesi ve uygulama örneklerinin değerlendirilmesi safhasına geçilmelidir.

## **6. Basel II'ye Hazırlık**

Aslında KOBİ'lere dair Basel II'ye hazırlık anlamında söyleneceklerin çoğu, mevcut uygulamalarda da sorun olan unsurlardır. Ancak, mevcut uygulamalarda sadece sorun olarak görülen uygulamalar, yeni dönemde finansman maliyetini doğrudan etkileyecek, dolayısıyla zayıflığın veya eksikliğin uzun süreli taşınması mümkün olamayacaktır. Bu nedenle Basel II'ye hazırlık aşamasında KOBİ'ler mutlaka mali ve niteliksel (yönetim, organizasyon vb.) özelliklerini geliştirerek, yeni düzenlemelerin yükleri altında ezilmek yerine yeni düzenlemelerin fırsatlarından yararlanarak gelişmelerini hızlandırmalıdır. Çünkü Basel II düzenlemeleri tek başına iyi ya da kötü olarak değerlendirilebilecek düzenlemeler olmayıp, risk yapıları uygun işletmeler için finansman kolaylıkları sağlarken, uygun bir mali ve niteliksel yapısı olmayan işletmelerin ise yüklerini ağırlaştırmaktadır.

KOBİ'ler açısından Basel II'ye hazırlanma anlamında yapılması gerekenleri şu şekilde sıralayabiliriz:

- Özsermaye yapısının güçlendirilmesi,
- Esas faaliyet konularında çalışılması,
- Teminat yapısının yeni düzenlemelere uyumlu hale getirilmesi,
- Kayıt dışı faaliyetlerin kayıt içine alınması,
- Kayıt düzeninin uluslararası standartlar seviyesine yükseltilmesi,
- İşletmelerde risk kültürünün oluşturulması,
- Yönetim ve raporlamanın şeffaştırılması,
- Kurumsallaşmanın sağlanması,
- Bilgi ve iletişim teknolojileri alt yapısının geliştirilmesi,
- Gelişmeler paralelinde nitelikli insan kaynağı ihtiyacının giderilmesi.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

20. yüzyılın ikinci yarısına kadar ölçek ekonomileri önem kazanmış, bu amaçla, direkt ya da dolaylı kamu imkanları ile devasa işletmeler oluşturulmaya çalışılmıştır. Genelde yerli sanayi ve üretim, gümrük duvarları ile korunmaya ve geliştirilmeye çalışılmıştır.

20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren, üretim tekniklerinde yaşanan bilgi tabanlı gelişmeler, tüm ekonomik ilişkileri değiştirmiştir. Yeni üretim teknolojileri sayesinde, ölçek ekonomileri ile fiziki sınırlar önemlerini yitirmiş, verimlilik ve yenilik yaratma yeteneği ön plana çıkmıştır.

Yeni dönemde, istihdam, tekelleşmenin önlenmesi, rekabetin korunması, adil gelir dağılımı ve benzeri ekonomik ve sosyal politikalar önem kazanmış, bu amaçla da KOBİ'ler en iyi politika araçları olarak görülmüşlerdir. KOBİ'lerin bu fonksiyonu yerine getirirken, büyük işletmelerin yerini almaları değil, bu işletmelere de ara malı üreterek daha çok tamamlayıcı unsur olmaları amaçlanmaktadır.

KOBİ'lerin yenilikçi, küçük ve esnek yapıları, kurulma kolaylıkları gibi özellikleri ekonominin dinamizmi için vazgeçilmez unsurlardır. Toplam işletmelerin çok büyük çoğunluğunu oluşturmaları üretim ve istihdamdaki paylarının yanında, mülkiyetin tabana yayılması, bölgesel kalkınma ve gelir paylaşımı üzerindeki olumlu etkileri, toplumların girişimci orta sınıfını temsil etmeleri nedeniyle, sağlıklı bir ekonomik ve sosyal yapı için son derece önemli kurumlardır.

