

T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI

**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERDE
ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARININ
OLUŞTURULMASI VE GAZİANTEP İLİNDE
UYGULAMA**

YÜKSEK LİSANS

ABDULKADİR KOYUNCU

Tez Danışmanı: Yrd.Doç.Dr. MEHMET CİVAN

GAZİANTEP
NİSAN 2010

T.C.
UNIVERSITY OF GAZİANTEP
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES
DEPARTMENT OF MANAGEMENT

ALTERNATIVE FINANCIAL RESOURCES IN SMALL
AND MEDIUM ENTERPRISES AND A PRACTICE IN
GAZİANTEP

MASTER’S THESIS

ABDULKADİR KOYUNCU

Supervisor: Yrd.Doç.Dr. MEHMET CİVAN

GAZİANTEP
APRIL 2010

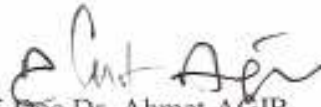
T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI

**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERDE ALTERNATİF
FİNANSMAN KAYNAKLARININ OLUŞTURULMASI VE
GAZİANTEP İLİNDE UYGULAMA**

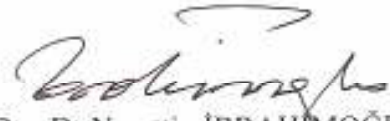
ABDULKADİR KOYUNCU

Tez Savunma Tarihi: 09\04\2010

Sosyal Bilimler Enstitüsü Onayı


Y.Doç.Dr. Ahmet AGIR
SBE Müdürü

Bu tezin Yüksek Lisans tezi olarak gerekli şartları sağladığını onaylarım.


Y.Doç.Dr. Nurettin İBRAHİMOĞLU
Enstitü İşletme ABD Başkanı

Bu tez tarafımda okunmuş, kapsamı ve niteliği açısından bir Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.


Y.Doç.Dr. Mehmet CİVAN
Tez Danışmanı

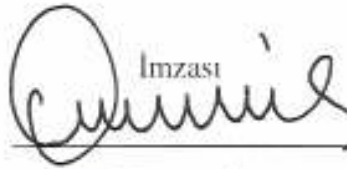
Bu tez tarafımızca okunmuş, kapsam ve niteliği açısından bir Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

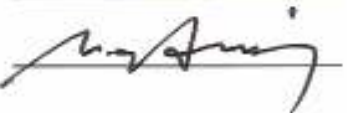
Jüri Üyeleri:

Y.Doç.Dr. Mehmet CİVAN

Doç.Dr. İbrahim ARSLAN

Y.Doç.Dr. Mehmet AYTEKİN


İmzası



ÖZET

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERDE ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARININ OLUŞTURULMASI VE GAZİANTEP İLİNDE UYGULAMA

KOYUNCU, Abdulkadir

Yüksek Lisans Tezi, İşletme Ana Bilim Dalı

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Mehmet CİVAN

Nisan 2010, 116 sayfa

Günümüzde dünyadaki işletmelerin büyük çoğunluğunu KOBİ' ler oluşturmaktadır. Yarattıkları istihdam, krizlerden az etkilenmeleri, büyük ölçekli işletmelere yan sanayi oluşturmaları gibi özellikleri göz önüne alındığında KOBİ' lerin önemi daha da iyi anlaşılmaktadır. Ekonomi açısından büyük önem taşıyan KOBİ' lerin uygun finansman kaynaklarına ulaşabilmeleri etkin ve verimli çalışmaları açısından bir önemlidir. Türkiye' de KOBİ' lere sunulan finansman kaynakları sınırlıdır. Bunun sonucu olarak KOBİ' ler finansal sorunlar yaşamaktadırlar. Avrupa Birliği üyeliği sürecinde olan Türkiye' de KOBİ' lerinin AB standartlarına ulaşabilmesi için bu finansal sorunlarını çözülmesi gerekmektedir. Bu çalışmanın amacı bu sorunlara çözüm olarak alternatif finansman araçları incelemek ve bunların başarı şartlarını araştırmaktır.

Anahtar kelimeler: Alternatif finansman kaynakları, KOBİ

ABSTRACT

ALTERNATIVE FINANCIAL SOURCES IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES AND PRACTICE IN GAZIANTEP

KOYUNCU, Abdulkadir

M. A. Thesis, Department of Management

Supervisor: Assist. Yrd.Doç.Dr.Mehmet CİVAN

April 2010, 116 pages

In today's world most of the enterprises are existing from SMEs. The importance of SME's could be perceived better if consumed their abilities of creating employment opportunities, generating products for the large sized enterprises and resistance towards crises. Attaining to the appropriate financial resources has a great importance for SMEs to have an effective and efficient working environment where they are significant parts of the economic life. Financial resources are limited for SME in Turkey. As a reason of that SMEs have financial problems. In the process of entering European Union Turkey should solve financial problems to fit its SMEs to European Union's SMEs standards. In this study, it is aimed to examine the alternative financial sources as a solution for problems of SMEs in Turkey and search their conditions of success.

Key words: Alternative financial resources, SME

İÇİNDEKİLER

ÖZET	iv
ABSTRACT	v
TABLolar LİSTESİ	viii
1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TANIMI, ÖZELLİKLERİ VE EKONOMİDEKİ YERİ	1
1.1. TÜRKİYE’ DE KOBİ TANIMLARI	1
1.2. DÜNYA’ DA KOBİ TANIMLARI	4
1.3. TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KOBİLERİN ÖNEMİ	7
1.4. KOBİ’LERİN DÜNYA EKONOMİSİNDEKİ YERİ	8
2.KOBİ’LERDE FİNANSMAN İHTİYACI, GENEL FİNANSMAN ARAÇLARI VE FİNANSAL SORUNLAR	11
2.1 KOBİ’LERDE FİNANSMAN İHTİYACI	11
2.2. KOBİ’LERDE GELENEKSEL FİNANSMAN YOLLARI	12
2.2.1. Özkaynaklar	12
2.2.2. Banka Kredileri	13
2.2.3. Ticari Krediler	14
2.3. KOBİ’LERDE FİNANSAL SORUNLAR	15
2.3.1. Özsermaye Yetersizliği	17
2.3.2. Banka Kredileri İle İlgili Sorunlar	18
2.3.3. Kobi’lerin Kendi Yapılarından Kaynaklanan Sorunlar	21
3.KOBİ’ LER İÇİN ALTERNATİF FİNANSMAN ARAÇLARI	23
3.1. LEASİNG	23
3.1.1. Leasing’ İn Gelişimi	25
3.1.2. Leasing Sisteminin İşleyişi	26
3.1.3. Leasing’ İn Türleri	27
3.1.4. Leasing’ İn Avantajları Ve Dezavantajları	28
3.2. FACTORİNG	30
3.2.1. Factoring’ İn Gelişimi	31
3.2.2. Factoring’ İn İşleyişi	34
3.2.3. Factoring’ in Türleri	35
3.2.4. Factoring’ İn Avantajları Ve Dezavantajları	38
3.3. FORFAİTING	40
3.3.1. Forfaiting’ İn Gelişimi	41
3.3.2. Forfaiting İşleyişi	42
3.3.3. Forfaiting Avantajları Ve Dezavantajları	43
3.4.FRANCHİSİNG	45

	vii
3.4.1. Franchising’ İn Gelişimi.....	46
3.4.2. Franchising Siteminin İşleyişi	48
3.4.3.Franchising Türleri	50
3.4.4. Franchising’ İn Avantajları Ve Dezavantajları.....	51
3.5. BARTER	54
3.5.1. Barter’ın Gelişimi.....	56
3.5.2. Barter Sisteminin İşleyişi	58
3.5.3. Barter’ İn Türleri	60
3.5.4. Barter’ın Avantajları Dezavantajları	61
3.6. RİSK SERMAYESİ	62
3.6.1. Risk Sermayesi’ Nin Gelişimi.....	64
3.6.2. Risk Sermayesinin İşleyişi	66
3.6.3. Risk Sermayesi’ Nin Türleri.....	68
3.6.4. Risk Sermayesi’ Nin Avantaj Ve Dezavantajları	69
3.7. KREDİ GARANTİ FONU	70
3.7.1. K.G.F’ nin İşleyişi	71
3.7.2. K.G.F’ nin Sağladığı Faydalar	73
4.GAZİANTEP ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE FAALİYET GÖSTEREN KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSAL YAPILARI VE ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAK KULLANIMLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA	76
4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI ve ÖNEMİ	76
4.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ ve KAPSAMI	76
4.3. ARAŞTIRMA BULGULARI ve DEĞERLENDİRME.....	77
4.3.1. Firmaların Genel Yapılarına İlişkin Bilgiler	77
4.3.2. Firmaların Finansal Yapılarına İlişkin Bilgiler	83
SONUÇ	95
KAYNAKÇA	100
EKLER	105

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1.3. 2002 Genel Sanayi İş Yerleri Sayımı'na göre İşletmelerin büyüklük grubuna göre dağılımı	7
Tablo 1.4. Bazı Ülkelerde KOBİ'lerin Ekonomi içindeki Payı.....	9
Tablo 2.1. Banka Kredilerinin ve Özkaynakların Firma Aktiflerine Oranı	18
Tablo 3.3. Dünya'da ve Türkiye'de Factoring Ciroları.....	33
Tablo 4.1. İşletmelerin Hukuki Yapısı	77
Tablo 4.2. İşletmelerin Faaliyet Süreleri	78
Tablo 4.3. İşletmelerin Faaliyet Konuları	78
Tablo 4.4. İşletmelerin Çalışan Sayısı.....	79
Tablo 4.5. İşletme Yöneticileri.....	80
Tablo 4.6. İşletme Sahiplerinin Eğitim Durumu	81
Tablo 4.7. İşletmelerin Kapasitelerinin Tamamını kullanamama Sebepleri	82
Tablo 4.8. İşletmelerin 2008 Yılı Ciroları	83
Tablo 4.9. Öncelikli Tercih Edilen Finansman Kaynağı.....	84
Tablo 4.10. Finansal Sorunların Kaynağı.....	86
Tablo 4.11. Kredi Kullanımında Tercih Edilen Vade	87
Tablo 4.12. Finansman ihtiyacının Kredi ile Karşılanması.....	88
Tablo 4.13. Kredi Kullanımında Karşılaşılan Sorunlar.....	89
Tablo 4.14. Kullanılan Alternatif Finansman Araçları.....	90

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 4.1. İşletmelerin Hukuki Yapısı	77
Grafik 4.2. İşletmelerin Faaliyet Süreleri	78
Grafik 4.3. İşletmelerin Faaliyet Konuları	79
Grafik 4.4. İşletmelerin Çalışan Sayısı.....	80
Grafik 4.5. İşletme Yöneticileri.....	81
Grafik 4.6. İşletme Sahiplerinin Eğitim Durumu	81
Grafik 4.7. İşletmelerin Kapasite Kullanım Oranı Ortalaması.....	82
Grafik 4.8. İşletmelerin Kapasitelerinin Tamamını kullanamama Sebepleri	83
Grafik 4.9. İşletmelerin 2008 Yılı Ciroları.....	83
Grafik 4.10. İşletmelerin Finansman Departmanının Varlığı.....	84
Grafik 4.11. Öncelikli Tercih Edilen Finansman Kaynağı.....	85
Grafik 4.12. İşletmelerin Finansal Sorun Yaşayıp Yaşamadıkları	85
Grafik 4.13. Finansal Sorunların Kaynağı.....	86
Grafik 4.15. Kredi Kullanımında Tercih Edilen Vade	87
Grafik 4.16. Finansman ihtiyacının Kredi ile Karşılanması.....	88
Grafik 4.17. Kredi Kullanımında Karşılaşılan Sorunlar.....	89
Grafik 4.18. Kullanılan Alternatif Finansman Araçları.....	90
Grafik 4.20. Alternatif Finansman Araçları İçin Destek Alıp Almadıkları.....	91
Grafik 4.21. İşletmelerin Genelde Karşılaştıkları Sorunlar	92
Grafik 4.22. KOBİ'lere Destek Veren Kuruluşları Bilme Durumu	92
Grafik 4.23. KOBİ Desteklerinden Yaralanma Durumu.....	93
Grafik 4.24 Katılımcıların İşletme İçindeki Görevi	93

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TANIMI, ÖZELLİKLERİ VE EKONOMİDEKİ YERİ

1.1. TÜRKİYE’ DE KOBİ TANIMLARI

Gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye’ de KOBİ’ lerin oluşturdukları dinamizmle, yarattıkları istihdamla ülke ekonomisine ve sosyal yaşama, katkıları yadsınamayacak kadar büyüktür.

Ülke ekonomisi açısından büyük önem taşıyan bu işletmelerin tanımlamaların doğru yapılması KOBİ’ lere yapılacak olan yardım, destek ve kredilerin etkin ve verimli şekilde ulaştırılması açısından önemlidir.

KOBİ’lere yönelik program ve politikaların daha etkin bir şekilde uygulanabilmesi amacıyla ortak bir tanım belirlenmesi zorunluluğu kaçınılmazdır. Kurumlararası tanımlamalardaki ayrılık işletmelerin farklı kurumlardan hizmet talep etmeleri durumunda farklı muameleye tabi kalmalarını sağlamakta, bu durum da uygulamaların etkinliği ve hizmetlerin şeffaflığı açısından önemli bir engel teşkil etmektedir. Farklı tanımlamaların yol açtığı bir diğer sıkıntı ise istatistiklerin farklı sonuçlara yol açmasıdır. Bu konudaki uygulama farklılıklarının giderilmesi, AB mevzuatı ile uyumun sağlanması ve tüm sektörleri kapsayan tek bir KOBİ tanımının oluşturulması amacıyla bir kanun tasarısı taslağı hazırlanmıştır. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından TOBB başta olmak üzere, sivil ve mesleki kuruluşlar ile ilgili kurumların görüşleri de alınarak hazırlanan “KOBİ Tanımına İlişkin Kanun Tasarısı” 14 Ocak 2004 tarihinde Başbakanlığa iletilmiştir. Tasarıda; kanunun amacı; “Avrupa Birliği mevzuatına uyumlu tek bir Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ) tanımı yapılarak, bu tanımın içinde “KOBİ”, “Orta Büyüklükte ki İşletme ” veya “Mikro İşletme” terimleri geçen tüm kurum ve kuruluşların mevzuat ve programlarına uygulanmasını sağlamak ” olarak belirlenmiştir. Gerçekleştirilecek ortak KOBİ tanımıyla birlikte firmaların yarattığı katma değer, istihdam, ihracat ve

ithalat gibi göstergeler açısından yapılacak uluslararası değerlendirmelerde de karşılaştırılabilir bir ölçüt elde edilecektir.

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

20 Nisan 1990 tarih, 20498 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan, 12 Nisan 1990’da kabul edilen 3614 sayılı KOSGEB’in kurulması hakkındaki kanunun 2. maddesine göre:

- 1-50 arası işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmeleri;
- 51-150 arası işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi

işletmeleri olarak tanımlanmıştır¹

Türk Eximbank

Türk Eximbank tanımına göre, 1-200 arası işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri, orta ölçekli işletmelerdir.

Halkbank

Halkbanka' sı KOBİ’ lerin yatırım ve istihdamını artırmak amacı ile destek vermektedir. Halkbank küçük boyutlu işletmeleri maksimum 150 işçi istihdam eden ve sabit varlıklar toplamı 150 bin TL’ yi aşmayan işletmeler olarak tanımlarken orta ölçekli işletmeleri ise maksimum 250 işçi istihdam eden ve sabit varlıklar toplamı 400 bin TL’ yi aşmayan işletmeler olarak tanımlamaktadır.

Hazine Müsteşarlığı

İmalat sanayinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç net sabit yatırım tutarı 400 bin TL’ yi aşmayan:

- 1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli,
- 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli işletmeler,
- 150-250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli olarak tanımlanmıştır.

Dış Ticaret Müsteşarlığı

İmalat sanayinde faaliyette bulunan ve 1-200 işçi çalıştıran işletmeler; gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon dolar karşılığı TL’yi aşmayan işletmeler.

¹Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (2003) KOBİ Ekonomisi *Tarihsel Gelişim*, Ekonomik Ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü Yayınları s.2

Tablo 1.1. Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımları (KOSGEB, Halkbank, Hazine Müsteşarlığı, Eximbank, Dış Ticaret Müsteşarlığı)

KURULUŞ	TANIM KAPSAMI	TANIM KRİTERLERİ	MİKRO ÖLÇEKLİ İŞLETME	KÜÇÜK ÖLÇEKLİ İŞLETME	ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME
KOSGEB	İmalat Sanayi	İşçi Sayısı	-	1-50 işçi	51-150 işçi
HALKBANK	İmalat Sanayi, Turizm, Yazılım Geliştirme	İşçi Sayısı	-	-	1-250 işçi
		Sabit Yatırım Tutarı (Euro)	230000	230000	230000
HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	İmalat Sanayi, Turizm, Tarımsal Sanayi, Eğitim, Sağlık, Yazılım Geliştirme	İşçi Sayısı	1-9 işçi	10-49 işçi	50-250 işçi
		Yatırım Tutarı, KOBİ Teşvik Belgesine Konu Yatırım Tutarı (Euro)	350000	350000	350000
DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI	İmalat Sanayi	İşçi Sayısı	-	-	1-200 işçi
		Sabit Yatırım Tutarı (Euro)	-	-	1830000
EXİMBANK	İmalat Sanayi	İşçi Sayısı			1-200 işçi

1.2. DÜNYA' DA KOBİ TANIMLARI

Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı

AB, KOBİ tanımları konusunda gerek ulusal gerek birlik bazında karışıklığa neden olmamak için yeni bir ortak terim geliştirmiştir. Bu KOBİ tanımı; işçi sayısı, bilanço, büyüklüğü ve bağımsızlık derecesinde oluşan ölçütleri kapsamaktadır.²

Tablo 1.2. Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı (<http://www.gaziantepeic.org> 02.02.2009)

KOBİ Tanımı	Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro	Bilanço
Mikro Ölçekli İşletme	10'dan az	2 milyon Euro'ya kadar	2 milyon Euro'ya kadar
Küçük Ölçekli İşletme	50'den az	10 milyon Euro'ya kadar	10 milyon Euro'ya kadar
Orta Ölçekli İşletme	250'den az	50 milyon Euro'ya kadar	43 milyon Euro'ya kadar

KOBİ'lerin tanımlamasında kullanılan bir diğer kriter de bağımsızlık düzeyidir. Bağımsızlık düzeyi; hisselerin veya sermayesinin %25'den fazlası büyük bir grup tarafından sahip olunmayan; Ancak bu şart şu iki durumda aşılabilecektir:

- Eğer işletmenin sermaye sahipleri, kamu yatırım ortaklıkları, risk sermayesi şirketleri veya kurumsal yatırımcılar ise,
- Eğer işletme sermayesi, hisselerinin kime ait olduğunun belirlenemeyeceği kadar küçük hisselerle bölünmüş ise ve eğer işletme sermayesinin %25 veya daha fazlasının tek bir işletme tarafından üstlenilmemiş olduğunu veya sermayesinin küçük ve orta büyüklükteki işletme tanımı dışındaki işletmelerden meydana gelmemiş olduğunu yasal olarak belirtirse.³

Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ Tanımı

ABD'de küçük işletmelerin tanımı, KOBİ'ler ile ilgili faaliyette bulunan Küçük İşletme Yönetimi (Small Business Administration, SBA) Büyüklük Standartlar Bürosu tarafından yapılmıştır. Tanımda kullanılan nicel ölçüler; çalışan işçi sayısı, ortalama yıllık gelir tutarı, ekonomi içinde yarattığı katma değer ve üretimde kullanılan hammadde. SBA Büyüklük Standartları Bürosu tanımlamasına göre KOBİ kriterleri olarak;

²Gaziantep Avrupa Birliği Bilgi Merkezi Avrupa Birliği & Küçük Ve Orta Boy İşletmeler <http://www.gaziantepeic.org/index.php?sf=13> (02.02.2009)

³Özlem Yonar. Avrupa Birliği'nde KOBİ'ler. *Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu* <http://www.usak.org.tr/makale.asp?id=257> (02.02.2009)

- Küçük imalat sanayinde istihdam edilen işçi sayısı 500 kişi,
- Toptancı işletmelerde personel sayısı 100 kişi,
- Perakendeciler ve hizmet işletmeleri için ortalama yıllık gelirleri 6 milyon,
- Genel olarak inşaat işletmeleri ortalama yıllık geliri 28.5 milyon dolar,
- Bütün özel ticaret müteahhitleri ortalama yıllık geliri 12 milyon dolar,
- Tarımsal işletmeler ortalama yıllık geliri 0.75 milyon dolardır.⁴

Japonya’da KOBİ Tanımı

Japonya’da KOBİ’lerin tanımlanmasında, istihdam edilen işçi sayısına ve yatırılan sermaye tutarına bakılmaktadır. Japonya’da, KOBİ tanımlamasında kullanılan kriterler sektörlere göre de değişim göstermektedir. Sanayi sektöründe, istihdam edilen işçi sayısı 300’den az olan ve yatırılan sermaye tutarları 100 milyon Yen’ in altındaki işletmeler; ticaret sektöründe, istihdam edilen işçi sayısı 100’ den az olan ve yatırılan sermaye tutarı 30 milyon Yen’ in altındaki işletmeler ve hizmet sektöründe ise istihdam edilen işçi sayısı 50’ den az olan ve yatırılan sermaye tutarları 10 Milyon Yen’ in altındaki işletmeler KOBİ olarak nitelendirilmiştir.

Bu tanımlamaların dışında, özel amaçlı kanunlarla ilave tanımlar geliştirilmiştir. Örneğin, vergilendirilmede Özel Tedbirler Kanununa göre sermayesi 100 Milyon Yen’ den az olan ve istihdam ettikleri işçi sayısı 1000’ e kadar olan işletmeler küçük işletme olarak tanımlanmaktadır.⁵

Kanada’ da KOBİ Tanımı

Kanada’da KOBİ’lerin tanımı, imalat ve hizmet sektörleri için yarı ayrı yapılmaktadır.

İmalat sanayinde;

- 100 kişi’den az çalışan işçi sayısı ve 5 milyon Kanada Doların’ dan az cirosu olanlar küçük işletmeler.
- 100–500 arasında istihdam ve 5–20 milyon arasında cirosu olan işletmeler Orta büyüklükteki işletmeler.

Hizmet sektöründe;

- 50 kişiden az istihdamı ve 5 milyon CDN\$’den az cirosu olanlar, küçük işletmeler

⁴ Size Standards Division Office of Government Contracting & Business Development. SBA Size Standards Methodology
<http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sbahomepage/sizestandardsmethodology.pdf>
(02.02.2009)

⁵ Mehmet Civan ve Mustafa Uğurlu (2005) *Avrupa Birliği’ ne Uyum Sürecinde KOBİ’ler Gaziantep İli Örneği*, Gaziantep 2005. s.7

- 50-500 kişi arasında istihdamı ve 5–20 milyon az cirosu olanlar orta büyüklükteki işletmeler olarak tanımlanmıştır.⁶

Hindistan’da KOBİ Tanımı

Hindistan’ daki ayırıma göre, arazi ve makinelere yaptıkları sabit yatırımları 300 bin Doları aşmayan işletmeler KOBİ; 16 bin Doları geçmeyen işletmeler ise çok küçük işletme olarak adlandırılmaktadır.⁷

Rusya Federasyonunda KOBİ Tanımı

Rusya Federasyon’unda 14 Haziran 1995 tarihli küçük işletmelere devlet destekleriyle ilgili federal yasada KOBİ’ ler ortalama işçi sayısı olarak endüstri üretim ve inşaat sanayinde 100 işçi, tarımda 80 işçi, bilim ve teknolojiye 60 işçi, toptan satış ticaretinde 50 işçi, perakende ticarete 30 işçi ve öbür sektörlerde 50 işçi çalıştırılması durumunda KOBİ tanımı içerisinde yer almaktadır.⁸

BASEL- II Kriterlerine göre KOBİ Tanımlaması

BASEL-II Bankaların sermaye yeterliliklerinin ölçülmesine ve değerlendirilmesine ilişkin olarak Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS) bünyesinde oluşturulan Basel Bankacılık Denetim Komitesi (BCBS) tarafından yayımlanan ve yakın tarihte 2008 yılında birçok ülkede yürürlüğe giren standartlar bütünüdür. BASEL-II kriterlerinin amacı: Bankaların maruz kaldıkları riskleri daha iyi ölçmek ve bunu en az sermaye düzeyi ile ilişkilendirmek, Ulusal ve Uluslararası denetim uygulamalarını güçlendirmek, Şeffaf ve Uluslararası genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine uyumlu finansal tablolar yolu ile piyasa disiplini sağlamaktır.

Bu tanıma göre; satışları 50 Milyon Euro’yu geçmeyen ve istihdam ettiği işçi sayısı 250’ yi aşmayan işletmeler KOBİ olarak nitelendirilmiştir. Ayrıca kredi miktarına bağlı olarak da perakende ve kurumsal KOBİ olarak sınıflandırılma yapılmıştır.

Banklardaki toplam kredi miktarı 1 Milyon Euro’nun altında olan KOBİ’ler Perakende KOBİ, 1 Milyonun üstünde olanlar ise Kurumsal KOBİ olarak tanımlanmaktadır.⁹

⁶SME stands for Small to Medium Enterprise

<http://sbinfoCanada.about.com/od/businessinfo/g/SME.htm> (22.03.2009)

⁷ Tahir Akgemci, *KOBİ’ lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, KOSGEB Yayınları Ankara (2001) s.8

⁸The Russian SME Resource Centre. About RCSME <http://www.rcsme.ru/eng/common/mission.asp> (22.03.2009)

⁹Sevinç Güler ve Berna Taner.Dünya’da KOBİ Borsaları ve Türkiye’ de KOBİ Borsasının *Ege Akademik Bakış*. Oluşumuna Yönelik Uygulamalar http://eab.ege.edu.tr/pdf/8_2/C8-S2-M7.pdf (25.03.2009)

1.3. TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KOBİLERİN ÖNEMİ

Ekonomik sürecin hangi döneminde olursa olsun, ülkemizde KOBİ'ler; ekonomik, sosyal ve politik önemlerini her zaman korumuşlar ve ülkenin politika ve stratejilerinin belirlenmesinde önemli bir yere sahip olmuşlardır. Ancak KOBİ'ler, Türkiye'nin toplam sanayi işletmelerinin büyük bir bölümünü oluşturmalarına rağmen, uzun yıllar gereken önem verilmemiştir. Sadece AB'nin 1983 yılını KOBİ yılı ilan etmesinin ardından, Türkiye de KOBİ'lere gereken önemi verdiğini göstermek için 1996 yılını KOBİ yılı ilan etmiştir. Bu vesileyle 16 Ekim 1996 tarihinde KOBİ Teşvik Kararnamesi'ni hayata geçirmiştir. Türkiye'nin KOBİ gerçeğini fark ederek bu tarihten itibaren yeni düzenlemelere gitmesi, KOBİ'lere önem vermeye başladığını göstermektedir. Zira rekabetin yerleşmesi ve sürdürülmesi, ekonominin durgunluktan kurtarılması, ekonomik canlılığın lokomotifi olan KOBİ'lerin önemsenerek desteklenmesine bağlıdır. Değişiklik ve yeniliklere karşı gösterdikleri esneklik sayesinde teknolojik gelişmelerin ana kaynağı durumunda olan KOBİ'ler, kriz dönemlerini de büyük işletmelere göre daha kolay atlatabilmektedirler.¹⁰

Tablo 1.3. 2002 Genel Sanayi İş Yerleri Sayımı'na göre işletmelerin büyüklük grubuna göre dağılımı (DİE 2002 GSİS)

	Çalışan Sayısına Göre İş Yeri Büyüklük Grupları	Dağılım (%)
KOBİ	1-250	99,89
Mikro	0	1,38
Mikro	1-9	94,94
Küçük	10-49	3,09
Orta	50-99	0,30
Orta	100-150	0,10
Orta	151-250	0,08
Büyük	251+	0,11

Ülkemiz ekonomisinin omurgasını KOBİ'lerimiz oluşturmaktadır. KOBİ'ler Türkiye'deki tüm işletmelerin yüzde 99,5'ini oluşturmakta, toplam istihdamın yüzde 81'ini oluşturmaktadır. KOBİ'lerimizin toplam yatırımlar içindeki payı yüzde 27' ye, üretimdeki payı ise yüzde 38'e ve ihracattaki payı ise yüzde 16'ya ulaşmıştır.¹¹

¹⁰Özgür Arslan. Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi Ve Bazı Finansal Yönetim Uygulamaları. *Cumhuriyet Üniversitesi E-Dergileri*
<http://www.cumhuriyet.edu.tr/edergi/makale/170.pdf> (25.03.2009)

¹¹ Eyüp Şenol Ömeroğlu. (2008) T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı. 5. *KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi*. İstanbul Kültür Üniversitesi, 25-26 Kasım s.28

Günümüzde Türkiye ekonomisine büyük katkıları olabilecek, istihdam yaratacak, hatta bölgeler arası kalkınmışlık farklarını aza indirebilecek kuruluşlar olan KOBİ'lerin hızla gelişimi 80'li yıllarda ortaya çıkmaya başlamıştır. Son yıllarda KOBİ'ler üretime ve istihdama olan katkılarından dolayı büyük önem kazanmışlardır. Özellikle Türkiye'deki KOBİ'ler belirli bir bölgedeki imkanları en iyi şekilde değerlendirebilecek şekilde çalışmaları halinde, üretimleri ile de gerek bulundukları bölgenin kalkınmasında gerekse ulusal ekonomimize büyük oran katkı sağlayacakları şüphesizdir.¹²

Ülke ekonomisi açısından büyük önem taşıyan KOBİ'lerin, küresel ölçekte giderek yoğunlaşan rekabet ortamında başarıya ulaşmaları gün geçtikçe daha da zorlaşmaktadır. KOBİ'lerin güçlerini koruyabilmeleri ve artırabilmeleri için ihracat önemli bir yer tutmaktadır. Ülkemizde KOBİ'lerimizin ihracat oranı ne yazık ki gelişmiş ülkelere oranla daha düşüktür. Buna bağlı olarak KOBİ'lere sağlanacak ihracat teşvikleri büyük önem taşımaktadır.

1.4. KOBİ'LERİN DÜNYA EKONOMİSİNDEKİ YERİ

KOBİ'ler yalnızca az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için önem taşımamakta, sanayileşmesini tamamlamış ülkeler açısından da büyük önem taşımaktadır. Ekonomide sağladıkları dinamizm, rekabet ortamının oluşturulması, istihdama katkıları ile KOBİ'ler dünya ekonomisine önemli katkılar sağlamaktadırlar.

Dünya ekonomisinde büyük bir paya sahip olan Uzakdoğu ülkeleri rekabet güçlerini artırmak amacı ile ülkelerinde faaliyet gösteren KOBİ'lere önemli avantajlar sağlamışlardır. Ülkemizde de buna karşılık olarak sayılabilecek “Anadolu Kaplanları” olarak nitelendirilen işletmeler ortaya çıkmış gerek bölgesel kalkınma gerekse de büyük işletmelere tedarik sağlama bakımından önemli katkılar sağlamışlardır.

Dünya ekonomisinin de önemli bir güç olan Avrupa Birliği KOBİ'lerin oynadıkları rolün önemini kavramış ve KOBİ politikasını 1980'li yıllarda şekillenmeye başlamıştır. AB'nin KOBİ politikası Küçük İşletmeler ve Küçük Sanayi Yılı olan 1983 yılında KOBİ'ler için ilk eylem planının kabul edilmesiyle ortaya çıkmıştır. KOBİ'lere yönelik ikinci program ise 1987 yılında düzenlenmiştir. 1989

¹² Birgül Tosyalı. (1997). KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri, İZTO Yayını, İzmir s.8

yılında Komisyon bünyesinde işletme politikasından sorumlu yeni bir Genel Müdürlük kurulmuştur. 1994 yılında, 1993 yılında çıkarılan "Beyaz Kitap"ta belirlenen hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla Komisyon, KOBİ'ler ve küçük sanayi için bir çalışma programı kabul etmiştir. KOBİ'ler için Üçüncü Çok Yıllı Program (1997-2000) Amsterdam Antlaşması'nın ortaya koyduğu politikalar doğrultusunda düzenlenmiştir. İşletmeler ve Girişimcilik için 4. Çok Yıllı Program ise 2000-2005 döneminde yürürlükte kalmış, programın 2007-2013 döneminde Tek Pazar içerisinde rekabet edebilirliğin ve yenilikçiliğin desteklenmesi için AB Komisyonu tarafından oluşturulan yeni "Rekabet Edebilirlik ve Yenilikçilik Çerçeve Programı" kapsamında devam etmesi planlanmaktadır.¹³

Tablo 1.4. Bazı Ülkelerde KOBİ'lerin Ekonomi içindeki Payı (Dış Ticaret Müsteşarlığı)

	A.B.D.	Almanya	Japonya	Fransa	İngiltere	G.Kore	Türkiye
KOBİ'lerin Tüm İşletmeler İçindeki Yeri	97,2	99,8	99,4	99,9	96,0	97,8	99,5
Toplam İstihdam İçindeki Yeri	50,4	64,0	81,4	49,4	36,0	61,9	61,1
Toplam Yatırım İçindeki Yeri	38,0	44,0	40,0	45,0	29,5	35,7	56,5
Yarat. Katma Değer İçindeki Yeri	36,2	49,0	52,0	54,0	25,1	34,5	37,7
Toplam İhracat İçindeki Payı	32,0	31,1	38,0	23,0	22,2	20,2	8,0
Toplam Krediden Aldıkları Pay	42,7	35,0	50,0	48,0	27,2	46,8	4,0

Ekonomik kalkınmışlık düzeyi ne olursa olsun, tüm ülkelerde KOBİ'ler gerek sayısal, gerek istihdam yaratma gücü açısından ekonomik ve toplumsal düzenin bel kemiğini oluşturmaktadır. Ülkelerin hemen hemen hepsinde toplam işletmelerin neredeyse tamamını KOBİ'ler oluşturmaktadır. Buna göre bütün ülkelerde KOBİ'lerin etkin bir işleve sahip olduğu görülmektedir. Sonuç olarak günümüzde, dünya pazarlarının küreselleşmesiyle, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik değişimlere uyum gösterme esnekliklerinin ve yeteneklerinin daha fazla farkına varmakta, bunun sonucunda rekabet güçlerini ve

¹³İktisadi Kalkınma Vakfı. (2007) . Avrupa Birliği'nin KOBİ Politikası
www.ikv.org.tr/pdfs/efa2a1a2.pdf (25.03.2009)

teknolojik düzeylerini artırıcı yönde teşvik tedbirleri uygulamalarına ağırlık vermektedirler.¹⁴

¹⁴Beytullah Yılmaz. KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi:“Risk Sermayesi Finansman Modeli”
<http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/Beytullah.doc>
(25.03.2009)

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LERDE FİNANSMAN İHTİYACI, GENEL FİNANSMAN ARAÇLARI VE FİNANSAL SORUNLAR

2.1 KOBİ'LERDE FİNANSMAN İHTİYACI

Ülke ekonomisinin rekabet gücünün, korumasında ve artırılmasında KOBİ'ler önemli oyunculardır. Küreselleşen pazarlar ve hızlı gelişen teknoloji ile beraber KOBİ'lere yönelik tehditler artmıştır. Bu tehditler karşısında KOBİ'lerin rekabet edebilmeleri için finansman ihtiyaçları ortaya çıkmıştır. Bunun yanı sıra KOBİ'lerin ihracat içinde paylarının artırabilmeleri içinde finansmana ihtiyaç duyulmaktadır.

Kar marjlarının azalması, pazar paylarının daralması, maliyetlerin kontrol edilememesi, özellikle ihracat yapan veya yatırım yapma niyetinde olanlar için döviz kurlarının seyri, kayıt dışında kalma maliyetlerinin artması gibi problemlerle beraber KOBİ'lerin finansmana olana ihtiyaçları daha artmıştır.

Özellikle maliyet kontrolüne odaklanmanın her işletme için kaçınılmaz bir süreç olduğu günümüz ekonomik koşullarında KOBİ'ler, sürekli olarak kurumsal firmaların daha ucuza mal ve hizmet satın almak istemesi ile bir döngü içine sürüklenmektedir. Çünkü alternatif sayısı çok olduğundan, mutlaka bu fiyata ürünü sağlayacak bir oyuncu çıkmaktadır. Piyasanın bu şekilde işlemesi, zorunluluklar içinde bir çeşit girdap halinde KOBİ'lerin faaliyet döngüsü içinde mecburiyetleri karşısına çıkarmaktadır.¹⁵

KOBİ'ler sert rekabet koşulları, sorunlar, tehditler, küresel pazarda yer alna kurumsal firmaların acımasız yaptırımları ve fiyat politikaları ile baş edebilmeleri için maddi ve gayrimaddi çeşitli desteklere ihtiyaçları ortaya çıkmaktadır. KOBİ'ler artan rekabet ortamında kendilerinden beklenen temel işlevleri yerine getirebilmek için her geçen gün daha fazla finansman kaynağına ihtiyaç gereksinim duymaktadır.

