

**T.C.
BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
BANKACILIK VE FİNANS ANABİLİM DALI
BANKACILIK VE FİNANS YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

**KÜÇÜK İŞLETMELERİN FİNANSMANA ERİŞİMİ
VE
TEMİNAT SİCİL SİSTEMLERİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**HAZIRLAYAN
Burak KAPLAN**

**TEZ DANIŞMANI
Doç. Dr. Şenol BABUŞÇU**

ANKARA - 2015

ÖZET

Sayısal anlamda tüm işletmeler içinde yaklaşık %99'luk bir paya ulaşan küçük işletmeler, ülke ekonomileri açısından büyük öneme sahiptir. Ülkelerin istihdam, ciro gibi muhtelif makroekonomik göstergelere ilişkin rakamsal verileri bunu doğrulamaktadır. İşletmelerin ölçeklerine göre sınıflandırılması konusunda kullanılan ölçütler ülkeden ülkeye farklılık arz etmektedir. Ancak her ülkede genel anlamda küçük işletmeden kasıt büyük ölçekli olmayan tüm işletmelerdir.

Küçük işletmelerin en önemli sorunlarından biri de finansmana erişimdir. Söz konusu işletmelerin erişim sağladığı finansman kaynaklarının çeşit bakımından azlığı bu işletmelerin finansmana erişim sorunu açısından önemli bir göstergedir. Nitekim Türkiye'de de küçük işletmeler sınırlı sayıda finansman kaynağına erişim sağlayabilmektedir. Bu duruma sebep olan pek çok sorun bulunmaktadır. Bu sorunlar arasında en belirgin olanı teminat sorunudur. Teminat sorununun çözümü için pek çok ülkede, taşınır varlıkların finansman kuruluşları tarafından teminat olarak kabul edilmesini kolaylaştıran teminat sicil sistemleri kurulmuştur.

Bu doğrultuda, çalışmada, çeşitli ülkelerdeki teminat sicil sistemi kurma tecrübelerinden faydalanarak Türkiye'de küçük işletmelerin finansmana erişim imkânlarının artırılması amacıyla bir teminat sicil sisteminin kurulmasına yönelik yol haritası oluşturulması hedeflenmektedir.

Anahtar kelimeler: Küçük işletme, ölçüt, finansmana erişim sorunu, teminat, teminat sicil sistemi

ABSTRACT

Small enterprises have a great impact on the economies' of countries as they are approximately 99% of all enterprises. Data for several macroeconomic indicators like employment and turnover supports this argument. Criteria used for the classification of enterprises in terms of scale differ from country to country. However, in all countries, what is meant by small enterprise is enterprises out of large scale enterprises in general.

Access to finance is one of the most important problems for small enterprises. The limited diversity of financial instruments is a clear sign of access to finance problem of those enterprises. Small enterprises in Turkey also have access to limited number of financial instruments. There are several obstacles underlying this problem. The most significant of them is the collateral problem. In order to solve the collateral problem, collateral registries which enable the acceptance of movable assets as collateral are established in many countries.

In this context, the aim of this study is to determine a road map in Turkey by benefiting from the experiences of other countries for the establishment of a collateral registry, which is supposed to improve small enterprises' access to finance.

Key words: Small enterprise, criteria, problem of access to finance, collateral, collateral registry

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	I
ABSTRACT	II
İÇİNDEKİLER	III
KISALTMALAR.....	VII
ŞEKİLLER DİZİNİ	VIII
TABLolar DİZİNİ	IX
GİRİŞ.....	1
BÖLÜM 1 - KÜÇÜK İŞLETMELER	4
1.1 İşletme Kavramı	4
1.2 İşletme Ölçeği	6
1.2.1 Ölçek Belirlemede Dikkate Alınan Nicel Ölçütler.....	7
1.2.2 Ölçek Belirlemede Kullanılan Nitel Ölçütler	9
1.2.3 İşletme Ölçeğinin Belirlenmesi	10
1.3 Dünyada Ölçeğe Göre İşletme Sınıflandırmaları	11
1.3.1 ABD Sınıflandırması.....	11
1.3.2 AB Sınıflandırması.....	14
1.3.3 Japonya Sınıflandırması	15
1.3.4 Çin Sınıflandırması	16
1.3.5 Hindistan Sınıflandırması.....	19
1.3.6 Uganda Sınıflandırması.....	20
1.3.7 Yemen Sınıflandırması.....	21
1.4 Türkiye’de Ölçeğe Göre İşletme Sınıflandırması.....	22
1.5 İşletmelerin Ölçeklerine Göre Sınıflandırılmasına İlişkin Değerlendirme.....	25
1.6 Küçük İşletmelerin Özellikleri	27
1.6.1 Yönetim Alanındaki Özellikleri	28
1.6.2 Pazarlama Alanındaki Özellikleri	28
1.6.3 Üretim ve Tedarik Alanlarındaki Özellikleri	29
1.6.4 İnsan Kaynakları Alanındaki Özellikleri.....	30
1.6.5 Finansman Alanındaki Özellikleri.....	30
1.7 Küçük İşletmelerin Ekonomideki Yeri.....	31
1.7.1 Dünya Ekonomisi Açısından Durum	31
1.7.2 Türkiye Ekonomisi Açısından Durum	36

BÖLÜM 2 - KÜÇÜK İŞLETMELERİN ERİŞİM SAĞLADIĞI FİNANSMAN KAYNAKLARI..... 39

2.1	Finansman ve Genel Olarak Finansman Kaynakları	39
2.1.1	Öz Kaynakla Finansman	41
2.1.1.1	Otofinansman	42
2.1.1.2	Sermaye Artırımı Yoluyla Mevcut Ortaklardan Finansman	43
2.1.1.3	Halka Açılma.....	43
2.1.2	Yabancı Kaynakla Finansman.....	43
2.1.2.1	Kısa Vadeli Yabancı Finansman Kaynakları	44
2.1.2.2	Orta Vadeli Yabancı Finansman Kaynakları.....	46
2.1.2.3	Uzun Vadeli Yabancı Finansman Kaynakları	47
2.2	Finansman Kaynağı Tercihinde Gözetilecek Unsurlar.....	48
2.2.1	Uygunluk.....	48
2.2.2	Risk ve Finansal Kaldıraçtan Yararlanma	48
2.2.3	Maliyet	49
2.2.4	Esneklik.....	49
2.2.5	Kontrol veya Yönetimin Paylaşılması.....	49
2.2.6	Zamanlama ve Genel Ekonomik Durum	50
2.2.7	Endüstrinin Özellikleri	50
2.2.8	İşletmenin Özellikleri.....	51
2.2.9	Borç Verecek Olanların Davranışı, Tepkileri.....	51
2.3	Küçük İşletmelerce Erişim Sağlanan Finansman Kaynakları	52
2.3.1	Banka Kredileri	52
2.3.2	Satıcı Kredileri	55
2.3.3	Faktoring	56
2.3.4	Finansal Kiralama	58
2.3.5	Diğer Finansman Kaynakları.....	60
2.3.6	Çeşitli Ülkeler İtibarıyla Durum.....	60
2.3.6.1	ABD	60
2.3.6.2	AB	62
2.3.6.3	Hindistan	64
2.3.6.4	Türkiye	65

BÖLÜM 3 - KÜÇÜK İŞLETMELERİN FİNANSMANA ERİŞİM SORUNU VE TEMİNAT SİCİL SİSTEMLERİ..... 69

3.1	Küçük İşletmelerin Sorunları	69
3.1.1	AB’de Yapılan Bir Araştırma.....	69

3.1.2	Hindistan’da Yapılan Bir Araştırma.....	73
3.1.3	Çin’de Yapılan Bir Araştırma	74
3.1.4	Türkiye Açısından Değerlendirme	75
3.2	Küçük İşletmelerin Finansmana Erişimde Karşılaştığı Sorunlar	76
3.2.1	Teminat.....	77
3.2.2	Finansal Kuruluşlarla İlişkiler	80
3.2.3	Sermaye Piyasalarından Yeterince Yararlanamama	84
3.2.4	Orta Vadeli Finansmana Erişim Zorluğu	85
3.2.5	Makroekonomik Zorluklar	86
3.3	Teminat Sicil Sistemleri	87
3.3.1	Teminat Sicil Sisteminin Özellikleri	87
3.3.1.1	Beyana veya Belgeye Dayalı Olma.....	88
3.3.1.2	Elektronik Ortam veya Kâğıt Ortamı	88
3.3.1.3	Çevrimiçi İşlem Yapma.....	90
3.3.1.4	İndeks Oluşturma	90
3.3.1.5	Merkezi veya Müstakil Olma	91
3.3.1.6	Taşınır Varlıkların Teminat Olarak Kabul Edilmesi	92
3.3.1.7	Ücret Karşılığı veya Bedelsiz Hizmet Sunulması	93
3.3.1.8	Kayıt Yapabilecekler.....	93
3.3.1.9	Sorumluluk.....	93
3.3.1.10	Sınırlı Takdir Yetkisi.....	94
3.3.1.11	Teminat Sicil Sisteminin Özelliklerine İlişkin Değerlendirme	94
3.3.2	Çeşitli Ülkelerde Teminat Sicil Sistemleri	95
3.3.2.1	Vanuatu	95
3.3.2.2	Yeni Zelanda	96
3.3.2.3	Arnavutluk.....	98
3.3.2.4	Bulgaristan	99
3.3.2.5	Makedonya.....	101
3.3.2.6	Guatemala.....	102
3.3.2.7	Çin.....	104
3.3.2.8	Gana	105
3.3.2.9	ABD	106
3.3.2.10	Kanada.....	109
3.3.2.11	İspanya	110
3.3.3	Türkiye’de Teminat Sicil Sistemine İlişkin Gelişmeler	111
3.4	Türkiye İçin Teminat Sicil Sistemi Önerisi.....	115

3.4.1	Süreci Yürütecek Kamu Kurumunun Seçilmesi.....	116
3.4.2	Danışmanlık Alınması.....	116
3.4.3	Mevcut Durum Tespiti ve Mevzuat.....	117
3.4.4	Sistem Ortamına Karar Verilmesi ve Diğer Sistemlerle Entegrasyon Sağlanması	117
3.4.5	Sistemi İşletmek Üzere Yeni Bir Birim Kurulması.....	118
3.4.6	Tanıtım ve Eğitim Faaliyetleri Yürütülmesi	118
3.4.7	İzleme ve Değerlendirme	119
SONUÇ.....		120
EK.....		128
KAYNAKÇA.....		134

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BİST	: Borsa İstanbul
Bkz.	: Bakınız
Ed.	: Editör
ESBİS	: Esnaf ve Sanatkâr Bilgi Sistemi
GBS	: Girişimci Bilgi Sistemi
GİP	: Gelişen İşletmeler Piyasası
IFC	: Uluslararası Finans Kuruluşu
İMKB	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KKB	: Kredi Kayıt Bürosu
KOBİ	: Küçük ve Orta Boy İşletme
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MERSİS	: Merkezi Sicil Kayıt Sistemi
RMB	: Rin min bi
s.	: sayfa
SBA	: Avrupa Küçük İşletmeler Yasası
TBB	: Türkiye Bankalar Birliği
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TL	: Türk Lirası
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
vb.	: ve benzeri
vd.	: ve diğer
YTL	: Yeni Türk Lirası

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil - 1: ABD’de Sayı Açısından Ön Plana Çıkan Sektörler	33
Şekil - 2: ABD’de Oluşturulan İstihdam Açısından Ön Plana Çıkan Sektörler	34
Şekil - 3: AB’de KOBİ’lerin Ön Plana Çıktığı Sektörler	36
Şekil - 4: Türkiye’de KOBİ’lerin Bazı Temel Göstergeler İtibarıyla Ekonomideki Payı	37
Şekil - 5: Türkiye’de KOBİ’lerin Ön Plana Çıktığı Sektörler	38
Şekil - 6: ABD’deki Küçük İşletmelerin Yararlandığı Yabancı Finansman Kaynakları	61
Şekil - 7: 28 AB Üyesi Ülkede KOBİ’lerin Son 6 Ay İçinde Erişim Sağladığı Finansman Kaynakları.....	62
Şekil - 8: 2013 Yılında 28 AB Üyesi Ülkede KOBİ’lerin Karşılaştığı En Önemli Sorunlar.....	70
Şekil - 9: 28 AB Üyesi Ülkede KOBİ’ler Açısından Ulusal Düzeyde En Fazla Zorluk Yaşanan SBA Prensipleri	72
Şekil - 10: Hindistan’da Küçük İşletmelerce Karşılaşılan Sorunlar	73
Şekil - 11: Çin’de Küçük İşletmelerin Gelişim Aşamasında Karşılaştıkları En Büyük Sorunlar	75
Şekil - 12: İşletmelerin Krediyeye Erişememe Sebepleri.....	77
Şekil - 13: Türkiye’de Teminat Türleri.....	112

TABLÖLAR DİZİNİ

Tablo - 1: ABD'deki Küçük İşletme Sınıflandırması	13
Tablo - 2: AB Ölçeğe Göre İşletme Sınıflandırması	14
Tablo - 3: Japonya KOBİ Sınıflandırması.....	15
Tablo - 4: Çin KOBİ Sınıflandırması	16
Tablo - 5: Hindistan KOBİ Sınıflandırması	20
Tablo - 6: Uganda KOBİ Sınıflandırması	21
Tablo - 7: 18 Kasım 2005 tarihli ve 25997 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Küçük ve Orta Büüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik Çerçevesinde Resmi, Ölçeğe Göre İşletme Sınıflandırması.....	23
Tablo - 8: 4 Kasım 2012 tarihli ve 28457 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Küçük ve Orta Büüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik Çerçevesinde Resmi, Ölçeğe Göre İşletme Sınıflandırması	24
Tablo - 9: Ülkeler İtibarıyla İşletmelerin Ölçeklerine Göre Sınıflandırılması	25
Tablo - 10: Çağdaş Teminat Sicil Sistemlerinde Teminat Olarak Kabul Edilen Maddi ve Maddi Olmayan Varlıklar.....	92
Tablo - 11: ABD’de Eyalet Bazında Teminat Sicil Sistemi Başvuru Sayıları	107

GİRİŞ

Küçük işletmeler, hemen her ülke ekonomisinde işletmelerin yaklaşık %99'unu teşkil etmektedir. Bu işletmeler yaptıkları ihracat ve ithalat, ürettikleri katma değer ve sağladıkları istihdam ile ülkelerin ekonomilerine dinamizm kazandırmaktadır. Farklı ülkelerde küçük işletme, mini işletme, mikro işletme, küçük ve orta boy işletme (KOBİ) şeklinde adlandırılan küçük işletmeler; net satış hasılatı, çalışan sayısı, mali bilanço büyüklüğü, yapılan yatırım tutarı, toplam varlık tutarı vb. nicel ölçütler itibarıyla belirli eşik değerlerin altında kalarak büyük ölçekli işletme seviyesine ulaşmayan işletmeleri ifade etmektedir. Ülkelerin farklı bakış açılarından faydalanarak konunun daha kolay bir şekilde anlaşılmasını sağlamak amacıyla bu çalışmada, işletmeler ölçeklerine göre küçük işletme ve büyük ölçekli işletme olarak ele alınacaktır. Bu çerçevede Türkiye'de KOBİ olarak adlandırılan, büyük ölçekli işletmeler haricindeki işletmeler çalışmada küçük işletme olarak değerlendirilmektedir.

Taşıdıkları önem dolayısıyla küçük işletmeler pek çok araştırmaya konu olmuş ve bu işletmelere ilişkin çok çeşitli tespitlerde bulunulmuştur. Tespitlerin bir kısmı söz konusu işletmelerin karşılaştığı sorunlara ilişkindir. Bu sorunlar arasında en çok tartışılanı ise küçük işletmelerin finansmana erişimde yaşadığı sorunlardır. Küçük işletmelerin finansmana erişim sorununun çok tartışılmasının sebebi ise bu işletmelerin barındırdığı gelişim potansiyelidir. Hâlihazırda dünya ekonomisine önemli katkılar yapan küçük işletmelerin, finansman sorunlarının çözülmesi halinde yaptıkları katkının daha da artacağı beklenmektedir.

Küçük işletmelerin finansmana erişim sorunu bu işletmelerin erişim sağlayabildiği finansman kaynakların çeşitliliğine bakıldığında görülebilmektedir. Küçük işletmeler az sayıda finansman kaynağına erişim sağlayabilmektedir. Bu durumun en önemli nedeni ise bu işletmelerin finansal kuruluşların talep ettiği teminat gereksinimlerini sağlayamaması, diğer bir deyişle teminat yetersizliğidir. Bu sorunun çözümüne yönelik olarak dünya üzerindeki en gerçekçi uygulama ise teminat sicil sistemlerinin kurulmasıdır. Bu sistemlerin temel işlevi, taşınır varlıkların finansal kuruluşlarca teminat olarak kabul

edilmesini kolaylaştırarak, teminat yetersizliği nedeniyle erişim sağlanamayan finansman kaynaklarına erişim sağlanabilmesini sağlamaktır.

Türkiye’de henüz bulunmayan ama er ya da geç kurulacak olan bu sistemin özelliklerinin bilinmesi kuruluş çalışmalarının sağlıklı bir şekilde yürütülebilmesi ve bir yol haritası oluşturulabilmesi açısından önemlidir. Bu noktadan hareketle, çalışmanın konusu küçük işletmeler ve bu işletmelerin finansmana erişimi ve teminat sicil sistemleri şeklinde belirlenmiştir.

Bu doğrultuda, üç bölümden oluşan çalışmanın birinci bölümünde küçük işletmelere ilişkin bilgiler verilecektir. Bu bölümde öncelikle işletme ve işletme ölçeği kavramları açıklanacak daha sonra farklı ülkelerdeki ve Türkiye’deki işletme ölçeği sınıflandırmaları ile küçük işletmelerin özellikleri ve sorunları ele alınacaktır. Bölümün son kısmında ise küçük işletmelerin dünya ve Türkiye ekonomisindeki yerine değinilecektir.

İkinci bölümde, küçük işletmelerin erişim sağladığı finansman kaynakları tespit edilmeye çalışılacaktır. Bölümde, öncelikle finansman kaynağı tercihinin ne şekilde yapılması gerektiğı anlatılacak daha sonra da küçük işletmelerin ne tür finansman kaynaklarına erişim sağlayabildiğı incelenecektir. Bu bölümde, Türkiye’deki küçük işletmelerin erişim sağladığı finansman kaynakları, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından kurulan Girişimci Bilgi Sisteminde yer alan “KOBİ Ölçeğine Göre Bilanço” dikey analiz yöntemiyle analiz edilerek tespit edilecektir.

Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde ise, ilk olarak küçük işletmelerin sorunlarına değinilecek ve bu işletmelerin finansmana erişimde karşılaştığı sorunlar ele alınacaktır. Daha sonra teminat sicil sistemi ve özellikleri anlatılacak, çeşitli ülkelerdeki teminat sicil sistemlerine ilişkin bilgiler verilecektir. Son kısımda ise Türkiye’nin teminat sicil sistemi kurulması noktasındaki pozisyonu anlatılacak ve bu sistemin Türkiye’de kurulabilmesi için bir yol haritası oluşturulmaya çalışılacaktır.

Sonuç olarak, bu çalışma ile küçük işletmelerin finansmana erişimde karşılaştığı teminat sorununun ortadan kaldırılması ve söz konusu işletmelerin finansmana erişim

imkânlarının artırılması için bir teminat sicil sistemi kurulması önerilerek bu sistemin kurulması için yapılması gerekenlerin ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bunun yanında, bu alanda ilgililerce alınacak kararlara ve ilerleyen dönemlerde yapılacak muhtemel düzenlemelere katkı sağlanması hedeflenmektedir.

BÖLÜM 1 - KÜÇÜK İŞLETMELER

Küçük işletme her ülkede farklı şekilde tarif edilmiş olup, dünya genelinde üzerinde uzlaşılmış bir küçük işletme tarifi bulunmamaktadır. Bu işletme türünü her ülke, hatta her kurum kendi ihtiyaçları doğrultusunda ele almaktadır. Bu bölümde, bir işletmenin küçük olmasının ne anlama geldiğinin anlaşılması için öncelikle işletme kavramına ve işletme ölçeğinin belirlenmesinde dikkate alınan ölçütlere değinilecektir. Ardından, çeşitli ülke ve kurumlarca küçük işletme kavramından ne anlaşıldığına yer verilecek ve küçük işletmelere ilişkin bir değerlendirme yapılacaktır. Son olarak; küçük işletmelerin özellikleri, sorunları, dünya ve Türkiye ekonomisindeki yeri ortaya konacaktır.

1.1 İşletme Kavramı

Tüketim, sınırsız olduğu kabul edilen insan ihtiyaçlarından kaynaklanmaktadır. Tüketime devam edebilmesi ise doğal olarak üretimde sürekliliğin sağlanmasını gerektirmektedir. Sürekliliğin sağlanması da sürdürülebilir büyüme kavramını gündeme getirmektedir. Bu sebeptir ki, günümüzde sınırsız ihtiyaçlar değil, sürdürülebilir büyüme kavramı ön plana çıkmaktadır (Müftüoğlu, 2013: 22). Bu doğrultuda, insan ihtiyaçlarının sürdürülebilir büyüme sağlanarak nasıl karşılanacağı üzerinde durulmaktadır. Zira üretimi gerçekleştiren işletmelerin, sürdürülebilir bir büyüme performansına erişmeden insan ihtiyaçlarını karşılaması mümkün değildir.

İktisatçılar, ihtiyaçların karşılanması için gerçekleştirilecek üretim faaliyetinde kullanılan unsurları; kaynaklar, girdiler veya üretim faktörleri olarak adlandırmakta ve bu kavramları eş anlamlı olarak kullanmaktadırlar (Ünsal, 2005: 8). Bir araya geldiklerinde üretimi mümkün kılan kaynaklar; emek, sermaye, doğal kaynaklar ve girişimcilerdir. Her bir faktörün farklı getirisi olup bu getiriler emek için ücret/maaş/ikramiye, sermaye için faiz/ortaklık payı, doğal kaynaklar için rant ve girişimci için kardır. Ancak işletme disiplini, sayılan dört üretim faktörüne ilaveten bilgi birikim ve kaynakları adında bir üretim faktöründen daha bahsetmektedir. Bu üretim faktörü ile kastedilen, üretim organizasyonlarında kullanılan tüm bilgi ağırlıklı değerlerdir (Can ve diğerleri, 2004).

Diğer bir deyişle, organizasyonun piyasa bilgisi, know-how ve tecrübeleri de bir üretim faktörü olarak değerlendirilmektedir. Böylece beşli bir üretim faktörü yapısından bahsedilebilmektedir. Ancak bilgi birikim ve kaynaklarına nihai olarak insanların sahip olduğu göz önünde bulundurulduğunda, bu üretim faktörünü bir insan kaynağı olarak değerlendirmek ve bu faktöre üretim faktörlerinden emeğin bünyesinde yer vermek de mümkündür.

Girişimcilik; emek, doğal kaynaklar ve sermayenin organize edilip mal ve hizmet üretimini gerçekleştirme çabasıdır (Ertek, 2009: 3). Bu sebeple üretim faktörlerinin en önemlisi girişimcidir. Girişimci bu çabayı pek tabii ki kar güdüsüyle ortaya koymaktadır. Girişimci tarafından oluşturulan organizasyon ise hukuki niteliğinden bağımsız olarak işletme olarak adlandırılmaktadır. İşletme, başkalarının ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik iktisadi mal ve hizmet üreterek, bunları ihtiyaç sahiplerine sunan ekonomik birimdir (Müftüoğlu, 2005: 12). Bir diğer tanıma göre ise işletme, kişilerin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla üretim faktörlerini uyumlu bir biçimde bir araya getirerek, ekonomik mal ve hizmet üretmek ve/veya pazarlamak için faaliyette bulunan kuruluştur (Tuncer ve diğerleri, 2004: 11).

Girişimcilik ve işletme tanımları incelendiğinde bu tanımlarda ortak bir nokta bulunduğu görülmektedir. Bu tanımların ortak noktası, her ikisinde de üretim faktörlerinin bir araya getirilmesinden bahsedilmesidir. Bu durum, işletmeyi işletme yapan özelliğin esasen girişimciden kaynaklandığını, girişimcinin işte tam da bu yüzden en önemli üretim faktörü olduğunu ortaya koymaktadır. Girişimci, üretim faktörlerini işletme bünyesinde bir araya getirerek esasen, kar beklentisi karşılığında, bir risk üstlenmektedir.

İşletme için girişimci tarafından yapılan tüm çalışmalar ve ortaya konan çabalar, pek çok zaman başka kişi veya kişiler tarafından da yapılabilmektedir. Esasen bu durum işletme büyüdükçe bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır. İşletme küçükken girişimci tarafından gerçekleştirilen faaliyetler, işletme büyüdüğünde işletme tarafından istihdam edilen profesyonel yöneticiler tarafından gerçekleştirilmektedir. Çünkü işletmenin kurucusu ve sahibi olan girişimci, işletme küçükken yöneticilik görevini de yürütmekte iken işletme büyüdükçe bu görevi yürütmek üzere başkalarına ihtiyaç duymaktadır. Ancak

işletmelerde profesyonel yönetici istihdamına, yalnızca işletmenin büyümesi sırasında değil işletmenin kuruluşu sırasında da ihtiyaç duyulabileceği unutulmamalıdır.

Bu noktada girişimci ve yönetici arasındaki farka değinmek gerekmektedir. Girişimci ve yönetici arasındaki fark; girişimci risk alarak işletmeye sermaye koyup faaliyet sonuçlarına göre kar ya da zarar ederken, yöneticinin işletmeye sermaye koymaması sebebiyle herhangi bir risk üstlenmemesidir (Ayhan ve diğerleri, 2004). Bu sebeptendir ki işletmelerde yöneticileri motive etmek ve işletmeyi sahiplenmelerini sağlamak amacıyla yöneticilere kardan pay verilmekte ve yöneticiler, girişimciler için geçerli olan zarar etme riski gibi olmasa da, kar getirisi elde edememe riskine maruz bırakılmaktadırlar.

İşletmenin, büyümesi dolayısıyla zaman içinde ortaya çıkan yeni görevler için profesyonel yöneticilere ihtiyaç duyması, işletme ölçeğinin, işletmenin pek çok fonksiyonunda değişiklik meydana getirdiğini ortaya koymaktadır. Nitekim literatürde işletmeler ölçeklerine göre sınıflandırılmaktadır. İşletmeler ölçeğin yanı sıra, tüketici veya alıcı türüne göre, ürettikleri mal ve hizmet türüne göre, üretim araçlarının mülkiyetine göre, kullandıkları üretim teknolojilerine göre ve yasal yapılarına göre de sınıflandırılabilmektedir (Çelik ve diğerleri, 2013). Ancak bu çalışmada, çalışmanın amacı doğrultusunda yalnızca işletmelerin ölçeklerine göre sınıflandırılması ele alınacaktır.

1.2 İşletme Ölçeği

İşletme ölçeği konusu öteden beri iktisadın bir konusu olagelmiş ve iktisatçılar tarafından çalışılmıştır. Çalışmalarda işletme ölçeği konusunda iktisatçılar tarafından üç farklı yaklaşım geliştirilmiştir. Buna göre işletme ölçeği (Müftüoğlu, 2005);

- İşletme iktisadında, maliyet minimizasyonunun veya kar maksimizasyonunun sağlanması amacıyla ölçeğin; işletmenin maliyetleri, satış geliri, karı ve sermaye ihtiyacı üzerindeki etkilerinin belirlenmesi,
- Genel iktisatta, işletme iktisadındakine benzer şekilde, ölçeğin sağladığı maliyet tasarrufları ile artan yoğunlaşmanın rekabet düzeni üzerinde yarattığı olumsuz sonuçların incelenmesi,

- Klasik iktisatta ise, ölçeğe göre artan getiri durumu açısından değerlendirilmiştir.

Literatürde işletmeler pek çok nicel ve nitel ölçüte göre sınıflandırılmakta ve ölçeklerine de bu ölçütler çerçevesinde karar verilmektedir. Ancak bu ölçütler üzerinde bir görüş birliği bulunmadığından işletmeler ölçek temelinde birbirlerinden keskin sınırlarla ayıramamaktadır. Ayrıca ölçüt sayısı arttıkça yapılacak ayırım da karmaşıklaşmaktadır (Can ve diğerleri, 2004).

1.2.1 Ölçek Belirlemede Dikkate Alınan Nicel Ölçütler

Bir işletmenin ölçeğini belirleyebilmek için pek çok nicel ölçüt kullanılmaktadır. Özellikle işletmelerle ilgili objektif finansal kararlar verilmesi gereken durumlarda nicel ölçütlerden faydalanılmaktadır. Örneğin devletler belirli bir sektöre destek sağlayacağı zaman, o sektörde faaliyette bulunan işletmelerden hangilerinin bu uygulamadan yararlanacağını işletmeleri muhtelif nicel ölçütlere göre sınıflandırarak belirlemektedir. Yine bankalar bir işletmeye ne tutarda kredi verebileceğine, ya da kullandığı kredinin küçük işletme kredisi mi yoksa kurumsal kredi mi olduğuna nicel ölçütlere göre oluşturulmuş bir sınıflandırmadan yararlanarak karar verecektir.

Çeşitli uygulamalı çalışmalarda kullanılan ve literatürde önerilen nicel ölçütler aşağıdaki gibidir (Müftüoğlu, 2013: 80-81):

- İşletmede istihdam edilen personel sayısı,
- İşgücünün toplam çalışma süresi,
- Ücret toplamı ve işgücü maliyet toplamı,
- Sabit varlıkların miktarı,
- Makine sayısı,
- Makine parkı değeri,
- Makinelerin toplam çalışma süresi,
- Yıllık amortisman tutarı,
- Kullanılan alan,
- Kullanılan hacim,

- Kullanılan malzeme miktarı,
- Malzeme maliyeti,
- Kullanılan enerji maliyeti,
- Enerji maliyeti,
- Toplam çevirici güç,
- Toplam sermaye, aktif veya pasif toplamı veya bilanço büyüklüğü,
- Öz sermaye,
- Çalışma (işletme) sermayesi,
- Sabit sermaye,
- İş istasyonu sayısı,
- Sipariş sayısı,
- Sipariş tutarı,
- İşletme kapasitesi,
- Kapasite kullanım derecesi,
- Vardiya sayısı,
- Üretim derinliği (üretim aşamaları sayısı),
- Satış tutarı,
- Kar hacmi,
- Katma değer,
- Ödenen vergi tutarı,
- Net servet,
- Piyasa payı,
- İhracat/satış tutarı oranı vd.

İşletme ölçeğinin belirlenmesi hususunda çok sayıda nicel ölçüt bulunsa da, ölçeğin belirlenmesinde bu ölçütlerin hepsinin bir arada kullanılması pratik açıdan mümkün olmamaktadır. Dolayısıyla uygulamada kolaylık sağlaması amacıyla işletme ölçeğini belirleyen nicel ölçüt sayısı asgari düzeyde tutulmalı ve bu ölçütler işletme ölçeğini en iyi temsil eden ölçütler olmalıdır (Müftüoğlu, 2005).

Yukarıda sayılan nicel ölçütler içinde işletmede istihdam edilen personel sayısı, işletmenin bilanço büyüklüğü, makine parkı değeri veya sabit varlıklar toplamı ve

işletmenin satış tutarı yüksek ifade gücüne sahip olmaları, uygulanabilirlikleri ve sıhhatli olmaları sayesinde ön plana çıkmaktadır (Müftüoğlu, 2013). Ancak nicel ölçütlerin önem seviyesi sanayi, ticaret ve tarım işletmeleri için farklılık arz etmektedir. Örneğin sanayi işletmeleri için makine parkı değeri, katma değer¹ ve satış tutarı ölçütleri geçerliliği daha yüksek ölçütlerken, ticaret işletmeleri için bilanço büyüklüğü, satış tutarı, kullanılan alan veya hacim, tarım işletmeleri için ise arazi/alan büyüklüğü geçerliliği yüksek ölçütlerdir (Müftüoğlu, 2005). Görüldüğü gibi işletmenin içinde bulunduğu faaliyet alanına göre en uygun ölçek ölçütü değişebildiğinden bu konuda bir genellemeye gidilmemelidir (Müftüoğlu, 2005).

1.2.2 Ölçek Belirlemede Kullanılan Nitel Ölçütler

İşletmenin sınıflandırılmasında kullanılan nitel ölçütlerin belirlenmesinde; işletmenin; yönetim, finansman, pazarlama, tedarik, üretim ve insan kaynakları fonksiyonları itibarıyla durumu esas alınabilir (Müftüoğlu, 2005). Bu doğrultuda bir işletmenin ölçeğini belirlemede dikkate alınacak nitel ölçütler şu şekildedir (Çelik ve diğerleri, 2013):

- Girişimcinin işletmede fiilen çalışıyor olması/olmaması,
- Risk üstlenme sorumluluğunun girişimciye ait olması/olmaması,
- Girişimcinin işletmesiyle özdeşleşmesi/özdeşleşmemesi,
- İşletme sahipliği, girişimcilik ve yöneticiliğin tek elde birleşmesi/birleşmemesi,
- Uzmanlaşma ve işbölümü derecesinin yüksekliği/düşüklüğü,
- Yeterli/yetersiz sermaye-finansal olanaklar,
- Yönetim tekniklerinin yeterli/yetersiz kullanımı,
- Mülkiyetin bağımlılık derecesinin yüksekliği/düşüklüğü,
- Yönetimin bağımlılığının yüksekliği/düşüklüğü,
- Yüksek/düşük pazar payı,
- İşletmenin veya sahiplerinin pazardaki etkinliğinin yüksekliği/düşüklüğü,
- İşletme sahibinin yüksek/düşük teknik yeterlilik derecesi ve meslek saygısı,
- Aile bireylerinin işletmede fiilen çalışıp/çalışmamaları,

¹ Katma değer, satışlardan maliyetlerin çıkarılmasıyla hesaplanmakta olup işletmenin ekonomiye katkısını ortaya koymaktadır.

- İşletmenin satış ve satın almadaki pazarlık gücünün yüksekliği/düşüklüğü,
- İşveren ve işçi arasındaki ilişkide yüksek/düşük yakınlık.

İşletmeler, sayılan ölçütler itibarıyla durumlarına göre küçük ya da büyük işletme karakterine sahip olmaktadır. Örneğin finansal olanakların yeterli olması büyük ölçekli işletme karakterini yansıtırken, bahse konu olanakların yetersiz olması küçük işletme karakterini yansıtmaktadır. Diğer taraftan aile bireylerinin işletmede fiilen çalışmaları küçük işletme karakterini yansıtırken, aile bireylerinin işletmede fiilen çalışmamları büyük ölçekli işletme karakterini yansıtmaktadır.

İlaveten, bu ölçütler nitel ölçütlerin işletme sahibine ve işletmeye ilişkin olmak üzere iki özelliği olduğunu ve küçük işletme olgusunda işletme sahibinin ön plana çıktığını göstermektedir (Müftüoğlu, 2005: 356). Küçük işletmelerde girişimcinin aynı zamanda işletme sahibi olduğu göz önünde bulundurulduğunda, girişimcinin neden en önemli üretim faktörü olduğu da daha net anlaşılmaktadır.

1.2.3 İşletme Ölçeğinin Belirlenmesi

İşletmelerin ölçeklerine göre sınıflandırılmasında genel anlamda yukarıda değinilen ekonomik gerekçelerle nicel ölçütler dikkate alınmaktadır. Ancak bu ölçütler muhakkak nitel ölçütlerle desteklenmelidir. Zira küçük işletme olgusu esas itibarıyla nitel bir karaktere sahip olup, işletmelerin ölçeğini belirleyen çok sayıda unsurdan ancak bir kısmının nicel olarak ifadesi mümkündür (Müftüoğlu, 2005: 369).

Bu doğrultuda, bir işletmenin küçük işletme olup olmadığı değerlendirilirken, özellikle işletme sahibine ilişkin nitel özellikler ile işletmenin potansiyel üretim gücünü ifade eden ve parasal olmayan asgari sayıda fiziki nicel ölçüt seçilmelidir (Müftüoğlu, 2005). Seçilen nicel ölçütlerin işletmenin potansiyel kapasitesini ifade etmesi, işletmenin bu potansiyelin ne kadarını fiilen kullandığının tespiti açısından önemlidir. Zira işletmenin fiili kapasitesi potansiyel kapasitesinin altında ise bu işletmenin büyüme imkânı bulunduğundan söz edilebilir. Dolayısıyla işletmeler ölçeğe göre sınıflandırılırken, işletmenin yalnızca fiili durumuna değil potansiyeline de bakılmalıdır. Nicel ölçütün parasal değil fiziki olması ise, işletme ölçeğinin belirlenmesinde enflasyon ve dönemsel

faktörlerin etkisinin ortadan kaldırılması amacıyla tercih edilmektedir. Son olarak, asgari sayıda nicel ölçüt seçilmesinin sebebi, faydacı bir yaklaşımla, amaca ve duruma uygun bir nicel ölçüt belirlenerek, işletme ölçeğine buna göre karar verilmesi düşüncesidir. Örneğin bir sanayi işletmesi için makine parkı değerini ya da katma değeri nicel ölçüt olarak seçmek mantıklıyken bir ticaret işletmesi için seçilmesi mantıklı nicel ölçütler satış tutarı veya kullanılan alan olabilecektir.

1.3 Dünyada Ölçeğe Göre İşletme Sınıflandırmaları

Ölçeğe göre işletme sınıflandırmaları, ülkeden ülkeye farklılık göstermekle birlikte sınıflandırma yapılmasındaki mantık esas olarak aynıdır. Tüm ülkelerde sınıflandırmalar, bir veya birkaç nicel ölçüt üzerinden yapılmaktadır. Bu nicel ölçütler ise genelde işletmede istihdam edilen personel sayısı, ciro, sermaye ve yatırım büyüklüğü olmaktadır.

Gelişmemiş ülkeler de dâhil olmak üzere her ülkenin kendine ait bir işletme ölçeği sınıflandırması bulunmaktadır. Konunun anlaşılmasını sağlamak üzere, bu başlık altında gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerdeki sınıflandırmalara örnekler verilecektir. Bu doğrultuda; gelişmiş ülkeleri temsilen Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Avrupa Birliği (AB) ve Japonya'daki, gelişmekte olan ülkeleri temsilen Çin ve Hindistan'daki ve az gelişmiş ülkeleri temsilen Uganda ve Yemen'deki sınıflandırmalara yer verilecektir.

1.3.1 ABD Sınıflandırması

ABD'de bir işletmenin küçük işletme olarak nitelendirilebilmesi için bağımsız bir şekilde sahiplenilmiş ve işletiliyor olması, ayrıca kendi faaliyet alanında baskın olmaması gerekmektedir.² ABD'de işletmeler, Birleşik Devletler Küçük İşletme İdaresi tarafından Kuzey Amerika Endüstri Sınıflandırma Sistemi (NAICS) dikkate alınarak toplamda 19 farklı sektörde yıllık ciro büyüklüğü ve çalışan sayısı nicel ölçütlerine göre

² How Do Economies Define Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs)? s.8. Ed. Khrystyna Kushnir. Ağustos 2010. International Finance Corporation.
< <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/624b8f804a17abc5b4acfd9332b51/msme-ci-note.pdf?mod=ajperes> > 10 Ekim 2014

sınıflandırılmıştır.³ Örneğin tarım-ormancılık-balıkçılık ve avcılık, inşaat, perakende, finans ve sigortacılık, emlak-kiralama ve leasing, profesyonel-bilimsel ve teknik hizmetler, yönetim, destek-atık yönetimi ve iyileştirme hizmetleri, eğitim hizmetleri, sağlık ve sosyal yardım, sanat-eğlence ve rekreasyon, konaklama ve yiyecek hizmetleri sektörlerinde işletmelerin küçük işletme olup olmadığı, büyük oranda yalnızca yıllık ciro büyüklüğü göz önünde bulundurularak belirlenmektedir. Öte yandan madencilik-taş ocakçılığı-petrol ve gaz çıkarımı, enerji alanında yardımcı hizmetler, imalat, toptancılık sektörlerinde işletmelerin küçük işletme olup olmadığı büyük oranda yalnızca çalışan sayısı göz önünde bulundurularak belirlenmektedir. Ulaştırma ve depolama sektörleri ile bilgi ve iletişim sektörlerinde ise işletmenin küçük işletme olup olmadığı her iki nicel ölçüt de göz önünde bulundurularak belirlenmektedir. Sektörler itibarıyla ABD'deki küçük işletme sınıflandırması Tablo - 1'de gösterilmiştir.

³ Table of Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Code. U.S. Small Business Administration. Ocak 2012.
<http://www.sba.gov/sites/default/files/Size_Standards_Table.pdf> 10 Ekim 2014

Tablo - 1: ABD'deki Küçük İşletme Sınıflandırması

Sektörler	Yıllık Ciro Büyüklüğü (Milyon \$)	Çalışan Sayısı
Tarım-ormancılık-balıkçılık ve avcılık	0,75-27,5	
İnşaat	15-36,5	
Perakende	7,5-38,5	
Finans ve sigortacılık	7,5-550	
Emlak-kiralama ve leasing	7,5-38,5	
Profesyonel-bilimsel ve teknik hizmetler	7,5-38,5	
Yönetim	20,5	
Destek-atık yönetimi ve iyileştirme hizmetleri	7,5-38,5	
Eğitim hizmetleri	7,5-38,5	
Sağlık ve sosyal yardım	7,5-38,5	
Sanat-eğlence ve rekreasyon	7,5-38,5	
Konaklama ve yiyecek hizmetleri	7,5-38,5	
Madencilik-taş ocaklığı-petrol ve gaz çıkarımı		500
Enerji alanında yardımcı hizmetler		250-1.000
İmalat		500-1.500
Toptancılık		100
Ulaştırma ve depolama	7,5-38,5	500-1.500
Bilgi ve iletişim	7,5-38,5	500-1.500

Kaynak: “NAICS’e Göre Ayarlanmış Küçük İşletme Ölçek Standartları Tablosu”ndan derlenerek oluşturulmuştur. < http://www.sba.gov/sites/default/files/Size_Standards_Table.pdf > 10 Ekim 2014

ABD’de küçük işletme sınıflandırması, sektörlerin içinde yer alan faaliyet kolları da ele alınarak detaylı bir şekilde yapılmıştır. Örneğin perakende sektörünün faaliyet kollarından birinde yer alan bir işletme azami 7,5 milyon \$ ciroya kadar küçük işletme, bu tutarın üzerinde büyük işletme olarak değerlendirilmekte iken, aynı sektörün bir başka faaliyet kolunda yer alan bir işletme ise 38,5 milyon \$ ciroya kadar küçük işletme bu tutarın üzerinde büyük işletme olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla 7,5-38,5 milyon \$ aralığı, perakende sektöründeki farklı faaliyet kolları itibarıyla işletmelerin küçük işletme olarak değerlendirildiği üst eşik değerleri göstermektedir. Bir diğer deyişle, perakende sektöründeki işletmelerin küçük işletme olarak değerlendirildiği üst sınırlar 7,5 milyon

\$’dan 38,5 milyon \$’a kadar uzanmaktadır. Tablo - 1’deki boşluklar ise kimi sektörlerde sınıflandırmada kullanılan temel ölçütün yıllık ciro büyüklüğü, kimi sektörlerde ise çalışan sayısı olmasından kaynaklanmaktadır. Her iki sütunun da dolu olduğu sektörlerde, sınıflandırmada hem yıllık ciro büyüklüğü hem de çalışan sayısı ölçütü kullanılmaktadır.

1.3.2 AB Sınıflandırması

AB’deki ölçüğe göre işletme sınıflandırması 2003’ten bu yana Avrupa Komisyonu tarafından KOBİ’lerin demografik gelişimi dikkate alınarak yapılmaktadır.⁴ KOBİ’ler küçükten büyüğe; mikro, küçük ve orta boy işletmeler olarak üçlü bir sınıflandırmaya tabi tutulmuştur. Bu sınıflandırmada iki nicel ölçüt temel alınmış olup bunlar çalışan sayısı ile ciro veya bilanço büyüklüğüdür. Bu doğrultuda, AB sınıflandırması Tablo - 2’de gösterilmiştir.

Tablo - 2: AB Ölçeğe Göre İşletme Sınıflandırması

İşletme Kategorisi	Çalışan sayısı	Ciro	Ya da	Bilanço büyüklüğü toplamı
Orta boy	< 250	≤ 50 milyon € (60,75 milyon \$ ⁵)	≤ 43milyon € (52,25 milyon \$)	
Küçük	< 50	≤ 10 milyon € (12,15 milyon \$)	≤ 10 milyon € (12,15 milyon \$)	
Mikro	< 10	≤ 2 milyon € (2,43 milyon \$)	≤ 2 milyon € (2,43 milyon \$)	

Kaynak: European Commission. What is an SME?. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm> 10 Ekim 2014

Bu sınıflandırmaya göre, örneğin çalışan sayısı 10’dan az ve cirosu ya da bilanço büyüklüğü⁶ toplamı 2 milyon € ve altında olan işletmeler mikro işletme olarak değerlendirilmektedir.

⁴ European Commission. What is an SME?. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm> 10 Ekim 2014

⁵ Tablo - 2’deki orijinal parasal veriler Euro cinsindendir. Bu veriler, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından ilan edilen 31 Aralık 2014 tarihli Euro/ABD Doları çapraz kuruna bölünerek dolara çevrilmiş ve orijinal verilerin yanına parantez içinde eklenmiştir.

⁶ Bilanço büyüklüğü, işletmenin aktif/pasif toplamını ifade etmektedir.

1.3.3 Japonya Sınıflandırması

Japonya’da ölçeğe göre işletme sınıflandırması özel bir kanunla yapılmıştır. Küçük işletmelere ilişkin politikalar ise Küçük ve Orta Boy İşletme Kurumu tarafından yürütülmektedir. Japonya’daki sınıflandırma ABD’dekine benzer şekilde sektörler dikkate alınarak yapılmıştır. Dikkate alınan sektörler; imalat, inşaat, ulaşım, toptancılık, hizmetler ve perakende sektörleridir. Tanım yapılırken dikkate alınan iki nicel ölçüt ise sermaye/yatırım tutarı ve çalışan sayısıdır. İşletmeler sermaye/yatırım tutarı ve çalışan sayısı ölçütlerine göre KOBİ ve küçük işletme, yalnızca çalışan sayısı ölçütüne bakılarak ise küçük işletme olarak sınıflandırılmaktadır.⁷ Bu açıklamalar doğrultusunda Japonya’daki sınıflandırma Tablo - 3’te gösterilmiştir.