Bu özellikleri nedeniyle, gün geçtikçe KOBİ'lerin önemi artmakta sorunlarının çözümüne yönelik arayışlar sürdürülmektedir. KOBİ destek ve teşvikleri tüm ülkelerin önemli politikalarından biri haline gelmektedir.

Geleneksel ekonomik yaklaşımlar, küreselleşen ve bilgi odaklı olarak gelişen “yeni ekonomi” düzeninde meydana gelen gelişmeleri açıklayamaz duruma gelmiş ve yeni yaklaşımlar geliştirilmek zorunda kalmıştır. Yeni yaklaşımın ana unsurlarından birinin de KOBİ'ler ve bunlarla ilgili politikalar olacağı konusunda global bir bakış açısı olduğu söylenebilir.

Ülkemizdeki kökleri Ahi Loncaları'na dayanan KOBİ'lerin, ülkemizin ekonomik ve sosyal hayatındaki yeri uzunca bir sürece dayanmaktadır. Bahsedilen gelişmelerden, ülkemiz de az veya çok payını almış özellikle 1990'lar sonrasında KOBİ destek politikalarında, Gümrük Birliği, AB üyeliği, küreselleşme gibi dış gelişmelerin etkisi ile önemli bir ivme kazanılmıştır. Günümüzün bir çok kurumsal yapı ve uygulamalarının temeli bu yıllarda atılmıştır.

KOBİ sorunları denince, ilk akla gelen finansman sorunu olmaktadır. Kanaatimizce bunun başlıca 2 nedeni vardır. Birincisi, diğer bütün sorunların bir finansman boyutunun olması, bu sorunların çözümü için genelde maddi imkanlara ihtiyaç hissedilmesi, ikincisi ise, KOBİ'lerin dış finansman imkanlarına erişimlerinin büyük işletmelere göre daha zor olmasıdır.

KOBİ'lere yönelik destek ve teşvikler içinde, finansman sorununun çözümüne yönelik olanlar genelde en hassas olanlardır. Bu konudaki uygulamalardan, başta KOBİ'ler olmak üzere, piyasanın işleyişi, ekonomi ve bütün toplum iyi veya kötü yönde etkilenmektedir.

Ülkemizdeki KOBİ'lere yönelik destek ve teşvikler yurt dışındakiler kadar zengin değildir. KOBİ'lerin, finansman imkanları hem yetersiz hem de istenilen derinlikte değildir. Yurt dışında, geniş uygulama alanı bulan, risk sermayesi, iş melekleri<sup>34</sup>, kredi garantileri, leasing, faktoring gibi uygulamalar, ülkemizde özellikle KOBİ'ler için hala çok sınırlı finansman kaynaklarıdır.

Dış finansman kaynağı olarak, mevcut banka kredileri yetersiz olmalarına rağmen ülkemiz KOBİ'leri için en önemli enstrüman olmaya devam etmektedir. Yakın gelecekte banka kredilerinin yerini alacak bir başka finansman kaynağı ihtimali bulunmadığından, bu finansman kaynağının geliştirilmesi, finansman sorununun çözümüne en iyi cevap olarak görünmektedir.

Bu amaçla, istikrarlı bir ekonomik yapı ile sağlam bir finans piyasasının varlığı birinci şart olarak kabul edilmeli ve bu konudaki iyileştirme çabaları sürdürülmelidir. KOBİ'ler ile ilgili faaliyet gösteren çok sayıdaki kamu ve özel kurum arasındaki koordinasyonun geliştirilmesi de ülkemiz açısından önemlidir.

---

<sup>34</sup> İş Melekleri (Business Angels): Yüksek risk ve yüksek büyüme potansiyeli içeren firmalara kuruluşlarının çok erken bir döneminde yatırım yapan özel bir yatırımcı tipidir. İş meleklerinin kendileri de genellikle başarılı girişimcilerdir ve yatırım yaptıkları firmalarda iş konusunda sürekli danışmanlık yaparak ve yol göstererek değer yaratırlar.

