

**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN
FİNANSMAN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

İşletme Müh. Murat Barış KÖKÇAM

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih : 11.01.1999

Tezin Savunulduğu Tarih : 04.02.1999

Tez Danışmanı : Yrd. Doç. Dr. Suat TEKER

Diğer Jüri Üyeleri : Prof. Dr. Ertuğrul TOKDEMİR

Doç. Dr. Mehmet BOLAK

24.2.1999
T 92615
24.2.1999
T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

ŞUBAT, 1999

ÖNSÖZ

Teknolojik yeniliklerin önemli kaynağı olan KOBİ'ler, bugünde pek çok ülke ekonomisi içinde yaşamsal bir öneme sahiptirler. Bilindiği gibi KOBİ'ler büyük işletmeleri destekleyen ve tamamlayan kuruluşlardır ve ekonomilerin itici gücünü oluştururlar. Yukarıda sıralanan nedenler ve finansal açıdan çeşitli problemlerle karşı karşıya bulunmaları KOBİ'ler hakkında yapılan bu araştırmanın zeminin oluşturmuştur.

Bu çalışma süresince ve hayatım boyunca emek ve sevgiyle yoğrulmuş yardımlarını hiçbir zaman benden esirgemeyen anneme, babama ve kardeşlerime, çalışmalarım sırasında doğabilecek iş aksaklıklarımı tolere eden Borusan Holdig- Boru Nakliyat Tic.A.Ş.'deki iş arkadaşlarıma ve tabiki çalışmamın başlangıcından sonuna kadar tüm evrelerinde iyi niyetli gayretlerini ve yardımlarını esirgemeyen Hocam Sayın Suat TEKER'e teşekkür ederim.

OCAK 1999

MURAT BARIŞ KÖKÇAM

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR

TABLO LİSTESİ

ŞEKİL LİSTESİ

ÖZET

SUMMARY

GİRİŞ “ 1

1. KOBİLER VE EKONOMİDEKİ YERLERİ

- 1.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Tanımı 2
- 1.2. KOBİ'lerin Potansiyel Yapıları ve Ekonomideki Yerleri 6

2. KOBİLERİN FİNANSMAN SORUNLARI

- 2.1. KOBİ'lerde Mali Yönetim..... 8
- 2.2. KOBİ'lerin Finansman Sorunları 9
 - 2.2.1. Kaynak Sorunu..... 10
 - 2.2.1.1. Sabit Yatırım Harcamaları ile İlgili Sorunlar..... 12
 - 2.2.1.2. İşletme Sermayesi ile İlgili Sorunlar..... 14
 - 2.2.2. Teminatlar..... 15
 - 2.2.3. Teşvikler..... 15
 - 2.2.4. Enflasyon..... 17
 - 2.2.5. Diğer Sorunlar..... 17
 - 2.2.6. KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Değerlendirilmesi..... 18

3. KOBİLER İÇİN ALTERNETİF FİNANSTEKNİKLERİ

- 3.1. Leasing..... 19
 - 3.1.1. Leasingin Hukuki Durumu 19
 - 3.1.2. Leasingin İşleyişi..... 21

3.1.3. Leasingin Türleri.....	22
3.1.4. Leasingin Türkiye'deki Uygulaması.....	23
3.2. Risk Sermayesi.....	28
3.2.1. Risk Sermayesinin Hukuki Durumu.....	30
3.2.2. Risk Sermayesinin Türleri	33
3.2.3. Risk Sermayesinin İşleyişi.....	34
3.2.4. Bazı Ülkelerde Risk Sermayesi Uygulamaları.....	38
3.2.4.1 Amerika Birleşik Devletleri	38
3.2.4.2. İngiltere.....	39
3.2.4.3. Almanya.....	40
3.2.4.4. Japonya.....	40
3.2.4.5. Türkiye.....	41
3.3. Factoring	43
3.3.1. Factoringin Tanımı ve İşleyişi.....	44
3.3.2. Factoringin Hukuki Durumu.....	45
3.3.3. Factoringin Türleri.....	46
3.3.4. Factoringin Avantajları ve Dezavantajlar.....	48
3.3.4.1. Satıcı Firmaların Sağladığı Avantajlar	49
3.3.4.1.1 Satışların Muhasebesinin Tutulması.....	49
3.3.4.1.2. Alacakların Tahsil Riskinin Karşılanması.....	49
3.3.4.1.3. Finansman Sağlanması.....	50
3.3.4.2. Factoring Kurumlarının Sağladığı Avantajlar	50
3.3.4.2.1. Komisyon Alınması.....	50
3.3.4.2.2. Bilgi Temini.....	51
3.3.4.2.3. Müşteri Temini.....	51
3.3.4.2.4. Factoringin Kullanım Alanları.....	51
3.4. Forfaiting.....	53
3.4.1. Forfaitingın Tanımı ve İşleyişi.....	54
3.4.2. Forfaitingın Avantaj ve Dezavantajları.....	55
3.5. Franchising.....	56
3.5.1. Franchisingin Tanımı ve İşleyişi.....	57
3.5.2. Franchisingin Avantaj ve Dezavantajları.....	57

3.6.Kredi Garanti Fonu.....	58
3.6.1. Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş.....	59
3.6.2. Kredi Garanti Fonunun İşleyişi.....	61
3.6.3. Kredi Garanti Fonunun Garanti Şartları.....	63
3.7. Alternatif Finans Tekniklerinin KOBİ'ler İçin Önemi.....	66
 4. ALTERNETİF FİNANSMAN SEÇENEKLERİNİN İZLEDİĞİ GELİŞME TRENDİ VE KOBİ'LER İÇİN ÖNEMİ	
4.1. Finans Sektöründeki Gelişmeler.....	67
4.1.1. Leasing.....	67
4.1.2. Factoring.....	71
4.1.3. Franchising.....	73
4.1.4. Risk Sermayesi.....	75
4.1.5. Kredi Garanti Fonu.....	78
4.2. KOBİ'lerin Son Yıllardaki Gelişmeleri.....	79
4.3. Finans Sektöründeki Gelişmelerin KOBİ'ler için Önemi.....	83
 5. SONUÇ VE GENEL DEĞERLENDİRME	86
 KAYNAKLAR	89
 EKLER	94
 ÖZGEÇMİŞ	95

KISALTMALAR

KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
FKK	: Finansal Kiralama Kanunu
BSS	: Business Start-up Scheme
BES	: Business Expansion Scheme
NRGD	: The National Research and Development Corporation
NEB	: The National Enterprise Board
BK	: Borçlar Kanunu
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu
TOSYÖV	: Serbest Meslek ve Yöneticileri Vakfı
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
MEKSA	: Mesleki Eğitim ve Küçük Destekleme Vakfı
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KÜSGEM	: Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi
KSS	: Küçük Sanayi Siteleri
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DİE	: Devlet İstatistik Enstitüsü
WFG	: Wagnis Finanzierungs - Gesellschaft
TDA	: Teşebbüs Destekleme Ajansı
GTZ	: Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH
FCI	: Factors Chain International

TABLO LİSTESİ

	<u>Sayfa No:</u>
Tablo 1.1. Türkiye İmalat Sanayi'nde Çalışanların Dağılımı	4
Tablo 1.2. Çeşitli Ülkelerde Küçük İşletmelerle İlgili Ekonomik Göstergeler	4
Tablo 1.3. 1995 yılında Avrupa'daki İşletmelerin Ölçekleri ve Yapıları	5
Tablo 4.1. Leasing'de İşlem Hacmi	68
Tablo 4.2.a. Yurt Dışı Finansal Kiralamalar	69
Tablo 4.2.b. Yurt İçi Finansal Kiralamalar	69
Tablo 4.3. Leasing Sektöründeki Dünya Sıralaması Ve Türkiye'nin Yeri	70
Tablo 4.4. Türkiye'de Factoringın Büyüme Hızı	71
Tablo 4.5. Factoringde Türkiye'nin Payında Meydana Gelen Artış	72
Tablo 4.6. Türkiye'de Franchaising	73
Tablo 4.7. Avrupa'da Franchising	75
Tablo 4.8. Son Yıllarda Şube Sayısı Hızlı Artan Firmalar ve Sektörleri	75
Tablo 4.9. Avrupa Ülkelerinde Risk Sermayesi Şirketlerinin Yatırım Aşamalarına Göre Potföy Dağılımı	76
Tablo 4.10. Risk Sermayesi Yatırımlarının Sektörel Dağılımı	76
Tablo 4.11. Kişi Başına Düşen Ar-Ge Harcamaları, Toplam Ar-Ge Harcamaları ve 10.000 Kişiye Düşen Araştırmacı Sayısı	77
Tablo 4.12. KGF'ye yapılan 807 Garanti Başvurusunun Dağılımı	78
Tablo 4.13. Onaylanan Garanti Meblağlarının Son Durumu	79
Tablo 4.14. Üstlenilen Garantilerin Sektörlere Göre Dağılımı	79
Tablo 4.15. Sanayi Gruplarına Göre İmalat Sanayinde Küçük İşyerlerinin Durumu	80
Tablo 4.16. Sektörler İtibarıyla Küçük İmalat Sanayinde Kapasite Kullanımı %	80
Tablo 4.17. Küçük İmalat Sanayinde Tam Kapasite Çalışamamanın Nedenleri	82

ŞEKİL LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Şekil.3.1. : Bir Firma İçin Nakit Giriş ve Çıkışları	8
Şekil.4.1. : Leasingin İşleyişi	21
Şekil.4.2. : Risk Sermayesi Şirketlerinin Fon Kaynakları	34
Şekil.4.3 : Risk Sermayesinin İşleyişi	37
Şekil.4.4 : Yerel Factoringin İşleyişi	46
Şekil.4.5 : Uluslararası Factoringin İşleyişi	47
Şekil.4.6 : Forfaitingın İşleyişi	54
Şekil.4.7 : KGF'nin İşleyişi	61

GRAFİK LİSTESİ

	<u>Sayfa No:</u>
Grafik 4.1 Türkiye’de Yurt içi Leasingin İşlem Hacmindeki Artış	68
Grafik 4.2 Türkiye’de Yurt Dışı Leasingin İşlem Hacmindeki Artış	68
Grafik 4.3 Türkiye’de Factoringin Büyüme Hızı	71
Grafik 4.4 Türkiye’de Franchising Veren Firmaların Sayısı	74
Grafik 4.5 Türkiye’de Franchising Hizmeti Alan işletmelerin Sayısı	74
Grafik 4.6 Küçük Ölçekli İmalat Sanayinde Kapasite Kullanım Oranları	81
Grafik 4.7 Türkiye’de Yıllara Göre Talep,Finansman ve Pazarlama Sorunlarının Hareketi	82
Grafik 4.8 Türkiye’de Yıllara Göre Enerji, Teknoloji ve Hammadde Yetersizliğinin Değişimi	82
Grafik 4.9 Türkiye’de Yıllara Göre İşçi sorunu ve ithal Mallarla Rekabet Gücünün Değişimi	83
Grafik 4.10 Türkiye’de Leasingin Büyüme hızı ve KOBİ’lere ait Göstergelerle Kıyaslanması	84
Grafik 4.11 Türkiye’de Factoringin Büyüme Hızı ve KOBİ’lere ait Göstergelerle Kıyaslanması	84
Grafik 4.10 Türkiye’de Franchising Büyüme Hızı ve KOBİ’lere ait Göstergelerle Kıyaslanması	85

ÖZET

KOBİ'ler hem dünyanın gelişmiş ekonomilerinin, hem de Türkiye ekonomisinin önemli bir itici gücünü oluşturmaktadırlar. Türkiye'de KOBİ'ler ekonomideki toplam işyeri sayısı içinde %98, toplam istihdam içinde ise %50 civarında bir paya sahiptir. Ancak DİE'nin 1992 yılında 1-9 çalışanlı işletmelerle ilgili yapılan çalışmasında KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki önemli payına rağmen, önemli ve ihmal edilmiş sorunlarla iç içe olduğu saptamıştır. Bu çalışmada çalışan başına yatırım, kapasite, verimlilik, çalışan başına elde edilen katma değer, vb. kriterler esas alınarak 1-9 çalışanlı işletmelerin çok sağlıklı bir yapıda olmadıklarını, ürünlerini tanıtımda yetersiz kaldıklarını, doğrudan ihracat yapamadıklarını, atıl kapasitelerinin yüksek, çalışan başına elde edilen katma değer düşük olduğunu ve devlet desteklerinden yeteri kadar yararlanamadıklarını göstermektedir.

KOBİ'lerin bir diğer önemli sorunu da finansman konusunda karşılaştıkları güçlüklerdir. Kısa vadeli finansman sorunları arasında en önemli olan başlangıç sermayesinin noksanlığıdır. Başlangıç sermayesini yeterince temin edememek ve öz kaynakların yetersiz olması, bu alanda yatırım yapmak isteyen küçük sanayiciler için caydırıcı bir etki yapmaktadır. Yetersiz işletme sermayesi ise KOBİ'lerin en büyük sorunu olmakta, aynı zamanda bu kesimin ürettiği malları vadeli satması enflasyonist bir ortamda işletme sermayesini olumsuz yönde etkilemektedir.

İşletme kredisi teminindeki güçlükler ise KOBİ'lerin mali yapısının yeterince iyi olmamasından kaynaklanmaktadır. Bilançolarında mali yapının iyi görülmemesi bu kesimi bankaların uygun gördüğü miktar, kredi ve faiz oranları ile borçlanmaya itmekte ve bankalarla olan pazarlık etme güçlerini yok etmektedir. Ayrıca Türkiye'nin milli gelir seviyesinin düşük, genel tasarruf eğiliminin az olması kaynak arzını daraltmaktadır. Görüldüğü gibi kaynak temininde iki sorun mevcuttur. Bunlardan birincisi kredi arzının yetersizliği, ikincisi ise kredi bulunsa bile kredi karşılığında istenen garanti ve faizlerin bu işletmelerin kapasitelerini aşması ve dolayısıyla KOBİ'leri finansman sorunuyla karşı karşıya bırakmasıdır.