¹⁵ Arif Uğur. (2006) *KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri*, Sinemis Yayınları, S.123

Buna Bağlı olarak üretim, pazarlama, finansman, personel ve yönetim gibi temel işletmecilik fonksiyonlarının yanı sıra istihdam ettikleri personel sayısı, satış hacmi, sabit sermaye ve makine parkı değeri kullandıkları enerji miktarı, kurulu kapasite düzeyi, katma değerleri, kar büyüklüğü ve piyasa payı gibi ölçülebilen özellikleri açısından büyük farklılıklar ortaya çıkabilmektedir. Böylelikle finansman ihtiyacı değişkenlik göstermektedir.¹⁶

2.2. KOBİ'LERDE GELENEKSEL FİNANSMAN YOLLARI

2.2.1. Özkaynaklar

Bir işletme kurarak faaliyete geçirmek isteyen bir kimse veya kimselerin, kendi kişisel varlıklarından ayırarak işletmeye tahsis ettikleri maddi ve maddi olmayan iktisadi değerlere o işletmenin özkaynakları denilir.¹⁷

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde, genelde başlangıç sermayesinin önemli kaynağı, faaliyet gösterdikleri ülkenin ekonomik ve sosyal gelişmişlik düzeyine bağlı olarak kişisel tasarruflardan oluşmaktadır. Özsermaye finansmanında önemli ikinci kaynak ise, akraba ve arkadaşlardan sağlanan fonlardır. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) KOBİ'lerle ilgili yaptırmış olduğu çalışmanın sonuçlarına göre, küçük ve orta ölçekli işletmelerde para darlığı ile karşılaşanlar, sorunu çözümlemede birinci sırada akraba ve arkadaşlardan borç almayı %46.3, ikinci olarak banka kredilerinden yararlanmayı, %30.6'sı, üçüncü sırada iç borçlanmaya %19.2, dördüncü sırada %3.9 ile sermaye artışına gitmeyi tercih etmektedirler.¹⁸

Özsermaye işletmelere iktisadi kıymetlerin elde edilmesi için kaynak sağladığı gibi, işletmenin alacakları için de bir güvence oluşturur. Bu nedenle, özkaynakların yeterli olup olmaması önemli bir husustur. KOBİ'ler kuruluş aşamasında, başlangıç sermayelerinin ne olacağı ve bunun hangi yöntemle belirleneceği konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıkları gibi finansman konularında uzman kişi ya da kuruluşlara başvurma konusunda da istekli değillerdir.

Eğer müteşebbisin kendi sermayesi yeterli gelmiyorsa, yeni ortakların alınması alternatifini düşünülebilir. Ancak bu durum, işletme yönetim kontrolünün uzun dönemde elden çıkması gibi bir tehlikeyi de beraberinde getirebilir.

¹⁶ Uğur a.g.e. s.124

¹⁷ İsmet Mucuk. (2001). *Modern İşletmecilik*, Türkmen yayınları İstanbul ss.25-35

¹⁸ Güler Aras. Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri:Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri, http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf%5CBildirir_33.PDF (30.03.2009)

KOBİ'lerin sermaye piyasası aracılığıyla Özsermaye biçiminde kaynak temininin çok güç olması ya da hiç mümkün olmaması, bu tür firmaların daha ziyade banka kredileri gibi kaynakların kullanımı yoluyla finansman teminini zorunlu kılmaktadır.

2.2.2. Banka Kredileri

Küçük işletmelere kredi sağlayan temel finansman kaynaklarından biri, bankalardır. Kredi faiz oranları diğer finansal kuruluşlara göre daha düşük olan bankalar, genellikle küçük işletmelere kısa vadeli kredi açarak, onların işletme sermayeleri için gerekli finansmanı sağlarlar.

Kuruluş aşamasında tamamen özkaynağa başvuran KOBİ'ler üretim aşamasında çoğu zaman krediye ihtiyaç duymaktadırlar. Bu krediyi de gerek üretim kapasitelerini arttırmak gerekse hammadde tedarikinde kullanmak için talep etmektedirler. Türkiye'de ise KOBİ'lerin kredi kullanımında banka faiz oranları konusunda ciddi sıkıntıları bulunmaktadır. Büyük işletmeler kredi temininde faiz yükünün getirdiği maliyetleri ürünlerine yansıtabilirken KOBİ'ler bunu yapamamaktadırlar. Bu durumda KOBİ'ler ağır faiz yükünden dolayı kredi talep edememektedirler.¹⁹

T.C.Merkez Bankası, İstatistik Genel Müdürlüğü'ne bağlı Sektörel Değerlendirme Müdürlüğü'nün yapmış olduğu bir inceleme sonuçlarına göre, baz alınan ülkelerde KOBİ'lerin büyük ölçekli firmalara oranla daha çok yabancı kaynak kullanmalarının yanı sıra, kullanılan banka kredilerinin toplam kaynaklar içindeki payının da daha yüksek olduğu görülmektedir. Örneğin; Japonya da faaliyet gösteren KOBİ'lerin diğer ülkelere oranla ağırlıklı olarak daha çok uzun vadeli banka kredisi kullandıkları ve kullanılan kredinin toplam kaynaklar içindeki payının yüzde 38-41 arası değerler aldığı dikkat çekmektedir. Büyük ölçek grubunda ise söz konusu oran yüzde 14-17 arasında değişmektedir. Japonya'dan sonra ikinci sırayı Amerika almaktadır. Türkiye'de ise diğer ülkelere nazaran büyük işletmeler daha çok banka kredisi kullanmaktadırlar. Kullanılan banka kredisinin toplam kaynaklar içindeki

¹⁹ Güler Aras ve Alövsat Müslümov. (2002) Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri, 21.Yüzyılda KOBİ'ler Sempozyumu, 3-4 Ocak 2001 Gazi Magusa, KKTC s.72

payı % 20-27 arasında değişmektedir. Dolayısıyla Türkiye’de KOBİ-banka kredi ilişkilerinin zayıf olduğu anlaşılmakta ve bu oran % 5 düzeyinde kalmaktadır.²⁰

Yukarıda da belirtildiği gibi KOBİ’lerin, toplam kredi kaynaklarında dünya ortalamasının altında olan payları son yıllarda ki çalışmalarla beraber arttırılmıştır. 2001 yılında yaşanan şubat krizine kadar olan dönemde yoğunluklu olarak kamuyu fonlayan bankalar, kriz sonrasındaki dönemde kamunun borçlanma ihtiyacının azalmasına paralel olarak bireyler ve reel sektöre ayırdıkları kaynak artmıştır. Büyük ticari kredilerin yani sıra risklerini yaymak isteyen bankalar bu anlamda KOBİ’eri keşfetti. Bankalar özellikle son bir iki yılda kredi talebi olan 3 milyona yakın müşteriyi yakalamak için KOBİ’lere yönelik destek kredilerini arttırmıştır.

2.2.3. Ticari Krediler

Ticari krediler satıcının alıcıya, malın satılması nedeniyle vermiş olduğu kısa vadeli kredilerdir. Günümüzde birçok işletmede, özellikle diğer finansman kaynaklarından yararlanma olanakları sınırlı bulunan küçük işletmelerde, ticari krediler en önemli kısa süreli finansman kaynaklarıdır.²¹

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

Ticari krediler en çok açık hesap ve borç senetleri şeklinde kullanılmaktadır. Açık hesap; malları satın alan işletmenin satıcıya herhangi ödeme yapmadığı ve alıcının da imza karşılığı bir sorumluluğunun olmadığı, satıcının alıcının güvenilirliğinin göz önüne alarak açtığı kredilerdir. Açık hesapta vade sonunda malın tutarının ödenmesi beklenir. Borç senedi, alıcı ile satıcı arasında satıcıya verilen ödeme taahhütlerini gösterir çek, senet vb. belgelerdir. Borç senetlerinde alıcı ile satıcı arasında borçla ilgili anlaşmazlıkların önlenmesi amacı vardır. Ayrıca borç

²⁰ Serap Çelen. (2000). Sektörel Analiz *T.C.Merkez Bankası, İstatistik Genel Müdürlüğü, Sektörel Değerlendirme Müdürlüğü*, www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/kitaplar/bach-int.pdf (07.04.2009)

²¹ Semih Büker ve Doğan Bayar. (2001). *Finansal Yönetim*. 5. Baskı. Anadolu Üniversitesi Ders Kitabı. Yayın No: 6. Eskişehir. S.249

senedi uyumsuzluk durumunda alacağın kolayca kanıtlanması imkanını verir ve ciro edilerek kullanılabilir.²²

2.3. Kobi'lerde Finansal Sorunlar

Yapılan tüm literatür araştırmalarında görülmüştür ki KOBİ'lerin finansman sorunu bütün sorunların başında gelmektedir. KOBİ'ler üzerine yapılan saha araştırmaları da bu sonucu doğrular niteliktedir. Finansman sorununun yanında enformasyon ve eğitim sorunu da KOBİ'ler açısından önemle incelenmesi gereken sorunların başında gelmektedir. Enformasyon ve eğitim olmaksızın finans konusunda sağlanacak hiçbir destek çok olumlu sonuçlar veremez.²³

KOBİ'lerin karlılık ve verimliliklerini, diğer işletmeler karşısındaki rekabet imkanlarını, büyüme stratejilerini doğrudan etkileyen finansal sorunlar özel bir önem taşımaktadırlar.

KOBİ'ler sınırlı oranda yararlandıkları finansal kaynakları etkin kullanamamalarından dolayı da finansal sıkıntılar yaşamaktadırlar. Bunun en önemli sebebi; firma sahiplerinin büyük çoğunluğunun teknik kökenli olması ve finansman konusunda tecrübe eksiklikleridir.

KOBİ'ler, finansal kaynaklardan sınırlı oranda yararlanmaktadırlar. Temin ettikleri kaynakları etkin kullanamadıklarından dolayı da finansal sıkıntılar yaşamaktadırlar. Finansman sorunları, KOBİ'lerin gelişme, modernleşme ve yatırım süreçlerini olduğu gibi üretimlerini ve verimliliklerini de olumsuz etkilemektedir. İTO'nun 2004 yılında 446 işletme üzerinde gerçekleştirerek hazırladığı İstanbul Küçük Sanayi Kapasite Kullanım Araştırması'na göre; kapasite kullanımına etki eden faktörlerin sırasıyla; %34,1 ile talep yetersizliği, %16,4 ile finansman gücü, %14,9 ile pazarlama sorunu, %12,1 ile ithal mal rekabeti, %6,4 ile teknoloji yetersizliği, %5 ile istihdam sorunu, %4,3 ile enerji sorunu, %3,9 ile yerli ham ve yardımcı madde temininde zorluk ve %2,8 ile ithal yerli ve yardımcı madde temininde zorluk olduğu tespit edilmiştir.²⁴

Finansal sorunların iyi algılanabilmesi açısından KOBİ'lerin finansal özelliklerinin incelenmesi faydalı olacaktır.

²²Ali Ceylan . (2003) *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Ekin Yayınevi. İstanbul s.90

²³ Tamer Müftüoğlu ve Tülin Durukan. (2004). *Girişimcilik ve KOBİ'ler*. Gazi Kitabevi, Ankara 2004 ss. 45-52

²⁴ İstanbul Ticaret Odası.(2004). 2004 Yılı İstanbul Küçük Sanayi Kapasite Kullanım Araştırması, Yayın No: 2005/30, <http://www.ito.org.tr/ITOPortal/Dokuman/Kitaplar/2005-30.pdf> (07.04.2009)

KOBİ'lerin finansal özellikleri şu şekilde belirtilebilir.²⁵

- KOBİ'lerin ayrı bir finansman bölümü yoktur.
- KOBİ'lerde işletme sahibinin işletmesiyle özdeşleşmesi ve bir kader birliğine girmiş olması, bu işletmelerin kredilendirilmesi şartlarında da etkisini Göstermektedir. Nitekim KOBİ'ler kredilendirilirken, kredi verilen işletmenin performansı ve ödeme gücünden ziyade işletme sahibinin kişi olarak gösterebileceği teminatlara bakılmaktadır.
- İşletmenin iflası durumunda küçük işletme sahibi işletmesindeki varlıklara ilave olarak tüm kişisel varlığını da kaybetmek durumunda kalmaktadır. Böylesi bir risk dolayısıyla işletme sahipleri, kredi almaktan çekinebilmektedirler.
- Otofinsanman bakımından KOBİ'ler büyük işletmelere göre daha olumsuz şartlar taşımaktadır. Otofinsanman tutarı bu işletmelerde düşük düzeylerde kalmaktadır.
- KOBİ'lerde sermaye yoğunluğunun nispeten düşük olmasının bir başka sakıncası da gizli ihtiyaçların teşkilinde yatmaktadır.
- KOBİ'lerin sermaye yapısı hakkında kesin bir yargıya varmak muhakkak ki ancak bu konuda sıhhatli uygulamalı araştırmaların yapılmasıyla mümkündür.

KOBİ'lerin finansal avantajları:

- Bağımsızlık,
- Sübvansiyonlardır.

KOBİ'lerin finansal dezavantajları ise şunlardır.²⁶

- Yetersiz finansman bilgisi,
- Modern finansman tekniklerini yeterince izleyememe,
- Sermaye piyasasına girememe,
- Yeni ortak alımında her iki tarafta da tereddütler,
- Otofinsanman olanaklarının kısıtlı olması,
- Genelde kredi almada teminat sorunu
- İşletme sahibinin kişisel varlıklarıyla sorumlu tutulması,
- Kredi hacminin düşük, kredi maliyetinin yüksek olmasıdır.

²⁵Tamer Müftüoğlu. (1991). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar Öneriler*, Sevinç Yayınları, Ankara, s.57

²⁶ Müftüoğlu, a.g.e. s.62

2.3.1. Özsermaye Yetersizliği

KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biri özsermaye ve işletme sermayesinin yetersiz olmasıdır. Yeterli özsermaye ve işletme sermayesine sahip olunamaması, işletmelerin borçlanma ihtiyaçlarını arttırmaktadır. Artan borçlanma ihtiyacı nedeni ile birlikte ödenen yüksek faizler işletmelerin kar marjlarını da azaltmaktadır. Dolayısıyla zaten yetersiz olan özsermaye, ödenen yüksek finansman gideri sonrası azalan karların özsermayeye yeterli tutarda ilave edilememesi nedeniyle daha da yetersiz hale gelmektedir. Nitekim, oto finansman yöntemi olarak adlandırılan elde edilen karların dağıtılmayarak sermayeye ilave edilmesi ile finansman sağlama yöntemi bakımından KOBİ'ler, büyük ölçekli işletmelere göre daha olumsuz şartlar taşımaktadırlar.

İşletmelerde nakit çıkışı yaratmayan amortisman gideri de bir oto finansman unsudur. KOBİ'ler ağırlıklı olarak emek yoğun üretim yapısı ile faaliyetlerini sürdürmektedirler. Bu özellikleri nedeniyle, sabit varlık yatırımları büyük ölçekli işletmelere göre daha düşük gerçekleşmekte ve sabit varlıklar üzerinden ayrılan amortisman tutarı büyük ölçekli işletmelere göre daha düşük seviyelerde kalmaktadır.

KOBİ'lerde ilk finansman ihtiyacı, özkaynaklarla karşılanmakla birlikte bunun yeterli olmadığı, bilinen bir gerçektir. Yani özkaynaklarının yetersizliği, önemli bir sorun teşkil etmektedir. Özellikle konjoktürel dalgalanmaların olduğu dönemlerde kaynakları son derece azalmaktadır. KOBİ'ler tahsilatta karşılaşılan güçlükler sonucu nakit sıkıntısı çekmekte ve pahalı dış finansal kaynaklara yönelmek durumunda kalmaktadır.²⁷

Özkaynakları sınırlı olan KOBİ'lerin, enflasyon oranının hızla artış göstermesiyle, girdi fiyatlarında meydana gelen yükseliş dolayısıyla işletme sermayeleri erozyona uğramakta ve genelde, beklenen üzerinde sermaye ihtiyacı doğmaktadır. Bu sorunun neticesi ise düşük kapasite ile üretim yapılması ve dolayısıyla atıl kapasite ile çalışılmasıdır.

²⁷Mete Oktav. v.d. (1990). *Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri*. TOBB Yayını No:176. Ankara. s.23

2.3.2. Banka Kredileri İle İlgili Sorunlar

Önceki bölümlerde belirtildiği gibi özsermayesi yetersiz gelen KOBİ'ler gereksinim duydukları finansmanı yabancı kaynaklardan sağlamaktadırlar. Banka kredileri KOBİ'lerin başvurduğu birincil kaynak olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 2.1. Banka Kredilerinin ve Özkaynakların Firma Aktiflerine Oranı²⁸

	BANKA KREDİLERİ/ AKTİF TOPLAM			ÖZKAYNAKLAR/ AKTİF TOPLAM		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
İMALAT	18,5	20,3	19,9	52,1	51,1	52,2
TÜM	15,4	17,3	16,0	50,8	50,1	51,8

Tablo 2.1.'de T.C. Merkez Bankası'nın sektör bilançoları analizinde 5.602 firma incelenmiştir. 2007 yılında net satışlardaki artışın yavaşlaması sonucu azalan finansman gereksinimi ve kârlılıktaki artışın sürmesi ile tüm firmalar genelinde toplam varlıkların finansmanında kullanılan banka kredilerinin payı gerilerken, öz kaynakların payı artmıştır. Banka kredilerinin varlık finansmanındaki katkısı imalat sanayinde de öz kaynaklardaki güçlenmeye paralel olarak azalmışsa da, hızlanan aktif artışının finansman gerektirmesi banka kredilerinin payındaki gerilemeyi sınırlamıştır.

KOBİ'ler genellikle kuruluş aşamasında yetersiz özsermaye ile kurulmaları nedeniyle risk payı yüksek ticari kredilerle finansman gereksinimlerini karşılamaktadır. Yeterli sermaye birikimi olmayan küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman konusunda en önemli sorunlarından birisi kredi ile finansmanda karşılaştıkları sorunlardır. Kredi temini ile ilgili sorunlar;

- Kredi miktarı ile ilgili sorunlar,
- Kredi maliyeti ile ilgili sorunlar,
- Kredi vadesi ile ilgili sorunlar,
- Kredi sağlamada teminat sorunu,
- Kredinin ödemesiz süresine ilişkin sorunlar, olarak sıralanabilir.

²⁸Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Sektör Bilançoları Değerlendirilmesi Geçici Veriler (2005-2007)<http://www2.tcmb.gov.tr/sektor/2008/GECICIVERILERTABLolar%2020052007.pdf>, (10.04.2009).

KOBİ'ler yüksek faiz, ağır teminat koşulları, vade süresi ve kredi miktarının yetersizliği nedeniyle finans kurumlarından yeterli kredi sağlayamamaktadırlar. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, kredi yoluyla finansmanında en çok teminat gösterememe sorunuyla karşılaşmakta ve kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak için başvurdukları kredi kuruluşunun, kredinin verilebilmesi için istediği ipoteği veya kefaleti karşılayamamaktadır. Bankaların sıfır riskle çalışma politikaları nedeniyle, bazen kredinin birkaç katı teminat talep edilmektedir.²⁹

Büyük işletmeler aldıkları kredilere karşılık işletme varlıklarını teminat olarak gösterirken, küçük işletmeler ise genelde kişisel mal varlıklarını teminat olarak gösterilmektedir. İflas halinde ise küçük işletme sahibi tüm varlıklarını kaybetme tehlikesi ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum küçük işletmeleri, kredi yolu ile finansmanda çekimser davranmasına neden olmaktadır.³⁰

Bu durum ise kredi kurumlarına karşı güvensizlik oluşturmakta, banka kredilerinden yeterince yararlanamayan KOBİ'ler tefecilerden borçlanmaya itilmektedir. Yeterli özsermaye ile çalışmayan KOBİ'ler borçlanmaktan korkmakta ve işletme faaliyetlerinin gelişmesi engellenmektedir. İstenen ağır teminat ve kefalet koşulları sağlansa bile sağlanan kaynakların finansman maliyeti yüksek olmaktadır. Çünkü kredi talep miktarı küçük ve riskleri fazla olduğu için bankalar açısından kredi işlem maliyeti de yüksek kabul edilmekte ve verilen kredinin faizi de yüksek olmaktadır. Ayrıca bankalar ellerindeki fonların büyük kısmını hazine bonosu, tahvil gibi yatırım araçlarına gitmekte, geri kalan kısmı ise büyük iş yapan holding ve şirketlere yönelmektedir.³¹

KOBİ sahiplerinin finansman konusunda yeterli bilgiye sahip olmamaları, kredi oluşturmada karşılaşılan diğer bir sorundur. Kredi almak için gerekli fizibilite etüdü, finansal plan, maliyet gibi işlemler yapamamaları ve bunları yapabilecek uzmanları kısıtlı bütçeleri nedeniyle istihdam edememeleridir.

KOBİ'lere kredi sağlarken kendilerini güvence altına almak amacıyla gayrimenkul ipoteği istemektedirler. KOBİ'lerin hemen hemen tamamına yakın bir kısmında işletme sahibi işletmesi ile özdeşleşmiş durumdadır. Durum böyle olunca da kredi alımında işletme sahibi kendi mal varlığını ipotek olarak göstermek zorunda

²⁹Nevin Yörük.(2001). KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar Ve Tokat İlinde Bir Uygulama. *I. Orta Anadolu Kongresi" KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları"*. 18-21 Ekim Nevşehir s.47

³⁰ Müftüoğlu, a.g.e. s.59

³¹ Yörük a.g.m. s.48

kalmaktadır. İşletmesinin iflası durumunda girişimci tüm mal varlığını kaybetme riskiyle karşı karşıyadır. Yani KOBİ sahipleri kredi kullanırken büyük bir de risk üstlenmiş olmaktadır. Bankaların teminat konusunda izledikleri bu tutum kredinin KOBİ'lere değil de ipotek edilen gayri menkule verildiği yönünde bir izlenim oluşturmaktadır. Bununla birlikte gayri menkul ipoteği gösteremeyen işletmeler kredi kullanmakta zorluklar çekmektedirler.

KOBİ'lerin kredi temininde yaşadıkları bir diğer sorun ise talep edilen kredinin miktarı ve vadesi ile ilgilidir. Bankalar genellikle büyük işletmeler ile çalışmaya daha sıcak bakmaktadır. Bunun nedeni ise büyük işletmelerin daha büyük miktarlarda kredi kullanmak istemeleridir. Ayrıca bankalar büyük işletmeler ile çalışarak üzerlerindeki riski azaltmaktadır. Yani daha düşük miktarlarda kredi talep eden çok sayıda KOBİ ile uğraşmaktansa daha yüksek miktarlarda kredi kullanan az sayıda büyük işletme ile çalışmayı öncelik olarak görmektedirler.³²

KOBİ' lerimiz artan rekabete bağlı olarak azalan kar marjları karşısında finansmanda daha uzun vadelere ihtiyaç duymaktadırlar. Ancak bankalar yada kredi kuruluşları ülkemizde ki istikrara bağlı olarak uzun vadeli finansmana sıcak bakmamaktadırlar. Son yıllarda ekonomik istikrarın belirli bir düzeye gelmesi ile beraber kredi miktarları ve vadeleri konusunda gelişmeler kaydedilmiştir.

Bankalarımızın son yıllarda özellikle 2001 krizi sonrası KOBİ bankacılığını geliştirdikleri söylenebilir.

Bu konu ile ilgili olarak bankalarımızda ki KOBİ' lere yönelik gelişmeler şöyledir.³³

Yapı Kredi Bankası, KOBİ'leri yıllık cirosu 0-250 bin dolar olanlara mikro işletmeler, 250 bin-3 milyon dolar olanlara küçük işletmeler, 3 milyon dolar ve üstüne orta büyüklükte işletmeler olarak tanımlamaktadır. Yapı Kredi Bankası'nda KOBİ kredilerinin toplam krediler içerisinde 2006 yıl sonu itibariyle aldığı pay yüzde 20'ye ulaşmıştır. Banka önümüzde ki yıllarda kredi hacminde yüzde 50'lik bir büyüme hedeflemektedir.

Garanti Bankası, 25 milyon YTL ciro ve 250 çalışanın altında bulunan tüm işletmeleri KOBİ olarak tanımlamaktadır. 2006 yılı içerisinde işletmelere toplam 5.5

³²Müftüoğlu, a.g.e. S.278

³³Bu bölümde bankalarla ilgili olarak verilen bilgiler www.e-sirket.com adlı internet sitesinde "Bankacılıkta Bir Mit Daha Yıkıldı, KOBİ'lerin Kredi Payı Yüzde 40'a Yükseldi" adlı haberdan alıntı yapılarak yazılmıştır. (24.04.2009)

milyar TL kredi kullandırmıştır. Garanti Bankası'nda ticari krediler içerisinde KOBİ'lere verilen kredilerin payı yüzde 30, toplam krediler içerisindeki payı ise yüzde 23,5'e yükselmiştir. Garanti Bankası önümüzdeki 3 yıl içerisinde Avrupa veya ABD'de olduğu gibi KOBİ'lerin toplam krediler içerisinde aldığı payı yüzde 45'lere çıkarmayı hedeflemektedir.

Akbank cirosu 30 milyon dolardan küçük olan işletmeleri KOBİ kapsamında değerlendirmektedir. Akbank, bu işletmelere 2006 yılında 11 milyar 253 milyon YTL kredi kullandırmıştır. KOBİ kredilerinin Akbank'ın toplam kredileri içerisindeki payının yüzde 40'a, toplam aktifler içerisindeki payının ise yüzde 20'lere ulaştığı belirtilmiştir.

Aktif anlamda Türkiye'nin en büyük bankası olan İş Bankası, geçen yıl 320 bin KOBİ'ye toplam 15 milyar 250 milyon YTL kredi kullandırılmıştır.

Finansbank, 2006 yılında KOBİ'lere 3.1 milyar YTL kredi kullandırmıştır. 2006 yılında işletme bankacılığı kredilerinin Finansbank toplam kredilerine oranı yüzde 21, toplam aktiflere içindeki payı ise yüzde 13 olarak gerçekleşmiştir. Finansbank, KOBİ'lere kullandıracakları kredilerin toplam krediler içerisinde payını yüzde 30'lara çıkarmayı hedeflemektedir.

İşletme bankacılığı bölümünü 2005 yılında kuran ve 10 milyon YTL yıllık cironun altındaki işletmeleri KOBİ olarak tanımlayan HSBC bankası, 1.5 yıllık süreçte KOBİ'lere 400 milyon dolar kredi kullandırmıştır. 75 bin KOBİ müşterisi bulunan HSBC, 2010 yılında 300 bin KOBİ'ye, 2.5 milyar dolar kaynak aktarmayı planlamaktadır.

2.3.3. Kobi'lerin Kendi Yapılarından Kaynaklanan Sorunlar

Büyük işletmelerde genel olarak ayrı bir finansman veya mali işler bölümü mevcut olup bu bölümlerde istihdam edilen uzmanlar, alternatif finansman imkanlarını ve kredi şartlarını değerlendirerek işletme için en uygun finansal kararları alınmasını sağlarlar. KOBİ'lerde ise böyle bir bölümün mevcudiyetinden bahsedilememektedir. Genelde bu işlerin takibi için "mali işler, idari işler ve muhasebe bölümü" bulunur. Fakat bu bölümde de finansal işlere bir "yan iş" gözüyle bakılır. Zaten burada istihdam edilen personel de finansal konularda uzman olmaktan ziyade; işletmenin tüm idari, mali ve muhasebe işlerinden sorumlu kişi

konumundadır. Bu nitelikte personelin istihdam edilmeyişinin sebebi, maliyetinin yüksek oluşudur.³⁴

Küçük işletmelerde ise bahsedilen nitelikte bir bölüm bile yoktur. Dolayısıyla, söz konusu şartlarda farklı finansman alternatiflerinin araştırılması, işletme için gerekli bir takım finansal kararlar alınması, uygulanması ve etkin finansal düzenlemelere gidilmesi imkanı ortadan kaldırmaktadır.

KOBİ'lerde, maliye mevzuatı ile ilgili gelişmelerin, özellikle devlete karşı yükümlü bulundukları vergilerin, mahalli idarelere karşı olan yükümlülüklerinin, bağlı odalara karşı ödenmesi gereken aidatların, Sosyal Sigortalar Kurumu ve Bağ-Kur primlerinin ödenmesi ile ilgili yetersizlikler ve bu ödemelerin gecikmesi nedeni ile daha yüksek tutarlar ulaşmakta ve ek mali yükümlülükler getirmektedir.

KOBİ'lerin tasarrufları yönlendirilmesinde bilinçsiz davranmaları, ayrı bir sorun oluşturmaktadır. Girişimcilerin elde ettikleri karları, yatırımlar yerine, ölü yatırımlar olarak değerlendirilen gayrimenkul alımları gibi özel varlıklarını artırmada kullanılmaktadırlar. Bu gibi durumlar dolaylı yollarla işletmelerin büyümelerini engellemektedir.

Geleneksel yapıdan kaynaklanan sorunlarda KOBİ' lere finansman yükü getirebilmektedir. Özellikle profesyonel yöneticilerle çalışılmamasından dolayı işletme sahibinin alacağı kararlar duygusal olabilmekte bu kararların doğuracağı maliyetler işletmenin karşısına finansman maliyeti olarak çıkabilmektedir. Özellikle satış ve pazarlama aşamasında vade ve fiyat dengesinin doğru olarak kurulamamasından dolayı işletme finansman maliyetleri ödemek zorunda kalabilmektedirler. Aynı şekilde üretim aşamasında da seçilecek hammadde, personel, lokasyon makine ve teçhizat gibi finansman gerektiren konularda alınacak yanlış kararlar işletme açısından ciddi mali yükler getirmektedir.

³⁴ Müftüoğlu, a.g.e. s.56

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KOBİ' LER İÇİN ALTERNATİF FİNANSMAN ARAÇLARI

3.1. LEASİNG

Leasing kiralayanın (lessor), üçüncü kişilerden satın aldığı malın kullanım hakkını, belirli bir süre sonunda fesih edilmemek üzere ve bir bedel karşılığı, kiracıya (lessee) bırakmasını öngören bir sözleşme biçiminde tanımlanabilir.

Leasing, ülkemizde 1985 yılından itibaren uygulanmaya başlanan bir finansman yöntemidir. 1985 yılında çıkarılan 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ile leasing uygulamasında yasal esaslar oluşturulmuş ve özellikle bankalar kendi bünyelerinde leasing konusunda faaliyet gösteren şirketlerini oluşturmuşlardır. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın istatistiklerine göre Türkiye'de 93 finansal kiralama şirketi faaliyet göstermektedir.

Yine aynı yasa gereğince finansal kiralama sözleşmeleri 4 yıldan kısa süreli olamamakta sadece Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen bazı sabit kıymetler için bu süre 2 yıla kadar kısaltılabilmektedir. Sözleşme süresi sonunda sabit kıymet, finansal kiralama sözleşmesinde belirtilen sembolik bir bedel karşılığında kiracıya devredilmektedir.³⁵

Finansal Kiralama Kanunu ile leasing uygulamasında yasal esaslar oluşturulmuş ve özellikle bankalar kendi bünyelerinde leasing konusunda faaliyet gösteren şirketlerini oluşturmuşlardır. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın istatistiklerine göre Türkiye'de 93 finansal kiralama şirketi faaliyet göstermektedir.

³⁵Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. Leasing Nedir? <http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/dosyalar/bilgibankasi/27/leasing>, (22.04.2009)

Tablo 3.1. 2008 Yılı Finansal Kiralama İşlemlerinin Sektörlere Göre Dağılımı
(<http://www.fider.org.tr>(03.05.2009))

SEKTÖRLER	Fatura Değeri	Oran %	Kira Alacağı	Oran %
Tarım	298.557	4,38%	382.080	4,57%
Tarım, Hayvancılık, Ormancılık	285.333	4,19%	365.386	4,37%
Balıkçılık	13.224	0,19%	16.694	0,20%
İmalat Sanayi	2.994.130	43,96%	3.628.215	43,40%
Enerji Üreten Madenlerin Çıkarılması	79.593	1,17%	95.786	1,15%
Enerji Üretmeyen Madenlerin Çıkarılması	88.509	1,30%	104.994	1,26%
Gıda,Meşrubat Ve Tütün Sanayi	327.869	4,81%	404.795	4,84%
Tekstil Ve Tekstil Ürünleri Sanayi	559.218	8,21%	672.350	8,04%
Deri Ve Deri Ürünleri Sanayi	22.714	0,33%	27.738	0,33%
Ağaç Ve Ağaç Ürünleri Sanayi	39.447	0,58%	47.126	0,56%
Kağıt Ve Kağıt Ürünleri Basım San.	220.419	3,24%	270.988	3,24%
Nükleer Yakıt, Petrol, Kömür Ür.San.	21.827	0,32%	26.963	0,32%
Kimya Ve Kimya Ürünleri İle Sentetik Lif San.	80.885	1,19%	97.381	1,16%
Kauçuk Ve Plastik Ürünleri Sanayi	226.730	3,33%	273.861	3,28%
Diğer Metal Dışı Madenler Sanayi	148.640	2,18%	181.641	2,17%
Metal Ana Sanayii Ve İşlenmiş Madde Üretimi	465.646	6,84%	564.689	6,75%
Makine Ve Teçhizat Sanayi	227.884	3,35%	274.657	3,29%
Elektrik Ve Optik Aletler San.	108.984	1,60%	132.888	1,59%
Ulaşım Araçları Sanayi	135.565	1,99%	162.166	1,94%
Başka Yerlerde Sınıflandırılmamış İmalat San.	227.219	3,34%	274.469	3,28%
Elektrik Gaz Ve Su Kaynakları	12.981	0,19%	15.723	0,19%
Hizmet	3.449.456	50,64%	4.264.071	51,01%
İnşaat	1.340.777	19,68%	1.628.688	19,48%
Toptan Ve Per. Tic. Mot. Ar. Serv. Hzm.	247.979	3,64%	297.469	3,56%
Otel Ve Restoranlar(Turizm)	150.660	2,21%	198.307	2,37%
Taşımacılık Depolama Ve Haberleşme	621.747	9,13%	749.034	8,96%
Finansal Aracılık	281.344	4,13%	326.727	3,91%
Emlak Kom.Kiralama Ve İşl.Faalityeri	154.363	2,27%	200.242	2,40%
Savunma Ve Kamu Yönetimi Zorunlu Sos.Güv.	1.683	0,02%	1.968	0,02%
Eğitim	27.646	0,41%	35.499	0,42%
Sağlık Ve Sosyal Hizmetler	481.186	7,06%	640.889	7,67%
İşçi Çalıştıran Özel Kişiler	5.528	0,08%	7.769	0,09%
Uluslar Arası Örgüt Ve Kuruluşlar	81	0,00%	99	0,00%
Diğer Toplumsal Sos. Ve Kişisel Hizmetler	136.462	2,00%	177.380	2,12%
Diğer	69.539	1,02%	85.540	1,02%
Diğer	69.539	0,00%	85.540	0,00%
GENEL	6.811.682	100%	8.359.906	100%

Tablo 3.1' de 2008 yılında sektörler bazında leasing işleminin dağılımı verilmektedir. Tarım sektörü yalnız yüzde 4.57 oranında pay alırken imalat sektörü yüzde 43.40 Hizmet sektörü ise yüzde 51.01 oranında pay almıştır.

3.1.1. Leasing' in Gelişimi

1950'lerin ABD'de gelişmeye başlayan kiralama piyasası, 1960'larda Avrupa ve Japonya'da gelişmiş; özellikle Japonya'nın ihracat başarısına önemli katkılarda bulunmuştur. 1970'lerde dünyanın diğer ülkelerine de tamamen yayılmıştır. 1973 petrol krizi ile dış finansman imkanları iyice kısıtlanan gelişmekte olan ülkelerin ve bunların KOBİ'lerinin finansmanında; bu ülkelere teknoloji ve yabancı sermaye girişlerinde, yine kiralama yoluyla finanse etme önemli bir rol oynamıştır.³⁶

Sanayileşmiş ülkelerde yatırım mallarının finansmanında uzun zamandan beri yaygın olarak kullanılan finansal kiralama, yasal kısıtlamalar nedeniyle ülkemizde uzun yıllar hiç gelişme gösterememiş; ancak finans kesimi özellikle 1980'li yılların basından itibaren gelişim içine girerek finansal ürünlerde çeşitlilik sağlanmaya çalışılmıştır.³⁷

Kanun ile leasing uygulamasında yasal esaslar oluşturulmuş ve özellikle bankalar kendi bünyelerinde leasing konusunda faaliyet gösteren şirketlerini oluşturmuşlardır. 1980 öncesi yatırımlar sadece devlet ve Merkez Bankası kaynakları ile finanse edilirken, 1980 sonrası uygulanan "serbest ekonomi" politikaları çerçevesinde kamu sübvansiyonlarının kalkması neticesinde, bu yeni ve avantajlı finansal ürünün yatırımların finansmanına yönelik boşluğu doldurması amaçlanmıştır.

1986'da sadece 3 şirket ile faaliyete gecen bu finansal hizmet sektöründe gelişme oldukça hızlı olmuştur. 1993 sonu itibariyle şirket sayısı 26'ya çıkmış; ayrıca 13 banka da kiralama sektöründe faaliyet gösterdiğinden toplam sayı 39'u bulmuştur. Finansal kiralamada sadece orta vadeli kredi hizmeti sunma söz konusu olduğu için, bu şirketlerin kurulmasında bankalar ağırlıklı olup, 26 şirketin 20'sinde sermayenin %50'den fazlası bankalara aittir.³⁸

³⁶ Mucuk, a.g.e. s.342

³⁷ İktisadi Araştırmalar Vakfı. (1996). *Türkiye'de Finansal Kiralama-Leasing Semineri*. İstanbul, s119.

³⁸ Yörük a.g.m. s.238

AB ülkelerinde toplam yatırımlar içerisinde Leasing' in payı ortalama olarak yüzde 20 civarında iken bu oran A.B.D' de yüzde 35 civarındadır.