Tablo - 3: Japonya KOBİ Sınıflandırması

Sektörler	Küçük ve orta boy işletmeler (Aşağıdaki şartlardan en az biri sağlanmalıdır.)		Küçük işletmeler
	Sermaye/yatırım tutarı	Çalışan sayısı	Çalışan sayısı
İmalat, inşaat, ulaşım	300 milyon ¥’e kadar (2,51 milyon \$’a kadar ⁸)	300 kişiye kadar	20 kişiye kadar
Toptancılık	100 milyon ¥’e kadar (836 bin \$’a kadar)	100 kişiye kadar	5 kişiye kadar
Hizmetler	50 milyon ¥’e kadar (418 bin \$’a kadar)	100 kişiye kadar	5 kişiye kadar
Perakende	50 milyon ¥’e kadar (418 bin \$’a kadar)	50 kişiye kadar	5 kişiye kadar

Kaynak: Kushnir K.. How Do Economies Define Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs)?. <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/624b8f804a17abc5b4acfd29332b51/msme-ci-note.pdf?mod=ajperes>: 11 Ekim 2014

Bu sınıflandırmaya göre, örneğin perakende sektöründeki bir işletme azami 50 milyon ¥ sermaye/yatırım tutarına ya da 50 çalışana sahip ise küçük ve orta boy işletme

⁷ Small and Medium-sized Enterprise Basic Act. 1999. madde 2
<http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/08/01_01.html> 11 Ekim 2014

⁸ Tablo - 3’teki orijinal parasal veriler Japon Yeni cinsindendir. Bu veriler, TCMB tarafından ilan edilen 31 Aralık 2014 tarihli ABD Doları/Japon Yeni çapraz kuruna bölünerek dolara çevrilmiş ve orijinal verilerin yanına parantez içinde eklenmiştir.

olarak değerlendirilmektedir. Ancak perakende sektöründeki bir işletme, çalışan sayısı azami 5 ise her halde küçük işletme olarak değerlendirilmektedir.

1.3.4 Çin Sınıflandırması

Çin’de ölçeğe göre işletme sınıflandırması, Japonya’da olduğu gibi özel bir kanuna dayanmakta olup birden fazla kamu kurum ve kuruluşunun ortak çalışması sonucunda oluşturulmuş bir sınıflandırmadır. Bu sınıflandırmaya göre işletmeler; hasılat (ciro), toplam varlıklar ve çalışan sayısı olmak üzere toplamda üç nicel ölçüt çerçevesinde mini, küçük ve orta boy işletme olarak nitelendirilmektedir. Çin’deki sınıflandırmanın bir başka önemli özelliği ise ABD ve Japonya’da olduğu gibi sektörler dikkate alınarak yapılan bir sınıflandırma olmasıdır.⁹ Buna göre Çin’deki sınıflandırma Tablo - 4’te gösterilmiştir.

Tablo - 4: Çin KOBİ Sınıflandırması

Çin’deki KOBİ’ler için Sınıflandırma Standartları (Tüm ciro ve varlık rakamları RMB ¹⁰ cinsindendir ¹¹ .)				
Sektör	Özel standart (üst sınır)	Orta boy	Küçük	Mini
Tarım, ormancılık, hayvancılık, balıkçılık	Ciro < 200 milyon (32,226 milyon \$)	Ciro ≥ 5 milyon (805 bin \$)	Ciro ≥ 0,5 milyon (80 bin \$)	Ciro < 0,5 milyon (80 bin \$)
Ağır sanayi	Çalışan sayısı < 1.000 veya ciro < 400 milyon (64,452 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 300 ve ciro ≥ 20 milyon (3,223 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 20 ve ciro ≥ 3 milyon (483 bin \$)	Çalışan sayısı < 20 veya ciro < 3 milyon (483 bin \$)

⁹ China Briefing. China Issues Classification Standards for SMEs. <<http://www.china-briefing.com/news/2011/07/07/china-issues-classification-standards-for-smes.html>> 12 Ekim 2014

¹⁰ Çin’in para birimi Yuan olmakla birlikte ülkede Yuan yerine daha ziyade Rin min bi (RMB) kelimesi kullanılmaktadır.

¹¹ Tablo - 4’deki orijinal parasal veriler Çin Yuanı cinsindendir. Bu veriler, TCMB tarafından ilan edilen 31 Aralık 2014 tarihli ABD Doları/Çin Yuanı çapraz kuruna bölünerek dolara çevrilmiş ve orijinal verilerin yanına parantez içinde eklenmiştir.

İnşaat	Ciro < 800 milyon (128,904 milyon \$) veya toplam varlıklar < 800 milyon (128,904 milyon \$)	Ciro ≥ 60 milyon (9,669 milyon \$) ve toplam varlıklar ≥ 50 milyon (8,1 milyon \$)	Ciro ≥ 3 milyon (483 bin \$) ve toplam varlıklar ≥ 3 milyon (483 bin \$)	Ciro < 3 milyon (483 bin \$) veya toplam varlıklar < 3 milyon (483 bin \$)
Toptan ticaret	Çalışan sayısı < 200 veya ciro < 400 milyon (64,452 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 20 ve ciro ≥ 50 milyon (8,1 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 5 ve ciro ≥ 10 milyon (1,61 milyon \$)	Çalışan sayısı < 5 veya ciro < 10 milyon (1,61 milyon \$)
Perakende ticaret	Çalışan sayısı < 300 veya ciro < 200 milyon (32,226 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 50 ve ciro ≥ 5 milyon (805 bin \$)	Çalışan sayısı ≥ 10 ve ciro ≥ 1 milyon (161 bin \$)	Çalışan sayısı < 10 veya ciro < 1 milyon (161 bin \$)
Ulaşım	Çalışan sayısı < 1.000 veya ciro < 300 milyon (48,339 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 300 ve ciro ≥ 30 milyon (4,834 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 20 ve ciro ≥ 2 milyon (322 bin \$)	Çalışan sayısı < 20 veya ciro < 2 milyon (322 bin \$)
Depolama	Çalışan sayısı < 200 veya ciro < 300 milyon (48,339 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 100 ve ciro ≥ 10 milyon (1,61 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 20 ve ciro ≥ 1 milyon (161 bin \$)	Çalışan sayısı < 20 veya ciro < 1 milyon (161 bin \$)
Posta hizmetleri	Çalışan sayısı < 1.000 veya ciro < 300 milyon (48,339 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 300 ve ciro ≥ 20 milyon (3,22 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 20 ve ciro ≥ 1 milyon (161 bin \$)	Çalışan sayısı < 20 veya ciro < 1 milyon (161 bin \$)
Konaklama	Çalışan sayısı < 300 veya ciro < 100 milyon (16,113 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 100 ve ciro ≥ 20 milyon (3,22 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 10 ve ciro ≥ 1 milyon (161 bin \$)	Çalışan sayısı < 10 veya ciro < 1 milyon (161 bin \$)
Restoran ve yeme-içme	Çalışan sayısı < 300 veya ciro < 100 milyon (16,113 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 100 ve ciro ≥ 20 milyon (3,22 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 10 ve ciro ≥ 1 milyon (161 bin \$)	Çalışan sayısı < 10 veya ciro < 1 milyon (161 bin \$)

Bilgi iletim	Çalışan sayısı < 2.000 veya ciro < 1 milyar (161,13 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 100 ve ciro ≥ 10 milyon (1,61 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 10 ve ciro ≥ 1 milyon (161 bin \$)	Çalışan sayısı < 10 veya ciro < 1 milyon (161 bin \$)
Yazılım ve bilgi teknolojileri hizmetleri	Çalışan sayısı < 300 veya ciro < 100 milyon (16,113 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 100 ve ciro ≥ 10 milyon (1,61 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 10 ve ciro ≥ 0,5 milyon (80 bin \$)	Çalışan sayısı < 10 veya ciro < 0,5 milyon (80 bin \$)
Gayrimenkul gelişimi	Ciro < 2 milyar (322,26 milyon \$) veya toplam varlıklar < 100 milyon (16,113 milyon \$)	Ciro ≥ 10 milyon (1,61 milyon \$) ve toplam varlıklar ≥ 50 milyon (8,1 milyon \$)	Ciro ≥ 1 milyon (161 bin \$) ve toplam varlıklar ≥ 20 milyon (3,22 milyon \$)	Ciro < 1 milyon (161 bin \$) veya toplam varlıklar < 20 milyon (\$3,22 milyon)
Gayrimenkul yönetimi	Çalışan sayısı < 1.000 veya ciro < 50 milyon (8,1 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 300 ve ciro ≥ 10 milyon (1,61 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 100 ve ciro ≥ 5 milyon (805 bin \$)	Çalışan sayısı < 100 veya ciro < 5 milyon (805 bin \$)
Kiralama ve işletme hizmetleri	Çalışan sayısı < 300 veya ciro < 1,2 milyar (193,356 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 100 ve ciro ≥ 80 milyon (12,88 milyon \$)	Çalışan sayısı ≥ 10 ve ciro ≥ 1 milyon (161 bin \$)	Çalışan sayısı < 10 veya ciro < 1 milyon (161 bin \$)
Diğer listelenmemiş sektörler	Çalışan sayısı < 300	Çalışan sayısı ≥ 100	Çalışan sayısı ≥ 10	Çalışan sayısı < 10

Kaynak: China Briefing. China Issues Classification Standards for SMEs. <<http://www.china-briefing.com/news/2011/07/07/china-issues-classification-standards-for-smes.html>> 12 Ekim 2014

Tablo - 4'te yer alan özel standart sütunu, aşıldığı takdirde işletmenin büyük işletme sayılacağı eşik değerleri göstermektedir. Örneğin perakende sektöründeki bir işletme, çalışan sayısı 300'ün veya cirosu 200 milyon RMB'nin üstünde olduğunda büyük işletme olarak, altında olduğunda ise KOBİ olarak değerlendirilmektedir. Aynı sektördeki bir işletme; çalışan sayısı 50 ve üstünde cirosu da 5 milyon RMB ve üzerinde ise orta boy işletme, çalışan sayısı 10 ve üstünde cirosu da 1 milyon RMB ve üstünde ise küçük

işletme, son olarak çalışan sayısı 10'un altında veya cirosu 1 milyon RMB'nin altında ise mini işletme olarak değerlendirilmektedir.

1.3.5 Hindistan Sınıflandırması

Hindistan'da ölçeğe göre işletme sınıflandırması bir kanun çerçevesinde yapılmıştır. Söz konusu sınıflandırma Hindistan'da da sektör temellidir. Ancak diğer ülke örneklerinden farklı olarak Hindistan örneğinde sektörler kabaca iki gruba ayrılmıştır. Bunlardan birincisi imalat ikincisi ise hizmet sektörüdür. Bu iki sektördeki işletmelerin sınıflandırılması için iki ayrı nicel ölçüt kullanılmaktadır. İmalat sektöründeki işletmeler tesis ve makine parkına yapılan yatırım ölçütüne göre, hizmet sektöründeki işletmeler ise teçhizata yapılan yatırıma göre orta boy, küçük ve mikro işletme olarak değerlendirilmektedir.¹² Bu doğrultuda Hindistan'daki sınıflandırma Tablo - 5'te gösterilmiştir.

¹² Government of India Development Commissioner Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises. Definitions of Micro, Small & Medium Enterprises. <http://www.dcmsme.gov.in/ssiindia/defination_msme.htm> 13 Ekim 2014

Tablo - 5: Hindistan KOBİ Sınıflandırması

İmalat Sektörü	
İşletmeler	Tesis ve makine parkına yapılan yatırım
Mikro	25 lakh ¹³ rupi ve altı (41 bin \$ ve altı ¹⁴)
Küçük	5 crore ¹⁵ rupiyi aşmamak şartıyla 25 lakh rupi üstü (819 bin \$'ı aşmamak şartıyla 41 bin \$ üstü)
Orta	10 crore rupiyi aşmamak şartıyla 5 crore rupi üstü (1,684 milyon \$'ı aşmamak şartıyla 819 bin \$ üstü)
Hizmet Sektörü	
İşletmeler	Teçhizata yapılan yatırım
Mikro	10 lakh rupi ve altı (16 bin \$ ve altı)
Küçük	2 crore rupiyi aşmamak şartıyla 10 lakh rupi üstü (328 bin \$'ı aşmamak şartıyla 16 bin \$ üstü)
Orta boy	5 crore rupiyi aşmamak şartıyla 2 crore rupi üstü (819 bin \$'ı aşmamak şartıyla 328 bin \$ üstü)

Kaynak: Government of India Development Commissioner Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises. Definitions of Micro, Small & Medium Enterprises.
<http://www.dcmsme.gov.in/ssiindia/defination_msme.htm> 13 Ekim 2014

Bu sınıflandırmaya göre, örneğin hizmet sektöründe faaliyet gösteren bir işletmede teçhizata yapılan yatırım 10 lakh rupi üzerinde ancak 2 crore rupinin altında ise bu işletme küçük işletme olarak değerlendirilmektedir.

1.3.6 Uganda Sınıflandırması

Uganda'da, Uganda Yatırım İdaresi tarafından yapılan bir sınıflandırma mevcuttur. Bu sınıflandırmaya göre Uganda'da KOBİ'ler mikro, küçük ve orta boy olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Bu ayırmada kullanılan nicel ölçütler ise yukarıda yer verilen gelişmiş ve gelişmekte olan ülke örneklerindeki benzer şekilde çalışan sayısı, ciro ve toplam varlıklardır.¹⁶ Buna göre Uganda sınıflandırması Tablo - 6'da gösterilmiştir.

¹³ 1 lakh=100.000

¹⁴ Tablo - 5'deki orijinal parasal veriler Hindistan Rupisi cinsindendir. Bu veriler, Amerikan Merkez Bankası'na ilan edilen 2014 yılı ABD Doları/Hindistan Rupisi çapraz kuruna bölünerek dolara çevrilmiştir.

¹⁵ 1 crore=10.000.000

¹⁶ Uganda Investment Authority. SME Guide. <<http://www.ugandainvest.go.ug/index.php/sme-activities>> 13 Ekim 2014

Tablo - 6: Uganda KOBİ Sınıflandırması

Uganda KOBİ Sınıflandırması (Tüm ciro ve varlık rakamları Uganda Şilini cinsindendir.)				
İşletme Kategorisi	Çalışan sayısı	Ciro	Ya da	Toplam varlıklar
Mikro	≤ 4	≤ 12 milyon (4.332 \$ ¹⁷)		-
Küçük	≥ 5	≥ 12 milyon (4.332 \$)		≥ 12 milyon (4.332 \$)
	≤ 50	≤ 360 milyon (129.963 \$)		≤ 360 milyon (129.963 \$)
Orta boy	> 50	≥ 360 milyon (129.963 \$)		≥ 360 milyon (129.963 \$)
		≤ 30 milyar (10.830.324 \$)		≤ 30 milyar (10.830.324 \$)

Kaynak: “SME Guide”dan derlenerek oluşturulmuştur. <<http://www.ugandainvest.go.ug/index.php/sme-activities>> 13 Ekim 2014

Bu sınıflandırmaya göre, örneğin çalışan sayısı en az 5 en çok 50 olan, cirosu ya da varlık toplamı ise en az 12 milyon Uganda Şilini en çok 360 milyon Uganda Şilini olan bir işletme küçük işletme olarak değerlendirilmektedir.

1.3.7 Yemen Sınıflandırması

Yemen sınıflandırması, mikro ve küçük işletmeleri içermektedir. Bu sınıflandırmada yalnızca bir nicel ölçüt kullanılmakta olup bu ölçüt çalışan sayısıdır. Bu nicel ölçüt çerçevesinde;

- 1-5 çalışana sahip işletmeler mikro işletme,
- 5-15 çalışana sahip işletmeler ise küçük işletme olarak değerlendirilmektedir.¹⁸

¹⁷ Tablo - 6'daki orijinal parasal veriler Uganda Şilini cinsindendir. Bu veriler, Birleşmiş Milletler Hazine Dairesi sayfasında yer alan 31 Aralık 2014 tarihli ABD Doları/Uganda Şilini çapraz kuruna bölünerek dolara çevrilmiştir.

¹⁸ Small and Micro Enterprises Development in Yemen and Future Prospects. s.12. Ed. Adel Mansour. Social Fund for Development Yemen. <<http://www.sfd-yemen.org/uploads/issues/SMED%20Book%202011-20120716-142650.pdf>> 13 Ekim 2014

1.4 Türkiye’de Ölçeğe Göre İşletme Sınıflandırması

Türkiye’de ölçeğe göre işletme sınıflandırmalarını dönemsel olarak; 1950 yılı öncesi dönem, 1950 yılından 2005 yılına kadar olan dönem ve 2005 yılı ve sonrası dönem olarak üçe ayırmak mümkündür. Türkiye’de özel sektörün oldukça zayıf olduğu, daha ziyade kamu girişimlerinin ön plana çıktığı 1950 yılı öncesinde, özel sektörün etkinliğini artırmak amacıyla düzenlenen ve 1927 yılından 1942 yılına kadar yürürlükte kalan Teşviki Sanayi Kanununda, işletme ölçeğine ilişkin zımni bir sınıflandırma yapılmıştır. Bahse konu tanımda, en az 10 beygirlik mekanik güç ile en az 5 işçi çalıştırılan işletmeler birinci sınıf işletmeler olarak ifade edilmektedir. Bu sınıflandırmada; birincisi kullanılan güç, ikincisi çalışan sayısı olmak üzere iki nicel ölçüt yer almaktadır. Bu sınıflandırmada, iki nicel ölçüt itibarıyla ortaya konan eşik değerlerin altında kalan işletmeler, diğer bir deyişle birinci sınıf olmayan işletmeler, zımnı küçük işletme kabul edilmiştir (Müftüoğlu, 2013).

1950 yılı öncesinde işletme ölçeğine ilişkin sınıflandırma yapılan bir diğer düzenleme ise 1936 yılında yürürlüğe giren 3008 sayılı İş Kanunudur. Bu sınıflandırmaya göre, işçi sayısı 10’dan az olan işletmeler küçük sanayi olarak değerlendirilmiştir (Müftüoğlu, 2013).

1950 yılından 2005 yılına kadar uzanan dönemde; 1950 yılında kabul edilen 5590 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kanunu, 1956 yılında kabul edilen 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu, 1957 yılında kabul edilen 6948 sayılı Sanayi Sicili Kanunu, 1961 yılında kabul edilen 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu ve 1964 yılında kabul edilen 507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkârlar Kanununda dolaylı olarak da olsa; kullanılan güç, çalışan sayısı, gayrisafi hasılat ve yıllık satış tutarı gibi nicel ölçütler ve gelir vergisinden muaf olma, götürü usulde vergilendirilme ve bedeni çalışma yapma gibi nitel ölçütler kullanılarak işletme ölçeğine dair sınıflandırmalar yapılmıştır (Müftüoğlu, 2013: 117-119). Bu dönemde yine pek çok kurum ve kuruluş tarafından gayri resmi olarak işletmeler ölçeklerine göre sınıflandırılmıştır.

2005 yılında ise ölçeğe göre işletme sınıflandırması, Türkiye’de Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik¹⁹ ile resmi olarak yapılmıştır. İlgili yönetmelikte, çalışan sayısı, yıllık net satış hasılatı ve mali bilanço büyüklüğü olmak üzere toplam üç nicel ölçüt temelinde, ölçeğe göre işletme sınıflandırması yapılmış ve işletmeler bu nicel ölçütler için eşik değerler belirlenmek suretiyle sınıflandırılmıştır. Buna göre, resmi sınıflandırma Tablo - 7’de gösterilmiştir.

Tablo - 7: 18 Kasım 2005 tarihli ve 25997 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik Çerçevesinde Resmi, Ölçeğe Göre İşletme Sınıflandırması

KOBİ sınıfı	Çalışan sayısı	Yıllık net satış hasılatı / Mali bilanço büyüklüğü
Mikro işletme	< 10	≤ 1 milyon YTL
Küçük işletme	< 50	≤ 5 milyon YTL
Orta boy işletme	< 250	≤ 25 milyon YTL

Kaynak: 18 Kasım 2005 tarihli ve 25997 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikten derlenerek oluşturulmuştur.

Bu sınıflandırmaya göre, örneğin çalışan sayısı 50’den az, yıllık net satış hasılatı veya mali bilanço büyüklüğü 5 milyon YTL’yi aşmayan işletmeler küçük işletme olarak değerlendirilmektedir.

Resmi sınıflandırma, 4 Kasım 2012 tarihli ve 28457 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan ilgili yönetmelikte yapılan değişiklikle revize edilmiştir. Ancak sınıflandırmada revizyona uğrayan kısım parasal nitelikteki nicel ölçütler için belirlenen eşik değerler olup, sınıflandırma mantığında herhangi bir değişiklik yapılmamıştır. Buna göre resmi sınıflandırma en güncel haliyle Tablo - 8’de gösterilmiştir.

¹⁹ Söz konusu yönetmelik, 18 Kasım 2005 tarihli ve 25997 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.

Tablo - 8: 4 Kasım 2012 tarihli ve 28457 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik Çerçevesinde Resmi, Ölçeğe Göre İşletme Sınıflandırması

KOBİ sınıfı	Çalışan sayısı	Yıllık net satış hasılatı / Mali bilanço büyüklüğü
Mikro işletme	< 10	≤ 1 milyon TL
Küçük işletme	< 50	≤ 8 milyon TL
Orta boy işletme	< 250	≤ 40 milyon TL

Kaynak: 4 Kasım 2012 tarihli ve 28457 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelikten derlenerek oluşturulmuştur.

Türkiye’de resmi kurumlar arasında Maliye Bakanlığının işletme ölçeği konusuna bakışı önem arz etmektedir. Maliye Bakanlığının konuya bakışı pek tabii ki vergi boyutuyladır. Vergi İncelemelerinde Uyulacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikte²⁰ işletmeler ölçeklerine göre, büyük ölçekli mükellefler ile küçük ve orta ölçekli mükellefler olarak ikiye ayrılmaktadır. Bu ayrımın yapılmasındaki gerekçe, işletmelere yönelik vergi incelemesi yapılırken farklı ölçekteki işletmeler için farklı inceleme usulleri geliştirebilmek ve buna uygun bir denetim yapılması oluşturmaktadır.

Büyük ölçekli mükellefler, bahse konu Yönetmeliğin 24’üncü maddesinin 1’inci fıkrasının (a) bendinde belirtilen mükellefler ile Maliye Bakanlığı tarafından belirlenen hadleri aşan diğer mükellefler; küçük ve orta ölçekli mükellefler ise büyük ölçekli mükellefler dışında kalan mükellefler şeklinde tanımlanmaktadır. Buna göre; büyük ölçekli mükellefler “Yıllık iş hacmi 50.000.000 TL, aktif büyüklüğü 40.000.000 TL veya öz sermaye büyüklüğü 15.000.000 TL’nin üzerinde olanlar ile bu tutarlara bakılmaksızın bankalar, sigorta şirketleri, finansal kiralama şirketleri, faktoring ve finansman şirketleri, sermaye piyasası kurumları ile bireysel emeklilik veya sermaye piyasası faaliyetlerinde bulunmak veya 19 Ekim 2005 tarihli ve 5411 sayılı Bankacılık Kanununda yer alan faaliyet konularından en az birini yürütmek üzere kurulan kuruluşlar ve finansal holding şirketleri”dir. Yönetmelikte sayılanlar dışında kalanlar ise küçük ve orta ölçekli mükellef olarak değerlendirilmektedir.

²⁰ Söz konusu yönetmelik 31 Ekim 2011 tarihli ve 28101 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.

Maliye Bakanlığı tarafından yapılan sınıflandırma, resmi sınıflandırmayla kıyaslandığında, yararlanılan nicel ölçütler konusunda benzerlikler olduğu görülmektedir. Resmi sınıflandırmada yer alan yıllık net satış hasılatı nicel ölçütü ile Maliye Bakanlığı tanımında kullanılan yıllık iş hacmi nicel ölçütü aslında aynıdır. Yine resmi sınıflandırmada kullanılan mali bilanço büyüklüğü nicel ölçütü ile aktif büyüklüğü nicel ölçütü de aynıdır. İki sınıflandırma arasındaki farklılık ise resmi sınıflandırmada çalışan sayısı nicel ölçütü kullanılırken Maliye Bakanlığı tarafından yapılan sınıflandırmada öz sermaye büyüklüğü nicel ölçütünün kullanılmasıdır.

1.5 İşletmelerin Ölçeklerine Göre Sınıflandırılmasına İlişkin Değerlendirme

Bu kısma kadar işletmelerin ölçeklerine göre sınıflandırılması, muhtelif ülkelerdeki bakış açılarıyla ele alınmıştır. Söz konusu sınıflandırmalar, kullanılan ölçütler ve sektörel ya da genel olmalarına göre Tablo - 9’da topluca gösterilmiştir.

Tablo - 9: Ülkeler İtibarıyla İşletmelerin Ölçeklerine Göre Sınıflandırılması

Ülkeler	Ölçütler	Sektörel/Genel
ABD	Bağımsız bir şekilde sahiplenilmiş ve işletiliyor olma, yıllık ciro büyüklüğü, çalışan sayısı	Sektörel (19 sektör)
AB	Çalışan sayısı, ciro, bilanço büyüklüğü	Genel
Japonya	Sermaye/yatırım tutarı, çalışan sayısı	Sektörel (7 sektör)
Çin	Hasılat (ciro), toplam varlıklar, çalışan sayısı	Sektörel (16 sektör)
Hindistan	Tesis ve makine parkına yapılan yatırım, teçhizata yapılan yatırım	Sektörel (2 sektör)
Uganda	Çalışan sayısı, ciro, toplam varlıklar	Genel
Yemen	Çalışan sayısı	Genel
Türkiye	Çalışan sayısı, yıllık net satış hasılatı, mali bilanço büyüklüğü	Genel

Kaynak: Daha önceki sekiz tablodaki veriler derlenerek oluşturulmuştur.

Tablo - 9'a göre, çalışan sayısı Hindistan sınıflandırması hariç tüm sınıflandırmalarda yer alan, dolayısıyla en çok kullanılan ölçüttür. Sınıflandırmalarda, çalışan sayısı haricindeki ölçütlerin parasal olduğu görülmektedir. Parasal ölçütler içinde ön plana çıkan ölçüt ise cirodur. Ciro kimi sınıflandırmalarda net satış hasılatı olarak da adlandırılmıştır. Bilanço büyüklüğü, toplam varlıklar, sermaye/yatırım tutarı, tesis ve makine parkına yapılan yatırım ile teçhizata yapılan yatırım ise sınıflandırmalarda kullanılan diğer ölçütlerdir.

Öte yandan, Tablo - 9'daki sınıflandırmaların bir kısmı sektörel bir kısmı ise geneldir. Sınıflandırmanın sektörel olması, işletmelerin ölçeklerine göre sınıflandırılmasında kullanılan ölçütlerin ve ölçütlerin eşik değerlerinin sektörler itibarıyla farklılık arz etmesi anlamına gelmektedir. Sınıflandırmanın genel olması ise, kullanılan ölçütler ile bu ölçütlerin eşik değerlerinin tüm sektörlerdeki işletmeler için aynı şekilde geçerli olmasını ifade etmektedir.

İncelenen sınıflandırmalar içinde ABD sınıflandırması, hem kolaylık hem de işlevsellik anlamında ön plana çıkmaktadır. Anılan sınıflandırma, hem küçük işletme ve büyük işletme şeklindeki ikili, basit sınıflandırma yapısıyla kolaylık sağlamak hem de işletmeleri, içinde bulundukları 19 sektör, hatta bu sektörler içindeki faaliyet kolları itibarıyla sınıflandırarak işlevsel bir yapı ortaya koymaktadır. ABD sınıflandırmasında yıllık ciro büyüklüğü ve çalışan sayısı nicel ölçütleri dışında, bağımsız bir şekilde sahiplenilmiş ve işletiliyor olma şeklinde bir de nitel ölçüt kullanılmaktadır. Bu nitel ölçüt, önceki kısımlarda değinilen, işletmelere küçük işletme karakteri veren nitel ölçütlerle örtüşen bir nitel ölçüttür.

ABD sınıflandırmasının ardından sektörler itibarıyla en fazla değişiklik arz eden sınıflandırma Çin sınıflandırmasıdır. Zira Çin sınıflandırması işletmeleri 16 farklı sektörde sınıflandırmaktadır. Ancak Çin sınıflandırması ikili değil; mini, küçük ve orta boy şeklinde üçlü bir yapıda olduğundan ABD sınıflandırması kadar kolay anlaşılır bir sınıflandırma değildir. AB sınıflandırması ise genel bir sınıflandırma olup, sektörlerin kendilerine has dinamiklerini göz önünde bulundurmayan bir sınıflandırmadır.

Türkiye’deki sınıflandırma da AB sınıflandırması örnek alınarak 2005 yılında yönetmelikle oluşturulmuş bir sınıflandırmadır. Söz konusu sınıflandırma, 2005 yılından önce farklı kamu kurumları tarafından yapılan sınıflandırmalardan kaynaklanan karışıklığı nispeten ortadan kaldırırsa da, Türkiye’de küçük işletme kavramı halen göreceli bir kavramdır. Örneğin Kredi Garanti Fonu (KGF) A.Ş. tarafından yürütülen Mikro KOBİ’lere Mikro Krediler Projesinde²¹ mikro KOBİ, “Yıllık net satış hasılatı ve aktif büyüklüğünden her biri 3,9 Milyon TL’yi aşmayan ve çalışan sayısı 10 kişiden az olan işletmeler” şeklinde tarif edilmiştir. Oysa resmi sınıflandırmaya göre bir işletmenin mikro işletme olabilmesi için net satış hasılatı veya aktif büyüklüğünün 1 Milyon TL’yi aşmaması gerekmektedir. TCMB tarafından yapılan sektör bilançoları çalışmasında²² ise perakende sektöründe bir işletmenin küçük işletme olarak değerlendirilebilmesi için 2013 yılsonu itibarıyla 25.253.500 TL veya altında bir net satış hasılatına sahip olması gerekmektedir. Oysa resmi sınıflandırmaya göre bir işletmenin küçük işletme olabilmesi için net satış hasılatının azami 8 milyon TL olması gerekmektedir. Bu durum, örneğin ticari bankalar tarafından verilen KOBİ kredilerinde de geçerlidir. Her ticari banka, işletmelerin ölçeğinin belirlenmesinde kullanılan nicel ölçütlerin eşik değerlerini kendi algı ve beklentileri çerçevesinde belirlemektedir.

Sonuç olarak, farklı yaklaşımları içeren örnekleri artırmak mümkün olmakla birlikte, hem ülkeler hem de kurum ve kuruluşlar tarafından yapılan sınıflandırmalarda, küçük işletmeler çeşitli ölçütler çerçevesinde belirlenmekte ve küçük işletme kavramıyla, seçilen ölçütler itibarıyla büyüklük sınırına ulaşmamış tüm işletmeler kastedilmektedir.

1.6 Küçük İşletmelerin Özellikleri

Bir işletmeyi küçük işletme sınıfına sokan, başka bir deyişle ona küçük işletme karakteri veren pek çok özellik bulunmaktadır. Elbette ki bu özelliklerin bir kısmı olumlu bir kısmı ise olumsuzdur. Olumlu özellikleri küçük işletmelerin avantajları, olumsuz özellikleri ise küçük işletmelerin dezavantajları olarak değerlendirilebilir. Küçük işletmelerin özelliklerini genel olarak beş başlık altında incelemek mümkündür. Bu

²¹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.kgf.com.tr/eif/mkimk.htm>> 14 Ocak 2015

²² Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www3.tcmb.gov.tr/sektor/2014/menu.php>> 14 Ocak 2015

başlıklar, aynı zamanda birer işletme fonksiyonu olan; yönetim, pazarlama, üretim ve tedarik, insan kaynakları ve finansmandır.

1.6.1 Yönetim Alanındaki Özellikleri

- Bireysellik özelliği ön plana çıkmaktadır. Bunun sonucunda iş ilişkileri ile özel ilişkiler bir arada yürümektedir (Nooteboom, 1994).
- Güçlü bir sahip/yönetici konumu bulunmakta olup yönetim ekipleri genellikle küçüktür (Kaya, 2013). Bu durum, işletme içi hiyerarşiyi azaltarak karar almayı hızlandırmakta, işletme içi bürokrasiyi azaltmaktadır. Ayrıca alınan kararlar işletme içinde hızlı bir şekilde dağıtılabilmektedir (Hill ve Stewart, 2000).
- Profesyonel yönetici istihdamı büyük ölçekli işletmelere göre daha azdır (Kaya, 2013).
- İşletme sahibi, yönetici olarak tüm yönetim yetkilerini kendisinde toplamıştır. İşletme yönetiminden bir bütün olarak sorumlu ve işletme politikasını belirleyen kişidir. İşletmenin amacını da belirlemektedir (Müftüoğlu, 2013: 58-60).
- Daha ziyade kısa ve orta vadeli planlar yapılmakta olup genellikle uzun vadeli plan yapma yoluna gidilmez (Müftüoğlu, 2013: 60).

1.6.2 Pazarlama Alanındaki Özellikleri

- Sahip oldukları esnek yapı sayesinde, pazarda yeni ürün ihtiyacı ortaya çıktığında çok kısa bir süre içinde bu ihtiyaca karşılık verebilmektedir (Erdoğan, 2012: 222).
- Bütün ülke pazarlarına yönelmekten ziyade, daha çok bölgesel faaliyette bulunur ve pazar bölümlemesi yapar (Kaya, 2013: 3).
- Ölçek sebebiyle satın almaları daha yüksek maliyetle gerçekleştiğinden daha yüksek fiyatla satış yapmaktadır (Özdemir ve diğerleri, 2006).
- Dar bir müşteri kesimine bir ya da birkaç standart ürün üretme eğiliminde olduğundan müşterilerine olan bağımlılığı fazladır (Kaya, 2013: 9).
- Belirsizliğe karşı duyarlı ve fırsatçıdır (Kaya, 2013: 9).
- Sayıca çokturlar ve hiçbirinin pazar payı, pazarı tek başına yönlendirmeye yetmediğinden bu durum tekellerin oluşmasını engeller (Ersöz ve diğerleri, 2006: 43).

- Müşteriyle yakın ilişkileri sayesinde müşteri gereksinimlerine daha duyarlı olabilir (Sarıoğlu ve diğerleri, 2006).
- Dış pazarları yeterince tanımadığından dış talepleri ve talep değişimlerini takip edemez (Özdemir ve diğerleri, 2006: 51).
- Her zaman pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği bir pazarlama bölümü bulunmadığından pazarlama araçlarından yeterince yararlanamaz ve düzenli bir piyasa araştırması yapamaz (Müftüoğlu, 2013: 66-67).
- İhracat pazarlarına girmesi büyük ölçekli işletmelere göre daha zordur (Müftüoğlu, 2013: 67).

1.6.3 Üretim ve Tedarik Alanlarındaki Özellikleri

- Genelde büyük ölçekli işletmelerin faaliyet göstermediği veya zayıf olduğu endüstrilerde faaliyet gösterme ve kuvvetli olma eğilimindedir (Kaya, 2013: 2).
- Kaynak yetersizliğinden dolayı ar-ge faaliyetlerinin oluşturulmasında dezavantajlıdır (Kaya, 2013: 9).
- Teknik bilgi seviyesini artırması kolay değildir (Kaya, 2013: 10).
- Yerel olma özelliğinin yüksek oluşu onu üretici ve tedarikçilere daha fazla bağımlı hale getirir (Kaya, 2013: 11).
- Yeni ürünler, yeni teknolojiler ve yeni yöntemlere açıktır. Yenilikçi bir yanı vardır (Ersöz ve diğerleri, 2006: 43).
- Kapasite küçüklüğüne bağlı olarak daha düşük sabit maliyetlerle çalışır (Sarıoğlu ve diğerleri, 2006: 48).
- Yaptığı üretim faaliyetleriyle büyük ölçekli işletmelerin yaptığı işi tamamlar (Özdemir ve diğerleri, 2006: 48).
- Ürün çeşitliliği genellikle düşüktür (Ersöz ve diğerleri, 2006: 53).
- Sürekli olarak aynı malzemeyi kullanmadığından malzeme tedarikini uzun vadeli olarak gerçekleştiremez (Müftüoğlu, 2013: 71).
- Piyasaya üretim yapmaktan ziyade sipariş üzerine üretim yapar. Dolayısıyla işbölümü derecesi düşüktür (Müftüoğlu, 2013: 73).

1.6.4 İnsan Kaynakları Alanındaki Özellikleri

- Kaynaklarının yetersiz olması sebebiyle insan kaynaklarını geliştirme faaliyetleri sınırlı olup bu durum pazarlama ve finans gibi diğer işletme fonksiyonlarını da olumsuz etkilemektedir (Kaya, 2013).
- Finansal imkânlarının zayıf olması sebebiyle yetenekli çalışanları çekmekte zorlanır (Kaya, 2013).
- Yüksek belirsizlik ve kriz dönemlerinde çalışanlarını işten çıkarmak zorunda kalır (Petrakis, 1997).
- Tüm ülkelerde işletmelerin büyük kısmını kapsadığı için istihdamın büyük kısmını oluşturmaktadır (Sarioğlu ve diğerleri, 2006). Bu anlamda, özellikle yeni mezunlar için, önemli bir eğitim ve tecrübe edinme fırsatı sunmaktadır.
- Çalışan portföyü genellikle nitelikli işgücündendir. Ancak işletmenin orta ve üst kademelerinde çalışanlar için bu durum geçerli değildir. Bunun nedeni, finansman, pazarlama, ar-ge gibi çeşitli fonksiyonlarda uzman çalışanları istihdam edebilecek maddi olanakların bulunmamasıdır (Müftüoğlu, 2013: 76).
- Verimliliği büyük ölçekli işletmelere kıyasla daha düşüktür. Bu sebeple çalışanlarına büyük ölçekli işletmelere nazaran daha düşük ücret ödemektedir. Ancak buna rağmen çalışan memnuniyeti büyük ölçekli işletmelerle kıyaslandığında daha yüksektir (Müftüoğlu, 2013: 77-78).

1.6.5 Finansman Alanındaki Özellikleri

- İşletmenin çalışma sermayesi ve öz sermayesi yetersizdir (Özdemir ve diğerleri, 2006: 50).
- Özellikle yabancı kaynakla finansman sağlamakta, bankalardan kredi temininde, istenen teminatları çoğunlukla karşılayamadığı için zorlanmaktadır (Kaya, 2013: 7).
- Uzun dönemli yatırımlar için bankalardan sağlanan finansmanın maliyeti yüksek olduğundan, yatırımlarını kendi öz sermayesi ile ya da büyük ölçekli işletmelerle ortaklık kurarak gerçekleştirir (Kaya, 2013: 7).
- Sermaye piyasası ve alternatif finansman kaynaklarından yararlanma konusunda yeterince bilgi sahibi değildir (Ersöz ve diğerleri, 2006).

- Her zaman ayrı bir finansman bölümü ve burada istihdam edilen finans uzmanları bulunmayabilir (Müftüoğlu, 2013: 61).
- İşletme sahipleri işletmeye yeni ortaklar alarak finansal imkânları artırma konusunda isteksiz, tedirgin ve çekingendirler (Müftüoğlu, 2013: 62).
- Sermaye yoğunluğu nispeten düşük olup bu işletmeler daha ziyade emek yoğun sektörlerde faaliyet göstermekte veya emek yoğunluğu yüksek teknolojiler kullanmaktadır. Dolayısıyla sabit varlıklar üzerinden ayrılan ve otofinansmanın bir unsuru olan amortisman tutarı düşüktür (Müftüoğlu, 2013: 65).

1.7 Küçük İşletmelerin Ekonomideki Yeri

Günümüzde küçük işletmelerin varlığının ülke ekonomileri açısından çok önemli olduğu artık tartışılmayan bir gerçektir. Aşağıda bu gerçek Dünya ve Türkiye ekonomisi ölçeğinde ortaya konmaktadır.

1.7.1 Dünya Ekonomisi Açısından Durum

Dünyada küçük işletmelere ilişkin güvenilir en güncel veriler 2010 yılında Uluslararası Finans Kuruluşu²³ (IFC) tarafından yürütülmüş bir çalışma sonucunda elde edilmiş verilerdir. IFC tarafından 132 ülkeyi kapsayan bir çalışmanın sonuçlarına göre, bu ülkelerde resmi kayıtlara göre toplam 125 milyon KOBİ bulunmaktadır.²⁴ Çalışma sonuçlarında ayrıca, orta ve düşük gelir düzeyine sahip ülkelere kayıt dışı küçük işletmelere, yüksek gelir düzeyine sahip ülkelere kıyasla daha çok rastlandığı belirtilmektedir. Örneğin Hindistan'da kayıt dışı küçük işletmelerin sayısı kayıtlı olanların

²³ IFC, 1956 kurulmuş bir finans kuruluşu olup toplamda 184 ülke bu kuruluşun üyesidir. Üyeleri arasında Türkiye de bulunmaktadır. Kuruluş Dünya Bankası Grubunun bir üyesi olmakla birlikte Dünya Bankasından ayrı bir kişiliği vardır. Ancak Dünya Bankasına benzer şekilde gelişmekte olan ülkelere finansal destek sunmaktadır. Kuruluşun Dünya Bankasından farkı ise desteklerini gelişmekte olan ülkelerdeki kamu kesimi aracılığıyla değil özel sektör aracılığıyla sunmasıdır. Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/about+ifc> 2 Kasım 2014

²⁴ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/MSME-CL-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16>> 2 Kasım 2014

sayısının yaklaşık 17 katıdır.²⁵ Ülkelerin ölçeğe göre işletme sınıflandırmalarının birbirinden farklı olması, ülkeler bazında kayıt dışı küçük işletme sayısının tespit edilmesini ve farklı ülkelerdeki küçük işletmelerin birbiriyle kıyaslanmasını zorlaştırmaktadır. Bu doğrultuda, Dünya’da küçük işletme sayısının, tam olarak tespit edilememekle birlikte, 125 milyonun üzerinde olduğunu söylemek mümkündür. Dünya ölçeğinde küçük işletme sayısını net bir şekilde ifade etmek uluslararası kuruluşlar için dahi oldukça zordur. Bu zorluk büyük oranda, gelişmiş ülkeler haricindeki ülkelerin sağlıklı veriler toplama konusunda yaşadığı sıkıntılardan kaynaklanmaktadır.

Yine çalışma sonuçlarına göre, Dünya’da istihdamın üçte birinden fazlası küçük işletmeler tarafından sağlanmaktadır.²⁶ Ülkelerin gelir düzeyi yükseldikçe küçük işletmelerin istihdama yaptığı katkı da yükselmektedir. Örneğin yüksek gelir düzeyine sahip ülkelerde küçük işletmelerin istihdama katkısı ortalama %45 düzeyinde gerçekleşirken, düşük gelir düzeyine sahip ülkelerde bu katkı ortalama %27 seviyesindedir.²⁷

Her ne kadar küçük işletmelere ilişkin dünya ölçeğindeki güvenilir veriler oldukça sınırlı olsa da ABD’de ve AB’de güvenilir veri elde edilmesi açısından bir sorun yaşanmadığı görülmektedir.

ABD Küçük İşletme İdaresi verilerine göre 2011 yılı itibarıyla ABD’de 28,2 milyon adet küçük işletme bulunmaktadır.²⁸ Bu sayı, oransal olarak ABD’deki işletmelerin %99,7’sine tekabül etmektedir.²⁹ ABD’deki küçük işletmeler 55 milyon insan için istihdam sağlamak olup, bu sayı oransal olarak ABD özel sektör istihdamının %48,5’ini

²⁵ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/MSME-CI-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16>> 2 Kasım 2014

²⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/MSME-CI-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16>> s.4. 2 Kasım 2014

²⁷ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/MSME-CI-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16>> s.4. 2 Kasım 2014

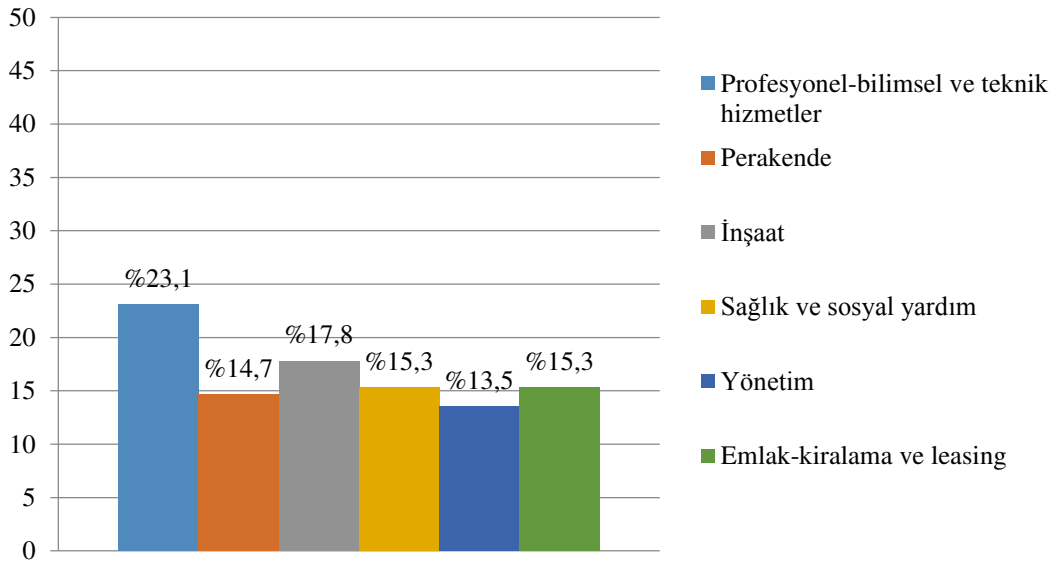
²⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz. <https://www.sba.gov/sites/default/files/FAQ_March_2014_0.pdf> s.1. 18 Ocak 2015

²⁹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <https://www.sba.gov/sites/default/files/FAQ_March_2014_0.pdf> s.1. 18 Ocak 2015

oluşturmaktadır.³⁰ Dolayısıyla çalışanların yaklaşık yarısı küçük işletmelerde çalışmaktadır. ABD ekonomisinde küçük işletmelerin özel sektör tarafından verilen ücretler içindeki payı %42, toplam çıktı içindeki payı %46, ihracat içindeki payı %98, ithalat içindeki payı ise %33'tür.³¹

Sektörler itibarıyla bakıldığında ise ABD'de küçük işletmelerin ön plana çıktığı 6 sektör: 1) Profesyonel-bilimsel ve teknik hizmetler, 2) Perakende, 3) İnşaat, 4) Sağlık ve sosyal yardım, 5) Yönetim, 6) Emlak-kiralama ve leasing sektörleridir.³² Bu sektörlerde yer alan küçük işletmeler ABD'deki küçük işletmelerin sayı açısından %60,3'ünü oluşturmaktadır.³³ Şekil - 1'de, sayılan sektörlerde yer alan küçük işletmelerin, 6 sektörde faaliyet gösteren tüm küçük işletmeler içindeki payı gösterilmektedir.