Teşviklerle finansman kolaylığı sağlanması hedeflenmiş olsa da, KOBİ'ler bu imkandan da yeterince faydalanamamaktadırlar. Bu durumun başlıca sebeplerinden biri teşviklerden yararlanmak için aranan asgari sabit yatırım tutarını karşılayamamaktır. İkincisi işletmelerin kalkınmada öncelikli yerlere kurulmuş olması şartının aranmasıdır. Bir diğer neden ise teşvik sistemini düzenleyen mevzuatın dağınıklığıdır.

Ayrıca iç ve dış piyasalardaki ekonomik değişimler, iç ve dış piyasalardaki belirsizlikler ve ekonomide meydana gelecek dalgalanmalar bu piyasayı anında olumsuz etkilemektedir. Sürekli ve yüksek enflasyon KOBİ'leri sürekli olarak finansman darboğazına sürükleyici bir etki yapmaktadır.

Bütün bu finansal sorunlar içerisinde başlangıç sermayelerini ve işletme sermayelerini kendi imkanları ile karşılamak zorunda kalan KOBİ'lere önerilebilecek çözümler ise leasing, factoring, risk sermayesi, franchaising, forfaiting ve kredi garanti fonu gibi modern finansman teknikleri ile tanışmalarıdır. Yukarıda adı geçen bütün finansman tekniklerinin 1990'lı yıllarda Türkiye'de çok hızlı gelişme göstermelerine rağmen, KOBİ'lerin bu tekniklerden yeterince yararlanamadıklarını gözlenmektedir. Bütün bu finansal sektörler önümüzdeki yıllarda işlem hacmini daha genişletmek gereğini kavramışlardır ve bunun için KOBİ'lere ulaşmak ve onları kazanmak gereğine inanmışlardır. Bu konudaki faaliyetleri ise her geçen gün artmaktadır.

SUMMARY

Small Scale Industries (SSIs) have take great amount of place in world's developed economies and same as in the Turkish Economy. In Turkey, SSIs have approximetly got a share of 98% of all companies. According to the study conducted by the Institute of State Satatistics, SSIs incur great deal of ignored and undiscovered problems. In this study, some critics are presented such as capacity, efficiency, added value per employee ... etc. By these critics, it may be concluded that SSIs

- haven't got healty stucture of management.
- are inadaquate to present their product.
- have high rate of idle capacity.
- have low rate of added value per employee
- are not imformed well about state subsidized loans and structured financially to utilize.
- unable to export directly.

One of the most important obstacles of SSIs is the financing. Besides, the most important short term problem appears to be the inadequate capital. This constrain may cause the entreprenuis to change to their investment decision. On the other hand inadequate working capital, inflationcy conditions, collection of account receivables also appear to be important problems of SSI's.

Because of not having a healty financial stucture, SSIs face some difficulties about the supplyworking capital. SSI's don't incur strong balance-sheets structure to obtaingive loans at lower interest rates. Thus, those conform a great handicap for SSI's. Low amount of gross national income and savings handicap the capital acumulations for investment. As received above, the problems over capital supply may be focused on two points;

- Capital sources are insufficient

- Interest rates are high and loans require a considerable amount of collateral

The government encourages investments in the undeveloped regions of Turkey. However, it is very difficult for SSIs making money by investing undeveloped regions. These reasons may be presented as explanation:

- minimum amount of fixed asset investment is high.
- finding an underdeveloped place which provides good conditions for investment.
- complex, unapplicable, slow bureaucracy and related laws.

In addition, the shocks in internal and external markets and uncertainty simultaneously affect the SSIs. Also, consistent and high rate of inflation put SSIs into financial distress.

In order to suggest an efficient solution to these financial problems, following alternative financial techniques may be applied.

- leasing
- factoring
- venture capital
- franchising
- forfeiting
- Credit Guarantee Fund.

The techniques above are known to be applied in recent years more. Discovering these techniques and applying may be a good solution to financial problems of SSIs. Although the fast development in number and kind of financial institutions in recent years in Turkey, the Turkish SSIs are yet to discover these techniques thoroughly. On the other hand, The financial sector has been initializing the first step to meet the Turkish SSIs, and get them involve with the new financing techniques. Nevertheless, this process is far from being sufficient in reaching all SSIs but increasing day to day.

GİRİŞ

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'lerin) önemi, devlet ve hükümetler tarafından her geçen gün daha çok anlaşılmaktadır. Toplam imalat sanayi içinde %98'lik bir orana sahip olan küçük işletmelerin bünyelerinden kaynaklanan, kendilerine özgü bir takım sorunları bulunmaktadır.

KOBİ'lerin pazarlama, üretim teknikleri, yönetim anlayışları, Toplam Kalite anlayışına yatkınlıkları, teknolojiyi takip edebilmeleri, finansman sağlayabilmeleri gibi pek çok konuda sorunları olmasına rağmen bu çalışma içinde sadece KOBİ'lerin finansman sorunları ele alınmıştır.

KOBİ'lerin finansman sorunları ise, yetersiz yatırım ve işletme sermayesi ile yola çıkan işletmelerin kendilerine sunulan kredi ve teşvik imkanlarından etkin bir şekilde faydalanamamasıdır. Yüksek enflasyon ortamında sağlam bir maliyet yapısı oluşturamadan varolabilme çabaları, enflasyonun etkisiyle teşviklerden yeterince yararlanamamaları ise yine KOBİ'lerin karşılaştıkları finansman sorunları olmaktadır.

KOBİ'lerin bu finansman sorunları için çözüm önerisi olarak ise modern finans teknikleri getirilmiştir. Bu modern finans teknikleri leasing, risk sermayesi, factoring, forfaiting, frenchaising ve Kredi Garanti Fonudur. Araştırma bünyesinde bu teknikler tek tek incelenmiş, hukuki yapıları, işleyişleri, sağlayacağı avantaj ve dezavantajları değerlendirilmiştir. Türkiye'de hizmet veren bu finans şirketlerinin son yıllarda işlem hacimlerini nasıl geliştirdikleri ve KOBİ'lerin bu tekniklere ne kadar yönelebildikleri çalışmanın uygulama bölümünde değerlendirilmiştir.

BÖLÜM 1

KOBİ'LER VE EKONOMİDEKİ YERLERİ

1.1.Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Tanımı

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmecilik; yasaların gösterdiği doğrultu ve şekil şartlarında bir işletmeyi kurup bağımsız halde onu çalıştıran ancak uğraşı dalında tekeli olmayanların oluşturduğu kümeye denilmektedir. [1]

Avrupa standartlarında KOBİ'ler; üretim kapasitelerine, kullandıkları enerji miktarına ve cirolarına göre değişik boyutlarda tanımlanabilmektedirler. [1]

KOBİ'lerin tanımları ülkelere, zamana, araştırmalara, kişilere göre değişebilir. Uluslararası iş bürosu 75 ülkede 50'den fazla farklı tanım saptamıştır. Türkiye'de de KOBİ'lerin tanımı ile ilgili farklılıklar vardır Türk Ticaret Kanunu, 507 Sayılı Esnaf ve Sanatkarlar Kanunu, Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunlarında farklı tanımlar yapılmıştır. Öte yandan Milli Prodüktivite Merkezi, Halk Bankası, Gaziantep Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi (KÜSGEM) de farklı tanımlar yapmıştır.[2]

Ancak hangi büyüklükteki işletmelerin KOBİ olarak kapsama girdiği ve hangi firmaların işletme olarak kabul edildiği açık olarak belli değildir. Küçük ve orta ölçekli kapsamına girmenin ve işletme olarak kabul edilmenin de ülke düzeyinde kabul edilmiş bir tarifi olması gerekir. Yukarıda da bahsedildiği gibi ülkemizde pek çok tarif olmasına rağmen yasaya dayanan tek tanım 3624 sayılı "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı" kurulması hakkındaki KOSGEB Kanununda yapılmıştır. [3]

KOSGEB Kanunun 2. maddesinde "İmalat Sanayi Sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmelerini, 51-150 işçi çalıştıran sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade eder" denilmektedir. Görüldüğü gibi çalışan sayısı dışında sektör, sermaye veya ciro kriterleri dikkate alınmamıştır. Genel anlamı ile "işletmeler" kelimesi imalat, inşaat, ticaret, ulaştırma, otel-lokanta ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren kuruluşları hedefliyor olsa bile KOSGEB Kanunundaki işletmeler kelimesi "İmalat Sanayi" sektöründe yer alan işletmeleri kapsamaktadır. Ancak KOSGEB Kanununda "KOBİ" kısaltması kullanılmadığından KOBİ ifadesindeki işletmeler sadece "İmalat Sanayi" işletmelerini mi yoksa bütün sektörlerde yer alan işletmeleri mi kapsadığı açık olarak belli değildir.[3]

Avrupa Birliği'nin en son yaptığı düzenlemelerden sonra belirlediği bir KOBİ tanımı da şöyle karşımıza çıkmaktadır. 250'den az ve 50'den çok işçi çalıştıran ve yıllık toplam cirosu 40 milyon ECU'yü veya yıllık bilanço tutarı 27 milyon ECU'yü geçmeyen işletmeler "Orta Büyüklükteki İşletme" olarak, 50'den az işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 7 Milyon ECU veya yıllık bilanço tutarı 5 Milyon ECU'yü geçmeyen işletmeler "Küçük Ölçekli İşletme" olarak ve 10 kişiden az işçi çalıştıran işletmeler ise çok küçük işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca KOBİ kapsamına girebilmek için sermayesinin %25'nden fazlasının bir yada birden çok işletmeye ait olmaması şartı gerekmektedir. [3]

1992 DİE sanayi işyerleri sayımına göre gıda, tekstil, orman, kimya, taş ve metal imalat sanayi sektörlerinde yer alan küçük, orta ve büyük ölçekli sanayi işletmelerine ait işyeri sayısı, istihdam ve katma değer rakamları Tablo 1.1'de verilmiştir. Tablonun incelenmesi ile de görülebileceği üzere 1 ile 9 çalışanlı işletmeler 185.387 işyeri sayısı ile toplam içinde %94.3 oranı ile en büyük çoğunluğu oluşturmakta ve bu işletmelere %35.7 oranı ile 544.519 kişi istihdam edilmektedir. Bu gruba ait katma değer rakamları 1992 istatistiklerine dahil edilememiştir. 1985 DİE rakamları ise bu işletmelerin %12.5 oranında katma değer elde ettiklerini göstermektedir.

TABLO 1.1: TÜRKİYE İMALAT SANAYİNDE ÇALIŞANLARIN DAĞILIMI

		ÇALIŞAN SAYISI					
		1—9	10 49	50 99	100 199	200++	TOPLAM
İŞYERİ SAYISI	ADET	185.387	7.982	1.408	846	980	196.603
	%	94	4	1	0	1	
İSTİHDAM	ADET	544.519	175.555	97.343	116.631	590.964	1.525.042
	%	36	12	6	8	39	
KATMA DEĞER(MİLYAR T.L.)	ADET	0	17.040	14.766	21.736	194.866	248.408
	%	0	7	6	9	78	
İŞLETME BAŞINA KİŞİ SAYISI		3	22	69	138	603	

Kaynak : DİE 1992 rakamları

DİE'nin 1992 yılında yapmış olduğu çalışmada 1-9 çalışanlı işletmelerle ilgili olarak çıkardığı sonucu belirtmek oldukça önemlidir. Yapılan çalışma da çalışan başına yatırım, kapasite, verimlilik, çalışan başına elde edilen katma değer, vb. kriterler esas alınarak 1-9 çalışanlı işletmelerin çok sağlıklı bir yapıda olmadıklarını, ürünlerini tanıtımda yetersiz kaldıklarını, doğrudan ihracat yapamadıklarını, atıl kapasitelerinin yüksek, çalışan başına elde edilen katma değer düşük olduğunu ve devlet desteklerinden yeteri kadar yararlanamadıklarını göstermektedir. [3]

Ülkemizde KOBİ'lerin durumu yukarıda anlatıldığı gibidir ancak durumu daha iyi değerlendirebilmek için çeşitli ülkelerdeki KOBİ'lerin toplam işletmelere oranı, istihdam oranı, yatırım payları, üretim payları, ihracat payları ve verilen kredi paylarına göz atmak faydalı olacaktır.[30]

TABLO 1.2: ÇEŞİTLİ ÜLKELERDE KÇÜK İŞLETMELERLE İLGİLİ EKONOMİK GÖSTERGELER (1996 Rakamlarıyla)

	A.B.D.	ALMANYA	HİNDİSTAN	JAPONYA	İNGİLTERE	G.KORE	FRANSA	İTALYA	TÜRKİYE
KOBİ'lerin Toplam İşletmelere Oranı	97,2	99,8	98,6	99,4	96	97,8	99,9	97	98,8
KOBİ'lerde İstihdam Oranı	50,4	64	63,2	81,4	36	61,9	49,4	56	45,6
KOBİ'lerin Yatırım Payı	38	44	27,8	40	29,5	35,7	45	36,9	6,5
KOBİ'lerin Üretim Payı	36,2	49	50	52	25,1	34,5	54	53	37,7
KOBİ'lerin İhracat Payı	32	31,1	40	38	22,2	20,2	23	—	8
KOBİ'lere Verilen Kredi Payı	42,7	35	15,3	50	27,2	46,8	48	—	3..4

Kaynak:EIM Small Business Research and Consultancy

Ayrıca, ülkemizle yakından ilgili olduğu için Avrupa Birliğinde KOBİ'lerin son yıllarda nasıl bir seyir izlediğini incelemek çalışmamız açısından önemlidir. Avrupa Komisyonunun XXIII. Genel Müdürlüğünün 1992 yılında başlattığı KOBİ'ler için Avrupa Gözlemevi isimli proje kapsamında Small Business Research and Consultancy (EIM) firması her yıl Avrupalı KOBİ'lere ilişkin bir rapor hazırlamaktadır. 1996 yılında hazırlanan 4. Yıllık Rapor, Avrupa'nın 19 ülkesini kapsamaktadır.