Türk Leasing sektörü 2007 sonu itibari ile 22 yıl içinde toplam 35 milyar dolarlık işlem hacmine ulaşmıştır. Ne varki toplam yatırımlar içinde oranı %7 olan leasing ile finansman metodu Avrupa ve A.B.D.' nin gerisindedir.³⁹

Son yapılan K.D.V. düzenlemesi ile beraber leasingle finansmanın maliyeti artmış ve KOBİ' ler açısından cazibesini kaybetmiştir.

3.1.2. Leasing Sisteminin İşleyişi

Finansal kiralama kanununa göre her türlü taşınır ve taşınmaz mal leasing sözleşmesine konu olabilirken, marklar, ihtira beratları, ticaret unvanları, patentler, bilgisayar yazılımı gibi fikri ve sınai haklar sözleşme konusu dışındadır. Uluslar arası uygulamalar dikkate alınarak finansal kiralama konusu mallar tüketim malları, yatırım malları ve binalar olmak üzere üç grupta toplanabilir.⁴⁰

Tüketim mallarının finansal kiralaması ticari amaçla kullanılan buzdolabı, çamaşır makinesi gibi ev aletleri, Tv ve video gibi iletişim araçları ve taşıt araçlarını kapsarken yatırım mallarının finansal kiralaması sanayi ve ticaret sektörünün ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik olup, her türlü taşıt araçları (otomobil, kamyon, vb.), makineler (büro makineleri, tarımsal aletler vb.), tesisler (komple fabrika ve tesisler, makine parkları vb.) ve aletleri (laboratuvar aletleri, kalite kontrol araçları vb.) kapsar. Binalar ise yine sanayi ve ticaret kesiminin ihtiyaçlarının karşılanması doğrultusunda depoları, fabrika binalarını, teşhir salonlarını ve servis birimlerini kapsamaktadır.

Leasing' in işleyişi su şekilde özetlenebilir: Firma (lessee) ihtiyaç duyduğu ürünü seçerek satıcı firma ile anlaşmaya varır. Satın alacağı ürünün finansmanı için leasing kurumuna (lessor) başvurur. Leasing kurumu satıcı ile bağlantıya geçerek anlaşmaya varır ve ürünü kendi adına alarak kiracıya teslim eder. Kiracı bu anlaşmaya bağlı olarak belirlenen süre boyunca kira ödemelerini yapar ve anlaşmaya bağlı olarak vade sonunda kiralama işlemi sonlandırılır. Bu kiralama işlemi süresince ürünün tüm bakım, sigorta ve onarım giderleri kiracıya aittir.

³⁹İstanbul Ticaret Odası. KOBİ'lere yeni yük bindirildi.

<http://www.radikal.com.tr/haber.php?haberno=243689> (25.04.2009)

⁴⁰ Yörük, a.g.m. S.236

3.1.3. Leasing' İn Türleri

Leasing bir finansman aracı olarak işletmelere çeşitli kolaylıklar sunmaktadır. Zaman içerisinde gereksinimlere göre çeşitlendirilmiştir.

Leasing' in bazı türleri aşağıdaki gibi özetlenebilir.⁴¹

Faaliyet kiralaması (Operational Leasing): Bu tür kiralamada, kira konusu olan mal; bir leasing anlaşmasıyla, ekonomik ömrünü kapsamayan, daha kısa bir süre için kiralanır. Sözleşme belirli bir süreyi kapsadığı halde, önceden belirtilen süreler içinde ihbar yapılarak feshedilebilmektedir.

Finansal kiralama (Financial/Capital Leasing) : Yasal olarak makine-tesis mülkiyeti kiraya verende kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanan varlık üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı varlığın fiili sahibi haline getiren uzun süreli leasing türüdür.

İthalatsız finansal kiralama: Leasing konusu malın yurtiçinde temin edilmesi durumunda uygulanabilir. Kiracı, yatırım malını seçerek satıcı ile fiyat ve teslim şartlarını belirler ve anlaşma imzalayarak, leasing şirketine başvurur, şirket gerekli araştırmaları yaparak teklif verir ve leasing sözleşmesi imzalar. Şirket mal bedelini satıcıya öder; mal kiracıya teslim edilir. Kiracı sözleşmede belirlenen süre boyunca kirayı öder. Kira süresinin sonunda mala sahip olabilir, malı iade ederek sözleşmeyi sona erdirebilir ya da sözleşmenin daha uygun koşullarla sürmesini sağlayabilir.

İthalatlı finansal kiralama: Yöntem olarak ithalatsız finansal kiralamayla aynı olmakla birlikte, tek farkı malı sağlayan satıcı firmanın yurtdışında olmasıdır. Finansal kiralamanın; tam amortisman sözleşmeleri ve kısmi amortisman sözleşmeleri türleri de bulunmaktadır.

Satış ve Geri Kiralama (Sale and Leaseback): Finansman ihtiyacının yoğun olduğu dönemlerde, firmanın sahip bulunduğu ekonomik değeri finansal kiralama yapan bir kuruluşa satması ve aynı ekonomik değeri belirli şartlarla kiralamasıdır. Doğrudan, dolaylı, brüt, net, yerel ve uluslararası kiralama da diğer leasing türleridir.

İş Ortağı İle Leasing (Joint Venture Leasing): Bu yöntemde leasing konusu malın pahalı olması veya bir firmanın ihtiyacının üstünde kapasiteye sahip olması durumunda leasing konusu mal birden fazla kiracı tarafından kiralanmaktadır.

⁴¹Leasing Türleri Nelerdir? http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/020201/96 (25.04.2009)

3.1.4. Leasing' İn Avantajları Ve Dezavantajları

Son yıllarda tüm dünyada ve ülkemizde yatırımların orta vadeli finansmanında geniş kabul gören ve uygulama alanı bulan leasing, gerek tarafların gerekse enflasyonist ekonomilerde ki işletmelerin işletme sermayesini ihtiyaçlarını karşılamada önemli avantajlar sağlamaktadır. Bu avantajlar aşağıdaki gibidir.⁴²

- Yeni yatırımlar için gerekli finansman arzının artmasını, finansman maliyetlerinin ise düşmesini sağlar.
- Bir ülkeye dış borçlanmaya gerek olmaksızın finansman temini olanağı sağlar.
- Sermaye birikimi yeterli olmayan ülkelerde yatırıma yönelik finansman ihtiyacı sorununun çözümüdür.
- Risk nedeniyle gelmekte tereddüt eden yabancı sermayenin gelmesi için, daha güvenli bir seçenek olduğundan ekonomik ve siyasi riski azaltmaktadır.
- Finansman kaynaklarının etkin ve esnek kullanımını sağlar ve bu kaynakları üretime kanallı ederek sermaye birikimine katkıda bulunur.
- Enflasyonu önlemeye yönelik politikalarla birlikte, yatırımlar ve işsizlik üzerindeki olumsuz etkileri giderici yatırım olanağı sağlar.
- İmalatçı firmaların tanıtım ve pazarlama olanaklarını artırır.
- Özellikle KOBİ'lerin yararına olarak, orta ve uzun vadeli yatırım olanaklarının sınırlı olduğu dönemlerde, işletmelere uygun koşullu finansman kolaylığı sağlar.
- Kira faturalarının tamamını gider olarak kaydedilebileceği için Kurumlar yada Gelir Vergisi'nden indirim sağlar.
- Leasing sisteminde, malın mülkiyetinin leasing şirketinde olması ve leasing olarak kullandırılan fonun teminatı olması dolayısıyla banka kredilerine nazaran düşük veya teminatsız işlem yapmanın mümkün olması KOBİler için büyük bir avantaj teşkil etmektedir.

Leasing' in taraflar açısından dezavantajları ise şöyledir⁴³:

- Kur Riski: Hem kiracı hem de kiralayan açısından söz konusu olabilecek bir risktir. Kiraya veren açısından kur riski, temin edilen fonların ödendiği para birimi ile kira ödemelerinin yapıldığı para birimi; kiracı açısından ise kira

⁴² İTO. (1999). *KOBİ Finansman Kaynakları*, İzmir Ticaret Odası Yayını, İzmir, s.43

⁴³ M. Vefa Toroslu. (2000). *Çağdaş Finansal Teknikler*, Beta Yayınevi No:958, İstanbul, , s.100

ödemeleri cari olan para birimi ile kiralanan varlığın sağladığı gelir için geçerli olan para birimi arasındaki farklılıktan doğmaktadır. Bu durum kullanıcı açısından satın almayı leasingden daha avantajlı pozisyona getirebilir.

- **Sınırlı Kullanım Serbestliği:** Leasinge tabi tutulan malın kullanım serbestliği, satın alınan mala göre daha sınırlı olmaktadır. Kiracı kiraladığı mal üzerinde yapabileceği her türlü değişiklik için önceden kiralayandan onay almak zorundadır.
- **Hurda Değerinin Saptanması:** Leasing konusu olan mal teknolojisi sürekli ve hızlı değişen bir mal ise söz konusu olmaktadır. Bu tür teçhizatın teknolojik olarak kısa zamanda eskimesi ile kiralanan varlığın değeri büyük ölçüde düşüşler gösterebilmekte ve bundan dolayı da söz konusu teçhizatın dönem sonunda ki değerini saptayabilmek önemli bir sorun haline gelebilmektedir.
- **Vergilendirme Sorunları:** Kiracı ve kiralayanın ülkeleri arasında vergi anlaşması yoksa kiracı, leasing konusu malı ülkesine sevk ederken ülkenin mevzuatına göre KDV ödemek zorunda kalabilir. Fakat kiracı leasing yoluyla kiralamak yerine o malı satın aldığı anda yine KDV ödeyeceği için bu faktör karşılaştırma ve hesaplamalarda karşılaştırılacak bir faktör olmaktan çıkar.
- **Amortisman Yöntemlerinden Yararlanamama:** Yatırımcı firma kullanım hakkına sahip olduğu leasing konusu malı bilanço aktifinde gösteremediğinden amortisman ayırma hakkı yoktur. Dolayısıyla amortismanın ayrılmasının getireceği vergi avantajından yararlanamaz. Bu nedenle satın almanın genellikle leasing ile kiralamaya kıyasla maliyetinin daha düşük olduğu ileri sürülür. Kredi Almada: Kiralama konusunu oluşturan teçhizatın aktifte görünmemesi sonucu, özellikle kredi başvurursu halinde, bilanço rakamı küçüklüğünden dolayı kredi imkanında yararlanamayabilir.

KOBİ' ler ülkemizde leasing yoluyla finansmandan yeterince faydalanamamaktadırlar. Leasing şirketlerinin işlemlerinde büyük ölçekli işletmeleri tercih etmeleri, teminat talepleri ve küçük ölçekli işletmelerin leasing konusunda yeterince bilgi sahibi olamamaları, küçük ölçekli işletmelerin mülkiyet duygusu leasing yoluyla finansmandan yeterince faydalanılmamasının nedenleri arasındadır, Leasing şirketleri kanuni süre 4 yıl olmasına rağmen malın bedelini ilk iki yıla sıkıştırarak, kalan iki yılda sembolik kiralar almaktadırlar. Söz konusu nedenler

leasing işlemlerinin artısını engellemektedirler. İlk 2 yıl KOBİ'ler açısından büyük kira bedelleri ödemek ve bir anlamda da nakit sıkıntısı yaşamak olarak algılandığından, bu yöneme olumlu bakılmamasına neden olmaktadır.

Finansal kiralamanın Türkiye açısından önemi, özellikle iç tasarrufun yatırımları besleyecek güçte olmaması ve işletmelerin fon ihtiyaçlarını mali sistemden karşılayamaması nedeniyle artmış bulunmaktadır. İşletmelerin, yatırımlarını finanse etmek üzere ihtiyaç duydukları fonları özellikle yurt dışından finansal kiralama yoluyla karşılayabilmeleri halinde ekonominin özlenen canlılığa kavuşması mümkün olacaktır. Bu amaçla çıkarılan Finansal Kiralama Kanunu ve ilgili yönetmelikler, ülkemizde finansal kiralama uygulamasının geliştirilmesi açısından önemli bir adım sayılmaktadır.

Ülkemizde orta ve uzun vadeli kredi kaynaklarının yetersiz oluşu, sermaye piyasasının yeterli gelişmeyi gösterememesi ve kredi faizlerinin maliyetinin yüksek oluşundan şirketler kaynak sağlamakta güçlük çekmektedirler. Özellikle finansman sıkıntısının üretimi kısıtlayıp, talebin karşılanamadığı pazarlarda piyasanın canlanmasını sağlama ve üretken yatırımları artırmak açısından leasing oldukça etkili bir finansman yöntemi olarak değerlendirilebilir.

KOBİ'ler Leasing'i; İthalat kısıtlamaları ve patent haklarının varlığı, Kredilerinin önemli kısmını kullanmış olan yada kredi kaynakları çok kısıtlı olan firmaların Leasing'i bu sıkıntılara bir çare olarak görmeleri, Geçici finansman sıkıntısı içinde olan firmalar tarafından bu sıkıntıyı gidermek amacıyla Leasing'e başvurmaları, Kapalı aile şirketi şeklinde olup, halka açılarak sermayelerini arttırmak isteyen şirketlerin bunu gerçekleştirmede Leasing'i bir araç olarak görmeleri gibi nedenlerle tercih etmektedirler. Ayrıca Sermaye yoğun teknoloji gerektiren yatırımlara giren firmalar tarafından bir finansman sağlama amacıyla Leasing'e gidilmektedir.⁴⁴

3.2. FACTORİNG

Factoring, büyük miktarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının "factor" veya "factoring şirketi" olarak adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan bir finansal faaliyettir. Factoring yöntemi ile factor; satıcıların alacaklarının tahsilatını yapmakta, muhasebe kayıtlarını tutmakta, alacağın vadesi gelmeden ön ödemede bulunarak finansman kolaylığı

⁴⁴ Ugur a.g.e. s.78

sağlamakta ve tahsil edilmeme riskini garanti ederek işletmelerin satışlarının ve karlarının artmasına yardımcı olmaktadır.⁴⁵

Factoring 200 yıl öncesine dayanan, Kuzey Amerika tekstil pazarından kaynaklanan bir kredi yöntemidir. İlk faktörler, bir ücret karşılığında, Amerikalı alıcıların ödemelerini garanti altına alan İngiliz yünlu kumaş fabrikalarının Amerika'daki temsilcileridir. Dünyada daha çok 1973 petrol krizinden sonra peşin ödeme güçlüklerinin artmasıyla kullanımı yaygınlaşan factoring, Türkiye'de 1980'lerin ortalarında kullanılmaya başlanmış; son yıllarda özellikle ihracatla bağlantılı olarak önemi artmıştır.⁴⁶

Factoring, vadeli satışlardan doğan alacakların finansal kurum (banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir kuruluş) tarafından peşin bir bedelle satın alınması, kısaca alacakların peşinen nakde dönüştürülmesi şeklinde daha genel bir ifade ile açıklanabilir. Bu durumda factoring, bir işletmenin ürününü satmasından sonra satılan ürünün bedelini alana kadar geçen sürenin finanse edilmesi işlemidir.⁴⁷

3.2.1. Factoring' İn Gelişimi

Bir çok ülkede 1950'li yıllardan bu yana modern anlamda hizmet veren factoring kuruluşlarının önemli bir kısmı büyük banka ve finans kuruluşlarının katılımıyla kurulmuştur. Avrupa ülkelerinde, factoring ve leasing uygulamalarına yaklaşık kırk yıl önce uygulamaya başlanılmış olmasına rağmen, factoring'i leasing'e kıyasla yeterince tanınmadığını ileri sürmektedir. Nitekim ; bazı Avrupa ülkelerinde (İtalya, İspanya ve İsveç) bu konuda yasal düzenlemeler mevcut değilken, bazı Avrupa ülkelerinde (Almanya ve Fransa) yasal düzenlemeler mevcut bulunmaktadır. Gelişmiş ülkelerdeki yeni finansman tekniklerini benimseyen ve bu teknikleri gecikmeksizin uygulamaya koyan ülkemizde factoring faaliyetleri ilk kez 1983 yılında başlamış ve firmalarımız bu finans tekniğinin avantajlarından yararlanma olanağı bulmuşlardır.⁴⁸

Ülkemizde son yıllarda bankacılık sistemindeki önemli değişim ve gelişmelerin yanısıra uluslar arası nitelikteki bankalarında Türkiye'de şube açmaları ve bankaların ihtisas bankacılığı eğilimlerinin giderek artması sonucu bankalar arası

⁴⁵ İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi. (2009) İhracatın Finansmanı.

<http://www.igeme.org.tr/ig/section-ig-adim10.cfm> (28.04.2009)

⁴⁶ Mucuk a.g.e. s.339

⁴⁷ Sudi Apak. (1992). *Uluslararası Finansal Teknikler*. Emlak Bankası Yayınları, İstanbul, s..89

⁴⁸ Çilem Saklavcı. (2002) Finansman Yöntemlerinden Factoring.
<http://www.abchukuk.com/makale13.html> (24.04.2009)

rekabetin yoğunlaşması üzerine bankalar, müşterilerine; tüketici kredileri, kredi kartları, leasing, factoring ve forfaiting gibi yeni finansman tekniklerinden yararlanabilme olanakları sunmaya başlamışlardır. Factoring kavramı bir finans tekniği olarak ülkemiz bankacılık terminolojisine ilk kez 1983 yılında “Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname” ile girmiştir. Bu Kararnamenin 3. maddesi; factoring’i “mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakların temellük edilerek, tahsilinin üstlenilmesi ve bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlanması” diye tanımlamakta, bu işle uğraşmak üzere kurulan şirketleri de “factoring şirketleri” olarak adlandırmaktadır.⁴⁹

Mal veya hizmet satışından doğmuş veya doğacak (fatura veya diğer belgelere dayalı) alacakları devralarak tahsilini üstlenen ve bu alacaklara karşı ödemelerde bulunarak firmalara finansman sağlayan factoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esasları Hazine Müsteşarlığı tarafından bir yönetmelikle düzenlenmiştir. Factoring şirketinin kuruluşu için anılan müsteşarlıktan ön izin ve kuruluşu takiben faaliyet izni alınması zorunlu olup, faaliyet izni almayan şirketler factoring işlemleri ile uğraşamazlar.

Ancak, bankalar, sigorta şirketi ve özel kanunlara göre ödünç vermeye yetkili kılınan kuruluşlar ile tüzel kişilerin doğrudan veya ortak veyahut iştirakleri aracılığıyla dolaylı olarak ortaklık ilişkisi içinde bulundukları diğer tüzel kişilere ödünç para vermeleri ve Sermaye Piyasası Kanunu hükümleri çerçevesinde yetkili kurum ve kuruluşlarca yapılacak işlemler hakkında söz konusu yönetmelik hükümleri uygulanmaktadır.

Tablo 3.2 Dünya’ da ve Türkiye’ de 2008 Yılı Ciro Dağılımı⁵⁰

2008 YILI CİRO DAĞILIMI (Milyon Dolar)			
	YURTIÇİ	YURTDIŞI	TOPLAM
AVRUPA	1,092,584	160,248	1,252,832
AMERİKA	200,291	17,484	217,775
AFRİKA	18,203	498	18,701
ASYA	263,46	70,032	333,492
AVUSTRALYA	46,812	65	46,877
TOPLAM	1,621,350	248,327	1,869,677
TÜRKİYE	21,221	4,23	25,451

⁴⁹ Saklavcı, a.g.m.

⁵⁰ Faktoring Dernegi Web Sitesi, <http://www.factoringdernegi.org.tr> (22.05.2009)

Tablo 3.2’ de 2008 yılı içinde beş kıtada gerçekleşen factoring ciroları verilmektedir. Dünya’ da gerçekleşen işlemlerin büyük çoğunluğu Avrupa’ da gerçekleştirilmektedir. Bunda Avrupa’ daki gelişmiş bankacılık sektörünün ve düşük faiz oranlarının olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 3.3. Dünya’da ve Türkiye’de Factoring Ciroları⁵¹

1- CİRO (Milyon Dolar)				
				TÜRKİYE
YIL	DÜNYA	FCI ÜYELERİ	YURTDIŞI	TOPLAM
1990	244,327	98,938	90	100
1991	266,37	104,537	128	183
1992	264,309	106,907	168	454
1993	260,844	110,908	270	970
1994	294,926	130,166	220	870
1995	296,139	161,802	300	958
1996	359,081	170,236	450	1,769
1997	451,869	191,41	550	3,582
1998	536,395	219,656	750	4,75
1999	558,574	245,354	748	5,266
2000	580,172	277,122	921	5,943
2001	617,108	281,612	990	3,552
2002	760,423	350,19	1260	4,476
2003	950,49	464,019	1,413	6,663
2004	1,161,290	591,209	2,093	10,733
2005	1,199,525	681,842	2,352	13,959
2006	1,497,260	882,388	3,485	19,701
2007	1,896,726	1,106,438	3,935	28,653
2008	1,869,676	1,110,216	4,230	25,451

Tablo 3.3’ de factoring sektörünün 1990 yılından itibaren Dünya’ da ve Türkiye’ deki ciroları verilmektedir. Dünya’ da factoring cirosu belirli bir istikrarla devamlı olarak büyürken Türkiye’ de 1990 yılından 2000 yılına kadar olan süreçte hızlı bir şekilde büyürken 2001 krizi ile düşüşe geçmiş ve ancak 2003 yılında eski cirosunu yakalayabilmiştir. 2003 yılından itibaren yine hızlı bir şekilde büyüyen factoring sektörü 2008 yılına gelindiğinde Türkiye’ de ve Dünya’ da düşüş yaşamıştır. Bunda son yaşanan küresel krizin etkilerinin ve ortaya çıkarmış olduğu güven bulanımının olduğu söylenebilir.

⁵¹Factoring Derneği Web Sitesi, <http://www.factoringdernegi.org.tr> (22.05.2009)

3.2.2. Factoring' in İşleyişi

Factoring, factor ile alacaklı işletme arasında geçen ve süreklilik gösteren bir anlaşmadır. Bu anlaşmalar, alacaklı işletme, kişi ve kişiler üzerindeki alacaklarının tamamını veya bir bölümünü factor'e devretmeyi ve bu işlemi borçlulara bildirmeyi taahhüt eder. Buna karşılık factor, alacakları tahsil etmeyi, ödenmeme riskini üstlenmeyi, alacak tutarını peşin olarak veya belirli bir vadenin bitiminde ödemeyi taahhüt eder. Amaç, işletmenin bürokratik işlemlerden kurtulması ve alacağını vadeden önce tahsil ederek finansman gereksinimini karşılamasıdır.⁵²

Factoring işleminin 3 adet fonksiyonu bulunmaktadır.

Kredilendirme fonksiyonu

Factoring işleminde, kredilendirme fonksiyonu farklı iki şekilde kullanılabilir. İlk yöntem, alacağa karşılık avans verilmesidir. Factoring şirketi, alacağın vadesine kadar geçecek zaman içinde satışı gerçekleştiren müşterisine alacak tutarının %80-90'ına kadar geçecek süre için cari hesap faizi uygulamaktadır. Alacak tutarının geri kalan kısmı da, factoring şirketinin sorumluluğu dışında bulunan malın iadesi, bedelin tenzili gibi sebeplerle, tutulmaktadır.

Kredilendirme fonksiyonunun ikinci bir işleyiş türü, alacağın iskonto edilmesidir. Bu yöntemde, factoring şirketi, toplam alacak tutarından, masraf, faiz gibi unsurları indirdikten sonra geri kalan kısmı, müşterisine ödemektedir. Ancak, bu yöntem, sık başvurulmuş bir yöntem değildir.⁵³

Hizmet fonksiyonu

Tüm factoring türlerinde ortak olan bu fonksiyon, factoring işleminde, factoring şirketinin satıcıya verdiği idari hizmeti ifade eder. Hizmet ifadesi, borçla ilgili muhasebe kayıtlarının tutulması, borçluya ihtarname gönderilmesi, alacakların tahsil edilmesi, ve ödenmemesi durumunda cebri tahsil yollarına başvurulması gibi işlemleri kapsar. Factoring şirketi, belirli periyotlarla, müşterilerinin alacak hesapları üzerindeki hareketler konusunda haberdar eder, onlara hesap ekstreleri gönderir.⁵⁴

Teminat fonksiyonu

⁵² Ali Ceylan. (1998). *Finansal Teknikler*. Bursa: Ezgi Kitapevi Yayınları, 3. Baskı, s.101

⁵³ Uğur a.g.e. s.80

⁵⁴ Uğur, a.g.e. s.80

Bu fonksiyon, gayrikabili rücu factoring işlemlerinde bulunan bir fonksiyondur. Factoring şirketi, alacağı devralmakla, her türlü riski de üzerine almaktadır. Böyle bir durumda, alacağı gerçek sahibi factoring şirketi olmakta, alacağın tahsil edilememesi halinde müşterisine rücu etmek hakkına sahip olmamaktadır. Ancak, buradaki risk, alacağın gerçek olup olmaması konusunda değil gerçek bir alacağın tahsil edilip edilememesi konusundadır.⁵⁵

Factoring işleminin maliyetini; satıcının factor'e ödediği komisyon ve faiz (iskonto) oluşturmaktadır. Factor, kredibilite araştırması, üstlendiği risk, alacak hesaplarının tutulması, alacağın tahsilatı vb. hizmetler karşılığında factoring işleminin tipine bağlı olarak devraldığı alacaklar üzerinden satıcıdan belli oranda bir komisyon almaktadır. Komisyon oranı; alıcıların sayısı, alıcıların kredibiliteleri, çalışılan iş kolunun özellikleri, satıcının taahhüt ettiği yıllık ciro, factoring yapılan ülkelerin risk durumu, alacakların para cinsi vb. kıstaslar göz önünde tutularak saptanmaktadır. Factoring'in, kredi şeklindeki diğer finansman tekniklerinden maliyet açısından farkı bu komisyondur. Bu da bir yerde factor'e devredilen riskin maliyeti olarak yorumlanabilir.

Satıcı, factor'e devrettiği alacağına mahsuben factor'ce alacağın tahsil edilme süresinden önce, belli bir miktarda avans (ön ödeme) kullanmayı istediği takdirde, kullandığı avansa karşılık oranı önceden belirlenmiş faizi (iskonto) factor'e ödemekle yükümlüdür. Avans ödemelerinde faiz (iskonto), yurtiçi satışlar karşılığı alacaklarda güncel faiz oranlarına göre belirlenirken yurt dışı satışlar karşılığı alacaklarda faturadaki para birimi için geçerli uluslararası faiz oranları esas alınmaktadır.

3.2.3. Factoring'in Türleri

Bazı factoring türleri şöyle özetlenebilir:

Gerçek Faktoring

Factoring şirketinin factoring işleminin sunduğu tüm fonksiyonları (finansman, hizmet, ve teminat fonksiyonları) birlikte üstlendiği durumlarda, gerçek factoring veya tam factoring söz konusudur. Bugün uygulamalarda genellikle kullanılan ve factoring'in asıl tarzını oluşturan factoring biçimi budur.

⁵⁵ Saklavcı, a.g.m.

Gerçek Olmayan Faktoring

Gerçek olmayan factoring'de factoring şirketi ödememe riskinin üstlenmemektedir. Borçlunun ödeme yapmaması riski müşteride kalmaktadır. Gerçek olmayan factoring'de, factoring işleminin finansman ve hizmet fonksiyonları bulunmakta fakat, teminat fonksiyonu bulunmamaktadır. Böylece müşteri (firma) sadece alacağın varlığından değil, sağlamlığından da sorumlu tutulmaktadır.

İhracat Factoring'i

Bu işlem tarzında factoring şirketi factoring işleminin her üç fonksiyonunu üstlenmekle beraber bu işlemde esas önemli olan ödememe riskinin üstlenilmesidir. Gerçek (Tam) factoring işlemi açık factoring biçiminde yapılmaktadır. Yani alacağın factoring şirketine devredildiği borçluya bildirilmektedir.

Bu factoring tarzı gelişmiş ve yaygın factoring biçiminin oluşturmakla beraber, gerçek factoring yapılabilmesinin ön koşulu factoring şirketlerinin müşterileri (firmalar) hakkında çok iyi bilgi toplayabilme imkanına sahip olabilmeleridir. Bu nedenle bazı Avrupa ülkeleri factoring uygulamasına geçtikleri ilk yıllarda, factoring işlemlerine pek sıcak bakma maktalardı. Bunun yanında Türkiye'de ki factoring işlemleri tam factoring modeli temeline kurulmuştur.⁵⁶

Alıcının yabancı bir ülkede bulunması durumunda factoring işlemi yapılıyorsa, bu durumda, ihracat factoring'inden söz edilebilir. Yurt içi factoring'de olduğu gibi, ihracat factoring'inde de benzer işlemler yapılır. İhracatçı ile sözleşme yapılmadan önce, factor tarafından gerekli araştırmalar yapılır. İhracat factoring'i yurt içi factoring'e göre daha fazla risk içerdiğinden, muhabir bir factor'ün hizmetinden yararlanılır. Başka bir deyişle, ithalatçının Ülkesindeki factor istihbarat yaparak, limit onayını yerel factor'e bildirir. Yerel factor, sözkonusu limit çerçevesinde ihracatçı işletme ile çalışmaya baslar.⁵⁷

Factoring'den yararlanmayı düşünen işletmelerin amacı, ek finansman sağlamaktır. Böyle durumlarda factor, satın alınan alacakların sadece %80-90'lık kısmını finanse etmeyi kabul etmektedir. Ödeme nakit yapıldığı için ön ödeme olarak da ifade edilir. Geriye kalan tutar, faiz ve komisyon, masraflar gibi nedenlerden dolayı alacakların %100'ünü ödemez. Uluslararası factoring işleminde bazı sorunlar ile karşılaşilmektedir.⁵⁸

⁵⁶ Ceylan a.g.e. s.8

⁵⁷ Ceylan a.g.e. s.11

⁵⁸ Uğur, a.g.e. S.83

- Uluslararası factoring’de en az iki ülkenin kanunları uygulandığından dolayı, örneğin mali sıkıntı içinde olan bir müşterinin işne tasfiye memuru atandığında, devredilen haklar konusunda factor’ün durumu,
- Factor veya satıcı ile diğer ülkedeki muhabir factor arasındaki anlaşmazlıkların çözülmesi için uygulanacak kanun,
- Satıcının alacağına tedbir koydurmaya çalışan üçüncü taraf karşısında temliliğin geçerliliği.

Uluslararası factoring değişen ekonomik koşullara ve gereksinimler bağlı olarak çeşitlenmiştir. Bunlar şöyle özetlenebilir.⁵⁹

Direkt İthalat Factoring’i

Bu factoring’de ihracatçı müşterisinin ülkesindeki bir factor ile vadesinde tahsilat ve transfer bazında bir anlaşma yapar, ihracat factorü devreden çıkar. Bu sistemde ihracatçının finansman talebi bulunmamaktadır. Bu factoring çeşidinde ödenen komisyonlar, çift factor sistemindeki komisyonlardan daha düşüktür.

Direkt İhracat Factoring’i

Direkt ihracat factoring çeşidi ise, karşı ülkedeki muhabir factor’un devre dışı bırakıldığı bir sistemdir. Bu factoring’de ihracat factor’ü ihracatın yapıldığı ülkedeki borçlularla direkt muhatap olarak kayıtların mükerrerliğini, haberleşme ve para transferlerindeki gecikmeleri, gereksiz yönetim masraflarını önlemeye çalışır.

Back To Back Factoring veya Zincirleme Factoring

Zincirleme Factoring’de ikili factor ilişkisi biraz daha genişlemekte ihracatçının alacaklarını ihracat factorü satın almakta, borçlunun ithal ettiği malları kendi ülkesinde alıcılara satmasından kaynaklanan alacakları da ithalat factorüne satın alınmaktadır. Zincirleme factoring çeşidinin temel amacı, ihracatçının ithalatçıya tanıdığı krediyi güvence altına almaktır.

Örtülü Faktoring

Örtülü işlem tarzında alacakların factoring şirketine devri örtülü olarak gerçekleştirilmektedir. Factoring şirketi (factor) örtülü factoring’de yeni alacaklı olarak belirmediği için ne borçluya kendi adına ihtarda bulunamaz, nede alacağı bizzat tahsil edebilir.

Bu tarz factoring işlemlerinde borçlu müşteriye ödeme yaptığı takdirde bu ödeme ile borcundan kurtulabilir. Böyle bir durumda factoring şirketi müşteriye

⁵⁹ Mustafa Yavuz. (2008) İhracatta Alternatif Finansman Teknikleri. Başbakanlık, İGEME, http://www.akib.org.tr/akib/UserFiles/File/pratikbilgiler/Alternatif_Finans.pdf (25.05.2009)

ödemiş olduğu avansı geri alamamak tehlikesiyle karşılaşa bilir. Bu nedenlerden dolayı bu tarz factoring işlemi genellikle gerçek olmayan factoring'de kullanılmaktadır.

Kabilirücu Factoring

Factor, satıcı firmanın vadeli alacaklarını satın almakta ve ona ön ödeme yapmaktadır. Factor tarafından satın alınan alacakların belirli bir süre içinde ödenmemesi durumunda, factor alacağı müşterisine rücu etmekte ve yaptığı ön ödemeyi geri talep etmektedir.

Bu tür factoring işleminde factor'ün satıcı firmaya yaptığı ön ödeme kredi niteliğini almaktadır. Satıcının factor'e devrettiği alacaklar factoring şirketinde kullandığı krediye karşılık verilen, teminat niteliğinde olmaktadır. Bu factoring'de Factor'ün temel islevi, tahsilata aracılık yapmak şeklinde ortaya çıkmaktadır.⁶⁰

Gayrikabilirücu Factoring

Bu factoring türünde, factor finansman, hizmet ve teminat işlevlerini birlikte üstlenir, satıcı firmanın vadeli alacaklarını satın alarak ona ön ödeme yapar. Alacakların vadesinde ödenmemesi durumunda, factor satıcı firmaya rücu edememekte ve bütün riski kendisi üstlenmektedir. Bu nedenle factoring şirketleri bu tür bir modeli uyguladıkları zaman piyasa ve müşteriler hakkında çok iyi bir araştırma yapmaktadırlar. Bu factoring'e gerçek (tam) factoring de denmektedir.

Vadeli Factoring

Satıcının factor'den aylık kredili satışlarının ortalama vadesi üzerinden ay sonlarında toplu tahsilat yaptığı, factor'den avans almadığı ve ödemelerin vade sürelerinin sonunda yapıldığı, satıcıya finansman desteğinin sağlanmadığı bir factoring türüdür.⁶¹

3.2.4. Factoring' in Avantajları ve Dezavantajları

Factoring sisteminin getirmiş olduğu avantajlar şöyle özetlenebilir.

- Vadeli alacaklarını Factor'a temlik ederek nakde dönüştüren işletmeler, sürekli ve kesintisiz nakit akışı ile kendilerine hızlı ve kontrollü büyüme potansiyeli sağlamış olurlar.

⁶⁰ Uğur, a.g.e. s. 84

⁶¹ Uğur a.g.e. s.85

- Vadeli alacaklarının nakde dönüşmesi ile işletmeler, hammaddeyi peşin ödeyerek alabilir ve önemli indirimler sağlayarak üretim maliyetlerini düşürürler. Böylece işletmelere karlarını arttırma olanağı sağlanır.
- Alıcı riskini Factor'a devreden işletmeler, yurtiçi ve yurtdışı pazarlarını genişletebilir.
- Alıcılara vade tanıyabileceği için, satıcının rekabet gücü artar.
- Açık hesap satışlar kolay ve güvenli hale gelir.
- Alacakların tahsilatı ve fon yaratma gibi konuları Factor'a devrederek nakit akışlarını belirleyen yöneticiler ileriye dönük; üretim, yatırım ve pazarlama gibi işletmenin gelişimi ile ilgili konulara daha fazla vakit ayırabilirler.
- İşletmelerin kısa vadeli ticari alacaklarının finansmanını sağlayan factoring sistemi, banka kredisinden farklı olup, bilançonun sadece aktif bölümünde bir harekete neden olur. Alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalır, işletmenin yaratabildiği işletme sermayesi artar. Bilanço daha likit hale gelir ve işletmenin kredibilitesi artar.
- Factor'den ticari alacaklara karşılık kullanılan ön ödeme, satıcının ihtiyacı ve talebi üzerine verildiği için, işletmelerin dış kaynak kullanma ihtiyacı azalır ve faiz giderlerini düşürebilir
- Factoring ile sağlanan finansmanın maliyeti, ticari kredilere (vade farkı) göre daha ucuz olduğundan, vadeli satışlardan ilave kazançlar sağlanabilir.

Factoring sisteminin getirmiş olduğu dezavantajlar ise şöyle özetlenebilir.

- Factor, kredibilite araştırması, üstlendiği risk, alacak hesaplarının tutulması ve tahsilatı gibi sunmuş olduğu factoring hizmetleri karşılığında satıcının temlik etmiş olduğu alacaklar üzerinden bir komisyon alır.
- Factor tarafından, ön ödeme tarihinden tahsilata kadar geçen süre için kullandırılan fona iç ve dış piyasa koşullarına göre belirlenen factoring ücret oranı uygulanır.
- Factoring yolu ile alacağını elden çıkaran firmalara, vadeli satış yapan firmalar bu durumu firmanın likidite gücünün ve alacaklarını tahsilattaki zayıflığının bir zafiyeti olarak yorumlayarak vadeli satış yapmaktan kaçınabilirler.
- Satıcı firma alacaklarını factoring firmasına devretmekle, kredi politikasının yönetimini kaybedebilir.