Şekil - 1: ABD'de Sayı Açısından Ön Plana Çıkan Sektörler



Kaynak: “Small Business Profiles for the States and Territories” Tablo 3’ten derlenerek oluşturulmuştur. <<https://www.sba.gov/sites/default/files/files/ All%20States%2013.pdf>> 18 Ocak 2015

³⁰ Ayrıntılı bilgi için bkz. <https://www.sba.gov/sites/default/files/FAQ_March_2014_0.pdf> s.1. 18 Ocak 2015

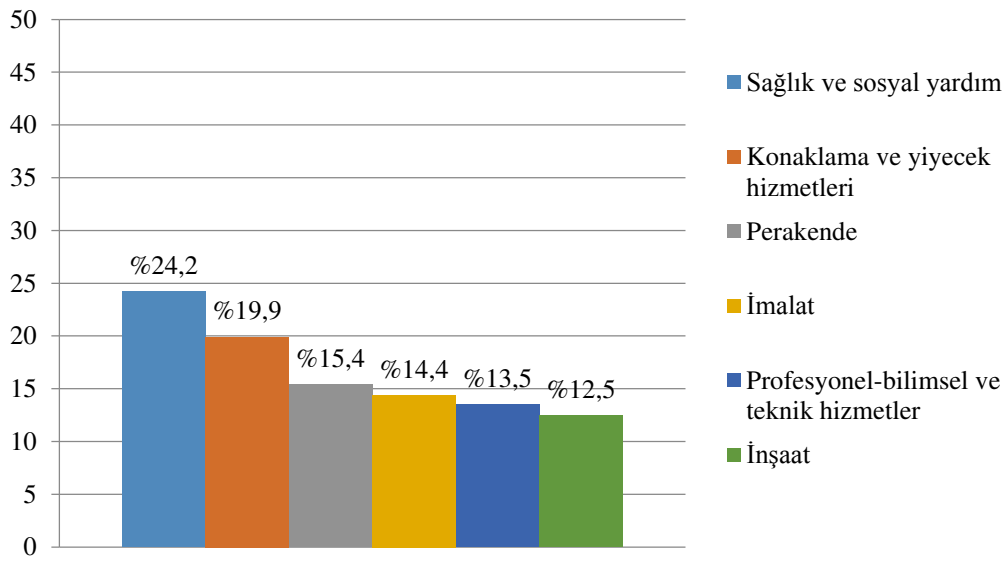
³¹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <https://www.sba.gov/sites/default/files/FAQ_March_2014_0.pdf> s.1. 18 Ocak 2015

³² Ayrıntılı bilgi için bkz. <<https://www.sba.gov/sites/default/files/files/ All%20States%2013.pdf>> s.3. 18 Ocak 2015

³³ Söz konusu oran, “Small Business Profiles for the States and Territories” Tablo 3’ten yararlanılarak hesaplanmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz. <<https://www.sba.gov/sites/default/files/files/ All%20States%2013.pdf>> s.3. 18 Ocak 2015

ABD’de istihdam oluşturma açısından ön plana çıkan 6 sektör ise: 1) Sağlık ve sosyal yardım, 2) Konaklama ve yiyecek hizmetleri, 3) Perakende, 4) İmalat, 5) Profesyonel-bilimsel ve teknik hizmetler, 6) İnşaat sektörleridir.³⁴ Bu sektörlerde yer alan küçük işletmeler, ABD’de küçük işletmeler tarafından oluşturulan istihdamın %63’ünü oluşturmaktadır.³⁵ Şekil - 2’de, sayılan sektörlerde yer alan küçük işletmelerin, 6 sektörde faaliyet gösteren tüm küçük işletmeler içindeki, oluşturulan istihdam açısından payları gösterilmektedir.

Şekil - 2: ABD’de Oluşturulan İstihdam Açısından Ön Plana Çıkan Sektörler



Kaynak: “Small Business Profiles for the States and Territories” Tablo 4’ten derlenerek oluşturulmuştur. <https://www.sba.gov/sites/default/files/files/_All%20States%2013.pdf> 18 Ocak 2015

Avrupa Komisyonu verilerine göre 2013 yılı itibarıyla AB’de, finans sektörü hariç tutulduğunda, 21,6 milyon adet KOBİ bulunmaktadır.³⁶ Bu sayı, oransal olarak AB’deki işletmelerin %99,8’ini oluşturmaktadır.³⁷ AB’deki KOBİ’ler 88,8 milyon insan için istihdam sağlamakta olup bu sayı oransal olarak AB istihdamının %66,8’ine denk

³⁴ Ayrıntılı bilgi için bkz. <https://www.sba.gov/sites/default/files/files/_All%20States%2013.pdf> s.3. 18 Ocak 2015

³⁵ Söz konusu oran, “Small Business Profiles for the States and Territories” Tablo 4’ten yararlanılarak hesaplanmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz.

<https://www.sba.gov/sites/default/files/files/_All%20States%2013.pdf> s.3. 18 Ocak 2015

³⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf> s.6. 2 Kasım 2014

³⁷ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf> s.6. 2 Kasım 2014

gelmektedir.³⁸ Diğer bir deyişle her üç çalışandan ikisi KOBİ'lerde çalışmaktadır. AB'de KOBİ'ler tarafından oluşturulan faktör maliyetiyle katma değer, tutar olarak 3,666 trilyon € olup bu tutar toplam katma değer %58,1'ini teşkil etmektedir.³⁹ Bu tutar aynı zamanda AB gayrisafi yurtiçi hasılasının %28'ine karşılık gelmektedir.⁴⁰

Sektörler itibarıyla bakıldığında ise AB'de KOBİ'lerin ön plana çıktığı beş temel sektör: 1) İmalat, 2) İnşaat, 3) Profesyonel-bilimsel ve teknik hizmetler, 4) Konaklama ve gıda, 5) Toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı sektörleridir.⁴¹ AB'deki KOBİ'lerin %78'i bu beş sektörde faaliyet göstermektedir.⁴² Yine bu beş sektör AB'deki KOBİ istihdamının %79'unu, KOBİ'ler tarafından oluşturulan katma değer %71'ini teşkil etmektedir.⁴³ Bahse konu beş sektör içinde en baskın olanı ise toptan ve perakende sektörüdür. Şekil - 3'te gösterildiği üzere, toptan ve perakende sektörü tek başına, belirtilen beş sektördeki KOBİ'lerin %36,9'unu, KOBİ'ler tarafından sağlanan istihdamın %34,1'ini, yine KOBİ'ler tarafından oluşturulan katma değer %34,6'sını oluşturmaktadır.⁴⁴

³⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf> s.6. 2 Kasım 2014

³⁹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf> s.6. 2 Kasım 2014

⁴⁰ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf> s.14. 2 Kasım 2014

⁴¹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf> s.15. 2 Kasım 2014

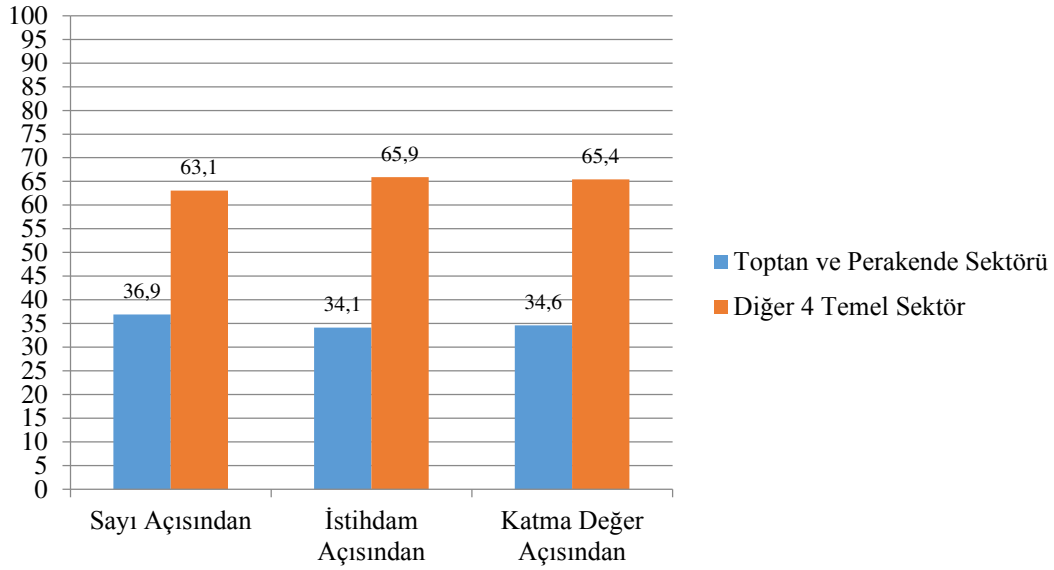
⁴² Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf> s.15. 2 Kasım 2014

⁴³ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf> s.15. 2 Kasım 2014

⁴⁴ Söz konusu oranlar, A Partial and Fragile Recovery Annual Report on European SMEs 2013/2014 Şekil 58'den yararlanılarak hesaplanmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz.

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf> s.84-85. 2 Kasım 2014

Şekil - 3: AB’de KOBİ’lerin Ön Plana Çıktığı Sektörler



Kaynak: “A Partial and Fragile Recovery Annual Report on European SMEs 2013/2014” s.84-85’ten derlenerek oluşturulmuştur. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf> 2 Kasım 2014

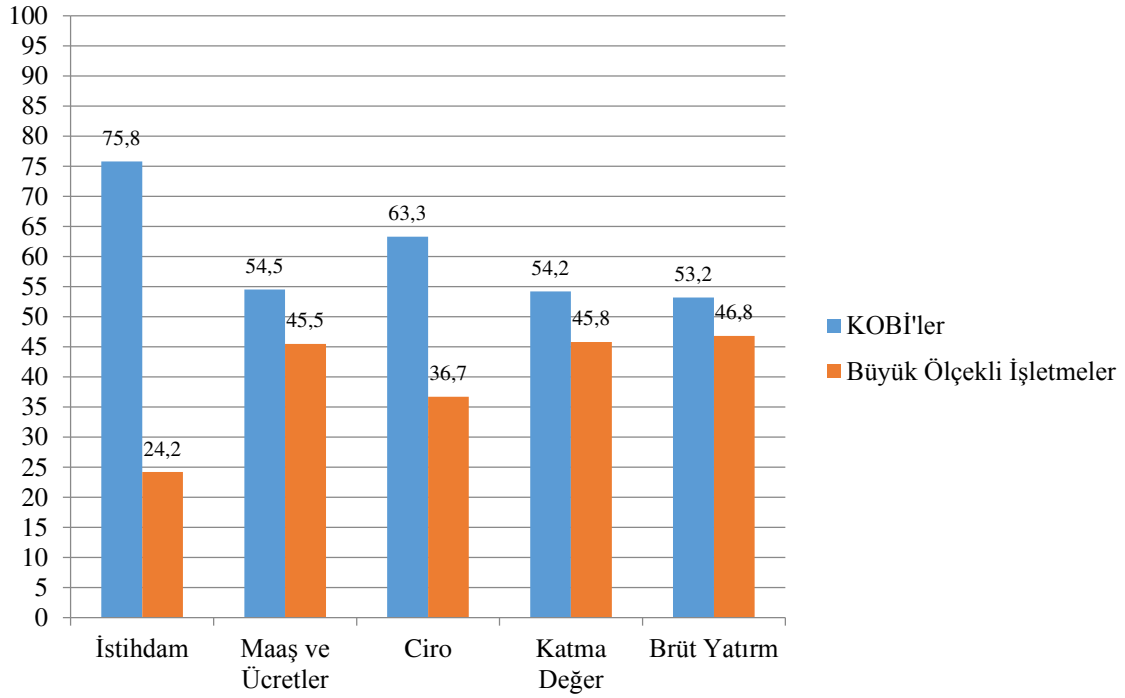
1.7.2 Türkiye Ekonomisi Açısından Durum

Türkiye’de yukarıda belirtilen resmi sınıflandırma çerçevesinde, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre 2012 yılı itibarıyla 2.646.117 adet işletme bulunmakta olup bunların %99,8’ini KOBİ niteliğindeki işletmeler oluşturmaktadır.⁴⁵ Şekil - 4’te gösterildiği gibi, Türkiye’de KOBİ’ler istihdamın %75,8’ini, maaş ve ücretlerin %54,5’ini, cironun %63,3’ünü, faktör maliyetiyle katma değer %54,2’sini ve maddi mallara ilişkin brüt yatırımın ise %53,2’sini oluşturmuştur.⁴⁶

⁴⁵ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1033> 1 Kasım 2014

⁴⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1033> 1 Kasım 2014

Şekil - 4: Türkiye’de KOBİ’lerin Bazı Temel Göstergeler İtibarıyla Ekonomideki Payı



Kaynak: “Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri 2014 Tablo - 2”den derlenerek oluşturulmuştur. <http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1033> 1 Kasım 2014

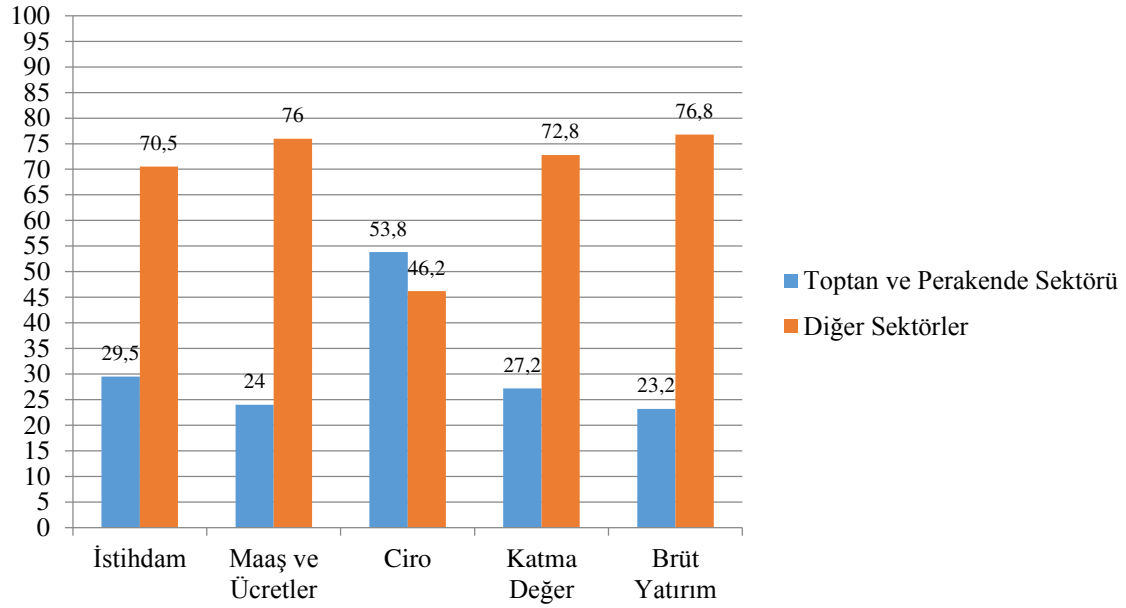
Ekonomik faaliyetlerin istatistiki sınıflaması (NACE⁴⁷ Rev.2) kapsamında oluşturulan TÜİK verilerine göre KOBİ’lerin %40,4’ü toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı faaliyetinde, %15,9’u ulaştırma ve depolama faaliyetinde, %12,7’si ise imalat sanayinde yer almaktadır.⁴⁸ Dolayısıyla Türkiye’de KOBİ’lerin en yoğun bulunduğu sektör toptan ve perakende sektördür. Şekil - 5’te görüldüğü üzere, tüm KOBİ’ler içinde toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı faaliyetindeki KOBİ’lerin istihdam payı %29,5, maaş ve ücret payı %24, ciro payı %53,8, faktör maliyetiyle katma değer payı %27,2, maddi mallara ilişkin brüt yatırım payı ise %23,2’dir.⁴⁹

⁴⁷ NACE, Fransızca, *Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne* ifadesinin kısaltılmış halidir.

⁴⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521>> 1 Kasım 2014

⁴⁹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521>> 1 Kasım 2014

Şekil - 5: Türkiye’de KOBİ’lerin Ön Plana Çıktığı Sektörler



Kaynak: “Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri 2014 Haber Bülteni”nden derlenerek oluşturulmuştur. <<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521>> 1 Kasım 2014

Yine TÜİK verilerine göre 2013 yılı itibarıyla ülke ihracatının %59,2’si KOBİ’ler tarafından gerçekleştirilmiştir.⁵⁰ KOBİ’lerin ihracatının %35’i sanayi, %60,4’ü ticaret sektöründe gerçekleşmiştir.⁵¹ Ülke ithalatının ise %39,9’u KOBİ’ler tarafından gerçekleştirilmiştir.⁵² KOBİ’lerin ithalatının %34,9’u sanayi, %55,9’u ticaret sektöründe gerçekleşmiştir.⁵³

Gerek dünya verileri gerekse Türkiye’deki veriler, küçük işletmelerin ekonomideki payının ne kadar büyük olduğunu ortaya koymaktadır. Küçük işletmeler, ekonomilerin temel sektörlerinde belirgin bir yer kaplamaktadır. Özellikle oluşturdukları istihdam, ciro ve katma değer ekonomilerin dayanıklılığını artırmakta, krizlere karşı ekonomiyi kuvvetlendirmektedir.

⁵⁰ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521>> 1 Kasım 2014

⁵¹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521>> 1 Kasım 2014

⁵² Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521>> 1 Kasım 2014

⁵³ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521>> 1 Kasım 2014

BÖLÜM 2 - KÜÇÜK İŞLETMELERİN ERİŞİM SAĞLADIĞI FİNANSMAN KAYNAKLARI

Küçük işletmelerin olumlu ve olumsuz pek çok özelliği bulunmakta olup olumsuz özellikleri çeşitli sorunlarla karşılaşmalarına sebep olmaktadır. Araştırmalarda küçük işletmelerin en önemli sorununun çoğu zaman finansmana erişim sorunu olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bu durum, küçük işletmelerin finansmana erişimini, başka bir deyişle erişim sağlayabildikleri finansman kaynaklarını popüler bir mesele haline getirmektedir.

2.1 Finansman ve Genel Olarak Finansman Kaynakları

Nakit akımının, yani nakit giriş ve çıkışlarının, işletme ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde ve işletmenin amaçlarına uygun olarak gerçekleştirilmesi, işletmelerde finansman fonksiyonunun konusunu oluşturmaktadır (Müftüoğlu, 2005: 490). Bir işletme; üretim, pazarlama gibi fonksiyonları başarılı olarak yürüten, sattığı mal ve hizmetler pazarda büyük talep gören karlı bir işletme olsa dahi sağlıklı bir nakit akımına sahip değilse ticari hayattaki varlığı tehlikeye düşebilmektedir. Bu doğrultuda, işletmelerde finansman fonksiyonunu yürütenlerin temel görevi; işletmenin çeşitli zamanlarda çeşitli nedenlerle ihtiyaç duyduğu kaynakları ihtiyaç duyulan zamanda uygun koşullarla temin etmek, diğer yandan da işletmenin faaliyetleri sonucu oluşturduğu fazla fonları ya da karları uygun ve karlı alanlarda değerlendirmektir (Sarıaslan ve Erol, 2008: 97).

Fon/kaynak ihtiyacı işletmelerde yalnızca kuruluş döneminde değil, işletmenin yaşamı boyunca ortaya çıkabilmektedir (Ayhan ve diğerleri, 2004: 379). Ancak fon fazlası, kuruluşun ardından faaliyetler sonucunda kar elde edilmesiyle ortaya çıkmaktadır. Fon ihtiyacı ve fon fazlası kavramlarını ticari hayattan örnekler vererek somutlaştırmak konunun açıklanması açısından faydalı olacaktır. Örneğin işletme kimi zaman büyük tutarda bir satış yapmış ve satış tutarının önemli bir kısmını peşin tahsil etmiş olabilir. Böyle bir durumda işletmenin yakın tarihli bir mal alımı ya da borç ödemesi söz konusu değilse işletmede fon fazlası vardır. Ancak işletme yaptığı satışın bedelini tahsil edememişken elindeki fonlardan daha yüksek tutarda ve yakın tarihli bir borç ödemesi söz konusuysa ya da faaliyetlerine devam edebilmek için mal alımı yapması gerekiyorsa

işletmede fon ihtiyacı vardır. İşletmede finansman fonksiyonun yürütülmesinden sorumlu olanların görevi bu iki durum arasında bir denge sağlamaktır. Finansman dengesinin sağlandığı durumda işletmenin sürekliliği sağlanacak, karlılığı artacak, bunlara bağlı olarak da piyasa değeri artacaktır. Sarıaslan ve Erol (2008: 6-7), işletmelerde finansman fonksiyonunu yürütenlerin görev ve sorumluluklarını şu şekilde ortaya koymaktadırlar:

- Üst yönetimin liderliği altında işletmenin diğer birimleri ile işbirliği yaparak, işletmenin gelecekte gerçekleştirmeyi amaçladığı hedefleri doğrultusunda, uzun vadeli stratejik yatırım planları yapmak ve gerekli yatırım kararlarını almak.
- Stratejik planları ve yatırım kararlarını gerçekleştirmek için gerekli fon ya da kaynak ihtiyacını planlamak.
- İhtiyaç duyulacak fonların ne kadarının işletmenin iç kaynaklarından, ne kadarının ise dış kaynaklardan sağlanacağını belirlemek. Bu çerçevede işletmenin optimal sermaye yapısını, yani iç ve dış kaynak dengesini saptamak ve gerekli finansman kararlarını almak.
- İhtiyaç duyulan fonlardan işletme tarafından sağlanacak fon ya da kaynakların alternatif kullanım alanlarını veya fırsat maliyetlerini belirlemek, dış kaynakların ya da yabancı kaynakların nerelerden, nasıl ve hangi maliyet koşulları ile sağlanacağını saptamak.
- İşletmenin sahip olduğu finansal kaynakları, fonları ve nakitleri en uygun şekilde yönetmek, yönlendirmek ve kullanmak.

Sayılan görev ve sorumluluklar incelendiği takdirde, büyük kısmının işletmelerin kaynak ihtiyacının karşılanmasıyla ilgili olduğu görülmektedir. Zira bu görev finansman fonksiyonu içinde hayati bir görevdir. Büyük ölçekli işletmelerde ayrı bir finansman departmanı bulunmakta ve bahse konu görev ve sorumluluklar bu departmanlarda çalışan finans yöneticileri ve uzmanlarınca yerine getirilmektedir. Küçük işletmelerde ise her zaman ayrı bir finansman departmanı bulunmamaktadır. Bu durumda ise finans fonksiyonu işletme sahibi/sahiplerince ya da onlarla birlikte, her işten sorumlu olan bir yönetici tarafından yürütülmektedir. İşletme ölçeği küçüldükçe, kaynak ihtiyacının karşılanması ihtiyacı, finansman fonksiyonu içinde daha büyük yer kaplar hale gelmektedir. Zira küçük işletmeler, büyük işletmelerle rekabet etmekte zorlanmakta ve bu ortamda fon fazlası oluşturmak bir yana fon ihtiyaçlarını ancak karşılayabilmektedir.

İşletmeler fon ihtiyaçlarını karşılayabilmek için finansman kaynaklarına ihtiyaç duyar. İşletmelerin ihtiyaç duyduğu finansman kaynakları çeşitli şekillerde sınıflandırılmaktadır. Finansman kaynakları; kaynağın mülkiyetine⁵⁴ göre öz kaynak finansmanı-kredi finansmanı, elde edilme biçimine⁵⁵ göre iç finansman-dış finansman ve vadesine göre kısa vadeli, orta vadeli ve uzun vadeli finansman olarak üç farklı şekilde sınıflandırılabilir (Müftüoğlu, 2005: 491-494). Bu çalışmada, kaynakların sınıflandırılmasında sadeleştirmeye gidilerek finansman kaynakları genel anlamda, öz kaynakla finansman ve yabancı kaynakla finansman (borçla finansman) şeklinde ikiye ayrılmıştır. Bu ayrım iki unsuru barındırmaktadır. Bunlardan birincisi aitlik diğeri ise vadedir. Öz kaynak hem işletmeye ait hem de vadesiz bir kaynaktır. Yabancı kaynak ise işletmeye ait olmayan, yalnızca belirli bir süre için işletmenin kullanımına verilen bir kaynaktır. Dolayısıyla yabancı kaynak vadeli bir kaynaktır.

2.1.1 Öz Kaynakla Finansman

Öz kaynak, işletmenin kuruluşunda ve faaliyet döneminde firmanın sahibi/sahipleri tarafından sağlanan, yasal yapıları ne olursa olsun yeni kurulan tüm işletmeler için ilk fon kaynağını oluşturan sürekli nitelikte bir kaynaktır (Akgüç, 2011: 753). İşletmelerde ilk akla gelen kaynak türü olup, işletmenin kaynak yapısı içinde ne kadar yer kaplayacağı, işletmenin içinde bulunduğu endüstri, işletmenin ölçeği, örgüt şekli, yöneticilerin davranışları, işletme faaliyetlerinin gelişme düzeyi, piyasaların durumu, piyasalara bağlı olarak dışarıdan kredi bulma olanaklarının derecesine bağlıdır (Sarıaslan ve Erol, 2008: 99; Ceylan ve Korkmaz, 2013: 208).

Öz kaynakla finansmanın; otofinansman, sermaye artırımı yoluyla mevcut ortaklardan finansman ve halka açılma-pay senedi ihracı yoluyla finansman olmak üzere üç türü bulunmaktadır (Sarıaslan ve Erol, 2008: 99-100).

⁵⁴ Öz kaynak finansmanına konu olan fonlar işletme sahiplerinin, kredi finansmanına konu olan fonlar ise işletme dışındaki üçüncü şahısların mülkiyetindedir (Müftüoğlu, 2005: 491).

⁵⁵ Otofinansman olarak da bilinen iç finansman işletmenin kendi faaliyetleri sonucunda elde edilen, dış finansman ise işletmeye dışarıdan aktarılan fonlardan oluşan finansmandır (Müftüoğlu, 2005: 492-493).

2.1.1.1 Otofinansman

Bir işletmenin, sağladığı karları dağıtmayıp gelecekte ihtiyaç olduğunda kullanması, yani işletmenin kendi kendini finanse etmesi otofinansman olarak adlandırılmaktadır (Sarıaslan ve Erol, 2008: 99). Otofinansman, işletmelerin ihtiyatlı davranmaları sonucunda ortaya çıkan bir kaynaktır. İşletmede finans fonksiyonunu yönetenler, işletmenin ilerleyen dönemde fon ihtiyacı içine gireceğini, yabancı kaynakla finansmanın mümkün olmayacağını veya yüksek maliyetle mümkün olacağını öngörmeleri halinde, ortaklara kar dağıtımını yapmayarak karı işletme bünyesinde bırakmaktadırlar. Ancak otofinansman yalnızca dağıtılmayan karlardan ibaret değildir. İşletmenin otofinansman gücü dağıtılmayan kar ile amortismanın toplamından oluşmaktadır (Müftüoğlu, 2005: 492). Kamuoyunda yıpranma payı olarak da bilinen amortisman, nakit çıkışı gerektirmeyen bir maliyet unsuru olup, işletmenin aktif toplamında bir değişim yaratmaksızın, sabit varlıklara bağlanan sermayenin nakde dönüşmesini sağlayarak işletme için ek bir finansman sağlamaktadır (Müftüoğlu, 2005: 492-493).

Otofinansmanın, faiz yükü getirmemek, işletmenin karlı ve verimli çalıştığını göstermek, işletmenin finansal bağımsızlığını artırmak ve kredi verenler için emniyet görevi görmek şeklinde ifade edilen avantajlarının yanı sıra bazı dezavantajları da vardır. Bu dezavantajlar (Can ve diğerleri, 2004: 389; Ceylan ve Korkmaz, 2013: 213):

- Sermaye piyasasına bağlı olmadan, işletme içinden sağlanan bu fonların yöneticiler tarafından verimsiz ve rastgele yatırımlarda kullanılma tehlikesinin bulunması,
- Dağıtılması durumunda, kısmen veya tamamen piyasaya girerek cari faiz hadlerinin düşmesine katkı sağlayabilecek karların işletmede alıkonulmasının sermaye piyasasını daraltıcı etki yapması,
- Küçük hisselerle sahip tasarruf sahiplerinin yıllarında, bekledikleri kar paylarını elde etmelerine engel olması, dolayısıyla hissedarların hoşnutsuzluğuna ve hisse senetlerinin piyasadaki değerinin düşmesine sebep olması,
- Halka açık şirketlerin küçük ortaklarının sermaye piyasasına olan güvenlerini kaybetmelerine sebep olmasıdır.

2.1.1.2 Sermaye Artırımı Yoluyla Mevcut Ortaklardan Finansman

Öz kaynakla finansmanın bir başka türü ise, rüçhan hakkının kullanılması yoluyla mevcut ortakların işletmedeki sermayelerini artırmalarıdır. Bu çerçevede rüçhan hakkı, her ortağın ya da hissedarın işletmedeki payı oranında artırılan sermayeye katılma hakkını ifade etmektedir (Sarıaslan ve Erol, 2008: 100). Ancak bu finansman türünün kullanılabilmesi için öncelikle işletmenin sermaye artırımı kararı alması gerekmektedir. Ortaklardan birisi rüçhan hakkını kullanmak istemez, diğer bir deyişle artırılan sermayeye katılmak istemez ise ya diğer ortaklar onun payını alacaklardır ya da başka bir ortak bulunacaktır (Sarıaslan ve Erol, 2008: 100).

2.1.1.3 Halka Açılma

Öz kaynakla finansmanın son türü ise halka açılmadır. Bu tür finansmanda, işletmenin hisse senetleri ihraç edilerek/halka satılarak ihtiyaç duyulan finansman sağlanır (Sarıaslan ve Erol, 2008: 100). Özellikle hukuki statüsü anonim şirket olan büyük ölçekli işletmelerin yararlanabildiği bir finansman türüdür. Zira yatırımcılar, ancak piyasada tanınan büyük ölçekli işletmelerin hisse senetlerini talep etmektedirler.

2.1.2 Yabancı Kaynakla Finansman

İşletmeler finansman ihtiyaçlarını öz kaynağın yanı sıra yabancı kaynakla da karşılayabilmektedir. Yabancı kaynakla finansman kimi kaynaklarda borçla finansman olarak da adlandırılmaktadır. Zira yabancı kaynak, işletmeye ait olmayıp borç niteliğindedir. Genel olarak borç, kullanım için başkasından alınan bir miktar paranın sözleşme ile belirlenen belli bir vade sonunda faizi ile birlikte geri ödenmesini ya da belirlenen vade boyunca belirli aralıklarla bir dizi faiz ödemesi ile birlikte vade sonunda geri ödenmesini gerekli kılan bir yükümlülüktür (Sarıaslan ve Erol, 2011: 116).

Yabancı kaynakla finansman, işletmenin değil başkalarının kaynaklarının kullanılması olduğundan bu tür finansman literatürde finansal kaldıraç⁵⁶ kullanımı olarak

⁵⁶ İşletmenin borç sermaye kullanması durumu, yani borç/öz kaynak oranı (Okka, 2013: 113). Borçlanmanın karlılığa etkisini gösterir. Borçlanma sonucunda katlanılan finansman giderlerinin vergi matrahından

nitelendirilmektedir. Genel olarak yabancı kaynakla finansmanın maliyeti, öz kaynakla finansmana nazaran daha düşük olduğundan, finansal kaldıraç kullanımı kimi zaman işletmeler tarafından aşırı düzeylere ulaşabilmektedir. Ancak her ne kadar maliyeti daha düşük de olsa yabancı kaynakla finansmanın bir risk taşıdığı, yüksek düzeyde yabancı kaynak finansmanının işletmenin finansal kurumlar nezdindeki kredi değerliliğini azalttığı unutulmamalıdır.

Yabancı finansman kaynakları genel anlamda kısa ve uzun vadeli olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bu ayrım muhasebe kaynaklıdır. Zira muhasebede yabancı kaynaklar kısa vadeli yabancı kaynaklar ve uzun vadeli yabancı kaynaklar olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Ancak literatürde kısa, orta ve uzun vade şeklinde bir ayrım da mevcuttur. Bu çalışmada, özellikle orta vadenin küçük işletmeler açısından değerlendirilebilmesi amacıyla kısa, orta ve uzun vadeli yabancı kaynaklar şeklindeki üçlü ayrım tercih edilmiştir.

2.1.2.1 Kısa Vadeli Yabancı Finansman Kaynakları

Bu kaynakların kullanım süresi bir yıllık bir süreyi kapsamaktadır. Bir işletmenin düzenli çalışabilmesi için gerekli olan kasa ve bankadaki nakit değerler, hammadde, yardımcı madde, yarı mamul ve mamul ürün stokları ve alacaklara bağlanan kaynaklar çalışma ya da işletme sermayesi olarak nitelendirilmektedir. Söz konusu kaynakların bağlı kalma süresinin genel olarak kısa olması dolayısıyla kısa dönemli finansman kimi zaman çalışma (işletme) sermayesi finansmanı olarak adlandırılmaktadır (Sarıaslan ve Erol, 2008: 97). Kısaca ifade etmek gerekirse, kısa vadeli yabancı finansman kaynakları ilke olarak tek düzen hesap planında dönen varlıklar başlığı altında yer alan ticari alacaklar, stoklar vd. varlıkların finansmanında kullanılmaktadır. Ancak uygulamada birçok işletme, orta ve uzun vadeli yabancı finansman kaynaklarına erişim sağlamanın daha uzun zaman alması sebebiyle kısa vadeli yabancı finansman kaynaklarını, duran varlıkların finansmanı için de kullanmaktadır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 147; Akgüç, 2011: 525). Finansman kaynaklarına erişimin gecikmesi, işletmelerin karşılıklarına çıkan fırsatları değerlendirmelerini engelleyebileceği gibi, ödemelerinde sıkıntılar yaşayarak zor durumda

indirilebilmesi sayesinde borçlanmanın karlılığı artırıcı bir etkisi bulunmaktadır. Bu sebeple işletmeler öz kaynakla finansman sağlamak yerine borçlanarak finansal kaldıraçtan yararlanabilmektedir.

kalmalarına da sebep olabilir. Ancak kısa vadeli yabancı finansman kaynaklarının, duran varlık finansmanında kullanılmasının önemli bir sakıncası da vardır. Bu sakınca duran varlıklardan kaynaklanan fon girişlerinin dönen varlıklardan kaynaklanan fon girişleri kadar hızlı olmamasıdır (Akgüç, 2011: 534). Bu durumda finanse edilen varlık henüz fon girişi yaratmadan geri ödeme zamanı gelebilir.

Kısa vadeli yabancı finansman kaynakları, elde edilmelerindeki hızın yanı sıra, orta ve uzun vadeli finansman kaynaklarına göre daha esnek ve daha düşük maliyetli olmaları nedeniyle de tercih edilmektedir. Ancak bu kaynaklar, değişken faizli olmaları ve işletmenin kısa vadede durgunluk içine girdiği durumlarda ödenmesinde zorluklarla karşılaşıldığından orta ve uzun vadeli yabancı finansman kaynaklarına nazaran daha riskli olabilmektedir (Okka, 2013: 535).

Kısa vadeli yabancı finansman kaynaklarını şu şekilde sıralamak mümkündür (Akgüç, 2011: 527-528; Okka, 2013: 536):

- ❖ Kısa vadeli ticari krediler (satıcı kredileri),
- ❖ Kısa vadeli banka kredileri,
- ❖ Bonolar,
- ❖ Faktoring,
- ❖ Alacakların menkul değer şekline dönüştürülmesi - varlığa dayalı menkul kıymetler (kısa süreli),
- ❖ Tahakkuk etmiş kısa vadeli giderler,
- ❖ Diğer kısa vadeli finansman kaynakları.

Çalışmanın kapsamı göz önünde bulundurularak burada yalnızca kısa vadeli yabancı finansman kaynaklarının sayılmasıyla yetinilmiştir. Bu kaynaklardan küçük işletmeler tarafından sıklıkla kullanılanlara ise daha sonra değinilecektir.

2.1.2.2 Orta Vadeli Yabancı Finansman Kaynakları

Orta vadeli finansman; yeni ürün geliştirme, bina ihtiyacını giderme, yeni pazarlara girme, kapasite genişletme, yeni araç-gereç alma gibi orta dönemli ve göreceli olarak fazla büyük olmayan yatırımların gerektirdiği finansman olup kullanım süresi kimi zaman 1-3, kimi zaman da 1-5 yıl arasında değişmektedir (Sarıaslan ve Erol, 2008: 98). O halde orta vadeli yabancı finansman kaynaklarının, ilke olarak, kullanım ömrü 1-5 yıl arasında değişen duran varlıkların finansmanında kullanıldığını söylemek yanlış olmayacaktır. Ancak, bu kaynakların 1-10 yıl arasında kullanımı olan kaynaklar olarak tanımlandığı da görülmüş olup bu konudaki ayrımın öznellik taşıdığı değerlendirilmektedir (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 185; Akgüç, 2011: 597).

Orta vadeli yabancı finansman kaynakları yukarıda sayılan durumların dışında; mevcut bir borcun ödenmesinin sağlanması, başka bir işletmenin satın alınması, başka bir işletmeye iştirak edilmesi, hatta işletme sermayesinin artırılması için de kullanılabilir (Okka, 2013: 546).

Orta vadeli yabancı finansman kaynaklarını şu şekilde sıralamak mümkündür (Okka, 2013: 546; Akgüç, 2011: 598):

- ❖ Orta vadeli ticari krediler (satıcı kredileri),
- ❖ Orta vadeli banka kredileri,
- ❖ Orta vadeli tahviller,
- ❖ Finansal kiralama (leasing),
- ❖ Forfaiting,
- ❖ Uluslararası finans pazarlarından orta vadeli borçlanma,
- ❖ Diğer orta vadeli finansman kaynakları.

Çalışmanın kapsamı göz önünde bulundurularak burada yalnızca orta vadeli yabancı finansman kaynaklarının sayılmasıyla yetinilmiştir. Bu kaynaklardan küçük işletmeler tarafından sıklıkla kullanılanlara ise daha sonra değinilecektir.

2.1.2.3 Uzun Vadeli Yabancı Finansman Kaynakları

Uzun vadeli yabancı finansman kaynakları, özellikle, işletmeler tarafından sabit varlıkların, diğer bir deyişle duran varlıkların finansmanı için talep edilmekte olup 5 yıldan daha uzun vadede kullanılan kaynaklardır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 207). Bu kaynaklarla finansman, genelde işletmelerin kuruluşu sırasında ve büyük girişimlerde bulundukları zamanlarda ortaya çıkmakta ve işletmelerin uzun dönemli hedeflerini gerçekleştirme amacı taşıdığı için stratejik finansman şeklinde de adlandırılmaktadır (Akgüç, 2011:645; Sarıaslan ve Erol, 2008: 98-99).

Uzun vadeli finansman her işletmenin yararlanma fırsatı bulabildiği bir finansman türü değildir. Bu kaynaklara ancak güvenilirliği yüksek büyük ölçekli işletmeler erişim sağlayabilmektedir. Ancak, uzun vadeli finansman işletmeler üzerinde anestezi etkisi yapmakta ve özellikle ödemesiz dönemlerin bulunduğu hallerde, işletmenin finansman fonksiyonunu yönetenlerde sanki ödeme dönemleri hiç gelmeyecekmiş gibi bir algı oluşturmaktadır. Bu algı, işletmeleri yüksek tutarlarda uzun vadeli finansman sağlamaya itmektedir. Oysa gelecekte gerçekleşmesi öngörülen şartların gerçekleşmemesi, teknolojik gelişmelerin duran varlıkların ekonomikliğini ortadan kaldırması, pazarların kayması, yeni rakiplerin ortaya çıkması vd. unsurlar ödeme yapılmasını zorlaştırabilir (Okka, 2013: 556). Bu durumun engellenmesi için, finansman fonksiyonunu yönetenler işletmeye finansman sağlarken, işletmenin ihtiyaçları ile piyasa koşullarını doğru bir şekilde belirleyerek işletmeye en uygun finansman biçimini tercih etmelidirler.

Uzun vadeli yabancı finansman kaynaklarını şu şekilde sıralamak mümkündür (Okka, 2013: 556-557; Akgüç, 2011: 645):

- ❖ Uzun vadeli banka kredileri,
- ❖ Uzun vadeli tahviller,
- ❖ İpotek karşılığı tasarruf kurumlarından (sigorta kurumları ve emekli sandıkları vb.) sağlanan fonlar,
- ❖ Diğer uzun vadeli finansman kaynakları.

Çalışmanın kapsamı göz önünde bulundurularak burada yalnızca uzun vadeli yabancı finansman kaynaklarının sayılmasıyla yetinilmiştir. Küçük işletmelerin uzun

vadeli finansman kaynaklarına erişimlerinin bulunmaması sebebiyle bu kaynaklara ayrıca değinilmeyecektir.

2.2 Finansman Kaynağı Tercihinde Gözetilecek Unsurlar

İşletmenin finansman ihtiyacının karşılanması için öz kaynakla mı yoksa yabancı kaynakla mı finansmanın tercih edileceği, işletmenin finans fonksiyonunu yönetenlerin cevaplaması gereken önemli bir sorudur. Bu sorunun cevaplanabilmesi için bazı unsurların göz önünde bulundurulması gerekmektedir (Akgüç, 2011: 501-513). Aşağıda göz önünde bulundurulması gereken dokuz unsura kısaca değinilmiştir.

2.2.1 Uygunluk

İşletmenin duran varlıklarının ve dönen varlıklarının süreklilik arz eden kısmı orta-uzun vadeli yabancı finansman kaynakları ve öz kaynakla, dönen varlıkların süreklilik arz etmeyen kısmı ise kısa vadeli finansman kaynaklarıyla finanse edilmelidir. Duran varlıkların kısa vadeli finansman kaynaklarıyla finanse edilmesi; söz konusu varlıklar henüz nakit girişi yaratmadan, bu varlıkların bedellerinin ödenmesi gibi finansman açısından sakıncalı bir duruma sebep olmaktadır.

2.2.2 Risk ve Finansal Kaldıraçtan Yararlanma

Risk ve karlılık arasında doğru orantılı bir ilişki vardır. Finansal kaldıraçtan yararlanarak karlılık seviyelerini yükselten firmalar aynı zamanda risk düzeylerini de yükseltmektedir. Özellikle satışlarındaki dalgalanmalar sebebiyle istikrarsız bir kar yapısına sahip olan firmalar, yabancı kaynakla finansman yerine öz kaynakla finansmanı tercih ederek yüksek iş risklerini düşük finansman riskleriyle dengelemelidir.

İşletme faaliyetlerinin sağladığı karlılık oranı, ödenen faiz oranından yüksek olduğu sürece finansal kaldıraçtan yararlanmak işletmenin öz sermaye karlılığını artıracaktır. Ancak, işletmenin sürekli borçlanarak finansal kaldıraçtan yararlanma imkânı sonsuz değildir. İşletmenin kaynak yapısı içinde yabancı kaynağın oranı yükseldikçe finansman

riski artacak ve yükselen risk sebebiyle yabancı kaynak bulma imkânı ya yok olacak ya da bulunan yabancı kaynağın maliyeti çok yüksek olacaktır. Dolayısıyla işletmeler, finansal kaldıraçtan uygun ölçüde yararlanmalıdır.

2.2.3 Maliyet

İşletmeler, finansman kaynakları arasında seçim yaparken kaynağın maliyetini, söz konusu maliyetin karlılık üzerinde yapacağı etki ve kaynağın vergi sonrası maliyetini de göz önünde bulundurarak değerlendirmelidir. Yabancı kaynakla finansman her ne kadar işletmeye bir faiz yükü getirirse de öz kaynakla finansmana nazaran genel olarak daha ucuzdur. Bunun sebebi, ortakların kar beklentisinin borç verenlerin faiz beklentisinden daha yüksek olmasıdır. Ayrıca yabancı kaynakla finansmanda, ödenen faizin vergi matrahından indirilebilmesi sayesinde bir vergi avantajı oluşmaktadır. Yabancı kaynaklar içerisinde ise en pahalı olan kaynak uzun vadeli olanlar daha sonra ise orta ve kısa vadeli olanlardır. Öte yandan öz kaynakların artışı, işletmenin kredi değerliliğini yükselterek, ilave kaynaklar bulmasını kolaylaştırır. Finansman tercihinde tüm bu faktörler göz önünde bulundurulmalıdır.

2.2.4 Esneklik

Esneklik, finansman kaynaklarının işletmenin varlıkları arttığında genişleyebilmesini azaldığında ise daralabilmesini ifade etmektedir. Kısa vadeli finansman kaynakları esnekliği yüksek finansman kaynaklarıdır. Finansman kaynaklarının esnekliğini artırmak amacıyla, kredi sözleşmelerinde geri ödeme koşulları, örneğin vade ya da taksit tutarı güncellemesi yapılarak yumuşatılabilir.

2.2.5 Kontrol veya Yönetimin Paylaşılması

İşletme sahip veya sahipleri, işletmenin finansman ihtiyacını işletme yönetimini kaybetmeden, kontrol güçlerini devam ettirerek karşılamak istiyorlarsa yabancı kaynakla finansman tercih edilmelidir. Zira öz kaynakla finansman yönetimin yeni ortaklarla paylaşılması anlamına gelmektedir. Bu durum işletme sahip veya sahipleri açısından sorun teşkil etmiyorsa öz kaynakla finansman da tercih edilebilir. Ayrıca, işletmeye borç

verenlerin, ödemeler vadesinde yerine getirilmediğinde yasal yollara başvurma hakları bulunduğu halde, firma sahip veya ortaklarının, kar sağlanamaması ya da kar dağıtılmamasına karar verilmesi durumunda yasal yollara başvurarak kar payı almalarına olanak yoktur. Son olarak, borç verenlerin, işletmenin geliri üzerinde, işletmenin sahip veya sahiplerine kıyasla öncelik hakları vardır. Ancak, işletmeye borç verilere karşı tüm yükümlülükler yerine getirildikten sonra kalan bakiye; paydaşlara ve kardan pay alma konusunda öncelik tanınmış ortaklara kar dağıtımı yapıldıktan sonra, verilebilir. Finansman tercihinde, yabancı kaynakla finansmanın öz kaynakla finansmana bu anlamdaki üstünlükleri göz önünde bulundurulmalıdır.

2.2.6 Zamanlama ve Genel Ekonomik Durum

İşletmenin finansman ihtiyacı en elverişli koşullarla sağlanmalıdır. Bunu yapabilmek içinse ülke ekonomisinin durumu ve finans piyasalarındaki gelişmeler yakından takip edilmelidir. Örneğin enflasyon dönemlerinde, ekonomide tüm fiyatlarla birlikte faiz oranları da yükselmekte ve yabancı kaynaklarla finansman sağlamanın maliyeti artmaktadır. Böyle dönemlerde işletme için pay senedi satarak kaynak temin etmek, yabancı kaynak sağlanmasına kıyasla daha elverişlidir. Zira pay senetleri, sahiplerine genellikle tahvillere kıyasla daha yüksek getiri ve enflasyona karşı daha iyi bir koruma sağlamaktadır.

Diğer yandan vergi oranlarındaki bir yükselme, yabancı kaynak kullanımının maliyetini düşüreceğinden işletmeyi öz kaynakla finansman yerine yabancı kaynakla finansmana yöeltebilir. Ya da döviz kurlarındaki yükseliş beklentisi, işletmeyi döviz cinsinden değil de Türk Lirası cinsinden borçlanmaya itebilir.

2.2.7 Endüstrinin Özellikleri

İşletmenin içinde bulunduğu endüstri finansman kaynağı seçiminde etkilidir. İşletmenin içinde yer aldığı endüstrinin mevsimsel ve dönemsel değişikliklerden etkilenip etkilenmemesi, endüstrideki rekabetin sertliği, endüstrinin bebeklik ya da olgunluk aşamasında bulunması ve endüstride yerleşik bir finansman biçimi olup olmaması işletmenin finansman kaynağı seçimini etkilemektedir. Örneğin rekabetin sert olduğu

endüstrilerdeki işletmeler tarafından, risk seviyesi daha düşük finansman kaynakları tercih edilmeli, mevsimsel ve dönemsel değişikliklerden yüksek derecede etkilenen endüstrilerdeki işletmeler tarafından ise esnekliği yüksek finansman kaynakları tercih edilmelidir.