Raporda, 1995 yılında toplam işletme sayısının 16.5 milyona ulaştığı belirlenmektedir. Buna karşın istihdam edilen kişi sayısının 103 milyona düştüğü ve bunun özellikle büyük işletmelerde görüldüğü kaydedilmektedir. 1992 yılında 7 olan işletme başına istihdam edilen ortalama çalışan sayısının ise 1995 yılında 6'ya indiğine değinilmektedir. [32]

Raporun konu ile ilgili diğer saptamaları da şöyle özetlenebilir. Verimlilik açısından Avrupa'daki işletmeler incelendiğinde KOBİ'lerin 1988-1995 yıllarında sürekli artış içinde olduğu gözlenmektedir. Orta boy işletmelerin en yüksek oranı yakalamasına karşın mikro işletmelerin en düşük seviyede kaldığı belirtilmekte ve aynı kapsamda Belçika, İrlanda, İngiltere ve Lüksemburg'un diğer Avrupa ülkelerine kıyasla daha yüksek verimlilik yakaladığı tespit edilmektedir. 1992 yılı ile karşılaştırıldığında 1995 yılı rakamlarını düşmesine karşın karlılık açısından küçük boy işletmeler en yüksek oranı yakalamakta ve büyük işletmelerse düşük kalmaktadır. [32]

TABLO 1. 3: 1995 YILINDA AVRUPA'DAKİ İŞLETMELERİN ÖLÇEKLERİ VE YAPILARI

	KOBİ (Küçük ve Orta Boy İşletme)				Büyük İşletme	TOPLAM
	Micro İşletme	Küçük İşletme	Orta İşletme	Toplam KOBİ		
Toplam İşletme(1,000)	15205	1050	160	16415	35	16450
İşletme Başına Ortalama İstihdam	2	20	100	4	985	6
İstihdam (1,000)	33230	19640	15785	68655	34565	103220
Çiro / İşletme Sayısı (1,000 ECU)	0,2	2,7	19	0,6	154	0,9
Verimlilik (1,000 ECU)	38	44	62	45	54	48
Katma Değerde İşgücü Maliyetinin Payı(%)	52	65	61	59	58	58

Kaynak: EIM Small Business Research and Consultancy

1.2. KOBİ'lerin Potansiyel Yapıları ve Ekonomideki Yerleri

KOBİ'lerin ulusal ekonomiye sağladıkları istihdam, mal ve hizmetleriyle büyük bir role sahip bulunmaktadır. Bunun yanında büyük çaplı firmaların eksikliklerinin yerini doldurarak, ekonomiye önemlik bir katkı sağlamış olmaktadır.

Bu katkılar aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- a. KOBİ'ler, yeni ürünlerin mal ve hizmetler piyasalarına girişinde ve onların tanıtımında büyük işlev görmektedir.
- b. KOBİ'lerin çoğu özel taleplere hizmet verebilmektedir. Diğer ifade ile özellik taşıyan piyasalara girebilmektedirler. Örneğin, tüketim malları yelpazesinde geniş bir çeşni ve zevk farkı bulunmaktadır. Bu yönden bu işletmeler diğer malları üretip kullanılabilecek malları ortaya koyabilmektedirler.
- c. KOBİ'ler, çoğu kez ikinci el sermaye mallarını almak, kullanmak ve bazen de devre dışı kalmış sermayeye yeniden hayat kazandırmak sureti ile iş hacmi yaratmaktadırlar. Bu uygulama bütün firmaların riskini azaltmakta piyasaya girişte ve genişlemede uzun dönemli maliyetleri aşağıya çekmektedir. Bu durum ise atıl durumda bulunan sermaye teçhizatının harekete geçirilerek üretim sürecinde devreye girmesinde ve daha çok ürünün sağlanmasında fayda yaratmaktadır. Bütün bu gelişmeler de ulusal ekonomide istihdam yaratmış olmaktadır.[31]
- d. Birçok KOBİ, esnek olan üretim teknolojileri sayesinde kısa dönemli talep dalgalanmalarına karşı daha dirençli olmakta ve hatta; geçici talep artışlarını da karşılamaya yardım ederek ani fiyat yükselişlerine fren görevi yapmış olmaktadır.

- e. KOBİ'ler sermaye kaynaklarının hareketliliğine ve sermayenin düşük karlı endüstrilerden yüksek karlı endüstrilere akmasına yardım etmektedirler. Böylece sermaye piyasalarının daha etkin çalışmasını sağlamaktadırlar.
- f. KOBİ'ler çoğu zaman iş deneyimi olmayan ve düşük vasıflı işçiler istihdam etmektedirler. Bu istihdam tarzı, ekonomiye pratikte iki şekilde fayda sağlamaktadır. Bu durum bireyler arasında geçici işsizliği mümkün olduğu oranda aşağıya çekmekte, diğer taraftan ise, bu gibi kimselerin istihdamı sayesinde iş eğitimi ve çalışma tecrübesi kazandırıldığı için verimlilik yükselmektedir.[31]
- g. KOBİ'ler karmaşıklığın neden olduğu problemlerle nadiren karşılaşır. KOBİ'lerde çok basamaklı yönetim yapıları yoktur. Bu durum yapılanmanın yarattığı bilgi akış maliyetleri ve kati kararlar alma süreçlerini ortadan kaldırmaktadır. [1]

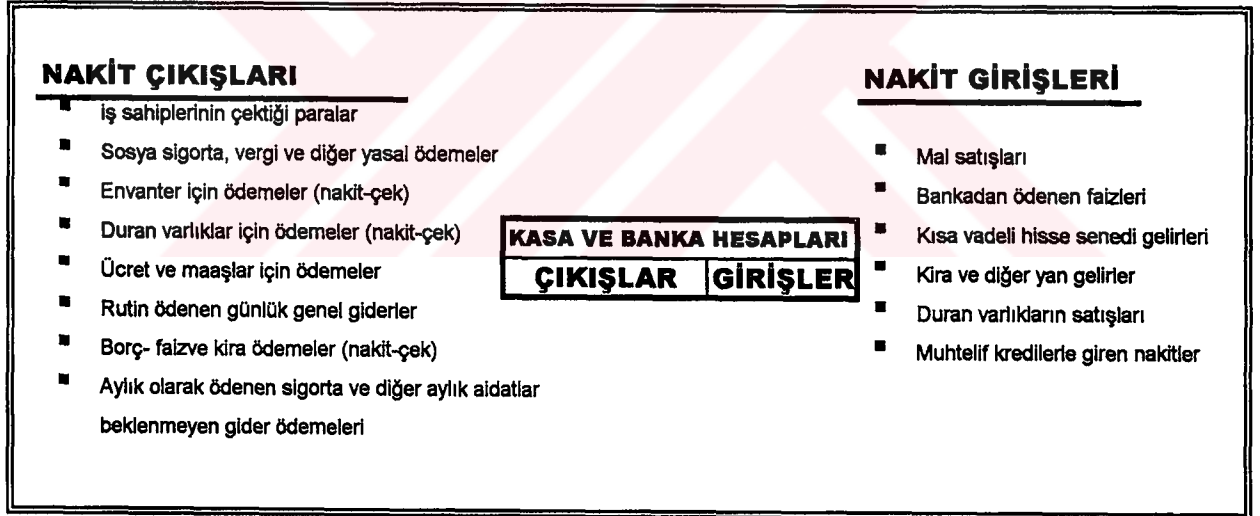
KOBİ'lerin ülke ekonomisinde istihdam, iş hacmi, toplam işyeri sayısı gibi kriterler göz önüne alındığında çok önemli bir yerleri olduğu ortaya çıkmaktadır. Esnek üretim teknolojileri ile talep dalgalanmalarının dengelenmesinde, yeni ürünlerle mal ve hizmet piyasalarına girilmesinde büyük kolaylıklar sağlayan KOBİ'lerin büyük sorunları da mevcuttur. Bu sorunlar, ürünlerini tanıtmada yetersiz kalmak, doğrudan ihracat yapamamak, yüksek atıl kapasite ile çalışmak zorunda kalmak, devlet desteklerinden yararlanamamak ve dolayısıyla finansman sorunları ile karşı karşıya kalmaktır. Bir sonraki bölümde ise KOBİ'lerin karşılaştığı tüm bu sorunlardan sadece finansman sorunu değerlendirilecektir.

BÖLÜM 2

KOBİLERİN FİNANSMAN SORUNLARI

2.1. KOBİ'lerde Mali Yönetim

Küçük iş yönetiminde iki ayrı mali hedef tanımlanabilir. Bunlardan birincisi ödenmesi gereken çek ve senetler ve gerekli konular için yeterli nakit akışını sağlamaktır. Diğer bir amaç ise işletmenin karını imkanların elverdiği ölçüde arttırmaktır. Aşağıdaki Şekil 2.1 bir firma için nakit giriş ve çıkışlarını sıralamaktadır.



ŞEKİL 2.1: BİR FİRMA İÇİN NAKİT GİRİŞ VE ÇIKIŞLARI

Bir KOBİ'nin kazanma gücünü ortaya koyan unsurları da şu şekilde açıklamak mümkündür. Bir tarafta firmanın sattığı malların maliyeti, satış giderleri ve yönetim giderleri bulunmakta ve bu maliyetin tümüne hareket halindeki masraflar denilmektedir. Bu toplam masrafları toplam satış giderlerinden düştüğümüzde işlem (hareket) halindeki net bir gelire ulaşırız. Bu gelir akımını net satış gelirlerine böldüğümüzde, net işlem hacmine ulaşmış oluruz.

Diğer yandan ise firmanın envanterleri, alacak hesapları ve nakit varlığı bulunmakta ve bunların toplamı işletmenin çalışma sermayesini oluşturmaktadır. Bu çalışma sermayesine duran varlıkları eklediğimiz zaman hareket (işlem) halindeki tüm varlıkları belirlemiş olunur. Yukarıdaki gibi yine net satış gelirleri işlem halindeki varlıklara bölünürse, işlem halindeki varlıkların cirosuna ulaşılır. [1]

Bu durumda, faaliyet konusu ne olursa olsun bir küçük işletme, muhtemel nakit giriş ve çıkışlarının ne olduğunu tahmin ederek ve çalışma sermayesini azaltarak finansman sorununa yol açmayacak bir politikayı benimsemeli ve uygulamalıdır.

2.2. KOBİ'lerin Finansman Sorunları

Bir KOBİ'nin mali işleyişi hakkında verilen bu bilgiler sorunların da kaynağını ortaya çıkarmaktadır. Çünkü KOBİ'lerin sorunları bu işleyişin içinden çıkmaktadır. KOBİ'lerin kısa vadeli finansman sorunları arasında en önemli olay, başlangıç sermayesidir. Başlangıç sermayesini yeterince temin edememesi ve öz kaynağının yetersiz olması, bu alanda yatırım yapmak isteyen diğer küçük sanayicilere ve sanayilerde caydırıcı bir yönde rol oynamaktadır. Yetersiz işletme sermayesi, KOBİ'lerin en büyük sorunu olmakta, aynı zamanda bu kesimin ürettiği malları vadeli satması işletme sermayesini olumsuz yönde etkilemektedir. [33]

İşletme kredisi teminindeki güçlükler, bu kesimin mali yapısının yeterince iyi olmaması, bilançolarında mali yapının iyi görülmemesinden dolayı bu kesim bankaların uygun gördüğü şartlarda kredi temin edebilmekte, miktar, vade ve faiz yönünden bankalara tabi olmaktadır. Büyük sanayicilerimiz ve diğer ticaretle uğraşan büyük kuruluşlarımız, gerek vade, gerekse faiz konusunda bankalarla pazarlık yapabilmektedir, ancak bu kesimin pazarlık gücü yoktur. Aynı zamanda kredi veren kuruluşlar, bu kesimden genellikle gayrimenkul ipoteği istemekte ve küçük sanayicilerimiz kredi temininde oldukça zorlanmaktadırlar. Banka kredilerinin pahalı olması, genellikle bu kesime Halk Bankası dışında kredi veren diğer bankalarımız, faiz

oranlarında bir indirim yapmamaktadırlar ve yukarıda açıklandığı gibi, kredi verilmeye uygun görülmüşlerse bankaların uygun gördüğü faiz oranlarında kredi kullanmak durumunda kalmaktadırlar.

Piyasadan ve resmi kuruluşlardan yapılan tahsilatlardaki güçlükler de bu kesimi yakından ilgilendirmektedir. Genellikle ödenek yokluğu ve piyasaya sattığı mallar karşılığında paralarını zamanında tahsil edememesi KOBİ'lerin işletme sermayesini yakından ilgilendirmekte, hem de kısa vadeli finansman sorunu olarak karşımıza çıkmaktadır. [33]

İç ve dış ekonomik piyasalardaki değişimler, iç ve dış piyasalardaki belirsizlikler ve ekonomide meydana gelecek dalgalanmalar bu piyasayı anında olumsuz etkilemektedir. [35]

Yukarıda sunulan bilgiler ışığında KOBİ'lerin başlıca finansman sorunları şöyle sıralanabilir. Yabancı finansal kaynak teminindeki zorluklar ve yabancı kaynak maliyetinin yüksekliği, kredi sağlamada teminat sorunu, teşviklerden yeterince yararlanamama, ekonomik istikrarsızlık ve yüksek enflasyondur.[11] Şimdi bu sorunları daha detaylı olarak inceleyelim.

2.2.1. Kaynak Sorunu

KOBİ'lerin sorunlarının başında, yetersiz sermaye ile çalışmak zorunda kalmalarından kaynaklanan kredi ve finansman sorunu gelmektedir.[24]

Mali açıdan KOBİ'lerin sorunları genelde üç açıdan ele alınabilir. Yetersiz sermayeyle çalışanlar, yeterli sermaye ile çalışanlar ve finansman konusunda yeterli bilgiye sahip olanlar.