3.3. FORFAİTING

Forfaiting kredili mal ve hizmet ihracatından doğan ve gelecekte tahsil edilecek, orta vadeli ve uygulamada bir banka tarafından garanti edilmiş ve uygulamada bir banka tarafından garanti edilmiş senetli veya senetsiz bir alacağın, vadeden önce satılarak tahsil edilmesidir. Alacağın satıcısına forfaitist devralan kuruluşa forfaiter denir.⁶²

Vadeli alacakların tahsilinde riskle karşı karşıya olan ihracatçılar, nakit sıkıntısı içindeki ithalatçılar vadeli mal alımı için büyük çaba harcayarak çift taraflı ilişki sergilerler. Ülkeler, çift taraflı ilişkiye “İhracat Kredi Sigortası” ve “Garantör Kuruluşları” oluşturarak önlem alırlar. Garantör kuruluşların devlet desteğinin olması, karşılanması çok zor olan bazı risklerin karşılanmasına olanak tanımıştır. Fakat, bu işlemlerin sadece devlet destekli yürütülmesinin yetersizliği de forfaiting gibi yeni finans kuruluşlarının oluşturulmasına sebep olmuştur.⁶³

Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması olarak da tanımlanabilmektedir. Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleşikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır.⁶⁴

Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması olarak da tanımlanabilir. Uzun vadeli ve kredili ihracat-ithalat işlemlerine yönelik bir finans aracı olarak bilinen "forfaiting" dünyada genellikle yatırım malları için kullanılır.

Ancak, özellikle nakit sıkışıklığı nedeniyle tüketim mallarını da vadeli olarak almayı tercih eden ülkelere yapılacak satışlarda "forfaiting"i kullanmak nakit akışını hızlandırmak, alıcının ödememe riskinden ve ülke riskinden kurtulmak açısından son derece faydalıdır.

⁶² Ceylan, a.g.e. (1998) Bursa s.55

⁶³ Nuray Kondak. (2002). *İşletmelerde Finansman Sorunu ve Çözüm Yolları*. Der Yayınları, İstanbul , S.147

⁶⁴ Forfaiting. <http://www.turkcebilgi.com/forfaiting/ansiklopedi> (25.05.2009)

3.3.1. Forfaiting' in Gelişimi

Police ve bono, vb. borç araçlarının satıcıdan (ihracatçı) rücusuz satın alınması İkinci Dünya Savaşından sonra önem kazanmıştır. Uluslararası ticaretteki geniş tecrübesiyle Zürih Bankacılar Birliği, ABD'den eski Doğu Avrupa ülkelerine satılan hububatın finansmanında öncülük yapmıştır. Uluslararası orta vadeli finansman talebinin karşılanmasında ilk forfaiting işlemi, 1962 yılında ABD'den, daha sonra eski Sovyetler Birliği'ne satılmak üzere, Almanya'ya yapılan hububat ihracatında gerçekleştirilmiştir. ABD firmalarının mal bedelini peşin istemelerine mukabil eski Sovyetler Birliği'nin kredili mal satın alma konusunda ısrarlı oluşu, o yıllarda İsviçre bankalarını, Sovyetler Birliği'nin borç senetleri karşılığı ABD'li ihracatçıların alacaklarını satın alma yöntemine yöneltmiştir. Böylece, uluslararası bankacılık merkezlerinden birisi olan İsviçre 1962 yılında forfaiting işlemlerine öncülük etmiş olup, eski Sovyetler Birliği garantisi olan Dış Ticaret Bankası'nın orta vadeli poliçeleri, İsviçre bankaları tarafından iskonto edilerek ihracat bedelleri ABD'li ihracatçı firmalara ödenmiştir. Forfaiting, daha sonra yatırım malları ticaretinde kullanılan orta vadeli bir finansman yöntemine dönüşmüştür. Euro-pazarların da gelişmesi sonucu 1970 yılından itibaren İngiltere, forfaiting faaliyetlerin en önemli merkezi olmuştur. Zira, İsviçre'de tüm finansman kuruluşlarının işleme tabi tuttıkları ciro edilebilir belgelerin damga vergisine tabi oluşu, İngiltere'de ise bunun söz konusu olmayışı, forfaiting işlemlerinin Londra'da yoğunlaşmasına sebep olmuştur. Forfaiting işlemlerinde üçüncü sırada yer alan Almanya'yı sırasıyla ABD, Kanada, Güney Kore ve Latin Amerika Ülkeleri izlemektedir.⁶⁵

Dünyanın önde gelen forfaiting kuruluşları arasında ilk sırada yer alan “London Forfaiting” tarafından düzenlenen bir listeye göre; 115 ülkeye vadeli mal satışının poliçeleri iskonto edilebilmektedir. Bu ülkelere yapılacak vadeli satışların iskonto edilebilme süreleri de ülkeden ülkeye göre bir ila on yıl arasında değişmektedir. Örneğin; “ABD, Kanada, Japonya; Almanya, Fransa, İsviçre ve İngiltere” gibi ülkelere yapılacak on yıllık vadeli satışların poliçelerini iskonto ettirebilmek mümkün iken bu süre “Hollanda, Norveç, Portekiz, İspanya, İsveç ve Polonya” gibi ülkelerde yedi yıla inerken, “Türkiye, Slovakya, Güney Afrika

⁶⁵ Erkut Onursal. Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanı'na Yardımcı Bir Yöntem: Forfaiting <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/forfaiting.doc> (05.05.2009)

Cumhuriyeti ve Tunus” gibi ülkeler için poliçelerin iskonto süreleri beş yıla kadar inmektedir. Söz konusu sürelerin tayininde, bu ülkelerin ekonomik ve siyasal yapılarından kaynaklanan riskler rol oynamaktadır. Günümüzde ülkelerin çoğu ihracatın finansmanında forfaiting’den daha fazla yararlanılması için ihracatçıları teşvik etmeye başlamışlardır. Forfaiting, halen, dünya ticaretinin küçük bir bölümünü (%1/4) kapsamasına rağmen etkinliğini arttırarak sürdürmekte ve büyük tutarlardaki kredili satışların orta vadeli finansmanına yardımcı olmaktadır.⁶⁶

Türkiye’de forfaiting’le ilgili ilk yasal düzenleme olarak, Merkez Bankası’nın 1-M sayılı ve 5 Temmuz 1991 tarihli genelgesi gösterilebilir. Bu genelgede, ihracat bedellerinin tahsili için, hangi tür işlemlerin, hangi tür senetlerin ve hangi tür akreditiflerin forfaiting işlemine tabi tutulacağı açıklanmıştır. Türkiye’de factoring’e ilişkin hukuki düzenlemelerde açıkça belirtilmemekle birlikte, factoring şirketlerinin aynı zamanda forfaiting işlemleri yapmaları da öngörülmüştür.⁶⁷

Ülkemizde henüz istenilen yaygınlığa ulaşmayan forfaiting, ağırlıklı olarak ihracatçılar tarafından kullanılmakta olup, kullanım genellikle, demir-çelik, çimento, petro-kimya, elektronik sanayi ve ilaç sektöründe yoğunluk kazanmaktadır. İnşaat taahhüt alacakları da iskonto edilerek nakde çevrilebilmektedir. Özellikle Rusya, Orta Asya ülkeleri, Tunus, Irak ve İran’da faaliyette bulunan Türk inşaat firmaları tarafından forfaiting yoğun bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Bu ülkelerde faaliyetlerini sürdüren firmalar, bu ülkelerin taşıdıkları ekonomik ve siyasal riskler nedeniyle, vadeli alacaklarını iskonto ettirerek nakde çevirmektedirler.

3.3.2. Forfaiting İşleyişi

Forfaiting işleminin birinci aşamasında forfaitist, kredili satıştan önce forfaiter’e başvurmaktadır. İkinci aşamada forfaiter, forfaitist’ten değerlendirme yapabilmek için, talep edilen kredinin tutarı, vadesi döviz cinsi, ithalatçının adresi, ülkesi alacakların şekli, teminat türü, teminat verecek bankalar ile ilgili bilgiler, ihraç edilecek malın cins ve miktarı, sevk evraklarının teslim tarihi ile ilgili bilgileri talep eder. Söz konusu belge ve bilgilerin elde edilmesi sonrası yapılan değerlendirme sonucu, forfaiter ile forfaitist arasında, forfaiting konusu kredinin limiti, vadesi, iskonto ve komisyon oranının belirlendiği sözleşme yapılır.

⁶⁶ Onursal, a.g.m.

⁶⁷ Ceylan, a.g.e. 2003, İstanbul s.75

Bu aşamadan sonra forfaiter forfaitist'te sözleşme koşullarını belirten bir taahhüt mektubu gönderir. İhracatçı işletme söz konusu ürünü ithalatçıya göndererek karşılığında garantör banka tarafından aval verilmiş olan ithalatçıya ait borç senetlerini alır. Daha sonra bu borç senetlerini forfaitere ibraz ederek geri dönüş hakkı olmaksızın iskonto ettirir veya satar.

Forfaiting işleminde maliyet, dört unsurlardan meydana gelir;⁶⁸

- Ticari riskin karşılanmasıyla ilgili risk primi,
- Transfer riski ve politik riskin karşılanmasına yönelik istenen risk primi,
- Taahhüt komisyonu
- Faiz riski ile sermaye kullanımının karşılanmasıdır

Forfaiting işlemlerinde uygulanan vade 6 ay ile on yıl arasında değişmektedir. Ödemeler genellikle 6' şar ay vadeli eşit taksitler halinde şekillendirilmektedir.

Temel olarak factoring ve forfaiting arasında birbirlerine benzeseler de iki finansman aracı arasında önemli farklar bulunmaktadır. Factoringde vade bir ay ile altı ay arasında değişmekte iken forfaitingde vade altı ay ve on yıl arasında değişmektedir. Diğer fark ise üstlenen risktedir. Factoring de riskin belli bir kısmı hatta, ödenmeme, kur, politik riskler sözleşmeye bağlı olarak üstlenirken forfaitingde tüm riskler üstlenmektedir.

Forfaiting finansmana olan talep, faiz oranlarının düzeyi ile yakından ilgilidir. Sabit faizli bir finansman şekli olduğu için faiz oranlarının yükseldiği zamanlarda forfaiting' e talep artmakta, faiz oranlarının ve likiditenin fazla olduğu dönemlerde ise talep azalmaktadır.⁶⁹

3.3.3. Forfaiting Avantajları Ve Dezavantajları

Genel olarak ihracatın finansmanında kullanılan forfaiting ithalatçı ve ihracatçıya çeşitli avantajlar sağlamaktadır.

İhracatçı açısından avantajları:⁷⁰

- Forfaiting, poliçenin ciro edilmesinden ibaret bir işlem olduğu için sözleşme gerektirmemekte, ihracatçıyı sözleşme masraflarından muaf tutmaktadır.

⁶⁸ Muharrem Özdemir. (1999). *Finansal Yönetim*, Türkmen Kitabevi, İstanbul, s.299

⁶⁹ Onursal a.g.m.

⁷⁰ Öztin Akgüç. (1998). *Finansal Yönetim*, Muhasebe Enstitüsü Yayınları, İstanbul, s.638

- İhracatçı firma, vadeli satışlarını anında nakde çevirebildiğinden, likiditesi artmakta ve ihracatını arttırmak olanağına kavuşmaktadır.
- İhracatçı faiz oranlarındaki değişimlerden etkilenmemektedir.
- İhracatçı, tüm işlemlerinde forfaiting işlemi uygulamak zorunda olmayıp, çeşitli ihracat işlemlerinde farklı finansman teknikleri uygulayabilmektedir.
- İhracatçı için kredili mal satışından alacağın tahsil edilmeme riski söz konusu olmamaktadır. Forfaiter, rücu hakkı olmaksızın ihracatçıya finansman sağlamakta; senedin tahsil edilememe riski forfaiter tarafından üstlenilebilmektedir.
- İhracatçının bilançosunda bu işlem nedeniyle şarta bağlı bir borç yer almadığından, kredibilitesi artmaktadır.
- Forfaiting yolu ile finansman gizlilik içersinde yürütülerek işletme hakkında olumsuz bir görüntü oluşmasına engel olunmaktadır.
- İhracatçı; politik risk, transfer riski, döviz kuru riski, ticari risk, faiz oranı riski gibi risklerden korunmaktadır.
- İşletmenin alacakların yönetim ve tahsili için zaman ve kaynak ayırma gereği ortadan kalkmaktadır.

İthalatçı açısından avantajları:⁷¹

- Alternatif bir finansman kaynağı elde eder.
- İthal edilen ürün firmanın bilançolarına dahil edilir ve ithalatçı böylece her türlü yatırım indiriminden yararlanma imkanına sahip olur.
- İthalatçı bankalardaki nakit kredilerini kullanmak zorunda kalmaz.
- Vade sonuna kadar sabit faiz oranı uygulanır.
- Forfaiting, ithalatçıya kredili ithalat olanağı sağlarken forfaiter'a da senetlerin tahsili için banka garantisi sağlar.

Forfaiting'in dezavantajları şöyle sıralanabilir.⁷²

- İhracatçının, borçla ilgili belgelerin düzenlenmesi, garanti edilmesi ve ödenmemesi halinde kendisine rücu edilmeyeceği konusunda emin olabilmesi için ithalatçı ülkenin garanti, aval, bono ve poliçe düzenlemelerine ilişkin mevzuatı izlemesi gereklidir. Uygulamada bu sorumluluk genellikle forfaiter'e yüklenmektedir.

⁷¹ Toroslu, a.g.e. S.61

⁷² Adnan Çelik vd. (2004). *Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulamalar*, Gazi Kitabevi, Ankara, s.162

- Garantörün güvenilirliği konusunda ihracatçının forfaiter'ı bilgilendirmesi ve ikna etmesi gerekmektedir, bu durum belli bir süreyi gerektirebilmekte, ihracatçı forfaiter'ı ikna etmekte güçlük çekebilmektedir.
- Diğer finansman yöntemleriyle kıyaslandığında forfaiting'in maliyeti yüksektir. forfaiter tüm riskleri üstlendiği için borç veren diğer finansman kurumlarına göre daha yüksek bir marj uygulayabilmektedir.

3.4.FRANCHİSİNG

Franchising, bir pazarlama ya da dağıtım kanalı sekli olarak sistem içinde ana firmanın, bir diğer firmaya, belirli ayrıcalıkları, belirli bir zaman dilimi içinde ve belirli bir alanda kullanım hakkı vermesidir. Ayrıcalığı veren firma franchisor, ayrıcalığı olan firma Franchisee, ayrıcalığın kendisi ise franchise olarak tanımlanmıştır.⁷³

Bir dağıtım ve pazarlama sistemi olan franchising, iki taraf arasında süreklilik gösteren ve ticari ilişkiye dayanan bir anlaşmadır. Franchising, bir işletme sistemi çerçevesinde yapılan satış etkinliklerinde denenmiş, kendini ispat etmiş bir markanın desteği ve güvencesi altında iş yapan, birbirinin kopyası firmaların mal ve hizmet dağılımına yönelik olarak belli bir bedel karşılığında söz konusu marka ve sistemin sahibi olan firma (Franchisor) ile girmiş oldukları bağımsız bir ticari ilişki türüdür. Franchising bir işletme sisteminin ürünlerinin ve hizmetlerinin sunulduğu bir ekonomik paylaşım türüdür.⁷⁴

Franchising sistemi, işletmelerin ürettikleri mal ve hizmetlerin dağıtımında karşılaştıkları sorunları çözmek amacıyla uygulanan bir pazarlama yöntemi olarak geliştirilmişken, günümüzde özellikle KOBİ'lerin kurulması konusunda önemli olanaklar sunan bir sistem haline gelmiştir.⁷⁵

Franchisingin Türkçe karşılığı “dallanma” olarak ifade edilmektedir. İngilizce’de üretici tarafından bayi ve perakendeciye malları satma yetkisi anlamına gelen franchising, esasta Fransızca’da “özgür kılma” anlamına gelen “affranchir” sözcüğünden türemiştir. “İsim, yöntem ve işletme hakkının satışı” olarak da ifade edilen franchisingin esas tanımı Uluslar arası Franchise Birliği’nin (UFRAD) yaptığı

⁷³ Çağatay Ünüsan,. (1993). Türkiye’de Franchising’in Gelişimi ve Ülkemiz Kalkınması İçin Önemi, *Pazarlama Dünyası Dergisi*, Mart-Nisan ss. 3 -38.

⁷⁴ Adana Ticaret Odası. (2008). www.adana-to.org.tr/TR/Gazeteler/ATOGazete.aspx?ID, (27.04.2009)

⁷⁵ Nazmiye Demir. (2003). *Pazarlama Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler*, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, No: 633, Ankara s.66

tanımdır. Bu tanıma göre; “franchising, franchising hakkını verenin, know-how ve eğitim gibi alanlarda işiyle sürekli olarak ilgilenecek olan franchising hakkını alan taraf olan franchisee ile arasında sözleşme ilişkisinin bulunduğu bir işlem”dir.⁷⁶

3.4.1. Franchising’ in Gelişimi

Franchising, bugünküne daha yakın şekliyle 1800’lü yılların başlarında İngiltere’de bira üreticileri tarafından kullanılan bağlantılı firma sisteminde görülebilir. Alkollü içkilerin yaygın kullanımının sorunlar yaratmaya başlamasıyla bir kanun çıkarılarak, alkollü içeceklerin satışı ruhsata bağlandı ve birahanelerde içki içilen bölümlerinin ortamlarının daha iyi bir hale getirilmesi şartı koşuldu. Bunun sonucunda iki etki ortaya çıktı: Ruhsatlı birahanelerin değeri önemli derecede arttı ve satın alınmaları zorlaştı. Bazı birahaneler mekanlarında gerekli iyileştirmeyi yapamayarak işi bırakmak zorunda kaldılar. Bağlantılı firma sistemi, satış noktalarını kaybetmek istemeyen bira üreticileri tarafından bir savunma mekanizması olarak geliştirildi. Mülkiyet için ödenen kira veya kredi tarzı bir para karşılığında bira üreticisi, birahaneyi sadece kendi birası ve alkollü içeceklerinin sunulduğu bir satış noktası haline getirmiştir. Franchising’in en fazla geliştiği ve yaygın bir uygulama alanı olduğu ülke ABD’dir. Franchising buradan dünyaya bir pazarlama tekniği olarak yayılmıştır. Avrupa’da ise en hızlı gelişmeyi İngiltere göstermiştir.⁷⁷

1920’lerde ABD’de bir işletme şekli olarak franchising kavramı toptancı-perakendeci ilişkisine yansdı. Bu dönemlerde bile büyük ölçekli perakendeciler uyguladıkları fiyat politikalarıyla küçükleri piyasadan silmekteydiler. Toptancı (franchise hakkını kullandıran), küçük perakendeciye (franchise hakkını kullanan) karşı bir yandan bağımsızlığını korurken bir yandan da hem tanınmış bir marka ismini kullanma hem de büyük oranlarda miktar iskontosundan yararlanma olanağını sundu. Buna ek olarak müşteri de perakendeciye kalitesi bilinen bir ürünü sunan bir işletme olarak tanımış oldu. İngiltere’de bu franchise tarzı, SPAR ve VG bakkaliye mağazaları tarafından kullanılmıştı. 1950’lere kadar franchise kullanım hakkı veren firmaların çoğunluğu bu yöntemi hali hazırda mevcut mal ve hizmetlerin dağıtımında kullanılan verimli bir metot olarak gördüler. Araba üreticileri, petrol şirketleri ve

⁷⁶Franchising Nedir ?.

http://www.franchisedunyasi.com/index.php?option=com_content&task=view&id=25&Itemid=38#soru1 (25.05.2009)

⁷⁷Burcu Candan. (2000). Üniversiteli Öğrencilerin Franchising Sistemine Göre İşleyen Fast Food Restoranları Tercih Edip Etmeme Sebepleri Üzerine Bir Saha Araştırması, *Pazarlama Dünyası Dergisi*, Kasım-Aralık, s. 28.

meşrubat distribütörlerinin tümü bu geleneksel veya ilk kuşak denilebilecek franchising sistemine örnektirler. 1950’lerde franchising de yaşanan patlama “işletme sistemi franchising” olarak bilinen ikinci kuşak franchise’a bağlanmaktadır. Bu sistem, franchise’ı hakkı kullandıran firmanın sınırlı riskle hızlı büyüme avantajını yakaladığı, hakkı kullanan firmanın ise daha başından kendini ispatlamış bir işletme sistemini satın aldığı bir metot olarak tanımlanmıştır. Bir hamburger restoran zinciri olan Wimpy, İngiltere’de kurulan ilk franchising işletme sistemidir.⁷⁸

Dünyanın çeşitli yerlerinde yıllar önce başlamış olan Franchising sistemi, Türkiye’de ilk kez 1986 yılında dünyanın en güçlü ve en büyük franchisor’larından biri olan ünlü McDonald’s fast food firmasının İstanbul’a gelişiyle hız ve önem kazanmıştır. Diğer taraftan Turyap benzer sistemi McDonald’s’dan yıllar önce Türkiye’de kurmuş ilk Türk firması olmasına rağmen sistemin tanınması ve yaygınlaşması 1985 yılından sonra olmuştur.⁷⁹

1993 yılı sonuna gelindiğinde Türk franchising sektörü 7 yıl içinde 50 yabancı firmayla 500’den çok işletmeyi kapsayacak şekilde genişlemiştir. 5 Nisan 1994 Kararları’ndan sonra gelişme hızında bir duraklama olmuşsa da, franchising 1996 yılından sonra ivme kazanmıştır. Bu gelişmenin sebebi olarak, 1990’lı yıllarda ülkemizde alışveriş merkezlerinin ve hipermarketlerin yaygınlaşması gösterilebilir. Türkiye’nin resmi olarak bu sistem ile tanışması Ulusal Franchising Derneği’nin (UFRAD) kurulması ile olmuştur. UFRAD’ın yanı sıra çeşitli özel danışmanlık şirketleri, dergiler ve Ticaret Odaları da ülkemizde franchising’i tanıtmaya yönelik hizmetler sunmaktadır.⁸⁰

Franchising günümüz iş dünyasında birçok girişimcinin tercih ettiği bir yatırım biçimine dönüşmektedir. Ülkemiz girişimcileri için var olan ve başarılı olmuş bir firmanın, markanın gücünü kullanarak yeni yatırımlara girmek akılcı bir yatırım olarak gözükmektedir.

Türkiye pazarına fast food ile giren franchising sistemi hizmet sektöründe de büyük ilgiyle karşılanmış ve çok hızlı bir biçimde yaygınlaşmaya başlamıştır.

⁷⁸Dilber Ulaş. (1999). *Bir Pazarlama ve Dağıtım Yöntemi Olarak Franchising Sistemi*. Nobel Yayınları Ankara, s.130

⁷⁹Ulusal Franchising Derneği. (1998). Türkiye’de Franchising Uygulamaları, UFRAD Bülteni, İstanbul, s. 1.

⁸⁰Çağatay Ünüsan. (1998). Ülkemizde Franchising Sistemleri ile Bağımsız Perakendecilerden Alışveriş Yapan Tüketicilerin Tatmin Düzeylerinin Karşılaştırılması Araştırılması, *Pazarlama Dünyası Dergisi*, Kasım-Aralık, s. 34

3.4.2. Franchising Siteminin İşleyişi

Franchising yönteminde, franchising veren franchisor ile, franchising alan franchisee olmak üzere iki taraf bulunmaktadır. İşlem konusu olan işletme, marka ya da isim hakkına da franchise denmektedir. Franchisor, piyasada tanınmış ve yerleşmiş bir ismin ya da markanın işletme hakkını veren taraftır. Franchisor; isim, marka, işletme hakkı yanında, girişimciye teknik, idari, mali, pazarlama ve eğitim konularında hizmetler vermektedir. Bu hizmetler girişimcinin başarı şansını artırıcı etki yapmaktadır. Franchisee ise işletmesini bağımsız olarak yöneten, isim, işletme hakkı ya da marka ve diğer hizmetleri belirli bir bedel karşılığında alan taraftır. Franchising sisteminde taraflar arasında, sözleşme ile tespit edilen uzun dönemli bir ilişki bulunmaktadır. İki taraf arasında yapılan görüşmeler sonucundan şartları belirlenen sözleşmedeki en önemli konulardan birisi, franchisee tarafından yapılacak ödemelerdir.⁸¹

Franchise anlaşması ülke hukukuna, Avrupa Birliği Hukuku'na ve işbu dürüst franchise ilkelerine ve onun her türlü ülkesel ekine uygun olmalıdır. Anlaşma, franchisor'ın sınai ve fikri mülkiyet haklarını koruma ve ortak kimliği ve saygınlığı sürdürme konusunda franchise zinciri mensuplarının çıkarlarını yansıtmalıdır. Franchise ilişkisi ile bağlantılı tüm anlaşmalar ve anlaşmaya bağlı düzenlemeler yazılı olmalı, franchisee'nin bulunduğu ülkenin resmi dilinde yapılmalı veya yeminli tercüman kanalıyla resmi diline çevrilmelidir. İmzalanan anlaşmalar derhal bireysel franchisee'ye verilmelidir. Franchise anlaşması, belirsizliğe yer vermeden, tarafların karşılıklı yükümlülük ve sorumluluklarını ve ilişkiyi ilgilendiren diğer tüm hususları düzenlemelidir. Anlaşmada mutlaka yer alması gereken önemli konular şunlardır:⁸²

- Franchisor'a tanınan haklar
- Franchisee'ye tanınan haklar
- Bireysel franchisee'ye sunulacak olan mal ve hizmetler
- Franchisor'ın yükümlülükleri
- Bireysel Franchisee'nin yükümlülükleri
- Bireysel franchisee'nin yapacağı ödemelerin şartları
- Bireysel franchisee'nin ilk yatırımını çıkartmasına yetecek uzunlukta olması gereken anlaşma süresi

⁸¹ Ulaş, s. 137

⁸² Rıfat Cebeci. (2005). *Franchising Rehberi*, KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi Yayınları, Ankara, s.12

- Anlaşmanın yenilenme şartları
- Bireysel franchisee'nin franchise işini devir ve satışına hak tanıyan şartlar ve franchisor'ın olası ilk alım hakkı
- Bireysel franchisee'nin franchisor'ın ayırt edici işaret, ticari marka, hizmet markası, dükkan tabelaları, logo ve diğer ayırt edici belirtilerini kullanma şartları
- Franchisor'ın franchise sistemini yeni ve gelişen yöntemlere uydurabilme hakkı
- Anlaşmanın sona ermesinin şartları
- Anlaşmanın sona ermesinin akabinde franchisor'a veya başka kişilere ait maddi ve gayri maddi şeylerin teslim şartları.

Franchisor'ın yabancı bir işletme olduğu hallerde (uluslar arası bir franchise ilişkisinde) Hazine Dış Ticaret Müsteşarlığı'na bağlı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü (YSGM) franchise sözleşmesini inceler, onaylar. YSGM'nin onayını almadan royalty (lisans) ve diğer ödemelerin yapılması mümkün değildir. YSGM'nin sözleşmeyi onaya tabi tutmasının yasal dayanağı, 12.02.1986 tarihli 86/10353 sayılı kararname ile 1986 tarihli Yabancı Sermaye Çerçeve Kararı hakkındaki 1 nolu tebliğdir. Buna göre; sözleşme hazırlandıktan sonra tebliğde belirtilen bazı ek dökümanlar ile YSGM'ye sunulur. YSGM, adı geçen tebliğin hükümleri çerçevesinde bir inceleme yapar ve aykırı gördüğü maddelerin değiştirilmesini veya tamamen çıkarılmasını isteyebilir. Prensip olarak, YSGM'nin franchise sözleşmesine bakış açısı olumludur. Böyle bir ilişkinin ülkede istihdam yaratacak olması kaliteli mal ve hizmet sunumunu teşvik edecek nitelikte olması ve rekabeti arttıracak bir ortam geliştirecek olması bakımından YSGM tarafları teşvik edici bir tutum içerisindedir.⁸³

Genel pazar analizinde, ana franchisor, bölge veya ülkedeki pazar potansiyelini, rekabeti, üreticileri, dağıtım kanallarını, olası lokasyonları, markanın konumlandırma planı, yaygınlaştırma planı gibi konuları incelemelidir. Ana franchisorun hazırlamış olduğu anlaşmayı girişimciler bölgedeki kendi tecrübeleriyle karşılaştırmalı ve beklentileri değerlendirmelidir. Tedarik ve Lojistik konusunda ise; herhangi bir bölgede veya ülkede yeni bir Master Franchise Anlaşması yapılıyorsa ürün tedariki, lojistik, ürün maliyetleri ve ithal edilmesi gereken ürünler gibi

⁸³ Ünüsan, a.g.m. s.72

konularda ana franchisorun ön araştırma yapması talebi işletmeci tarafından gerçekleştirilebilir.

Bayilik ve franchising birbirinden farklı kavramlardır. Bayiler kapılarına kendi isimlerin astıkları için franchise kavramı içinde değerlendirilemiyorlar. Ayrıca bayilerden para alınmıyor, aksine bayilere kar bırakılır. Bayi toptancıdan kendi adına aldığı malı müşteriye satan, tamamen bağımsız üçüncü şahıs veya diğer bir deyişle üretici ile tüketici arasındaki aracıdır. Franchisee ise isim hakkını satın aldığı markanın çatısı altında belli bir ürün veya hizmeti, belli standartlarda üreten veya pazarlayan yatırımcıdır. Franchisee bayilikten farklı olarak markayı kullanmak için başlangıçta veya franchising sözleşmesi boyunca bir bedel öder.⁸⁴

3.4.3. Franchising Türleri

Franchising uygulamaları, uygulandığı ülkeye göre ve sunulan fırsatlar açısından iki grupta incelenebilir. Sistem uygulandığı ülkeye göre; ‘ulusal’ ve ‘uluslararası’ olarak, sunulan fırsatlar açısından ise; ‘ürün ve marka franchising’ i ve ‘işletme sistemi franchising’i şeklinde sınıflandırılmaktadır.

Ulusal Franchising ;Franchising sözleşmesi bir ülke sınırları içerisinde, şehirler ya da bölgeler arasında yapılıyorsa ‘ulusal franchising’, olarak adlandırılır.

Uluslararası Franchising; Sözleşme iki ülke arasında yapılıyorsa ‘uluslararası franchising’ olarak adlandırılmaktadır.

Ürün ve Marka Franchising’i; ABD’de üretici ve satıcı arasında bağımsız bir satış ilişkisi şeklinde başlayan ‘ürün ve marka franchising’i ise, satış ilişkisi çerçevesinde satıcı firmanın, kendini üretici firma ile özdeşleştirmeye çalışmasını kapsamaktadır. Bu tür franchising esas olarak belirli bir marka ya da ticari unvanın kullanılmasını içermektedir. Ayrıca imtiyazı veren firma karşı taraf üzerinde sevk ve idare dahil, geniş ve sürekli bir denetim hakkına sahip olmaktadır. Bazı basit konularda, franchise alan kuruluş üretim safhasına da girebilmektedir. Otomobil ve kamyon satıcıları, benzin istasyonları, alkolsüz içki üreticileri bu tür franchising’in örneklerini oluşturmaktadır.

Master Franchise; Ana firma, kendi ülkesi dışında bulunan girişimciye doğrudan franchise verebileceği gibi, bir üçüncü taraf aracılığı ile dolaylı olarak da franchise verebilir. Ana firma kendi ülkesinde veya yabancı ülkede bulunan bir

⁸⁴ Ulaş, a.g.e. s.142

girişimciyle master franchise anlaşması yapar ve belirli bir bölgede kendi adına franchise verme hakkını girişimciye verir. Ana firmanın sözleşme yaptığı franchise alan bu girişimciye “Master Franchisee”, bu özel uygulamaya da “Master Franchise” denir.

İşletme Sistemi Franchisingi; franchisee ve franchisor arasında sadece ürün, servis ve marka alanında değil, bir bütün olarak işletme sistemi içerisinde pazarlama ve üretimle ilgili tüm faaliyetleri de içeren bir işbirliği yapılmaktadır. Daha basit bir anlatımla, bu tür franchising ‘akıl satmak’ olarak tanımlanabilir. Oteller, restoranlar, perakende satış mağazaları, kiralama ve danışmanlık hizmetleri bu sınıflandırma içerisinde yer almaktadır. Son yıllarda işletme sistemi franchising'inin büyüme hızı diğer franchising'lere göre daha fazladır. İşletme sistemi franchising'i diyebileceğimiz “Business Format Franchising” sözleşmesinde yer alan dört temel unsur ise şöyledir;⁸⁵

- Franchisor sahip olduğu belirli bir ismin veya markanın kullanılması için franchisee'ye izin verir.
- Franchisee üzerinde, sözleşme süresince devam eden bir denetim söz konusudur.
- Yine sözleşme boyunca franchisor, franchisee'ye belirli yardım ve hizmetlerde bulunur.
- Bu imtiyaza karşılık bedelin ödeme şekli olan ‘royalty’nin miktarı periyodik ödemeler şeklinde tespit edilir.

3.4.4. Franchising’ in Avantajları ve Dezavantajları

İşletmenin kuruluş aşamasında zaman ve enerji kaybı bu sistemle minimize edilmektedir. Sistem, aynı zamanda bir açık öğretim fakültesi gibi de algılanabilir. Yılların birikimi ve deneyimi girişimcilere kısa zamanda verilen eğitimlerle aktarılmaktadır. Daha önce denenmiş, başarısı kanıtlanmış ve tanınmış bir marka ile birlikte, işletme sistemine ait teknikleri ve prosedürleri kullanmak mümkün olmaktadır. Bu da franchising sistemini benimseyen bir girişimcinin, Amerika'yı yeniden keşfetmesini engellemektedir. Kısa zamanda işin püf noktalarını öğrenen girişimci, gerçek bir rekabet üstünlüğüne sahip olmaktadır. Franchise veren işletme Franchisee'ye eğitim hizmetleri ve uzman personel desteği sağlamaktadır. Bu

⁸⁵ Cebeci a.g.e. s.5

sistemde girişimcinin arkasında sürekli olarak danışmanlık alabileceği, her konuda kendisine destek olan "bir bilen" bulunmaktadır. Böylelikle iş dünyasına yeni adım atan bir girişimcinin finansal olarak istihdam edemeyeceği profesyonellerle beraber çalışabilme şansı doğmaktadır.⁸⁶

Girişimci, önemli ölçüde para harcayarak oluşturabileceği müşteri potansiyeline franchising sistemi sayesinde, işini kurar kurmaz sahip olmaktadır. Tanınmış markaların sağladığı sürekli müşteri ve iş yapma imkanından yararlanabilme şansı doğmaktadır. Marka, tüketici tarafından kabul gördüğü ve bilindiği için, girişimci rahatlıkla ürünü satabilmektedir. Marka ile birlikte ulusal veya uluslararası standarda ve kaliteye sahip olunmaktadır. Böylelikle, ürün kalitesini standart olarak koruyabilmektedir.⁸⁷

Girişimci, hazır bir sisteme sahip olarak işe başladığı için reklam ve tanıtma giderlerinden tasarruf sağlanmaktadır. Kaliteli personel bulma, işe alma ve yetiştirme konularında franchise veren işletmenin tekniklerinden yararlanılmaktadır. Franchise veren işletmenin mali ve hukuk danışmanlarından yararlanılmaktadır. Franchisor'ın sürekli olarak yaptığı araştırma ve geliştirme çabalarından yararlanılmaktadır. Mali, ticari ve personel konularında sağlanan destekle, teknik işlemlere ağırlık verilip başarı şansı arttırılmaktadır. Bu sayede girişimci tüm zamanını ve enerjisini satış ve pazarlama üstüne yoğunlaştırabilmektedir.⁸⁸

Girişimci, kendisi gibi aynı işi benimseyen ve işletmelerini kuran insanlarla rahatlıkla fikirlerini paylaşabilir ve dünyadaki son gelişmeleri takip edebilir. Franchisor ile ortak hareket edilerek küçük işletmelerin karşılaştıkları risk ve işletmecilik sorunları minimize edilmektedir. İşletmenin kuruluş aşamasında; kuruluş yerinin seçiminde bilimsel tekniklerin kullanılması, leasing vb. kaynaklardan finansal destek sağlanması, işletmeler için standart yönetim, muhasebe, satış ve stoklama fonksiyonlarının doğru bir şekilde uygulanması mümkün olmaktadır.⁸⁹

KOBİ'ler açısından franchise sistemi birçok avantaj sağlamaktadır. Özellikle işletmenin kuruluş aşamasında yer, gerekli ve kaliteli teçhizat, kalifiye eleman seçimi gibi denenmiş ve başarılı tecrübelerden faydalanabilmektedir.

⁸⁶ Ulaş, a.g.e. s.35

⁸⁷ Cebeci, a.g.e. s.9

⁸⁸ Murat Canitez. (1997). Etkin Bir Global Pazarlama Stratejisi: Franchising, *Pazarlama Dünyası Dergisi*, Eylül-Ekim, s. 65

⁸⁹ Canitez, a.g.m. S.66

Bunun yanı sıra önemli bir artı sağlayacak olan reklam, promosyon gibi çalışmalar franchisor tarafından sağlanmaktadır.

Franchising sisteminin, bir yandan KOBİ'lere sağladığı yararlar, öte yandan, tüketicilere daha iyi mal ve hizmet sunabilme konusunda işletmeler arasında ortak işbirliğini özendirici etkileri aslında ülke kaynaklarının yerinde ve verimli kullanımı açısından son derece önemlidir.