KOBİ, banka ilişkilerinde kritik önemi haiz olan güven unsurunun oluşturulmasına yönelik, kredi garanti uygulamalarının üzerinde durulmalıdır. Piyasa düzeni ile uyumlu olmaları ve kaldıraç etkisi ile tahsis edilen kaynaklara oranla çok daha fazla fon yaratılması bu uygulamanın en önemli üstünlükleri olarak kabul edilmektedir.

Kredi garantileri, KOBİ finansmanında alternatif bir piyasa olmayıp, mevcut piyasanın daha iyi ve etkin işleyişini sağlamaktadır. Bu anlamda hem KOBİ'ler için hem de kredi kuruluşları için önemli bir destek programı özelliği taşımaktadır.

2007 sonunda ülkemizde de uygulanması düşünülen Basel II düzenlemeleri ile bu konu daha da önem kazanacaktır. Ülkemizdeki KOBİ'lerin mevcut sorunlarının çözümüne yönelik arayışlar hızlandırılmalıdır. Özellikle finansman sorunu çözülmeyen, Basel II uygulamasına geçilmesi halinde, bir çok KOBİ'nin finansman imkanları açısından zor durumda kalacağı tahmin edilmektedir. Bu nedenle, sorunun çözümüne yapılacak olan her katkı, ülke ekonomisinin gelişmesine yapılan bir destek olarak değerlendirilmelidir.

Ülkemizdeki kredi garanti faaliyetleri, uzunca bir dönemdir var olan kefalet kooperatifleri ile nispeten yeni sayılan Kredi Garanti Fonu A.Ş. tarafından yerine getirilmektedir.

Ancak her iki uygulama örneğinin gerek kapsam gerekse imkanları açısından yetersiz oldukları anlaşılmaktadır. Gelişmiş ülke örnekleri de incelendiğinde, kredi

garanti uygulamalarında bir kamu desteğinin kaçınılmaz olduğu görülmektedir. Bu nedenle Ülkemizdeki uygulamanın da kamu desteği ile yeniden yapılandırılarak, işlerliğinin artırılması gerekmektedir. Bu kapsamda; KGF kaynaklarının artırılması ve şu anda Ankara, İstanbul ve İzmir İllerinde hizmet veren yapılanmanın yurt genelinde KGF şubeleri açılarak yaygınlaştırılması, bu yolla da Marmara, İç Anadolu, Ege nispeten de Karadeniz Bölgelerinde yoğunlaşan kefalet verme işlemlerinin diğer bölgelerde de artırılması gerektiği düşünülmektedir.

Şüphesiz, kredi garanti sistemi, KOBİ'lerin tüm sorunlarını ya da finansman sorunlarını tamamıyla çözemeyecektir. Ancak, hem KOBİ'ler hem de kredi kuruluşları açısından son derece önemli olan teminat yetersizliği sorunu bir dereceye kadar çözümlenerek, bu konudaki boşluk önemli ölçüde doldurulmuş olacaktır.

Bu şekildeki bir kamu desteğinin, piyasa ekonomisinin işleyişini bozmaması ve yeni bir KİT yaratmaması konusunda son derece dikkatli olunmalıdır. Konu ile ilgili yurt içi ve yurt dışı iyi uygulama örneklerinden yararlanılmalıdır.

Son olarak, AB üyeliği sürecinde birlik fonlarından, özellikle KOBİ destekleri açısından, adaylık statüsünün, üyelikten daha cazip olduğu unutulmadan, bu konudaki girişimlerin gerek KOBİ'lerce gerekse ilgili kamu ve meslek kuruluşlarınca yapılması da son derece önemlidir.

## ÖZET

KOBİ'ler, toplam işletmeler içindeki sayıları, istihdam ve üretime olan katkıları ile yenilikçi ve esnek yapıları nedeniyle, günümüz çağdaş ekonomilerinin vazgeçilmez unsurlarıdır.