2.2.8 İşletmenin Özellikleri

İşletmenin organizasyon şekli ve hukuki yapısı, ölçeği, kredi değerliği, kaynak yapısı ve bu yapının şeffaflığı, varlık yapısı, büyüme arzusu ve yöneticilerinin tutumu finansman kaynaklarının seçiminde önem arz etmektedir. Örneğin tek sahipli işletmeler daha ziyade işletme sahibince sağlanan öz kaynakla finanse edilirken çok ortaklı şirketlerin yabancı kaynağa erişimi daha kolay olmaktadır. Yine örneğin anonim şirketlerin halka açılma şeklinde öz kaynak finansmanı yapmaları mümkünken adi şirketlerde bu durum söz konusu değildir. Küçük işletmeler çoğunlukla öz kaynak ve kısa vadeli finansman kaynaklarıyla finansman sağlayabilirken, büyük ölçekli işletmeler uzun vadeli finansman kaynaklarına da erişim sağlayabilmektedir. Varlıkları içinde dönen varlıkların ağırlığı yüksek olan işletmelerin kısa vadeli yabancı kaynakları tercih etmesi gerekirken, duran varlıkları dönen varlıklarından daha fazla olan işletmelerin orta ve uzun vadeli finansman kaynaklarına yönelmesi gerekmektedir. Büyüme arzusu yüksek işletmelerin öz kaynakla finansman sağlaması gerekebilir. Risk iştahı yüksek yöneticilerin bulunduğu işletmeler, yabancı kaynakla finansmana ağırlık verirken, ihtiyatlı yöneticilerin bulunduğu işletmeler daha ziyade otofinansman şeklinde öz kaynak finansmanını tercih edebilir. İşletmenin finansman fonksiyonunu yönetenler, işletmenin özelliklerini iyi bilerek buna göre kaynak tercihi yapmalıdır.

2.2.9 Borç Verecek Olanların Davranışı, Tepkileri

İşletmeler finansman kaynağının seçiminde tümüyle bağımsız değildir. Örneğin yabancı kaynak kullanımı o an işletme açısından en doğru seçenek olsa dahi kaynak sağlayan kurum ve kişiler, işletmenin daha fazla yabancı kaynak kullanmasını riskli bulabilirler veya yabancı kaynağı sağlamak için birtakım özel şartlar arayabilirler.

2.3 Küçük İşletmelerce Erişim Sağlanan Finansman Kaynakları

Küçük işletmelerin finansmana erişimi pek çok ülkede sorunlu bir konudur. Bu işletmeler genel olarak, yabancı kaynak finansmanını kısa vadeli finansman kaynakları ile öz kaynak finansmanını ise sermaye artırımını yoluyla mevcut ortaklardan finansman ve otofinansman yoluyla sağlamaktadır. Zira literatürde, küçük işletmelerin orta - uzun vadeli yabancı kaynaklara erişimlerinin sınırlı olduğu ve halka açılmalarının da mümkün olmadığı belirtilmektedir.

2.3.1 Banka Kredileri

Kısa vadeli banka kredileri tüm kısa vadeli yabancı finansman kaynakları gibi işletmelerin işletme sermayesi ihtiyacını karşılamak amacıyla kullanılmaktadır. Ancak uygulamada, orta vadeli finansman kaynaklarına ulaşma konusunda yaşanan sıkıntılar dolayısıyla işletmelerin duran varlık yatırımlarını kısa vadeli banka kredileri ile karşıladıkları da görülmektedir.

Kısa vadeli banka kredileri bankalarca, Türkiye’de genellikle teminatlı olarak Türk Lirası ya da yabancı para cinsinden, gelişmiş ülkelerde ise teminatsız ancak kredi sözleşmelerine belirli şartlar koyularak kullandırılmaktadır. Uygulamada küçük işletmelere açılan kısa vadeli banka kredileri şu şekildedir (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 152-154):

- Avans Kredisi: Bu kredi, spot kredi olarak da bilinmektedir. İşletmelerin bankalardan senet, mal, menkul kıymet ve altın karşılığında ama uygulamada en çok mal karşılığında kullandığı, kredinin işletmeye bir defada verildiği ve işletmenin de geri ödemeyi bir defada yaptığı kredi türüdür. Bu kredinin dezavantajı, kredi tamamen kullanılmasa dahi banka tarafından tamamen kullanılmış gibi faiz tahakkuk ettirilmesidir.

- Taksitli Kredi: Bu kredi türünde ödemeler, avans kredisinden farklı olarak, tek seferde değil aylık taksitler halinde ödenmektedir. İşletmelerin esnek bir ödeme planı belirleme imkânı bulunmaktadır.

- Kredili Mevduat Hesabı: İşletmelerin günlük ve küçük montanlı ihtiyaçları için kullandıkları bir kredi türüdür. İşletmenin vadesiz mevduat hesabına tanımlanır ve

hesapta para kalmadığında devreye girer. Bu durumda eksi bakiyeye inmek mümkün hale gelir. Mevduat hesabına, istenilen bir zamanda eksi bakiyeden çıkacak kadar para yatırılarak kredi kapatılır.

- Alacak Senetleri İskontosu: Bu kredi türü iskonto/iştira kredisi olarak da bilinmektedir. Bankaca, alacak senetlerini kredi almak amacıyla bankaya veren işletmeye, bankanın alacağı faiz ve komisyonlar düşölüp ayrıca bir marj ayrıldıktan sonra senetlerin net bugünkü değeri üzerinden nakit olarak ödeme yapılmaktadır. Bu kredi türünde, alacak senetleri işletmenin sahipliğinde kalmakta olup krediyi kullanabilmek için ilgili banka ile daha önce bir kredi ilişkisi kurulmuş olması gerekmektedir.

- Cari Hesap Kredisi: Bu kredi rotatif ya da işlek kredi olarak da bilinmektedir. Avans şeklinde krediden, kullanım şekli ve faiz ödemeleri açısından ayrılmakta olup bu kredi türünde işletme, kredinin faizini, açılan kredi tutarından değil, kullandığı kredi tutarı ve vade üzerinden ödemektedir. Diğer bir deyişle, işletme, açılan cari hesabın faizini, krediyi kullanmadığı sürece ödememektedir. Ayrıca işletme, nakit durumunu göz önünde bulundurarak krediyi istediğı zaman kapatabilmektedir.

- Kefalet Karşılığı Kredi: Bu kredi, işletme sahibinin kişisel güvencesi (teminatı) karşılığında kullanılmaktadır. Uygulamada özellikle Halkbank ve Ziraat Bankasından kredi kullanan işletmeler bu krediye başvurumaktadırlar.

Bankalarca işletmelere kullandırılan kısa vadeli krediler arasında açık kredi, akreditif kredisi, aval/kabul kredisi, teminat ve kefalet mektupları gibi başkaca kredi türleri de bulunmaktadır. Ancak, özellikle küçük işletmeler yeterince tanınmış olmamak, yeterli seviyede dış ticaret işlemi yapmamak ve yüksek maliyetlerle karşılaşmak gibi sebeplerle bu kredi türlerini kullanamamaktadır. Ayrıca, her ne kadar kısa vadeli banka kredilerinin maliyeti orta vadeli olanlara göre daha düşük olsa da, bankaların riskli müşterilerine daha yüksek faiz oranı sunması ve muhakkak gayrimenkul teminatı araması sebebiyle küçük işletmeler için kısa vadeli banka kredilerinin maliyeti yüksek olabilmektedir.

Orta vadeli banka kredilerine bakıldığında ise işletmeler bu kredilerden genelde duran varlık finansmanı sağlamak amacıyla yararlanmaktadır. Bu durum, özellikle küçük işletmeler açısından bu şekildedir. Zira bir ülkede sermaye piyasası küçük işletmelerin faydalanabileceğı ölçüde gelişmiş olsa dahi, söz konusu işletmeler için sermaye piyasasından orta ve uzun süreli finansman sağlanması pahalı bir alternatif olabilir ve bu

tür işletmeler açısından yeni ortaklar bularak finansman sağlanması da çok güçtür (Akgüç, 2011: 606). Dolayısıyla küçük işletmeler için duran varlık finansmanında en uygun yol orta vadeli banka kredileridir.

Orta vadeli banka kredileri, kısa vadeli banka kredilerinden çeşitli yönleriyle farklılaşmaktadır. Bahse konu farklılıklar şu şekildedir (Akgüç, 2011: 598-606):

✓ Süre: Kısa vadeli kredilerin vadesi 1 yıl iken orta vadeli kredilerin vadesi 1-5 yıldır.

✓ İtfâ (geri ödeme) usulü: Orta vadeli krediler, kredi açılırken hazırlanmış ödeme planına göre 3 aylık, 6 aylık ve yıllık taksitler halinde geri ödenmektedir. Taksitler eşit veya değişken tutarlı olabilmektedir. Ayrıca bu kredilerde başlangıçta ödemesiz bir devre de bulunabilmektedir.

✓ Kredinin güvencesi: Orta vadeli kredilerde genellikle arsa, bina, makine, taşıt gibi maddi duran varlıklar kredinin teminatı olarak gösterilmekte, söz konusu varlıklar üzerinde ipotek kurulmaktadır.

✓ Kredi sözleşmesi: Orta vadeli kredilerde, kredi sözleşmesinin hazırlanması ve kredi şartlarının saptanması kısa vadeli kredilere kıyasla finans kuruluşları açısından daha önemlidir. Finans kuruluşları orta vadeli kredilerde, kredi sözleşmelerine çeşitli koruyucu koşullar koyarak kredinin geri ödenmesini güvence altına alma eğiliminde olabilmektedir.

✓ Kullanılış alanları: Kısa vadeli banka kredileri genellikle işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması, diğer bir deyişle kredili satışların ve stokların finansmanı amacıyla kullanılırken orta vadeli krediler duran varlık alımlarının finansmanı amacıyla kullanılmaktadır.

✓ Geri ödeme kaynakları: Kısa vadeli krediler, genellikle işletmenin dönen varlıklarının paraya çevrilmesiyle geri ödenirken, orta vadeli krediler işletmenin gelecek dönemlerde oluşturacakları fonlarla geri ödenmektedir.

✓ Kredi talebinin bankalarca değerlendirilmesi: Orta vadeli kredilerde, geri ödeme süresi genellikle uzun olduğundan ve kredi tutarı büyük meblağlara ulaştığından bu kredilere ilişkin taleplerin incelenmesi ve değerlendirilmesi kısa vadeli kredilere nazaran daha dikkatli ve derinlemesine yapılmaktadır.

Türkiye’de küçük işletmelere, farklı bankalarca işyeri kredisi, yatırım kredisi, ticari gayrimenkul kredisi vb. adlar altında orta vadeli kredi kullanılmaktadır. Hatta kısa vadeli banka kredileri arasında yer verilen taksitli kredinin vadesinin bir yıldan uzun olabildiği de görülmektedir. Uygulamada orta vadeli kredilerin vadeleri genelde 60 aya kadar uzamaktadır.

2.3.2 Satıcı Kredileri

Birçok işletme, özellikle de diğer finansman kaynaklarından yararlanma imkânı sınırlı olan küçük ve yeni kurulmuş işletmeler için satıcı kredileri en önemli kısa vadeli finansman kaynağıdır (Akgüç, 2011: 528). Bu kredi işletmelere, ürün alımı yaptıkları satıcılar (üretici ve tedarikçiler) tarafından sağlanmaktadır. Bu kredinin satıcı kredisi olarak adlandırılmasının sebebi de budur. İşletmeler üretici ve tedarikçilerden, peşin veya vadeli olarak alım yapmaktadır. Vadeli olarak yapılan alımlarda, alınan ürün işletmeye teslim edilmekte ancak işletme ürünün bedelini daha sonra ödemektedir. Satıcı kredilerinin vadesini ise, ürünün teslim edilmesi ile bedelinin ödenmesi arasındaki zaman oluşturmaktadır.

Bu kredi belgeli ya da belgesiz olarak kullanılabilir (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 148-149). Belgesiz versiyonda, işletme ile satıcı arasındaki anlaşma çerçevesinde, işletmenin vade sonunda ürünün bedelini satıcıya ödeyeceği varsayılmaktadır. Açık hesap şeklinde çalışma olarak da adlandırılan bu satıcı kredisi türünde, işletmeler ile ürün alımı yaptıkları üretici ve tedarikçiler arasında yüksek bir güven ilişkisi bulunmaktadır. Satıcılar tarafından daha çok tercih edilen belgeli versiyonda ise satıcı, satış sırasında işletmeden bir çek ya da senet istemektedir. Böylece satıcı hem ürün bedelinin tahsilatını güvence altına almakta hem de söz konusu çek ve senetleri nakit sıkışıklığına düştüğü anda ciro ederek nakde çevirme imkânına sahip olmaktadır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 149).

Satıcı kredisinin bir başka özelliği de teminatsız bir kredi olmasıdır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 149). Bu özelliği, satıcı kredilerini, özellikle Türkiye’de, banka kredilerinden ayıran bir özelliktir. Ancak son dönemde, büyük ölçekli üretici ve tedarikçilerce küçük işletmelerden teminat istenmeye başlandığı da görülmektedir.

Nasıl ki banka kredilerinin faiz ödemesi şeklinde bir maliyeti varsa satıcı kredisinin de vade farkı şeklinde bir maliyeti olabilir (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 149). Bu maliyetin yüksek ya da düşük olması işletme ve satıcı arasındaki güç dengesine bağlıdır. Pazarlık gücü ve kredibilitesi yüksek işletmeler, bu krediyi daha uzun vade ve daha az vade farkı ile daha avantajlı koşullarda kullanabilmektedir (Okka, 2013: 536-537).

2.3.3 Faktoring

Faktoring, modern bir finansman kaynağıdır ve küçük işletmelerce bu kaynağa pek erişim sağlanamamaktadır. Faktoring, alacak hakkının satışı ile firmalara fon sağlayan bir finansman kaynağı olup işletmelerin kısa vadeli alacaklarının, belirli bir komisyon bedeli veya ücret karşılığında faktör adı verilen faktoring şirketlerince temlik edilmesi ve tahsilinin üstlenilmesini sağlayan, satıcı firmaların da kredi sağlamış olmalarının yanı sıra çeşitli finansman hizmetlerinden yararlanabildikleri bir finansman tekniğidir (Erdemol'dan aktaran Kaya, 2013: 352).

Türk Mevzuatında Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanununda faktoring sözleşmesi tanımlanmaktadır.⁵⁷ Buna göre faktoring sözleşmesi; "mal veya hizmet satışından doğmuş fatura ile tevsik edilen alacaklar ile Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulunca belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde tevsik edilebilen mal veya hizmet satışına bağlı doğacak alacakları devir almak suretiyle, faktoring şirketinin müşterisine sağladığı tahsilat, borçlu ve müşteri hesaplarının tutulmasının yanı sıra finansman veya faktoring garantisi fonksiyonlarından herhangi birini ya da tümünü içeren sözleşme olup, yazılı olarak düzenlenmesi zorunludur". Kanun uyarınca, faktoring Türkiye'de faktoring şirketleri ve bankalarca yapılabilmektedir.

Faktoringe hem yurtiçi hem de yurtdışı satış işlemlerinden kaynaklanan alacaklar konu olabilmektedir. Faktoringde işletmelere sunulan hizmetler ise riski üstlenme hizmeti, alacakların yönetimi hizmeti ve finansman sağlama hizmetidir (Akgüç, 2011: 554-556). Faktoring şirketi, işletme için, borcun vadede ödenmemesi riskini üstlenmekte, mal satışı yapılan firmaya ilişkin bilgi toplama, muhasebe kayıtlarını tutma, tahsilatı gerçekleştirme

⁵⁷ Söz konusu tanım, 21 Kasım 2012 tarihli ve 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanununun 38'inci maddesinin 1'inci fıkrasında yer almaktadır.

ve gerektiğinde yasal takip yollarına başvurma gibi alacağın yönetimi kapsamındaki işleri yürütmekte, son olarak da işletmeye ön ödeme şeklinde bir finansman sağlamaktadır.

Faktoring işlemlerinde iki tür ayırım söz konusudur. Bunlardan birincisi, işlemin faktoring şirketi tarafından işletmeye rücu edilebilir veya rücu edilemez olması, diğeri ise işlemin yurtiçi veya yurtdışı satış işlemlerinden kaynaklanan alacaklara ilişkin olmasıdır. Söz konusu faktoring türleri şu şekilde açıklanabilir (Akgüç, 2011: 557; Kaya, 2013: 357-360):

- Rücu Edilemez (Gayrikabili rücu) Faktoring: Bu faktoring türü, geleneksel (old-line) faktoring olarak da bilinmektedir. Faktör, riski üstlenmekte ve alacağın ödenmemesi durumunda, alacağı temlik eden satıcı işletmeye başvuramamaktadır.
- Rücu Edilebilir (Kabili rücu) Faktoring: Bu faktoring türünde, faktör, finansman sağlama, müşteri hesabı yönetimi ve tahsilat işlevlerini yerine getirirken, borcun ödenmeme riskini üstlenmemektedir. Borcun ödenmesinin herhangi bir nedenle aksaması halinde faktör borcu satıcıya rücu etmektedir.
- Yurtiçi Faktoring: Bu faktoring türü, işletmenin yurtiçi satış işlemlerinden kaynaklanan alacakların konu olduğu faktoring işlemidir.
- Yurtdışı Faktoring: Bu faktoring türü ise, işletmenin ihracat ve ithalat işlemlerinden kaynaklanan alacakların konu olduğu faktoring işlemidir. İhracat faktoringi ve ithalat faktoringi olarak iki türü bulunmaktadır.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) verilerine göre 2013 yılı itibarıyla, Türkiye’de faktoring işlemlerinin %62,04’ü rücu edilebilir, %37,96’sı ise rücu edilemez niteliktedir.⁵⁸ Faktoring işlemleri içinde yurtiçi faktoringin payı %83,05, yurtdışı faktoringin payı ise %16,95’tir.⁵⁹ Rücu edilebilir faktoring işlemlerinin rücu edilemez faktoring işlemlerinden önemli düzeyde yüksek olmasının sebebi, faktoring şirketlerinin Türkiye’deki işletmelerin alacak yapısını riskli bulmasıdır. Dolayısıyla rücu edilemez faktoringden ancak büyük ölçekli işletmelerin yararlanabileceği değerlendirilmektedir. Bu çerçevede hâlihazırda faktoringden çok az yararlandığı öngörülen küçük işletmelerin, dış

⁵⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<http://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/FAKTORING_SEKTORU_FKB_Web_Sayfasi-307.pdf> s.11.
11 Ocak 2015

⁵⁹ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<http://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/FAKTORING_SEKTORU_FKB_Web_Sayfasi-307.pdf> s.11.
11 Ocak 2015

ticaret de yapmadığı göz önünde bulundurulduğunda, büyük oranda yurtiçi rücu edilebilir faktoring işlemlerinden faydalandığı düşünülmektedir.

2.3.4 Finansal Kiralama

Mevzuatımızda finansal kiralama, Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanununda tanımlanmaktadır. İlgili Kanun uyarınca finansal kiralama, “bir finansal kiralama sözleşmesine dayalı olmak koşuluyla, söz konusu Kanun veya ilgili mevzuatı uyarınca yetkilendirilen kiralayan tarafından finansman sağlamaya yönelik olarak bir malın mülkiyetinin kira süresi sonunda kiracıya devredilmesi; kiracıya kira süresi sonunda malın rayiç bedelinden düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınması; kiralama süresinin malın ekonomik ömrünün yüzde sekseninden daha büyük bir bölümünü kapsaması veya finansal kiralama sözleşmesine göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının malın rayiç bedelinin yüzde doksandan daha büyük bir değeri oluşturması hâllerinden herhangi birini sağlayan kiralama işlemi” ifade etmektedir.⁶⁰ Yine ilgili Kanun uyarınca katılım bankaları, kalkınma ve yatırım bankaları ile finansal kiralama şirketleri finansal kiralama yapabilmektedir.

Görüldüğü üzere bir kiralama işleminin finansal kiralama olarak nitelendirilebilmesi için;

- Malın mülkiyetinin kira süresi sonunda kiracıya devredilmesi,
- Kiracıya kira süresi sonunda malın rayiç bedelinden düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınması,
- Kiralama süresinin malın ekonomik ömrünün yüzde sekseninden daha büyük bir bölümünü kapsaması,
- Finansal kiralama sözleşmesine göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının malın rayiç bedelinin yüzde doksandan daha büyük bir değeri oluşturması

şeklindeki dört şarttan en az birinin sağlanması gerekmektedir.

⁶⁰ Söz konusu tanım, 21 Kasım 2012 tarihli ve 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanununun 3’üncü maddesinin 1’inci fıkrasının (ç) bendinde yer almaktadır.

Finansal kiralamada kiralama sözleşmesi uzun olup kiralama sözleşmesi, kiralama süresi boyunca tek taraflı olarak feshedilememekte, bakım-onarım ve sigortalama gibi işletme giderleri, varlığı kullanan kiracı tarafından üstlenilmektedir (Sarıaslan ve Erol, 2008: 137). Hem ulusal hem de uluslararası düzeyde yapılabilen finansal kiralama işlemlerinin üç farklı türü bulunmaktadır (Sarıaslan ve Erol, 2008: 138-139):

- Dolaylı Kiralama: Finansal kiralama şirketlerince yapılmaktadır. Finansal kiralamanın bu türünde; sabit varlığa ihtiyaç duyan işletme, varlığın üreticisi ve finansal kiralama şirketi olmak üzere üç taraf bulunmaktadır. Öncelikle işletme, ihtiyacı olan sabit varlığı kendisi için satın alması amacıyla finansal kiralama şirketine başvurmaktadır. İşletme ve finansal kiralama şirketinin anlaşması halinde şirket, sabit varlığı satın almakta ve bir kiralama sözleşmesi çerçevesinde varlığı kiralarak işletmeye devretmektedir. Böylece, varlığın mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalmakta, kullanım hakkı ise işletmenin olmaktadır. İşletme, sözleşme boyunca ilgili şirkete kira ödemelerinde bulunmakta ve sözleşme süresinin sonunda ise, sözleşme uyarınca, ya varlığı cüzi bir bedel karşılığında satın almakta ya da finansal kiralama şirketine iade etmektedir.

- Doğrudan Kiralama: Finansal kiralamanın bu türünde sabit varlığa ihtiyaç duyan işletme ve bu varlığın üreticisi olmak üzere iki taraf bulunmaktadır. Finansal kiralama işlemi doğrudan varlığın üreticisi tarafından yapılmaktadır. Dolayısıyla varlığın üreticisi hem varlığın satışını yapmakta hem de bir finansal kiralama sözleşmesi kapsamında, ihtiyaç duyan işletmelere finansal kiralama hizmeti sunmaktadır. Görüldüğü üzere finansal kiralamanın bu türünde finansal kiralama şirketi yer almamaktadır. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu uyarınca finansal kiralama; katılım bankaları, kalkınma ve yatırım bankaları ile finansal kiralama şirketlerince yapılabildiğinden, finansal kiralamanın bu türü Türkiye’de uygulanmamaktadır.

- Satma ve Geri Kiralama: Finansal kiralamanın bu türünde yine iki taraf bulunmaktadır. Taraflar, sabit varlığa ihtiyaç duyan işletme ve finansal kiralama şirkettir. İşletme öncelikle nakit gereksinimini karşılamak için varlığı finansal kiralama şirketine satmakta, daha sonra bir finansal kiralama sözleşmesi çerçevesinde ilgili varlığı finansal kiralama şirketinden tekrar kiralamaktadır. Diğer bir deyişle, işletme varlığın sahibi konumundan kiracısı konumuna geçmektedir. Doğrudan kiralama gibi, satma ve geri kiralama da Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanununda yer almadığından Türkiye’de uygulanmamaktadır.

Mevcut durumda Türkiye’de finansal kiralama türlerinden yalnızca dolaylı kiralama uygulanmaktadır. Dolayısıyla küçük işletmelerin yararlanabildiği tek finansal kiralama türü de budur. Küçük işletmelerin zaten modern bir finansman yöntemi olan finansal kiralamadan yeterince yararlanamadığı dikkate alındığında, mevzuat kaynaklı böyle bir kısıtlamanın küçük işletmelerin finansal kiralamadan faydalanarak orta vadeli finansman sağlamalarını zorlaştırdığı düşünülmektedir.

2.3.5 Diğer Finansman Kaynakları

Diğer kısa vadeli finansman kaynakları arasında; içinde bulunulan dönemde tahakkuk eden ve hemen ödenmesi gereken vergi, resim, harç ve sigorta primleri, müşterilerden alınan avanslar, alınan depozito ve teminatlar, şubelerden veya ana kurumdan alınan kısa vadeli krediler, özel finans kurumlarından alınan krediler, işletme sahiplerine olan borçlar, orta ve uzun vadeli kredilerin vadesi gelen kısımlarının faizleri, repo (geri satın alma anlaşmaları) ödemeleri vb. yer almaktadır (Akgüç, 2011: 580; Okka, 2013: 544). Bu kaynakların tahakkuku ile ödenmesi arasındaki sürede işletme bu kaynakları sıfır maliyetle kullanmaktadır (Okka, 2013: 545). Hatta vadesi geçen vergi borçları açısından, geç ödemedi kaynaklanan ceza tutarlarını, banka kredilerindeki faiz ödemeleri gibi, bu kaynağın maliyeti olarak kabul edip kaynaktan daha uzun süre yararlanılması mümkün olabilmektedir.

2.3.6 Çeşitli Ülkeler İtibarıyla Durum

Aşağıda, çeşitli ülkelerde faaliyet gösteren küçük işletmelerin erişim sağladığı/kullandığı finansman kaynaklarına yer verilecektir.

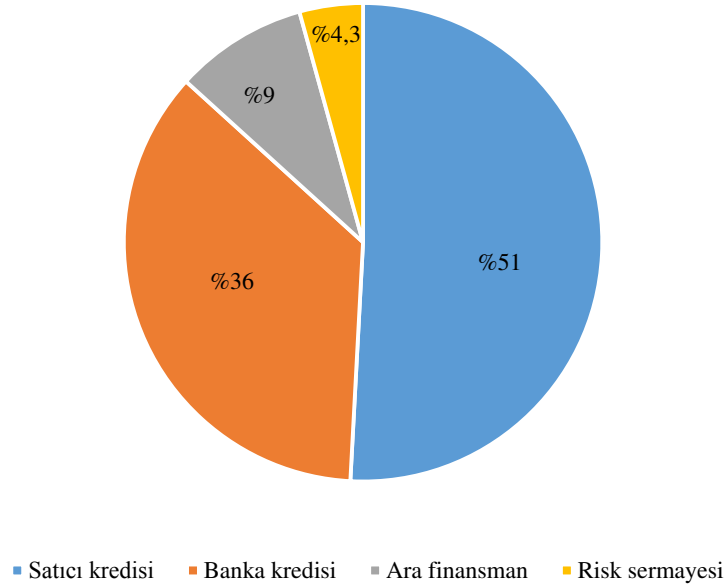
2.3.6.1 ABD

ABD Küçük İşletme İdaresine göre, ABD’deki küçük işletmeler finansman sağlarken öz kaynaklardan ve yabancı kaynaklardan eşit oranda yararlanmaktadır.⁶¹ İlgili kurumun 2012 yılı verilerine göre, küçük işletmelerin yabancı kaynakla finansmanında ön

⁶¹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <https://www.sba.gov/sites/default/files/2014_Finance_FAQ.pdf> s.1. 19 Ocak 2015

plana çıkan kaynaklar satıcı kredisi ve banka kredisidir.⁶² ABD’deki küçük işletmelerin yararlandığı yabancı finansman kaynakları Şekil - 6’da yüzdeler itibarıyla gösterilmiştir.

Şekil - 6: ABD’deki Küçük İşletmelerin Yararlandığı Yabancı Finansman Kaynakları



Kaynak: U.S. Small Business Administration. Small Business Finance Frequently Asked Questions. <https://www.sba.gov/sites/default/files/2014_Finance_FAQ.pdf> s.1. 19 Ocak 2015

Küçük işletmelerin yabancı kaynak finansmanında birinci sırayı %51’le satıcı kredisi, ikinci sırayı ise %36 ile banka kredisi almaktadır.⁶³ Üçüncü sırada %9’la ara finansman bulunmaktadır.⁶⁴ Ara finansman, hibrit, diğer bir deyişle melez bir finansman şeklidir. Ona bu özelliği veren hem yabancı kaynak hem de öz kaynak niteliğinde bir finansman kaynağı olabilmesidir. Ara finansman temel olarak yabancı kaynak finansmanı olmakla birlikte, ödemenin zamanında veya tam olarak yapılmaması halinde borç verene alacağını ortaklık payına dönüştürme hakkı vermektedir.⁶⁵ Küçük işletmelerin yabancı kaynak finansmanında son sırayı %4,3’lük oranla risk sermayesi almaktadır.⁶⁶ Risk

⁶² Ayrıntılı bilgi için bkz. <https://www.sba.gov/sites/default/files/2014_Finance_FAQ.pdf> s.1. 19 Ocak 2015

⁶³ Ayrıntılı bilgi için bkz. <https://www.sba.gov/sites/default/files/2014_Finance_FAQ.pdf> s.1. 19 Ocak 2015

⁶⁴ Ayrıntılı bilgi için bkz. <https://www.sba.gov/sites/default/files/2014_Finance_FAQ.pdf> s.1. 19 Ocak 2015

⁶⁵ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.investopedia.com/terms/m/mezzaninefinancing.asp>> 9 Şubat 2015

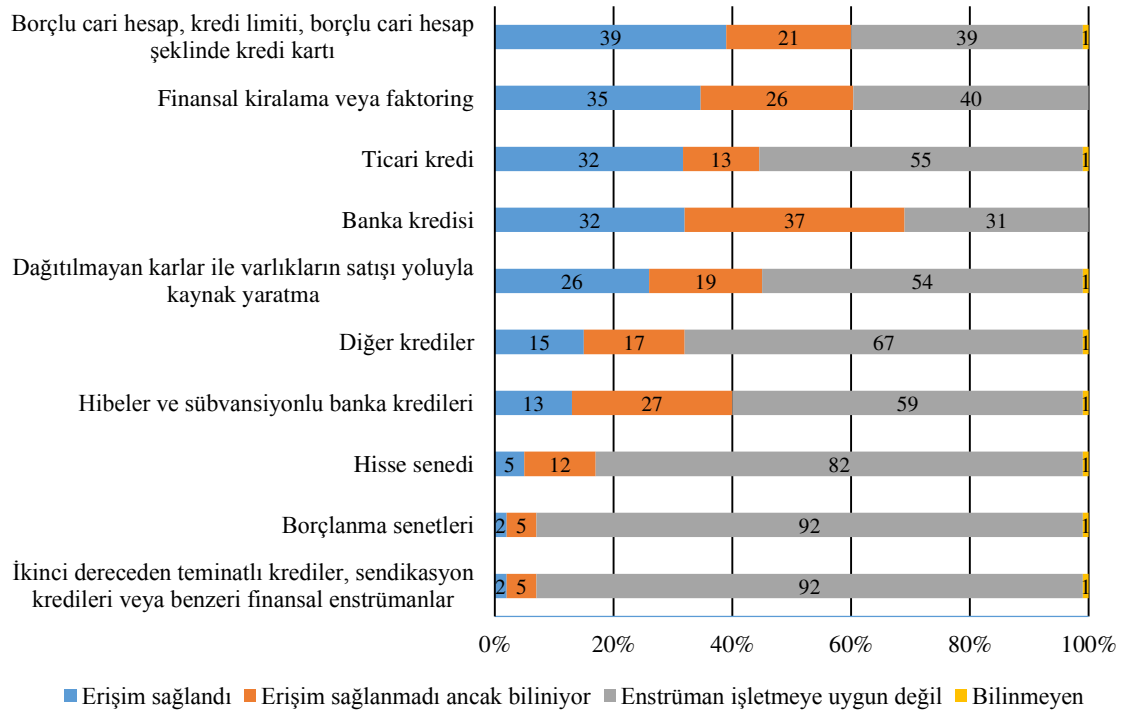
⁶⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz. <https://www.sba.gov/sites/default/files/2014_Finance_FAQ.pdf> s.1. 19 Ocak 2015

sermayesi girişim sermayesi olarak da adlandırılmakta olup, içinde melek yatırımlar ya da tohum aşaması fonları gibi başlangıç aşamasındaki küçük işletmelere yönelik fonlar bulunan bir finansman kaynağıdır. Küçük işletmelerin bu finansman kaynağından, ABD gibi gelişmiş bir ülkede bile bu kadar düşük oranda yararlanıyor olması, söz konusu kaynağın gelişim aşamasını henüz tamamlamadığını göstermektedir.

2.3.6.2 AB

Avrupa Komisyonu tarafından 2013 yılında yapılan KOBİ'lerin Finansmana Erişimi Araştırmasının sonuçları da ABD'deki sonuçlara benzerdir. Araştırma sonuçları Şekil - 7'de yüzdeler itibarıyla gösterilmiştir.

Şekil - 7: 28 AB Üyesi Ülkede KOBİ'lerin Son 6 Ay İçinde Erişim Sağladığı Finansman Kaynakları



Kaynak: European Commission. 2013 SMEs' Access to Finance Survey.

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf> s.21. 9 Ocak 2015

Araştırma sonuçlarına göre KOBİ'lerin en fazla yararlandığı finansman kaynakları borçlu cari hesap-kredi limiti-borçlu cari hesap şeklinde kredi kartı, finansal kiralama-

factoring, ticari kredi (satıcı kredisi) ve banka kredisidir.⁶⁷ Burada göze çarpan, finansal kiralama dışında sayılan kaynakların kısa vadeli finansman kaynağı olmasıdır. Ancak finansal kiralama işleminden önemli ölçüde sanayi işletmelerinin yararlandığı göz ardı edilmemelidir. Hisse senedi ihracı (halka açılma) şeklinde öz kaynak finansmanı ve borç senedi ihracı şeklinde orta-uzun vadeli yabancı finansman kaynaklarının ise KOBİ'lerin en az yararlandığı finansman kaynakları arasında olduğu görülmektedir. Diğer krediler⁶⁸ ile hibeler ve sübvansiyonlu krediler⁶⁹ ise KOBİ'lerin yararlanma düzeyi açısından orta sıralarda yer alan finansman kaynaklarıdır.

Aynı araştırmada ulaşılan sonuçlardan biri de, KOBİ'lerin finansman kaynaklarına ulaşmak için yaptığı başvurular sırasında aldığı cevaplara ilişkindir. Buna göre; borçlu cari hesaplara, kredi limitiyle veya borçlu cari hesap şeklinde kredi kartıyla finansman sağlamak için başvuran KOBİ'lerin %62'si başvuru sırasında talep ettiği tutarın tamamını, %10'u talep ettiği tutarın %75 ila %99'unu, %13'ü talep ettiği tutarın %1 ila %74'ünü elde edebilmiştir.⁷⁰ KOBİ'lerin %2'si finansman kaynağını pahalı bularak başvurusundan vazgeçmiş, %10'unun ise başvurusu reddedilmiştir.⁷¹

Banka kredisi şeklinde finansman sağlamak için başvuran KOBİ'lerin %65'i başvuru sırasında talep ettiği tutarın tamamını, %9'u talep ettiği tutarın %75 ila %99'unu, %7'si talep ettiği tutarın %1 ila %74'ünü elde edebilmiştir.⁷² KOBİ'lerin %2'si finansman kaynağı pahalı bularak başvurusundan vazgeçmiş, %13'ünün ise başvurusu reddedilmiştir.⁷³ Bu veriler ışığında, KOBİ'lerin bankalarla olan kredi ilişkilerinde %10 ila %13 oranında reddedildiği görülmektedir.

⁶⁷ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf> s. 21-22. 9 Ocak 2015

⁶⁸ Diğer krediler; ticari ilişki içinde bulunulan işletmeler, aile üyeleri, akrabalar ve arkadaşlardan sağlanan finansmanı ifade etmektedir.

⁶⁹ Hibe ve sübvansiyonlu krediler; Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) tarafından sağlanan destekler ile Halkbank tarafından Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri kefaletiyle kullandırılan krediler gibi banka kredilerine nazaran daha uygun koşullarla kullandırılan kredilerdir.

⁷⁰ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf> s.34. 9 Ocak 2015

⁷¹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf> s.34. 9 Ocak 2015

⁷² Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf> s.34. 9 Ocak 2015

⁷³ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf> s.34. 9 Ocak 2015

Son olarak ticari kredi şeklinde finansman sağlamak için başvuran KOBİ'lerin %67'si başvuru sırasında talep ettiği tutarın tamamını, %12'si talep ettiği tutarın %75 ile %99'unu, yine %12'si talep ettiği tutarın %1 ile %74'ünü elde edebilmiştir.⁷⁴ KOBİ'lerin %1'i finansman kaynağını pahalı bularak başvurusundan vazgeçmiş, %5'inin ise başvurusu reddedilmiştir.⁷⁵ Ticari krediler, KOBİ'lerin üretici ve tedarikçilerinden alımlarında vade imkânı sağlanması şeklinde kullanılan bir finansman kaynağı olduğundan, %5 oranındaki başvuru reddi, üretici-tedarikçi tarafından, satın almayı yapan KOBİ'ye alımlarının %5'inde vade imkânı sağlanmadığı şeklinde yorumlanmalıdır.

Araştırmanın, KOBİ'lerin finansman kaynağı kullanma amaçlarını ortaya koyan kısmında ise 2013 yılı itibarıyla KOBİ'lerin finansman kaynaklarına erişme çabasının bir numaralı sebebi %44 oranıyla arsa, bina, taşıt ve makine alımlarının, iki numaralı sebebi ise %43 oranıyla işletme sermayesinin finansmanıdır.⁷⁶

2.3.6.3 Hindistan

Hindistan'da perakende sektöründe faaliyet gösteren %90'ı küçük işletmelerden oluşan 1.948 işletme üzerinde yapılan bir araştırmada, en önemli sorunlar sıralamasının ikinci sırasında finansmana erişim gelmektedir.⁷⁷

Araştırma sonuçlarına göre perakende sektöründeki küçük işletmelerce en çok kullanılan finansman kaynağı dağıtılmamış karlardır.⁷⁸ Dağıtılmamış karlar otofinansmanın bir unsurudur. Otofinansman da öz kaynakla finansman yöntemlerinden biridir. Dolayısıyla Hindistan perakende sektöründeki küçük işletmelerce en çok erişim sağlanan finansman kaynağı öz kaynakla finansmandır. Araştırma kapsamındaki

⁷⁴ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf> s.34. 9 Ocak 2015

⁷⁵ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf> s.34. 9 Ocak 2015

⁷⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf> s.47. 9 Ocak 2015

⁷⁷ Challenges of Retailing in India. s.1. Ed. Mohammad Amin. 2010. Word Bank Group <<http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/EnterpriseNotes/Retail-10.pdf>> 7 Şubat 2015

⁷⁸ Challenges of Retailing in India. s.2. Ed. Mohammad Amin. 2010. Word Bank Group <<http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/EnterpriseNotes/Retail-10.pdf>> 7 Şubat 2015

işletmelerin çalışma sermayelerinin %78'ini, duran varlıklarının ise %82'sini dağıtılmamış karlarla finanse ettiği görülmüştür.⁷⁹

Hindistan'da küçük işletmelerin yabancı kaynakla finansmandan az yararlanmasının sebebinin ise işletmelere yönelik kredi sınırlamaları olduğu öne sürülmektedir. Burada kredi sınırlamalarından kasıt; talep edilen kredi tutarlarının onaylanmaması, işletmelerce yeterli seviyede teminat gösterilememesi ve karmaşık kredi başvuru süreçleridir. Araştırma kapsamındaki işletmeler açısından kredi sınırlamasına maruz kalma oranı ortalama %14 olup, bu oran gelişmişlik seviyesinin düşük olduğu kimi eyaletlerde %52'ye kadar çıkabilmektedir.⁸⁰ Ayrıca işletme ölçeği küçüldükçe bu oran da yükselmektedir.

2.3.6.4 Türkiye

Türkiye'de küçük işletmelerin hangi finansman kaynaklarından ne ölçüde yararlandığına ilişkin bir veri maalesef bulunmamaktadır. Bu sebeple, Türkiye'deki küçük işletmelerin erişim sağladığı finansman kaynaklarını tespit edebilmek amacıyla Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bünyesinde bulunan Girişimci Bilgi Sisteminde⁸¹ (GBS) yer alan “KOBİ Ölçeğine Göre Bilanço” dikey analiz yöntemiyle analiz edilerek elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır.⁸²

GBS'de yer alan “KOBİ Ölçeğine Göre Bilanço” incelendiğinde; küçük işletmelerin pasif yapısı içinde yabancı kaynakların payının %63, öz kaynakların payının ise %37 olduğu görülmektedir.⁸³ Bu durumda, Türkiye'de işletmelerin varlıklarının kabaca üçte birini öz kaynaklarıyla finanse ettiği söylenebilir. Küçük işletmelerin sermaye piyasası

⁷⁹ Challenges of Retailing in India. s.2. Ed. Mohammad Amin. 2010. Word Bank Group
<<http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/EnterpriseNotes/Retail-10.pdf>> 7 Şubat 2015

⁸⁰ Challenges of Retailing in India. s.2. Ed. Mohammad Amin. 2010. Word Bank Group
<<http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/EnterpriseNotes/Retail-10.pdf>> 7 Şubat 2015

⁸¹ Girişimci Bilgi Sistemi; farklı kamu kurum ve kuruluşlarının idari kayıtlarında bulunan işletmelere ait ekonomik faaliyetlere ilişkin verilerin, ortak standartlar çerçevesinde bir veri tabanında toplanması ve bu verilerin entegrasyonu projesidir. Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://gbs.sanayi.gov.tr/GbsHakkinda.aspx>> 22 Nisan 2015

⁸² Bahse konu bilançonun dikey analiz uygulanmış hali bu çalışmanın ekinde yer almaktadır.

⁸³ Söz konusu oranlar, GBS'de yer alan “KOBİ Ölçeğine Göre Bilanço” ya dikey analiz yöntemi uygulanarak hesaplanmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://gbs.sanayi.gov.tr/Raporlar.aspx>> 22 Nisan 2015

kaynaklarına erişim imkânları çok sınırlıdır. Nitekim küçük işletmeler kısa vadeli bir finansman kaynağı olan bonoları ya da orta ve uzun vadeli finansman kaynağı olan tahvilleri kullanarak da finansman sağlayamamaktadır. Böyle bir ortamda küçük işletmelerin halka açılmak suretiyle öz kaynakla finansman sağlamaları ise zaten düşünülememektedir. Bu durumda küçük işletmelerin öz kaynakla finansman yöntemlerinden otofinansman ve sermaye artırımını yoluyla mevcut ortaklardan finansman yöntemlerini kullanabildikleri anlaşılmaktadır.

Bahse konu bilançoda KOBİ'lerin pasiflerinin %47,9'unu kısa vadeli yabancı kaynaklar %15,1'ini ise uzun vadeli yabancı kaynaklar oluşturmaktadır.⁸⁴ Kısa-uzun vade ayrımı, muhasebedeki ikili kaynak ayrımından kaynaklandığından uzun vadeli yabancı kaynaklar orta vadeli finansman kaynaklarını da içermektedir. Ancak bunun ne kadarının orta vadeli ne kadarının uzun vadeli olduğunun tespit edilmesi mümkün olamamaktadır. Bununla birlikte, küçük işletmelerin finansman yapısı içinde kısa vadeli yabancı finansman kaynaklarının, hem öz kaynakla finansmandan hem de orta vadeli yabancı finansman kaynaklarından daha büyük yer kapladığı görülmektedir. Öte yandan öz kaynakla finansmanın bu işletmelerin finansman yapısı içindeki payının orta vadeli yabancı finansman kaynaklarına göre daha yüksek olduğunu söylemek de mümkündür.

Küçük işletmelerce kullanılan kısa vadeli finansman kaynakları arasında satıcı kredileri, işletme sahiplerince işletmeye borç olarak verilen kaynaklar ve banka kredileri ön plana çıkmaktadır. Kısa vadeli yabancı kaynak şeklindeki finansmanın;

- %15,9'u banka kredilerinden,
- %39,1'si satıcılar ve borç senetleri hesaplarından, diğer bir deyişle satıcı kredilerinden⁸⁵,
- %21,1'i işletme sahibi ya da sahiplerine olan borçlar ile örneğin personele ve bağlı ortaklıklara olan diğer borçlardan,
- %8,8'i ilişki içinde bulunan işletmelerin sağladığı avanslardan,
- %6'sı yıllara yaygın inşaat ve onarım hak ediş bedellerinden,

⁸⁴ Söz konusu oranlar, GBS'de yer alan "KOBİ Ölçeğine Göre Bilanço" ya dikey analiz yöntemi uygulanarak hesaplanmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz. < <http://gbs.sanayi.gov.tr/Raporlar.aspx> > 22 Nisan 2015

⁸⁵ Satıcı kredilerine ticari kredi de denmektedir.

kalan kısmı ise diğer çeşitli borçlardan oluşmaktadır.⁸⁶ Bu noktada dikkat çeken bir husus ise küçük işletmelerin bono ihracının kısa vadeli finansman kaynakları arasında %0,1’lik bir pay dahi işgal etmemesidir.⁸⁷

Türkiye’de modern finansman imkânları küçük işletmelere yönlendirilememektedir (Müftüoğlu, 2013: 291). Bu modern finansman imkânlarından biri de kısa vadeli bir finansman kaynağı olan faktoringdir. Türkiye’de faktoring şirketlerinin müşteri tabanının çok az bir kısmını küçük işletmeler oluşturmakta olup bunlar da banka kredilerine erişim imkânı olmayan işletmelerdir.⁸⁸ Küçük işletmelerin faktoring şirketlerini tercih etmesinin nedeni olarak faktoring işlemlerinin kolay ve hızlı yapılması gösterilmektedir. Küçük işletmelerin faktoringden faydalanmasında faktoring sektörünün gelişiminin de önemi büyüktür. Bu konuda Türkiye’de umut vadeden bir ortam bulunmaktadır. Zira 2010 yılından 2013 yılına kadarki üç yıllık dönemde faktoring alacakları 15,3 milyar TL’den 21,8 milyar TL’ye yükselerek oransal olarak yaklaşık %30’luk bir artış kaydetmiştir.⁸⁹

GBS’de yer alan ilgili çalışmaya göre, küçük işletmelerce kullanılan orta ve uzun vadeli finansman kaynakları arasında ön plana çıkan finansman kaynağı banka kredileri ile işletme sahiplerince işletmeye borç olarak verilen kaynaklardır. Orta ve uzun vadeli yabancı kaynak şeklindeki finansmanın;

- %59,9’u banka kredilerinden,
- %3,9’u önceki dönemde gerçekleştirilen finansal kiralama işlemlerinin tahakkuk etmiş ancak ödenmemiş borçlarından,
- %4,3’ü satıcı kredilerinden,
- %23’ü işletme sahibi ya da sahiplerine olan borçlar ile örneğin personele ve bağlı ortaklıklara olan diğer borçlardan,
- %3,3’ü ilişki içinde bulunulan işletmelerin sağladığı avanslardan,

⁸⁶ Söz konusu oranlar, GBS’de yer alan “KOBİ Ölçeğine Göre Bilanço” ya dikey analiz yöntemi uygulanarak hesaplanmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz. < <http://gbs.sanayi.gov.tr/Raporlar.aspx> > 28 Nisan 2015

⁸⁷ Söz konusu oranlar, GBS’de yer alan “KOBİ Ölçeğine Göre Bilanço” ya dikey analiz yöntemi uygulanarak hesaplanmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz. < <http://gbs.sanayi.gov.tr/Raporlar.aspx> > 28 Nisan 2015

⁸⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<http://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/FAKTORING_SEKTORU_FKB_Web_Sayfasi-307.pdf> s.17. 10 Ocak 2015

⁸⁹ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<http://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/FAKTORING_SEKTORU_FKB_Web_Sayfasi-307.pdf> s.13. 28 Nisan 2015

kalan kısmı ise diğer çeşitli borçlardan oluşmaktadır.⁹⁰ Ayrıca küçük işletmelerin tahvil ihracının finansmandaki payının %0,3 gibi oldukça düşük bir değerde olduğu görülmektedir.⁹¹

Bir diğer modern finansman imkânı olan finansal kiralama, orta ve uzun vadeli yabancı finansman kaynakları içinde küçük bir paya sahiptir. Bu pay da doğal olarak, büyük oranda, faaliyetlerinde pek çok farklı makine-teçhizat kullanan sanayi işletmeleri ile inşaat işletmelerine aittir.⁹² Zira finansal kiralamaya konu olan mallar, çoğunlukla imalat ve inşaat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerce kullanılan mallardır.⁹³

Küçük işletmeler açısından kısa vadeli finansman kaynakları ile orta ve uzun vadeli finansman kaynaklarının kullanımı arasındaki temel fark; kısa vadeli banka kredilerinin kısa vadeli finansman kaynakları içindeki payının, orta ve uzun vadeli banka kredilerinin orta ve uzun vadeli finansman kaynakları içindeki payından önemli ölçüde düşük olmasıdır. Bu durumun sebebi, küçük işletmelerin orta ve uzun vadede satıcı kredisi kullanma imkânlarının kısa vadedekine göre çok sınırlı olması ve dolayısıyla bu işletmelerin banka kredilerine yönelmesidir. Bunun sonucunda orta ve uzun vadeli satıcı kredilerinin orta ve uzun vadeli finansman içindeki payı çok düşük olmaktadır. Buradan yola çıkarak, küçük işletmelerin üretici ve tedarikçilerden orta ve uzun vadeli satın almalar yapamadıkları söylenebilir.