Franchising sisteminin dezavantajları şöyle özetlenebilir:

Franchising sistemine katılmak için ödenmesi gereken başlangıç bedeli genellikle yüksektir. Başlangıç ücretleri yapılmak istenen işin türüne göre; franchise veren firmanın markasının kullanılması, gerekli teçhizat, demirbaş ve stokların alınarak mağazaya yerleştirilmesi, iş yerinin düzenlenmesi, eğitim, eğitim malzemelerinin sağlanması karşılığında alınır. Uluslararası önemli markalar ile yerel markalar arasında maliyet açısından ciddi farklar vardır . Çok farklı alanlarda Franchise verildiğinden küçük girişimciler ilgi alanlarına göre maliyeti kendilerine uygun franchise bulabilirler.⁹⁰

Franchise sözleşmesine göre; gerekli malzeme ve ekipman, ana firmanın belirlediği mağazalardan alınır ya da ana firma tarafından temin edilir. Franchisee kendi bölgesel tedarikçisinden daha ucuza satın alabileceği malzemeleri bile ana firmanın belirlediği yerlerden satın almak zorundadır.

Karın taraflar arasında nasıl paylaşılacağı konusundaki kararlar, franchisor'ın finansal gücünden dolayı franchisor tarafından belirlenir. Franchise alan,sisteme giriş ücretinden başka sürekli olarak, aylık satışların belirli bir yüzdesini yani royalty bedelini ana firmaya ödemek zorundadır. Royalty'nin çok yüksek istenmesi franchise alanların işletmelerini kapatmak zorunda kalmalarına neden olabilir.

Franchising sisteminin franchisee açısından önemli bir diğer dezavantajı, franchisee'nin hukuken bağımsız bir işletmeci olmasına rağmen ana firma tarafından sürekli denetlenerek kontrol edilmesidir. İşletmenin, ticari faaliyet performansının tespit ve değerlendirilmesi için çeşitli işletme bilgilerini ve mali tablolarının devamlı takip edilmesi ve üçüncü şahıslar tarafından incelenmesi franchisee açısından sıkıntı verici bir durumdur.⁹¹

⁹⁰Ünisan a.g.m. S.7

⁹¹Ulaş, a.g.e. S.39

Franchisee, standardizasyonun bozulmaması gereği kendi bölgelerinde sattıkları ürünlerin içeriğinde değişiklik yapamazlar. Tüm ürün çeşitlerinin yapılışı, franchise zincirindeki her işletmede aynı olmak zorundadır. Sunulan mal ve hizmetlerin kalitesi, biçimi ve içeriği sabit ve gizli tutulmaktadır.

İşletmelerin uluslar arası pazarlara girişte iş ve yönetim şekline göre seçebileceği çeşitli yöntemler mevcuttur. Bu yöntemlerden franchising, ürünlerin veya hizmetlerin üreticiden tüketiciye en etkin bir biçimde ulaşımını sağlayan bir dağıtım sistemidir. Özellikle hizmet işletmeleri tarafından yaygın kullanılan aracı türlerinden biri de franchisingdir.

Franchise alan, faaliyette bulunacağı bölge sınırlarının sözleşmede belirtilmesine dikkat etmelidir. Kendi birimine yakın bir yerde, yeni bir franchise biriminin açılması sonucu franchisor'la aralarında çatışma doğabilir.⁹²

Ana firmalar yani franchisorlar global krizlerden KOBİ'lere göre daha çok etkilenebilmektedir buda franchisee olumsuz etkileyebilir. Franchise konusu olan markanın uğrayacağı olumsuzluklar yine franchiseenin kendi kontrolü dışında olumsuzluklar yaratabilir.

3.5. BARTER

Barter mal veya hizmetin takası (trampa edilmesi) anlamına gelmektedir. Başka bir ifade ile Barter, işletmelerin ihtiyaç duydukları mal ve hizmetleri para ödemedi satın alabilmelerini, aldıkları bu mal ve hizmetlerin bedelini de kendi ürettiği mal ve hizmetlerle ödeyebilmelerini sağlayan bir finansal sistem olarak tanımlanmaktadır.⁹³

Barter; çok sayıda alıcı ve satıcının birarada karşı karşıya geldiği bir geniş pazar olmasının yanı sıra bu alıcı ve satıcıları belli kurallar çerçevesinde ve belli kriterlere göre bir araya toplayan, alıcı ve satıcının karşılıklı ilişkilerine düzenleme getiren, hem alıcının hem de satıcının haklarını ve sorumluluklarını belirleyen bir sistemdir. Bu nedenle barter sistemi salt bir takas işlemi değildir. Barter; alıcı ve satıcının mevcut ekonomik şartlarda en iyi koşullarda pazar bulup, alış verişlerini bu pazarda yapmalarını sağlayan, belirli niteliklere sahip kişi ya da kurumların üye olabildiği ya da sistemden yararlanabildiği bir alış-veriş kulübüdür.⁹⁴

⁹²Cebeci a.g.e. s.12

⁹³ Mehmet Erkan. (2000). Yeni Bir Finansman Aracı: Barter, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı: 221, s.92

⁹⁴ Burak Arzova. (2000). *Barter İşlemleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul, s.2.

Barter ticareti her ne kadar iki işletmenin karşılıklı takas yapmaları şeklinde algılsa da, gerek alternatiflerin az olması gerekse de ihtiyaçların karşılanma imkanının kısıtlı olması nedeniyle işletmeler arasındaki bir organizasyon olmaksızın bir işletmenin ürettiği mamul ya da hizmet karşılığında ihtiyacı olan bir mal ya da hizmeti almak isteyen diğer bir işletmenin ihtiyacı olan söz konusu bu mal ya da hizmeti bulması çok zor olmaktadır.

Barter; para vermeden alış verişi imkanı tanıdığından dolayı işletmeler için bir finansman tekniğidir. İşletmelerde finansman yükünün hafifletilmesi, işletmenin sattığı mal ya da hizmetin girdi maliyetinin düşürülmesi anlamındadır. Barter finansman tekniği, diğer finansman tekniklerinden farklı olarak girdi maliyetini en aza indiren bir tekniktir. Çünkü barter sistemiyle finansman; mal ve hizmet alımında para ve paranın yükü olan faizle değil, mal ya da hizmete karşılık mal ya da hizmetle ödemektir. Sistem yoluyla karşı karşıya gelen alıcı ya da satıcı, talepte bulundukları mal ya da hizmetin temini için faiz yüküne katlanmazlar. Aynı mal ya da hizmeti kredi kullanmak yoluyla satın almak istediklerinde ise, kredilendirdikleri tutar kadar faiz yüküne katlanırlar. Oysa barter sisteminde ‘faiz’ yoktur.

İşletme eğer aynı mal ya da hizmeti elindeki mevcut nakdi ile almak isterse, paranın alternatif maliyeti vardır. Yani işletme elinde bulundurduğu nakit parayla henüz satın almış olduğu mal ya da hizmeti satın almasaydı aynı parayla hangi mal ya da hizmeti satın alacak ise, bu paranın alternatif maliyetidir. İşletme elinde ‘atıl’ olarak tuttuğu ve bir şekilde pazara arz edemediği mal ya da hizmeti kullanmak yokuyla almayı talep ettiği mal ya da hizmet için nakit para kullanmaz ya da yapacağı ödemenin sadece bir kısmını nakit ile karşılar.

Böylece elindeki mevcut nakdini ya diğer verimli gördüğü bir alanda kullanır ya da elindeki nakit para talep ettiği mal ya da hizmetin tamamını karşılamaya yetmiyorsa, bir kısmını almak yerine para, mal ya da hizmet yoluyla talebinin tümünü karşılar.

Barter finansmanını kullanan işletmeler akla gelebilecek her türlü ihtiyacını bu sistemle karşılayabilirler. Örneğin, oto yedek parçaları üreten bir firma, firmasının muhasebe gibi bilgi işlem sistemini yenileyebilir. Bir turizm seyahat acentası, ofisinin mobilyalarını bilgisayar şirketi bayi toplantısını düzenlemek suretiyle sistemdeki mobilya üreten bir firmadan karşılayabilir.⁹⁵

⁹⁵ Erkan a.g.m. S.94

3.5.1. Barter'ın Gelişimi

İnsanlık tarihinin en eski ticaret şekli olan takas işleminde mal ve hizmetler para veya benzeri bir değişim aracı olmadan el değiştirmekteydi. Paranın icadı ile birlikte bu değişim işlemi, bilateral (iki istasyonlu) mal takası şeklinden, multiteral (çok istasyonlu) endirekt mal takası haline dönüşmüştür.⁹⁶

I.Dünya Savaşı ve sonrasında yaşanan ekonomik krizler sebebiyle uluslararası ve ulusal ticaret hacminde meydana gelen daralma ve likidite sıkışıklığı ülkeleri ve işletmeleri yeni çözümler aramaya yöneltti. Bu dönemde özellikle Batı Avrupa ülkeleri kendi aralarında ve Latin Amerika ülkeleriyle barter anlaşmaları yaparak bazı gıda ürünlerinin ve hammaddelelerin ticaretini gerçekleştirmiştir. Bu dönemde kurulan ve bilinen en eski barter organizasyonu İsviçre'deki WIRGenossenschaft'dır. 1934 yılında faaliyete geçen organizasyon, üye sayısını hızla artırarak 65.000' in üzerine çıkarmıştır.⁹⁷

Diğer Avrupa ülkelerinde ise barter organizasyonlarının kurumsallaşabilmesi ancak 1980-1990 yılları arasında mümkün olabilmıştır. Nitekim 1990'lı yılların ilk yarısında dünya ticaretinin % 40 oranındaki kısmı barterle yapılmaktaydı. Yaklaşık 350 barter organizasyonunun bulunduğu Amerika' da yaklaşık 300.000 işletmenin bu sisteme dahil olduğu ve yıllık barter cironun 400 milyar dolar olduğu, bu cironun her yıl yaklaşık % 14-15 oranında artış gösterdiği bilinmektedir.⁹⁸

The Business Trend Analysts'in yaptığı araştırmada dünya ticaretinin %40'ının barter sistemi ile yapıldığı tesbit edilmiştir. Amerika'da yaklaşık 500 barter firması, tahminen 450.000 üye firma ile yılda 400 milyar dolarlık iç ve dış barter ticareti yapmaktadır. The Int. Ass. of Trade Exchange (IATE)' nin verdiği raporda barter ticaretinin Amerika da yılda %16'lık bir artış gösterdiği belirtilmiştir.

Avrupa'da da Barter kuruluşları, IRTA Avrupa ile bir Barter Birliği çatısı altında toplanmışlardır. Bu Barter Organizasyonları, sistemin bölge geneline

⁹⁶ Zeynep Hatunoğlu ve Mesut Bilginer (2003). Vergi Ve Muhasebe Uygulamaları Açısından Barter, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, sayı:12, s.69

⁹⁷ Yusuf Sürmen ve Uğur Kaya. (2001). Barter ve Muhasebe İşlemleri, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı:235, Ankara, s.131

⁹⁸ Erkan, a.g.m. s.93

yayılmasını sağlamışlardır. The Economist dergisi, 2010 yılında dünya ticaretinin %50'sinin barter sistemiyle yapılacağını iddia etmiştir.⁹⁹

Avrupa'daki barter şirketleri, Amerika'daki uygulamalardan farklı bir yaklaşım içerisindedirler. Barter işini bir enformasyon bankacılığı olarak yapan barter şirketlerinin temel amacı firmaları bu sisteme üye yapmaktır. Firmaları sisteme üye yaptıktan sonra sistemi kullanmalarına zaman ve emek harcamayan barter şirketleri tüm bunları firmaların kendisinden beklemektedir. Bunun için de çoğu barter şirketi firmalardan sadece üyelik ücreti almakta, yapılan barter işlemlerinden komisyon almamaktadır. Üyelik süresince, sistemden yeterince faydalanmadığını düşünerek bir sonraki sene sözleşmesinin fesih eden üye sayısının çok olması, bu anlayıştan kaynaklanmaktadır.

Türkiye'de ise, henüz çok yeni olan ve şimdilik yalnızca dört firmanın organize ettiği barter sisteminde firmalar bir havuzda toplanmakta, barter havuzuna üye olan firmalar, havuza arz ve talep ettikleri ürünleri bildirmektedirler. Merkezi sistemle, birbirlerinin ihtiyaçlarını öğrenen firmalar para kullanmadan ürün ya da hizmet değiş tokuşu yapmaktadırlar. Bir şirket, herhangi bir firmaya arz ettiği ürünün karşılığında aynı firmadan talebini alamıyorsa, havuzdaki başka bir firmadan talebini karşılayabilmektedir. Bütün bu işlemlerin organizasyonu barter şirketleri tarafından yapılmaktadır.¹⁰⁰

Barter sistemini, tüm sektörlerde faaliyet gösteren her türlü büyüklükteki firmalar kullanabilmektedir. Türkiye'de özellikle küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ), atıl kapasitelerini ve stoklarını ekonomik sisteme sokabilmek için barter sistemini kullanmaktadırlar.

Türkiye'de 250 binden fazla KOBİ bulunmaktadır ve yapılan araştırmalara göre dış ticaretin %60'ı bu firmalar tarafından yapılmaktadır. Ancak, bu firmaların %5'lik bir kısmı banka kredisi kullanmaktadır. Bunun nedeni faiz oranlarındaki ürkütücü yüksekliktir. Dolayısıyla da bu durumdan kurtulmanın yolu barter sistemini kullanmaktır. Batı dünyası da aynı problemi yaşadığı dönemde, barter ticaretine ağırlık vererek KOBİ'leri koruma altına almıştır. Büyük firmaların ve holdinglerin barter sistemini kullanmalarının en önemli nedeni ise, sistemin üyelere sunduğu hızlı bilgi iletişimidir. Özellikle yurt dışı bağlantıları olan veya olmasını isteyen firmalar,

⁹⁹ Barter Pazar Özellikleri. <http://www.barteractive.com.tr/pazarozellikleri.asp> (27/06/2009)

¹⁰⁰ Mehmet Sırrı Şimşek. (1999). Barter şirketlerinin Çalışma şartları, *Barter Ekonomi Dergisi*. Sayı no:20, s.40.

barter sisteminde yer alarak kendi imkânlarıyla ulaşamayacakları bilgileri güncel olarak elde etmektedirler.¹⁰¹

Sisteme üye olan firmaların, barter çeki dağıtarak, çalışanlarına faizsiz kredi ile alışveriş yapma imkânı sağlamasıyla özel şahısların da kullanabildiği barter sistemi, maaş ödemelerinden kesilen barter miktarının söz konusu firmalara nakit tasarrufu sağlaması ve nakit paraların da yeni iş imkânları yaratması nedeniyle son dönemde Türkiye’de pek çok işletme tarafından tercih edilmektedir.

Genel anlamda Türkiye ekonomisine önemli ölçüde katkı sağlayabilecek olan barter sistemi, dünyadaki farklı politik ve finansal sistemlere rağmen, aynı yolu izleyerek özellikle turizm, inşaat ve bilgisayar sektörleriyle her türlü hizmet sektöründe hızlı büyümeler yaşanmasına yol açmıştır.

Türkiye’de barter şirketleri, yürürlükteki Ticaret ve Borçlar Kanunları hükümlerine göre faaliyet sürdürmektedirler. Bu nedenle barter şirketleri adi şirket olarak kurulmakta ve esas sözleşmelerinde belirtilen ticari işler yapmaktadırlar. ABD’de ise barter şirketleri birer ticari şirket olarak kurulmakta ve yine ticaret kanunları içerisinde faaliyet göstermektedirler.¹⁰²

Yeni bir teknik olması nedeniyle hukuk mevzuatımızda, barter sistemine ilişkin özel hükümler bulunmamaktadır. Bununla birlikte barter işlemleri diğer yasalarda mevcut olan genel hükümlerle yürütülmektedir. Bu konuda geçerli olan yasal düzenlemeler ise, Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu’nda bulunmaktadır. Barter sistemi, Borçlar Kanunu’nun 118-123.maddeleri arasında düzenlenen ve borcu sona erdiren sebeplerden biri olan “takas” rejiminin hükümlerine dayanılarak hukuksal platforma oturtulmaya çalışılmaktadır. Ancak barter sistemini takas rejiminden ayıran noktalar esas itibarıyla bu bağlantıyı birebir karşılamamaktadır. Bilindiği gibi takas, karşılıklı ve aynı nitelikte, her ikisinin de vadesi gelmiş iki alacaktan az olanın, çok olandan çıkarılması ve taraflardan birinin tek taraflı beyanıyla meydana gelen bir sona ermedir.¹⁰³

3.5.2. Barter Sisteminin İşleyişi

Herhangi bir hukuki zorunluluk olmamasına rağmen limited ve anonim şirket şeklinde yapılabilen barter organizatörü, sistemin sağlıklı ve sürekli

¹⁰¹ Celal Gürsoy. (1998). *Barter El Kitabı: Dünyada ve Türkiye’de Barter (Takas) Ticareti*, İstanbul s.29

¹⁰² Şimşek a.g.m. s.42

¹⁰³ Gürsoy a.g.e. s. 32

işleyişini sağlamakla yükümlü olan bir ticari işletmedir. Barter şirketi, merkeze bağlı olarak önemli iş merkezlerinde şubeler açabilmekte veya imzaladığı franchising anlaşmalarıyla bayilik verebilmektedir. Bunların dışında barter işlemlerinin profesyonel brokerler vasıtasıyla artırılmasına çalışılmaktadır.¹⁰⁴

Barter firması sistemine üye olan gerçek ve tüzel kişilerin sistemden yararlanma şekil ve esaslarını belirler, sisteme üye olanların cari hesaplarını tutar ve takip eder sisteme üye olanlar arasında bilgi akısını sağlayarak mal ve hizmetlerin alıcı ve satıcılarını karşılaştırıp işlemin yapılmasını sağlar. Barter şirketlerinin gelirleri sözleşmede belirtilen komisyon oranında yapılan işlemin tutarı üzerinden hesaplanan komisyon ve üyelere alınan giriş ve aylık-yıllık aidatlardır.

İstenilen belge ve evraklar tamamlandıktan ve sözleşme imzalandıktan sonra barter firması, başvuran şirkete kendi belirlediği süre içinde işlem yapma yetkisi verir.

İşlem yapma yetkisi alan üyeye barter firması bir cari hesap açar. Bu cari hesap yoluyla barter firması, üyesinin barter sisteminde gerçekleştirdiği alım ve satım işlemlerinin bedellerini sözleşmede yer alan para cinsinden cari hesapta muhasebeleştirir.¹⁰⁵

Barter firması üyelerine, sisteme ait barter çeki, arz bildirim formu, talep bildirim formundan oluşan faaliyetlerde kullanılacak belgeleri teslim eder ve kendisine barter işleminde yardımcı olması için bir müşteri temsilcisi (Broker) tahsis eder.

Üyenin, satmak istediği mal ya da hizmetlere ait bilgiler barter firmasının arz listesine; barter pazarından almak istediği ihtiyaçlarına ait bilgiler barter firmasının talep listesine, barter firması tarafından kaydedilir. Barter firması, bu arz ve taleplerin diğer üyeler tarafından görünmesini sağlar.

Üye firma, mallarını barter sisteminden talep geldiği zaman, alıcı firma ile birebir görüşerek fiyat, kalite, miktar ve teslimat şartlarında anlaşır. Sattığı mal ya da hizmet bedeli karşılığı barter şirketine ait barter çekine kabul ederek malın YTL bedeline denk düşen yabancı para karşılığı barter sisteminden alacaklı olur. Barter sistemi ile mal ya da hizmet satan üye, alacağını, barter pazarında satılan mamulleri ya da hizmetleri satın alarak tahsil etmesinde garantör firmadır. Üyenin barter firması garantörlüğünde barter sistemi ile satış yapması, yaptığı her satışta barter firmasının

¹⁰⁴ Erkan a.g.m. s.98

¹⁰⁵ Arzova a.g.m. S.6

genel merkezinden satış kodu alması şartına bağlıdır. Satış kodu almaksızın üyenin yapmış olduğu satışta barter.

Mal alan firma, belli bir sürenin sonuna kadar borcunu sisteme mal satarak ödemek durumundadır. Bu süre barter firmaları arasında farklılaşabilmekte olup, genellikle 270 gün ile 360 gün arasında değişmektedir. Sürenin sonuna kadar sisteme mal veya hizmet satamayan üye, almış olduğu mal veya hizmetin bedelini cari kur üzerinden nakit olarak öder. Satıcı firma ise alacağını, sistemden mal veya hizmet olarak tahsil etmek zorundadır. Sistemde bulunmayan bir mal söz konusu olursa, sistem dışından temin edilebilmektedir.¹⁰⁶

Böylece barter sisteminden, firmalar doğan alacaklarını diğer firmalardan almış oldukları mal ve hizmetlerle nakit çıkışı olmadan karşılamış olmakta ve mevcut sermayeyi diğer yatırımlar için kullanabilmektedir.

3.5.3. Barter' ın Türleri

Barter türleri şöyle özetlenebilir:

Barter Exchange

Bir işletme ağına bir broker tarafından verilen aracılık hizmetleriyle üyelerin kendi aralarında mal ve hizmet değişimi söz konusu olmaktadır. Bu uygulama perakende barter olarak da tanımlanmaktadır. Büyük ölçekli üreticiler, hizmet işletmeleri, perakende satış yapanlar, bankalar, hatta serbest meslek grupları bu sisteme dahil olabilmektedirler. Perakende barter, yerel bölge ya da ülke sınırları içinde, ticari kapasiteyi geliştirmekten, günlük yaşamı iyileştirmeye kadar yapılan ticari faaliyetleri kapsayabilmektedir.

Toptan Barter

İki şirket birbirlerinin ürünleriyle ilgilendiği zaman şirket yöneticileri barteri doğrudan mal takaslarıyla ilgili iş dünyasının özel bir işlem tipi olarak görürler. Üreticiler ve toptancılar stokta kalan mallarını pazarlarda değerinin altında satmak istememektedirler. Bu bağlamda barter aracı kurumu, görevini barter sistemi ile veya nakit olarak, stoktaki bu malları satın alıp, tekrar pazarlayarak, yapmaktadır.

Özellikle nakit akışı sağlamak ve stokta bulunan malları eritmek amacıyla yapılan bu barter türü, işletmelerin kendi mal veya hizmetlerini, ticari faaliyette

¹⁰⁶ Özkan Azzem. (2002). Barter İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları, *Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Sayı: 18, ss.67-68.

bulundukları diğer işletmelerle takas etme işlemleridir. Toptan barter aracı kurumları broker sisteminden farklı olarak müşteri bulan alıcı ve satıcı gibi çalışmaktadır.¹⁰⁷

Uluslararası Barter

Karşılıklı iki ülke hükümetlerini veya farklı ülkelerdeki firmaları kapsayan ticaret şekli olup; firma veya hükümetlerin, satıcının sattığı mal veya hizmet karşılığında alıcıdan belirli miktarda mal veya hizmeti alacağını taahhüt ettiği anlaşmalardır.

Bu tür Barter karşılıklı ticaret olarak değerlendirilmemelidir. Karşılıklı ticarete esas değişim aracı paradır ancak burada barterin özelliği olan mal veya hizmet takası söz konusudur. Bu tür barterin; geri alım, dengeleme, karşı alım, üçlü ticaret gibi şekilleri vardır.

3.5.4. Barter'in Avantajları Dezavantajları

Barter sisteminin avantajları da barter sisteminin tercih edilme sebepleri ve pazarın ortak özellikleriyle neredeyse aynıdır. Kısmen farklı olarak algılananlar aşağıda sıralanmıştır.

- Satışları artırır; üye firmalar barter sistemi ile satış yaptıkları oranda cirolarını artırmaktadırlar. Barter sistemi ile gerçekleşen satışlar planlanmamış işlemler olduğu için üyeler hiç beklemedikleri kazançlara sahip olmaktadır.
- Kâr artırmaktadır; barter sistemi ile satış yapan firma ürününü brüt kâr marjı ile satmaktadır. Firmalar, sabit işletme giderlerini normal ticari faaliyetleri için daha önceden yaptığından barter sistemi ile yaptığı satış için ek masraf yapmamaktadırlar.
- Yeni pazarlar - yeni müşteriler bulmaktadır; barter sistemi özel bir kulüp gibi çalışmaktadır. Alışveriş ancak sisteme üye olan firmalar arasında gerçekleşmektedir. Barter üyeleri hiç tanımadıkları ve normal şartlarda satış yapma imkanına sahip olmadıkları müşterilerle tanışarak alışveriş yapmaktadırlar.
- Atıl kapasite değerlendirilir; barter sistemi ile çalışan firmalar, barter sistemine hangi ürünlerinden, ne miktarda satışa sunacaklarına kendileri karar vermektedirler. İstediklerinde arz bilgilerinde değişiklikler yapmaktadırlar. Firmalar, normal ticari faaliyetlerini yine devam ettirdiklerinden barter sistemi ile ek satış yapma arayışında olmaktadır.

¹⁰⁷ Arzova, a.g.m. s.7

- Ücretsiz ve etkin reklam sağlar; üye firmanın ürünleri ile ilgili ayrıntılı bilgiler sistematik bir şekilde Barter Bilgi Bankasına kaydedilmektedir. İnternet ortamında çalışan barter programı ile bilgiler, sistem üyesi bütün firmaların kullanımına sunulmaktadır. Arz ile ilgili bilgilerin her an değiştirilebilir olması üyeye, ürünlerinin tanıtımında bir sene boyunca ücretsiz kullanabileceği dinamik barter pazarını sunmaktadır.
- Güvenli, kolay ihracat sağlar; barter şirketinin uluslararası pazarlarda barter sistemini birlikte uygulamak için anlaşma imzaladığı diğer barter şirketleri, dünyanın her yerinde barter ticaret yapan binlerce üyenin taleplerini sunmaktadırlar. Barter üyeleri interneti kullanarak diğer ülkelerdeki barter sistemi üyelerini tanıma ve dış ticaret riskleriyle karşılaşmadan ihracat yapma imkanına sahiptirler.

Barter sisteminin getirmiş olduğu bazı dezavantajlarda söz konusudur.

- Sisteme sunulan malların stokta kalan düşük kaliteli ya da demode mallar olması söz konusu olabilmekte ve bu durum sistemin cazibesini azaltabilmektedir.
- Barter sistemi işleticisine hem alım hem de satımda komisyon ödenmesi sisteme mesafeli yaklaşılmasına neden olmaktadır.
- Malların, fiyat, kalite, teslim süresi vb. gibi şartlardan tamamen barter yapan firmaların sorumlu olması, barter sistem işleticisinin herhangi bir müdahalesi ve yaptırımının olmaması, iyi niyetli olmayan bir barter işleticisi tarafından kurulan barter sisteminde faaliyet gösteren firmalara zarar verebilir.
- Barter işleminde mal teslimatlarının es zamanlı olmamasından dolayı, taraflardan birinin mal teslimatını uzun süre geciktirmesi, karşı tarafı mağdur edebilir. Dolayısıyla, önce mal teslim eden taraf, karşı tarafa kredi açmış durumuna düşer.

3.6. RİSK SERMAYESİ

Risk sermayesi; parlak bir yatırım fikrine sahip girişimciye veya yeni kurulmuş, gelişme şansı olduğu düşünülen işletmelere, yüksek gelir elde etme amacındaki risk sermayesi şirketi tarafından yüksek riske katlanılarak, hisse senedi karşılığı ortak olunması; bu yolla girişimciye hem öz sermaye hem de yönetim desteği sağlanması; işletme istenilen gelişme düzeyine ulaştığında ise hisse

senetlerinin satılarak yatırılan fonların önemli ölçüde büyütülmüş şekilde geriye alınması şeklindeki finansman modeli risk sermayesidir.¹⁰⁸

Bu modelin temeli bir ortaklığa dayanmaktadır. Ortaklığın bir tarafında bilimsel gelişmeleri izleyen ve bunları uygulanabilir teknolojilere dönüştürerek satılabilir mallar üretebileceğine inanan girişimciler bulunmaktadır. Ortaklığın diğer tarafında ise, bu girişimcilerin fikirlerini inceleyip, bu fikirlerin başarılı yatırımlara dönüşebileceğine inanan ve bu nedenle girişimcileri finanse eden risk sermayedarları yer almaktadır. Risk sermayedarları, tasarruf fazlasına sahip kişiler olabileceği gibi, bu işi meslek edinmiş profesyonel risk sermayesi şirketleri de olabilir.¹⁰⁹

Rekabetin yoğun olduğu pazarlarda, öz sermayesi yetersiz olan işletmelerin, farklılık yaratacak ve diğerleri arasından sıyrılacak ürünleri ve hizmetleri meydana getirmesi için gerekli olan teknolojik ilerlemenin sağlanması da mümkün olamamaktadır. Teknolojilerin yeni işletmeler tarafından geliştirilmesi ve uygulanmasında finansal güçlüklerle karşılaşmaktadır. Bankalar bu tür işletmeleri finanse etmekte çekingen davranmaktadır. İşletmelerin krediye yaraşırılığının ölçülmesinde, genelde geçmiş dönem faaliyetleri ve bu dönemlerle ilgili mali tablolar değerlendirilir. Kredi kurumları açtıkları kredilerin geri döneceğinden emin olmadıkça ve güvenceler temin etmedikçe bu türdeki yatırımları finanse etmekten kaçınırlar. Oysa yeni kurulan işletmelerin güvence göstermeleri çoğunlukla olanaksızdır. Bu bağlamda kredi kurumları da rizikoya girmek istemezler.¹¹⁰

Risk sermayesi kullanımındaki amaç; girişim şirketi olarak ta ifade edilebilen gelişme potansiyeli ile birlikte rekabet üstünlüğü olan işletmelere uzun vadeli yatırım yapmak ve yatırım yapılan projenin sahip olduğu teknolojinin getireceği verimlilik artısından ortaya çıkacak karı elde etmektir. Bu tür amaçlarla yapılan yatırımlar, risk sermayesi yatırımı olarak ifade edilmektedir.¹¹¹

Risk sermayesi finansman yöntemi diğer finansman yöntemleri gibi, işletmelerin kaynaklarını etkin ve verimli biçimde kullanmalarına olanak sağlar.

¹⁰⁸Oğuzhan Altay ve Aydanur Gacener (2003). Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Banka Dışı Finansal Kurumlar ve Venture Capital Örneği, *Active Dergisi*, No:28, s.64

¹⁰⁹Atalay ve Gacener. a.g.m. s.67

¹¹⁰Abdurrahman Fettahoğlu. (1992). *Riziko Sermayesi Finansı Koşulları ve İşleyişi*, KOSGEB Yayınları Trabzon, s.10.

¹¹¹Tayfun Deniz Kuğu. (2004). Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi, *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Yönetimi Ve Ekonomi Dergisi*, Manisa Yıl:2004 Cilt:11 Say :2
<http://www.bayar.edu.tr/~iibf/dergi/pdf/C11S22004/tdk.pdf> (24.06.2009)

Diğer yöntemlerde olduğu gibi, ihtiyaçları doğru belirlemek, geleceğe yönelik sağlam bir planlama yapmak ve hedefleri belirlemede gerçekçi olmak yöntemin başarısını artırıcı unsurlardır.

Risk sermayesi finansman modelinin kullanımı çok eski zamanlara dayansa da; finansal piyasaların gelişimini takiben modern anlamda risk sermayesi modelinin kullanımı ve sistemleştirilmesi, çok da eski olmayan bir gelişmedir. Risk sermayesi finansman modeli, ekonomik açıdan gelişmiş birçok ülkede başarılı bir şekilde uygulanmasına rağmen, 2000’li yılların başı itibarıyla özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere, kullanımı konusunda sorunların yaşandığı ve bu doğrultuda da gelişimini sürdüren alternatif bir finansman yöntemi konumunda bulunmaktadır.

Risk sermayesi finansman yanında ekonomide hayati bir öneme sahip teknoloji transferini de sağlamaktadır. Böylece geliştirilmiş ürünlerin veya yöntemlerin ülke içinde yeniden bulunması çabaları ve eğilimi önlenmiş olmaktadır. Bunun sonucunda ülke içindeki Ar-Ge kapasiteleri ve bunlar için yapılan harcamaları diğer verimli alanlarda kullanma olanakları oluşmaktadır.

3.6.1. Risk Sermayesi’ nin Gelişimi

Risk sermayesinin tarihi Asurlara ve Yunanlılara kadar dayanmaktadır. Çağdaş kullanımına en yakın şekli ise İslamiyet’ten çok öncelerde Hicaz’da görülmüştür. Mekke ve Medine’deki kabilelerin bulundukları coğrafyada iklim nedeniyle sınırlı tarım yapılmaktaydı. Ancak, bu bölge güneyde zengin Yemen ve kuzeyde gelişmiş kavimler arasındaki ticaret yollarının üzerinde bulunduğundan burada ticaret gelişmişti. Ticareti iyi bilen ve kervanlarla yapılacak yolculuğun zorluklarına dayanabilen güçlü kişiler, ticari projelerine inanan sermaye sahiplerinden sağladıkları sermaye ile yazları Suriye’ye kışları da Yemen’e giderlerdi. Bu şekilde emek ve sermaye mudaraba adı altında ve belli bir proje için bir araya gelirdi.¹¹²

Risk sermayesi Avrupa’ da ise commenda ile ticaret hayatına girmiştir. Ortaçağda, zengin tüccarlar Hindistan ve Uzakdoğu’ya sefere çıkan gemi

¹¹²Ali H. Ark. (2002) Risk Sermayesi: Tarihsel Gelişimi ve Türkiye Ekonomisinin Yeniden Yapılandırılmasında Potansiyel Rolü ve Önemi, *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, Mart-Nisan, No 23, s.80. http://www.makalem.com/Search/ArticleDetails.asp?nARTICLE_id=508 (24.06.2009).

kaptanlarına para desteği sağlayıp, karşılığında yatırdıkları sermayeden kat kat fazla kar elde ediyorlardı.

Çağdaş finansal yöntem olarak risk sermayesinin ilk uygulandığı yer Amerika Birleşik Devletleri'dir. Değişik zamanlarda A. B. D. ye göç edenlerin iş kurabilmek amacıyla bankalardan uzun vadeli aldıkları girişimcilik sermayesi ile kendini göstermiştir. 18. ve 19. yüzyıllarda, Avrupa dan Amerika ya yoğun göçler yaşanırken, yeni kıtada iş gereksinimi duyan göçmenler, bu yöntemi sıklıkla uygulamışlardır.¹¹³

Risk sermayesi ile modern anlamda ilk kurulan şirket bir bilişim markası olan "Digital"dir. "Digital", 1957 yılında American Research & Development adlı bir şirketin, yetmiş bin dolarlık yatırımı ile kurulmuş, 15 yıl içinde piyasa değeri 3.5 Milyar \$'a ulaşmıştır. Ardından şirket, 1998 yılında yine risk sermayesi ile kurulmuş olan Compaq şirketi tarafından 9 Milyar \$'a satın alınmıştır.¹¹⁴

Risk sermayesi 1980'li yıllarda uluslararası boyutta hızla gelişmiştir. Gelişmiş ülkelerdeki sermaye sahipleri yeni teknolojiler üretip bunun yüksek maliyetini finanse etmek yerine başka ülkelerdeki yeni fikir, buluş ve teknolojiye sahip işletmelerin hisse senetlerini satın alarak yatırım yapmışlar ve söz konusu hisse senetlerinin fiyatları yükseldiğinde bunları satıp tekrar hisse senetlerini alacakları yeni şirketler aramaya başlamışlardır.

Risk sermayesi kavramı Türkiye finans piyasalarına yeni giren bir finansman şeklidir. Bu konuda Türkiye'deki ilk girişim bankalar tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla kurulan ilk fon ise Vakıf Risk A.S.'dir. Yabancı sermayede bu amaçla Türkiye'de çeşitli yatırımlar yapmıştır. Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı risk sermayesi fonları arasında AIG, Alliance Capital ve Morgan Stanley gibi önemli işletmeler bulunmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye'de bu finansman modelinin geliştirilmesini zorunlu hale getiren olgu ise buralarda geleneksel finansman kurumları olan bankaların kredi faiz oranlarının oldukça yüksek olmasıdır. Bu yüksek maliyetli fonları kullanarak uzun vadeli yatırımlara girişmek mümkün olmamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde gerçek anlamda girişimci sayısının da az olması nedeniyle özel girişimlerin yatırım miktarı da düşük seviyelere inmektedir.

¹¹³ Kuğu a.g.m. s.143

¹¹⁴ Ark a.g.m. s.80

Bu nedenle risk sermayesi finansman modeli adı verilen ve faiz ve anapara tarzında geri ödeme zorunluluğu içermeyen bir finansman seklinin önemi ortaya çıkmaktadır.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun, 06.07.1993 tarih ve 21629 sayılı resmi Gazete de yayımlanarak yürürlüğe giren, yasa ile risk sermayesi Türkiye de ilk defa yasal düzenlemeye kavuşmuştur. Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemelerine göre, Türkiye de risk sermayesi kurumu olarak üçlü bir yap söz konusudur. Bunlar risk sermayesi yatırım fonları, risk sermayesi yatırım ortaklıkları ve risk sermayesi yönetim şirketleridir. Her üçünün de çalışma esaslarını belirleme ve denetleme yetkisi, kanunla Sermaye Piyasası Kuruluna verilmiştir.