Görece küçük olmaları ve yenilikçi doğaları gereği taşıdıkları riskler, KOBİ'leri, büyük işletmelere nazaran daha kırılgan ekonomik birimler haline getirmektedir. Daha çok teminat yetersizliğinden kaynaklanan finansman sorunu, genelde KOBİ'lerin en önemli sorunu olarak kabul edilmektedir.

Ekonomik ve sosyal gelişmeye olan katkıları nedeniyle, bütün toplumlarda, KOBİ sorunlarına özel bir önem verilmekte ve çeşitli destekler sağlanmaktadır. Bu amaçla ülkemizde de bir çok özel ve kamu insiyatifi geliştirilmiştir.

KOBİ finansman sorununun en önemli nedeni sayılan teminat yetersizliğini gidermeye yönelik kredi garanti sistemi, Dünyada, özellikle de gelişmiş ülkelerde yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Kredi garanti sisteminin Türkiye'deki uygulamasının ise, KGF A.Ş. pratiği ile değerlendirildiğinde, kamu otoritelerinin de ilgisizliği nedeniyle son derece cılız kaldığı görülmektedir.

Küreselleşme ile artan rekabet ve yeni Basel düzenlemeleri, KOBİ politikalarının bir kez daha ve acil olarak gözden geçirilmesini zorunlu kılmaktadır.

## ABSTRACT

Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) have vital importance for modern economies, because of their large number, large share of employment and production they involved. Being innovative and flexible, SMEs are playing an important role for competitive and dynamic economy.

Because SME's are relatively small and innovative economic enterprises, they carry risks which make them vulnerable. Due to lack of appropriate collateral, SMEs can not easily access to financial resources which are very important for their development.

Because of their contribution to economic and social development, almost all countries give importance to SMEs and they support them with specific development policies. In Turkey, in order to support SMEs, governmental and non-governmental authorities have developed many policies and programs as well.

To solve SMEs' collateral problems in access to financial resources, Credit Guarantee Systems are used effectively and broadly. With the scope of the KGF A.Ş. practice, implementation of Credit Guarantee System is not effective in Turkey.

Increasing competition due to the globalization and new Basel regulations urge reevaluation of SMEs' policies.

## KAYNAKÇA

Akgemci, Tahir, **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**. KOSGEB Yayını, Haziran 2001

«<http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/Dosyalar/Yayin/7/TA.pdf>»

**“Basel II, Bir Anlamda Reel Sektörün Değişimidir”**. KobiFinans Dergisi 7.Sayı, 14.07.2005

«[http://www.kobifinans.com.tr/icerik.php?Article=7520&Where=danisma\\_merkezi&Category=0202&Topic=8](http://www.kobifinans.com.tr/icerik.php?Article=7520&Where=danisma_merkezi&Category=0202&Topic=8)»

Can, Metin, **“KOBİ Tanımı Değişiyor AB Standartı Geliyor”**. Referans Gazetesi, 22.11.2004

DİE (TÜİK), **2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı**. Bülten No:14/10/2005

DİE (TÜİK), **2005 Yılı Ekim Ayı İmalat Sanayiinde Eğilimler**. İmalat Sanayi Aylık Eğilim Anketi, 2005

DTM, **Avrupa Komisyonu Türkiye 2005 İlerleme Raporu (Gayriresmi Tercüme)**.Kasım 2005

«<http://www.dtm.gov.tr/ab/Ab.htm>»

Dünya Bankası, **“Türkiye Bilgi Ekonomisi Değerlendirme Çalışması”**, Şubat 2004

Gülerdi, Kemal, **KOBİ'ler ve Finansal Hizmetler**. Finans Kulüp Konferanslar Dizisi-V, Mayıs 2005

«[http://www.finanskulup.org.tr/html/etkinlik/050525\\_kobiler.html](http://www.finanskulup.org.tr/html/etkinlik/050525_kobiler.html)»

İktisadi Kalkınma Vakfı, **Avrupa Birliği'nin KOBİ Politikası**.