Yetersiz sermayesi olan KOBİ'ler sürekli sermaye sıkıntısı içinde olup, bu nedenle zaman zaman üretimlerine ara vermektedirler. Yakın ilişkide bulundukları

benzer işletmelerin iflas etmesi, mevcut bankacılık sisteminin bu tür firmalara kredi arzının yetersizliği, firmaları sık sık borç ertelemeye zorlamaktadır. [5]

Mevcut kredi arzı yeterli olduğunda, bu kez de kredi karşılığı istenen garantilerin ve faizlerin bu işletmelerin kapasitelerini aşması, finans sorunlarına çözüm getirmemektedir.[5] Yeterli sermaye ile çalışanlar, işletme sermayesi yönünden bir problemle karşılaşmamakta ise de bu kez sorun, işletme ölçeğinin büyütülmesi, faaliyetlerin çeşitlendirilmesi, araştırma faaliyetlerinden ve teknolojik gelişmelerden yararlanılması için gerekli finans kaynağının nasıl temin edileceği şekline dönüşmektedir. Bir de, az da olsa mevcut tüm finans teknikleri hakkında bilgisi olan KOBİ'ler bulunmaktadır. Bu firmalar finansman temininde, bilgisi olmayanlara oranla çok daha kolay ve elverişli koşullarda dış kaynak temin edebilmektedir. [5]

Ülkemizin genel şartları çerçevesinde değerlendirdiğimizde milli gelir seviyesinin düşük, dolayısı ile tasarruf eğiliminin az olması nedeni ile yatırımlara aktarılacak yeterli sermaye oluşmamaktadır.

Bu durum yeni yatırım yapmak amacıyla olan girişimcileri, büyüme ve modernleşme çabasında olan küçük işletmeleri önemli bir finansman sorunu ile karşı karşıya bırakmaktadır. Ayrıca, doğrudan doğruya orta ve büyük çapta yatırımlar yapıldığı gibi, küçük sanayi kuruluşu şeklinde başlayıp orta ölçekli sanayi kuruluşu niteliğine ulaşabilen küçük işletmeler de yaygındır. Küçük işletmeler, değişen koşullara kendilerini uydurmak zorundadırlar. Bu nedenle, tesislerini genişletmek, revize etmek, eksik makinelerini tamamlamak, eskimiş makinelerini yenilemek, imal ettikleri mamullerin kalitesini arttırmak amaçları ile ek yatırım harcamalarında bulunmak zorundadırlar. [6]

Ülkemizde KOBİ'ler üretim, istihdam, dolaylı da olsa ihracat imkanları ve ithal ikamesi yaratmaları açısından büyük önem arz eden bir yapıya ve etkin bir paya sahiptirler.

Halk Bankası kanalı ile KOBİ'lerin kredi sorununa bir çözüm yolu açılabilmişse de bu gün için bu konunun tamamen işlerliği sağlanamamıştır.

Finansman kaynaklarının yetersizliği , büyüme ve modernleşme çabasındaki KOBİ'lerin kredi bulmadaki güçlüklerini daha da arttırmaktadır. Gelişme çabasını sürdüren ülkemizde, kalkınma hızını sınırlandıran önemli faktörlerden bir tanesi de bu işletmelerin büyük ve orta ölçekli işletmeler haline dönüşmesinde karşılaştıkları kredi ve finansman güçlükleridir. [6]

Gelişmiş ülkelerde, girişimciler kredi ihtiyaçlarını sermaye piyasasından kolaylıkla sağlayabilmektedirler. Gelişmekte olan ülkemizde ise sermaye piyasasının KOBİ'lere de imkan verecek şekilde gelişmemiş olması, bu işletmelerin kredi ihtiyaçlarını bankalardan veya örgütlenmemiş para piyasalarından karşılamaya zorlamaktadır. Bu şekilde sağlanan finansman kaynaklarının maliyeti yüksek olmakta, dolayısıyla mali gücü ve rekabet imkanı yetersiz olan bu kesimin büyüme ve gelişmesini olumsuz yönde etkilemektedir.

KOBİ'lerin kaynak ihtiyaçlarını iki bölümde incelemek mümkündür; sabit yatırım harcamaları ile ilgili sorunlar ve İşletme sermayesi ile ilgili sorunlardır.

2.2.1.1.Sabit Yatırım Harcamaları ile İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin kuruluş aşamasında üretim tesislerini oluşturmak için arsa, bina, makine, teçhizat gibi çeşitli yatırım faktörlerine harcamalarda bulunmak zorundadırlar. Belirtilen sabit yatırım harcamaları için finansman kaynaklarına ihtiyaç duyulmaktadır.

KOBİ'ler, sabit yatırım harcamalarıyla ilgili finansman sorunu ile ilk kuruluş aşamasında karşılaşabildikleri gibi, faaliyet döneminde de karşılaşabilmektedirler.

Faaliyet halinde bulunan KOBİ'lerin;

- kapasite artırımına yönelik büyüme yatırımlarında,
- eksik makine ve ekipmanın tamamlanmasına yönelik tamamlama yatırımlarında,
- faydalı ömrünü tamamlamış eski makine ve teçhizatın yenilenmesine yönelik yenileme yatırımlarında
- mevcut makine parkının darboğazlarını gidermeye yönelik yatırımlarda,
- mevcut makine parkının günümüzün gelişen teknolojisine uygun olarak modernizasyon yatırımlarında,
- ürettiği mamulün kalite ıslahına yönelik ek yatırımlarında,

kaynak sorunu ile karşı karşıya gelmekte ve bu işletmeler kaynak sorununu halledemedikleri takdirde büyüme ve modernleşme şeklindeki amaçlarını gerçekleştirememektedirler.[6]

Bir Sabit Sermaye Yatırımı Olarak Sanayi Siteleri;

Kredi ile desteklenen Küçük Sanayi Sitelerinin (KSS) finansmanı Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığınca hazırlanan yıllık yatırım programlarında yer alan ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Bütçesine konan parasal kaynaklarla karşılanmaktadır. Ancak söz konusu parasal kaynakların yatırım programlarında yer alan projelerin finansmanını yeterli düzeyde karşılayamaması nedeni ile son yıllarda Avrupa Konseyi Sosyal Kalkınma Fonu Kaynaklarından da kredi sağlanmaktadır.

Düşük faizle kredi sağlanan projeler olmasına rağmen, her KSS'ye düşen kredi kaynağının genellikle öngörülenden az olması ve gecikmeli olarak tahsis edilmesi konunun özündeki asıl sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Finansal kaynaklar kıt olduğuna göre, kıt kaynakların etkili bir biçimde kullanılması projelerin başarısı açısından çok büyük önem taşımaktadır. KSS projelerinin çok uzun yıllar sürdüğü ve büyük bir bölümünün ön görülen süreden yıllar sonra tamamlandığı tespiti yapılmıştır. Bu gecikmelerin temel nedeninin de finansman kaynağı yetersizliği olduğu bir gerçektir. [7]

Bu nedenle bakanlık çok sayıda KSS projesini desteklemek yerine daha objektif kararlar vererek, mutlaka öncelikleri belirleyip, alternatif maliyetleri hesaba katarak tercihler yapmalıdır.[29]

Ayrıca kıt finansal kaynakların çok sayıda projeye tahsis edilmeye çalışılması KSS projelerinin tamamlanma sürelerinin uzamasının yansıması, kredi faizlerinin teorik olarak ucuz kabul edilmesine karşın, uzayan süreler nedeni ile çok fazla faiz birikimine neden olmaktadır. [7]

Kredilerin geri ödenmesi KSS projelerinin tamamlanma tarihinden sonra başlamaktadır. Bu nedenle proje sürelerinin uzaması bir yandan kooperatif üyelerinin üzerindeki faiz yükünü arttırmakta, diğer yandan geri ödemelerin proje bitiminden sonra başlamasından dolayı, geri ödemeleri ve dolayısıyla fonun beslenmesini geciktirmekte ve yeni projelere kaynak ayırmayı imkansız hale getirmektedir. Bunların dışındaki kooperatif üyeleri zaman zaman biriken faizleri ve anaparayı ödeyemez duruma gelerek fondaki geri dönüşü ve akışı tamamen tıkayabilmektedirler.[29]

Yukarıda özetlenen problemlerden dolayı sistem doğal olarak işleyememektedir. Bu amaçla yapılması gereken, daha önce de belirtildiği gibi, desteklenecek KSS projelerinin seçiminde Sanayi ve Ticaret Bakanlığının mutlaka seçici bir politika izlemesidir. [7]

2.2.1.2.İşletme Sermayesi ile İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin faaliyette bulunabilmesi ve mamul üretebilmesi için sabit tesislerini tamamlamış olması veya bu tesislerle ilgili tüm sorunlarını çözmüş olması yeterli değildir. Tesisin faaliyete geçebilmesi ve faaliyetin sağlanabilmesi için; hammadde ve yardımcı madde satın alınması, işçi çalıştırılması, enerji, yakıt ve su sağlanması, yönetim satış ve bir takım genel masrafların yapılmış olması, duruma göre hammadde ve yardımcı malzeme için önceden avans verilmesi, yeteri kadar stok bulundurması, piyasa koşulları gereği satışlarını vadeli yapması gerekmektedir. [6]

Bütün bu işlemler, sanayi kuruluşlarında sabit yatırıma ek olarak bir takım varlıkların para, mal, alacak şeklinde bulundurulmasını zorunlu kılmaktadır. Sabit yatırım dışında üretim faaliyetinde üretim aracı olarak kullanılan söz konusu değerlerin tümü işletme sermayesini oluşturmakta ve bu unsurlara ek olarak kaynak tahsisini zorunlu kılmaktadır.

KOBİ'lerde, üretim faaliyetlerinin devamlılığını sağlayacak, verimlilik ve karlılığı azamileştirecek ve dengeli bir finansman yapısı oluşturacak miktarda işletme sermayesi sağlamak önemli bir konudur. KOBİ'lerde bugün için finansmana yönelik en önemli sorun, işletme sermayesi yetersizliğidir. [6]

KOBİ'ler genel olarak düşük kapasite ile çalışmaktadırlar. Bu kesimde kapasite kullanım oranının düşük olmasında, kapasitenin atıl kalmasında en önemli neden işletme sermayesinin yetersizliğidir.

KOBİ'ler, sabit tesis ve işletme sermayesi ihtiyaçlarını çoğu kez kendi imkanları ile karşılayamadıklarından da, çeşitli kaynaklardan borçlanma yoluna gitmektedirler. Bu konuyla ilgili başvurulabilecek yeni finansman teknikleri bir sonraki bölümde incelenecektir.

2.2.2. Teminatlar

İşletmeler sınırlı sermaye ile çalıştıklarından bankalar tarafından istenilen teminatları gösterip ihtiyaç duydukları krediyi sağlama olanağından genellikle yoksundurlar. Bu nedenle gelişme imkan ve şansları da sınırlı kalmaktadır. [24]

2.2.3. Teşvikler

Teşvikler, ekonomik süreç ve yapının arzulan sonuçlara ulaşması için başvurulmuş ekonomi politikası tedbirleridir.

Klasik liberalizmin tersine günümüz ekonomileri, belli amaçları gerçekleştirebilmesi için bilinçli olarak etkilenmekte, uyarılmakta ve yönlendirilmektedir. Gerçekte Batının gelişmiş ekonomileri de sınai gelişme süreçleri içinde çeşitli teşvikler yoluyla ekonomilerini yönlendirmişler ve halen de yönlendirmeye devam etmektedirler.

Gelişmekte olan ülkelerde kıt kaynakların en rasyonel biçimde kullanımını sağlamak, yatırımları en uygun yatırım alanlarına ve bölgelerine yöneltmek ve döviz gelirlerini arttırmak için bu tedbirlere başvurulur. Kalkınmış ülkelerde ise ortaya çıkan ekonomik ve sosyal sorunların çözülmesi amacıyla kullanılır.

Yatırımları teşvik amacıyla kullanılan çeşitli tedbirlerin en önemli etkileri şöyle özetlenebilir; yatırımların maliyetini düşürerek, gerçekleştirilmesi için gerekli finansal kaynak ihtiyacını azaltır. Yatırım tamamlanıp işletme faaliyete geçtikten sonra yatırıma harcanan kaynakların geri alınma süresini, karlardan daha az vergi ödemeye imkan sağlayarak kısaltırlar; yatırımların finansmanını ucuzlaştırır ve kolaylaştırırlar; yatırımları belirli sektörlere ve belirli yörelere kaydırırlar; yatırımların risklerini azaltırlar.[39] Ancak teşviklerin çok önemli faydaları olmasına ve ülkemizde bir çok yönteminin uygulanmasına dair mevzuat bulunmasına rağmen, KOBİ'ler teşviklerden yeterince yararlanamamaktadır. Bu durumun nedenleri ise kısaca şöyle açıklanabilir.

Yatırım teşviklerinden yararlanmak için konulan asgari sabit yatırım tutarı sebebi ile özellikle küçük ölçekli işletmeler bu teşviklerden çok düşük ölçüde yararlanmaktadır. Orta ölçekli işletmeler ise küçük işletmelere nazaran daha fazla yararlanmaktadır. Küçük işletmelerin bu teşviklerden önemli ölçüde yararlanabilmeleri için kalkınmada öncelikli yörelerde kurulmaları gerekmektedir. [11]

Ayrıca teşvik sistemimizi düzenleyen mevzuatın dağınıklığı ve teşvik türlerinin çokluğu da genel bir şikayet konusudur. Bu durum küçük işletmelerin teşviklerden

kolayca yararlanabilmesini engelleyen bir başka etkidir. Böylece teşvik sistemi yeterince etkin olamamaktadır. [36]

Bu kesim yatırım teşviki için mevzuat gereğince aranan asgari ölçüleri sağlayamamakta ve yatırımında devlet desteğini alamadan, sadece öz kaynaklarını kullanma durumunda kalmaktadır. [11]

Bu konuda son olarak söylenebilecek şey ise mevcut yatırım teşvik sistemimizin sermaye yoğun teknoloji kullanmayı özendirdiği hususudur. Gelişmekte olan ülkelerde ve özellikle küçük işletmeler açısından baktığımızda teşviklerin yatırımların istihdama katkısı da dikkate alarak hazırlanmasının daha uygun olacağı ifade edilebilir.