3.6.2. Risk Sermayesinin İşleyişi

Risk sermayesi yatırımı esas olarak bir özsermaye yatırımıdır. Yani risk sermayedarı, girişimci şirketlere kredi vererek değil bu şirketlerin hisse senedi veya benzeri araçlarını satın alarak fon sağlar. Böylece risk sermayedarı, finansman sağladığı işletmeye ortak olur ve ortaya çıkabilecek riskleri de girişimciyle birlikte üstlenir.

Yöntemin işleyişi bazı temel unsurların varlığını gerektirir. Bu unsurlar; fona ihtiyaç duyan girişimci veya girişimciler, yüksek getiri beklentisiyle hareket eden yatırımcılar, risk sermayesi ile finanse edilmiş ve halka açılma düzeyine gelmiş işletmelerin hisse senetlerinin pazarlanması konusunda uzmanlaşmış aracılar ve Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı veya Fonu'dur. Risk Sermayesi Fonu, sözü edilen girişimciler ile yatırımcıları bir araya getiren ve risk sermayesi ile finanse ettiği işletmenin veya girişimin yönetiminde yer alarak onları geliştirmeye çalışan bir ortaklıktır.¹¹⁵

Risk sermayesinde ilk aşama fon toplama aşamasıdır. Katılma belgeleri karşılığında yatırımcılardan toplanan uzun vadeli fonlar bir havuzda toplanır. Bu fonlar kar payı ödeme taahhüdü içermezler veya yatırımcılar açısından faiz geliri beklentisi yaratmazlar.

Risk Sermayesi Ortaklığı ile yatırımcılar arasında bir sözleşme yapılır. Bu sözleşmede fonun devam süresi, fonun yönetilmesi karşılığında risk sermayesi şirketinin alacağı komisyon ve fonların yatırıldığı girişimlerin veya onların pay

¹¹⁵Kemalettin Çonkar. (2002). Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Küçük ve Orta Boy İşletmeler Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği, *Cumhuriyet Üniversitesi İ.İ.B.F. E-Dergi* s.28. www.cumhuriyet.edu.tr/edergi/makale/97.pdf

senetlerinin satılması sonucunda gelirin nasıl bölüşüleceği belirlenir. Fonların işletilmesi veya yönetilmesi ile ilgili olarak ortaya çıkabilecek yasalara aykırı durumlarda risk sermayesi ortaklığının kurucu ortakları ve yöneticileri sorumludur.

Risk sermayesi fonu oluşturulduktan sonra ikinci aşamada yatırım önerileri toplanır ve bunlar değerlendirilir. Fona başvuran girişimciler arasında öne çıkanlar yüksek kar ve risk potansiyeli taşıyan ve yenilik getiren fikirlere sahip olanlardır. Fona başvuranlar; bilgi, beceri ve deneyimlerini, pazardaki gelişimlerini, fikirlerinin temelini oluşturan ürünün özelliklerini ve avantajlarını, talep tahminlerini, riskleri, maliyeti vb. önemli unsurları içeren bir çalışma planı yaparak bunu fona sunarlar. Girişimci ve sunduğu çalışma planı olumlu bulunduğu takdirde nasıl finanse edileceği ve işletmeye hangi oranda iştirak edileceği belirlenerek değerlendirme tamamlanır.¹¹⁶

Üçüncü aşama, girişimciyle ortaklık görüşmesi yapılan aşamadır. Girişimci sahip olduğu yenilik getiren fikrin piyasadaki başarı sansı nispetinde Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı ile yapacağı pazarlıkta avantaj sahibi olacaktır. Aksi halde girişimci, RSYO'nun düşük finansal kaynak sağlamasına karşılık görece olarak daha fazla ortaklık payı elde etmesine engel olamayacaktır.

Son aşama ise girişime yatırılmış olan fonları likiditasyonunun yani tekrar nakite çevrilmesinin sağlanmasıdır. Bu amaçla RSYO, öncelikle girişimin gelişmesine ve büyümesine odaklanacaktır. Burada RSYO'nun sürece aktif katılımı söz konusu olmaktadır. Bunun nedeni, henüz kendini kanıtlamamış bir girişimin pay senetlerinin alınmış olmasıdır. Dolayısıyla amacı, bu girişimin pay senetleri değerinin optimizasyonunu sağlamak ve en yüksek değerden borsada satılmasını mümkün kılmak olacaktır. Bunu da teknik ve yönetsel destek vererek sağlamaya çalışacaktır.¹¹⁷

Likiditasyon iki yöntemle yapılabilmektedir. Birinci yöntem; işletmedeki payı bir bütün olarak satmak, ikinci yöntem ise; daha yaygın kullanılmakla birlikte eldeki hisse senetlerinin borsada yatırımcılara satılmasıdır. İkinci yöntemin kullanılabilir olması için gelişmiş bir menkul kıymetler borsası yanı sıra küçük işletmelere ait payların kolayca satışının yapılabildiği ikinci bir piyasanın varlığı gerekmektedir.

¹¹⁶ Çonkar, s.29

¹¹⁷ Beytullah Yılmaz. (2005). *KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi*, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı Yayınları, Ankara , s.6

3.6.3. Risk Sermayesi' nin Türleri

Risk sermayesinde işletmenin ihtiyacı ve finansmanı niteliğine göre çeşitlenmektedir.

Çekirdek Sermayesi

Fikir aşamasının finansmanı şeklinde özetlenebilir. Yeni bir ürün veya hizmetin yaratılması için çekirdek sermayenin sağlanmasıdır. Bu finansman yöntemi, ancak işletmeye ait projenin daha önce karşılaşılmamış ihtiyaç duyulur yeni ürün ve hızla büyüyebilme kapasitesi olan bir pazara sahip olması halinde gerçekleştirilmektedir. Bu aşamada girişimci bir fikir geliştirmiş, fakat fikrinin hayata geçmesi için ne teknik ne de ticarileştirilmesi için planlama yapmamıştır. Girişimciye ait projenin akıbeti genellikle bir yıllık süre içerisinde belli olmaktadır. Bu süre zarfında sermayedarın rolü girişimciyi finanse etmektir. En riskli yatırım biçimidir, çünkü projenin uygulanabilirliğinin ne olduğu kesin olarak bilinmemektedir. Fakat getirisi menkul kıymet alım satımından çok yüksektir. Bu yatırım türü oldukça sabır ister. Başlangıç devresinden 2-3 yıl önce başlanır ve likidite edilmesi için ortalama 10-12 yıla ihtiyacı vardır. Bu sebeple bu tür yatırımı profesyonel risk sermayedarları nadiren tercih etmektedirler. Projenin yapılabilirliği bu devrede tartışılır durumda olup başarısız olma ihtimali yüksektir. Yapılan istatistiklere göre risk sermayedarları tarafından ilk bir yıllık süre içinde projelerin % 70'i elenmektedir.¹¹⁸

Başlangıç Sermayesi

Risk sermayesinin genel kullanım alanı bu yatırım biçimidir. Ar-Ge faaliyetlerinin ikinci aşaması olan geliştirme aşamasında bu finanslama yöntemi kullanılmaktadır. Genellikle kuruluş süreci içinde olan yada kısa bir süreden beri faaliyette olan ancak ürününü ticarileştirememiş firmaların finansmanında kullanılır. Bu aşamada girişimcinin fikriyle ilgili hazırlanmış iş planı titizlikle incelenmelidir.

Pazarı büyüklüğü, firmanın büyümesi, pazardan pay alma ve şirket yönetiminin nasıl olacağı konusunda gerçekçi veriler elde edilmelidir. Bu aşamada sermayedar bilgi ve becerisiyle projenin başarısı için girişimciye gerekli her yardımı yapmaktadır. Genellikle başlangıç sermayesi yatırımlarının finansmanı 5-10 yıl sürmektedir.¹¹⁹

¹¹⁸ Yılmaz a.g.m. s.8

¹¹⁹ Çonkar a.g.m. s.30

Erken Asama ve Geçit Finansmanı

Bu aşamada firma belli bir büyüklüğe ulaşmıştır. Pazara sürdüğü malı veya hizmeti mevcut olup, ürünün pazardaki üstünlüğünü sağlayacak bir marka imajı ve önemli bir pazar payı yoktur. İşletme bu aşamada, prototipini geliştirmiş ancak ticari üretimi ve pazarlaması için fona ihtiyaç duymaktadır. Piyasadaki rakipleriyle kıyasıya bir rekabet söz konusu olup, firmanın elde ettiği kar ürününün üstünlüğünü ispatlamaya yetecek kapasitede olmadığı için ek finansmana ihtiyaç vardır. Firmanın risk sermayesi dışında fon bulması içinde bulunduğu şartlarda zordur çünkü firmanın bankacılık sisteminden kredi alması için teminatları yetersiz bununla beraber sermaye piyasasından fon sağlama imkanı yoktur. Bu aşamada firmanın da bir takım yönetsel problemleri vardır. Bu problemler üstesinden risk sermayedarının maddi ve yönetsel desteği ile gelinebilmektedir.

Köprü Finansman

Köprü finansman 6 ay ile 1 yıl içerisinde halka açılmayı bekleyen işletmelere aktarılmaktadır. Eğer şirket hisse senetlerinin arzı için iyi bir yapıdaysa, şirketin halka açılana kadar faaliyetlerine devam edebilmesi için ihtiyaç duyduğu finansmanın sağlanmasında kullanılan bir yöntemdir.

3.6.4. Risk Sermayesi' nin Avantaj ve Dezavantajları

Sistemin avantajları şu şekilde sıralanabilir:

- Anapara ve faiz biçiminde sabit geri ödeme yükümlülüğü içermeyen bir kaynak olarak, atıl tasarrufların girişimcilere etkin biçimde aktarılmasını kolaylaştırır.
- Küçük işletmeler aracılığıyla yeni teknolojilerin denenmesini ve uygulamaya konulmasını kolaylaştırır.
- Bu sistemle öz kaynak temin edebilen işletmenin yabancı kaynak ihtiyacı azalır.
- Risk sermayedarı, finansmanına katkıda bulunduğu projenin sahibi olan girişimin başarılı olması için sorumluluk üstlenerek, aktif bir ortak mantığıyla ve yönetim tecrübesi olan elemanları aracılığıyla girişime teknik ve yönetsel destek sağlayabilmektedir.

Risk sermayesi sisteminin kullanımında KOBİ yöneticilerinin algılayabilecekleri olası dezavantajlar şu şekilde sıralanabilir:

- Risk sermayedarları, yatırımdan bir an önce getiri elde etmek istediklerinden firmanın yönetimine baskı yapabilirler.
- Risk sermayedarları KOBİ'lere finansmanın yanı sıra yönetim konusunda da danışmanlık verebilmektedirler. Ancak bu alanda bir tecrübe yetersizliği KOBİ'lerin yönetiminde risk oluşmasına neden olabilir.
- Risk sermayedarları girişimin kilit noktalarına gelecek yönetici adaylarıyla mülakat yapmayı tercih ederler. Ancak orta düzeydeki yöneticilerin alımında aktif olmayı tercih etmezler. Çünkü böyle davranmaları yatırımın yolunda gitmediği sinyalini verebilecektir.

3.7. KREDİ GARANTİ FONU

Yeni kurulan işletmeler, başlangıç aşamasında yatırım sermayesi veya işletme sermayesi amacı ile gereksinim duyduğu kaynağı oluşturmak amacı ile bankalara başvurmaktadır. Bu aşamada banka risk faktörünü azaltabilmek amacı ile teminat istemekte henüz yeni kurulan işletme ise bu teminatları karşılamakta zorlanmaktadır. Bu aşamada yeni girişimci projesini hayata geçirebilmesi için bir desteğe ihtiyaç duymaktadır.

Ülkemizde bu ihtiyaca karşılık olarak, 1991 yılında TOSYÖV, MESKA, TESK, KOSGEB ve T. Halk Bankası A.Ş. ortaklığı ile kar amacı gütmeyen KOBİ'lere kefalet sağlayarak, işletmelerin yatırım ve finansmanında kredi kullanmayı kolaylaştırmayı amaçlayan Kredi Garanti Fonu A.Ş. kurulmuştur.

KGF, KOBİ'ler için sağladığı kefaletle bu işletmelere destek vermekte, yatırımcılarının ve işletmecilerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün hale getirmektedir. Özellikle yeni ve küçük işletmelerin banka kredisine ulaşmaları çok güçlü bir teminatı gerekli kılmaktadır. Öte yandan KOBİ'lerin uzun vadeli kredi kullanmalarında da bankaca talep edilen yüksek teminatlar önemli bir engel olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun dışında KOBİ'lerin işlerini büyütürken mevcut kredi limitlerinin arttırılmasında bankaca talep edilen ek teminatlar çoğu kez işletme ve banka arasında çözülmesi gereken önemli bir sorun haline gelmektedir.

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.

3.7.1. KGF' nin İşleyişi

Riskin paylaşımı ilkesine dayanan Kredi Garanti Sistemi sayesinde daha geniş bir kesime, düşük maliyetle devamlı bir kredilendirme amaçlanmaktadır. Ayrıca KOBİ' lerin ihtiyacına göre, orta-uzun vadeli ve uygun koşullu kredi alabilmeleri kredi garantisi ile kolaylaşmaktadır. KGF teminatı kamusal teşvik programları içerisinde yer alan garantiler için de önem arz etmektedir. Özellikle KOBİ'lerin kullandığı teşvikli kredilere verilen garantilerle birçok projenin hayata geçmesi sağlanmıştır.

KGF' nin sağlayacağı garantörlüğe ilişkin koşullar şöyledir:¹²⁰

- KGF uygulamasından küçük ve orta boy işletme (KOBİ) sahibi tacir ve sanayiciler ile esnaf ve sanatkarlar ve genç girişimciler yararlanabilirler. 250 işçiye kadar çalışanı olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedirler.
- KGF garanti/kefaletinin üst sınırı, en çok 400.000 EURO eşdeğeri TL.'dir.
- Riskin paylaşımı ilkesine göre çalışan KGF, kredinin tamamına değil, belli bir nispetine (oranına) garanti/kefalet sağlamaktadır. 200.000 EURO'ya eşdeğer TL.'ye kadar olan talepler için kredinin en çok %80'ine garanti/kefalet verilmektedir. 200.000 EURO'yu aşan garanti/kefaletlerde bu oran azami %70 olarak uygulanır.
- Türkiye'nin bütün bölgelerindeki KOBİ'ler KGF 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' nin gelir kaynakları ise şöyledir:¹²¹

¹²⁰ Arda Tarhan Ebru Özkapıcı. (2002). TESKOMB'un Yeniden Yapılandırılmasında İlişkin Model Araştırması www.tesk.org.tr/tr/yayin/rapor/2.html (24.12.2009)

- 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

Firma, kredi talebiyle banka şubesine başvurduktan sonra, bankaca yapılan değerlendirmede kredi başvurusu uygun bulunmakla birlikte teminat eksiği söz konusu ise banka, KGF garanti/kefaletini temin etmek amacıyla dosyayı KGF'na göndermektedir. KGF, firmadan bankaya verilen belgeler dışında ayrıca belge talep etmemektedir. Ancak güncel hale getirilmesi gereken belge ve bilgi varsa bunların KGF'ye iletilmesi gerekmektedir.

KGF uzmanları, garanti/kefalet talebiyle ilgili olarak firma ile bir görüşme - mümkünse firma işyerinde- yapmakta ve firmanın mevcut durumu ve projesi hakkında inceleme raporu düzenlemektedir. Garanti/kefalet talepleri nihai olarak KGF Genel Müdürlüğü'nün önerileri üzerine ortakların temsilcilerinden oluşan onay komisyonunda tartışılarak karara bağlanmaktadır.

Karar, en kısa sürede talep sahibi firma ve bankaya bildirilmektedir. Garanti/kefalet verilmesine karar verilen firmalardan bir garanti/kefalet taahhütnamesi alınmakta ve firma ve kefillere imzalatılmaktadır. Ayrıca kararda belirtilen diğer şartların da bulunması halinde bu şartların yerine getirilmesini müteakip kredi geri ödeme garantisi düzenlenerek bankaya gönderilmektedir. Bu süreç yaklaşık olarak iki hafta sürmektedir. Ancak acil hallerde bir hafta içinde de talepler cevaplanabilmektedir. Garanti/kefalet talebinde bulunan firmaların değerlendirmeye alınabilmesi için maktu bir inceleme ücreti alınmaktadır. Talebin uygun bulunması ve kredinin KGF'nun garanti/ kefaleti ile kullanılması durumunda da, kredi vadesi boyunca her yıl peşin olarak, garanti/kefalet bakiyesi üzerinden %3

¹²¹ www.tuketicifinansman.net (12.02.2010)

oranında komisyon alınmaktadır. Bu oran, gayri nakdi kredilerde %2 olarak uygulanmaktadır.

18 Ocak 2001 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar” ile kredi garanti kuruluşlarına yeni bir destek unsuru getirilmiştir. Buna göre; Kredi Garanti Kuruluşlarının, KOBİ Teşvik Belgeli kredileri için kullandıkları garanti/kefaletlere bağlı olarak bir takvim yılında toplam teminatın % 10’unu geçmemek kaydıyla bankalara ödemek zorunda oldukları tutarın % 50’sini Yatırımları Teşvik Fonundan karşılamayı öngörmektedir.

3.7.2. K.G.F’ nin Sağladığı Faydalar

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.

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.

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.

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)

Kredi garanti fonlarının kefaleti ile, normalde kullanılmayacak kaynaklar krediye dönüştürülmekte ve mevcut kredi hacmi genişlemektedir. 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 bulundukları göz önünde bulundurulduğunda, diğer destek programlarına (vergi iadesi, teşvik primi v.b.) göre kamunun katlandığı maliyet düşük kalmaktadır.¹²²

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.

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.

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.

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

¹²² Ramazan Aktaş. KOBİ Finansmanı, <http://raktas.etu.edu.tr/doc/kobifinansmani.pdf> (12.02.2010)

söz konusu olmayıp, belirlenmiş sabit maliyetlerin dışında herhangi bir ödeme söz konusu olmamaktadır.

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.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

GAZİANTEP ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE FAALİYET GÖSTEREN KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSAL YAPILARI VE ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAK KULLANIMLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI ve ÖNEMİ

Giderek artan rekabet ortamı ile beraber işletmeler daha zorlu koşullar altında çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Bunun sonucu olarak İşletmeler daha düşük maliyetlere, yeni pazarla rekabetçi fiyatlarla ulaşmak zorundadır. Bunu başarabilmek için işletmeler açısından finans kaynakları büyük önem taşır. Ülkemizde imalat sektöründe etkin bir rol oynayan KOBİ' lerin finansal kaynaklara daha rahat bir şekilde düşük maliyette ulaşabilmeleri rekabette avantaj sağlayacağı kesin bir gerçektir. Bu bakımdan geleneksel finansman kaynakları dışında alternatif finansman kaynakları KOBİ' ler açısından rekabette avantaj sağlamaları açısından büyük fayda sağlayacaktır. Bu araştırmada ülkemizin önemli üretim merkezlerinden biri olan Gaziantep ilinde faaliyet gösteren firmaların finansal sorunlarını tespit ederek, alternatif finansman kaynaklarını ne kadar tanıdıkları ve kullandıklarını tespit edilmesi amaçlanmaktadır.

4.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ ve KAPSAMI

Araştırmada kullanılan veriler anket yöntemi ile toplanmıştır. Anketin içerdiği sorular, konu ile ilgili literatür taraması ve öğretim üyeleri ile yapılan görüşmeler neticesi hazırlanmıştır. Ankette işletmelere, yapısal ve finansal özellikleri hakkında veri toplamak amaçlı 21 soru yöneltilmiştir. Ankete katılanların işletme sahibi, finans müdürü yada muhasebe çalışanları olmasına özen gösterilmiştir. Anket Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren firmalar arasından tesadüfi örnekleme yöntemiyle seçilmiş firmalara uygulanmıştır. Anket seçilmiş olan 80 firmaya teklif edilmiş bu firmaların 62' sinden olumlu cevap alınmıştır. Ancak

uygulana anketlerden 54' ü değerlendirmeye uygun bulunmuştur.Soruların değerlendirilmesinde genelde tanımlayıcı analizlerden yararlanılmış ve sonuçlar tablo ve grafikler halinde sunulmuştur.

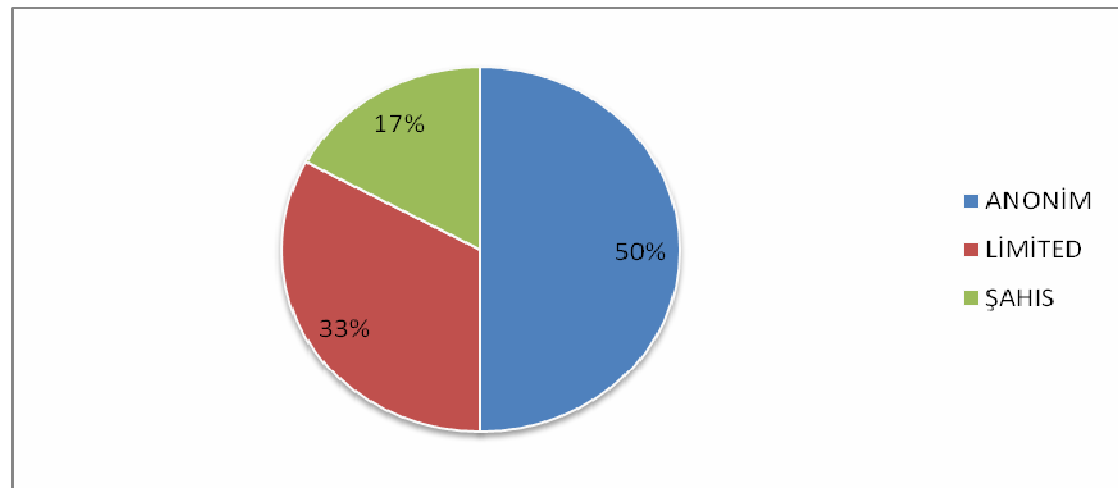
4.3. ARAŞTIRMA BULGULARI ve DEĞERLENDİRME

4.3.1. Firmaların Genel Yapılarına İlişkin Bilgiler

Ankete katılan firmaların hukuki yapılarının dağılımına bakıldığında firmaların % 50' si anonim şirket, % 33 limited şirket, %17' si ise şahıs şirketi şeklindedir. Ankette adi, komandit şirket ve diğer seçenekleri de sunulmuş fakat bu seçeneklere seçim yapılmamıştır.

Tablo 4.1. İşletmelerin Hukuki Yapısı

İşletmelerin Hukuki Yapısı	FREKANS	YÜZDE
Anonim	27	50
Limited	20	33
Şahıs	9	17
Toplam	54	100

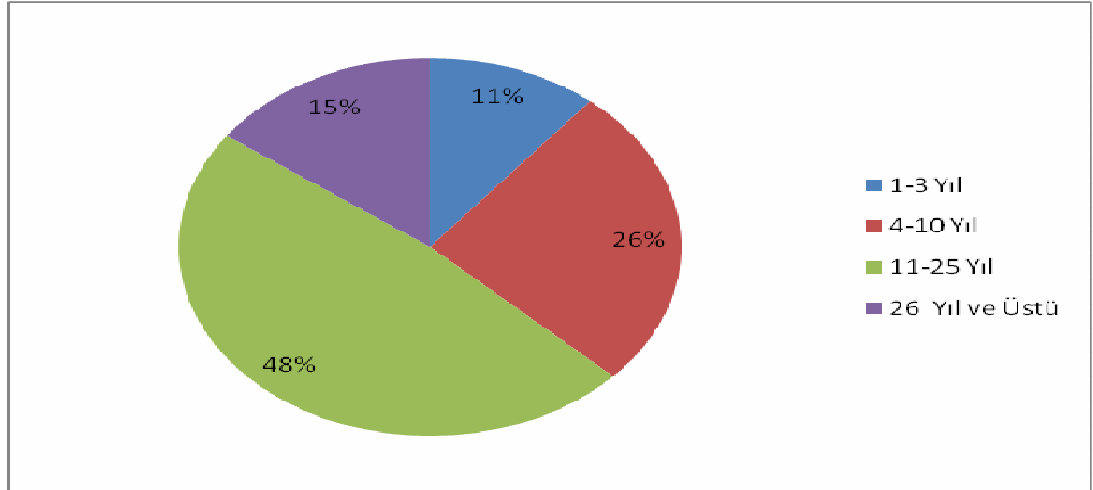


Grafik 4.1. İşletmelerin Hukuki Yapısı

Ankete cevap veren işletmelerin faaliyet sürelerinin incelemesinde; işletmelerin % 11' i 1-3 yıl arasında, % 26' sı 4-10 yıl arasında, %48' i 11-25 yıl arasında, % 15' i ise 26 yıldan daha uzun süredir faaliyette olduklarını belirtmişlerdir.

Tablo 4.2. İşletmelerin Faaliyet Süreleri

İşletmelerin Faaliyet Süreleri	FREKANS	YÜZDE
1-3 Yıl	6	11
4-10 Yıl	14	26
11-25 Yıl	26	48
26 Yıl ve Üstü	10	15
Toplam	54	100

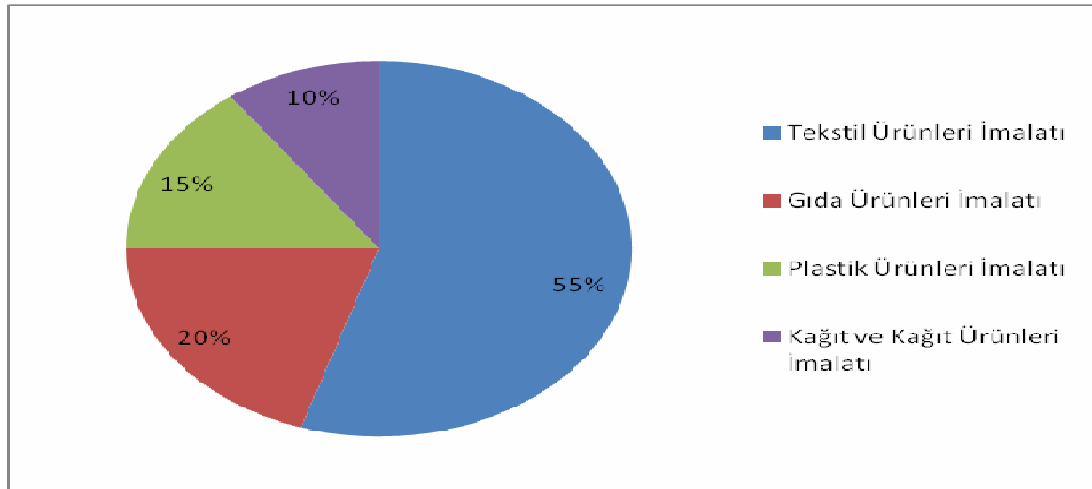


Grafik 4.2. İşletmelerin Faaliyet Süreleri

Ankete katılan işletmelerin büyük çoğunluğunu % 55 ile tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmalar oluşturmaktadır. Bunun nedeni uygulama yapılan Gaziantep ilinde faaliyet gösteren firmaların çoğunlukla tekstil sektöründe olmasındadır. Geri kalan firmaların % 20' si gıda ürünleri imalat sektöründen, %15' i plastik ürünleri imalatı sektöründen ve % 10' u kâğıt ve kâğıt ürünleri imalatı sektöründen oluşmaktadır. Katılımcıların hepsi imalatçı işletmelerdir.

Tablo 4.3. İşletmelerin Faaliyet Konuları

İşletmelerin Faaliyet Konuları	FREKANS	YÜZDE
Tekstil Ürünleri İmalatı	30	55
Gıda Ürünleri İmalatı	11	20
Plastik Ürünleri İmalatı	8	15
Kağıt ve Kağıt Ürünleri İmalatı	5	10
Toplam	54	100

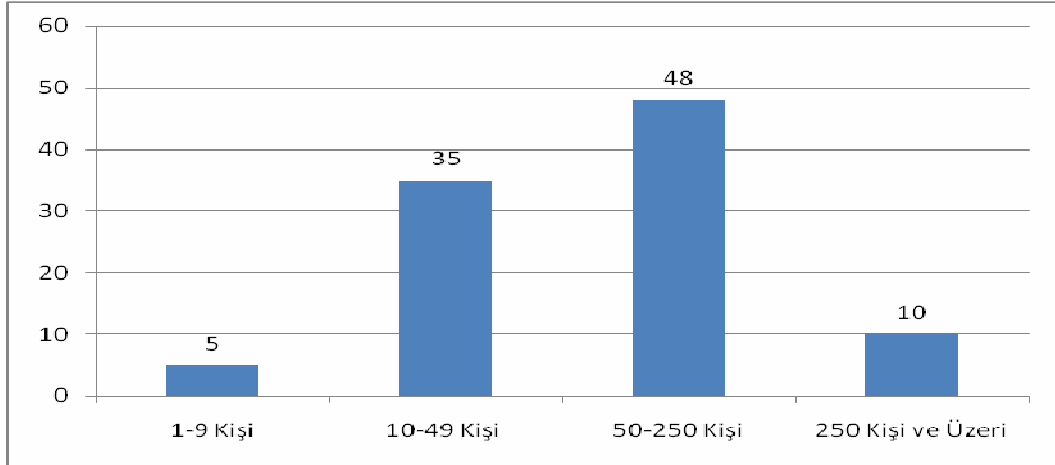


Grafik 4.3. İşletmelerin Faaliyet Konuları

Ankete katılan işletmelerin % 7' si 1-9 kişi, % 35' i 10-49 kişi, % 48' ü 50-250 kişi, % 10' sı ise 250 kişinin üzerinde çalışana sahiptir. Çalışan sayısı işletme büyüklüğünün belirlenmesinde önemli bir kriter olarak bir çok kurum ve kuruluş tarafından dikkate alınmakla beraber, emek yoğunluğunda işletmenin büyüklüğünden bağımsız olarak değişkenlik gösterebilmektedir. Ankete katılan işletmelerin büyük çoğunluğu emek yoğun tekstil sektöründendir. Ankete katılan işletmelerden % 10' luk kısmı genel KOBİ tanımının dışında 250' nin üzerinde çalışana sahiptir.

Tablo. 4.4. İşletmelerin Çalışan Sayısı

İşletmelerin Çalışan Sayısı	FREKANS	YÜZDE
1-9 Kişi	4	5
10-49 Kişi	19	35
50-250 Kişi	26	48
250 ve Üzeri	5	1
Toplam	54	100

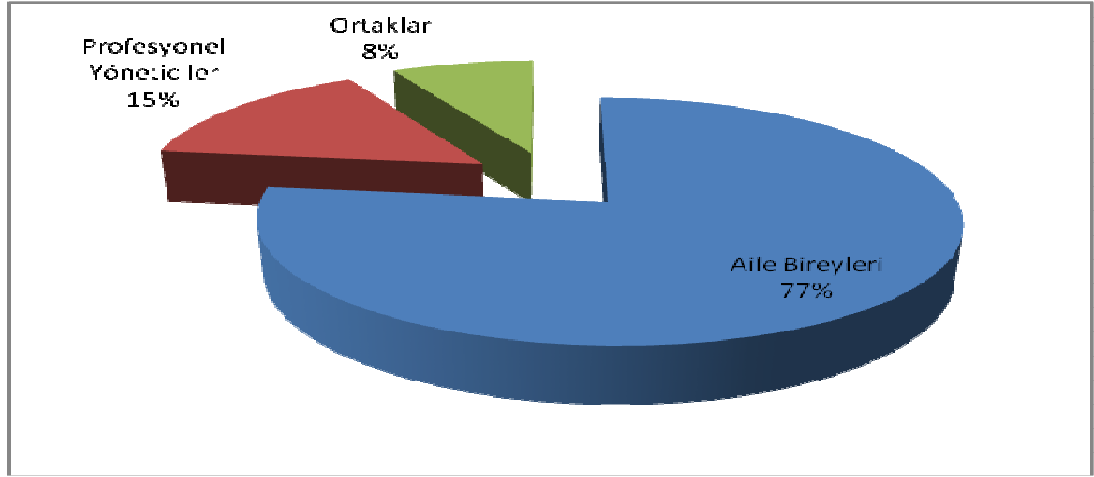


Grafik 4.4. İşletmelerin Çalışan Sayısı

İşletme yönetiminde profesyonel yöneticilerin varlığı işletme bölümlerinde verimliliği artıracak etkenlerden biri olabilir. Ancak gerek anket uygulanan Gaziantep ilinde gerekse de ülkemizde profesyonel yöneticilerin KOBİ’ lerde etkin rol oynadığını söylemek güçtür. Bunun nedeni olarak zorlu ekonomik koşullar önemli bir sebep teşkil etsede gelenekçi yapıdan kaynaklanan alışkanlıklarda etkili olmaktadır. Bu durum anket uygulaması sırasında katılımcılar tarafından da büyük oranda desteklenmiştir. Anket bulguları aile bireylerinin yönetimde etkin rol oynadığını ortaya koymuştur. İşletmelerin % 77 ‘ sinde aile bireyleri yönetimde iken % 15’ inde profesyonel yöneticiler, % 8’ inde ise şirket ortakları yönetimde. Bu seçenekler dışında katılımcılara diğer seçeneğinde sunulmuştur ancak bu seçeneğe ilişkin herhangi bir işaretleme yapılmamıştır.

Tablo 4.5. İşletme Yöneticileri

İşletme Yöneticileri	FREKANS	YÜZDE
Aile Bireyleri	42	77
Profesyonel Yöneticiler	8	15
Ortaklar	4	8
Toplam	54	100

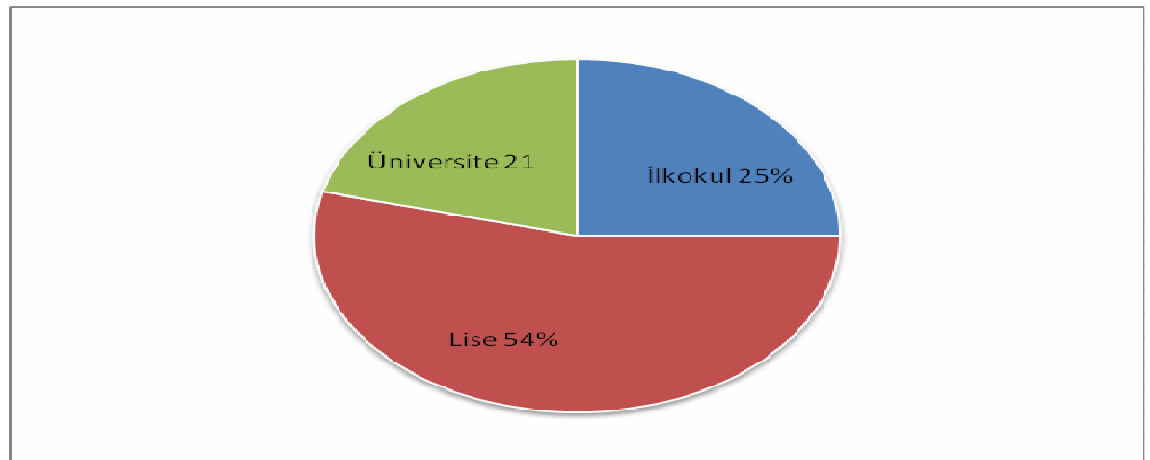


Grafik 4.5. İşletme Yöneticileri

Katılımcılara işletme sahibinin eğitim durumu hakkında yöneltilen soruda; işletme sahiplerinin % 25' i ilkokul mezunu, % 54' ü lise mezunu, %21' i ise üniversite mezunu olarak belirlenmiştir.

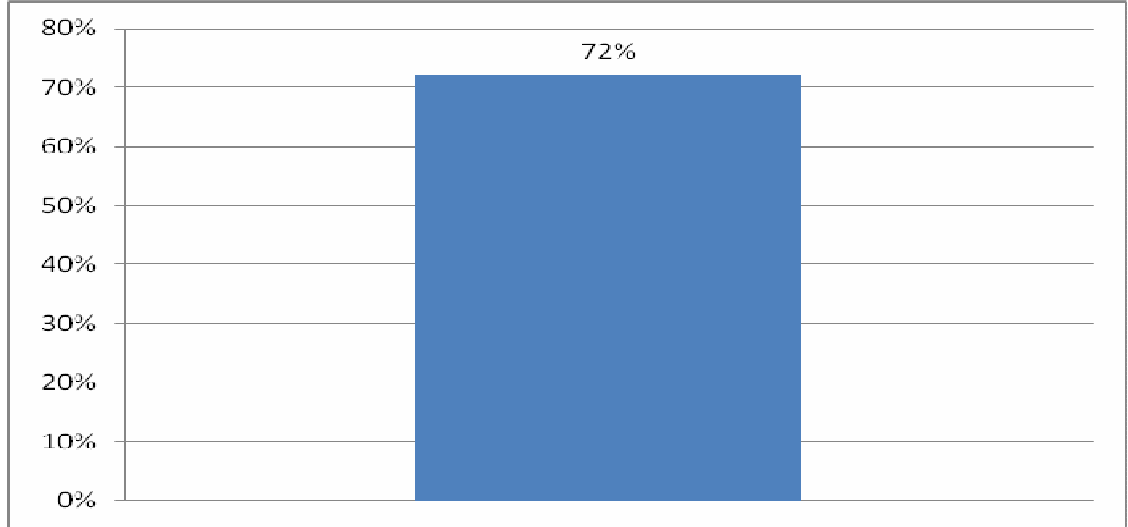
Tablo 4.6. İşletme Sahiplerinin Eğitim Durumu

İşletme Sahiplerinin Eğitim Durumu	FREKANS	YÜZDE
İlkokul	14	25
Lise	29	54
Üniversite	11	21
Toplam	54	100



Grafik 4.6. İşletme Sahiplerinin Eğitim Durumu

İşlemelerin 2008 yılına ait kapasite kullanım oranı sorulduğunda en düşük % 65 en yüksek ise % 95 cevapları alınmıştır. Toplam işletmelerin ortalama kapasite kullanım oranı % 72' i olarak hesaplanmıştır.