«<http://www.ikv.org.tr/pdfs/efa2a1a2.pdf>», 25.11.2005

İnan, Prof. Dr. Ali Naim, **Bankacılar İçin Borçlar Hukuku Bilgisi**. Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Hukuku Enstitüsü Yayınları, No:313, Sayfa 264, 1997

KGF, **“AB Konferansı – KOBİ Kredileri ve Kredi Garanti Uygulamaları” Sunumları**.

24.11.2005

«<http://www.kgf.com.tr/haberler.htm>»,15.12.2005

**“KOBİ Kredilerinde Teminat Çıkmazı”**. Dünya Gazetesi, 11.11.2005

«[http://www.dunyagazetesi.com.tr/news\\_display.asp?upsale\\_id=239842&dept\\_id=30](http://www.dunyagazetesi.com.tr/news_display.asp?upsale_id=239842&dept_id=30)»

**“KOBİ Borsası'nın Kuruluş Çalışmaları Tamamlandı.”**

«<http://www.kobitek.com/news.php?id=119>». 26.01.2006»

**“KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.den, Finansman Sıkıntısı Yaşayan Firmalara Fırsat”**

«<http://www.kobitek.com/news.php?id=123>». 02.02.2006

KOBİ Girişim Dergileri (Aylık), 2005-2006

KOBİNET, “Çeşitli Ülkelerde Küçük İşletmelerle İlgili Ekonomik Göstergeler.”

«<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/001.html>», 15.11.2005

KOSGEB, **Küçük İşletmeler ve İş Yaratılması İçin Mikro Kredi: Pazardaki Açığın Kapatılması-Rapor.**

«<http://map.kosgeb.gov.tr/docs/KOSGEB4E05-LEM.pdf>»

KOSGEB, **Türkiye’de KOBİ Anlayışının Dünü, Bugünü, Geleceği-Panel.** KOSGEB Yayını. Ankara, 2000

«<http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/Dosyalar/Yayin/13/Panel.pdf>»

KOSGEB, **Avrupa Birliği CC Best Türkiye Raporu.** Ankara, 2002

«<http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/Dosyalar/Yayin/1/CCBest-TR.pdf>»

KOSGEB, **KOBİ Ekonomisi (KOBİ’ler ve Bankacılık).** Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü, Ankara, Ocak 2004

«<http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/Dosyalar/Yayin/108/KOBI-BANKACILIK.PDF> »

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

«<http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/Dosyalar/Yayin/149/ab%20kobi%20mekanizmalari.PDF>»

Müftüoğlu, M.Tamer, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, KOBİ’ler.** Turhan Kitabevi, Ankara, 2002.

Müftüoğlu, M.Tamer, Durukan Tülin, **Girişimcilik ve KOBİ’ler.** Gazi Kitabevi, Ankara, 2004

OECD, **OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2001.**

«<http://www1.oecd.org/publications/e-book/92-2001-04-1-2987/A.11.htm>»

OECD, **İletişime Genel Bakış.** 2003

OECD, “**Küresel Ekonomide Girişimcilik ve Yenilikçi KOBİ’lerin Desteklenmesi**”. OECD İstanbul Konferansı, 2004

OECD, **Small and Medium- Sized Enterprises in Turkey. Issues and Policies.** OECD Publications, 2004

«<http://www.oecd.org/dataoecd/5/11/31932173.pdf>»

OECD, **The Istanbul Ministerial Declaration on Fostering the Growth of Innovative and Internationally Competitive SMEs,** 3-5 June 2004

«[http://www.oecd.org/document/16/0,2340,en\\_2649\\_201185\\_32020176\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/16/0,2340,en_2649_201185_32020176_1_1_1_1,00.html)»

OECD, Centre for Private Sektor Development, IMKB, **A Framework for the Development and Financing of Dynamic Small and Medium Sized Enterprises in Turkey.** July 2005