⁹⁰ Söz konusu oranlar, GBS’de yer alan “KOBİ Ölçeğine Göre Bilanço” ya dikey analiz yöntemi uygulanarak hesaplanmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz. < <http://gbs.sanayi.gov.tr/Raporlar.aspx> > 28 Nisan 2015

⁹¹ Söz konusu oranlar, GBS’de yer alan “KOBİ Ölçeğine Göre Bilanço” ya dikey analiz yöntemi uygulanarak hesaplanmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz. < <http://gbs.sanayi.gov.tr/Raporlar.aspx> > 28 Nisan 2015

⁹² Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.fider.org.tr/pageStructure.aspx?intPageStructureNo=13&sintLanguageID=0&bytContentType=3&intPageNo=34&strHitCountParam=2|13|0|265|735>> 10 Ocak 2015

⁹³ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.fider.org.tr/pageStructure.aspx?intPageStructureNo=13&sintLanguageID=0&bytContentType=2&intPageNo=10&strHitCountParam=2|13|0|265|733>> 10 Ocak 2015

BÖLÜM 3 - KÜÇÜK İŞLETMELERİN FİNANSMANA ERİŞİM SORUNU VE TEMİNAT SİCİL SİSTEMLERİ

Küçük işletmelerin sorunları, bu işletmelerin sayıca çokluğu ve dolayısıyla ülke ekonomilerinde kapladıkları yerin büyüklüğü nedeniyle her zaman ilgilenilen ve üzerine araştırmalar yapılan bir konu olmuştur. Bu sorunlar arasında ön plana çıkan sorun gelişmiş ülkelerdeki işletmeler açısından dahi finansmana erişim sorunu olup, bunun en önemli sebebi ise pek çok işletme için, finansal kuruluşların genelde gayrimenkul teminatı olarak ortaya çıkan teminat taleplerinin karşılanamamasıdır. Teminat sicil sistemi uygulaması, taşınır varlıkların da finansal kuruluşlarca sağlanan finansmanın teminatına alınmasını sağlayarak teminat çeşitliliğini artıran ve bu şekilde teminat sorununun hafifletilmesini hedefleyen bir sistem olarak dünyanın pek çok ülkesinde kabul görmektedir.

3.1 Küçük İşletmelerin Sorunları

Küçük işletmelerin sorunları arasında ön plana çıkan sorunların ve finansmana erişim sorununun bu sorunlar arasındaki yerinin tespiti amacıyla aşağıda küçük işletmelere yönelik olarak yapılan çeşitli araştırmaların sonuçlarına yer verilecektir. Araştırma sonuçları, finansmana erişim sorununun gelişmiş ülkelerdeki küçük işletmeler açısından dahi ciddi bir sorun olduğunu ortaya koymaktadır. Ardından da Türkiye özelinde bir değerlendirme yapılacaktır.

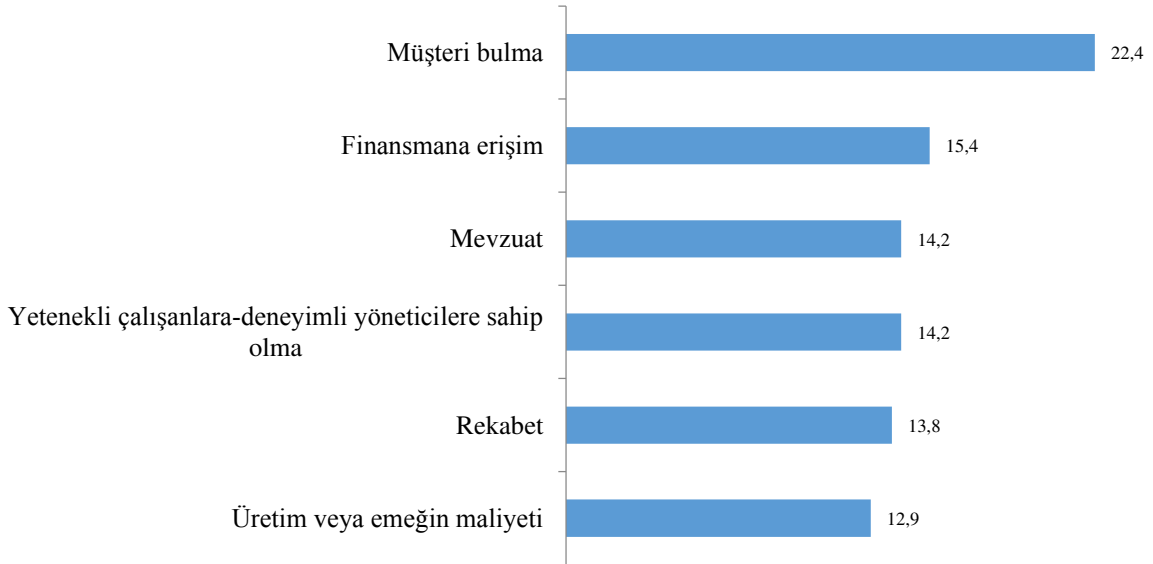
3.1.1 AB’de Yapılan Bir Araştırma

Küçük işletmelerin, diğer bir deyişle KOBİ’lerin sorunları bu işletmelerin olumsuz özelliklerinden kaynaklanmaktadır. Avrupa Komisyonu, her yıl KOBİ’lerle ilgili raporlama yapmakta ve raporlarında bu işletmelerin sorunlarına yer vermektedir. Söz konusu raporlar birden fazla araştırmanın ürünü olup, raporlarda, AB ülkelerindeki KOBİ’lerin sorunlarına ilişkin ciddi tespitler yapılmaktadır. Komisyonun 2013-2014 dönemini kapsayan yıllık raporunda 2013 tarihli “Euro Bölgesinde KOBİ’lerin Finansmana Erişimi” araştırmasına yer verilmiştir. Söz konusu araştırmada, katılımcılara,

sorun yaşanması muhtemel altı alana ilişkin soru sorulmuş ve katılımcılardan bu sorun alanları arasında sorunun ciddiyeti ölçüsünde bir sıralama yapmaları istenmiştir. Bu alanlar; 1) Finansmana erişim, 2) Yetenekli çalışanlara-deneyimli yöneticilere sahip olma, 3) Rekabet, 4) Üretim maliyeti, 5) Müşteri bulma ve 6) Mevzuattır.⁹⁴

Araştırma sonuçları Şekil - 8’de yer almaktadır. Buna göre, KOBİ’lerin %22,4’ü bir numaralı sorununu müşteri bulmak olarak tanımlamaktadır.⁹⁵ Bunu %15,4 ile finansmana erişim, %14,2 ile mevzuat ve yetenekli çalışanlara-deneyimli yöneticilere sahip olma, %13,8 ile rekabet ve %12,9 ile üretim veya emeğin maliyeti takip etmektedir.⁹⁶

Şekil - 8: 2013 Yılında 28 AB Üyesi Ülkede KOBİ’lerin Karşılaştığı En Önemli Sorunlar



Kaynak: “A Partial And Fragile Recovery Annual Report On European SMEs 2013/2014” s.27’den derlenerek oluşturulmuştur. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf> 16 Aralık 2014

Sonuçlar ülkeler itibarıyla da farklılaşmaktadır. Örneğin Yunanistan’daki KOBİ’lerin %32’si, İspanya ve Hırvatistan’daki KOBİ’lerin ise %23’ü en önemli sorunları

⁹⁴ Ayrıntılı bilgi için bkz. < http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf > s.27. 16 Aralık 2014

⁹⁵ Ayrıntılı bilgi için bkz. < http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf > s.27. 16 Aralık 2014

⁹⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz. < http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf > s.27. 16 Aralık 2014

olarak finansmana erişimi ilk sıraya koymaktadır.⁹⁷ Ayrıca, işletme cirosu yükseldikçe finansmana erişimi en ciddi sorun olarak değerlendirme oranı düşmektedir. Örneğin cirosu 2 milyon €'ya kadar olan işletmelerin %18'i finansmana erişimi en önemli sorunu olarak değerlendirirken, bu oran cirosu 2 milyon € ile 50 milyon € arasında olan işletmeler için %13-14 seviyelerine düşmektedir.⁹⁸

Komisyunun 2013-2014 dönemini kapsayan yıllık raporu için yapılan bir başka araştırmada, KOBİ sahipleri ile politika yapıcılardan oluşan 114 katılımcıya Avrupa Küçük İşletmeler Yasasının (SBA) 10 temel prensibinden⁹⁹ hangilerinin KOBİ'ler açısından önemli düzeyde zorluk içerdiği sorusu yöneltilmiştir.¹⁰⁰ Katılımcılar tarafından verilen cevaplar Şekil - 9'da gösterilmiştir.

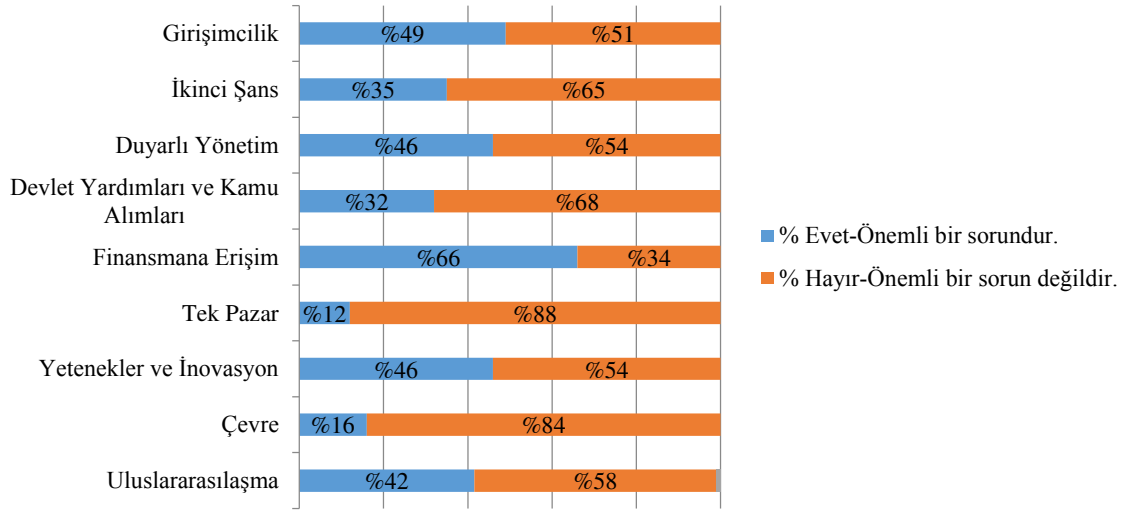
⁹⁷ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf> s.15. 16 Aralık 2014

⁹⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf> s.16-17. 16 Aralık 2014

⁹⁹ Söz konusu prensipler, 5 Haziran 2011 tarihli ve 27955 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 2011/6 sayılı Başbakanlık Genelgesi ile Türkçe'ye çevrilerek benimsenmiştir. Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/06/20110605-8.htm>> 16 Aralık 2014

¹⁰⁰ 10 temel prensipten biri olan “önce küçüğü düşün” prensibi, KOBİ'lerle değil devletle ilgili görülerek araştırmaya dâhil edilmemiştir. Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf> s.29. 16 Aralık 2014

Şekil - 9: 28 AB Üyesi Ülkede KOBİ'ler Açısından Ulusal Düzeyde En Fazla Zorluk Yaşanan SBA Prensipleri



Kaynak: European Commission. A Partial And Fragile Recovery Annual Report On European SMEs 2013/2014. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf> s. 29. 16 Aralık 2014

Buna göre, katılımcıların %66'sı finansmana erişimi KOBİ'ler açısından en önemli zorluk olarak ilk sıraya koymuştur. Finansmana erişimi, %49 ile girişimcilik ve %46 ile yetenekler ve inovasyon izlemektedir.¹⁰¹

Komisyonun ilgili yıllık raporu için yapılan “2014 Innobarometer Araştırmasında” ise, yenilikçi mal ve hizmetlerin ticarileştirilmesinin önündeki en büyük engelin ar-ge faaliyetleri yürütülmesinde kullanılacak fonlara erişim sağlamak olduğu belirtilmektedir.¹⁰² Sektörler itibarıyla bakıldığında, perakende sektörü %55'lik bir oranla desteğin önemini öne çıkarmış, perakende sektörünü hizmetler ve imalat sektörleri sırasıyla %50 ve %47'lik oranlarla takip etmiştir.¹⁰³

¹⁰¹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf> s.29. 16 Aralık 2014

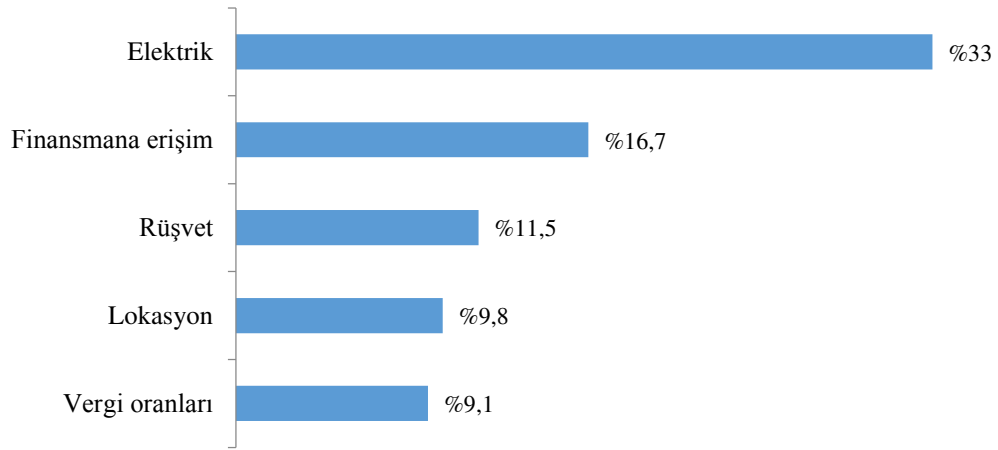
¹⁰² Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf> s.30. 16 Aralık 2014

¹⁰³ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf> s.30. 16 Aralık 2014

3.1.2 Hindistan’da Yapılan Bir Araştırma

Hindistan’da 1.948 perakende işletmenin katıldığı bir araştırmada, katılımcılardan 20 potansiyel sorun arasından işletmeleri açısından en önemli sorunu seçmeleri istenmiştir.¹⁰⁴ Araştırma kapsamındaki perakende işletmelerin yalnızca %10’u büyük ölçekli perakende işletmelerden oluşmaktadır.¹⁰⁵ Bu durumda, araştırma kapsamındaki perakende işletmelerin %90’ı küçük perakende işletmelerden oluşmaktadır. Katılımcılar tarafından verilen cevaplar sonucunda ortaya çıkan en önemli beş sorun Şekil - 10’da gösterilmiştir.

Şekil - 10: Hindistan’da Küçük İşletmelerce Karşılaşılan Sorunlar



Kaynak: “Challenges of Retailing in India” Şekil 1’den derlenerek oluşturulmuştur. <<http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/EnterpriseNotes/Retail-10.pdf>> s.1. 7 Şubat 2015

Buna göre, elektrik %33’le katılımcıların en önemli sorunu olarak ilk sırada yer almaktadır.¹⁰⁶ İkinci sırada ise %16,7 ile finansmana erişim gelmektedir.¹⁰⁷ En önemli

¹⁰⁴ Challenges of Retailing in India. s.1. Ed. Mohammad Amin. 2010. Word Bank Group <<http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/EnterpriseNotes/Retail-10.pdf>> 7 Şubat 2015

¹⁰⁵ Challenges of Retailing in India. s.1. Ed. Mohammad Amin. 2010. Word Bank Group <<http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/EnterpriseNotes/Retail-10.pdf>> 7 Şubat 2015

¹⁰⁶ Challenges of Retailing in India. s.1. Ed. Mohammad Amin. 2010. Word Bank Group <<http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/EnterpriseNotes/Retail-10.pdf>> 7 Şubat 2015

¹⁰⁷ Challenges of Retailing in India. s.2. Ed. Mohammad Amin. 2010. Word Bank Group <<http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/EnterpriseNotes/Retail-10.pdf>> 7 Şubat 2015

sorun sıralamasında üçüncü, dördüncü ve beşinci sıralarda ise sırasıyla %11,5'lik oranla rüşvet, %9,8'lik oranla lokasyon ve %9,1'lik oranla vergi oranları bulunmaktadır.¹⁰⁸

Dikkat edilirse AB ülkelerinde yapılan araştırmalar ile Hindistan'da yapılan araştırmada küçük işletmelerin karşılaştığı sorunlar farklılık arz etmektedir. Bu farklılık AB ülkeleri ile Hindistan arasındaki gelişmişlik farkından kaynaklanmaktadır. Ancak bu araştırmalarda bir ortak nokta bulunmaktadır. Ortak nokta, finansmana erişimin hem AB ülkelerindeki hem de Hindistan'daki küçük işletmeler açısından üst sıralarda yer alan bir sorun olmasıdır. Bu noktada finansmana erişimin, küçük işletmelerin sorunları arasında, bulunulan ülkenin gelişmişlik düzeyinden ve sektörden bağımsız olarak önemli bir sorun olduğu şeklinde bir değerlendirme yapılması yanlış olmayacaktır.

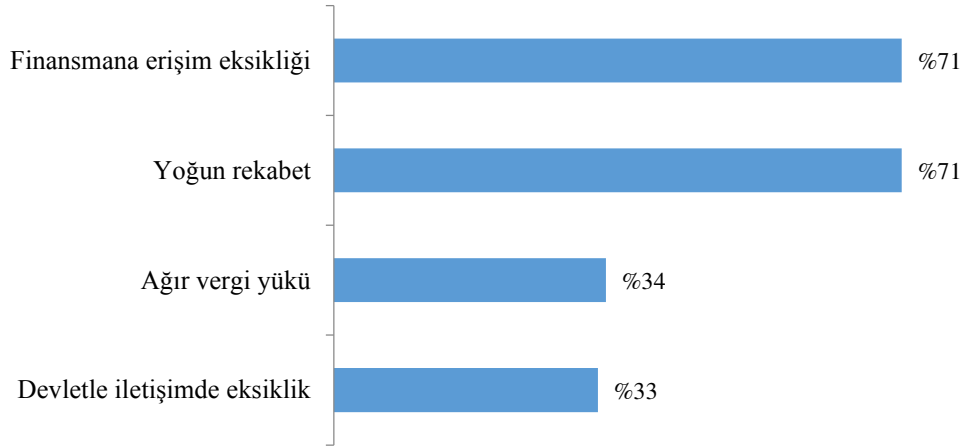
3.1.3 Çin'de Yapılan Bir Araştırma

Çin'de 2005-2006 yıllarında Ulusal Kalkınma ve Reform Komisyonu tarafından beş şehirde toplam 1.000 küçük işletmenin katılım sağladığı, küçük işletmelerin gelişim sürecinde karşılaştıkları en büyük sorunun ne olduğunun tespit edilmesi amacıyla yapılan bir araştırmada katılımcıların verdikleri cevaplar dört alan üzerinde yoğunlaşmıştır.¹⁰⁹ Katılımcılar tarafından verilen cevaplar Şekil - 11'de gösterilmiştir.

¹⁰⁸ Challenges of Retailing in India. s.2. Ed. Mohammad Amin. 2010. Word Bank Group
<<http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/EnterpriseNotes/Retail-10.pdf>> 7 Şubat 2015

¹⁰⁹ Ayrıntılı bilgi için bkz.
<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/5a98b5804aebf045904cfa888d4159f8/Secured+Transactions+Project+in+China+Notes.pdf?MOD=AJPERES>> s.1. 25 Nisan 2015

Şekil - 11: Çin’de Küçük İşletmelerin Gelişim Aşamasında Karşılaştıkları En Büyük Sorunlar



Kaynak: IFC. Secured Transactions Advisory Project in China.

<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/5a98b5804aebf045904cfa888d4159f8/Secured+Transactions+Project+in+China+Notes.pdf?MOD=AJPERES> s.1. 25 Nisan 2015

Buna göre, finansmana erişim eksikliği ve yoğun rekabet %71 ile araştırmaya katılım sağlayan işletmelerin en önemli sorunu olarak ilk sırada yer almaktadır.¹¹⁰ İkinci sırada ise %34 ile ağır vergi yükü, üçüncü sırada ise %33 ile devletle iletişimde eksiklik bulunmaktadır.¹¹¹ Dolayısıyla Çin’de yapılan araştırma sonucunda da finansmana erişimin, AB ve Hindistan’da yapılan araştırmalarda olduğu gibi küçük işletmelerin en önemli sorunlarından biri olduğu görülmektedir.

3.1.4 Türkiye Açısından Değerlendirme

Ekonomideki kaynakların nispeten küçük bir kısmı küçük işletmelere ulaşmakta, kaynakların büyük kısmı ise sayıca az olan büyük ölçekli işletmeler tarafından kullanılmaktadır. Örneğin Türkiye’de tüm işletmelerin %99,8’ini oluşturan KOBİ’ler, BDDK verilerine göre toplam kredilerin yalnızca %26,3’ünü, büyük ölçekli işletmeler ise

¹¹⁰ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/5a98b5804aebf045904cfa888d4159f8/Secured+Transactions+Project+in+China+Notes.pdf?MOD=AJPERES> s.1. 25 Nisan 2015

¹¹¹ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/5a98b5804aebf045904cfa888d4159f8/Secured+Transactions+Project+in+China+Notes.pdf?MOD=AJPERES> s.1. 25 Nisan 2015

kurumsal ve ticari krediler vasıtasıyla toplam kredilerin %43,1'ini kullanmaktadır.¹¹² Ayrıca küçük işletmelerin desteklenmesi amacıyla kurulan KOSGEB küçük işletmelere dokuz adet destek programı sunmakta olup bunlardan sekizi finansal niteliktedir.¹¹³ Söz konusu veri ve gelişmeler, Türkiye’de küçük işletmelerin finansmana erişimde sorun yaşadığına işaret etmektedir.

Ancak, küçük işletmelerin finansmana erişim konusunda yaşadığı sorunlar bu işletmelerin yalnızca finans fonksiyonundan kaynaklanmamaktadır. İşletmenin; yönetim, pazarlama, üretim-tedarik ve insan kaynakları fonksiyonlarının sağlıklı bir şekilde işlememesi ya da bu fonksiyonlardan kaynaklanan sorunlar işletmenin finansmana erişim koşullarını da zorlaştırmaktadır. Diğer bir deyişle, Türkiye’deki küçük işletmelerin en önemli sorunu, finansmana erişim olmayıp asıl sorun pazarlama alanındaki yetersizlikler, bilgi eksikliği, inovasyon ve teknoloji konusundaki tıkanmalar ve diğer uluslarla mukayese edildiğinde geride olduğumuz eğitim konusudur (Müftüoğlu, 2013: 283-284). Hatta küçük işletmelerin finansmana erişiminde ülkedeki ekonomik koşulların ve yasal düzenlemelerin de önemli etkisi bulunmaktadır.

3.2 Küçük İşletmelerin Finansmana Erişimde Karşılaştığı Sorunlar

Genel anlamda küçük işletmelerin finansman kaynaklarına erişimini güçleştiren sorunların beş başlık altında toplanması mümkündür. Bu başlıklar: 1) Teminat sorunu, 2) Finansal kuruluşlarla ilişkiler, 3) Sermaye piyasalarından yeterince yararlanamama, 4) Orta vadeli finansmana erişim zorluğu ve 5) Makroekonomik zorluklardır (Müftüoğlu, 2013: 280-296).¹¹⁴

¹¹² Ayrıntılı bilgi için bkz.

<http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/TBSSGG/13131tbs_genel_gorunumu_2014.pdf> s.12. 6 Ocak 2015

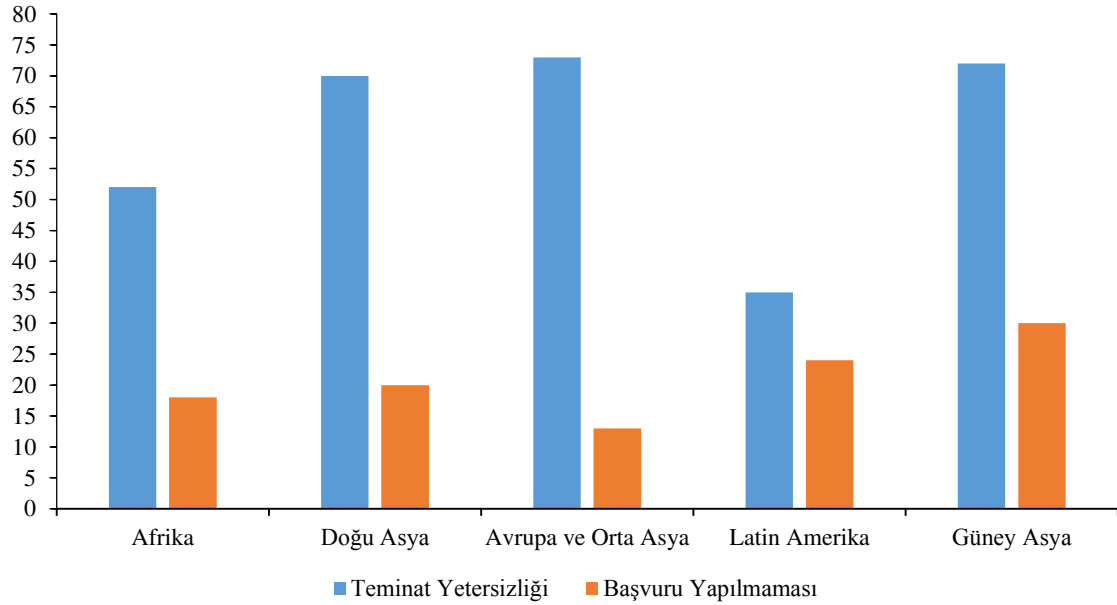
¹¹³ Ayrıntılı bilgi için bkz. < <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Default.aspx> > 25 Nisan 2015

¹¹⁴ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.19-44. 11 Ocak 2015, <<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>> s.90-95. 11 Ocak 2015, <<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>> s.67-75. 11 Ocak 2015

3.2.1 Teminat

Literatürde, küçük işletmelerin bankalardan kredi sağlamada karşılaştığı en büyük sorun teminat sorunu olarak belirtilmektedir. Dünya Bankası tarafından yapılan bir araştırmada işletmelerin krediye ulaşamamasının ardındaki teminata ilişkin sebepler Şekil - 12’de dünyanın farklı bölgeleri itibarıyla gösterilmektedir.

Şekil - 12: İşletmelerin Krediye Erişememe Sebepleri



Kaynak: IFC. Secured Transactions Systems and Collateral Registries. January 2010
<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/c5be2a0049586021a20ab719583b6d16/SecuredTransactionsSystems.pdf?MOD=AJPERES>> s.7. 28 Nisan 2015

Şekil - 12’ye göre, işletmelerin krediye erişememe sebepleri ikiye ayrılmaktadır: kredi başvurusunun teminat yetersizliği nedeniyle reddedilmesi ve teminat gereksiniminin yüksekliği sebebiyle işletmece kredi başvurusu yapılmaması. Dikkat edilirse Avrupa’da dahi krediye erişememe %70’in üzerinde bir oranla teminat yetersizliğinden kaynaklanmaktadır.¹¹⁵ Kimi işletmeler ise başvuru sonucunda yüksek bir teminat talep edileceği düşüncesiyle kredi başvurusu yapmamaktadır. Yine Avrupa’da %10’un üzerinde

¹¹⁵ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/c5be2a0049586021a20ab719583b6d16/SecuredTransactionsSystems.pdf?MOD=AJPERES>> s.7. 28 Nisan 2015

bir oranla işletmelerin krediye erişiminin ardında işletmelerin bu düşüncesi bulunmaktadır.¹¹⁶

Her ne kadar altın, döviz, mevduat, devlet tahvili, hazine bonusu gibi kıymetler de bankalarca teminat altına alınabilse de, Türkiye’de bankalar, kredilendirme işlemlerinde kredinin teminatına çoğunlukla arsa, bina veya fabrika gibi ekonomik değeri ve satış kabiliyeti olan gayrimenkulleri almak istemektedir (Müftüoğlu, 2013: 286). Müftüoğlu’na göre (2013: 286-287) bu durum, bankaların kendilerini garantiye alma düşüncesinden kaynaklanmakta olup, kredilerin girişimcilik niteliklerine sahip ve elinde ekonomik açıdan uygulanabilir projeler bulunan kişilere değil de gayrimenkulü olan kişilere tahsis edilmesine sebep olmaktadır.

Kredi verenlerin bu davranış biçiminin, biri mikro diğeri ise makro ölçekte iki sonucu bulunmaktadır. Söz konusu durumun mikro ölçekteki sonucu, küçük işletmelerin, “bir gün kredi kullanmam gerekirse teminat olarak kullanırım düşüncesi” ile ellerindeki kaynakları gayrimenkule yatırmalarıdır. Türkiye’de, AB, Hazine Müsteşarlığı, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası ve Alman Kalkınma Bankası işbirliğinde 2002 yılında uygulanmaya başlanan “Küçük İşletmeler Kredi Programı” çerçevesinde yapılan araştırma sonuçlarına göre, Türkiye’de küçük işletmelerin %30 ila %35,3’ü yatırımlarını gayrimenkule yönlendirmektedir (Fitz ve Koçoğlu, 2010: 18). Aynı araştırma sonucuna göre yatırımlarını hammadde-malzeme alımına yönlendiren küçük işletmelerin oranının %43,9 ila %45 arasında olduğu ve hammadde-malzeme alımının küçük işletmelerin yatırım tercihlerinin birinci sırasında yer aldığı dikkate alındığında küçük işletmelerin gayrimenkul alımına ne derecede önem verdiği daha net anlaşılmaktadır (Fitz ve Koçoğlu, 2010: 18). Oysa bu işletmelerin yatırımlarını, büyüyebilmek için, gayrimenkule değil yeni projelere, iş hacimlerini artırmakta kullanacakları yeni makine ve teçhizata, daha yaratıcı ve modern pazarlama faaliyetlerine veya daha nitelikli insan kaynağına yönlendirmeleri gerekmektedir.

¹¹⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/c5be2a0049586021a20ab719583b6d16/SecuredTransactionsSystems.pdf?MOD=AJPERES>> s.7. 28 Nisan 2015

Bankaların, kredilendirme sürecinde teminat olarak gayrimenkul talep etmesinin makro ölçekteki sonucu ise, ülkedeki kredi kaynağının; yaratıcı, uygulanabilir projeleri olan ve büyüme hedefi, iddiası olan KOBİ'lere yeterince ulaşamamasıdır. Zira kredilendirmedeki ölçüt, yaratıcı ve uygulanabilir projelere sahip olma ya da büyüme hedefi ve iddiası bulunma değil, kuvvetli bir teminat oluşturabilecek gayrimenkullere sahip olmadır. Ancak gelişmekte olan ülkelerde küçük işletmelerin varlıklarının %70'ini taşınır varlıklar oluşturmaktadır.¹¹⁷ Bu tür bir aktif yapısına sahip olmaları dolayısıyla Türkiye'nin de aralarında bulunduğu gelişmekte olan ülkelerdeki küçük işletmeler, kredilendirme süreçlerindeki gayrimenkul teminatı taleplerinden özellikle olumsuz etkilenmektedir.

Gelişmiş ülkelerde kredilendirme süreçlerindeki teminat sorununun iki şekilde ortadan kaldırıldığı görülmektedir. Bunlardan birincisi, kullandırılan kredinin teminatını, yapılabirlik raporu veya proje olarak belirleyerek, teminata gayrimenkul alınmamasıdır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 151-152). Bu yöntemde, kredinin teminatına ne gayrimenkul ne de başka bir maddi güvence alınmakta, bunun yerine kredi sözleşmelerine çeşitli koruyucu koşullar konularak kredinin geri ödenmesi güvence altına alınmaktadır. Bu koşullar (Akgüç, 2011: 603-604):

- İşletmenin öz kaynaklarının belirli bir seviyenin altına düşmemesi,
- İşletmenin duran varlıklarını satış veya benzeri şekillerde elden çıkarmasının önlenmesi,
- İşletmenin muhtelif varlıklarının uygun bedeller üzerinden sigorta ettirilmesi,
- İşletmenin yöneticilerine ve diğer personeline ödeyeceği ücretler için üst limitler belirlenmesi şeklinde örneklendirilebilir.

Her ne kadar sıralanan koşullar, işletmelerin yönetim faaliyetlerine müdahale edildiği şeklinde bir algı yaratsa da, bu uygulama hem işletmeleri finansal disiplin altına almakta hem de onları finansmana erişimdeki en önemli sorunları olan teminat sorunundan kurtarmaktadır.

¹¹⁷ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSCContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.31. 11 Ocak 2015

Teminat sorununun ortadan kaldırılmasında kullanılan ikinci yöntem ise teminat işlemlerinde bütüncül bir yaklaşım izlenmesidir. Bu yaklaşım, teminat altında olan her türlü varlığın, özellikle de taşınırın, teminat bilgilerini gösteren bir sicil sisteminin oluşturulmasını içermektedir.¹¹⁸ Bu doğrultuda, bir finansman kuruluşu ile imzalanan kredi sözleşmesi kapsamında, kredinin teminatına alınan gayrimenkul, taşıt, makine, altın, döviz ve diğer tüm varlıkların teminat bilgileri bir sicil sistemi üzerinden potansiyel kredi sağlayıcılar tarafından görülebilmektedir. Böylece, hâlihazırda başka bir borç için teminata alınmış olan bir varlık yeni bir borç talebinde tekrar teminat olarak ileri sürüldüğünde bu durum kredi sağlayıcı tarafından fark edilmektedir. Sicil sistemi, bu özelliği ile kredi talep eden işletmeler ve kredi sağlayan kuruluşlar arasında güven ilişkisi tesis etmektedir. Kurulan güven ilişkisi, özellikle de taşınır varlıkların kredi sağlayıcılar tarafından teminat olarak kabul edilmesini sağlamaktadır. Yapılan araştırmalar sonucunda söz konusu sicil sisteminin kurulu olduğu ülkelerde, bankalarca sağlanan finansman hacminin yaklaşık %8 arttığı, sağlanan finansman için talep edilen faiz oranlarının %3 oranında düştüğü ve finansman vadelerinin 6 aya kadar uzadığı görülmüştür.¹¹⁹ Teminat sicil sisteminin en verimli faaliyet gösterdiği ülkelerde bu sistemin temel özellikleri; beyana dayalı olması, elektronik ortamda erişilebilir olması ve merkezi yapıda olmasıdır.¹²⁰ Bu sistemin özelliklerine ilerleyen kısımlarda detaylı olarak değinilecektir.

3.2.2 Finansal Kuruluşlarla İlişkiler

Küçük olmaktan kaynaklanan sorunlar, finansal kuruluşlarla olan ilişkilerde de ortaya çıkmaktadır. Bu sorunlar genel anlamda ölçek ekonomilerinden kaynaklanmaktadır. İşletme ölçeği küçüldükçe talep edilen kredi tutarları da küçülmekte ve birim kredi maliyetleri yükselmektedir.¹²¹ Zira finansal kuruluşlar açısından her kredinin, kredi küçük tutarda da olsa bir maliyeti vardır. Bu sebeple, finansal kuruluşlar onlarca hatta yüzlerce

¹¹⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>> s.67-71. 11 Ocak 2015

¹¹⁹ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>> s.67-71. 11 Ocak 2015

¹²⁰ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>> s.67-71. 11 Ocak 2015

¹²¹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSCContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.20. 11 Ocak 2015

küçük kredinin maliyetine katlanmak ve çok sayıda küçük işletme ile muhatap olmak yerine, tutar olarak bu kredilerin pek çoğunu tek seferde karşılayacak büyük krediler kullanırmak ister. Finansal kuruluşların büyük ölçekli işletmelere yönelik yüksek, küçük işletmelere yönelik düşük ilgisinin sebebi temelde budur ve bu ilgi işletme ölçeği küçüldükçe daha da azalmaktadır (Müftüoğlu, 2013: 288). Nitekim gelişmiş ve gelişmekte olan 45 ülkeden 91 banka ile gerçekleştirilen bir araştırmada, bankalardan yalnızca %6'sı küçük işletmelerin kredilendirilmesinde talep eksikliğinden bahsetmiştir.¹²² Bu sonuç, küçük işletme-finance kuruluş ilişkisindeki düşük yoğunluğun arz kaynaklı, diğer bir deyişle finansal kuruluş kaynaklı olduğunu doğrulamaktadır. Her ne kadar son dönemde, bankacılık sektöründe azalan kar marjları dolayısıyla, kredi hacmini artırmak zorunda kalan bankalar, küçük işletmelere eskiye nazaran daha fazla ilgi gösterebilir de bu işletmelere kullanılan kredilerin toplam kredi tutarı içindeki payı halen yeterli seviyede değildir.

Küçük işletmelerin finansal kuruluşlarla olan ilişkilerinde karşılaşılan diğer önemli bir eksiklik ise bu işletmelerin pek çoğunun ayrı bir finans departmanına ve finans konusunda deneyim sahibi uzman personele sahip olmamasıdır (Müftüoğlu, 2013: 290-291). Dolayısıyla küçük işletmeler, farklı finansman alternatiflerini değerlendirme, araştırma ve bunlara ulaşma konusunda mahir değildir. Bu özellikleriyle küçük işletmeler finansal kuruluşlara güven telkin edememekte ve bu kuruluşlarca yüksek riskli olarak değerlendirilmektedir. Örneğin bankalar, riskli müşterilerine ya yüksek faiz oranları uygulamakta ya da müşteriler yüksek faiz ödemeye razı olsalar dahi kredi sınırlamasına gitmektedir ki bu büyük ölçekli işletmelerden ziyade küçük işletmeleri olumsuz etkilemektedir.¹²³ Bankalarla küçük işletmeler arasındaki güven ilişkisinin zayıf olmasında söz konusu işletmelerin, finansal anlamda belirgin bir zorluğa düşmeden bankalara kredi başvurusunda bulunmamasının da etkisi bulunmaktadır (Tulgar, 2012). İşletmenin bankayla yalnızca işler kötü giderken iletişime geçmesi bankanın işletmeye güven duymasını engellemekte ve bu durum bankanın işletme taleplerine olumsuz cevap vermesine neden olmaktadır.

¹²² Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSCContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.20. 11 Ocak 2015

¹²³ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSCContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.20. 11 Ocak 2015

Küçük işletmelerin bankalarla olan ilişkilerinde küçüklükten kaynaklanan sorunların çözümü, işletmelerin büyüme yolunda atacağı adımlardadır. Ancak finansal kuruluşlardaki küçük işletmelerin riskli oldukları şeklindeki algı ve bu algı sebebiyle küçük işletmelerin finansman kaynaklarına erişememesi veya yüksek maliyetlerle erişmesi sorunu gelişmiş ülkelerde kredi raporlama sistemleriyle aşılmaktadır. Kredi büroları ve kredi sicilleri tarafından yapılan raporlamalar sayesinde, kredi sağlayanlar ile kredi talep edenler arasındaki bilgi asimetrisi ortadan kaldırılmakta, kredi kullananlar disiplin altına alınmakta, uygulanan faiz oranları düşmekte ve kredi riskinin izlenmesi kolaylaşmaktadır.¹²⁴ Araştırmalar, gelişmekte olan ülkelerde yeni raporlama sistemlerinin uygulanmasıyla birlikte küçük işletmelerce kullanılan kredilerin iki katına çıktığını göstermektedir.¹²⁵

Kredi büroları ile kredi sicilleri, kredi riskinin azalması ve küçük işletmelerin finansmana erişim imkânlarının artması için, gelişmiş büro ve sicillerde olduğu gibi olabildiğince çok kredi kullanıcısına ilişkin olumlu ve olumsuz finansal geçmişi barındırmalıdır.¹²⁶ Ayrıca büroya ya da sicile üye olan bankaların-finansal kuruluşların bu sistemlere çevrimiçi ya da karşılıklı olarak sistemlerini entegre ederek ulaşabilmeleri gerekmektedir.¹²⁷ Son olarak söz konusu sistemler, yalnızca kredi geçmişini göstermekle kalmamalı, kredi sağlayanlara yönelik olarak kredi kullanıcılarını skorlamalıdır.¹²⁸ Bu sayede kredi sağlayanlar kredi kullananlara ilişkin daha net değerlendirmeler yapma fırsatı bulacak ve özellikle de küçük işletmelerin finansmana erişim imkânları genişleyecektir.

¹²⁴ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>> s.71. 11 Ocak 2015

¹²⁵ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>> s.71-72. 11 Ocak 2015

¹²⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>> s.90-91. 11 Ocak 2015

¹²⁷ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>> s.73. 11 Ocak 2015

¹²⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>> s.74. 11 Ocak 2015

Türkiye’de 1995 yılında 11 bankanın ortaklığında kurulan Kredi Kayıt Bürosu¹²⁹ (KKB) ile 2013 yılının ortasında Türkiye Bankalar Birliği (TBB) bünyesinde faaliyet göstermeye başlayan Risk Merkezi¹³⁰, kredi büroları ve sicillerine örnek teşkil etmektedir. KKB verileri, bu sistemlerde bulunması gereken özelliklerden hem olumlu hem olumsuz finansal geçmişi içermeye, sistemlerin entegre edilmesi yoluyla finansal kuruluşlara bilgi sağlama gibi özelliklerine sahiptir. Ancak bu verilerde yalnızca gerçek kişilerce yapılan işlemler yer almaktadır.¹³¹ KKB, 2013 yılında kapsamındaki kişiler için kredi notu belirlemeye başlamıştır. Bu uygulama kredi sağlayıcılara yönelik skora hizmet olarak değerlendirilebilir.¹³²

Risk Merkezi ise hem gerçek kişiler hem de tüzel kişileri kapsamında barındıran bir kredi sicilidir.¹³³ Risk Merkezi tarafından üretilen raporlarda çoğunlukla kişilerin olumsuz finansal geçmişine yer verilmekte olup, bu raporlar kredi sağlayıcıların hatta reel sektörün elektronik ortamda erişimine açıktır. Risk Merkezi de KKB gibi 2013 yılında ticari kredi notu belirlemeye başlamış olup, bu uygulama da kredi sağlayıcılara yönelik skora hizmet olarak değerlendirilebilir. Türkiye’de kredi büro ve sicil sisteminin gelişimi, gelişmiş ülkelerdeki seyirle uyumludur. Nitekim Doing Business 2015 raporunda bahse konu sistemler üzerinden bilgi edinilmesi konusunda Türkiye’nin notu 8 üzerinden 6 olup bu puan gelişmiş bir ülke olan Japonya’nınki ile aynıdır.¹³⁴ Ancak bu sistemler, Türkiye’deki kredi kullanıcılarının henüz %63,6’sını kapsamaktadır.¹³⁵ Risklerin bertaraf edilmesi için bu oran mümkün mertebe %100’e yaklaştırılmalıdır.

¹²⁹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.kkb.com.tr/kkb-hakk%C4%B1nda/kkbyitan%C4%B1y%C4%B1n/tarih%C3%A7e.aspx>> 8 Ocak 2015

¹³⁰ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.riskmerkezi.org/tr-TR/hakkında/5.aspx>> 8 Ocak 2015

¹³¹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.29. 11 Ocak 2015

¹³² Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.kkb.com.tr/kkb-hakk%C4%B1nda/kkbyitan%C4%B1y%C4%B1n/tarih%C3%A7e.aspx>> 8 Ocak 2015

¹³³ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.29. 11 Ocak 2015

¹³⁴ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>> s.194, 225. 11 Ocak 2015

¹³⁵ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>> s.225. 11 Ocak 2015

3.2.3 Sermaye Piyasalarından Yeterince Yararlanamama

Küçük işletmelerin finansmana erişim konusunda bir başka önemli sorunu, sermaye piyasalarına yeterince erişememektir. Dünya Bankasının bir raporuna göre, en az 24 ülkede küçük işletmelere yönelik menkul kıymet borsası bulunmakta ve bu borsalarda küçük işletmelere bir takım avantajlar sağlanmaktadır.¹³⁶ Türkiye’de de 2009 yılında, o zamanki adıyla İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) bünyesinde küçük işletmelere yönelik Gelişen İşletmeler Piyasası (GİP) adında bir piyasa oluşturulmuştur. Bu piyasa, 2013 yılından beri Borsa İstanbul (BİST) bünyesinde faaliyet göstermektedir. Ancak ilgili piyasa 2009 yılından bugüne kadar beklenen ölçüde hacim oluşturamamış ve hâlihazırda 22 küçük işletme ile faaliyetine devam etmektedir.¹³⁷ Küçük işletmelerin hisse senedi dışında tahvil, bono, kar zarar ortaklığı belgesi gibi diğer sermaye piyasası araçlarını ihraç ederek finansman sağlama olanağı da neredeyse hiç bulunmamaktadır. Ancak bu durumun tamamıyla olumsuz bir durum olduğu düşünülmemelidir. Zira büyük ölçekli işletmelerin sermaye piyasalarına kayması, örneğin banka kaynaklarının küçük işletmelere yönelmesiyle sonuçlanabilir.¹³⁸

Sermaye piyasalarının yeni kaynaklarından biri de girişim sermayesi¹³⁹ (risk sermayesi) olmakla birlikte bu tür finansman Türkiye’de henüz yeni yeni gündeme gelmeye başlamıştır. Dolayısıyla bu finansman kaynağının küçük işletmeler üzerindeki etkisini gözlemlemek için zamana ihtiyaç bulunmaktadır.