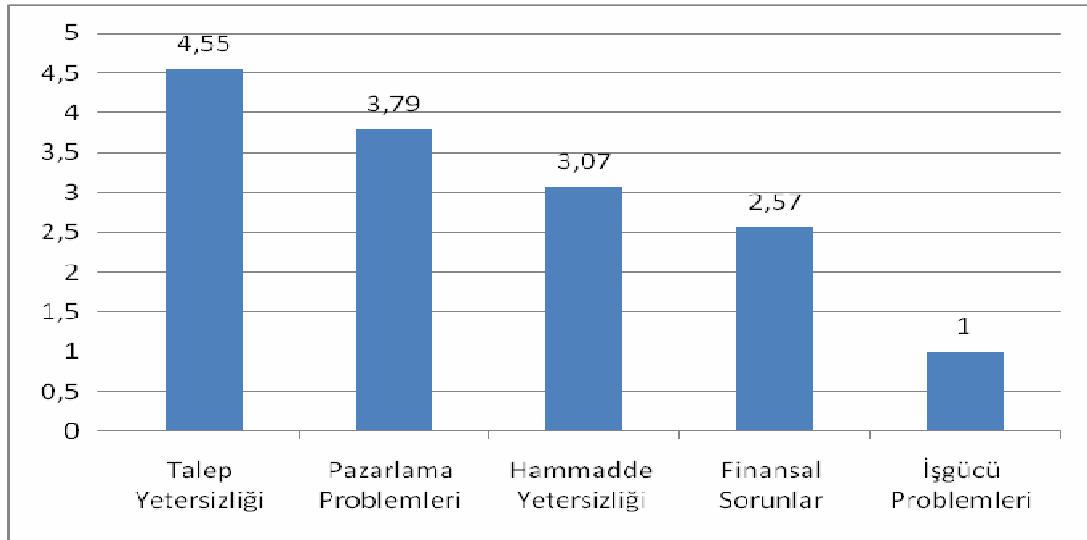


Grafik 4.7. İşletmelerin Kapasite Kullanım Oranı Ortalaması

Tam kapasite ile çalışamamanın nedenlerinin belirlenebilmesi amacı ile ankete katılan işletmelere yöneltilen soruda katılımcılardan engel teşkil edebilecek olası sebepler için önem düzeyi belirtmeleri istenmiştir. Katılımcıların büyük çoğunluğu kapasitenin tam olarak kullanılamamasında ki en önemli sebebin talep yetersizliği olduğunu düşünmektedir. İkinci sırada pazarlama sorunları, üçüncü sırada hammadde sıkıntısı, dördüncü sırada finansal sorunlar bulunmakta iken katılımcıların tamamı işgücünü en önemsiz sebep olarak görmektedirler.

Tablo 4.7. İşletmelerin Kapasitelerinin Tamamını kullanamama Sebepleri

Kapasitenin Tam Olarak Kullanılamamasının sebepleri	Ortalama Frekans	Sıralama
Talep Yetersizliği	4,55	1
Pazarlama Problemleri	3,79	2
Hammadde Yetersizliği	3,07	3
Finansal Sorunlar	2,57	4
İşgücü Problemleri	1	5



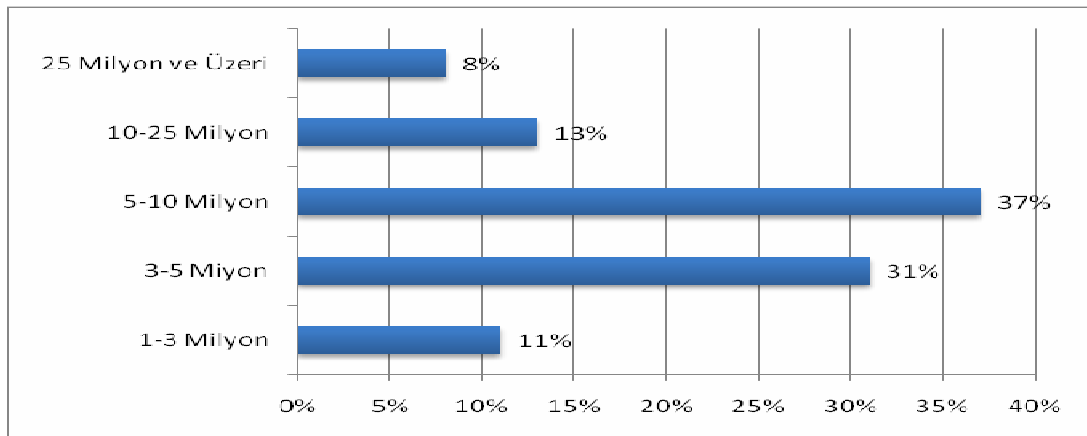
Grafik 4.8. İşletmelerin Kapasitelerinin Tamamını kullanamama Sebepleri

4.3.2. Firmaların Finansal Yapılarına İlişkin Bilgiler

Ankete katılan işletmelerin cirolarlarına bakıldığında işletmelerin % 37'sinin 5-10 milyon diliminde olduğu görülmektedir. 1 milyon Türk Lirasının altında ciroya sahip işletme yoktur.

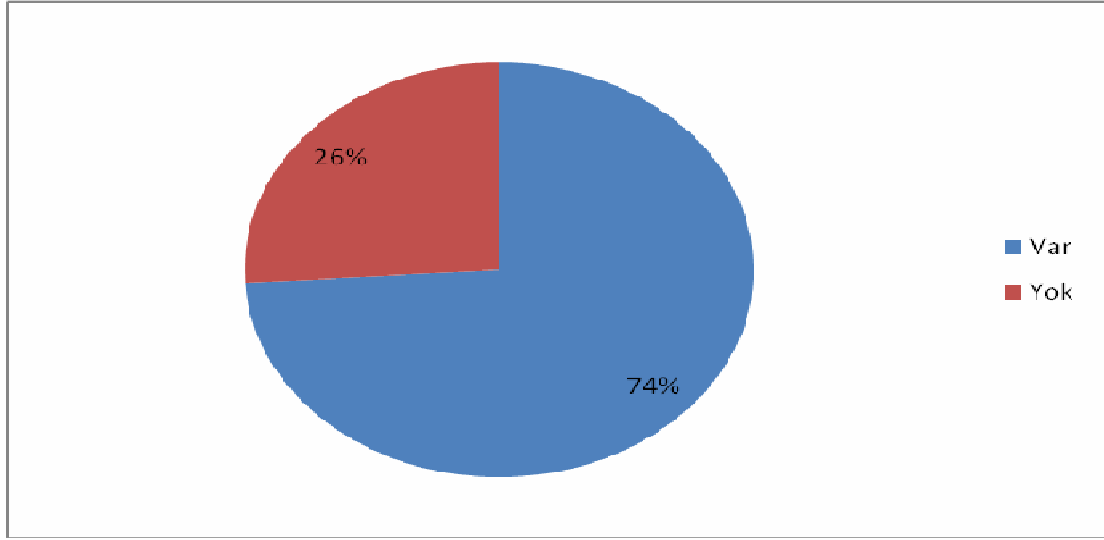
Tablo 4.8. İşletmelerin 2008 Yılı Ciroları

İşletme Ciro Dilimleri	FREKANS	YÜZDE
1-3 Milyon	6	11
3-5 Milyon	17	31
5-10 Milyon	20	37
10-25 Milyon	7	13
25 Milyon ve Üzeri	4	8



Grafik 4.9. İşletmelerin 2008 Yılı Ciroları

İşletmelerin finansman departmanının bulunup bulunmaması finansmana vermiş olduğu önem açısından belirleyici bir kriter olabilir. Bununla beraber finansman departmanı işletme açısından daha verimli ve faydalı çalışmalar ortaya koyabilir. İşletmeler, yöneltilen soruya karşılık olarak % 74 evet % 26' sı ise hayır cevabı vermiştir.

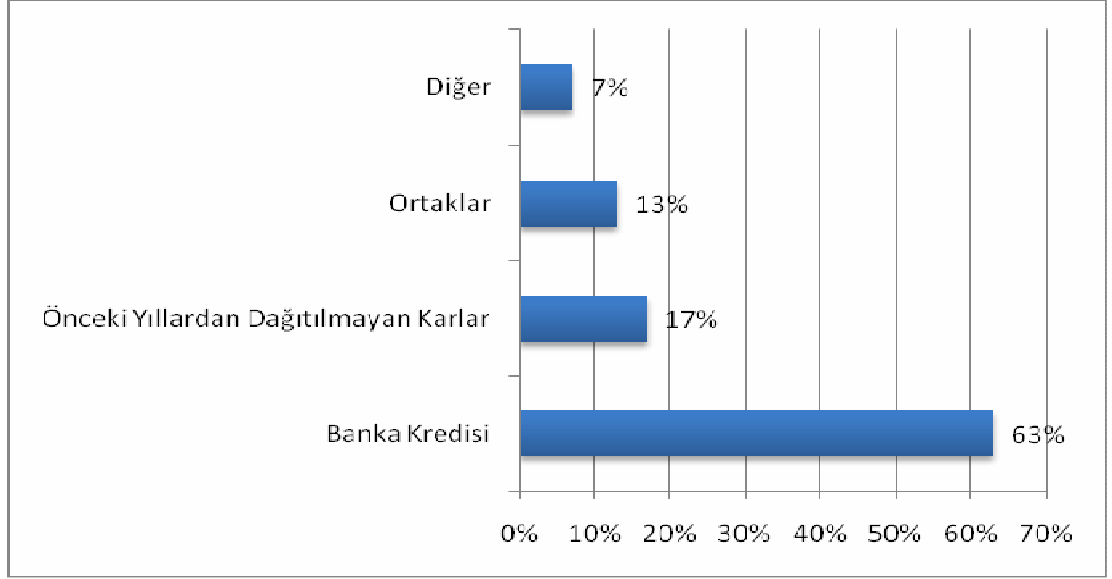


Grafik 4.10. İşletmelerin Finansman Departmanının Varlığı

Ankete katılan işletmelerin ihtiyaç anında öncelikli olarak hangi kaynağı tercih ettiklerinin belirlenmesi amacı ile yöneltilen soruda katılımcılara Banka kredisi, ortaklardan, önceki yıllardan dağıtılmayan ve diğer olarak dört seçenek sunulmuştur. Katılımcıların % 63' ü gibi büyük bir çoğunluğu öncelikli olarak banka kredisine başvurduklarını belirtirken, % 17' si dağıtılmayan karlardan, %13' ü firma ortaklarından, % 7' si ise diğer seçeneğini işaretlemiştir.

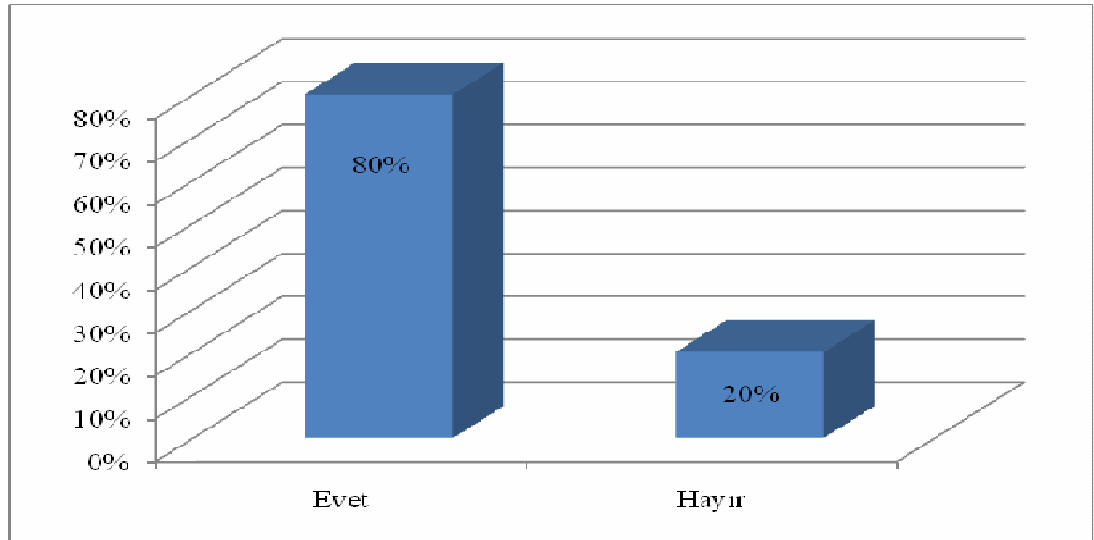
Tablo 4.9. Öncelikli Tercih Edilen Finansman Kaynağı

Tercih Edilen Kaynak	FREKANS	YÜZDE
Banka Kredisi	34	63
Önceki Yıllardan Dağıtılmayan Karlar	9	17
Ortaklar	7	13
Diğer	4	7
Toplam	54	100



Grafik 4.11. Öncelikli Tercih Edilen Finansman Kaynağı

Katılımcılara finansal sorun yaşıyıp yaşamadıkları sorulduğunda işletmelerin %80' i finansal sorunlar yaşadığını belirtirken % 20' si yaşamadığını belirtmiştir.



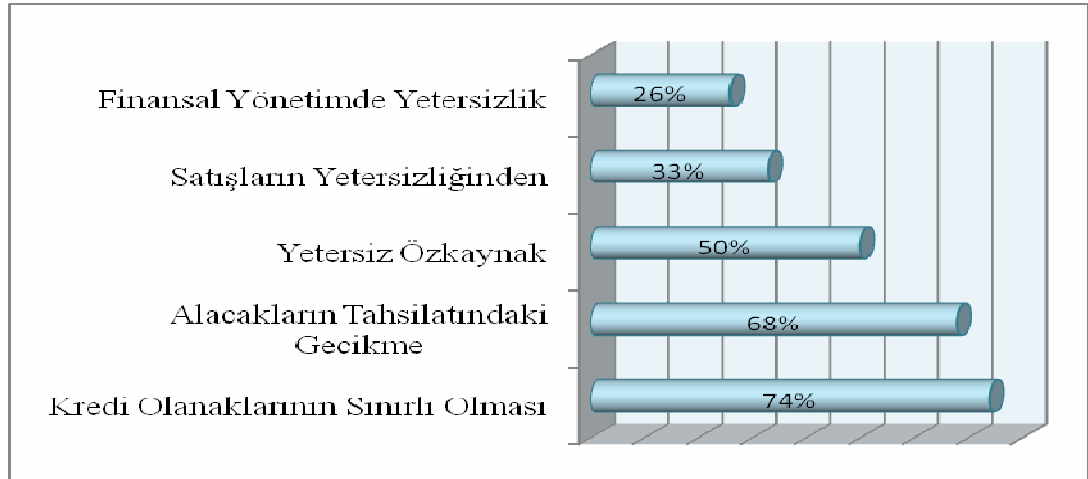
Grafik 4.12. İşletmelerin Finansal Sorun Yaşıyıp Yaşamadıkları

Firmaların finansal faaliyetlerinde karşılaşmış olduğu sorunlar sorulduğunda katılımcıların, % 74 gibi büyük bir çoğunluğu, kredi olanaklarının sınırlı olması sorununu yaşadıklarını belirtmişlerdir. Bu gösterge işletmelerin alternatif finansman kaynaklarına ihtiyaç duyduğunu gösteren bir veri olarak kabul edilebilir. Katılımcıların % 68' i alacakların tahsilâtındaki gecikme yaşarken, % 50' si yetersiz

özkaynak sorunu yaşamaktadır. Satışların yetersizliğinden dolayı sorun yaşayanlar %33, finansal yönetimde yetersizlik yaşayanların oranı ise % 26'dır.

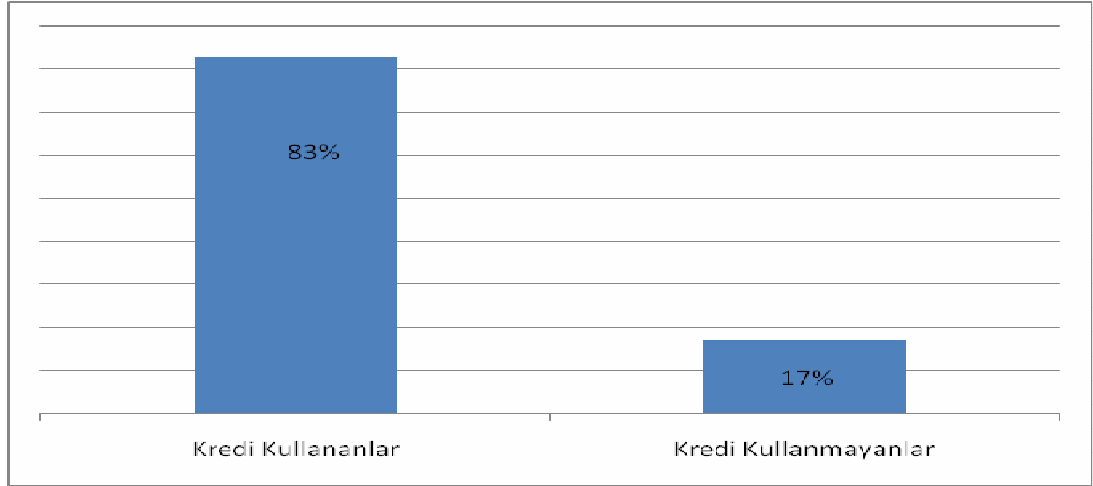
Tablo 4.10. Finansal Sorunların Kaynağı

Finansal Sorunların Kaynağı	FREKANS	YÜZDE
Kredi Olanaklarının Sınırlı Olması	40	74
Alacakların Tahsilâtındaki Gecikme	37	68
Yetersiz Özkaynak	27	50
Satışların Yetersizliğinden	18	33
Finansal Yönetimde Yetersizlik	14	26



Grafik 4.13. Finansal Sorunların Kaynağı

Katılımcılara kredi kullanıp kullanmadıkları yönündeki soruya karşılık 54 katılımcıdan sadece 9 işletme kredi kullanmadığını belirtmiştir. Geri kalan 45 işletme kredi kullanmaktadır. Bu oran göz önüne alındığında anket uygulanan grubun yoğun bir şekilde finansal faaliyetlerde bulunduğunu söyleyebiliriz.

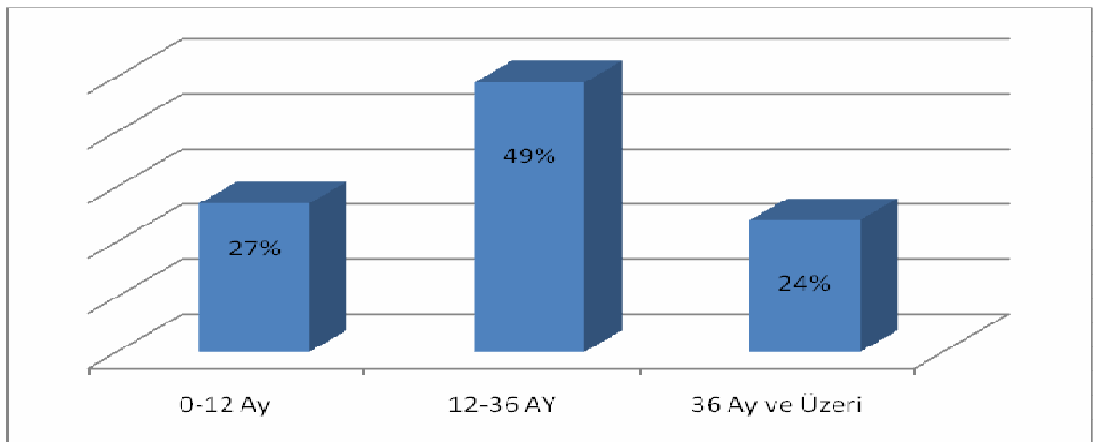


Grafik 4.14. İşletmelerin Kredi Kullanıp Kullanmadığı

Kredi kullandığını belirten firmalardan % 27' si kredilerini 0-12 ay arasında vadede kullandığını belirtirken, % 49' u 12-36 ay arasında, %24' ü 36 ay ve üzerinde vadede kullanmaktadır.

Tablo 4.11. Kredi Kullanımında Tercih Edilen Vade

Tercih Edilen Vade	FREKANS	YÜZDE
0-12 Ay	12	27
12-36 AY	22	49
36 Ay ve Üzeri	11	24
Toplam	45	100

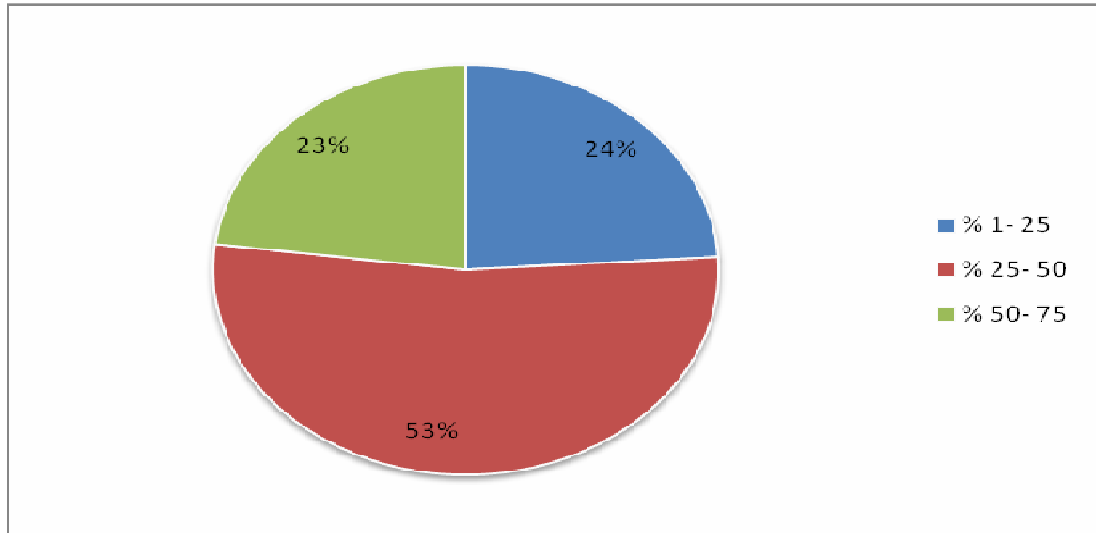


Grafik 4.15. Kredi Kullanımında Tercih Edilen Vade

Kredi kullandığını belirten işletmelere finansman ihtiyacının ne kadarının kredi ile karşılandığı sorulduğunda, katılımcıların % 53' ü ihtiyaçlarının % 25 ile % 50' arasındaki kısmı kredi ile karşıladığını belirtirken, % 24' ü %1 ile % 25' ini, % 23' ü ise % 50 ile % 75' i arasındaki kısmı kredi ile karşıladıklarını belirtmişlerdir. Katılımcıların hiçbiri % 75 ve üzeri şıkkını işaretlememiştir.

Tablo 4.12. Finansman ihtiyacının Kredi ile Karşılanması

Finansman ihtiyacının Kredi ile Karşılanma Oranı	FREKANS	YÜZDE
% 1- 25	11	24%
% 25- 50	24	53%
% 50- 75	10	23%
Toplam	45	100



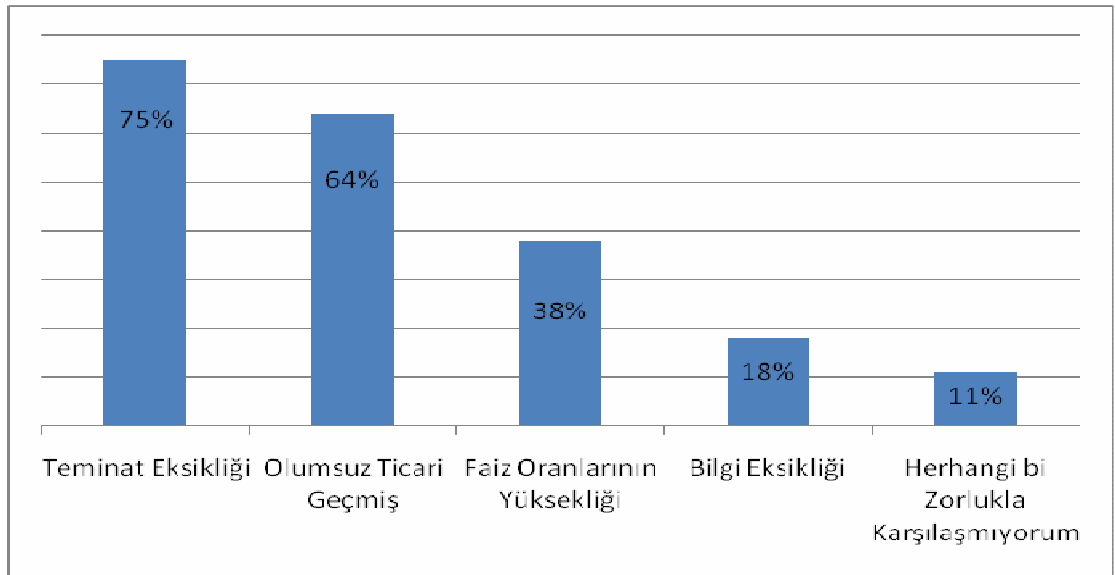
Grafik 4.16. Finansman ihtiyacının Kredi ile Karşılanması

Katılımcıların kredi kullanırken karşılaştıkları sorunlar sorulduğunda en çok sorun yaşanan konu % 75 ile teminat eksikliği olarak belirlenmiştir. Kredi kullananların % 64' ü olumsuz ticari geçmiş konusunda da sorun yaşamaktadırlar. % 38' i faiz oranlarında, % 18 bilgi eksikliğinden dolayı sorun yaşadığını belirtmiştir. % 11' ise herhangi bir sorun ile karşılaşmadığını söylemiştir. Ülkemiz koşullarından dolayı yaşanan krizler sonucu finansal sıkıntı yaşayan işletmeler olumsuz ticari geçmiş dolayısı ile bugün kredi kullanmada yada diğer kurum

işlemlerinde güçlükler yaşamaktadır. Ankette çıkan sonuca göre bakıldığında bu sorun azımsanmayacak oran ciddi bir problem oluşturmaktadır.

Tablo 4.13. Kredi Kullanımında Karşılaşılan Sorunlar

Kredi Kullanımında Yaşanan Sorunlar	FREKANS	YÜZDE
Teminat Eksikliği	34	75%
Olumsuz Ticari Geçmiş	29	64%
Faiz Oranlarının Yüksekliği	17	38%
Bilgi Eksikliği	8	18%
Herhangi bir Zorlukla Karşılaşmıyorum	5	11%



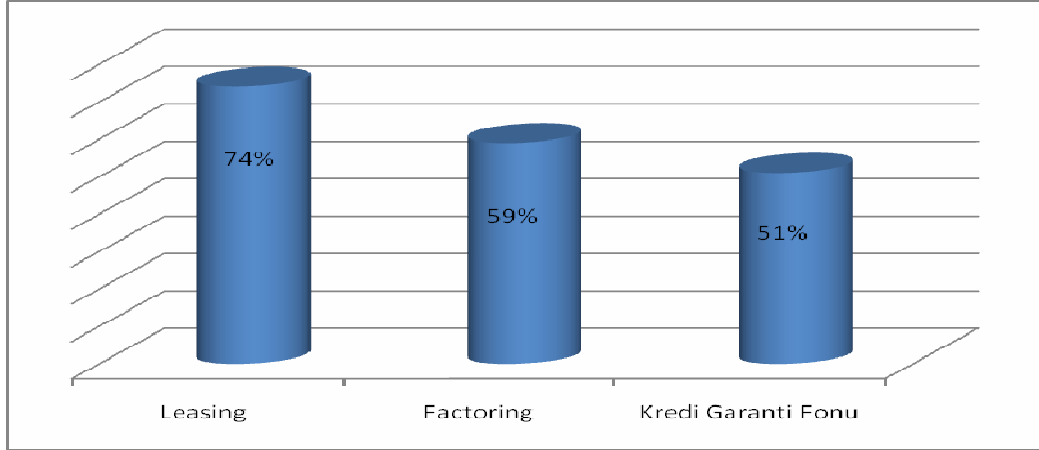
Grafik 4.17. Kredi Kullanımında Karşılaşılan Sorunlar

Alternatif finansman araçlarından hangilerini kullandıklarına ilişkin soruda leasing katılımcıların % 74' ü tarafından en çok kullanılan finansman aracı olarak karşımıza çıkmaktadır. Factoring katılımcıların % 59' u tarafından, Kredi Garanti Fonu ise % 51' i tarafından kullanılmıştır. Forfaiting ve risk sermayesi' ni kullanan herhangi bir katılımcı bulunmazken tüm katılımcılar alternatif bir finansman aracından yararlanmıştır.

Birebir görüşülerek yapılan anketlerde katılımcıların leasing, factoring ve Kredi Garanti Fonu hakkında bilgi sahibi oldukları ancak forfaiting ve risk sermayesi konusunda herhangi bir bilgiye sahip olmadıkları gözlenmiştir. Ayrıca Gaziantep Ticaret Odası' na bu konu bilgi almak için başvurulmuş ancak risk sermayesi ile kurulmuş firmalar hakkında yeterli bilgi alınamamıştır.

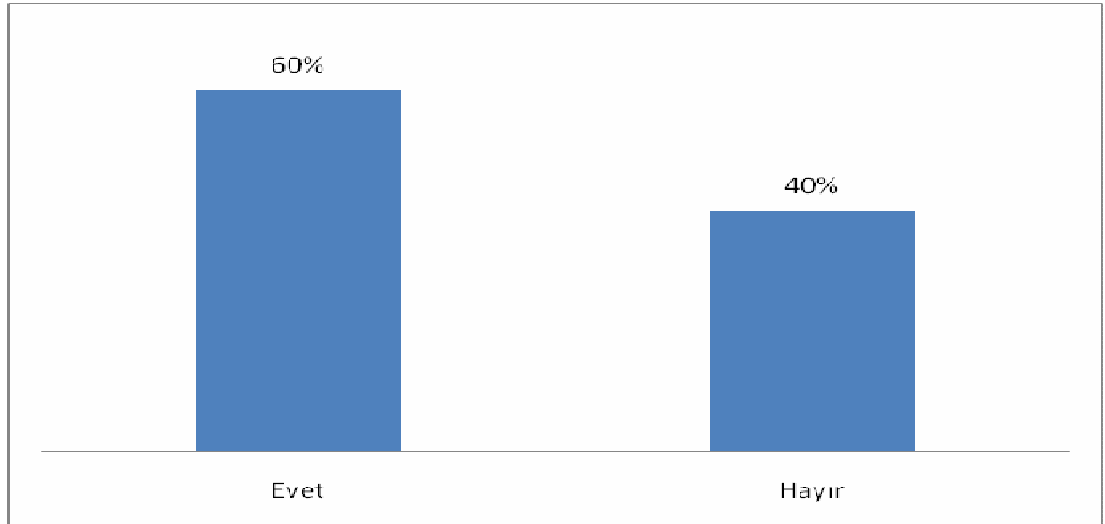
Tablo 4.14. Kullanılan Alternatif Finansman Araçları

Kullanılan Alternatif Finansman Araçları	FREKANS	YÜZDE
Leasing	40	74
Factoring	32	59
Kredi Garanti Fonu	28	51



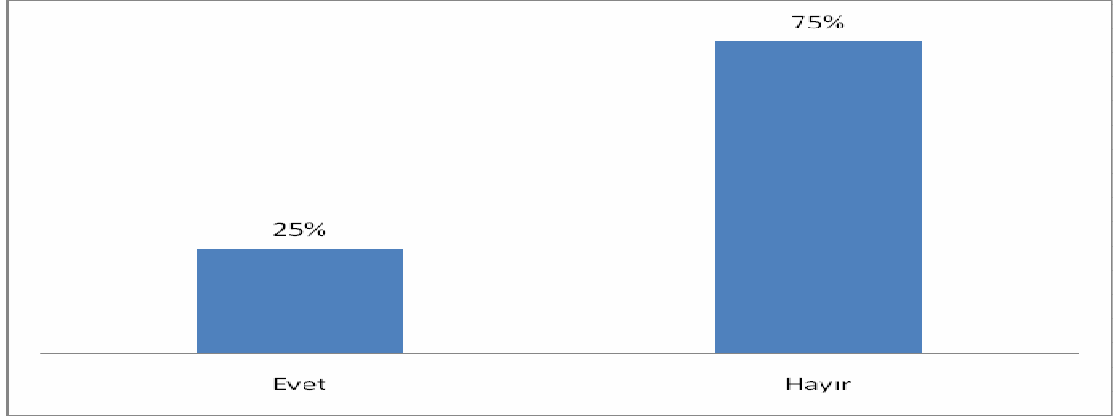
Grafik 4.18. Kullanılan Alternatif Finansman Araçları

Katılımcılara daha önce kullandıklarının dışında alternatif finansman araçları hakkında araştırma yapıp yapmadıkları sorulmuş, % 60' ı araştırma yaptığını söylerken % 40 hayır cevabı vermiştir.



Grafik 4.19. Alternatif Finansman Araçlarının Araştırılması

Katılımcıların daha önce % 25' ine dışarıdan bir kurum yada kuruluş alternatif finansman araçları hakkında bilgi ve destek verirken % 75' i herhangi bir bilgi yada destek almamıştır.

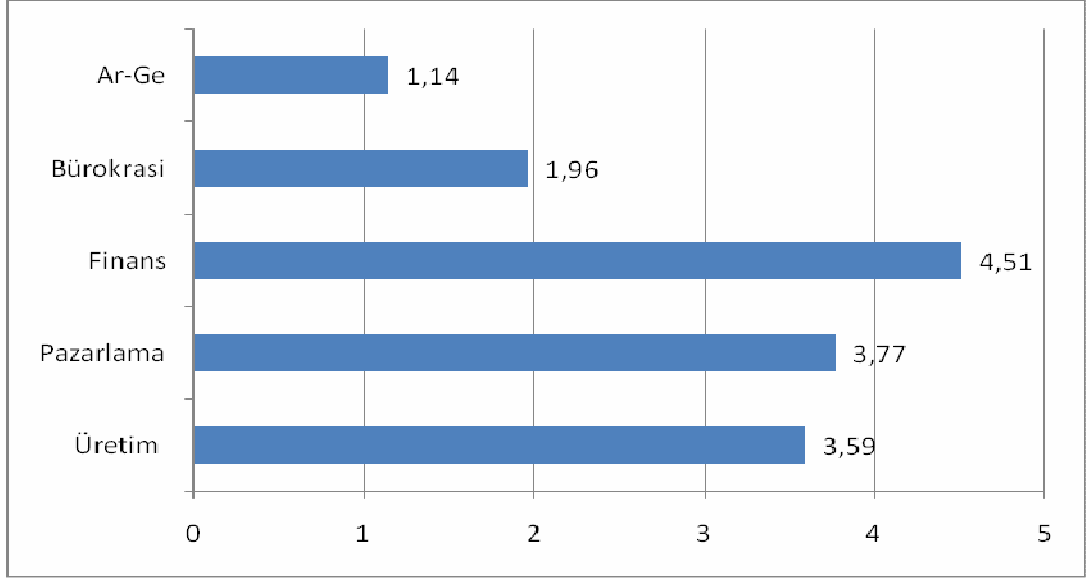


Grafik 4.20. İşletmelerin Alternatif Finansman Araçları İçin Destek Alıp Almadıkları

Katılımcılardan karşılaştıkları sorunların önem derecelerini belirtmeleri istendiğinde finans en önemli sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Onu pazarlama izlerken üçüncü sırada üretim, dördüncü sırada bürokrasi bulunmaktadır. AR-GE faaliyetleri bu sorunlar içinde en önemsiz sorun olarak belirtilmiştir.