2.2.4. Enflasyon

Teşviklerin etkinliğini azaltan bir başka faktör ise sürekli yüksek enflasyondur. Sürekli ve yüksek enflasyon özellikle küçük işletmeler için sadece teşviklerden yeterince yararlanmayı önleyici değil aynı zamanda bu işletmelerin finansman darboğazına girmelerine de yol açıcı bir olgudur.[11]

Dünyada olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'ler ekonomik, sosyal ve politik yönden istikrarın temel unsurlarından biri olarak kabul edilmektedir. Ancak ne var ki ekonomik istikrarsızlıklardan, iç ve dış piyasadaki bilinmezliklerden en çok KOBİ'ler etkilenmektedir. Bu tür işletmeler, yüksek enflasyonda, tam rekabet şartlarına uyum sağlamada zorlanmaktadır. [24]

2.2.5. Diğer Sorunlar

KOBİ'lerde tüm idari, mali ve teknik yönetim genellikle işletme sahibi olan girişimciye bulunmaktadır. Tüm küçük girişimcilerin, yukarıda belirtilen konulardaki

yönetim becerileri yeterli olmayabilir. Bu nedenle karşılaşılan finansman güçlüklerini ve türü ne olursa olsun diğer sorunları aşabilmek daha da güçleşmektedir.

KOBİ'lerin yukarıda özetlenen bu sorunlarına çözüm bulunmadığı, yatırım, üretim, ve yeni teknolojilerin kullanılması ve ihracat gibi konularda, bu işletmelere yönelik gerekli teşvik tedbirleri getirilmediği; kredi ve finansman konularında yeterli destek sağlanmadığı takdirde, KOBİ'lerin ulusal ve uluslararası pazarda, rekabet edebilir duruma gelmeleri beklenemez. [24]

2.2.6.KOBİ'lerin Finansman Sorunun Değerlendirilmesi

KOBİ'lerin en önemli finansman sorunu kaynak teminindeki güçluktur. KOBİ'ler sınırlı sermaye ile çalıştıkları için ya yeni yatırım yapmak istediklerinde, ya da yatırımlarını büyötmeye çalıştıklarında önemli sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Banka kredi faizlerinin yüksekliğı ve teminat şartlarını ağırlığı KOBİ'lerin elverişli şartlarla borçlanmalarına engel olmaktadır. Teşviklerden faydalanmalarını ise aranan asgari sabit yatırım tutarı ve teşvik sistemini düzenleyen mevzuatın dağınıklığı engellemektedir. Bunların yanında KOBİ'lerin sahip olduğı maliyet yapısını bozan sürekli ve yüksek enflasyon da önemli bir sorundur.

Sorunların çözümüne alternatif olarak bir takım finans tekniklerinin değerlendirilmesi bir sonraki bölümde ele alınmıştır.

BÖLÜM 3

FİNANSAL TEKNİKLER VE KOBİLERE UYGULANMASI

KOBİ'ler çok çeşitli finansman sorunları ile karşı karşıya bulunmaktadır ancak bu çalışmada sorunların çözümü için klasik yaklaşımlar önermek yerine modern finans teknikleri önerilmiş ve bu tekniklerin KOBİ'ler açısından uygulanabilirliği değerlendirilmiştir. Değerlendirmesi yapılan finans teknikleri leasing, risk sermayesi, factoring, forfaiting, frenchaising ve Kredi Garanti Fonu'dur.

3.1. Leasing

"Leasing" sözleşmesi , uzun süreli kira aracılığı ile yatırım finansmanı sözleşmesi olarak tanımlanabilir. Başlangıçta "kira" veya "hasılat kirası" görünümündeki leasing sözleşmeleri, zamanla araya bankaların veya leasing şirketlerinin girmesi ile üç köşeli ilişkiler niteliğini almışlardır. [4]

Finansal Kiralama Kanununa göre "Finansal Kiralama Sözleşmesi, kiralayanın (lessor), kiracının (lessee) talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre fesih edilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakılmasını öngören bir sözleşmedir. [8]

3.1.1. Leasingin Hukuki Durumu

1985 yılı Haziran ayında yürürlüğe giren 3226 sayılı "Finansal Kiralama Kanunu" (FKK) ile "leasing" konusunda yasal düzenlemeye gidilmiş ve böylece Türkiye'de uygulanması yolu açılmıştır. Bu kanun "leasing"ın en önemli tipi olan "finansman sağlamaya yönelik finansal kiralama"ı düzenlemektedir. (M. 1)

FKK madde 4'e göre "finansal kiralama sözleşmesi", kiralayanın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre ile fesih edilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını ön gören bir sözleşmedir". Sözleşmeye "taşınır" ve "taşınmaz" mallar konu olabilir (madde 5.). Finansal kiralama "bedeli" ve "ödeme dönemleri" taraflarca belirlenir. Yurt dışından yapılacak finansal kiralamalarda kiralama bedeli yıllık 25.000 Amerikan Doları karşılığı Türk Lirasından az olamaz (madde 6.). Sözleşmeler, en az dört yıl süreyle feshedilmez (madde 7.) [4]

"Finansal Kiralama Sözleşmesi"nin geçerli olması için, noterlikçe düzenleme şeklinde yapılması zorunludur. "Taşınır" mala dair sözleşme kiracının ikametgahı noterliğindeki özel sicile tescil edilir (madde 8). Bu tescil bir geçerlilik şartı olmayıp, her şeyden önce iyi niyetli kişilerin Medeni Kanunun 901. maddesi uyarınca "emin sıfatıyla zilyet" olan kiracıdan finansal kiralama konusu mal üzerinde bir "aynı hak" kazanmalarını engellemek amacıyla öngörülmüştür. Diğer taraftan kiracının, finansal kiralama konusu mal üzerinde sahip olduğu kullanma ve yararlanma hakkını, malı üzerinde sahip olduğu kullanma ve yararlanma hakkını, malı sonradan iktisap edenlere karşı FKK madde 18. uyarınca ileri sürülebilmesi, söz konusu tescilin varlığı ön koşuluna bağlıdır.[9]

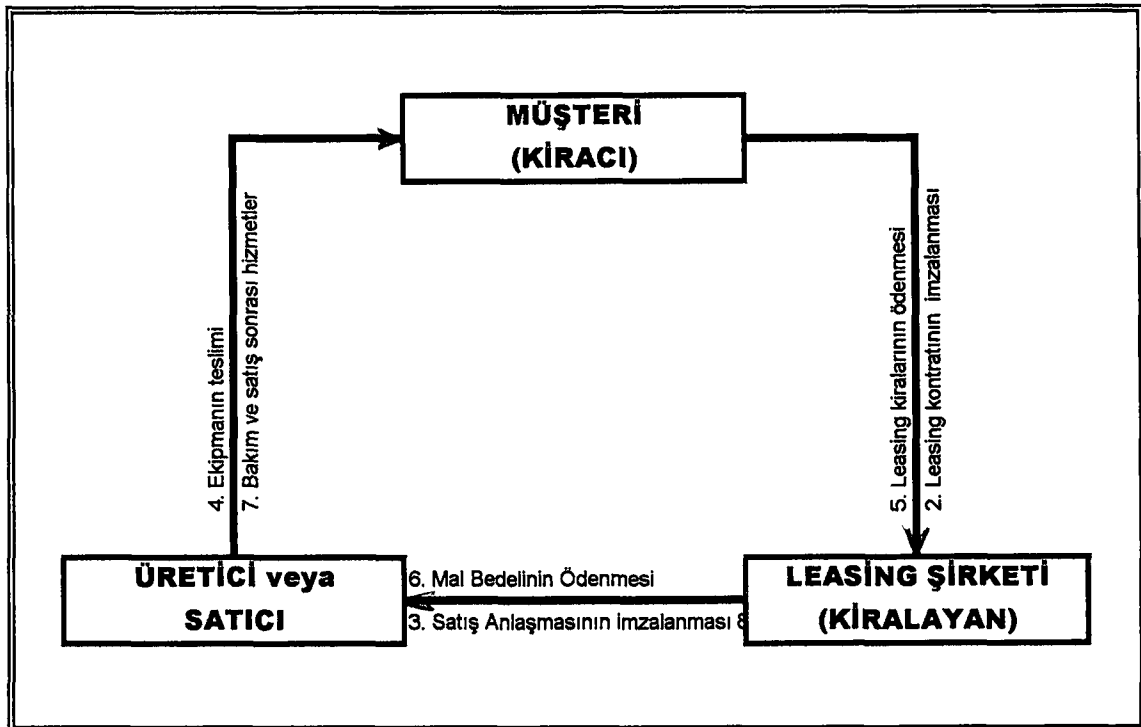
Gerçekten "kiracı", finansal kiralama sözleşmesi süresince finansal kiralama konusu malın "zilyedi" olup, sözleşmenin amacına uygun her türlü faydayı elde etmek imkanına sahiptir. Genellikle bakım ve onarım masrafları, kiracıya aittir. Ancak bu sorumluluk, ödenen sigorta miktarının karşılanmayan kısmı ile sınırlıdır. (madde 14.) Kiracı, finansal kiralama konusu maldaki "zilyetliği" başkasına devredemez. (madde 18.)

FKK m.19 ve 20'de "kiralayan"ın veya "kiracının" iflası veya icra takibine uğraması halinde "finansal kiralama" konusu malın bu takipten etkilenmemesini sağlayacak düzenlemeler getirmektedir. [4]

Sözleşme normal olarak kararlaştırılan sürenin dolması ile sona erer (madde 21). Madde 22' de sözleşmeyi, sona erdiren diğer haller, madde 23'de ise tarafların "bedelin zamanında ödenmemesi" veya "sözleşmeye aykırı hareket" gibi durumlarda sözleşmeyi "haklı sebeple fesih hakları" düzenlenmektedir. Sözleşme sona erdiğinde, sözleşmeden doğan "satın alma hakkını" kullanmayan veya bu hakkı bulamayan "kiracı", finansal kiralama konusu malı derhal geri vermekle yükümlüdür. (madde 24.) Madde 25' de ise, sözleşmenin "feshi"nin sonuçları düzenlenmektedir.[4] Madde 26' Borçlar Kanunu hükümleri ile bağlantı kurmakta, m.27. ise uygulanamayacak hükümler belirtilmektedir. Madde 28 ise teşvik ve vergiye ilişkin düzenlemeleri içermektedir. Belirtilmesi, gereken önemli bir nokta da, "kiralayan" şirketin ancak anonim ortaklık olarak kurulabileceğine ilişkin hükümdür (madde 10). Madde 31, "finansal kiralama" sözleşmesinden doğan davaların "ticari dava" niteliğinde olduğunu belirtmektedir.

3.1.2. Leasingin İşleyişi

Hukuki durumunu incelerken detaylı olarak belirttiğimiz leasingin işleyişi şöyle özetlenebilir. Kiracı gereksinim duyduğu yatırım malını ya da ekipmanı seçer ve karar



ŞEKİL 3.1: LEASİNGİN İŞLEYİŞİ

verir, kiralama şirketine baş vurur, kiralama şirketi gerekli gördüğü araştırmaları yapar, leasing sözleşmesi imzalanır. Satıcı firma ile satış anlaşması (bakım ve satış sonrası hizmetler de dahil) yapılarak ekipman kiracıya teslim edilir. Kiracı sözleşmede belirlenen şartlar ve süreyle kira öder, süre sonunda yapılan anlaşmaya bağlı olarak leasing sona erdirilir. [8]

3.1.3. Leasingin Türleri

Leasingin bir çok türü olmasına rağmen üç ana türe ayırarak incelemek mümkündür.

1. *Faaliyet kiralaması (Opertional Leasing)* : Bu tür kiralamada, kira konusu olan mal bir leasing anlaşması ile söz konusu varlığın ekonomik ömrünü kapsamayan daha kısa bir süre için kiralanmaktadır. Buradan sözleşme belirli bir süreyi kapsadığı halde, önceden belirtilen süreler içinde ihbar yapılarak fesih edilebilmektedir.[13]
2. *Finansal kiralama (Financial/ Capital Leasing)* : Yasal olarak makine-tesisin mülkiyetinin kiraya verende kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanın varlık üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı varlığın fiili sahibi haline getiren uzun süreli leasing türüdür.
 - a. *İthalatsız finansal kiralama*: Leasing konusu malın yurt içinde temin edilmesi durumunda söz konusu olmaktadır. Kiracı, yatırım malını seçerek satıcı ile fiyat ve teslim şartlarını belirleyerek anlaşma imzalar, leasing şirketine başvurur., şirket gerekli anlaşmaları yaparak telif verir, leasing sözleşmesi imzalanır, şirket mal bedelini satıcıya öder, mal kiracıya teslim edilir. Kiracı sözleşmede belirlenen süre boyunca kira öder, kira süresinin sonunda mala sahip olabilir veya malı iade ederek sözleşmeyi sona erdirebilir yada sözleşmenin daha uygun koşullarla sürmesini sağlayabilir.[13]

- b. *İthalatlı finansal kiralama*: Leasingin bu türü de yöntem olarak bir önceki ile aynı olmakla beraber, tek farkı malı sağlayan satıcı firmanın yurt dışında olmasıdır.
- 3. **Satış ve Geri Kiralama (Sale and Leaseback)** : Genelde finansman ihtiyacının yoğun olduğu dönemlerde, firmanın sahip bulunduğu ekonomik değeri finansal kiralama yapan bir kuruluşa satması ve aynı ekonomik değeri belirli şartlarla kiralamasıdır.