«<http://www.oecd.org/dataoecd/32/52/35645635.pdf>»

T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, **Basın Duyurusu.** Sayı: 2005/153, Aralık 2005

«[http://www.hazine.gov.tr/guncelduyuru/DEI\\_20051209\\_AYB\\_KOBI.pdf](http://www.hazine.gov.tr/guncelduyuru/DEI_20051209_AYB_KOBI.pdf)»

T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, **Genel Teşvik, KOBİ ve Enerji Desteği Mevzuatı**. Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü, Ankara, 2005  
«[http://www.hazine.gov.tr/tugm\\_rapor.pdf](http://www.hazine.gov.tr/tugm_rapor.pdf)»

Takan, Dr. Mehmet, **Bankacılık:Teori, Uygulama ve Yönetim**. Nobel Yayın Dağıtım, 2001

Türkan, Ercan, **Türk Ekonomisinde Makro Kredi Kanalı: Ölçek ve Kalite Açısından Bir Değerlendirme**. TCMB Yayını, Kasım 2004  
«<http://www.tbb.org.tr/turkce/gruplar/makroekonomiacg/T%C3%BCrk%20Ekonomisinde%20Makro%20Kredi%20Kanal%C4%B1.pdf>»

Türkan, Ercan, **Türk Ekonomisinde Makro Kredi Kanalı: İşleyiş ve Dışsallıkları**. TBB Yayını, Aralık 2005  
«<http://www.tbb.org.tr/turkce/gruplar/makroekonomiacg/ercanturkan.pdf>»

Türkiye Bankalar Birliği, **Risk Yönetimi ve Basel II'nin KOBİ'lere Etkileri**. Yayın No: 228, Eylül 2004  
«[http://www.ebso.org.tr/tr/Konferans\\_KOBI\\_Kitapcigi.pdf](http://www.ebso.org.tr/tr/Konferans_KOBI_Kitapcigi.pdf)»

Türkiye Bankalar Birliği, **Türk Mali Sektörü Raporu- İzmir İktisat Kongresi**. Mali Piyasalar Çalışma Grubu, 2004  
«[http://www.tbb.org.tr/turkce/duyurular/iktisat\\_kongresi/Mali%20Sektor%20%20Raporu.pdf](http://www.tbb.org.tr/turkce/duyurular/iktisat_kongresi/Mali%20Sektor%20%20Raporu.pdf)»

Türkiye Bankalar Birliği, **Risk Yönetimi ve Basel II'nin KOBİ'lere Etkileri**. Yayın No: 238, Eylül 2005

Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, **KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı**. Ocak 2004  
«<http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/Dosyalar/BilgiBankasi/138/kobi%20stratejisi%20ve%20eylem%20plan%C4%B1.pdf>»

TÜSİAD, **Türkiye'de Ekonomik Büyüme ve Mali Yapı: Mali Gelişmişlik/ Firma Mali Yapısı**. TÜSİAD Basın Bülteni, TS/BAS-BÜL/05-81, Kasım 2005  
«<http://www.tusiad.org/haberler/basin/duyuruno745.pdf>»

Yılmaz, Figen, **Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ'LER)**. İş Bankası İktisadi Araştırmalar ve Planlama Müdürlüğü, Aralık 2003  
«[www.isbank.com.tr/dosya/ekon-tr\\_kobiler2004.pdf](http://www.isbank.com.tr/dosya/ekon-tr_kobiler2004.pdf)»

Yörük, Nevin, Ban, Ünsal, **KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama**. Gazi Kitabevi, Ankara, 2003

Yüksel, Ayhan, **Basel II'nin KOBİ Kredilerine Muhtemel Etkileri**. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Araştırma Dairesi, Ağustos 2005  
«[http://www.bddk.org.tr/turkce/basel/basel/Basel\\_II\\_SME.pdf](http://www.bddk.org.tr/turkce/basel/basel/Basel_II_SME.pdf)»