¹³⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.21. 11 Ocak 2015

¹³⁷ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.borsaistanbul.com/urunler-ve-piyasalar/piyasalar/gelisen-isletmeler-piyasasi/gip-listesi>> 8 Ocak 2015

¹³⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.19. 11 Ocak 2015

¹³⁹ Risk (girişim) sermayesi, yeni fikir, buluş ve teknoloji geliştirmekle beraber bunu ticari ürün haline getirmek için yeterli finansal kaynağa sahip olmayan kişi ya da grubu öz kaynakla finanse eden girişim türüdür. Ayrıntılı bilgi için bkz.

<http://www.abigem.org/appmanager/tr/portal?nfpb=true&pageLabel=pageKobiFinans&nodeName=KobiFinans_01>. 31 Ocak 2015

3.2.4 Orta Vadeli Finansmana Erişim Zorluğu

Küçük işletmelerin erişim sağlayabildiği finansman kaynakları genelde kısa vadelidir. Az sayıda küçük işletme, orta vadeli finansman kaynaklarına erişim sağlayabilmektedir. Aslında bu zorluk yalnızca küçük işletmelerin yaşadığı bir zorluk değildir. Orta ve uzun vadeli kaynaklara erişmek finansal kuruluşlar için de kolay değildir. Örneğin bankalar için, elde edilen mevduat bir finansman kaynağıdır. Bankalar, bu kaynağı kredi olarak kullanılmaktadır. Bankaların orta vadeli kredi kullanabilmesi için topladığı mevduatın vadesinin de orta veya uzun vadeli olması gerekir. Zira kısa vadeli mevduat toplayarak orta vadeli kredi kullandırma kredi ve mevduat arasında vade uyumsuzluğu doğurur ki bu durum banka açısından likidite riski yaratan bir durumdur.

TBB verilerine göre Eylül 2014 itibarıyla Türkiye’deki bankalarca toplanan mevduatın %76,7’si vadesiz ve 1 aya kadar vadeli mevduattan oluşmaktadır.¹⁴⁰ Ancak 1 aya kadar vadeli kullanılan kredilerin toplam krediler içindeki payı ise %14,1 seviyesindedir.¹⁴¹ Kullanılan kredilerin %9,2’si 1-3 ay vadeli, %27,1’i 3-12 ay vadeli, %35,9’u 1-5 yıl vadeli, %12,8’i ise 5 yıl ve üzeri vadelidir.¹⁴² Görüldüğü üzere Türkiye bankacılık sektöründe, kredi ve mevduat vadeleri arasında belirgin bir uyumsuzluk vardır. Bankaların mevduat olarak elde ettiği kaynakların %76,7’si 1 ay içinde bankaların elinden çıkmaktadır. Buna rağmen, orta vadeli kredi olarak değerlendirilen 1-5 yıl vadeli krediler, %35,9’luk oranla, kullanılan krediler içinde en yüksek paya sahiptir.¹⁴³ Bu tabloya göre, Türkiye’de bankaların elde ettikleri çok kısa vadeli kaynaklara nazaran gayet uzun vadeli fonlama yaptıkları söylenebilir. Ancak orta vadeli kredi kullandırımının daha da artması bankaların daha uzun vadeli kaynak elde edebilmesine bağlıdır.

¹⁴⁰ Söz konusu oran, TBB İstatistiki Raporlar Tablo-3’ten yararlanılarak hesaplanmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz. <[http://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/eylul--2014---banka-ve-grup-bilgileri-\(3-aylik,-son-donem-karsilastirmali-bilanco-bilgileri\)-/1381](http://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/eylul--2014---banka-ve-grup-bilgileri-(3-aylik,-son-donem-karsilastirmali-bilanco-bilgileri)-/1381)> 8 Ocak 2015

¹⁴¹ Söz konusu oran, TBB İstatistiki Raporlar Tablo-3’ten yararlanılarak hesaplanmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz. <[http://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/eylul--2014---banka-ve-grup-bilgileri-\(3-aylik,-son-donem-karsilastirmali-bilanco-bilgileri\)-/1381](http://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/eylul--2014---banka-ve-grup-bilgileri-(3-aylik,-son-donem-karsilastirmali-bilanco-bilgileri)-/1381)> 8 Ocak 2015

¹⁴² Söz konusu oran, TBB İstatistiki Raporlar Tablo-3’ten yararlanılarak hesaplanmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz. <[http://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/eylul--2014---banka-ve-grup-bilgileri-\(3-aylik,-son-donem-karsilastirmali-bilanco-bilgileri\)-/1381](http://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/eylul--2014---banka-ve-grup-bilgileri-(3-aylik,-son-donem-karsilastirmali-bilanco-bilgileri)-/1381)> 8 Ocak 2015

¹⁴³ Söz konusu oran, TBB İstatistiki Raporlar Tablo-3’ten yararlanılarak hesaplanmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz. <[http://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/eylul--2014---banka-ve-grup-bilgileri-\(3-aylik,-son-donem-karsilastirmali-bilanco-bilgileri\)-/1381](http://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/eylul--2014---banka-ve-grup-bilgileri-(3-aylik,-son-donem-karsilastirmali-bilanco-bilgileri)-/1381)> 8 Ocak 2015

Dünya Bankası tarafından 2007-2009 yılları arasında, orta vadeli finansmanın küçük işletmelerin performansı üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla Halkbank ile işbirliği içinde yürütülen “KOBİ’lerin Finansmana Erişimi Projesi” orta vadeli finansmanın önemini ortaya koymaktadır.¹⁴⁴ Proje kapsamında, Halkbank’a Dünya Bankası tarafından uzun vadeli kredi tahsisı yapılmış, Halkbank da bu kredi ile doğrudan küçük işletmelere orta vadeli krediler kullandırmıştır. Sağlanan orta vadeli finansman sayesinde, kredi kullandırılan küçük işletmelerce oluşturulan istihdamın %15 seviyesinde arttığı, bu işletmelerin yatırımlarının ise önceki yılların 2,1 katına çıktığı gözlenmiştir.¹⁴⁵

3.2.5 Makroekonomik Zorluklar

Küçük işletmelerin içinde bulundukları ekonominin koşulları da zaman zaman finansman kaynaklarına ulaşma konusunda zorlayıcı olabilmektedir. Örneğin yüksek kamu açığı bulunan ekonomilerde, devlet bu açığın finansmanı için tahvil ve bono ihracı yapmakta, piyasadan önemli miktarda kaynak çekerek özel sektör tarafından kullanılabilir kaynakları azaltmaktadır.¹⁴⁶ Özel sektörün kaynak kullanımından dışlanması anlamına gelen bu durum literatürde dışlama etkisi olarak ifade edilmektedir. Bu durumdan elbette küçük işletmeler de etkilenmekte ve erişebilecekleri finansman kaynakları azalmaktadır. Özellikle doksanlı yıllarda bu zorluk Türkiye’de çokça yaşanmıştır.

Ekonomideki enflasyon oranının değişken olması da küçük işletmeleri etkileyen bir başka makroekonomik zorluktur. Değişken enflasyon, finansal kuruluşların, müşterilerinin ödeme gücünü tahmin etmesini, elde edeceği kar marjlarını belirlemesini ve likidite durumlarını tespit etmesini zorlaştırmaktadır. İşletmelerin ise elde edeceği faydayı

¹⁴⁴ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.24-25. 11 Ocak 2015

¹⁴⁵ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.25. 11 Ocak 2015

¹⁴⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.23. 11 Ocak 2015

belirlemesini zorlaştırmakta ve işletmeler açısından kredi kullanımı konusunda isteksizliğe sebep olmaktadır.¹⁴⁷

Bir başka makroekonomik zorluk ise ülkenin ekonomik koşulları sebebiyle kimi zaman küçük işletmelerin döviz cinsinden kredi kullanmak zorunda olması ve bu sebeple yüksek düzeyde kur riskine maruz kalmasıdır. Bahse konu zorunluluk, döviz kurunun yükselmesi halinde işletmenin borcunun ulusal para birimi cinsinden artmasına sebep olmaktadır. Ayrıca yükselen döviz kurunun ekonomi üzerindeki fakirleştirici etkisi talep daralmasına yol açarak işletmenin satışlarını azaltmakta ve işletme üzerinde çift yönlü olumsuz bir etki oluşturmaktadır.

3.3 Teminat Sicil Sistemleri

Küçük işletmelerin finansmana erişimde karşılaştığı en ciddi sorun olan teminat sorununun çözümünde kullanılan bir yöntem de, yukarıda değinildiği üzere, taşınmazların yanı sıra taşınırların da kullandırılan kredinin teminatına alınmasına imkân sağlayan teminat sicil sistemleridir.

3.3.1 Teminat Sicil Sisteminin Özellikleri

Teminat sicil sistemleri konusuyla dünyada en ciddi şekilde ilgilenen kurum IFC olarak göze çarpmaktadır. IFC, özellikle gelişmekte olan ve gelişmemiş ülkelerde, makroekonomik zorlukların da etkisiyle finansmana erişimde zorlanan küçük işletmelerin finansmana erişimini artırmak amacıyla söz konusu ülkelere danışmanlık vermektedir. IFC bugüne kadar yirmiye aşkın ülkeye danışmanlık hizmeti vermiştir.¹⁴⁸ Bu sayede pek çok ülkenin sistemi hakkında bilgi edinen kurum, teminat sicil sistemlerinin özelliklerini ortaya koymuş ve hangi özelliklerin bir araya gelmesiyle bir teminat sicil sisteminin verimli çalışabileceğini ve ideal olarak nitelendirilebileceğini belirlemiştir. Bu çerçevede, IFC'ye

¹⁴⁷ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.23-24. 11 Ocak 2015

¹⁴⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry_ext_content/ifc_external_corporate_site/industries/financial+markets/publications/secured+transactions+and+collateral+registries> 2 Mayıs 2015

göre bir teminat sicil sisteminin ideal olarak nitelendirilebilmesi için on özelliğe sahip olması gerekmektedir.¹⁴⁹ Söz konusu on özellik aşağıda açıklanacaktır.

3.3.1.1 Beyana veya Belgeye Dayalı Olma

Teminat sicil sistemlerinin bir kısmı beyana bir kısmı ise belgeye dayalıdır. Belgeye dayalı kayıta sicil tarafından; bir varlık sisteme kaydedilirken kredi sözleşmesi, teminat sözleşmesi ve diğer çeşitli belgeler talep edilmektedir. Beyana dayalı kayıta ise kayıt sırasında yalnızca, ilgililerin bir varlığın herhangi bir kredinin teminatında olup olmadığını öğrenebilmelerine yönelik temel düzeyde bir bilgi talep edilmektedir. Herhangi bir belge talebi olmaması nedeniyle beyana dayalı kayıta yönetsel maliyetler ile arşiv maliyetleri daha düşüktür.¹⁵⁰ Ayrıca, beyana dayalı kayıta sicil personelinin belgelerdeki bilgiyi sicil sistemine ait veri tabanına işlemesi gibi bir durum da söz konusu olmadığından, kayıt sırasında personel kaynaklı hatalı veri girişi riski de bulunmamaktadır.¹⁵¹ Dolayısıyla bir teminat sicil sisteminin ideal bir teminat sicil sistemi olarak nitelendirilebilmesi için gerekli ilk özellik onun belgeye değil beyana dayalı bir sistem olmasıdır.

3.3.1.2 Elektronik Ortam veya Kâğıt Ortamı

Teminat sicil sistemleri hem elektronik ortamda hem de kâğıt ortamında diğer bir deyişle hem elektronik hem de fiziki ortamda faaliyet gösterebilmektedir. Kâğıt ortamında yapılan başvuruda başvuru formunun iletilmesi, başvuruya tarih verilmesi, yazılan bilgilerin borçluların teminatlı varlıklarını sorgulayanlara kolaylık sağlaması bakımından sicil kaydına geçirilmesi vb. işlemlerin adım adım gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Oysa elektronik ortamda yürüyen bir sistemde sayılan adımların hepsi kaydın tamamlandığı anda

¹⁴⁹ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> s.18. 2 Mayıs 2015

¹⁵⁰ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> s.7. 2 Mayıs 2015

¹⁵¹ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> s.7. 2 Mayıs 2015

tek seferde hem de uzaktan kayıt yapabilme gibi bir avantajla gerçekleşmektedir.¹⁵² Ayrıca elektronik sistemlerde hem kayıt başvurusunda bulunanlar hem de hem de borçluların teminat olarak kabul edilen varlıklarına ilişkin bilgileri sistem üzerinden sorgulayanlar sicil kaydına anlık erişim sağlayabilmektedirler.

Elektronik ortamda yürüyen sistemlerde kaydın tamamlanmaması, yanlış bilgi girilmesi ya da sicil personeli kaynaklı diğer hatalar da asgari seviyeye inmektedir.¹⁵³ Zira kayıt sicil personeli tarafından değil bizzat ilgililerce yapılmaktadır. Teminat olarak kabul edilen varlık üzerinde öncelik hakkının belirlenmesi konusundaki sıkıntılar da elektronik sistemler sayesinde ortadan kalkmaktadır.¹⁵⁴ Çünkü varlığın teminat durumunu sistem üzerinden anlık olarak görmek mümkün olmaktadır. Örneğin kâğıt üzerinde yürüyen bir sistemde, kayıt başvurusunda teminat olarak kabul edildiği belirtilen varlığa ilişkin bu durum sicile işlenene kadar geçen zaman zarfında, sistem üzerinden yapılan bir sorgulamada varlığın mevcut durumu hakkında bilgi edinilememektedir. Bu risk elektronik sistemlerde bulunmamaktadır. Yine kâğıt ortamındaki sistemlere has, evrakın kaybolması sebebiyle bilgilerin yok olması riski elektronik ortamdaki sistemler açısından geçerli değildir. Ayrıca, elektronik sistemlerde kayıt yapılırken alınan bedeller nakden değil de sistem üzerinden ödendiğinden sicil personelinin eline para değmemekte ve paranın kaybolması ya da zimmete geçirilmesi gibi riskler de ortadan kalkmaktadır.¹⁵⁵

Yukarıda sayılan tüm olumlu özellikleri dolayısıyla elektronik ortamda faaliyet gösterme, bir teminat sicil sisteminin ideal bir teminat sicil sistemi olarak nitelendirilebilmesi için gerekli ikinci özelliktir.

¹⁵² IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> s.7. 2 Mayıs 2015

¹⁵³ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> s.7-8. 2 Mayıs 2015

¹⁵⁴ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> s.8. 2 Mayıs 2015

¹⁵⁵ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> s.8. 2 Mayıs 2015

3.3.1.3 Çevrimiçi İşlem Yapma

Teminat sicil sistemleri tamamen elektronik ortamda, tamamen kâğıt ortamında ya da kısmen elektronik ortamda kısmen kâğıt ortamında faaliyet gösterebilmektedir. Kısmen elektronik ortamda kısmen kâğıt ortamında faaliyet gösteren sistemler hibrit sistem olarak adlandırılmaktadır.¹⁵⁶ Bu sistemlerde kayıt başvurusu kâğıt ortamında yapılmakta, ardından başvuru formunda yer alan bilgiler sicil personeli tarafından elektronik veri tabanına girilmektedir. Sorgulamalar bu veri tabanında çevrimiçi olarak yapılabilir.

Elektronik ortamda faaliyet gösteren bir sistemde ise hem kayıt, hem bu kayda ilişkin değişiklikler, yenilemeler ve iptaller ile sorgulamalar diğer bir deyişle yapılabilecek tüm işlemler çevrimiçi yapılmaktadır. Bu durumda sistem yedi gün yirmi dört saat aktif olmakta ve tüm işlemler sistemde kayıtlı kullanıcı adı ile şifreye sahip herkes tarafından yapılabilir. Elektronik sistemlerin çevrimiçi işlem yapma konusunda sağladığı avantajlar bu sistemlerin verimli kullanılmasını sağlamaktadır. Bu doğrultuda, tüm işlemlerin çevrimiçi yapılabilmesi, bir teminat sicil sisteminin ideal bir teminat sicil sistemi olarak nitelendirilebilmesi için gerekli üçüncü özelliktir.

3.3.1.4 İndeks Oluşturma

Teminat sicil sistemlerinin veri tabanlarında sorgulamalarda kolaylık sağlaması amacıyla indeks oluşturulmaktadır. Kimi sistemlerde indeks borçlunun bilgilerine, kimi zaman da teminat olarak kabul edilen varlığın bilgilerine dayalı olarak oluşturulmaktadır. Borçlunun bilgilerine dayalı olarak indeks oluşturulan sistemlerde; borçlunun ad ve soyadı, kimlik numarası ya da kayıt sırasında borçluya atanan kayıt numarası kullanılmaktadır.¹⁵⁷ Sistem üzerinden yapılan sorgulamalar da veri tabanında borçlunun sayılan bilgileri aratılarak yapılmaktadır. Teminat olarak kabul edilen varlığın bilgilerine dayalı olarak

¹⁵⁶ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> s.8-11. 3 Mayıs 2015

¹⁵⁷ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> s.16. 3 Mayıs 2015

indeks oluşturulan sistemlerde ise varlığa bir seri numarası verilmekte ve sorgulamalar veri tabanında bu numara aratılarak yapılmaktadır.¹⁵⁸

Borçlu bilgileri kullanılarak oluşturulan indekslere sahip sistemlerin daha verimli olduğu belirtilmekte olup, bunun sebebinin bu sayede borçluyla ilişkili olan tüm varlıkların görülebilmesini sağlaması, dolayısıyla başka varlıklar nezdinde diğer finansal kuruluşlarla borç ilişkisini ortaya koyması olduğu düşünülmektedir. Oysa varlık bazlı indekse sahip sicil sistemlerinde sorgulama doğal olarak yalnızca ilgili varlık bazında yapılabilmektedir. Bu çerçevede, borçlu bilgileri bazında indekse sahip olma, bir teminat sicil sisteminin ideal bir teminat sicil sistemi olarak nitelendirilebilmesi için gerekli dördüncü özelliktir. Ancak bu noktada, aynı ad ve soyada sahip borçlular olabileceği göz önünde bulundurulmalı ve sistemde karışıklığa meydan vermeyecek bir sorgulama kurgusu oluşturulmalıdır.

3.3.1.5 Merkezi veya Müstakil Olma

Teminat sicil sistemleri merkezi ve müstakil teminat sicil sistemleri olarak ikiye ayrılmaktadır. Müstakil bir teminat sicil sisteminde bazen belli bir coğrafi alandaki varlıklar, bazen yalnızca belli türdeki varlıklar bazen de belli türdeki borçlulara ilişkin kayıtlar yer almaktadır. Merkezi bir teminat sicil sistemi ise yalnızca belli bir coğrafi alandaki değil tüm ülkedeki, yalnızca belli türdeki taşınır varlıklara değil tüm taşınır varlıklara ve yalnızca belli türdeki borçlulara değil tüm borçlulara ilişkin bilgileri barındırmaktadır.¹⁵⁹

Örneğin sorgulama yapılırken; borçlunun bir şehirdeki varlığı için bir sicil sistemine başka bir şehirdeki varlığı için başka bir sicil sistemine, otomobiller için bir sicil sistemine tarım ürünleri için başka bir sicil sistemine ya da gerçek kişiler için bir sicil sistemine tüzel kişiler için başka bir sicil sistemine gidilmesi gerekiyorsa sorgulamada verimlilikten bahsetmek mümkün değildir. Ayrıca çok sayıda sicil sisteminin işletilmesi, merkezi ve tek bir sicil sisteminin işletilmesine göre daha maliyetli olacaktır. Ülkede çok

¹⁵⁸ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> s.16. 3 Mayıs 2015

¹⁵⁹ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> s.13-15. 3 Mayıs 2015

sayıda teminat sicil sistemi bulunuyorsa dahi, verimliliğin sağlanması için söz konusu sistemler arasında elektronik ortamda bir entegrasyon sağlanması gerekir. Buna göre, merkezi nitelikte olma, bir teminat sicil sisteminin ideal bir teminat sicil sistemi olarak nitelendirilebilmesi için gerekli beşinci özelliktir.

3.3.1.6 Taşınır Varlıkların Teminat Olarak Kabul Edilmesi

Teminat sicil sistemleri arasında taşınırların teminat olarak kabul edilmesi hususunda farklılıklar bulunmaktadır. Örneğin kimi ülkelerde maddi taşınır varlıklar teminat olarak kabul edilmekte olup maddi olmayan taşınır varlıklar teminat olarak kabul edilmezken kimi ülkelerde her iki varlık türü de kabul edilmektedir. Tablo - 10'da çağdaş teminat sicil sistemlerinde teminat olarak kabul edilen maddi ve maddi olmayan taşınır varlıklar yer almaktadır.

Tablo - 10: Çağdaş Teminat Sicil Sistemlerinde Teminat Olarak Kabul Edilen Maddi ve Maddi Olmayan Varlıklar

Maddi taşınır varlıklar	Maddi olmayan taşınır varlıklar
Makine ve teçhizat	Tek hesaptan alacaklar
Stoklar	Çok sayıda hesaptan alacaklar
Motosikletler	Finansal varlıklar
Tarımsal ürünler	Fikri mülkiyet hakları
Tüketim malları	Sigorta poliçeleri
Madenler, mineraller, kereste	Üyelik ve ortaklık hakları
Medikal teçhizat	Futures sözleşmeleri
Mücevher, değerli taşlar	Banka hesapları

Kaynak: Increasing Access to Credit through Reforming Secured Transactions in the MENA Region. s.13. Ed. Alejandro Alvarez de la Campa. World Bank. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2011/03/24/000158349_20110324112706/Rendered/PDF/WPS5613.pdf> Mart 2011

Bir teminat sicil sisteminin ideal bir teminat sicil sistemi olarak nitelendirilebilmesi için hem maddi hem de maddi olmayan taşınır varlıkların bu sistemde teminat olarak kabul edilmesi gerekmektedir. Bu, ideal bir teminat sicil sisteminin altıncı özelliğidir.

3.3.1.7 Ücret Karşılığı veya Bedelsiz Hizmet Sunulması

Teminat sicil sistemleri teminat işlemlerine ilişkin hizmeti çoğu zaman bir bedel karşılığında sunmaktadır. Elbette söz konusu hizmeti bedelsiz sunan sistemler de mevcuttur. Hizmetin bedelsiz sunulması kullanıcılar açısından şüphesiz ki tercih edilendir. Ancak sistemlerin işletim maliyetleri bulunmaktadır ve bu maliyetlerin bir şekilde karşılanması gerekmektedir. Dolayısıyla teminat sicil sistemlerinin bir bedel karşılığında hizmet sunması anlaşılır bir durumdur. Ancak bu bedel kullanıcıdan kullanıcıya değişkenlik arz etmemeli ve sistemin işletim maliyetlerini karşılamaya yönelik makul seviyede bir bedel olmalıdır.¹⁶⁰ Buna göre, bedelsiz hizmet sunumu veya sabit ve makul bir ücretlendirme politikasının mevcudiyeti, bir teminat sicil sisteminin ideal bir teminat sicil sistemi olarak nitelendirilebilmesi için gerekli yedinci özelliktir.

3.3.1.8 Kayıt Yapabilecekler

Her teminat sicil sisteminde kayıt, varlığı teminata kabul eden alacaklı tarafından yapılabilmektedir. Ancak bazı sistemlerde alacaklının yetkilendirdiği kişiler de kaydı gerçekleştirebilmektedirler. Sisteme kaydın kim tarafından yapılabileceğine ilişkin sınırlama olmaması teminata alınan varlıkların bir an evvel veri tabanına eklenmesini sağlamaktadır. Bu çerçevede, kaydın kim tarafından yapılabileceğine ilişkin bir sınırlama olmaması, bir teminat sicil sisteminin ideal bir teminat sicil sistemi olarak nitelendirilebilmesi için gerekli sekizinci özelliktir.

3.3.1.9 Sorumluluk

Teminat sicil sistemlerinin bir başka özelliği de sorumluluğa ilişkin pozisyonudur. Elektronik kayıt sistemlerinde kayıt alacaklı tarafından yapıp tamamlandığından ve akabinde veri tabanına düştüğünden sicil sisteminin teminat işlemlerine ilişkin sorumluluğu yalnızca teknik hatalar sebebiyle sisteme erişilememesi ve kaydın yarım kalması veya hatalı gerçekleşmesidir. Oysa kâğıt ortamındaki sistemlerde alacaklı tarafından başvuru formuna yazılan bilgiler sicil personeli tarafından veri tabanına

¹⁶⁰ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> s.12-13. 4 Mayıs 2015

aktarıldığından bu işlem sırasında personel tarafından yapılan hatalı girişlerden de teminat sicil sistemi sorumlu olmaktadır. Dolayısıyla sistemin elektronik ortamda faaliyet göstermesinin önemi bir defa daha ortaya çıkmaktadır. Bu noktada, teminat sicil sisteminin yalnızca teknik hatalar sebebiyle sisteme erişilememesi, kaydın yarım kalması veya hatalı gerçekleşmesinden kaynaklanan bir sorumluluğunun bulunması, bir teminat sicil sisteminin ideal bir teminat sicil sistemi olarak nitelendirilebilmesi için gerekli dokuzuncu özelliktir.

3.3.1.10 Sınırlı Takdir Yetkisi

Teminat sicil sistemlerinde kimi zaman bilgi doğrulaması ve başvuru reddi ya da kabulü şeklinde işlemler gerçekleştirilebilmektedir. Sistemin takdir yetkisi anlamına gelen bu husus, hem kaydı yapana yönelik belge taleplerini artırmakta hem de sistemi yavaşlatarak verimi düşürmektedir. İdeal bir teminat sicil sisteminde ise başvuran, başvurunun zorunlu bir unsurunu atlamadıkça sistem bilgi doğrulaması ve başvuru reddi ya da kabulü şeklinde bir işlem gerçekleştirmemektedir. Bu, teminat sicil sisteminin yapılan işlemlerde sınırlı bir takdir hakkı olduğunu ifade etmektedir. Başvuranın beyanına itibar edilmekte ve herhangi bir doğrulama yapmaya ihtiyaç duyulmamaktadır. Böylece hem arşiv maliyeti oluşmamakta hem de sistemin hızı ve verimi yükselmektedir. Dolayısıyla teminat sicil sisteminin yapılan işlemlerde sınırlı bir takdir yetkisinin olması, bir teminat sicil sisteminin ideal bir teminat sicil sistemi olarak nitelendirilebilmesi için gerekli onuncu ve son özelliktir.

3.3.1.11 Teminat Sicil Sisteminin Özelliklerine İlişkin Değerlendirme

Yukarıda teminat sicil sistemlerinin özellikleri tüm yönleriyle ortaya konmuş olmakla birlikte bu özelliklerin bir kısmı sistemi ideal bir teminat sicil sistemi haline getirmektedir. Bir teminat sicil sisteminin ideal bir teminat sicili olarak nitelendirilebilmesi için on özelliğe sahip olması gerekmektedir olup bu özellikler şöyledir;

- Beyana dayalı olma,
- Elektronik ortamda faaliyet gösterme,
- Çevrimiçi işlem gerçekleştirme,
- Borçlu bazında indekse sahip olma,

- Merkezi nitelikte olma,
- Tüm taşınır varlıkları kapsamda bulundurma,
- Ücretsiz ya da makul ve değişmeyen bir ücretlendirme sistemiyle hizmet sunma,
- Herkes tarafından işlem yapılabilmesini sağlama,
- Sicil sisteminin yalnızca teknik aksaklıklardan sorumlu olması ve
- Sicil sisteminin işlemlere ilişkin sınırlı bir takdir hakkına sahip olması.

3.3.2 Çeşitli Ülkelerde Teminat Sicil Sistemleri

2010 yılında IFC tarafından yapılan ve otuz beş farklı coğrafyadaki teminat sicil sistemini kapsayan bir araştırmada teminat sicil sistemlerinin özellikleri ve farklılıkları üzerinde durulmuştur.¹⁶¹ Aşağıda, araştırma kapsamındaki ülkelerden on tanesindeki ve bunlara ilaveten Gana'daki teminat sicil sisteminin özelliklerine yer verilecektir. Bu ülkelerden; ABD, Kanada, Yeni Zelanda ve İspanya gelişmiş; Çin, Bulgaristan, Arnavutluk, Makedonya, Guatemala, Gana ve Vanuatu ise gelişmekte olan ve az gelişmiş ülke örnekleridir.

3.3.2.1 Vanuatu

Vanuatu elektronik bir teminat sicil sistemine sahip olup bu tür teminat sicil sistemlerine iyi bir örnektir. Teminat sicil sistemi bu ülkede 2009 yılında Finansal Hizmetler Komisyonu tarafından kurulmuştur. Sistem tamamen bilgisayar ortamında çalışmakta olup kâğıt belge kabul etmemektedir. Sistem üzerinden sorgulama çevrimiçi olarak, borçlunun adının ya da sicil numarasının yahut kredinin teminatına alınan varlığın seri numarasının aratılması suretiyle ücretsiz şekilde yapılabilmektedir. Ancak sorgulama sonucu, çeşitli makamlara sunulmak üzere bir rapor halinde alınmak istenirse bu durumda rapor için ücret talep edilmektedir.¹⁶²

¹⁶¹ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 3 Mayıs 2015

¹⁶² IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

Sisteme kayıt yaptırmak için, kaydı yapanlar; adlarını, iletişim bilgilerini, borçlunun ad ve adresini, varlığı kredinin teminatı olarak kabul edenin ad ve adresi ile teminat olarak kabul edilen varlığın genel veya detaylı olarak tarifini sisteme sunmalıdır. Kurulduğu yılda sisteme 1.111 kayıt yapılmış olup sistemde teminat olarak kabul edilebilen taşınır varlıklar şu şekildedir:

- Pozitif görünüm ve gelişim potansiyeli,
- Makine ve teçhizat,
- Motosikletler,
- Tarımsal ürünler,
- Tarımsal kazanç,
- Canlı hayvanlar,
- Finansal varlıklar,
- Haklar ve finansal enstrümanlar,
- Tek hesaptan alacaklar,
- Çok sayıda hesaptan alacaklar,
- Stoklar ve
- Futures sözleşmeleri.¹⁶³

Ayrıca, Vanuatu'daki teminat sicil sistemi bir teminat sicil sisteminin ideal olarak nitelendirilebilmesi için sahip olması gereken on özelliğin tamamına sahiptir.

3.3.2.2 Yeni Zelanda

Yeni Zelanda'daki teminat sicil sistemi 2002 yılında Ekonomik Kalkınma Bakanlığı bünyesinde kurulmuştur. Sistem elektronik bir teminat sicil sistemi olup yalnızca çevrimiçi kayıtları kabul etmektedir. Ayrıca sistem üzerinden sorgulamalar yalnızca sistemin işletim maliyetini karşılamaya yönelik cüzi bedellerle yapılabilmektedir. Bir varlığın teminata alındığını beyan edebilmek için kredi sağlayanların bir sicil numarası alması gerekmektedir. Bu numaranın alınmasıyla birlikte, kaydı yapan tarafından sisteme

¹⁶³ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

erişim sağlanabilmekte ve alınan teminatlar beyan edildikçe kaydı yapanın hesabına işlem başına ücret tahakkuk etmektedir. Burada işlemle kastedilen her bir beyandır. Beyan; borçluya, alacaklıya ve teminata ilişkin detayları içeren bir kaydı da içermelidir. Ayrıca bu kaydın geçerlilik süresi beş yıldan kısa ise bu süre de beyanda yer almalıdır.¹⁶⁴

Yeni Zelanda’da verimli bir teminat sicil sistemi ve bunun ardında da güçlü bir altyapı bulunmaktadır. Ülkede; tüm taşınır varlıkların teminat olarak kabul edilebilmesini sağlayan, teminat sicil sisteminin kurulmasını, alacaklıların teminat olarak kabul edilen varlıklar üzerindeki öncelik haklarını ve bunlara yönelik tüm uygulamaları açık bir şekilde tarif eden çağdaş bir kanun bulunmaktadır. Çağdaş bir yasal altyapının varlığı sisteme de yansımakta, Yeni Zelanda’daki teminat sicil sistemi; tüm taşınır varlıkları kapsayan, beyanın yeterli olduğu, dolayısıyla dokümantasyon gerektirmeyen özellikleriyle ön plana çıkmaktadır. Tüm bu olumlu özellikler sicil sistemine kayıt sayılarında kendini göstermektedir. Yeni Zelanda’nın teminat sicil sistemi IFC’nin bahse konu araştırmasında yer alan teminat sicil sistemleri içinde 2009 yılındaki 418.938 kayıtle en fazla kaydın gerçekleştiği sistemdir. Ancak kayıt sayısının yüksekliğinde, kimi ülkelerin sicil sistemlerinden farklı olarak Yeni Zelanda’nın sicil isteminde taşıt rehinlerinin de yer almasının da payı bulunmaktadır.¹⁶⁵

Bir teminat sicil sisteminin ideal olarak nitelendirilebilmesi için sahip olması gereken on özelliğin tamamına sahip olan Yeni Zelanda teminat sicil sisteminde:

- Pozitif görünüm ve gelişim potansiyeli,
- Makine ve teçhizat,
- Motosikletler,
- Tarımsal ürünler,
- Tarımsal kazanç,
- Canlı hayvanlar,
- Finansal varlıklar,
- Haklar ve finansal enstrümanlar,

¹⁶⁴ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

¹⁶⁵ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

- Fikri mülkiyet hakları,
- Tek hesaptan alacaklar,
- Çok sayıda hesaptan alacaklar,
- Stoklar,
- Üyelik ve ortaklık hakları ile
- Futures sözleşmeleri

teminat olarak kabul edilebilen taşınır varlıklardandır.¹⁶⁶

3.3.2.3 Arnavutluk

Arnavutluk'ta teminat sicil sistemi 2001 yılında Teminat İşlemleri Kanunu kapsamında kurulmuştur. Bahse konu kanun, teminat sözleşmesi öncesinde ya da sonrasında sahip olunan, bugünkü ve gelecekteki tüm varlıklara ilişkin haklara uygulanır. Sicil elektronik tabanlı olmasına rağmen çevrimiçi başvuruya imkân tanımamaktadır. Diğer bir deyişle sistem kâğıt üzerinden yürümektedir. Bu sistemde, varlığı kullandığı kredinin teminatına alan alacaklı ya da temsilcisi sicil ofisine başvuruda bulunur. Başvuru formu; kaydın süresi, borçlu ve alacaklının bilgileri, teminat olarak alınan varlıkların seri numaraları, seri numarası olmayanlara dair bilgiler ve kaydı yapan kişinin bilgileri gibi detayları içermek zorundadır. Ancak form gönderilirken herhangi bir belgenin aslının forma eklenmesi gerekmemektedir. Sicildeki kayıt personeli başvuru formundaki bilgiyi sisteme aktarmakta ve bilginin sisteme aktarıldığını gösterir bir belgeyi taraflara göndermektedir.¹⁶⁷

Maliyet unsuru göz önünde bulundurularak sistemin işletilmesi 2009 yılında özelleştirilmiştir. Bu gelişme, veri tabanının sahipliğine ve sistem üzerinde kontrolün kime ait olduğuna ilişkin bir belirsizliğe sebep olmuştur. Arnavutluk teminat sicil sisteminde kayıt başına cüzi bir ücret alınmakta olup, bu sistem bir teminat sicil sisteminin ideal olarak nitelendirilebilmesi için sahip olması gereken on özelliğin sekizine sahiptir.

¹⁶⁶ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

¹⁶⁷ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

Sistemin sahip olmadığı iki özellik, beyana dayalı olmama ve sistemin çevrimiçi kayıt ve sorgulamaya imkân vermemesidir. Sistemin beyana dayalı olmaması, belgeye dayalı olduğu anlamına gelmektedir. Sunulan belge, yukarıda belirtildiği gibi başvuru formu olup, bu başvuru formu üzerindeki bilgilerin doğruluğunun noter tarafından tasdik edilmiş olması gerekmektedir. Ayrıca, kayıt sırasında işleme ilişkin damga vergisinin ödendiğine ilişkin bir makbuz da talep edilmektedir. Sekiz yıllık faaliyetin ardından sistemin 2009 yılı itibarıyla ulaştığı kayıt sayısı 4.105'tir. Bu kayıt sayısı, diğer ülkelerdeki teminat sicil sistemlerinin kayıt sayısına nazaran düşük kalmaktadır. Arnavutluk teminat sicil sisteminde teminat olarak kabul edilebilen taşınır varlıklar ise şöyledir:

- Pozitif görünüm ve gelişim potansiyeli,
- Makine ve teçhizat,
- Motosikletler,
- Tarımsal ürünler,
- Tarımsal kazanç,
- Canlı hayvanlar,
- Finansal varlıklar,
- Haklar ve finansal enstrümanlar,
- Fikri mülkiyet hakları,
- Tek hesaptan alacaklar,
- Çok sayıda hesaptan alacaklar,
- Stoklar,
- Üyelik ve ortaklık hakları ile
- Futures sözleşmeleri.¹⁶⁸

3.3.2.4 Bulgaristan

Bulgaristan'da teminat sicil sistemi 1997 yılında kurulmuş olup beyana değil belgeye dayalı bir sistemdir. Bu sistemde kayıt yapan, başvuru formunun yanı sıra işleme ilişkin damga vergisinin ödendiğini gösterir bir belge ile kredi sağlayanın imzasının bir örneğini de sunmak zorundadır. Kayıt formu kabul edildiğinde temel veriler bir veri

¹⁶⁸ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

tabanına transfer edilmekte ve daha detaylı bilgileri haiz formların asılları sicil kaydına eklenmektedir. Bu şekilde yapılan kayıt beş yıl için geçerlidir ve bu kayıt beş yıllığına yenilenebilir. Yenileme yapılmazsa sicil sisteminin yazılımı otomatik olarak sicil kaydının geçerliliğini yitirdiğini değerlendirmektedir.¹⁶⁹

Sistemde varlıklara bir seri numarası verilmekte, taşıtlar ise şasi numarasıyla kaydedilmektedir. Ancak kredinin teminatında işletmenin cirosu bulunuyorsa, satılan mallara ilişkin genel bir bilgi yeterli olmaktadır. Teminata bir işletmenin kendisi yer alacak ise burada teminatın işletmenin hakları, yükümlülükleri ve fiili ilişkileri olduğu düşünülmektedir. Ayrıca gelecekte edinilmesi öngörülen varlıklara ilişkin genel mahiyette bilgi verilebilmektedir. Ancak bu varlıklar edinildiğinde bu varlıklara ilişkin detaylı bilgi verilmesi gerekmektedir. Gelecekte elde edilecek tarımsal ürünlerin teminat olarak kabul edilmesinde ise beklenen ürün miktarı ve tarımsal faaliyetin yürütüldüğü yer belirtilmelidir.¹⁷⁰

Bulgaristan'daki teminat sicil sisteminde kayıt formunun noterden tasdik edilmesi gerekmemekte olup söz konusu form genellikle krediyi sağlayan tarafından doldurulmaktadır. Ancak kayıt borçludan başka biri tarafından yapılacaksa borçlunun noter onaylı bir vekâletnamesinin bu kişi tarafından sunulması gerekmektedir. Sistemin dayanağını oluşturan Teminat İşlemleri Kanununda 2008 yılında yapılan değişiklikle çevrimiçi kayıt ve sorgulama mümkün hale gelmiş ancak finansal imkânsızlıklar nedeniyle elektronik ortamda bir teminat sicil sistemi oluşturulamamıştır. Ayrıca, teminat sicil sisteminin şubelerinin birbiriyle elektronik ortamda bağlantısı olsa da bu şubelerin merkezi veri tabanına erişimi bulunmayıp kayıt yapma, sorgulama yapma ve bir durum hakkında raporlama yapma izinleri de bulunmamaktadır. Ancak merkezde çalışan her kişi sınırlama olmaksızın sorgulama yapabilmektedir.¹⁷¹

¹⁶⁹ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

¹⁷⁰ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

¹⁷¹ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

2000 yılında 12.954 kaydın gerçekleştiği Bulgaristan teminat sicil sisteminde bu sayı önemli seviyede artış göstererek 2009 yılında 40.595'e yükselmiştir. Bulgaristan teminat sicil sisteminde kayıt başına cüzi bir ücret alınmakta olup, bu sistem bir teminat sicil sisteminin ideal olarak nitelendirilebilmesi için sahip olması gereken on özelliğin sekizine sahiptir. Sistemin ideal durumdan ayrılan iki özelliği ise beyana dayalı olması ve sistemin çevrimiçi kayıt ve sorgulamaya imkân vermemesidir. Bulgaristan teminat sicil sisteminde teminat olarak kabul edilebilen taşınır varlıklar ise şöyledir:

- Makine ve teçhizat,
- Motosikletler,
- Tarımsal ürünler,
- Canlı hayvanlar,
- Tek hesaptan alacaklar,
- Çok sayıda hesaptan alacaklar,
- Stoklar ve
- Futures sözleşmeleri.¹⁷²

3.3.2.5 Makedonya

Makedonya'da taşınırların teminat olarak kabul edilmesi 2003 yılında Dünya Bankası desteğiyle çıkarılan, varlıklar üzerine rehin tesis edilmesine ilişkin bir kanunla mümkün hale gelmiştir. Taşınır Varlıklar ve Haklara İlişkin Teminat Sicili, Merkezi Teminat Sicilinin bir parçasını oluşturmaktadır. Merkezi Teminat Sicilinin elektronik bir veri tabanı bulunmaktadır. Kayıtlar bir ücret karşılığında kullanıcılar tarafından görülebilmektedir. Arnavutluk'ta olduğu gibi Makedonya'nın sistemi de kâğıt üzerinde yürümekte olup veri, kâğıttan elektronik veri tabanına aktarılmaktadır. Sicilin merkezdeki ana ofis dışında ülke genelinde 31 ofisi bulunmaktadır.

Sistem bünyesindeki kayıt formları, taraflara ve teminata ilişkin her türlü detayı içermek ve teminat sözleşmesi ile kredi sözleşmesinin noter tasdikli suretleriyle desteklenmek zorundadır. İlaveten, teminat iddiası ve hakkı teminat sözleşmesinde kayıt

¹⁷² IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

formunda tam olarak tarif edilmek zorundadır. Makedonya teminat sicil sisteminde de kayıt başına cüzi bir ücret alınmakta olup, bu sistem bir teminat sicil sisteminin ideal olarak nitelendirilebilmesi için sahip olması gereken on özelliğin sekizine sahiptir. Sistemin ideal durumdan ayrılan iki özelliği ise beyana dayalı olmaması ve sicil sisteminin yapılan kayıt işlemlerinde herhangi bir sorumluluğunun bulunmamasıdır.

Makedonya sisteminde sunulan belge, yukarıda belirtildiği gibi başvuru formu olup, bu başvuru formu üzerindeki bilgilerin doğruluğunun noter tarafından tasdik edilmiş olması gerekmektedir. Ayrıca, kredi ve teminat sözleşmelerinin asıllarının birer nüshasının da başvuru formuna eklenmesi gerekmektedir. 2000 yılında 960 kaydın gerçekleştiği Bulgaristan teminat sicil sisteminde bu sayıda ciddi bir artış yaşanmamış 2009 yılında kayıt sayısı 4.346'ya ulaşmıştır. Makedonya teminat sicil sisteminde teminat olarak kabul edilebilen taşınır varlıklar ise şöyledir:

- Makine ve teçhizat,
- Motosikletler,
- Finansal varlıklar ve
- Fikri mülkiyet hakları.

3.3.2.6 Guatemala

Guatemala'da teminat işlemlerinde ABD Eyaletler Organizasyonunun teminat işlemlerine ilişkin model kanunu benimsenmiş ve teminat sicil sistemi 2009 yılında kurulmuştur. Bu sistemde hem çevrimiçi hem de kâğıt üzerinde kayıt mümkündür. Bu anlamda sistem hibrit bir sistemdir. Ancak özellikle ücretlendirmeye ilişkin sistemin nasıl işlediği konusunda şüpheler bulunmaktadır. Bir varlığın teminat olarak kabul edilmesinde uygulanan ücret sabit olmayıp karmaşık ve zahmetli bir formülle hesaplanmaktadır. Bu hesaplama 2009 yılında sisteme yalnızca 654 kayıt yapılmasının sebebi olarak değerlendirilmektedir.¹⁷³

¹⁷³ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

Bu sistemde kayıt için gereken temel bilgiler; kaydı yapanın¹⁷⁴, borçlunun ve varlığın üzerinde teminat hakkı bulunan alacaklının iletişim bilgileri, teminat olarak kabul edilen varlığa ilişkin genel mahiyette ya da detaylı bilgi ve o varlık teminata alınarak kullanılabilecek azami kredi tutarı şeklinde ifade edilmektedir. Bilgi, veri tabanına girdiğinde sistem o bilgiye otomatik olarak bir tarih ve saat atamaktadır. Teminat bilgilerinin yenilenmesi ya da kaldırılması elektronik sistem üzerinden yapılmaktadır. Taraflarca aksi belirtilmedikçe kayıt beş yıl için geçerli olmakta ve sürenin bitimiyle üç yıllığına uzatılabilmektedir.¹⁷⁵

Sistem, gerek yalnızca sorgulama gerekse sicildeki kaydın raporlanması anlamında alenidir. Dolayısıyla sistem üzerinden yalnızca ilgililer değil herkes sorgulama yapabilmektedir. Guatemala teminat sicil sistemi bir teminat sicil sisteminin ideal olarak nitelendirilebilmesi için sahip olması gereken on özelliğin altısına sahiptir. Sistemin ideal durumdan ayrılan dört özelliği; beyana dayalı olmaması, sabit ve makul bir ücretlendirme yapısının bulunmaması, kaydın herkes tarafından yapılamaması ve sicil sisteminin yapılan kayıt işlemlerinde herhangi bir sorumluluğunun bulunmamasıdır. Ayrıca bu sistemde başvuru formuna ilaveten teminat sözleşmesinin aslının bir nüshası da talep edilmektedir. Guatemala teminat sicil sisteminde teminat olarak kabul edilebilen taşınır varlıklar ise şöyledir:

- Pozitif görünüm ve gelişim potansiyeli,
- Makine ve teçhizat,
- Tarımsal ürünler,
- Tarımsal kazanç,
- Canlı hayvanlar,
- Haklar ve finansal enstrümanlar,
- Fikri mülkiyet hakları,
- Tek hesaptan alacaklar,
- Çok sayıda hesaptan alacaklar,
- Stoklar,
- Üyelik ve ortaklık hakları ile

¹⁷⁴ Kaydı yapan, varlığın üzerinde teminat hakkı bulunan tarafın yetkilendirdiği bir kişi de olabilir.