Doğrudan doğruya (direct) kiralama, dolaylı (indirect) kiralama, brüt (gros) kiralama, net kiralama, uluslararası (international) kiralama da diğer leasing türleri arasında sayılabilir. [8]

3.1.4. Leasingin Türkiye'deki Uygulaması

Leasing konusunda faaliyet gösteren kuruluş sayısındaki artışa paralel olarak işlem hacminde de önemli önemli gelişmeler sağlanmış ve sektör kısa zamanda toplam yatırımlar içinde kayda değer bir pay almıştır.[10] Dolayısı ile leasingin gerek sanayileşmiş ülkelerde ulaşmış olduğu hızlı gelişme leasing yönteminin gerek kiracıya gerekse kiralayana sağladığı önemli avantajlardan kaynaklanmaktadır. Başlıca avantajlarını ise aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

- 1. Finansal kiralama sözleşmesinde patent, vb. fikri ve sınai haklar sözleşmeye konu olmazken, taşınır ve taşınmaz mallar konu olabilir.
- 2. Leasing, yatırım projesinin tümünü finanse ettiği gibi buna nakliye, montaj vb. dahil edilebilir.

3. Hem kira sözleşmesi, sözleşme süresince fesih edilemediğinden hem de kredi faizlerinde meydana gelebilecek değişikliklerden de etkilenmediğinden dolayı sürekli ve istikrarlı bir finansman yöntemidir.
4. Leasing bilanço dışı bir işlem olduğu için bilançonun pasifinde borç, aktifinde sabit kıymet olarak görünmez. Borç / Öz varlık oranını etkilemez , bu oranı bozmaz.
5. Ödenen kira bedellerinin tümü gider olarak gösterildiğinden işletmelere vergi avantajı sağlar.
6. Malın mülkiyeti leasing işletmesinde olduğundan leasing işlem süreci bankadan kredi alınması durumuna göre daha basit ve işlemleri de daha kısa sürede tamamlanır. [10]
7. Teşvik belgesine bağlanmış yatırımlar için kiracı ve kiralayan birlikte DPT' ye müracaat ederek, kiracının aldığı teşvik belgesi kiralayana devredilir. Yatırım indirimi uygulanması bakımından malın maliki olan kiralayan, yatırım indirimi istisnasından yararlanır. Kiracının yatırım indiriminde faydalanması söz konusu değildir.[11] Teşvik belgesindeki avantajlardan yararlanan leasing şirketi bunu kiracıya düşük kira bedeli olarak yansıtır.
8. Yeni yatırımlar için gerekli finansman arzının artmasını, finansman maliyetlerinin düşmesini sağlar.
9. Leasing bir ülkeye dış borçlanmaya gerek olmadan finansman olanağı sağlar.
10. Sermaye birikimi yeterli olmayan ülkelerde yatırıma yönelik finansman ihtiyacının sorununun bir çözümüdür.

11. Risk nedeni ile gelmekte tereddüt eden yabancı sermayenin gelmesi için, daha güvenli bir seçenek olduğundan ekonomik ve siyasi riski azaltmaktadır.
12. Finansman kaynaklarının etkin ve esnek kullanımını sağlar ve bu kaynakları üretime kanallı ederek sermaye birikimine katkıda bulunur.[13]
13. Enflasyonu önlemeye yönelik politikalarla birlikte, yatırımlar ve işsizlik üzerindeki olumsuz etkileri giderici yatırım olanağı sağlar.
14. İmalatçı firmaların tanıtım ve pazarlama olanaklarını artırır.
15. Özellikle KOBİ'lerin yararına olarak, orta ve uzun vadeli yatırım olanaklarının sınırlı olduğu dönemlerde, işletmelere uygun koşullu finansman kolaylığı sağlar.
16. Kira ödemeleri, kiracının durumuna göre belirlendiğinden kira konusu ekipmanın yarattığı gelire göre ödeme planı yapabilmekte, bu da işletmeye nakit akımı avantajı sağlamaktadır.
17. Yatırım projesinin tümünün finanse edilebilmesini sağlar.
18. Leasing anlaşmaları uzun süreli yapıldığında, kiracı enflasyon etkilerinden korunmuş olmaktadır. [8]

1985 yılında çıkarılan Finansal Kiralama Kanunu ve bunu takip eden hazine müsteşarlığının gözetim görevi altında gelişen leasing sektörü gerçekten önemli bir boşluğu doldurmuştur. [27]

Günümüzde leasingin önemini bir kez daha ortaya çıkaran Türkiye'nin sanayi finansmanı süreci şöyle özetlenebilir. 1998 yılına kadar olan dönemde; Merkez Bankası kaynaklarından sağlanan reeskont kredileri diye belirtilen bir sistem içinde

ticari bankaların sübvansede edilmesi yoluyla ancak orta vadeli kredi verilebilirdi. Bunun dışında da yatırımcı yabancı kaynaklardan yararlanabiliyordu. 1985, 1986 ve 1987 yılları aynı zamanda reeskont kredileri kaynağının yavaş yavaş iktisat tarihimize karıştığı kısa vadeli kredilere yönlendiğı yıllardır. Genel bir kural olarak, ticari bankalar orta vadeli sanayi finansmanından çekilmişlerdir. Ticari bankaların orta vadeli sanayi plasmanından çekilmeleri ile ülkemizde kalkınma ve yatırım bankalarının yabancı kaynaklı bazı kredileri plase ederken sundukları sınırlı amaçlı krediler dışında yalnızca leasing alternatifi kalmıştır. [40]

Bu ortam içerisinde Türkiye 1993 yılından itibaren özel sektör eliyle yatırım patlaması yaşamıştır. Örneğın, bu yıla kadar ülkemizde toplam yatırım içinde kamu sektörünün ağırlığı %45, özel sektör ağırlığı %55 civarında olurken 1993 yılında kamu sektörünün ağırlığı %25, özel sektörün ağırlığı %75 gibi bir oranda değişmiştir. Bunu etkileyen pek çok etken vardır . Örneğın, devlet yatırım programlarını kısararak bazı alanlardan çekilmişse de özellikle o dönemde ufukta gümrük birliğinin gözükmesiyle özel sektör ciddi bir yatırım atağına girmiştir. Ayrıca 1993 yılında hem sermaye piyasaları yoluyla hem de bankacılık sistemi yoluyla gerekli yabancı kaynak Türkiye'ye sağlanmışır. [10]

1993 yılından itibaren de finansal piyasaların sınırlamaları içinde ülkemizde özel sektör yatırım katarının lokomotifine haline gelmiştir. 1994 yılındaki büyük boyutlu devalüasyon, ülkemizde döviz kurunda katı değişiklikler olması yatırımcıları ürküten önemli bir risk haline gelmiştir. Türk Lirası krediler kullanarak yani Türk Lirası altından faiz yükleri altına girerek yatırım yapanlar ise, bu faizlerin ilk başlarda düşünöldüğü kadar sabit olmadığını görmüşlerdir. Türk Lirası kredilerindeki istikrarsızlık, vadeleri dolmadan ödemek zorunda kalma vb. gibi sorunlar kredi piyasalarında çok etkili olmuştur.[20]

Bu dönemde, yatırım yapmak isteyen kişinin karşısında leasing bir kenara bırakılırsa belli başlı şu olanaklar mevcuttu: İki yıla kadar vadeli döviz cinsinden işletme kredileri almak, TL cinsinden sermaye piyasalarında tahvil çıkarmak, satıcı

kredileri dediğimiz bankaların kefaleti ile iki yıla kadar vadeli akreditiflerle yurt dışında yatırım mallarını ithal etmektir. [27]

Bunlar da genellikle ticari bankalardan kefalet yoluyla teminat mektubu veya ağır teminat koşulları vb. getirdiği için KOBİ'ler için bu yol dapek açık değildi. Yukarıda da değindiğimiz gibi TL tahvil döviz cinsinden yabancı kaynak yada banka kefaleti ile satıcı kredisi yollarının üçü de 1994 senesi koşullarında önemli ölçüde sıfırlandı. Bu nedenle 1994 yılında KOBİ'ler yatırımcı öz kaynak ve finansal kiralama seçeneği ile baş başa kaldı. 1995 yılında koşulların iyiye doğru gitmesiyle finans sektörünün biraz rahatlaması söz konusu olmuştur. Örneğin, satıcı kredileri ve iki yıl vadeli döviz kredileri belli ölçüde açılmıştır.[40]

Türkiye'nin yakın geçmiş tarihi kısaca incelendikten sonra, geleceğe baktığımızda yedinci beş yıllık kalkınma planı tarafından da kapsanan 2000 yılına kadar uzanan bir perspektif vardır. Yapılan tahminlerde 1998-1999 döneminde özel sektörün devleti finanse etmeye devam edeceği varsayımı karşımıza çıkıyor. Ancak 1999- 2000 yıllarında devlet tam anlamı ile finansman açığını kapatabileceği söylenemez. Dolayısı ile devletin TL. finansman piyasalarındaki ağırlığı devam edecek, özel sektör bir yandan devleti finanse etmenin yanı sıra bir yandan da yeni yatırımlar yapacaktır. Bu yatırımlar, sabit sermaye yatırımları olduğu için uzun vadeli kaynaklarla finansmanı söz konusudur. Peki bu kaynaklar nereden gelecektir? Eğer yurtiçi tasarruf oranımızda köklü değişiklikler olmadığı takdirde, bu kaynağın dünya piyasalarından sağlanması zorunu olacaktır.

Bu konuda ise büyük ölçekli işletmeler büyük piyasalara girebilirler. Büyük ölçekli işletmeler Japonya veya Avrupa para ve tahvil piyasasından aracı kurumlar yolu ile fon ihtiyaçlarını sağlayabilirler. Ancak KOBİ'lerin bunu doğrudan yapmaları mümkün olmadığından bunu bir şekilde finansal aracı kurumları kullanarak yapacaklardır.

Ülkemizde bunu yapmaya aday olan, halen yapmakta olan ve yapmaya hazır olan tek sektör finansal kiralama sektörüdür. Ticari bankaların yeniden orta vadeli yatırım finansmanına dönme konusuna eğilmeleri ve yönelmeleri, ayrıca kendi kaynakları, kendi hacimleri ile orantılı destek mekanizmaları kurmaları gerekmektedir. [27]

KOBİ'lerin leasing sektöründen yararlanabilmesi ancak bu sektöre leasingin tanıtılması, sağlayacağı avantajların açık ve net olarak anlatılmasına bağlıdır. İşletmenin mali yapısını güçlendirici, fon kullanımını rahatlatıcı ve daha az teminatla yatırım yapılmasını sağlayan leasing yönteminin kullanılmasının işletmeler açısından önemli avantajları göz ardı edilmemelidir. [29]

3.2. Risk Sermayesi

Risk sermayesi, bir risk sermayedarı tarafından öz sermaye veya öz sermaye benzeri olarak sağlanan finansman ile büyümeye yönelmiş, küçük ve orta büyüklükteki bir işletmenin amaçlarını gerçekleştirebilmesi için gerekli yatırımları yapabilmesinin mümkün kılınmasıdır. Risk sermayedarı, işletmeye koyduğu sermaye karşılığında bir azınlık hissesi veya değiştirilemez bir hak elde etmektedir.[2] Ortaklardan biri, bilimdeki gelişmeleri izleyen ve bu gelişmelerden para kazanacakları malları üreteceğine inanan girişimcidir. Diğeri ise girişimcinin fikirlerini ciddiye alıp, onu sermaye ile destekleyen risk sermayedarıdır. Risk sermayedarına girişimci şirketi veya risk sermayesi şirketi de denir.

Risk sermayesi genellikle KOBİ'lerle ilgili bir finansman yöntemidir. Bu kavram İngilizce "Venture Capital" kavramının Türkçe karşılığıdır.

Ancak bu kavram değişik dillerde değişik sözcüklerle ifade edildiğinden tam bir tanım yapmak yerine, risk sermayesi kavramının niteliklerini açıklamak daha yararlı olacaktır.[8]

- Finanse edilen işletmeye dış kaynak yoluyla getirilen ve riziko taşıyan olarak kullanılan katılma veya katılıma benzer nitelik taşıması,
- Gelişme ve büyüme potansiyeli bulunan genç, yenilikçi ve menkul değer çıkaramayan işletmeler tarafından kullanılması,
- Riski azaltmak için aracı olarak risk sermayesi ortaklığının bulunması,
- Uzun ve orta vadeli büyümeye katılarak şansın gerçekleştirilmesi ve finanse edilen işletmedeki payların gelir getirecek bir şekilde borsada satışa sunulmasıdır.[8]

Risk sermayesi, kısaca, yeni fikir, buluş ve teknolojik yenilikleri, ticari bir ürün elde etmek için çok yönlü olarak desteklemektir. Risk sermayesi riskli yatırımları ifade eden bir kavram değildir. Risk sermayesinde temel ölçüt, teknolojik yeniliktir. Bu nedenle risk sermayesi, uzun vadeli bir yatırımdır. Bundan dolayı, risk sermayesi yüksek getiriyi amaçlayan bir yatırım aracıdır. Buradaki yüksek kazanç, fırsatçılıktan doğan, spekülatif bir kazanç değildir. Başka bir deyişle, yüksek kazanç, teknolojik yenilik sonucu verimlilik artışından elde edilecek kazançtır. [2]

Risk sermayesi şirketlerinin en belli başlı finansman yöntemi ise, desteklenecek girişimcinin kuracağı şirketin hisse senetlerini almaktır. Risk sermayedarı, daha sonra teknolojik yenilikle yapılan girişimin başarı durumuna göre hisse senetlerini borsada satıp değerlendirmek yoluna gidecektir. Böylece Risk Sermayesi Şirketi nin yaptığı iş, bir şirketin doğumunu finanse etmek, bu arada o şirketin hisse senetlerini çok ucuza kapatmak, sonra da şirketin gelişip büyümesini sağlayarak, planlı bir şekilde ucuza alınan hisse senetlerinin değerini yükseltip bunları borsada satmaktır.[4]

Yukarıda anlatıldığı gibi risk sermayedarının başarısı sadece yatırımda bulunan işletmenin gelişmesi sonucu elde edeceği ticari başarıya bağlıdır. Riskin böylesine

yüksek olması ve karşılığında hiçbir garantinin bulunmaması, risk sermayesi yatırımlarının bir portföy yatırımı şeklinde gerçekleştirilerek, riskin dağıtılmasını gerektirmektedir. [37]

Bazı kaynaklarda risk sermayesi yerine macera sermayesi değimi de kullanılmaktadır.