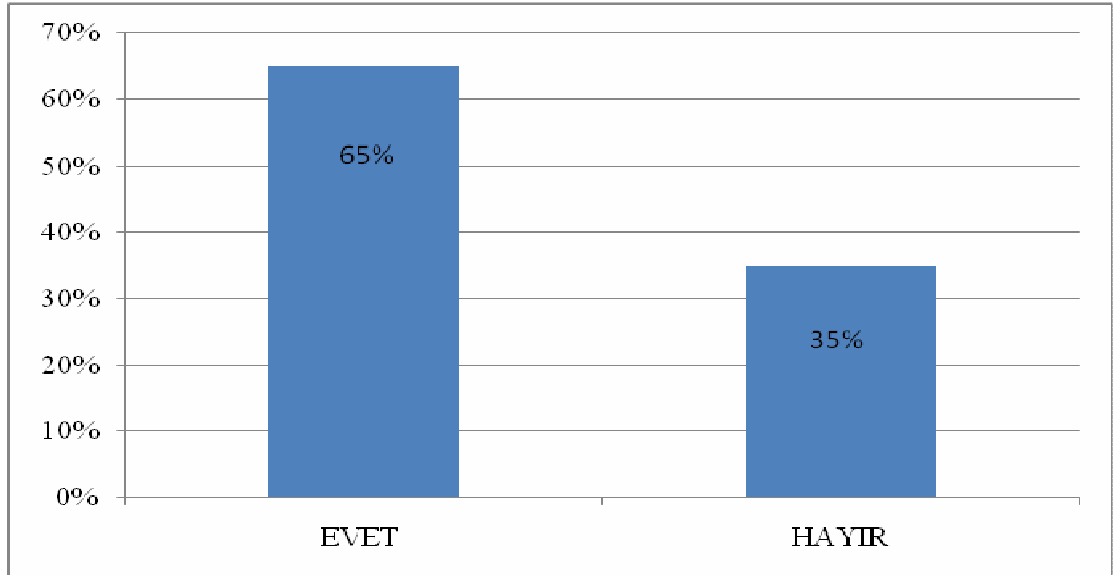
Tablo 4.15. İşletmelerin Genelde Karşılaştıkları Sorunlar

Karşılaşılan Sorunlar	Ortalama Frekans	Sıralama
Üretim	3,59	3
Pazarlama	3,77	2
Finans	4,51	1
Bürokrasi	1,96	4
Ar-Ge	1,14	5



Grafik 4.21. İşletmelerin Genelde Karşılaştıkları Sorunlar

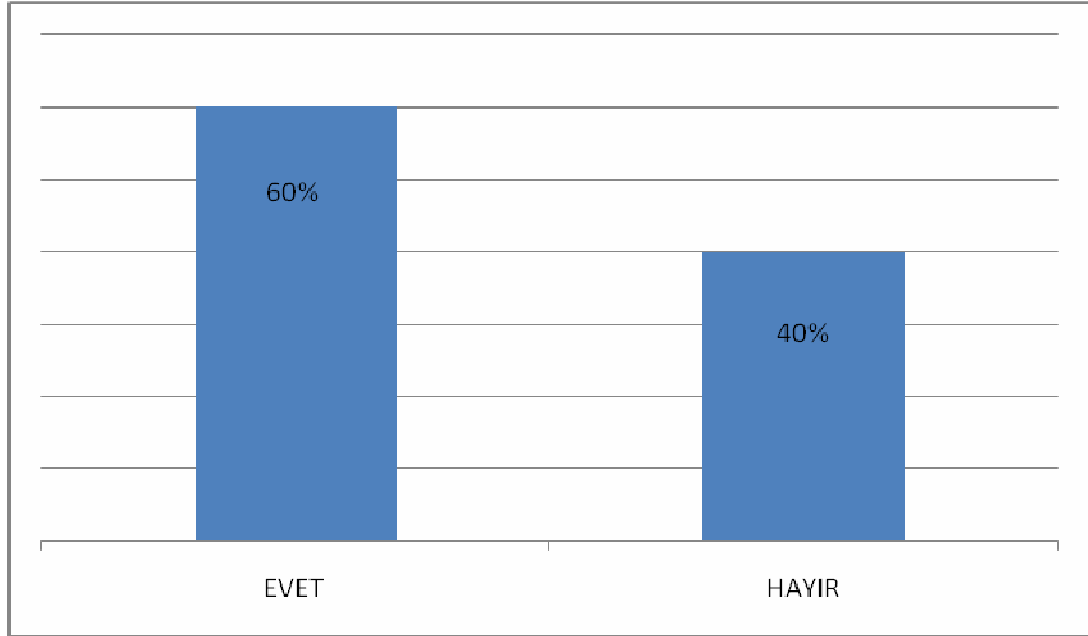
Ankete katılan işletmelere KOBİ' lere destek veren kuruluşları tanıyıp tanımadıkları sorulduğunda % 65' i destek veren kuruluşları bildiğini %35' i ise tanımadığını belirtmiştir. Tanındıkları kuruluşlar sorulduğunda büyük bir çoğunluk KOSGEB' i tanıdığını belirtirken bununla beraber Halkbankası, İGEME, Avrupa Birliği Bilgi Bürosu, Dış Ticaret Müsteşarlığı gibi cevaplarda verilmiştir.



Grafik 4.22. KOBİ'lere Destek Veren Kuruluşları Bilme Durumu

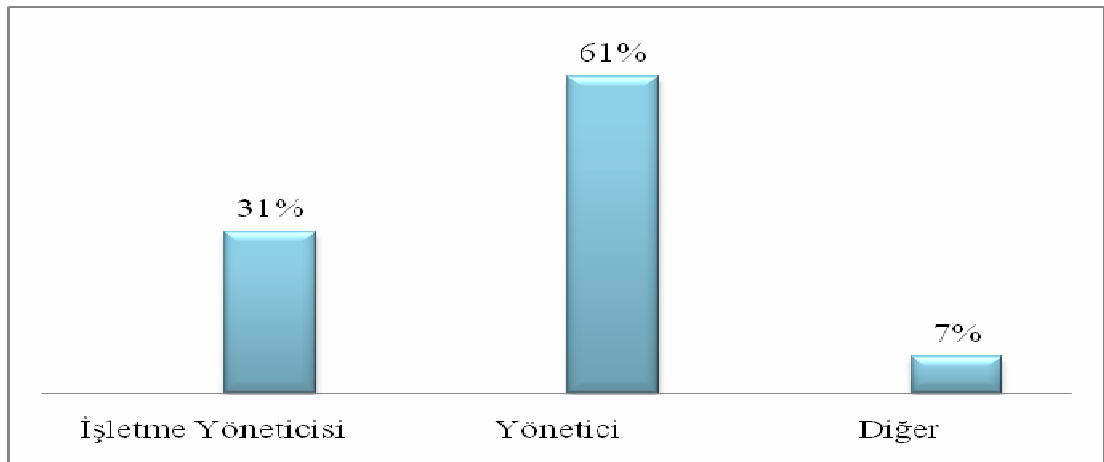
Katılımcılara KOBİ desteklerinden yararlanıp yararlanmadıkları sorulduğunda % 40 yararlandığını belirtirken % 60' ı yararlanmadığını belirtmiştir.

Yararlanılan destekler; KOSGEB destekleri, KOSGEB “Can Suyu” kredisi, Halkbank kredisi ve AB KOBİ destek fonu gibi destekler belirtilmiştir.



Grafik 4.23. KOBİ Desteklerinden Yaralanma Durumu

Katılımcıların işletme içindeki görevlerinin dağılımı ise; % 32' si yönetici % 61' i yönetici % 7' si ise diğer şıkkını işaretlemiştir. Diğer şıkkında belirtilen katılımcıların işletme içindeki görevi ise muhasebe departmanı görevlisi olarak tespit edilmiştir.



Grafik 4.24 Katılımcıların İşletme İçindeki Görevi

KOBİ' ler Ülke ekonomi açısından yarattıkları istihdam ve yarattıkları katma değer ile ülke ekonomisinin vazgeçilmez unsurudur. Bu bakımdan ekonomide önemli rol alan KOBİ' lerin görüş ve önerileri sorunların tespiti ve çözümü açısından yararlı olacaktır. Anketin son bölümünde katılımcılardan görüş ve önerileri belirmeleri istenmiştir. Bu görüş ve öneriler özetlendiğinde katılımcıların zorlu ekonomik koşullar altında finansman konusunda güçlükler yaşadıklarını belirtmişlerdir. Buna karşılık finansman konusunda devlet teşviklerinin artırılması ve danışman kurumlar tarafından bilgilendirilmeyi talep etmektedirler. Yatırım teşvikleri konusunda da bölgesel olarak değil sektörel bazda teşviklerin daha yararlı olacağı belirtilmiştir.

SONUÇ

KOBİ'ler tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye ekonomisinin de dinamik ve sürükleyici unsurlarından biridir. Daha öncede belirtildiği gibi KOBİ' ler tüm işletmelerin yüzde 99.5'ini oluşturmakta, toplam istihdamın yüzde 81'ini oluşturmaktadır. KOBİ'lerimizin toplam yatırımlar içindeki payı yüzde 27' e, üretimdeki payı ise yüzde 38'e ve ihracattaki payı ise yüzde 16'ya ulaşmıştır. Ülkemizdeki ekonomik durum göz önüne alındığında bu rakamlar, KOBİ' lerin taşıdığı önemin kavranmasında daha anlamlı olacaktır. Türkiye' de KOBİ' ler sadece iktisadi olarak değil, sosyo-politik ve sosyo-ekonomik işlevleri ilede büyük bir önem taşımaktadır. Ancak ekonomi içerisinde böylesine önemli bir rol oynayan KOBİ' lerin kredi hacminden aldıkları pay ise % 4' le dünya ortalamasının çok altında kalmaktadır.

1858 yılında İngiliz başbakanı William Gladstone finansmanın önemini “Finans bir ülkenin midesi konumundadır. Diğer tüm organlar oradan beslenirler” sözüyle anlatmıştır.¹²³ Bu durumu bir işletme içinde düşünebiliriz. Finansal yetersizlik dolayısı ile işletmeler bir çok hedefe ulaşamamakta ve varolan potansiyellerini tam olarak yansıtamamaktadır. Bu firmanın kendisi kadar toplamda ülke ekonomisine ciddi zararlar oluşturmaktadır.

Ülkemizde ki ekonomik koşullar, sürekli artan global rekabetçi çevre ve yeni pazarlara ulaşma gerekliliği çerçevesinde KOBİ' lerin finansmana olan ihtiyacı giderek artmaktadır. Ülkemizde KOBİ' lere çeşitli konularda birçok teşvik uygulanırken yapılan araştırmada ve anket uygulaması sırasında yapılan görüşmelerde, geçen yıllara oranla artış olmasına rağmen, finansal teşviklerin halen yeterli düzeyde bulunmadığı görüşüne varabiliriz.

¹²³ Bora Oruç. (2002). *Finansal Sistemlerin Ekonomik Kalkınma ve Krizler Üzerindeki Etkileri –Türk Sermaye Piyasaları*, SPK Yeterlilik Etüdü, Ankara, s.1.

Finansal teşviklerin yetersizliği ile beraber KOBİ' lerimizin finansman konusundaki bilgi yetersizliği de finansal sorunların temel kaynaklarından biridir. Özellikle ihracat yapan KOBİ' ler açısından alternatif finansal araçların kullanılması, parasal faydalarının yanında güven ve pazarlama bakımından da birçok fayda sağlayacaktır.

Araştırma kapsamında KOBİ' lere önemli avantajlar sağlayabilecek alternatif finansman araçları üzerinde araştırma yapılmıştır. KOBİ' lerin finansal sorunları ve finansmanları hakkında ki bilgilerini araştırmak amacı ile belirlenmiş örneklem grubu içerisinde rastgele seçilmiş firmalara anket uygulaması yapılmıştır.

Ankete katılan işletmelerin, çalışan sayısı ve ciroları değerlendirildiğinde işletmelerin çoğunluğunu orta ölçekli işletmeler oluşturmaktadır. İşletmelerin % 83' ü şirket statüsündedir.

İşletmelerin çoğunluğu 11 ile 25 yıl arasında faaliyet göstermektedir. Faaliyet süreleri incelendiğinde; 26 yıl ve üzerine çıkan işletme sayısı az olsa da Türkiye' de ki ortalama şirket yaşam süresi ile uyumaktadır. İşletmelerin yaşam sürelerini yaşanan ekonomik krizler azaltmaktadır.

Anket katılımcılarının büyük çoğunluğunu, seçilen bölge itibari ile tekstil ürünleri imalatı yapan işletmeler oluşturmaktadır.

İşletme yönetiminde büyük çoğunlukla aile bireyleri bulunmaktadır. İşletme sahipleri profesyonel yöneticilerle çalışmaktan kaçınmaktadır. Bu kurumsallaşmayı engellemekle beraber özellikle finansman konusunda yeteri kadar bilgiye sahip olamayan işletme sahiplerinden kaynaklı finansal sorunlar ortaya çıkarmaktır. Bunu önlemek amacı ile işletme sahiplerine eğitim verilebilirse de profesyonel yöneticilerle çalışmanın teşvik edilmesi daha verimli olacaktır. Anket uygulaması esnasında profesyonel yöneticiler kendilerine görevin verildiğini ancak sorumluluk konusunda istediklerini alamadıkları konusunda eleştiride bulunmuşlardır.

İşletme sahiplerinin çoğunluğunu lise mezunları oluşturmaktadır. Üniversite mezunu işletme sahibi sadece % 21' dir. Verimli ve etkin gelişme açısından eğitimin rolü önemlidir. İşletme sahiplerine yönelik eğitimler düzenlenmesi verimlilik açısından fayda sağlayacaktır.

İşletmelerin 2008 yılı kapasite kullanımının ortalaması % 72 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran aynı yıl için Türkiye genelinde yapılan araştırmada elde edilen kapasite kullanım oranı ile uyum göstermektedir.¹²⁴ Atıl kalan kapasite

¹²⁴ Türkiye İstatistik Kurumu 2008 yılı ortalama kapasite kullanım oranını % 72,9 olarak açıklamıştır.

azımsanmayacak orandadır. Bu işletmeler açısından zararlara yol açmakla beraber istihdamın yetersiz olduğu ülke ekonomisi için ciddi bir kayıptır.

Katılımcılar kapasitenin tam olarak kullanılamamasının en önemli nedeni olarak talep yetersizliğini göstermişlerdir. Daha sonra sırasıyla pazarlama problemleri, hammadde yetersizliği, finansal problemler ve son olarak da işgücü engel teşkil eden sebeplerdir. KOSGEB tarafından talep artışı sağlamak amacı ile işletmelere verilen pazar araştırma destekleri geçen yıllara oranla arttırılmıştır. Firmalara yurtdışı fuar katılım destekleri verilmektedir. Etkin Pazar araştırması, tanıtım ve satış destekleri için ise finansman desteğine ihtiyaç duyulacaktır. Buda finansmanın talep yaratmak içinde gerekli olduğunu ortaya koymaktadır.

İşletmelerin finansman departmanının bulunup bulunmaması finansmana vermiş olduğu önem açısından belirleyici bir kriter olabilir. Bununla beraber finansman departmanı işletme açısından daha verimli ve faydalı çalışmalar ortaya koyabilir. İşletmelerin % 74' ünde finansman departmanının bulunması olumludur.

İşletmeler finansman ihtiyacı duyduklarında büyük çoğunlukla banka kredisine başvurmaktadır. Banka kredisi diğer seçeneklere göre daha kolay ulaşılabilir olması nedeni ile tercih edilmektedir.

Ankete katılan işletmelerin % 80' i finansal sorunlar yaşadıklarını belirtmişlerdir. En çok yaşanan sorunun ise kredi olanaklarının sınırlı olması belirtilmiştir. Ayrıca tahsilattaki yaşanan sorunlarda firmaların ortak sorunudur. Sınırlı olan kredi olanaklarına karşı işletmelere yeni finansman araçlarının sunulması ve bunlar hakkında bilgi vermek faydalı olacaktır.

İşletme finansmanında optimum oranda yabancı sermaye kullanmak kaynakların verimli kullanılması açısından önemlidir. Katılımcıların % 83 gibi büyük bir kısmı kredi kullanmaktadır.

İşletmeler daha çok orta ve uzun vadeli kredileri tercih etmektedirler. Kredi vadesinin uzun olması firmanın ödeme dengesi için olumlu olsa da vade uzadıkça kredinin maliyeti de o oranda artmaktadır. Bu bakımdan ödeme dengesi ve katlanılabilecek kredi maliyeti orantılı olarak hesaplanmalıdır. Bu orantıyı hesaplama profesyonel yöneticiler işletme sahiplerine göre daha verimli olabilirler.

Kredi kullanan işletmelerin büyük çoğunluğu finansman ihtiyacının önemli bir kısmını kredi ile karşılamaktadır. Buda firmaların faiz yükünü arttırmaktadır. İşletmelerin finansman ihtiyaçlarının belirli bir kısmını kredi ile karşılamaları olağan

olmakla beraber kredi maliyetinin doğru bir şekilde hesaplanarak firmaya getireceği yükü tam olarak bilinmelidir.

İşletmelerin kredi kullanmada ki en önemli sorunu krediye karşı verilecek olan teminat eksiliği olarak belirlenmiştir. Bu sorunun çözümünde alternatif bir finansman aracı olarak Kredi Garanti Fonu kullanılabilir. Diğer önemli bir sorun ise ülkemizdeki ekonomik krizlere bağlı olarak birçok firmanın yaşamış olduğu olumsuz ticari geçmiştir. Bankaların bu konudaki katı tutumları firmalar açısından sorun oluşturmaktadır.

İşletmeler en önemli sorunlarının finansman olduğunu belirtmişlerdir. Buna karşılık finans departmanı bulunmasına rağmen işletmeler finansal faaliyetler gerekli önemi vermemekte, yeterli planlama ve araştırma yapmamaktadırlar. Finansmanda ki sıkıntılar diğer işletme faktörlerini de olumsuz yönde etkilemektedir.

Finansmandaki sorunlara çözüm getirebilmek için alternatif finansal araçların kullanılması faydalı olacaktır. Literatür araştırmasında incelenen factoring, leasing, forfaiting, risk sermayesi, barter ve franchising işletmeler için çözüm yolları olabilirler.

Factoring, ihracatçı işletmelerde, yurtdışı müşterilerinin araştırılmasında kullanılabildiği gibi vadeli işlemlerin ihtiyaç duyulduğunda nakde kolay bir şekilde çevrilmesinde faydalı bir finansal araçtır. Giderek yaygınlaşan factoring 2009 yılı içinde 25 milyar dolarlık bir hacme ulaşmıştır. KOBİ'lerin bu hacimden yararlanmaları faydalı olacaktır.

Leasing özellikle makine teçhizat alımında KOBİ' ler için bir finansal araç olarak yatırım maliyetini uzun yıllara yayarak firmanın ödemeler dengesine katkı sağlamaktadır. Ancak 2008 yılında leasing getirilen düzenleme ile bu finansal araç eskiye oranla cazibesini yitirmiştir. Leasing 2007 yılında 8.5 milyar dolar işlem hacmine sahipken, 2008 yılında 5.3 milyar dolara 2009 yılında ise 2.2 milyar dolara düşmüştür. Buna rağmen uzun vadeli ödeme seçenekleri ve teminat olarak leasing konusu ürünün verilebilmesi leasingin avantajlı yönleri olarak görünmektedir.

Yapılan anket çalışmasında forfaiting, risk sermayesi ve barter kullanan işletmeye rastlanmamıştır. İşletmeler alternatif finansman araçları konusunda yeteri kadar bilgiye sahip olamamakla birlikte araştırma amacı ile de herhangi bir faaliyette bulunmamaktadırlar. Bu finansman araçlarının daha yaygın kullanımı için işletmelere tanıtım ve eğitim hizmetlerinin verilmesi gereklidir. Bu faaliyet devlet

kurumlarınca yapılabileceği gibi finansal kuruluşların bu faaliyeti yürütmeleri daha etkin olacaktır.

Gaziantep bölgesi birçok farklı sektörden KOBİ' nin faaliyet gösterdiği ülkemizin önemli üretim merkezlerinden biridir. Bölgedeki girişimciler üretim konusundaki tecrübelerini kullanırlarken pazarlama ve finansman konusunda yeteri kadar bilgi ve eğitime sahip değildirler.

Bölgede KOBİ' lere bilgi sağlayabilecek bir sistemin oluşturulması önemlidir. Bu sayede pazarlama, ihracat, finansman, teşvik ve lojistik gibi önemi gittikçe artan konularında firmalara destek sağlanacaktır. Ayrıca bilgi paylaşımı, araştırma ve pazarlama aracı olarak gelişmekte olan bilişim teknolojileri hakkında da firmaların destek ve bilgiye ihtiyacı bulunmaktadır.

Ülke ekonomisinin temel unsurlarından olan KOBİ' lerin gelişimi ve daha faydalı olmaları açısından oluşturulacak teşviklerin KOBİ' lerin ihtiyaçlarına göre belirlenip uygulanması gerekmektedir. Ekonomik kriz ve global rekabet KOBİ' ler için gittikçe artan ciddi tehditler oluşturmaktadır. Bu bakımdan KOBİ' lere yönelik olarak dünya ekonomisine entegrasyonda göz önünde bulundurularak çeşitli teşvik ve koruyucu düzenlemelerin yapılması fayda sağlayacak uygulamalar olacaktır.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR

- 2004 Yılı İstanbul Küçük Sanayi Kapasite Kullanım Araştırması, Yayın No: 2005/30, <http://www.ito.org.tr/ITOPortal/Dokuman/Kitaplar/2005-30.pdf> (07.04.2009).
- Adana Ticaret Odası. www.adana-to.org.tr/TR/Gazeteler/ATOGazete.aspx?ID (27.04.2009).
- Akgemci, T. (2001), *KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, KOSGEB Yayınları Ankara, s.8.
- Akgüç, Ö. (1998). *Finansal Yönetim*, Muhasebe Enstitüsü Yayınları, İstanbul, s.638.
- Altay O. Gacener, A. (2003). Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Banka Dışı Finansal Kurumlar ve Venture Capital Örneği, *Active Dergisi*, No:28, s.64.
- Apak, S. (1992). *Uluslararası Finansal Teknikler*, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul, s.89.
- Aras G. ve Müslümov A. (2002). Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri, *21.Yüzyılda KOBİ'ler Sempozyumu*, Gazi Magusa, KKTC s.72.
- Ark, A. (2002). Risk Sermayesi: Tarihsel Gelişimi ve Türkiye Ekonomisinin Yeniden Yapılandırılmasında Potansiyel Rolü ve Önemi, *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, No 23 Mart-Nisan. http://www.makalem.com/Search/ArticleDetails.asp?nARTICLE_id=508, (24.06.2009)
- Arslan Ö. Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi Ve Bazı Finansal Yönetim Uygulamaları, *Cumhuriyet Üniversitesi İ.İ.B.F E-Dergi* <http://www.cumhuriyet.edu.tr/edergi/makale/170.pdf>, (25.03.2009)

- Arzova, B. (2000). *Barter İşlemleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul ss.2-8
- Azzem, Ö. (2002). Barter İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları, *Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Sayı: 18, ss.67-68.
- Bankacılıkta Bir Mit Daha Yıkıldı, KOBİ'lerin Kredi Payı Yüzde 40'a Yükseldi
www.esirket.com/sektorel/13/bankacilikta.bir.mit.daha.yikildi..kobilerinkredi.p
 ayi.yuzde.40.a.yukseldi, (24.04.2009)
- Büker, S. ve Bayar D., (2001). *Finansal Yönetim*, 5. Baskı, Anadolu Üniversitesi Ders Kitabı, Yayın No: 6, Eskisehir. s.249.
- Candan, B. (2000). Üniversiteli Öğrencilerin Franchising Sistemine Göre İşleyen Fast Food Restoranları Tercih Edip Etmeme Sebepleri Üzerine Bir Saha Araştırması, *Pazarlama Dünyası Dergisi*, Kasım-Aralık, s.28.
- Canitez, M. (1997). Etkin Bir Global Pazarlama Stratejisi: Franchising, *Pazarlama Dünyası Dergisi*, Eylül-Ekim s.65-66.
- Cebeci, R. (2005). *Franchising Rehberi*, KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi Ankara, s.5-12.
- Ceylan, A. (1998). *Finansal Teknikler*, Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları, 3. Baskı, s.11-75.
- Ceylan, A. (2003). *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Ekin Yayınevi, İstanbul, ss.8-90
- Civan, M., (2005) *Avrupa Birliği' ne Uyum Sürecinde KOBİ'ler Gaziantep İli Örneği*, Gaziantep, s.7.
- Çelen, S. (2000). Sektörel Analiz T.C.Merkez Bankası, İstatistik Genel Müdürlüğü, Sektörel Değerlendirme Müdürlüğü,
www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/kitaplar/bach-int.pdf, (07.04.2009).
- Çelik A. (2004). *Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulamalar*, Gazi Kitabevi, Ankara, s.162.
- Çilem, S. (2002) Finansman Yöntemlerinden Factoring.
<http://www.abchukuk.com/makale13.html> (24.04.2009).
- Çonkar, K. Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Küçük ve Orta Boy İşletmeler Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği, *Cumhuriyet Üniversitesi İİBF*
- Demir, N. (2003). *Pazarlama Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler*, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, No: 633, Ankara ,s.66.
E-Dergi s.28. www.cumhuriyet.edu.tr/edergi/makale/97.pdf

- Erkan, M. (2000). Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter'in Vergi Hukuku Karşısındaki Durumu, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı:225, Ankara, Mayıs, ss.92-98
- Faktoring Derneği Web Sitesi <http://www.faktoringdernegi.org.tr> (22.05.2009).
- Fettahoğlu A. (1992). *Riziko Sermayesi Finansı Koşulları ve İşleyişi*, KOSGEB, s.10.
- Finanasal Kiralama Derneği Web Sitesi <http://www.fider.org.tr> (03.05.2009).
- Finansbank Kobi Bankacılığı Web Sitesi
http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/020201/96 (25.04.2009).
- Forfating Hakkında Ansiklopedik Bilgi
<http://www.turkcebilgi.com/forfating/ansiklopedi> (25.05.2009).
- Gaziantep Avrupa Bilgi Merkezi Web Sitesi <http://www.gaziantepeic.org> (02.02.2009)
- Güler S. ve Taner B. Dünya'da KOBİ Borsaları ve Türkiye' de KOBİ Borsasının *Ege Akademik Bakış*. Oluşumuna Yönelik Uygulamalar
http://eab.ege.edu.tr/pdf/8_2/C8-S2-M7.pdf (25.03.2009).
- Güler, A. Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri,
http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf%5CBildiri_33.PDF
- Gürsoy, C. (1998). *Barter El Kitabı: Dünyada ve Türkiye'de Barter (Takas)* Ticareti İstanbul ss.29-32.
- Hatunoğlu Z. ve Bilginer, M. (2003). Vergi Ve Muhasebe Uygulamaları Açısından Barter, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı:12 s.62
<http://sbinfoanada.about.com/od/businessinfo/g/SME.htm> (22.03.2009)
- İktisadi Araştırmalar Vakfı (1996). "Türkiye'de Finansal Kiralama-Leasing Semineri İstanbul s.119.
- İTO, (1999). *KOBİ Finansman Kaynakları*, İzmir Ticaret Odası Yayını, İzmir, s.43.
- İTO: KOBİ'lere yeni yük bindirildi
<http://www.radikal.com.tr/haber.php?haberno=243689>, (25.04.2009)
- KOBİ Ekonomisi. (2003). *Tarihsel Gelişim*, Ekonomik Ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, Ankara, s.2.
- KOBİ Politikası, 2007. Avrupa Birliği'nin KOBİ Politikası
www.ikv.org.tr/pdfs/efa2a1a2.pdf, (25.03.2009)

Kondak, N. (2002). *İşletmelerde Finansman Sorunu ve Çözüm Yolları*, Der Yayınları, İstanbul, s.147.

KOSGEB, Leasing Nedir?

<http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/dosyalar/bilgibankasi/27/leasing>

Kuğu, T. (2004). Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi, *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Yönetimi Ve Ekonomi Dergisi*, Manisa Yıl:2004 Say :2 <http://www.bayar.edu.tr/~iibf/dergi/pdf/C11S22004/tdk.pdf> (24.06.2009), s.142.

Mucuk, İ. (2001). *Modern İşletmecilik*, Türkmen yayınları İstanbul s.25-35.

Müftüoğlu, T. (1991). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar Öneriler*, Sevinç Yayınları, Ankara, ss.57-62

Müftüoğlu, T. ve Durukan T. (2004). *Girişimcilik ve KOBİ’ler*, Gazi Kitabevi, Ankara, ss.45-52.

Oktav, M. (1990). *Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri*, TOBB Yayını No:176, Ankara, s.23.

Onursal, E. Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanı’na Yardımcı Bir Yöntem Forfaiting,

<http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/forfaiting.doc>.(05.05.2009)

Oruç, B. (2002). *Finansal Sistemlerin Ekonomik Kalkınma ve Krizler Üzerindeki Etkileri Türk Sermaye Piyasaları*, SPK Yeterlilik Etüdü, Ankara s.1.

Ömeroğlu, E. (2008). T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı 5. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi kitabı, İstanbul Kültür Üniversitesi, 25-26 Kasım s.28.

Özdemir M., (1999). *Finansal Yönetim*, Türkmen Kitabevi, İstanbul, s.299.

Russian SME Resource Centre Website

<http://www.rcsme.ru/eng/common/mission.asp> (22.03.2009).

SME stands for Small to Medium Enterprise

Sürmen Y. ve Kaya U. (2001). Barter ve Muhasebe İşlemleri, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı:235, Ankara, s.131

Şimşek, M., (1999) Barter şirketlerinin Çalışma şartları, *Barter Ekonomi Dergisi* Sayı no:20, Ağustos, s.40-42.

Toroslu M., (2000). *Çağdaş Finansal Teknikler*, Beta Yayınevi No:958, İstanbul, ss.61-100.

- Tosyalı, B. (1997). *KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri*, İZTO Yayını, İzmir, s.8.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Sektör Bilançoları Değerlendirilmesi Geçici Veriler (2005-2007) <http://www2.tcmb.gov.tr/sektor/2008/GECICIVERILER%202005-2007.pdf>, (10.04.2009)
- Türkiye'de Franchising Uygulamaları, (1998). UFRAD Bülteni, İstanbul, s.1.
- U.S. Small Business Administration Website
http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba_homepage/size_standard_s_methodology.pdf (02.02.2009).
- Uğur, A. (2006). *KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri*, Sinemis Yayınları, ss.83-123.
- Ulaş, D. (1999) *Bir Pazarlama ve Dağıtım Yöntemi Olarak Franchising Sistemi*, Nobel Yayınları, Ankara s.130.
- Ünüsün Ç. (1993). Türkiye'de Franchising'in Gelisimi ve Ülkemiz Kalkınması İçin Önemi, *Pazarlama Dünyası Dergisi*, Mart-Nisan, ss.3-38.
- Ünüsün Ç. (1998). Ülkemizde Franchising Sistemleri ile Bağımsız Perakendecilerden Alışveriş Yapan Tüketicilerin Tatmin Düzeylerinin Karşılaştırılması Araştırılması, *Pazarlama Dünyası Dergisi*, Kasım-Aralık, ss.34-72
- Yavuz, M. (2008). İhracatta Alternatif Finansman Teknikleri. Başbakanlık, İGEME, http://www.akib.org.tr/akib/UserFiles/File/pratikbilgiler/Alternatif_Finans.pdf (25.05.2009).
- Yılmaz, B. (2005). *KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi*, T.C Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı Yayınları, s.6.
- Yılmaz, B. KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: Risk Sermayesi Finansman Modeli
<http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/Beytulillah.doc> (25.03.2009).
- Yonar, Ö. Avrupa Birliği'nde KOBİ'ler. *Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu* <http://www.usak.org.tr/makale.asp?id=257> (02.02.2009)
- Yörük, N. (2001). Kobi'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar Ve Tokat İlinde Bir Uygulama I. *Orta Anadolu Kongresi , KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*, 18-21 Ekim Nevşehir, s.47

EKLER

EK-1 ANKET FORMU

Sayın Yönetici,

Bu anket çalışması Gaziantep’ te faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmelerin finansman sorunlarının ve kaynaklarının tespit edilmesi amacıyla uygulanmaktadır. Elde edilecek sonuçlar konu ile ilgili bilimsel bir çalışmaya veri kaynağı oluşturacak, başka bir amaçla kullanılmayacaktır. Araştırmanın gerçeği yansıtması bakımından soruları içtenlikle cevaplandırmanızı rica eder, Değerli Katkılarınızdan dolayı teşekkür ederiz.

1)İşletmenizin hukuki yapısı nedir?

- ☐ Şahıs şirketi ☐ Adi Şirket
☐ Anonim Şirket ☐ Komandit Şirket
☐ Limitet Şirket ☐ Diğer.....

2)İşletmenizin faaliyette bulunduğu süre ne kadardır?

- ☐ 1-3 yıl ☐ 11-25 yıl
☐ 4-10 yıl ☐ 26 yıl ve üstü

3)İşletmenin faaliyet konusu?

- ☐ Gıda ürünleri imalatı ☐ Plastik ürünleri imalatı
☐ Makine ve teçhizat imalatı ☐ Tekstil ürünleri imalatı
☐ Giyim eşyası imalatı ☐ Otomotiv sanayi
☐ Kağıt ve kağıt ürünleri imalatı ☐ Ağaç ve Ağaç Ürünleri
☐ Mobilya İmalatı ☐ Hizmet Sektörü

4)İşletmenizde çalışanların toplam sayısı kaçtır?

- ☐ 1-9 işçi ☐ 10-49 işçi ☐ 50-250 işçi ☐ 250 işçi ve üzeri

5)Şirketinizin yöneticileri kimlerden oluşmaktadır?

- ☐ Aile bireyleri ☐ Profesyonel yöneticiler
☐ Ortaklar ☐ Diğer.....

6)İşletme sahibinin eğitim durumu nedir? (Birden fazla olması durumunda sayı olarak belirtiniz)

() İlkokul mezunu (.....)

() Lise mezunu (.....)

() Ortaokul mezunu (.....)

() Üniversite mezunu (.....)

7)Üretimde kapasite kullanım oranınız: %.....(2008yılı)

8)Kapasitenin tamamının kullanılamama sebeplerini önem derecesine göre sıralayınız?(5=çok önemli, 4=önemli, 3=ne önemli, ne önemsiz, 2=pek önemli değil 1=hiç önemli değil)

.....Talep yetersizliğiPazarlama problemleri

.....Hammadde yetersizliği Finansal sorunlar

.....İşgücü problemleri

9) İşletmenizin 2008 yılı cirosu (TL olarak) aşağıdaki gruplardan hangisi içinde bulunmaktadır.

() 0- 1 Milyon

() 1 Milyon-3 Milyon

() 3 Milyon-5 Milyon

Milyon

()5Milyon – 10 Milyon () 10 Milyon – 25 Milyon

() 25 Milyon ve Üzeri

10) İşletmenizde Finansman departmanı bulunmaktamıdır ?

() Evet

() Hayır

11) İşletmenizde kaynak ihtiyacı duyulduğunda, ağırlıklı olarak tercih edilen yabancı kaynak türü nedir ?

()Banka kredisi

()Önceki yıllardan dağıtılmayan karlar

()Ortaklardan

() Diğer

12) İşletmeniz Finansal Sorun Yaşıyor mu ?

() Evet

() Hayır

13) İşletmeniz aşağıdaki finansal sorunlardan hangilerini yaşamaktadır?

- ☐ Sınırlı Kredi Olanakları ☐ Alacakların Tahsilâtında Gecikme
☐ Yetersiz Özkaynak ☐ Satışların Yetersizliğinden
☐ Finansal Yönetimde Yetersizlik

14) İşletmeniz kredi kullanıyor mu?

- ☐ Evet ☐ Hayır

15) İşletmeniz kredi kullanıyorsa tercih edilen vade nedir?

- ☐ 0-12 ay ☐ 12-36 ay ☐ 36 ay ve Üzeri

16) İşletmenin finansman ihtiyacını ne kadarı kredi ile karşılanmaktadır ?

- ☐ %1-25 ☐ %25-50 ☐ %50-75 ☐ %75 ve üzeri

17) Kredi kullanmada yaşadığınız zorluklar nelerdir?

- ☐ Faiz oranları yüksekliği ☐ Teminat eksikliği
☐ Bilgi eksikliği ☐ Olumsuz ticari geçmiş
☐ Herhangi bir zorlukla karşılaşmıyorum

18) İşletmeniz daha önce aşağıdaki finansman Araçlarından hangisi yada hangilerini kullanmıştır?

- ☐ Factoring ☐ Risk Sermayesi ☐ Barter
☐ Leasing ☐ Forfaiting ☐ Kredi Garanti Fonu
☐ Hiçbiri

19) İşletmenizde kullanılan finansman araçlarının dışındaki alternatif kaynaklar hakkında daha önce araştırma yaptınız mı ?

- ☐ Evet ☐ Hayır

20) Alternatif finansman araçları hakkında daha önce herhangi bir kuruluş yada kurum size bilgi ve destek sağladımı veya yardım teklifinde bulundu mu?

☐ Evet ☐ Hayır

21) İşletmenizin genelde karşılaştığı sorunları önem derecesine göre sıralayınız?
(5=çok önemli, 4=önemli, 3=ne önemli, ne önemsiz, 2=pek önemli değil 1=hiç önemli değil)

☐ Üretim ☐ Bürokrasi
☐ Pazarlama ☐ Finansman sorunu
☐ Ar-ge

22) KOBİ'leri destekleyen kuruluşları biliyorsunuz?

☐ Biliyorum (Lütfen Belirtiniz).....
☐ Bilmiyorum

23) KOBİ kredilerinden yararlandınız mı? Yararlandığınız kredileri belirtiniz

☐ Evet (lütfen belirtiniz).....
☐ Hayır

İşletmedeki pozisyonunuz:

☐ İşletme sahibi
☐ Yönetici
☐ Diğer.....

Lütfen ankette belirtilmeyen, özellikle önemli gördüğünüz sorunlar ve çözüm Önerilerinizi belirtiniz.....

Değerli vaktinizi ayırarak anketimizi cevapladığınız için teşekkür eder iş yaşamınızda başarılar dileriz.

ÖZGEÇMİŞ

Abdulkadir Koyuncu 1977 yılında Gaziantep’ de doğdu. 1995 yılında Özel Güney Fırat Lisesi’ nden mezun oldu. 2001 yılında Başkent Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü’ nden mezun oldu. 2002 yılında meslek hayatına başlamıştır. Gaziantep ilinde tekstil sektöründe faaliyet gösteren bir işletme sahibidir. Evli ve bir çocuk babasıdır. İngilizce bilmektedir.

VITAE

Abdulkadir Koyuncu was born in Gaziantep in 1977. He graduated from Private Güney Fırat High School in 1995. In 2001 he graduated from Faculty of Economic and Administrative Sciences Department of Management. In 2002 he started to his career. He has factory in Gaziantep which is working in the sector of textile. He is married and has one child . He can speak English.