¹⁷⁵ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

- Futures sözleşmeleri.¹⁷⁶

3.3.2.7 Çin

Çin’de teminat sicil sistemi kurulumu 2007 yılında IFC Teminat İşlemleri Programının uygulanmasıyla gerçekleşmiştir. Aynı yıl Mülkiyet Kanunu yürürlüğe girmiş ve bu kanun çerçevesinde Çin Halk Bankası Kredi Bilgi Merkezi, alacakların kredi teminatı olarak kabul edildiği çevrimiçi ulusal bir teminat sicil sistemi oluşturmuştur.¹⁷⁷ Bu sistem çağdaş, kullanıcı dostu ve verimli bir sistem olarak ön plana çıkmaktadır. Elektronik ortamda yürüyen ve kâğıt üzerinde yapılan kayıtları kabul etmeyen sistemin bir dezavantajı parçalı yapısıdır. Örneğin teminat olarak kabul edilen varlık bir alacak ise kayıt Çin Halk Bankasının konuyla ilgilenen birimi olan Kredi Bilgi Merkezine, varlık alacak dışında bir varlık ise kayıt Sanayi ve Ticaret İdaresine yapılmaktadır. Bunun sonucunda alacaklar haricindeki varlık kayıtlarının sorgulanmasının zor bir hale geldiği ve veri güvenilirliğinin düştüğü değerlendirilmektedir.

Çin teminat sicil sistemi bir teminat sicil sisteminin ideal olarak nitelendirilebilmesi için sahip olması gereken on özelliğin yedisine sahiptir. Sistemin ideal durumdan ayrılan üç özelliği; yukarıda da belirtilen tüm varlıkların tek bir sicil sistemi üzerinden kaydedilememesi, kaydın herkes tarafından yapılamaması ve sicil sisteminin yapılan kayıt işlemlerinde herhangi bir sorumluluğunun bulunmamasıdır. Kurulduğu yıl olan 2007 yılında sistemde alacak türündeki varlıklar bazında 7.587 kayıt mevcut iken sistem önemli bir gelişme kaydetmiş ve bu sayı 2009 yılında 66.675’e çıkmıştır. Çin teminat sicil sisteminin alacak türündeki varlıklar bazındaki kısmında teminat olarak kabul edilebilen taşınır varlıklar ise tek hesaptan ve çok sayıda hesaptan alacaklardır.¹⁷⁸

¹⁷⁶ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

¹⁷⁷ IFC. Secured Transactions and Collateral Registries. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/793e79804ac10fff9ea69e4220e715ad/Secured+Transactions+and+Collateral+Registries+Brochure-English.pdf?MOD=AJPERES>> s.2. 4 Mayıs 2015

¹⁷⁸ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

Ayrıca Çin’de kayıt sırasında teminat sözleşmesinin aslının bir nüshası da talep edilmektedir. IFC tarafından bu ülkede 2011 yılında yapılan bir araştırmaya göre teminat sicil sisteminde; tüm varlıklar bazında kayıt sayısı 385.000’e, bu varlıklar teminat gösterilerek oluşturulan kredi hacmi yaklaşık 1,1 trilyon \$’ı küçük işletmelere olmak üzere 3,5 trilyon \$’a, sistem üzerinden yapılan sorgulama sayısı 490.000’e, taşınır varlıkların kredilendirmede teminat olarak kullanılma oranı %12’den %20’ye, faktoring sektörünün büyüklüğü 2,6 milyar \$’dan 70 milyar \$’a yükselmiştir. Yalnızca bu sistem sayesinde krediye erişim imkânı bulan küçük işletmelerin sayısı ise 68.500 olarak belirtilmektedir.¹⁷⁹

3.3.2.8 Gana

Gana’da da Çin’de olduğu gibi taşınırların kredilendirmede teminat olarak kullanılabilmesi ve teminat sicil sisteminin kurulabilmesi için IFC’den destek alınmış ve 2008 yılında bu doğrultuda adımlar atılmıştır. 2008 yılında, Borçlular ve Alacaklılar Kanunu revize edilmiş ve Gana Bankası Gana’da küçük işletmelerin finansmana erişiminde en büyük sorunu olan teminat sorununu ortadan kaldırmak üzere bir teminat sicil sistemi kurmuştur.¹⁸⁰

Söz konusu gelişmeler sonucunda sistem üzerinden ilave 20.000 işlem gerçekleşmiş, taşınır varlıkların teminata alınmasıyla oluşturulan finansman hacmi 800 milyon \$’a ulaşmıştır. Sistem bankaların ve diğer finansal kuruluşların %63’ü tarafından kullanılmaktadır. Ancak sistemin kırsal kesimdeki ve kamu bankaları arasındaki yaygınlığı henüz istenen seviyeye ulaşamamıştır. Alacaklar ile şirket payları, nakit, tahviller gibi diğer yatırım enstrümanları ve ev eşyası %64’lük payla işletmeler tarafından en çok kullanılan üç varlık türü olarak ortaya çıkmaktadır. Ayrıca bu sistem, özellikle madencilik ve petrol sektöründe 100’den fazla küçük işletmenin faydalandığı verimli finansman şekillerinin gelişmesini sağlamıştır. Bu şekilde istihdama da önemli katkı sağlanmıştır.¹⁸¹

¹⁷⁹ IFC. Secured Transactions and Collateral Registries.

<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/793e79804ac10fff9ea69e4220e715ad/Secured+Transactions+and+Collateral+Registries+Brochure-English.pdf?MOD=AJPERES>> s.2. 4 Mayıs 2015

¹⁸⁰ IFC. Secured Transactions and Collateral Registries.

<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/793e79804ac10fff9ea69e4220e715ad/Secured+Transactions+and+Collateral+Registries+Brochure-English.pdf?MOD=AJPERES>> s.2. 4 Mayıs 2015

¹⁸¹ IFC. Secured Transactions and Collateral Registries.

<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/793e79804ac10fff9ea69e4220e715ad/Secured+Transactions+and+Collateral+Registries+Brochure-English.pdf?MOD=AJPERES>> s.2. 4 Mayıs 2015

3.3.2.9 ABD

ABD Eyaletler Organizasyonu 2002 ve 2009 yıllarında teminat işlemlerine ilişkin reformlar yapmıştır. Ancak buna rağmen ABD’de federal düzeyde bir teminat sicil sistemi bulunmamakta olup her eyaletin kendine ait bir teminat sicil sistemi bulunmaktadır. Diğer bir deyişle ABD’de ülke çapında yaygın merkezi bir teminat sicil sistemi bulunmamaktadır. Örneğin ABD’nin Teksas eyaletindeki teminat sicil sistemi hibrit bir sistem olup aynı anda hem elektronik ortamda hem de kâğıt ortamında başvuru yapılmasına imkân tanımaktadır. Teminat sicil sistemlerinin kayıt ücretleri eyaletten eyalete farklılık arz etmektedir. Genel anlamda elektronik ortamda yapılan başvurunun kâğıt ortamında yapılan başvuruya kıyasla daha ucuz olduğunu söylemek mümkündür. Kayıt süreleri ise ortalama beş yıldır.¹⁸²

Tablo - 11’de ABD’de eyalet bazında teminat sicil sistemlerine yapılan başvurular yer almaktadır.

¹⁸² IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

Tablo - 11: ABD’de Eyalet Bazında Teminat Sicil Sistemi Başvuru Sayıları

Eyalet	Başvuru Sayısı	Elektronik Ortamda Yapılan Başvuru Sayısı/Yüzdesi
California	194.974	95.818
Colorado	56.834	%56
Delaware	89.498	52.719
Florida	81.946	0
Georgia	193.468	%4
Idaho	80.435	%82
Indiana	60.937	%77,6
Kansas	40.036	34.000
Massachusetts	38.819	26.344
Michigan	79.285	%56,9
Minnesota	98.947	43.079
Missouri	69.761	%86,6
Montana	18.883	9.041
Nebraska	100.302	69.164
Nevada	20.695	%58,3
New York	120.788	75.535
North Dakota	30.767	1.423
Ohio	70.278	43.274
Oregon	25.973	0
Pennsylvania	59.962	38.206
Rhode Island	6.202	1.768
Texas	194.736	%72,1
Utah	15.059	10.099
Virginia	40.491	0
Washington	44.216	%70
Wisconsin	68.710	%82

Kaynak: IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> s.25. 2 Mayıs 2015

Tablo - 11’e göre 2010 yılı itibarıyla ABD’deki teminat sicil sistemlerinin neredeyse tamamının hem elektronik ortamda hem de kâğıt ortamında başvuruya imkân

tanımları itibarıyla hibrit bir yapıda olduğu görülmektedir. Söz konusu sistemlerden yalnızca Florida, Oregon ve Virginia'daki sistemlerde elektronik ortamda başvuru imkânı bulunmamakta, başvurular yalnızca kâğıt ortamında yapılmaktadır. Başvuru sayısının fazlalığı anlamında ise California, Georgia, New York ve Texas eyaletlerindeki teminat sicil sistemleri ön plana çıkmaktadır.

IFC tarafından yürütülen araştırmanın sonuçlarına göre Texas Teminat Sicil Sistemi bir teminat sicil sisteminin ideal olarak nitelendirilebilmesi için sahip olması gereken on özelliğin sekizine sahiptir. Sistemin ideal durumdan ayrılan iki özelliği; ABD'de federal düzeyde bir teminat sicil sistemi bulunmaması nedeniyle merkezi olmaması ile sabit ve makul bir ücretlendirme yapısının bulunmamasıdır. Bu teminat sicil sisteminde teminat olarak kabul edilebilen taşınır varlıklar ise şöyledir:

- Pozitif görünüm ve gelişim potansiyeli,
- Makine ve teçhizat,
- Tarımsal ürünler,
- Tarımsal kazanç,
- Canlı hayvanlar,
- Finansal varlıklar,
- Haklar ve finansal enstrümanlar,
- Fikri mülkiyet hakları,
- Tek hesaptan alacaklar,
- Çok sayıda hesaptan alacaklar,
- Stoklar,
- Üyelik ve ortaklık hakları ile
- Futures sözleşmeleri.¹⁸³

¹⁸³ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

3.3.2.10 Kanada

Kanada’da da ABD’de olduğu gibi federal düzeyde bir teminat sicil sistemi bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu ülkede de her eyaletin kendine ait bir teminat sicil sistemi olup, merkezi bir teminat sicil sistemi mevcut değildir. IFC’nin bahse konu araştırmasında Kanada’nın British Colombia ve Nova Scotia eyaletlerinin teminat sicil sistemleri yer almıştır. Bu iki sistem tamamen elektronik sistemler olup kâğıt ortamında kayıt başvurusu yapılması mümkün değildir. Kanada’da sisteme kaydolma ücreti merkezi bir sistem bulunmadığından eyaletten eyalete farklılık arz etmektedir. Ücretlendirmede dikkate alınan faktör varlığın ne kadar süre ile sistemde kayıtlı kalacağıdır. Ücretler yıllık olarak belirlendiğinden, süre uzadıkça ücret artmaktadır.¹⁸⁴

Kanada’nın yukarıda belirtilen iki teminat sicil sistemi bir teminat sicil sisteminin ideal olarak nitelendirilebilmesi için sahip olması gereken on özelliğın sekizine sahiptir. Sistemin ideal durumdan ayrılan iki özelliğı; Kanada’da federal düzeyde bir teminat sicil sistemi bulunmaması nedeniyle merkezi olmaması ve kaydın herkes tarafından yapılamamasıdır. 2003 yılından bu yana kayıt alınan bu iki sistemden 2009 yılı itibarıyla British Colombia sisteminde 287.113, Nova Scotia sisteminde ise 72.738 kayıt gerçekleşmiştir. Ayrıca, gerek British Colombia gerekse Nova Scotia teminat sicil sisteminde:

- Pozitif görünüm ve gelişim potansiyeli,
- Makine ve teçhizat,
- Motosikletler,
- Tarımsal ürünler,
- Tarımsal kazanç,
- Canlı hayvanlar,
- Finansal varlıklar,
- Haklar ve finansal enstrümanlar,
- Fikri mülkiyet hakları,
- Tek hesaptan alacaklar,

¹⁸⁴ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

- Çok sayıda hesaptan alacaklar,
- Stoklar,
- Üyelik ve ortaklık hakları ile
- Futures sözleşmeleri

teminat olarak kabul edilebilen taşınır varlıklardandır.¹⁸⁵

3.3.2.11 İspanya

İspanya'daki teminat sicil sistemi de ABD'deki sistemler gibi hem elektronik ortamda hem de kâğıt ortamında başvuru yapılmasına imkân vermesi itibarıyla hibrit bir yapıdadır. Bu ülkedeki sistem, bir teminat sicil sisteminin ideal olarak nitelendirilebilmesi için sahip olması gereken on özelliğin yedisine sahiptir. Sistemin ideal durumdan ayrılan üç özelliği; beyana değil belgeye dayalı olması, sicil sisteminin yalnızca sistemdeki teknik aksaklıklardan sorumlu olması ve yapılan kayıt işlemlerinde herhangi bir sorumluluğunun bulunmamasıdır.¹⁸⁶

Bu sistemde başvuru esnasında başvuru formu dışında teminat sözleşmesi ile kredi sözleşmesinin aslının bir nüshası talep edilmektedir. Ayrıca, başvuru formu üzerindeki bilgilerin doğruluğunun noter tarafından tasdik edilmiş olması gerekmektedir. Bu teminat sicil sisteminde teminat olarak kabul edilebilen taşınır varlıklar ise şöyledir:

- Motosikletler,
- Tarımsal ürünler,
- Tarımsal kazanç,
- Canlı hayvanlar,
- Haklar ve finansal enstrümanlar,
- Fikri mülkiyet hakları,
- Stoklar ve

¹⁸⁵ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

¹⁸⁶ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

- Futures sözleşmeleri.¹⁸⁷

3.3.3 Türkiye’de Teminat Sicil Sistemine İlişkin Gelişmeler

Türkiye’de teminat altında olan tüm varlıkların bir arada görülebildiği bir sicil sistemi bulunmamakta olup yalnızca belli varlıkların teminat olarak kullanılıp kullanılmadığı sınırlı şekilde öğrenilebilmektedir. Örneğin, tapu sicilinin aleniyeti ilkesi gereği bir gayrimenkulün teminat olarak kullanılıp kullanılmadığı, diğer bir deyişle ipotekli olup olmadığı ve kurulan ipotek/ipoteklerin dereceleri tapu sicilinden öğrenilebilmektedir. Yine gemilere ilişkin teminat bilgileri, gemi sicilinden öğrenilebilmektedir. Motorlu araçlar üzerinde hak mahrumiyeti olup olmadığı ise, plaka bilgisinin girilmesi yoluyla çevrimiçi sorgulanabilmektedir. Bu durum, Türkiye’nin teminat işlemleri konusunda maalesef yeterince başarılı olmadığını ortaya koymaktadır. Nitekim Türkiye, Doing Business 2015 raporunda 12 üzerinden 3 alarak bu konuda en zayıf ülkeler arasında yer almıştır.¹⁸⁸ Türkiye’nin bu konudaki pozisyonun tek sebebi teminat işlemlerindeki zayıflık değildir. Yine aynı rapora göre Türkiye’de işletme kapanış işlemleri yaklaşık 3,3 yıl sürmekte ve kapanan işletmelere kredi sağlayanlar böyle bir durumda alacaklarının ancak %27,9’unu tahsil edebilmektedirler.¹⁸⁹ Bu oranın örneğin Birleşik Krallık’ta %88,6, ABD’de ise %80,4 olduğu göz önünde bulundurulduğunda Türkiye’nin bu konudaki durumu daha net anlaşılmaktadır.¹⁹⁰ %27,9’luk alacak tahsilat oranı, kredi sağlayıcıların haklarının yeterince korunmadığı algısını oluşturmaktadır. Bu durum esasen, kredi sağlayıcıların, kredilendirme sürecinde neden özellikle teminat olarak gayrimenkul aradığını da açıklar niteliktedir. Şekil - 13’te Türkiye’de finans kuruluşlarınca kabul edilen teminat türleri gösterilmektedir.

¹⁸⁷ IFC. Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>> 4 Mayıs 2015

¹⁸⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>> s.225. 11 Ocak 2015

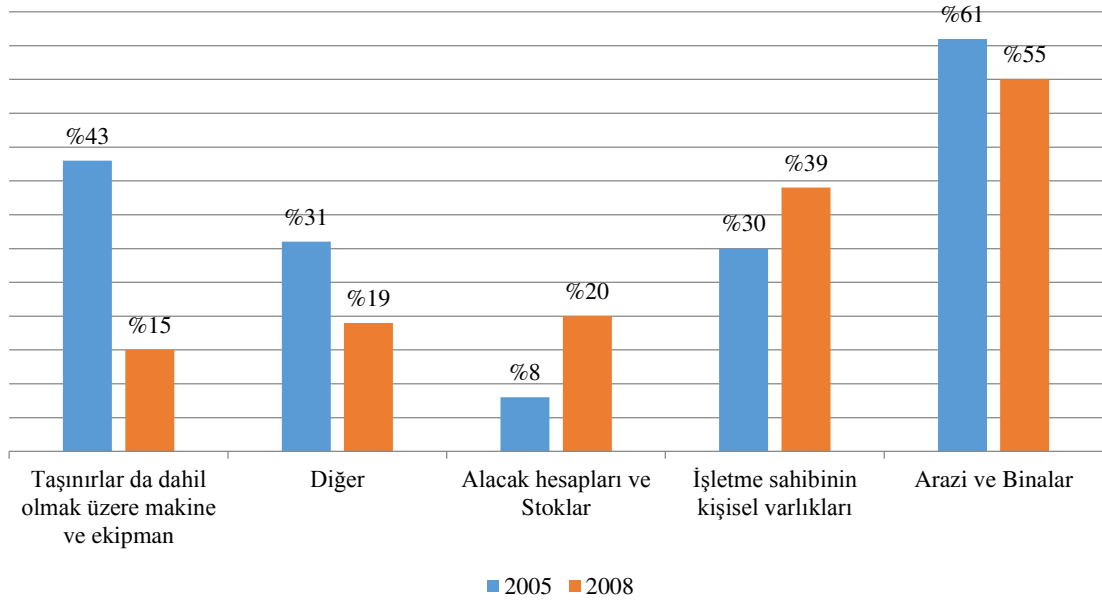
¹⁸⁹ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>> s.225. 11 Ocak 2015

¹⁹⁰ Ayrıntılı bilgi için bkz.

<<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>> s.226-227. 11 Ocak 2015

Şekil - 13: Türkiye’de Teminat Türleri



Kaynak: YOİKK. Türkiye Yatırım Ortamı Değerlendirmesi-Krizden Özel Sektör Öncülüğünde Büyümeye. Mayıs 2010 < <http://www.yoikk.gov.tr/upload/ICA%20T.pdf> > s.64. 2 Mayıs 2015

Şekil - 13’te, arazi ve binaların diğer bir deyişle gayrimenkullerin 2005 ve 2008 yıllarında sırasıyla %61 ve %55’lik oranlarla işletmeler tarafından en çok kullanılan teminat türü olduğu görülmektedir. 2005 yılında ikinci en yaygın teminat türü makine ve ekipman iken 2008 yılında ikinci en yaygın teminat türü işletme sahibinin kişisel varlıklarıdır. Alacak hesapları ile stokların 2005 yılından 2008 yılına gelindiğinde teminat olarak kullanılma oranının %8’den %20’ye yükselmiş olması, gayrimenkullerin teminat türleri içindeki ağırlığının azalması anlamında olumlu bir gelişmedir. Ancak yine de Türkiye’de halen en yaygın biçimde kullanılan teminat türü gayrimenkuldür.

Küçük işletmelerin finansmana erişimlerinde teminat sorununun çözülebilmesi amacıyla Türkiye’de 1991 yılında KGF kurulmuştur.¹⁹¹ O tarihten bu yana finans sektörüyle ilgili pek çok kurum ve kuruluş bu fona ortak olmuş, özellikle 2009 yılında Hazine Müsteşarlığı ile 20 banka fona katılmıştır.¹⁹² KGF kefaletiyle, banka kredilerine büyük ölçekli işletmeler kadar kolay ulaşamayan küçük işletmelerin teminat problemi giderilmekte, bu sayede küçük işletmelerin de banka kredisi kullanma imkânı doğmaktadır.

¹⁹¹ KGF, başarı vadeden genç ve yaratıcı girişimcilerle, KOBİ’lerin büyüme ve gelişmelerine destek verme ve iyi iş fikirlerinin önündeki teminat yetersizliği engelini ortadan kaldırma amacıyla kurulmuştur. Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.kgf.com.tr/2tarihce.htm>> 8 Ocak 2015

¹⁹² Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.kgf.com.tr/2tarihce.htm>> 8 Ocak 2015

Türkiye'nin bütün yörelerindeki küçük işletmeler, çiftçiler, kadın ve genç girişimciler KGF kefaleti için başvurabilmektedirler. Kredinin KGF'nin kefaletiyle kullanılması durumunda, kredi vadesi boyunca her yıl peşin olarak, kefalet bakiyesi üzerinden yıllık %1 ile %2 arasında değişen oranlarda komisyon alınmaktadır.¹⁹³ Bir küçük işletme için kefalet üst limiti 1 milyon TL, bu küçük işletmenin doğrudan ya da dolaylı olarak risk grubu oluşturduğu işletmeler için ise kefalet üst limiti 1,5 milyon TL'dir.¹⁹⁴ Ayrıca, riskin paylaşımı ilkesi doğrultusunda KGF kredinin en çok %80'ine kadar kefalet vermektedir.¹⁹⁵ Riskin kalan kısmı ise bankaya ait olmaktadır.

KGF kefaletinden yararlanılabilmesi için en önemli ölçüt, işletmenin kredilendirilmeye uygun ancak teminat yetersizliği nedeniyle kredi bulma güçlüğü çekiyor olmasıdır.¹⁹⁶ KGF tarafından işletme ihtiyacına dönük her türlü kredi için kefalet verilmekte olup, kredi türü konusunda bir sınırlama bulunmamaktadır.¹⁹⁷

KGF tarafından, 1994'ten 2013'e kadar 6,8 milyar TL'lik kefalet talebinin 3,4 milyar TL'lik kısmı karşılanmış ve toplamda 13.830 kefalet işlemiyle 4,6 milyar TL'lik kredi hacmi oluşturulmuştur.¹⁹⁸ 2008-2009 yıllarını kapsayan dönemde KGF'nin İtalya, Fransa, Güney Kore ve Japonya'daki emsalleri sırasıyla 33.361, 88.937, 450.000 ve 1.200.000 adet kredi için kefalet sağlarken KGF'nin kefalet sağladığı kredi adedi ilgili dönem için ortalama 1.872'dir.¹⁹⁹ Bu veri, KGF'nin performansının emsallerine göre zayıf olduğunu göstermektedir. Uluslararası ölçekte kredi garanti fonlarının kredi tutarının azami %60-%70'i oranında kefalet sağlaması gerektiğinin belirtilmektedir.²⁰⁰ KGF için bu oranın %80'e kadar çıkabilmesine rağmen performansın düşük olması düşündürücüdür. Söz konusu performansın, KGF'nin küçük işletmelerce yeterince bilinmemesinden kaynaklandığı değerlendirilmektedir.

¹⁹³ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.kgf.com.tr/3kefaletmaliyeti.htm>> 8 Ocak 2015

¹⁹⁴ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.kgf.com.tr/3kefaletlimiti.htm>> 8 Ocak 2015

¹⁹⁵ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.kgf.com.tr/3riskinnekadari.htm>> 8 Ocak 2015

¹⁹⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.kgf.com.tr/3degerkistas.htm>> 8 Ocak 2015

¹⁹⁷ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.kgf.com.tr/3hangitur.htm>> 8 Ocak 2015

¹⁹⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz. <<http://www.kgf.com.tr/4yillarkefalet.htm>> 8 Ocak 2015

¹⁹⁹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSCContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.38-39. 11 Ocak 2015

²⁰⁰ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSCContentServer/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf> s.40. 11 Ocak 2015

Öte yandan KGF tarafından sağlanan kefaletin amaca göre göre dağılımına bakıldığında; 1994-2013 arası dönemde, kefalet sağlanan 13.830 krediden yaklaşık %58'inin işletme giderlerinin finansmanı için kullanıldığı görülmektedir.²⁰¹ Diğer bir deyişle kefaletin %58'i, işletme sermayesi oluşturulması amacıyla kullanılan krediler için sağlanmıştır. Sektörler itibarıyla ise söz konusu dönemde kefaletin %61,06'sı sanayi işletmelerine, %33,12'si hizmet işletmelerine, %5,82'si ise tarım işletmelerine sağlanmıştır.²⁰² Bu veriye göre, KGF tarafından sağlanan kefaletten çoğunlukla sanayi işletmelerinin yararlanmaktadır.

Türkiye'de yukarıda da değinildiği üzere bir teminat sicil sistemi bulunmasa da bu sistemin kurulmasının bir gereklilik olduğu bilinmektedir. Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) tarafından hazırlanan 2013-2014 ve Teknik Komite Eylem Planında bu konuya ilişkin değerlendirmeler bulunmaktadır.²⁰³ Bahse konu eylem planında, Hazine Müsteşarlığı başkanlığında faaliyet yürütmekte olan Finansmana Erişim Teknik Komitesinin üç numaralı konusu olarak "KOBİ'lerin teminatlı işlemlerinin kolaylaştırılması" belirlenmiştir. Bu konuda bir mevzuat çalışması yapılması gerekliliği ortaya konmuş ve amaçlanan sonuçlar ise;

- Teminatlı işlemlere ilişkin yasal mevzuat birliği sağlanması,
- Merkezi bir taşınır kayıt sistemi oluşturulması ve bunun için gerekli yasal altyapının oluşturulması ve
- Borçlu ve alacaklı ilişkilerinde anlaşmazlıkların çözümü konusunda mahkeme dışı çözüm yollarının geliştirilmesi

şeklinde ifade edilmiştir. Mevzuat çalışmasının tamamlanması için öngörülen takvim ise 2014 yılının Haziran ayı olarak belirtilmiştir.

Mevzuat çalışmasının belirtilen tarihte tamamlanamaması üzerine ilgili konu 2014-2015 Teknik Komite Eylem Planında kendine tekrar yer bulmuştur.²⁰⁴ Finansmana Erişim Teknik Komitesinin dört numaralı konusu olarak "Taşınırın teminatlı işlemlerde kullanımının kolaylaştırılması" belirlenmiştir. Bu defa bu konuda önce bir analitik çalışma

²⁰¹ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www.kgf.com.tr/4_9.htm> 8 Ocak 2015

²⁰² Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www.kgf.com.tr/4_4.htm> 8 Ocak 2015

²⁰³ YOİKK. Teknik Komite Eylem Planları 2013-2014.

<http://yoikk.gov.tr/upload/EylemPlanlari/EylemPlani20132014_E.pdf> s.29. 1 Mayıs 2015

²⁰⁴ YOİKK. Teknik Komite Eylem Planları 2014-2015.

<http://yoikk.gov.tr/upload/EylemPlanlari/YOIKK_EylemPlani_20142015.pdf> s.24. 1 Mayıs 2015

ardından da mevzuat çalışması ve teknik altyapının oluşturulmasına yönelik çalışmalar yapılması planlanmış ve amaçlanan sonuçlar ise;

- KOBİ’lerin banka kredilerine daha kolay şekilde erişim sağlaması,
- Türkiye’deki teminatlı işlemlere ilişkin yasal mevzuat birliğinin oluşturulması ve
- Merkezi bir taşınır kayıt sistemi ve bunun için gerekli yasal altyapının oluşturulması

şeklinde açıklanmıştır. Mevzuat çalışmasının tamamlanması için öngörülen takvim ise 2015 yılının Haziran ayı olarak belirtilmiştir. 2015 yılının Mayıs ayı itibarıyla konuyla ilgili gelinen aşamaya ilişkin bir açıklama yapılmamıştır. Ancak konunun, devlete ait politika dokümanlarında kendine yer bulması, öneminin anlaşılmaya başlandığına işaret etmektedir.

3.4 Türkiye İçin Teminat Sicil Sistemi Önerisi

Türkiye’de küçük ölçekli işletmelerin finansmana erişimini artırmak için bu konudaki en büyük sorun olan teminat sorununun ortadan kaldırılması gerekmektedir. Bu konuda atılabilecek en gerçekçi adım merkezi bir teminat sicil sistemi kurulmasıdır. Böylece, kredi kullananlar ile finansal kuruluşlar arasındaki ilişkide güven aratacak ve gayrimenkullerin yanı sıra taşınırınların da finansal kuruluşlar tarafından teminat olarak kabul edilmesi mümkün olacaktır. Bu sayede, Türkiye’de finansman sağlanırken işletmelerden en fazla talep edilen teminat türü olan gayrimenkulün teminat türleri içindeki payı azalacaktır. Ayrıca, böyle bir sistemin kurulmasından yalnızca küçük işletmeler değil büyük ölçekli işletmeler de yararlanacaktır.

Böyle bir sistemin Türkiye’de kurulabilmesi için titiz bir çalışma yapılması gerekmekte olup aşağıda Türkiye’de teminat sicil sistemi kurulması için yapılması gerekenler ortaya konacaktır.

3.4.1 Süreci Yürütecek Kamu Kurumunun Seçilmesi

Merkezi bir teminat sicil sistemi kurulabilmesi için atılması gereken ilk adım bu süreci yönetecek mekanizmanın belirlenmesidir. Bu adım Türkiye’de atılmış ve bu sistemin kurulmasına yönelik çalışmaların YOİKK 2013-2014 Teknik Komite Eylem Planlarında, YOİKK bünyesinde oluşturulan Finansmana Erişim Teknik Komitesi tarafından yürütüleceği belirtilmiştir. Bu süreçte koordinasyondan sorumlu kurum ve kuruluşlar ise Hazine Müsteşarlığı, KOSGEB, TBB ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) olarak belirlenmiştir. Ancak 2014-2015 Teknik Komite Eylem Planında TBB ve KOSGEB sorumlu kurum ve kuruluşlar arasından çıkartılmıştır. Mevcut durumda süreçten Hazine Müsteşarlığı ve TOBB beraberce sorumludur. Ancak bu kurumlar arasına Gümrük ve Ticaret Bakanlığının da eklenmesi düşünülebilir. Zira söz konusu Bakanlığın bünyesinde Merkezi Sicil Kayıt Sistemi (MERSİS) ve Esnaf ve Sanatkar Bilgi Sistemi (ESBİS) gibi merkezi sicil sistemlerinin bulunuyor olması ve bu sistemlerde Türkiye’deki tüm ticaret şirketleri ve esnaf-sanatkarlara ilişkin bilgilerin yer alması Gümrük ve Ticaret Bakanlığını sürecin içinde yer alması gereken bir aktör haline getirmektedir.

3.4.2 Danışmanlık Alınması

Merkezi bir teminat sicil sisteminin kurulması tecrübe gerektiren bir iştir. Günümüzde ülkeler, böyle bir sistemi profesyonel kuruluşlardan yardım alarak oluşturma eğilimindedir. IFC’nin bu konuda küresel ölçekte tecrübesi bulunmaktadır. Örneğin gelişmekte olan bir ülke olan Çin ve az gelişmiş bir ülke olan Gana, sistemlerini IFC’den danışmanlık hizmeti olarak kurmuştur. IFC’nin İstanbul’da Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerinden sorumlu bir ofisi bulunmaktadır. Dolayısıyla kurum, Türkiye finans piyasası ve Türkiye’deki teminat işlemleri hakkında da bilgi sahibidir. Söz konusu kurumun Türkiye’de bir temas noktasının bulunması iletişim açısından kolaylık sağlayacağı ve çalışmaları hızlandıracağı değerlendirilebilir. Bu anlamda sürecin en başında IFC ile görüşülerek bir yol haritası belirlenmesi diğer bir deyişle bu kurumdan danışmanlık alınması düşünülmelidir.

3.4.3 Mevcut Durum Tespiti ve Mevzuat

Türkiye’de özel olarak taşınır varlıkların teminat olarak kabul edilmesiyle ilişkili bir düzenleme bulunmamaktadır. Taşınır varlıkların finansal kuruluşlarca teminat olarak kabul edilmesine bir engel de bulunmamakta olup, finansal kuruluşlar risk algıları çerçevesinde, taşınır varlıkları da sağladıkları finansmanın teminatı olarak kabul edebilmektedir. Ancak meselenin önünde bir engel bulunmaması, düzenleme yapılmasına ihtiyaç olmadığı anlamına gelmemektedir. Öncelikle merkezi bir teminat sicil sisteminin kurulabilmesi için bir yasal altyapı oluşturulmalıdır. Sistemin kuruluşu, çalışma usulleri, yapısı, teminat olarak kabul edilebilecek taşınır varlıklar ve sistemin işleyişine ilişkin diğer hususlar yapılacak düzenlemelerde ayrıntılı olarak tarif edilmelidir. Aksi halde sistemi kurmak mümkün olmayacaktır. Zira birden fazla kurum ve kuruluşun bir arada çalışmasını gerektirir hallerde, eylemlerin kanun gücüne dayanmaması durumunda keyfiyet ortaya çıkmakta ve verimli bir şekilde çalışılması mümkün olamamaktadır.

3.4.4 Sistem Ortamına Karar Verilmesi ve Diğer Sistemlerle Entegrasyon Sağlanması

Yukarıda bahsedildiği üzere teminat sicil sistemleri elektronik ortamda ya da kâğıt ortamında faaliyet gösterebilmektedir. Bunun yanı sıra başvuruların kâğıt ortamında kabul edildiği ve daha sonra elektronik veri tabanına işlendiği, sorgulamaların da bu elektronik veri tabanı üzerinden yapılabildiği hibrit sistemler de bulunmaktadır. İdeal olan, sistemin elektronik ortamda faaliyet göstermesi olsa da, kolaylık sağlaması açısından başlangıç aşamasında hibrit bir sistem tercih edilebilir. Ancak orta ve uzun vadede sistem muhakkak elektronik ortamda faaliyet göstermelidir. Bu noktada, MERSİS ve ESBİS’in altyapısından yararlanılması ve sayılan sistemlerdeki bilgilerin bu sisteme aktarılması gerektiği düşünülmektedir. Böylece maliyet tasarrufu da sağlanabilecektir. Ayrıca ilgili sistemlerde indeksler, ticaret şirketleri ile esnaf ve sanatkârlara verilen sicil numaralarına göre oluşturulmuştur. Yukarıda belirtildiği gibi ideal merkezi sicil sistemlerinde de borçlu bazında indeks oluşturulmaktadır. Dolayısıyla MERSİS ve ESBİS’e ait indekslerin kurulacak teminat sicil sistemi açısından avantaj sağlayacağı değerlendirilmektedir.

Öte yandan, merkezi teminat sicil sistemi kurulurken bu sistemin taşınır varlıklara ilişkin bilgi ihtiva eden diğer sistemlerle de entegrasyonu sağlanmalıdır. Örneğin Türkiye’de taşıtların üzerinde rehin olup olmadığına ilişkin bilgiye e-devlet sistemi üzerinden ulaşılabilmektedir. Bu tür bilgilerin hepsine kurulacak olan teminat sicil sistemi üzerinden tek bir sorgulamayla ulaşılabilmelidir.

3.4.5 Sistemi İşletmek Üzere Yeni Bir Birim Kurulması

Teminat sicil sistemleri, bulundukları ülkelerde genellikle ticaret sicilleri ile birlikte ya da bu işe özgülünmüş birimler tarafından işletilmektedir. Bu birimler “ticaret ve teminat sicili” ya da “teminat sicil ofisi” şeklinde adlandırılabilir. Türkiye’de MERSİS projesi henüz tüm unsurlarıyla tamamlanmadığından, bu sistemi ayrı bir yapı içerisinde kurmanın daha doğru olacağı değerlendirilmektedir. Sistemin kurulum sürecinde MERSİS de aşama kaydedeceğinden daha sonra bu iki sistemin entegre edilmesi de mümkün hale gelecektir. Kurulum sonrasında sistemin işletilmesi görevi ise bir kamu kurumuna değil özel teşebbüs mantığıyla çalışan bir yapıya verilmelidir. Sistem bu şekilde verimli bir şekilde işletilebilecektir. 2013 yılı itibarıyla Risk Merkezini TCMB’den devralarak finansal kuruluşların müşterilerinin risk bilgilerini toplayan TBB geçen iki yıllık süre zarfında sistem işletimi konusunda tecrübe edinmiştir. Dolayısıyla bu sistemin de TBB tarafından işletilmesinin akılcı olacağı düşünülmektedir.

3.4.6 Tanıtım ve Eğitim Faaliyetleri Yürütülmesi

Eğitim ve tanıtım faaliyetlerini, sistemin kurulması sürecindeki faaliyetler ve sistem kurulduktan sonraki faaliyetler şeklinde ikiye ayırmak mümkündür. Sistemin kurulması sürecindeki tanıtım faaliyetleri sistemin kamuoyunca bilinmesini sağlamaya yöneliktir. Bu süreçteki eğitim faaliyetleri ise sistemi kullanacak olan sicil personeline yöneliktir. Sistem kurulduktan sonraki tanıtım faaliyetleri yine sistemin kamuoyunca bilinmesini sağlamaya yönelik olup bu dönemdeki eğitim faaliyetleri ise sistem üzerinden sorgulama yapacak olan kullanıcılara yönelik olacaktır. Burada kullanıcılarla kastedilen finansman sağlayacak olanlar ya da diğer bir deyişle potansiyel alacaklılardır. Tüm bu faaliyetlerin yürütülmesindeki amaç sistemin yaygın ve verimli bir şekilde kullanılmasını sağlamaktır.

Sistem yeterince bilinmediği takdirde, kurulması küçük işletmelerin finansmana erişiminde herhangi bir değışiklik yaratamayacaktır.

3.4.7 İzleme ve Değerlendirme

Teminat sicil sisteminin kurulması sonrasında, sistemin küçük işletmelerin finansmana erişimini artırıp artırmadığının tespit edilmesine yönelik sürekli olarak izleme faaliyeti yürütölmeli ve periyodik olarak sistemin küçük işletmelerin finansman erişiminde meydana getirdiği değışime ilişkin raporlamalar yapılarak sonuçlar değęlendirilmelidir. Bu faaliyetin amacı, sistemin iyileştirilmesine yönelik tedbirlerin zamanında alınabilmesini sağlamaktır. Sonuçlar, ampirik çalışmalarda referans alınan üç ölçüt çerçevesinde değęlendirilmelidir. Söz konusu ölçütler; finansman hacminde artış, maliyetinde düşüş ve vadesinde uzamadır. Başka bir deyişle bir teminat sicil sisteminin başarısı, sistemin taşınır varlıkların teminat olarak kabul edilmesini sağlamasının ardından küçük işletmelerin erişim sağladığı finansman miktarının artmasına, finansmanın daha düşük faizle ve daha uzun vadeyle sağlanmasına bağlıdır. Bu üç husus gerçekleştirilirse o teminat sicil sistemi başarılı sayılmalıdır.

SONUÇ

Pek çok ülkede işletmelerin yaklaşık %99'u küçük işletmedir. Dolayısıyla küçük işletmeler ülke ekonomileri açısından çok önemlidir. Bu işletmeler, oluşturdıkları dış ticaret hacmi, sağladıkları istihdam ve ürettikleri katma değerle ülke ekonomilerine önemli ölçüde katkı yapmaktadır.

İşletmelerin küçük ya da büyük ölçekli şeklinde tasnif edilmesi hususunda ülkelerin değişik yaklaşımları bulunmaktadır. Burada değişik yaklaşımlardan kasıt, ölçek belirlemede farklı nicel ölçütlerin kullanılması, sektör temelli değerlendirme yapılması ve işletmelerin ölçeklerine göre değişen sayıda veya başka adlar altında sınıflandırılmasıdır. Örneğin ABD'de işletmeler, çalışan sayısı ve yıllık ciro büyüklüğü nicel ölçütlerine göre küçük ve büyük işletme olmak üzere ikiye ayrılırken, AB'de işletmeler çalışan sayısı ile ciro veya bilanço büyüklüğü nicel ölçütlerine göre mikro, küçük ve orta boy işletme olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Ayrıca, ABD'de işletmelerin sınıflandırılmasında, bahse konu nicel ölçütlerin eşik değerleri, alt faaliyetler dâhil olmak üzere her bir sektör için farklı belirlenmiştir. AB sınıflandırmasında ise sektör ayrımı bulunmamakta, seçilen nicel ölçütlerin eşik değerleri her sektördeki işletme için geçerli olmaktadır. Öte yandan Çin'de işletmeler, her sektör için farklılık arz eden çalışan sayısı, ciro veya toplam varlıklar nicel ölçütlerine göre mini, küçük ve orta boy işletme şeklinde üçe ayrılmaktadır. Türkiye'de ise işletmelerin ölçeğine göre sınıflandırılmasında AB'deki işletme sınıflandırma sistemi kullanılmakta olup, bu sınıflandırmanın AB sınıflandırmasından tek farkı nicel ölçütlerin eşik değerleridir.

İşletmelerin ölçeğine göre ayrıldığı sınıflandırmalar içinde ABD tarafından yapılan sınıflandırma ön plana çıkmaktadır. ABD sınıflandırmasını ön plana çıkaran iki özelliği bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, ABD sınıflandırmasında küçük ve büyük işletme şeklinde ikili bir ayrıma gidilerek mini, mikro, orta boy işletme şeklindeki nitelemelerden kaçınılması ve böylece sınıflandırmanın daha anlaşılır kılınmasıdır. İkincisi ise sınıflandırmada sektörler, hatta sektörlerin altında yer alan alt faaliyetler için, nicel ölçütlerin eşik değerlerinin değişmesidir. Örneklendirmek gerekirse bir perakende işletmenin küçük işletme sayıldığı ciro büyüklüğü ile bir inşaat işletmesinin küçük işletme

sayıldığı ciro büyüklüğü aynı değildir. Yine perakende sektöründeki bir giyim mağazasının küçük işletme sayıldığı ciro büyüklüğü ile bir gıda mağazasının küçük işletme sayıldığı ciro büyüklüğü de aynı değildir. Dolayısıyla ABD sınıflandırması, sektörlerin ve sektörler içindeki alt faaliyetlerin dinamiklerini göz önünde bulundurmaktadır. Bahse konu iki özelliği, ABD sınıflandırmasını kolay anlaşılır ve işlevsel bir sınıflandırma olarak ön plana çıkarmaktadır.

Sadece ülkelerin değil aynı ülke içindeki kurumların da işletme ölçeği konusunda farklı bakış açıları bulunabilmektedir. Türkiye’de, 2005 yılında işletmeler resmi olarak bir yönetmelikle ölçeklerine göre sınıflandırılmasına rağmen birçok kurum değişik nicel ölçütler kullanarak farklı, ölçeğe göre işletme sınıflandırmaları yapabilmektedir. Kurumlar tarafından farklı sınıflandırmalar yapma eğilimi, kurumların birbirinden ayrılan ihtiyaçları ve karar alma süreçleri bulunduğundan normal karşılanmalıdır. Zira AB sınıflandırması esas alınarak hazırlanan Türkiye’nin resmi sınıflandırması, pek çok kurumun ihtiyaçlarını karşılamamakta ve kurumları kendi sınıflandırmalarını yapmaya itmektedir.

Küçük işletmelerin en önemleri sorunları sıralamasında tepede yer alan finansmana erişim sorunu, işletmenin yalnızca finansman fonksiyonundaki sıkıntılardan değil, bunun yanı sıra bu işletmelerin yönetim, pazarlama, üretim-tedarik ve insan kaynakları gibi diğer fonksiyonlarındaki olumsuzluklardan ya da yetersizliklerden de kaynaklanmaktadır. İşletmenin sayılan fonksiyonlar bağlamındaki yetersizlikleri ise literatürde işletme sahipleri ile yöneticilerinin bilgi ve beceri eksikliği ile eğitim eksikliğine bağlanmaktadır.

Küçük işletmelerin, finansmana erişim sorunu bu işletmelerin erişim sağladığı kaynaklar incelendiğinde fark edilmektedir. Çünkü küçük işletmeler öz kaynakla ve yabancı kaynakla finansman şeklinde ikiye ayrılan finansman kaynaklarının pek çoğundan yararlanamamaktadır. Küçük işletmeler, öz kaynakla finansmanı otofinansman ve sermaye artırımları yoluyla mevcut ortaklardan finansman yöntemleriyle, yabancı kaynakla finansmanı ise genel olarak kısa vadeli yabancı finansman kaynaklarıyla gerçekleştirebilmektedir. Kısa vadeli yabancı finansman kaynaklarından öne çıkanlar ise banka kredileri ve satıcı kredileridir. Zira GBS’de yer alan “KOBİ Ölçeğine Göre Bilanço” da bunu doğrulamaktadır. Ayrıca küçük işletmelerin faktoring ve leasing gibi modern

finansman kaynaklarından ya da sermaye piyasası kaynaklarından yararlanma imkânı da ya çok sınırlıdır ya da söz konusu değildir.

Küçük işletmelerin finansmana erişimde karşılaştığı sorunlar genel anlamda beş başlık altında açıklanabilir. Bu başlıklar; teminat, finansal kuruluşlarla ilişkilerde yaşanan sorunlar, sermaye piyasalarından yeterince yararlanamama, orta vadeli finansmana erişim zorluğu ve makroekonomik zorluklardır. Bu sorunlardan en önemlisi ise teminat sorunudur.

Teminat sorunu, bankaların küçük işletmelere kredi verirken genellikle teminata gayrimenkul ipoteği almak istemesi nedeniyle yaşanmaktadır. Bankaların kendisini sağlama alma davranışı olarak yorumlanan bu durum, kredibilitesi olan ancak krediye teminat olarak gösterebileceği bir gayrimenkulü bulunmayan küçük işletmelerin banka kredilerine erişim sağlamasına engel olmaktadır. Türkiye’de KGF, her ne kadar sağladığı kefaletle küçük işletmelerin teminat sorununa %80’e varan, dünya ortalamasının üzerinde bir risk paylaşım oranı ile çalışarak çözüm üretmeye çalışsa da, sunduğu hizmet diğer ülkelerdeki emsallerine göre dar bir çerçevede kalmaktadır. Bu durumun, KGF’nin küçük işletmelerce yeterince bilinmemesinden kaynaklandığı değerlendirilmektedir.