Ayrıca risk sermayedarı, bireysel yatırımcılar yanında, hükümetler, hükümetler tarafından oluşturulan kurumlar ve hatta diğer finansal kurumlar olabilir.

3.2.1. Risk Sermayesinin Hukuki Durumu

Türk Sermaye Piyasası Mevzuatında Venture Kapital şirketlerine en yakın kuruluşun, Menkul Kıymetler Yatırım Ortaklıkları adı verilen ortaklık türü olduğu belirtilmektedir.[13]

2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nda bu kanuna göre sermaye piyasasında faaliyette bulunabilecek "yardımcı kuruluşlar", üç grupta toplanır.

Bunlar menkul kıymetler yatırım ortaklıkları, menkul kıymetler yatırım fonları ve aracı kurumlardır.

Tasarruflarını geniş anlamda sermaye piyasasında , dar anlamda hisse senedi piyasasında (borsada) değerlendirmek isteyen , ancak hangi alanlara yatırım yapacağını ve bu yatırımını tehlikelerden nasıl koruyacağını bilmeyen küçük yatırımcıların, bu küçük tasarrufları birleştirerek çeşitli menkul kıymetlere yatıracak ve böylece hem ekonomik güç oluşturacak, hem de tasarrufları tek bir yatırımın kaderinden kurtararak riski dağıtacak yatırım kurumlarına ihtiyaç vardır. Bu kuruluşlar ortaklık ilişkisi veya sözleşmede yer alan yönetim esaslarına göre faaliyet gösterirler. Birinci durumda "Menkul Kıymetler Yatırım Ortaklıkları", ikinci durumda ise "Menkul Kıymetler Yatırım Fonu" söz konusudur.[14]

Menkul kıymetler yatırım ortaklıklarını, temelde sermayesinden oluşan kaynaklarını menkul kıymet yatırımları ile değerlendiren ve menkul kıymet alım satımı yolu ile kar etmeyi amaçlayan bir şirket türü olarak tanımlamak mümkündür. Menkul Kıymetler Yatırım Ortaklıkları açısından fonların en karlı şekilde değerlendirilmesi için, portföye dahil edilecek menkul kıymetlerin en uygun fiyattan alınıp satılması önde gelen amaçtır.[15]

Diğer taraftan, Menkul Kıymetler Yatırım Ortaklıklarının faaliyetleri sırasında menkul kıymetlerini satın aldığı ortakların sermayelerine ve yönetimlerine hakim olmamaları esastır.[15]

Menkul Kıymetler Yatırım Ortaklıklarının menkul kıymet alım satımından doğan kazançları, 4522 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunun 8. Maddesine 2573 sayılı kanunla eklenen kurumlar vergisinden istisna edilmiştir.

2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanununda düzenlenen diğer yardımcı kuruluş türü, sözleşmesel esasa dayalı bir yatırım kuruluşu tipini ifade eden menkul kıymetler yatırım fonlarıdır. Bu kanun hükümleri uyarınca halktan katılma belgeleri karşılığında toplanan paralarla, belge sahipleri hesabına, riskin dağıtılması ilkesi ve inançlı mülkiyet esaslarına göre sermaye piyasası araçları, gayri menkul altın ve diğer kıymetli madenler portföyü işletmek amacı ile kurulan mal varlığına yatırım fonu adı verilir. Fonun tüzel kişiliği yoktur; ancak mal varlığı kurucunun mal varlığından ayrıdır. Kurucu, fonu, yatırım fonu katılma belgesi sahiplerinin haklarını koruyacak şekilde temsil eder, yönetir ve yönetimini denetler. Fon varlığının korunması ve saklanması kurucu sorumludur. Kurucu ile katılma belgesi sahipleri arasındaki ilişkilerinin bu kanunda ve ilgili mevzuatta hüküm bulunmayan hallerinde Borçlar Kanunun Vekalet Akdi hükümleri uygulanır. (Madde 37.)

T.B.M.M.'nde komisyondan geçen Sermaye Piyasası Kanun değişikliği tasarısının 28. maddesinde yatırım fonları ve kuruluş şartları şöyle düzenlenmektedir:

Madde 28: 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanununun 38. Maddesi şöyle değiştirilmiştir: [4] “Yatırım Fonları Kuruluş ve Faaliyet Şartları” Madde 38 : Yatırım fonu kurmak için, kurucunun yatırım fonu iç tüzüğünü açıklayarak, bunun noterden tasdikli bir örneği ve kurulca belirlenecek diğer belgelerle birlikte, Kurula izin için başvurması zorunludur. Banka ve sigorta şirketlerinin yatırım fonu kurmak üzere kurula başvurmaları halinde T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın görüşü alınır.

Fon yönetimi ve saklama hizmetlerinin farklı kurumlarca yürütülmesine kurul tarafından karar verilebilir.

Bankalar, sigorta şirketleri, aracı kurumlar, kanunlarında engel bulunmayan emekli ve yardım sandıkları ile 506 sayılı kanunun geçici 20. maddesi uyarınca kurulmuş olan sandıklardan, kurulun tebliğle belirleyeceği esaslara uyanlar yatırım fonu kurabilirler.[38]

Kurul;

- a. Fonun kuruluş, fonun asgari tutarı, fon türleri itibarı ile portföyde bulundurulabilecek kıymetleri ve portföy sınırlamaları, değerlendirme esasları, fon karının tespiti ve dağıtımı ile fonun faaliyet ve yönetim ilkelerini, birleşmesini, sona ermesini ve tasfiyesini,
- b. Fon içtüzüğünün, yönetim ve saklama sözleşmelerinin düzenlenmesini, kapsamını, değiştirilmesini, tescil ve ilanını, katılma belgelerinin değerine, ihraç ve geri satın alma fiyatlarının hesaplanmasına ve ilanına, alım satım ilkelerine ilişkin esasları belirler.

Ayrıca fon mal varlığı rehnedilemez, teminat gösterilemez, ve üçüncü şahıslar tarafından haczedilemez.

Fon kurucusu veya yöneticisinin iflası veya tasfiyesi halinde kurul gerekli tedbirleri almaya yetkilidir. [4]

Yine tasarının 18. maddesinde, Sermaye Piyasası Kanunun 22 maddesi değiştirilerek, c) bendinde, kurulun, “risk sermayesi yatırım fonlarını, risk sermayesi yatırım ortaklıklarını ve risk sermayesi yönetim şirketlerini denetlemeğe yetkili olduğu” belirtilmektedir. [16]

3.2.2. Risk Sermayesinin Türleri

Risk sermayesinin katılma biçimleri, başka bir ifade ile ortaya çıkması iki şekilde olmaktadır.

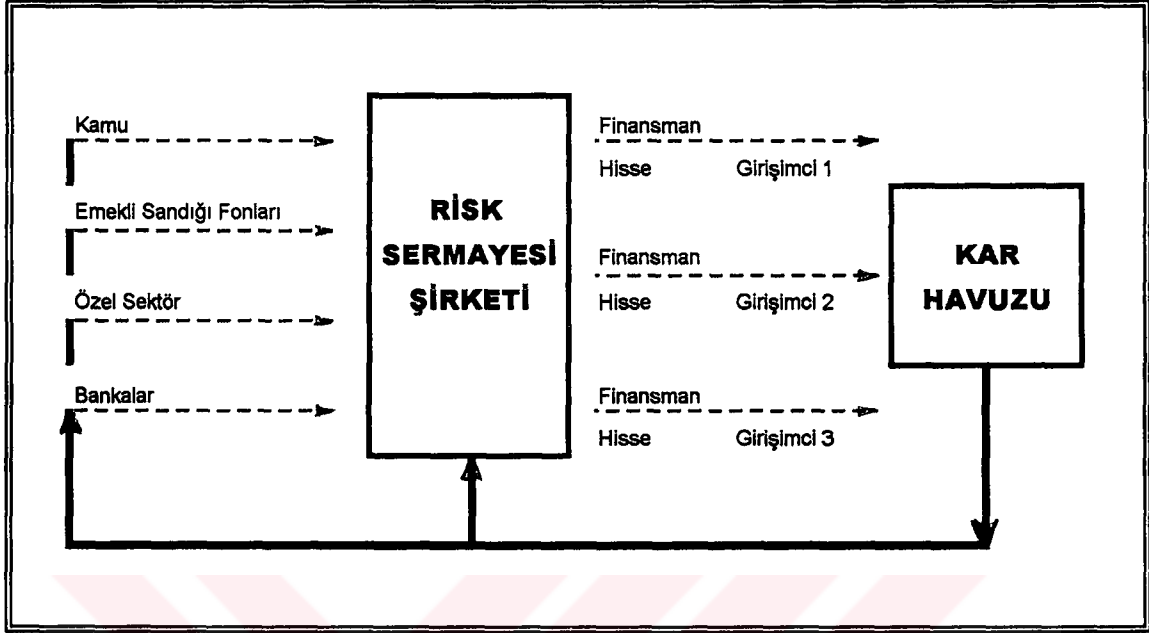
1. *Doğrudan Katılma* : Yatırımcılar araçsız olarak, yani finanse edilen işletmelere doğrudan, örneğin paydaş olarak, limitet ortaklık ortağı yada komandite ortak olarak katılmaktadır. Bu tür katılma, doğrudan risk sermayesi olarak da ifade edilmektedir. Ancak, bu tür katılmada risk sermayesinin dağılımı olmadığından, sermaye yatırımcıları da katılınan işletme hakkında kişisel ve uzmanlık bilgisine sahip olmadıklarından, tercih edilen bir yol değildir. Ayrıca, bu tür risk sermayesinde fona benzer oluşumlar yani sözde fonlara rastlandığında, yatırımcılar ve fon yönetimi, burada yalnızca danışmanlık ve varlık yönetimim sözleşmesi içinde bulunmaktadırlar. Bununla birlikte bu katılma türü, bazı vergi üstünlükleri sağlayabilmektedir.
2. *Dolaylı Katılım*: Dolaylı risk sermayesi finansında ortaya çıkan en önemli fark, sermaye yatırımcıları ile sermaye alanlar arasında, uzman aracı bir finans kurumunun örneğin risk sermayesi ortaklığının yerleştirilmesidir. Gerçek risk sermayesi de budur. Risk sermayesi finansı çerçevesinde en uygun yatırımcı kaynaklarının çeşitli gelişme aşamalarında, farklı dallarda ve çeşitli teknolojik yönlerde bulunan birçok işletmeye azınlık şekilde yatırılarak ve ayrıca

işletmecilik danışmanlığı şeklinde stratejik yönetim verilerek sağlanabilmektedir. Dolayısı ile fon oluşturma'nın önemli ölçütü, katılma projelerinin dikkatli seçimi ve yatırımcıların korunmasının sağlanması olmaktadır.[8]

3.2.3. Risk Sermayesinin İşleyişi

Risk sermayesi, bir ortaklık türü olarak da ifade edilebilir. Ortaklardan biri, bilimdeki gelişmeleri izleyen ve bu gelişmelerden para kazanacak malların üretileceğine inan girişimcilerdir. Diğer ortak, girişimcinin fikirlerini ciddiye alıp onu sermaye ile destekleyen risk sermayedarıdır. Sermayedarlar girişimci yaratmak isteyen ve bundan heyecan duyan idealist kapitalistler olabileceği gibi bu işi meslek edilmiş profesyonel risk sermayesi şirketleri olabilir. Risk sermayedarları veya risk sermayesi şirketleri, uzmanlaştıkları konular itibarı ile sınıflandırılabilirler. Kurumsal risk sermayedarları ile kişisel risk sermayedarları arasında bir çok farklılık söz konusudur. Her şeyden önce kişisel risk sermayedarı yatırım yaptığı işletmenin yönetiminde aktif rol oynar. Oysa, kurumsal risk sermayedarları yönetiminde aktif rol oynamazlar. Risk sermayesi şirketinin finansal yapısı aşağıdaki gibi gösterilebilir. Söz konusu şekilde tipik bir Amerikan Risk Sermayesi Şirketinin kurumsal yapısı gösterilmeye çalışılmıştır. Şekil 3.2'den de görüleceği gibi, risk sermayesi şirketleri fonlarını belli başlı 4 kaynaktan karşılamaktadırlar. Bu kaynaklar kamu, bankalar ve özel sektör kuruluşlarıdır. Söz konusu kurumların, risk sermayesi şirketlerine katkıları sabit kalmayıp zaman içerisinde değişmektedir. [37]

Sağlanan fonların kullanımı girişimcilerin seçimi ile ilgilidir. Risk sermayesi şirketleri, genellikle, hisse senetleri karşılığında finansman sağlamaktadırlar. Böylece risk sermayesi şirketi ile girişimci ortak olmaktadır. Risk sermayesi şirketinin girişimci şirketten ne kadar ve hangi fiyattan hisse senedi alacağı, iki şirket arasında pazarlık sonucu kararlaştırılmaktadır. Girişimci şirket ne kadar tecrübesiz ve üretmeyi planladığı ürünün gerçekleşme şansı ne kadar az ise, risk sermayesi şirketine vermek zorunda olduğu hisse senetleri sayısı da artmaktadır.