Teminat sorunu, dünya genelinde iki şekilde çözülmektedir. Bunlardan birincisi, kredinin teminatsız olarak verilebilmesi için kredi sözleşmelerine işletmenin finansman yapısını kuvvetlendirerek ödemeyi garanti altına alacak hükümler konulması, ikincisi ise kredinin teminatına gayrimenkulün yanı sıra taşınır her türlü varlığın alınabilmesine imkân veren merkezi bir teminat sicili oluşturulmasıdır. İlk çözümde, kredi sözleşmesinde yer alan hükümler, ödemenin sağlanabilmesi için sertleştirilmekte, bu arada işletmenin finansman yapısı bir disiplin altına alınmaktadır. Bu anlamda kredi sözleşmelerinin bir takım zorlayıcı hükümler içermesi, işletmeler tarafından işlerine bir müdahale olarak değil, sağlam bir finansman yapısına kavuşma fırsatı olarak algılanmalıdır. İkinci çözümde ise, merkezi bir sicil sistemi oluşturulmakta ve bu sayede işletmelerin teminat olarak gösterebileceği her türlü varlığa ilişkin bilgi ve bunların hâlihazırda başka bir kredi için teminata alınıp alınmadığı bankalarca görülebilmektedir. Sicil sistemi sayesinde küçük işletmeler ile bankalar arasındaki ilişkilerde güven tesis edilmekte, gayrimenkullerin yanı

sıra taşınır varlıklar da kredilerin teminatına alınmaktadır. Bu sayede küçük işletmelerin finansmana erişim imkânları genişlemektedir.

Küçük işletmelerin finansal kuruluşlarla ilişkilerindeki sorunlar ise işletme ölçeğinden ve küçük işletmelerin çeşitli fonksiyonlarının yönetimindeki eksikliklerden kaynaklanmaktadır. Her ne kadar son yıllarda finans sektöründe artan rekabet sayesinde küçük işletmeler için finansman imkânları genişlemiş olsa da, finansal kuruluşlar genel anlamda küçük işletmelere finansman sağlamayı maliyetli bulmakta ve daha ziyade büyük ölçekli işletmelere finansman sağlamayı tercih etmektedir. Bunun sonucunda küçük işletmeler yüksek maliyetlerle finansman sağlayabilmektedir. Ölçek ekonomilerinden kaynaklanan bu durum esasen bankalar açısından rasyoneldir. Dolayısıyla bu konuda çözüm küçük işletmelerdedir. Küçük işletmeler, önlerine bir büyüme hedefi koymalı, buna kendi sermayeleri yetmiyor ise işletme bünyesine yeni ortaklar almaktan çekinmemelidir.

Finansal kuruluşlar, küçük işletmeleri finans fonksiyonunun yönetimindeki eksiklikler nedeniyle yeterince şeffaf bulmamakta, dolayısıyla riskli müşteri olarak değerlendirmektedir. Bu değerlendirme sonucunda, küçük işletmeler finansman olanaklarından ya hiç yararlanamamakta ya da çok yüksek maliyetlerle yararlanabilmektedir. Literatürde, küçük işletmelerde finans fonksiyonunun yönetilmesi için ayrı bir finansman departmanı bulunmadığı ve bu fonksiyonu yönetmek üzere finans uzmanı istihdam edilmediği belirtilmektedir. Dolayısıyla bu işletmelerde finansman kararları genellikle şirket sahibi/sahipleri tarafından verilmektedir. Küçük işletmelerin bu finansman yapısı, finansman ihtiyacını karşılayan kuruluşlar tarafından talep edilen bilgi/belgelerin bu kuruluşlarla tam anlamıyla paylaşılmasını da engelleyebilmektedir. Bu durum, finansal kuruluşların küçük işletmelere yönelik algısının çok da yanlış olmadığını göstermektedir.

Finansal kuruluşların küçük işletmelere yönelik olumsuz algısını ortadan kaldırmanın bir yolu da, küçük işletmelerin finansal geçmişlerine yönelik raporlama yapılmasıdır. Kredi büroları ve kredi sicilleri tarafından yapılmakta olan bu raporlamalar, işletmelerin finansal geçmişini şeffaf bir biçimde ortaya koymakta ve finansal kuruluşların küçük işletmelere karşı kimi durumlarda aşırı ihtiyatlı davranmasının önüne geçmektedir. Söz konusu raporlar, Türkiye’de KKB ve TBB Risk Merkezi tarafından yakın zamanda

yapılmaya başlanmıştır. Dolayısıyla Türkiye'nin bu konudaki görünümü gelişmiş ülkelerin görünümüyle aynı seyirdedir.

Küçük işletmelerin sermaye piyasalarından yeterince yararlanamaması bu işletmelerin finansmana erişim sorunlarından bir diğeridir. Türkiye'de yakın geçmişte sorunun çözümü amacıyla BİST bünyesinde GİP oluşturulsa da, ilgili piyasa yeterli ilgiyi çekememiş ve sorunu ortadan kaldıramamıştır. Bunda ilgili piyasanın yalnızca İstanbul'da örgütlenmiş bir borsa bünyesinde kurulmuş olmasının rolünün bulunduğu düşünülmektedir. Özellikle küçük işletmelerin yerel olma nitelikleri bu tespitle örtüşmektedir. Zira küçük işletmeler genellikle yerel düzeyde çalıştıklarından ulusal ve uluslararası değişim ve gelişimleri yeterince takip edememektedir.

Küçük işletmelerin finansmana erişimindeki bir başka sorun ise orta vadeli finansmana erişimdeki zorluklardır. Bankaların orta vadeli finansman sağlayabilmesi için, diğer bir deyişle orta vadeli kredi kullanılabilmesi için, topladığı mevduatın da orta vadeli ya da uzun vadeli olması gerekmektedir. Oysa Türkiye'de mevduatın vadesi çok kısadır. Dolayısıyla bankalar orta vadeli finansman sağlamakta zorlanmaktadır. Bu çerçevede, sorunun çözümü için yapılması gereken, öncelikle bankalara orta ve uzun vadeli fon sağlanmasıdır. Orta ve uzun vadeli kaynaklara ulaşan bankalar daha sonra bu fonları küçük işletmelere kredi olarak sunabilecektir.

Küçük işletmelerin finansmana erişiminde karşılaşılan son sorun ise makroekonomik zorluklardır. Makroekonomik zorluklar ülkenin içinde bulunduğu ekonomik koşullardan kaynaklanmaktadır. Yüksek kamu açıkları, devletin finansman ihtiyacını artırmakta ve küçük işletmelerin kredi piyasalarından dışlanmasına neden olmaktadır. Keza enflasyonun değişken nitelikte olması, hem bankaların hem de işletmelerin geleceğe dönük öngöründe bulunmasını zorlaştırmakta ve finansman konusunda her iki tarafta da çekingenliğe yol açmaktadır. Ayrıca, oynak bir kur yapısı, işletmelerin özellikle dövizle finansman sağlaması gereken dönemlerde sıkıntı yaşanmasına neden olmakta ve yine hem bankaların hem de işletmelerin finansman kararlarında değişikliğe neden olabilmektedir.

Küçük işletmelerin finansmana erişimde karşılaştığı sorunlardan en önemlisi olan teminat sorununun çözümü için pek çok ülkede uygulanmakta olan en gerçekçi çözüm merkezi bir teminat sicil sistemi kurulmasıdır. Yalnızca taşınmazların değil taşınır varlıkların da finansal kuruluşlarca teminat olarak kabul edilmesini sağlayacak olan bu sistemin özellikleri;

- Başvuruların beyana ya da belgeye dayalı olması,
- Sistemin elektronik ortamda veya fiziki ortamda faaliyet göstermesi yahut hibrit bir yapıda olması,
- Elektronik ortamda faaliyet gösteren sistemlerde kayıt başvurusunun, elektronik bir veri tabanının bulunduğu sistemlerde ise borçlunun teminat olarak kabul edilen varlıklarının sorgulamasının çevrimiçi yapılabilmesi,
- Borçlu ya da varlık bazında indeks oluşturulabilmesi,
- Tüm taşınır varlık, kişi ve bölgeleri kapsayacak şekilde merkezi ya da belirli taşınır varlık, kişi ve bölgeleri kapsayacak şekilde müstakil olması,
- Teminat olarak kabul edilen varlıkların çeşitlilik arz edebilmesi,
- Ücret karşılığı ya da ücretsiz hizmet sunulması,
- Belirli kişiler ya da herkes tarafından işlem yapılabilmesi,
- Sicil sisteminin sorumluluğunun geniş/dar kapsamlı olması ya da sorumluluğunun bulunmaması ve
- Sistemin gerçekleştirilen işlemlerdeki takdir yetkisinin sınırlandırılmış ya da sınırlandırılmamış olmasıdır.

Gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler sayılan özelliklerden, sistemin en verimli şekilde çalışmasını sağlayacak olanlarını kendi ülkelerine uyarlamaya çalışmakta ve bu süreçte danışmanlık hizmeti almaktadır. Danışmanlık hizmeti sunulması konusunda ise küresel tecrübesi bulunan IFC ön plana çıkmaktadır. IFC, danışmanlık verdiği ülkelerde teminat sicil sistemlerini;

- Beyana dayalı olma,
- Elektronik ortamda faaliyet gösterme,
- Çevrimiçi işlem gerçekleştirme,
- Borçlu bazında indekse sahip olma,
- Merkezi nitelikte olma,

- Tüm taşınır varlıkları kapsamda bulundurma,
- Ücretsiz ya da makul ve değişmeyen bir ücretlendirme sistemiyle hizmet sunma,
- Herkes tarafından işlem yapılabilmesini sağlama,
- Sicil sisteminin yalnızca teknik aksaklıklardan sorumlu olması ve
- Sicil sisteminin işlemlere ilişkin sınırlı bir takdir yetkisine sahip olması

şeklinde ifade edilebilecek on özelliğe sahip kılarak idealize etmeye çalışmaktadır.

Küçük işletmelerin finansmana erişiminde teminat sorunu Türkiye'deki işletmeler açısından da geçerli olup finansman sağlanırken küçük işletmelerden çoğunlukla gayrimenkul teminatı talep edilmektedir. Bu durumun değiştirilebilmesi amacıyla bir teminat sicil sistemi kurulması gerektiği düşünülmektedir. Nitekim Türkiye'de halihazırda teminat sicil sistemi kurulmasına yönelik bir niyet bulunmakta olup bu niyet devletin politika dokümanlarına da yansımıştır.

Türkiye'de söz konusu sistemin kurulabilmesi ve verimli bir şekilde çalışabilmesi için yedi adımdan oluşan bir yol haritası oluşturulması gerektiği düşünülmektedir. Bu çalışmada söz konusu adımlar;

- Sistemin kurulması sürecini yürütecek kurumun seçilmesi,
- Seçilen kurumca danışmanlık hizmeti alınmak üzere çalışmalar yürütülmesi,
- Finans piyasasındaki teminatlı işlemlere ilişkin bir mevcut durum analizi yapılması ve teminat işlemlerinin yürütülmesi ve sicilin kurulmasının altyapısını teşkil edecek mevzuatın oluşturulması,
- Sistemin elektronik mi, fiziki mi yoksa hibrit mi olacağına karar verilmesi ve özellikle MERSİS, ESBİS gibi sistemlerle entegre edilmesi,
- Sistemin kurulumu sonrasında işletilebilmesi için yeni bir birim oluşturulması,
- Sistemin bilinirliğini artırmak ve verimli bir şekilde kullanımını sağlamak amacıyla tanıtım ve eğitim faaliyetleri yürütülmesi,

- Sistem çalışmaya başladıktan itibaren başarısının ölçülmesi ve istenilen sonuçların elde edilememesi halinde alınacak tedbirleri belirleyebilmek için düzenli olarak izleme ve değerlendirme faaliyetleri yürütülmesi

şeklinde oluşturulmuştur.

Küçük işletmeler açısından finansmana erişim sağlamak önemli bir sorundur. İşletmelerin finansman fonksiyonundaki sıkıntıların yanı sıra işletmelerin yönetim, pazarlama, üretim-tedarik, insan kaynakları fonksiyonlarındaki aksaklıklar ve küçük olmanın getirdiği dezavantajlardan da kaynaklanmakta olup bu sorun pek çok zaman teminat yetersizliği şeklinde tezahür ederek işletmelerin finansmana erişimini sınırlandırmaktadır. Bu çalışma ile söz konusu sorunun kalıcı bir şekilde ortadan kaldırılabilmesi amacıyla Türkiye’de bir teminat sicil sistemi kurulmasına yönelik bir yol haritası bir önerilmiştir. Bu çerçevede, ilerleyen dönemlerde ilgililerce alınacak kararlarda getirilen öneri ve yapılan değerlendirmelerden faydalanılabileceği düşünülmektedir.

EK

Girişimci Bilgi Sistemi KOBİ'ler 2013 Yılsonu Bilançosu		KOBİ'ler için Grup Yüzde	KOBİ'ler için Aktif Yüzde
I Dönen Varlıklar	1.176.364.080.974 ₺	100,0%	60,5%
A Hazır Değerler	167.157.517.832 ₺	14,2%	8,6%
1 Kasa	37.313.373.136 ₺	3,2%	1,9%
2 Alınan Çekler	53.748.257.714 ₺	4,6%	2,8%
3 Bankalar	96.323.955.241 ₺	8,2%	5,0%
4 Verilen Çekler Ve Ödeme Emirleri (-)	-28.567.184.133 ₺	-2,4%	-1,5%
5 Diğer Hazır Değerler	8.339.115.874 ₺	0,7%	0,4%
B Menkul Kıymetler	6.878.301.524 ₺	0,6%	0,4%
1 Hisse Senetleri	1.455.722.584 ₺	0,1%	0,1%
2 Özel Kesim Tahvil Senet Ve Bonoları	1.665.278.146 ₺	0,1%	0,1%
3 Kamu Kesimi Tahvil Senet Ve Bonoları	1.883.448.057 ₺	0,2%	0,1%
4 Diğer Menkul Kıymetler	1.888.549.865 ₺	0,2%	1,3%
5 Menkul Kıymetler Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)	-14.697.128 ₺	0,0%	0,0%
C Ticari Alacaklar	371.484.956.418 ₺	31,6%	19,1%
1 Alıcılar	290.654.881.955 ₺	24,7%	14,9%
2 Alacak Senetleri	57.907.821.580 ₺	4,9%	3,0%
3 Alacak Senetleri Reeskontu (-)	-93.049.511 ₺	0,0%	0,0%
4 Kazanılmamış Finansal Kiralama Faiz Gelirleri	3.647.698.724 ₺	0,3%	0,2%
5 Verilen Depozito Ve Teminatlar (-)	-17.573.101 ₺	0,0%	0,0%
6 Diğer Ticari Alacaklar	15.157.404.646 ₺	1,3%	0,8%
7 Şüpheli Ticari Alacaklar	12.450.306.670 ₺	1,1%	0,6%
8 Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı (-)	-8.222.534.544 ₺	-0,7%	-0,4%
D Diğer Alacaklar	85.073.559.595 ₺	7,2%	4,4%
1 Ortaklardan Alacaklar	28.747.098.702 ₺	2,4%	1,5%
2 İştiraklerden Alacaklar	4.696.146.151 ₺	0,4%	0,2%
3 Bağlı Ortaklılardan Alacaklar	11.081.741.182 ₺	0,9%	0,6%
4 Personelden Alacaklar	267.856.146 ₺	0,0%	0,0%
5 Diğer Çeşitli Alacaklar	40.549.974.262 ₺	3,4%	2,1%
6 Diğer Alacak Senetleri Reeskontu (-)	-3.918.575 ₺	0,0%	0,0%
7 Şüpheli Diğer Alacaklar	670.709.400 ₺	0,1%	0,0%
8 Şüpheli Diğer Alacaklar Karşılığı (-)	-936.047.673 ₺	-0,1%	0,0%
E Stoklar	411.747.348.185 ₺	35,0%	21,2%
1 İlk Madde Ve Malzeme	63.064.247.285 ₺	5,4%	3,2%
2 Yarı Mamuller - Üretim	38.055.674.588 ₺	3,2%	2,0%
3 Mamuller	34.084.774.186 ₺	2,9%	1,8%
4 Ticari Mallar	203.512.451.627 ₺	17,3%	10,5%
5 Diğer Stoklar	4.814.148.585 ₺	0,4%	0,2%
6 Stok Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)	-147.766.565 ₺	0,0%	0,0%

7 Verilen Sipariş Avansları	68.363.818.480 ₺	5,8%	3,5%
F Yıllara Yaygın İnşaat Ve Onarım Maliyetleri	68.957.924.845 ₺	5,9%	3,5%
1 Yıllara Yaygın İnşaat Ve Onarım Maliyetleri	67.303.075.310 ₺	5,7%	3,5%
2 Yıllara Yaygın İnşaat Enflasyon Düzeltme Hesabı	361.639.992 ₺	0,0%	0,0%
3 Taşeronlara Verilen Avanslar	1.293.209.543 ₺	0,1%	0,1%
G Gelecek Aylara Ait Giderler Ve Gelir Tahakkukları	7.268.682.495 ₺	0,6%	0,0%
1 Gelecek Aylara Ait Giderler	5.399.409.295 ₺	0,5%	0,3%
2 Gelir Tahakkukları	1.869.273.200 ₺	0,2%	0,1%
H Diğer Dönen Varlıklar	57.795.790.079 ₺	4,9%	3,0%
1 Devreden KDV	44.910.169.552 ₺	3,8%	2,3%
2 İndirilecek KDV	657.546.961 ₺	0,1%	0,0%
3 Diğer KDV	2.059.377.732 ₺	0,2%	0,1%
4 Peşin Ödenen Vergiler Ve Fonlar	2.681.145.653 ₺	0,2%	0,1%
5 İş Avansları	6.108.256.094 ₺	0,5%	0,3%
6 Personel Avansları	421.198.205 ₺	0,0%	0,0%
7 Sayım Ve Tesellüm Noksanları	129.647.517 ₺	0,0%	0,0%
8 Diğer Çeşitli Dönen Varlıklar	846.124.137 ₺	0,1%	0,0%
9 Diğer Çeşitli Dönen Varlıklar Karşılığı (-)	-17.675.771 ₺	0,0%	0,0%
II DURAN VARLIKLAR	769.028.889.780 ₺	100,0%	39,5%
A Ticari Alacaklar	9.585.674.272 ₺	1,2%	0,5%
1 Alıcılar	3.774.939.841 ₺	0,5%	0,2%
2 Alacak Senetleri	3.022.771.265 ₺	0,4%	0,2%
3 Alacak Senetleri Reeskontu (-)	-5.189.542 ₺	0,0%	-0,2%
4 Kazanılmamış Finansal Kiralama Faiz Gelirleri (-)	-3.286.311 ₺	0,0%	0,0%
5 Verilen Depozito Ve Teminatlar	2.836.203.931 ₺	0,4%	0,1%
6 Şüpheli Alacaklar Karşılığı (-)	-39.764.912 ₺	0,0%	0,0%
B Diğer Alacaklar	24.320.883.843 ₺	3,2%	1,3%
1 Ortaklardan Alacaklar	3.209.182.190 ₺	0,4%	0,2%
2 İştiraklerden Alacaklar	4.441.729.344 ₺	0,6%	0,2%
3 Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar	8.143.278.389 ₺	1,1%	0,4%
4 Personelden Alacaklar	23.367.262 ₺	0,0%	0,0%
5 Diğer Çeşitli Alacaklar	8.542.029.740 ₺	1,1%	0,4%
6 Diğer Alacak Senetleri Reeskontu (-)	-109.980 ₺	0,0%	0,0%
7 Şüpheli Diğer Alacaklar Karşılığı (-)	-38.593.102 ₺	0,0%	0,0%
C Mali Duran Varlıklar	300.823.229.419 ₺	39,1%	15,5%
1 Bağlı Menkul Kıymetler	6.596.255.083 ₺	0,9%	0,3%
2 Bağlı Menkul Kıymetler Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)	-607.061.162 ₺	-0,1%	0,0%
3 İştirakler	80.707.530.197 ₺	10,5%	4,1%
4 İştiraklere Sermaye Taahhütleri (-)	-3.029.377.188 ₺	-0,4%	-0,2%
5 İştirakler Sermaye Payları Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)	-406.577.316 ₺	-0,1%	0,0%
6 Bağlı Ortaklıklar	222.180.992.338 ₺	28,9%	11,4%
7 Bağlı Ortaklıklar Sermaye Taahhütleri (-)	-4.509.755.817 ₺	-0,6%	-0,2%
8 Bağlı Ortaklıklar Sermaye Payları Değer	-1.401.249.873 ₺	-0,2%	-0,1%

Düşüklüğü Karşılığı (-)			
9 Diğer Mali Duran Varlıklar	1.378.156.717 ₺	0,2%	0,1%
10 Diğer Mali Duran Varlıklar Karşılığı (-)	-85.683.561 ₺	0,0%	0,0%
D Maddi Duran Varlıklar	370.780.402.821 ₺	48,2%	19,1%
1 Arazi Ve Arsalar	54.687.230.362 ₺	7,1%	2,8%
2 Yer Altı Ve Yer Üstü Düzenleri	9.670.626.549 ₺	1,3%	0,5%
3 Binalar	131.172.032.570 ₺	17,1%	6,7%
4 Tesis Makine Ve Cihazlar	101.517.482.910 ₺	13,2%	5,2%
5 Taşıtlar	104.629.593.379 ₺	13,6%	5,4%
6 Demirbaşlar	49.818.017.084 ₺	6,5%	2,6%
7 Diğer Maddi Duran Varlıklar	3.371.763.871 ₺	0,4%	0,2%
8 Birikmiş Amortismanlar (-)	-134.433.168.237 ₺	-17,5%	-6,9%
9 Yapılmakta Olan Yatırımlar	40.588.230.628 ₺	5,3%	2,1%
10 Verilen Avanslar	9.758.593.705 ₺	1,3%	0,5%
E Maddi Olmayan Duran Varlıklar	45.084.460.458 ₺	5,9%	2,3%
1 Haklar	27.450.336.529 ₺	3,6%	1,4%
2 Şerefiye	3.720.627.057 ₺	0,5%	1,3%
3 Kuruluş Ve Örgütlenme Giderleri	690.934.949 ₺	0,1%	0,0%
4 Araştırma Ve Geliştirme Giderleri	1.278.088.992 ₺	0,2%	0,1%
5 Özel Maliyetler	24.721.075.483 ₺	3,2%	1,3%
6 Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar	5.935.201.479 ₺	0,8%	0,3%
7 Birikmiş Amortismanlar (-)	-19.240.682.545 ₺	-2,5%	-1,0%
8 Verilen Avanslar	528.878.515 ₺	0,1%	0,0%
F Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar	2.044.903.265 ₺	0,3%	0,1%
1 Arama Giderleri	1.261.882.959 ₺	0,2%	0,1%
2 Hazırlık Ve Geliştirme Giderleri	595.690.257 ₺	0,1%	0,0%
3 Diğer Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar	788.314.497 ₺	0,1%	0,0%
4 Birikmiş Tükenme Payları (-)	-795.818.201 ₺	-0,1%	0,0%
5 Verilen Avanslar	194.833.753 ₺	0,0%	0,0%
G Gelecek Yıllara Ait Giderler Ve Gelir Tahakkukları	13.785.710.374 ₺	1,8%	0,7%
1 Gelecek Yıllara Ait Giderler	13.352.004.058 ₺	1,7%	0,7%
2 Gelir Tahakkukları	433.706.316 ₺	0,1%	0,0%
H Diğer Duran Varlıklar	2.603.625.328 ₺	0,3%	0,1%
1 Gelecek Yıllarda İndirilecek KDV	90.997.446 ₺	0,0%	0,0%
2 Diğer KDV	76.430.361 ₺	0,0%	0,0%
3 Gelecek Yıllar İhtiyacı Stoklar	49.867.207 ₺	0,0%	0,0%
4 Elden Çıkarılacak Stoklar Ve Maddi Duran Varlıklar	122.311.168 ₺	0,0%	0,0%
5 Peşin Ödenen Vergiler Ve Fonlar	1.221.907.346 ₺	0,2%	0,1%
6 Diğer Çeşitli Duran Varlıklar	1.167.221.111 ₺	0,2%	0,1%
7 Stok Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)	-5.154.997 ₺	0,0%	0,0%
8 Birikmiş Amortismanlar (-)	-119.954.315 ₺	0,0%	0,0%
Aktif Toplam	1.945.392.970.754 ₺		100,0%
III Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	932.205.356.464 ₺	100,0%	47,9%
A Mali Borçlar	163.762.733.592 ₺	17,6%	8,4%

1 Banka Kredileri	147.894.586.999 ₺	15,9%	7,6%
2 Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar	2.556.841.326 ₺	0,3%	0,1%
3 Ertelenmiş Finansal Kiralama Borçlanma Maliyetleri (-)	-442.684.344 ₺	0,0%	0,0%
4 Uzun Vadeli Kredilerin Anapara Taksitleri Ve Faizleri	8.541.501.194 ₺	0,9%	0,4%
5 Tahvil Anapara Borç Taksit Ve Faizleri	10.188.655 ₺	0,0%	0,0%
6 Çıkarılmış Bonolar Ve Senetler	3.099.636 ₺	0,0%	0,0%
7 Çıkarılmış Diğer Menkul Kıymetler	752.008.919 ₺	0,1%	0,0%
8 Menkul Kıymetler İhraç Farkı (-)	-448.647 ₺	0,0%	0,0%
9 Diğer Mali Borçlar	4.447.639.855 ₺	0,5%	0,2%
B Ticari Borçlar	384.241.884.909 ₺	41,2%	19,8%
1 Satıcılar	275.835.883.523 ₺	29,6%	14,2%
2 Borç Senetleri	88.285.360.591 ₺	9,5%	4,5%
3 Borç Senetleri Reeskontu (-)	-61.471.329 ₺	0,0%	0,0%
4 Alınan Depozito Ve Teminatlar	1.667.214.250 ₺	0,2%	0,1%
5 Diğer Ticari Borçlar	18.514.897.874 ₺	2,0%	1,0%
C Diğer Borçlar	196.614.052.603 ₺	21,1%	10,1%
1 Ortaklara Borçlar	145.204.301.533 ₺	15,6%	7,5%
2 İştiraklere Borçlar	2.312.616.125 ₺	0,2%	0,1%
3 Bağlı Ortaklıklara Borçlar	6.765.053.770 ₺	0,7%	0,3%
4 Personele Borçlar	6.376.798.934 ₺	0,7%	0,3%
5 Diğer Çeşitli Borçlar	35.973.438.892 ₺	3,9%	1,8%
6 Diğer Borç Senetleri Reeskontu (-)	-18.156.651 ₺	0,0%	0,0%
D Alınan Avanslar	82.108.678.168 ₺	8,8%	4,2%
1 Alınan Sipariş Avansları	77.789.558.293 ₺	8,3%	4,0%
2 Alınan Diğer Avanslar	4.319.119.875 ₺	0,5%	0,2%
E Yıllara Yaygın İnşaat Ve Onarım Hakedişleri	55.760.405.016 ₺	6,0%	2,9%
1 Yıllara Yaygın İnşaat Ve Onarım Hakediş Bedelleri	55.245.626.469 ₺	5,9%	2,8%
2 Yıllara Yaygın İnşaat Enflasyon Düzeltme Hesabı	514.778.546 ₺	0,1%	0,0%
F Ödenecek Vergi Ve Diğer Yükümlülükler	30.792.143.339 ₺	3,3%	1,6%
1 Ödenecek Vergi Ve Fonlar	13.484.032.828 ₺	1,4%	0,7%
2 Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	7.364.965.806 ₺	0,8%	0,4%
3 Vadesi Geçmiş Ertelenmiş Veya Taksitlendirilmiş Vergi Ve Diğer Yükümlülükler	9.591.010.803 ₺	1,0%	0,5%
4 Ödenecek Diğer Yükümlülükler	352.133.902 ₺	0,0%	0,0%
G Borç Ve Gider Karşılıkları	6.188.547.892 ₺	0,7%	0,3%
1 Dönem Karı Vergi Ve Diğer Yasal Yükümlülük Karşılıkları	10.979.826.945 ₺	1,2%	0,6%
2 Dönem Karının Peşin Ödenen Vergi Ve Diğer Yükümlülükleri (-)	-7.689.682.497 ₺	-0,8%	-0,4%
3 Kıdem Tazminatı Karşılığı	100.745.365 ₺	0,0%	0,0%
4 Maliyet Giderleri Karşılığı	1.962.565.179 ₺	0,2%	0,1%
5 Diğer Borç Ve Gider Karşılıkları	835.092.901 ₺	0,1%	0,0%
H Gelecek Aylara Ait Gelirler Ve Gider Tahakkukları	6.551.501.505 ₺	0,7%	0,3%

1 Gelecek Aylara Ait Gelirler	2.224.803.179 ₺	0,2%	0,1%
2 Gider Tahakkukları	4.326.698.326 ₺	0,5%	0,2%
I Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	6.185.409.440 ₺	0,7%	0,3%
1 Hesaplanan KDV	510.631.968 ₺	0,1%	0,0%
2 Diğer KDV	228.396.070 ₺	0,0%	0,0%
3 Merkez Ve Şubeler Cari Hesabı	4.797.568.648 ₺	0,5%	0,2%
4 Sayım Ve Tesellüm Fazlaları	28.298.767 ₺	0,0%	0,0%
5 Diğer Çeşitli Yabancı Kaynaklar	620.513.986 ₺	0,1%	0,0%
IV Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar	293.200.907.549 ₺	100,0%	15,1%
A Mali Borçlar	189.866.893.896 ₺	64,8%	9,8%
1 Banka Kredileri	175.594.890.165 ₺	59,9%	9,0%
2 Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar	11.537.517.989 ₺	3,9%	0,6%
3 Ertelenmiş Finansal Kiralama Borçlanma Maliyetleri (-)	-1.667.662.386 ₺	-0,6%	-0,1%
4 Çıkarılmış Tahviller	925.074.168 ₺	0,3%	0,0%
5 Çıkarılmış Diğer Menkul Kıymetler	1.081.478.206 ₺	0,4%	0,1%
6 Menkul Kıymetler İhraç Farkı (-)	-227.834 ₺	0,0%	0,0%
7 Diğer Mali Borçlar	2.395.823.588 ₺	0,8%	0,1%
B Ticari Borçlar	18.621.105.454 ₺	6,4%	1,0%
1 Satıcılar	6.723.185.268 ₺	2,3%	0,3%
2 Borç Senetleri	5.730.052.878 ₺	2,0%	0,3%
3 Borç Senetleri Reeskontu (-)	-715.329 ₺	0,0%	0,0%
4 Alınan Depozito Ve Teminatlar	543.227.045 ₺	0,2%	0,0%
5 Diğer Ticari Borçlar	5.625.355.592 ₺	1,9%	0,3%
C Diğer Borçlar	67.351.058.820 ₺	23,0%	3,5%
1 Ortaklara Borçlar	51.793.996.740 ₺	17,7%	2,7%
2 İştiraklere Borçlar	1.027.152.300 ₺	0,4%	0,1%
3 Bağlı Ortaklıklara Borçlar	1.326.986.654 ₺	0,5%	0,1%
4 Diğer Çeşitli Borçlar	12.282.493.816 ₺	4,2%	0,6%
5 Diğer Borç Senetleri Reeskontu (-)	-4.819.071 ₺	0,0%	0,0%
6 Kamuya Olan Ertelenmiş Veya Taksitlendirilmiş Borçlar	925.248.382 ₺	0,3%	0,0%
D Alınan Avanslar	9.701.715.088 ₺	3,3%	0,5%
1 Alınan Sipariş Avansları	8.251.316.642 ₺	2,8%	0,4%
2 Alınan Diğer Avanslar	1.450.398.447 ₺	0,5%	0,1%
E Borç Ve Gider Karşılıkları	1.397.348.251 ₺	0,5%	0,1%
1 Kıdem Tazminatı Karşılıkları	795.556.798 ₺	0,3%	0,0%
2 Diğer Borç Ve Gider Karşılıkları	601.791.454 ₺	0,2%	0,0%
F Gelecek Yıllara Ait Gelirler Ve Gider Tahakkukları	5.736.148.641 ₺	2,0%	0,3%
1 Gelecek Yıllara Ait Gelirler	4.198.820.248 ₺	1,4%	0,2%
2 Gider Tahakkukları	1.537.328.393 ₺	0,5%	0,1%
G Diğer Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar	526.637.399 ₺	0,2%	0,0%
1 Gelecek Yıllara Ertelenen Veya Terkin Edilen KDV	13.641.615 ₺	0,0%	0,0%
2 Tesise Katılma Payları	147.637.108 ₺	0,1%	0,0%

3 Diğer Çeşitli Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar			
Toplamı	365.358.675 ₺	0,1%	0,0%
V Öz Kaynaklar	719.986.706.741 ₺	100,0%	37,0%
A Ödenmiş Sermaye	569.352.131.808 ₺	79,1%	29,3%
1 Sermaye	563.312.301.284 ₺	78,2%	29,0%
2 Ödenmemiş Sermaye (-)	-45.062.022.085 ₺	-6,3%	-2,3%
3 Sermaye Düzeltmesi Olumlu Farkları	52.713.587.018 ₺	7,3%	2,7%
4 Sermaye Düzeltmesi Olumsuz Farkları (-)	-1.611.734.409 ₺	-0,2%	-0,1%
B Sermaye Yedekleri	68.156.829.117 ₺	9,5%	3,5%
1 Hisse Senedi İhraç Primleri	23.330.153.200 ₺	3,2%	1,2%
2 Hisse Senedi İptal Karları	73.990.917 ₺	0,0%	0,0%
3 Maddi Duran Varlık Yeniden Değerleme Artışları	2.575.255.948 ₺	0,4%	0,1%
4 İştirakler Yeniden Değerleme Artışları	1.098.932.499 ₺	0,2%	0,1%
5 Diğer Sermaye Yedekleri	41.078.496.553 ₺	5,7%	2,1%
C Kar Yedekleri	76.487.578.441 ₺	10,6%	3,9%
1 Yasal Yedekler	13.346.174.727 ₺	1,9%	0,7%
2 Statü Yedekleri	1.422.875.600 ₺	0,2%	0,1%
3 Olağanüstü Yedekler	37.484.066.465 ₺	5,2%	1,9%
4 Diğer Kar Yedekleri	2.988.038.479 ₺	0,4%	0,2%
5 Özel Fonlar	21.246.423.168 ₺	3,0%	1,1%
D Geçmiş Yıl Karları	158.374.260.682 ₺	22,0%	8,1%
1 Geçmiş Yıl Karları	158.374.260.682 ₺	22,0%	8,1%
E Geçmiş Yıllar Zararları (-)	-178.272.460.795 ₺	-24,8%	-9,2%
1 Geçmiş Yıllar Zararları (-)	-178.272.460.795 ₺	-24,8%	-9,2%
F Dönem Net Karı / Zararı	25.888.367.488 ₺	3,6%	1,3%
1 Dönem Net Karı	71.198.999.301 ₺	9,9%	3,7%
2 Dönem Net Zararı (-)	-45.310.631.813 ₺	-6,3%	-2,3%
Pasif Toplamı	1.945.392.970.754 ₺		100,0%

KAYNAKÇA

- 4 Ocak 1961 tarihli ve 213 sayılı Vergi Usul Kanunu.
- 21 Kasım 2012 tarihli ve 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu.
- 18 Kasım 2005 tarihli ve 25997 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik.
- 31 Ekim 2011 tarihli ve 28101 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Vergi İncelemelerinde Uyulacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik.
- 4 Kasım 2012 tarihli ve 28457 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik.
- 5 Haziran 2011 tarihli ve 27955 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 2011/6 sayılı Başbakanlık Genelgesi.
- Akgüç, Öztin. 2011. *Finansal Yönetim*. İstanbul. Avcıol Basım Yayın.
- Amin, M., *Challenges of Retailing in India*. 2010. Word Bank Group <<http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/EnterpriseNotes/Retail-10.pdf>>.
- Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezleri Ağı. *Risk Sermayesi*. <http://www.abigem.org/appmanager/tr/portal?nfpb=true&pageLabel=pageKobiFinans&nodeName=KobiFinans_01>.
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu. *Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü*. Mart 2014. <http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/TBSGG/13131tbs_genel_gorunumu_2014.pdf>.
- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Girişimci Bilgi Sistemi. *Girişimci Bilgi Sistemi Hakkında*. <<http://gbs.sanayi.gov.tr/GbsHakkinda.aspx>>.
- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Girişimci Bilgi Sistemi. *Raporlar*. <<http://gbs.sanayi.gov.tr/Raporlar.aspx>>.

- Borsa İstanbul. **GİP Listesi**. <<http://www.borsaistanbul.com/urunler-ve-piyasalar/piyasalar/gelisen-isletmeler-piyasasi/gip-listesi>>.
- Can, H., Tuncer, D., ve Ayhan, D. Y. 2004. **Genel İşletmecilik Bilgileri**. Ankara. Siyasal Kitabevi.
- Ceylan, A., ve Korkmaz, T. 2013. **İşletmelerde Finansal Yönetim**. Bursa. Ekin Yayınevi.
- China Briefing. **China Issues Classification Standards for SMEs**. Haziran 2011.
<<http://www.china-briefing.com/news/2011/07/07/china-issues-classification-standards-for-smes.html>>.
- Çelik, A., Akgemci T., Şimşek, Ş. 2013. **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi**. Ankara. Gazi Kitabevi.
- Doing Business 2014. **Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises**.
<<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>>.
- Doing Business 2015. **Going Beyond Efficiency**.
<<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>>.
- Dünya Bankası. **Türkiye Yatırım Ortamı Değerlendirmesi-Krizden Özel Sektör Öncülüğünde Büyümeye**. Mayıs 2010.
<<http://www.yoikk.gov.tr/upload/ICA%20T.pdf>>.
- Erdoğan, Z. 2012. **Girişimcilik ve Kobiler**. Ankara. Ekin Yayınevi.
- Ertek, T. 2009. **Mikro Ekonomi Teorisi**. İstanbul. Beta Yayıncılık.
- European Commission. **2013 SMEs' Access to Finance Survey**.
<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf>.
- European Commission. **A Partial And Fragile Recovery Annual Report On European SMEs 2013/2014**. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf>.
- European Commission. **What is an SME?**. 2003
<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm>.

Finansal Kiralama Derneği. *İstatistikler-2014 Yılı Sektörlere Göre Dağılım Tablosu*.

<<http://www.fider.org.tr/pageStructure.aspx?intPageStructureNo=13&sintLanguageID=0&bytContentType=3&intPageNo=34&strHitCountParam=2|13|0|265|735>>.

Finansal Kiralama Derneği. *Leasing Hakkında*.

<<http://www.fider.org.tr/pageStructure.aspx?intPageStructureNo=13&sintLanguageID=0&bytContentType=2&intPageNo=10&strHitCountParam=2|13|0|265|733>>

.

Fitz, R., ve Koçoğlu, E. *Mikro ve Küçük İşletmelerin Ekonomik Beklentileri ve Ticari Bankalarla İlişkileri*. Temmuz 2010. Avrupa Komisyonu Küçük İşletmeler Kredi Programı 2. Aşama (SELP II)

Government of India Development Commissioner Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises. *Definitions of Micro, Small & Medium Enterprises*. 2006. <http://www.dcmsme.gov.in/ssiindia/defination_msme.htm>.

Hill, R., ve Stewart J. 2000. Human resource development in small organizations. *Journal of European Industrial Training*, 24: 105-117. <<http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/03090590010321070>>.

International Finance Corporation. *About IFC*.

<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/about+ifc>.

International Finance Corporation. *Making Security Interests Public: Registration Mechanisms in 35 Jurisdictions*.

<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fbef87804c2ab1dda285eaf12db12449/Registry+survey+report.pdf?MOD=AJPERES>>.

International Finance Corporation. *Secured Transactions Advisory Project in China*.

<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/5a98b5804aebf045904cfa888d4159f8/Secured+Transactions+Project+in+China+Notes.pdf?MOD=AJPERES>>.

International Finance Corporation. *Secured Transactions and Collateral Registries*.

<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry_ext_content/ifc_external_corporate_site/industries/financial+markets/publications/secured+transactions+and+collateral+registries>.

International Finance Corporation. *Secured Transactions and Collateral Registries*.
<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/793e79804ac10fff9ea69e4220e715ad/Secured+Transactions+and+Collateral+Registries+Brochure-English.pdf?MOD=AJPERES>>.

International Finance Corporation. *Secured Transactions Systems and Collateral Registries*. Ocak 2010.

<<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/c5be2a0049586021a20ab719583b6d16/SecuredTransactionsSystems.pdf?MOD=AJPERES>>.

İktisadi İşbirliği ve Gelişim Teşkilatı (OECD). *Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Mevcut Durum ve Politikalar*.
<<http://www.oecd.org/industry/smes/33705673.pdf>>.

Investopedia. *Mezzanine Financing*.

<<http://www.investopedia.com/terms/m/mezzaninefinancing.asp>>.

Karagöz, M. 2008. KOBİ'lerin Temel Sorunları, Bu Alanda Sağlanan Destekler ve Çözüm Önerileri. *Yerel Siyaset*, 16: 85-94.

<<http://www.yerelsiyaset.com/pdf/eylul2008/16.pdf>>.

Kaya, F. 2013. *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*. İstanbul. Beta Yayınları.

Kaya, N. 2013. *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde (KOBİ) Stratejik Yönetim*. Ankara. Detay Yayıncılık.

Kredi Garanti Fonu. *Değerlendirme Kistasları Nelerdir?*.

<<http://www.kgf.com.tr/3degerkistas.htm>>.

Kredi Garanti Fonu. *Hangi Tür Kredilere Kefalet Verilir?*.

<<http://www.kgf.com.tr/3hangitur.htm>>.

Kredi Garanti Fonu. *Kefalet Limiti Ne Kadardır?*.

<<http://www.kgf.com.tr/3kefaletlimiti.htm>>.

Kredi Garanti Fonu. *Kefaletin Finansman Amacına Göre Dağılımı 1994-2013*.

<<http://www.kgf.com.tr/4yillarkefalet.htm>>.

Kredi Garanti Fonu. *Kefaletin Maliyeti Nedir?*.

<<http://www.kgf.com.tr/3kefaletmaliyeti.htm>>.

Kredi Garanti Fonu. *Kefaletin Sektörel Dağılımı 1994-2013*.

<http://www.kgf.com.tr/4_4.htm>.

Kredi Garanti Fonu. *KGF Riskin Ne Kadarını Üstlenir?*.

<<http://www.kgf.com.tr/3riskinnekadari.htm>>.

- Kredi Garanti Fonu. *Mikro KOBİ'lere Mikro Krediler Projesi*. Ekim 2010. <<http://www.kgf.com.tr/eif/mkimk.htm>>.
- Kredi Garanti Fonu. *Tarihçe*. <<http://www.kgf.com.tr/2tarihce.htm>>.
- Kredi Garanti Fonu. *Yıllara Göre Kefaletlerin Dağılımı 1994-2013*. <http://www.kgf.com.tr/4_9.htm>.
- Kredi Kayıt Bürosu. *Tarihçe KKB Kilometre Taşları*. <<http://www.kkb.com.tr/kkb-hakk%C4%B1nda/kkbyi-tan%C4%B1y%C4%B1n/tarih%C3%A7e.aspx>>.
- Kushnir, K., *How Do Economies Define Micro, Small and Medium Enterprises*. Ağustos 2010. International Finance Corporation. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/624b8f804a17abc5b4acfd9332b51/msme-ci-note.pdf?mod=ajperes>>.
- Kushnir, K., Mirmulstein, M.L., ve Ramalho, R. *Micro, Small and Medium Enterprises Around the World: How many are there, and What affects the Count?*. 2010. International Finance Corporation. <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/M-SME-CI-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16>>.
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. *Destekler*. <<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Default.aspx>>.
- Mansour A., *Small and Micro Enterprises Development in Yemen and Future Prospects*. 2011. Social Fund for Development Yemen. <<http://www.sfd-yemen.org/uploads/issues/SMED%20Book%202011-20120716-142650.pdf>>.
- De la Campa, A.A., *Increasing Access to Credit through Reforming Secured Transactions in the MENA Region*. Mart 2011. World Bank. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2011/03/24/000158349_20110324112706/Rendered/PDF/WPS5613.pdf>.
- Müftüoğlu, T. 2005. *İşletme İktisadı*. Ankara. Turhan Kitabevi.
- Müftüoğlu, T. 2013. *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’ler*. Ankara. Turhan Kitabevi.
- Nooteboom, B. 1994. Innovation and Diffusion in Small Firms: Theory and Evidence. *Small Business Economics*, 6: 327-347. <<http://link.springer.com/article/10.1007%2FBF01065137>>.

- Okka, O. 2013. *Finansal Yönetim Teori ve Çözümlü Problemler*. Ankara. Nobel Yayın.
- Özdemir, S., Ersöz, H.Y., ve Sarıoğlu, İ. 2006. *İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ'lerin Desteklenmesi*. İstanbul. İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 2006-45.
- Petrakis, P.E. 1997. Entrepreneurship and Growth: Creative and Equilibrating Events. *Small Business Economics*, 9: 383-402.
<<http://link.springer.com/article/10.1023/A:1007980925402>>.
- Sarıaslan, H., ve Erol, C. 2008. *Finansal Yönetim Kavramlar, Kurumlar ve İlkeler*. Ankara. Siyasal Kitabevi.
- Small and Medium-sized Enterprise Basic Act. 1999. *madde 2*
<http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/08/01_01.html>.
- Tulgar, Koray. 2012. *Kar Artırma Yöntemleri*. İstanbul. Alfa Yayınları.
- Turkrating. *Faktoring Sektörü*. Haziran 2014
<http://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/FAKTORING_SEKTORU_FKB_Web_Sayfasi-307.pdf>.
- Türkiye Bankalar Birliği. *Faaliyet Gösteren Bankalar*. <<https://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/banka-bilgileri/tarihsel-bilgiler/68>>.
- Türkiye Bankalar Birliği. *Faaliyeti Sona Eren Bankalar*.
<<https://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/banka-bilgileri/tarihsel-bilgiler/68>>.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. *Sektör Bilançoları (2011-2013)*.
<<http://www3.tcmb.gov.tr/sektor/2014/menu.php>>.
- Türkiye İstatistik Kurumu. *Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri 2014 Tablo-2*. <http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1033>.
- Türkiye İstatistik Kurumu. *Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri 2014 Haber Bülteni*. <<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521>>.
- U.S. Small Business Administration. *Frequently Asked Questions*. Mart 2014.
<https://www.sba.gov/sites/default/files/FAQ_March_2014_0.pdf>.
- U.S. Small Business Administration. *Small Business Finance Frequently Asked Questions*. Şubat 2014.
<https://www.sba.gov/sites/default/files/2014_Finance_FAQ.pdf>.
- U.S. Small Business Administration. *Table of Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Code*. Ocak 2012.
<http://www.sba.gov/sites/default/files/Size_Standards_Table.pdf>.

Uganda Investment Authority. *SME Guide*.

<<http://www.ugandainvest.go.ug/index.php/sme-activities>>.

Ünsal, E. M. 2005. *Mikro İktisat*. Ankara. İmaj Yayınevi.

Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Koordinasyon Kurulu. *Teknik Komite Eylem Planları 2013-2014*.

<http://yoikk.gov.tr/upload/EylemPlanlari/EylemPlani20132014_E.pdf>.

Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Koordinasyon Kurulu. *Teknik Komite Eylem Planları 2014-2015*.

<http://yoikk.gov.tr/upload/EylemPlanlari/YOIKK_EylemPlani_20142015.pdf>.

World Bank. *Turkey Improving Conditions for SME Growth Finance and Innovation Report*. Ağustos 2011. < [http://www-](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf)

[wds.worldbank.org/external/default/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSP/IB/2012/12/13/000356161_20121213010332/Rendered/PDF/NonAsciiFileName0.pdf) >.