ŞEKİL 3.2: RISK SERMAYESİ ŞİRKETLERİNİN FON KAYNAKLARI

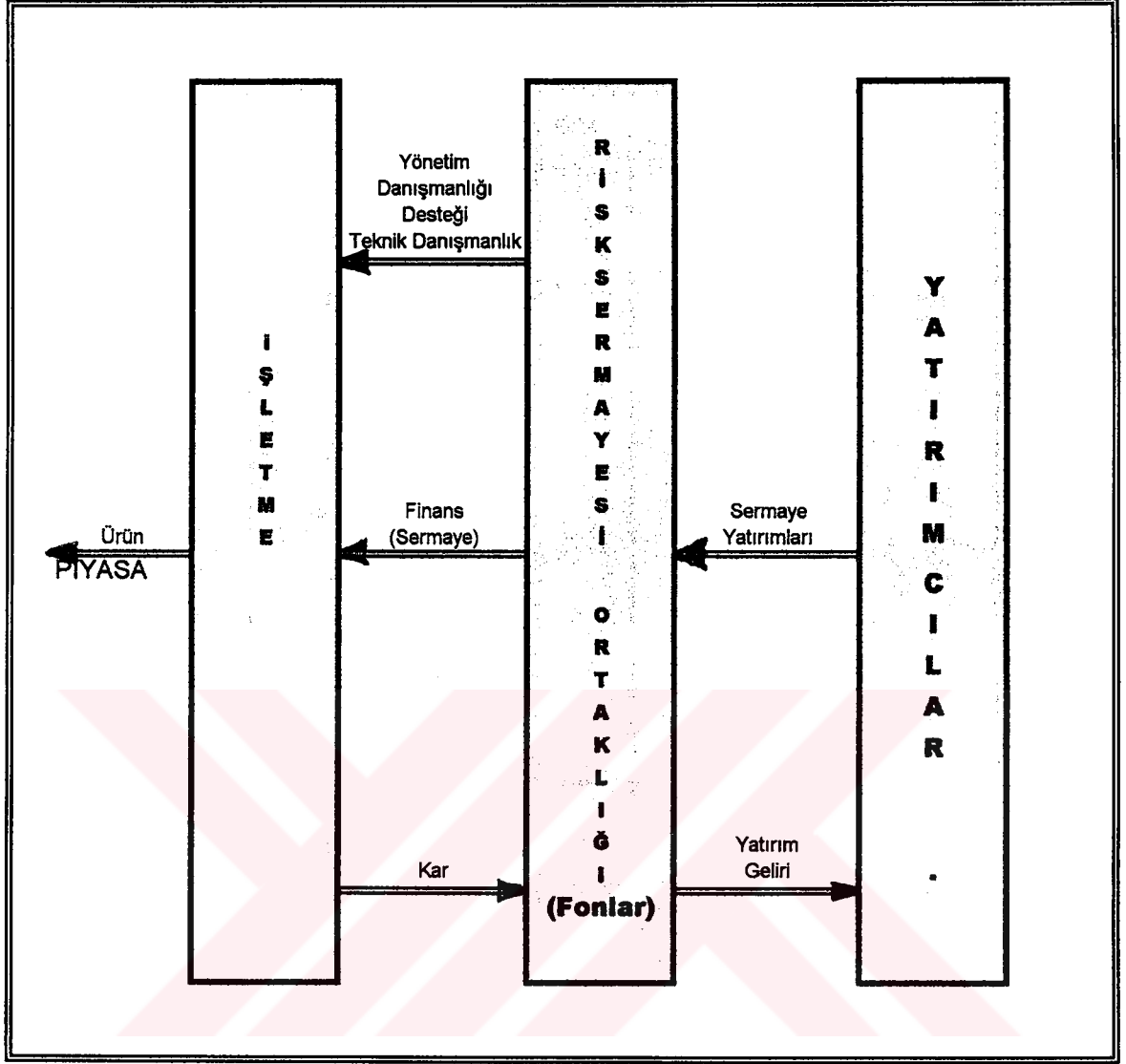
Pazarlık sonucu finansman sağlanıp, hisse senetleri devredildikten sonra, malın üretilmesi ve pazarlanması amaçlanmaktadır. Bu süreç tamamlandıktan sonra, risk sermayesi şirketi, bir an önce ortağı olduğu girişimci şirketin menkul kıymetler borsasına kote edilmesini ve sahip olduğu hisse senetlerinin borsaya katılmasını arzu eder. Hisse senetlerinin borsadaki satış fiyatı ile, şirketin bağımlılığı ve ürettiği malın özellikleri arasında doğrudan doğruya bir ilişki vardır.[2]

Risk sermayesi şirketinin karı, girişimci şirketin hisse senetlerine yapmış olduğu ödeme ile, aynı şirketin borsada sattığı hisse senetlerinden sağladığı hasılat arasındaki farktır.

Risk sermayesi şirketlerinin uyguladıkları bir başka yöntem, ortak oldukları şirketlerin holdingler tarafından satın alınmalarını sağlamaktır. "Merger" adı verilen bu yöntemin, büyük holdingler açısından en çekici yönü, yepyeni ürünler üreten bir şirketi bünyelerine almaktır.[2]

Risk sermayesi süreci birbirinden farklı dört aşama içermektedir.

1. *Risk sermayesi fonunun oluşturulması (Creation a Pool):* Risk sermayesindeki yatırım riski diğer yatırımlardakine oranla daha büyük ve belirsiz olduğundan, yeni bir ürün geliştirme yada yeni bir pazara girme amacından dolayı risk, ticari risk, pazar riski ve hatta fiyat yada sermaye riski olabildiğinden; risk sermayesi fonuna taahhütte bulunacak sermayenin yeterli büyüklükte ve vadede olması önemli bir sorun oluşturmaktadır. Fona sermaye bulunması yanında, fonun yapılandırılması da önemli bir konudur.
2. *Yatırım Yapılması(Investment of the capital):* Risk sermayesinin en karmaşık, en uzun süreli, sabırlı ve yoğun bir emek çalışması gerektiren aşaması bu aşamadır. Bu aşamada yatırım alanlarının seçilmesi, yönetim kadrolarının belirlenmesi, finansman kaynak ve yöntemlerinin belirlenmesi, yapılan yatırımların izlenmesi ve kontrolü gibi çalışmalar bulunmaktadır.
3. *Gelişme ve Büyüme:* Risk sermayesi finansının önemli niteliklerinden biri de katılma sermayesi yanında yönetim desteğinin sağlanmasıdır. Bu destek, risk sermayesi ortaklığı tarafından işletmecilik alanında verilen uzman danışmanlık hizmetidir. İşletmecilik alanında yardım, risk işletmesinin büyümesini düzeltmek üzere işletme politikası ve stratejisi, personel ve satış politikası, gelecekteki finansal gelişmeler ve uluslararası ticari bağlantılarda aracılık hizmetlerini içermektedir.
4. *Yatırımdan Çıkış (Exiting from Investment):* Sürecin tamamlandığı bu son aşamada, desteklenen firmanın teknolojik ve ekonomik gelişmesini tamamlamış ve piyasada belli bir büyüklüğe ulaşmış olması gerekmektedir.[8]



ŞEKİL 3.3: RİSK SERMAYESİNİN İŞLEYİŞİ

İşleyişinden bu kadar çok bahsettiğimiz risk sermayesinin KOBİ'ler açısından değerlendirilmesine gelindiğinde ise durum şöyledir. Teknolojik yeniliklerin önemli kaynağı ve büyük şirketlerin temeli olan KOBİ'ler, bu gün de pek çok ülke ekonomisi için de yaşamsal öneme sahiptir. Bilindiği gibi, KOBİ'ler büyük işletmeleri destekleyen ve tamamlayan kuruluşlardır. Büyük işletmelerin her parçayı kendilerinin üretmesi, ekonomik olmayabilir. Bu nedenle bir çok ara malı, yan sanayi çalışanı olarak çalışan KOBİ'lerden sağlanır. Böylece KOBİ'lerle büyük işletmeler arasında bir iş bölümü gerçekleşmiş olur.

Buna karşın, KOBİ'ler, özellikle finansman sorunu nedeni ile yaşama ve büyüme sorunları ile karşılaşmaktadırlar. Hatta, Avrupa ve ABD'de sermaye yapısı

gelişmiş olmakla birlikte, KOBİ'ler, uzun vadeli fon kaynaklarından yeterince yararlanamamaktadırlar. Bu nedenle; KOBİ'ler, uzun vadeli büyüme planları için öz kaynaklara ve banka kredilerine gereksinim duymaktadırlar. Ancak KOBİ'lerin çeşitli nedenlerle, para piyasasından fon sağlamaları sınırlı olmaktadır. Bu açıdan, risk sermayesi, KOBİ'lerin varlıklarını sürdürebilmeleri ve büyüebilmeleri için, önemli finans tekniği olarak düşünülmektedir.[2]

Risk sermayesinin başlıca avantajları ise şöyledir;

1. Yapılan uzun vadeli yatırım için uygun ve dayanıklı yatırım sermayesi kaynaklarının yaratılmış olması.
2. Risk sermayesi finansının, özellikle KOBİ'lere destek sağlayan bir finans yöntemi olması (Bu avantaj KOBİ'lerin ülkemiz için önemi düşünüldüğünde en önemli avantaj olarak görülebilir.)
3. Yeni ve denenmemiş projelere / yatırımlara finans olanağı sağlaması,
4. Fikir aşamasındaki yeniliklere profesyonel bilgi desteği sağlanması.[8]

3.2.4. Bazı Ülkelerde Risk Sermayesi Uygulamaları

3.2.4.1.Amerika Birleşik Devletleri

1946 yılında Amerikan Araştırma ve Geliştirme Şirketi Bostonun kurulmasıyla ikinci Dünya Savaşı öncesinde başlayan risk sermayesi uygulamaları kurumsal yatırımlar halini almıştır.

ABD için yapılan araştırmalarda, ABD'de KOBİ'lerin kısa vadeli kredi taleplerinin karşılandığını göstermiştir. Bu işletmelerin uzun vadeli kredi talepleri ile öz sermaye gereksinimlerinin ise karşılanamadığı görülmüştür. Bu nedenle "Küçük

"İşletmeler Yatırım Kanunu" kabul edilmiş ve "Küçük İşletmeler Yatırım Şirketleri" kurulmuştur. Böylece özel tasarrufların KOBİ'lere yönelmesi için gerekli teşvikler uygulamaya konmuştur.[2]

Küçük İşletmeler Yatırım Şirketleri, risk sermayesi yatırımlarının gelişmesinde çok önemli rol oynamışlardır. Söz konusu şirketlerde yaşanan tecrübelerden yararlanan özel risk sermayedarları 1980'li yılların sonlarında önemli başarılar elde etmeye başlamışlardır.

3.2.4.2. İngiltere

İngiltere risk sermayesinde öncü bir ülke sayılabilir. İngiltere'deki risk sermayedarlarını 3 grupta incelemek mümkündür.

- 1) Özel bağımsız risk sermayedarları,
- 2) Banka ve diğer finansal kurumlara bağlı risk sermayesi kuruluşları ve sanayi yatırımcıları,
- 3) Diğer küçük risk sermayedarları,[30]

Bunların dışında, kamu tarafından oluşturulmuş, *Business Start-up Scheme(BSS)* ve *Business Expansion Scheme(BES)* gibi, kamu fonları bulunmaktadır. İngiliz hükümeti BES dışında, küçük ileri teknoloji üreten işletmeleri desteklemek amacı ile, 1981 yılında İngiliz Teknoloji Grubunu oluşturmuştur. Bu grup mevcut iki kamu kuruluşunun birleşmesi ile ortaya çıkmıştır. Söz konusu kuruluşlar, Ulusal Araştırma ve Geliştirme (The National Research and Development Corporation - NRDC) ve Ulusal Girişim Kurulu (The National Enterprise Board - NEB)'dir. NRDC, kamu sektöründeki araştırma kuruluşlarının küçük icatlarının geliştirilmesi için yardım ederken, özel sektör ileri teknoloji işletmeleriyle ortaklık kurmaktadır. NEB ise, küçük

işletmelere, ileri teknoloji geliştirip uygulamaları için kredi ve diğer mali yardımlar yapmaktadır.[2]

3.2.4.3. Almanya

Risk sermayesi olgusu Almanya'da oldukça yenidir. Son yıllarda Alman Hükümeti risk sermayesi piyasasını canlandırmaya çalışmaktadır. Almanya'da risk sermayesi şirketleri yerine, risk sermayesi fonları daha gelişmiş durumdadır. [30]

Almanya'da son yıllarda, makine ve elektrik konularında faaliyet gösteren KOBİ'lerin bilgi, bilgisayar ve iletişim endüstrilerinde teşvik edildikleri gözlenmektedir. Ancak bu değişimin geleneksel şirket organizasyonları içinde sağlanamayacağı anlaşılmıştır. Bunun için işletmelere sunulan hizmetler iki gruba ayrılmıştır. [44]

1. Büyük Özel Risk Sermayesi Şirketlerine Hükümet Desteği (Wagnis Finanzierungs-Gesellschaft- WFG),
2. Yeni işletmeler finansman desteği.

WFG şirketi, 1975 yılında, 28 Alman Bankası tarafından kurulmuştur. Ancak, bu şirket Amerikan tipi uygulamalar nedeniyle bunu başaramamıştır.

Yeni işletmelere finansman desteği programı, 1979 yılında kurulan başlangıç sermaye yardım programı ve 1983 yılında kurulan teknoloji temelli yeni girişimler programı tarafından yönlendirilmektedir.[2]

3.2.4.4. Japonya

Japonya'da 1970'li yıllarda 8 tane risk sermayesi şirketi bulunmaktaydı. Risk sermayesi şirketlerinin sayısı 1980'li yıllarda 30'lara ulaşmıştır.

Hükümete bağlı 3 risk sermayesi şirketi, ABD'deki Küçük İşletmeler İdaresine benzer bir şekilde çalışmaktadır. Bu kuruluşlar, risk sermayesine iki şekilde kamu desteği sağlamaktadır.

1. Şirketlerin uzun vadeli banka kredilerine kamu garantisi verilmektedir. İyi bir teknolojiye sahip ve yeni ürün geliştirmeye yönelmiş işletmelere, bu tip garantiler, aldıkları kredinin %80'i oranında sağlanmaktadır. Garantinin tavanı 400.000 ABD Dolarıdır.
2. Küçük ve orta büyüklükteki bir girişim, yatırım ve geliştirme şirketleri aracılığı ile, kamu fonları, risk sermayesi piyasasına aktarılmaya çalışılmaktadır.[44]

Öte yandan, Japonya'da risk sermayesi kuruluşlarına menkul kıymet borsaları aracılığı ile de destek sağlanabilir. Şirketlerin Tokyo Menkul Kıymetler Borsasına hisse senetlerini kote edebilmeleri çok güçtür. Bu nedenle, borsada işlem gören mevcut şirketlere yeni kurulmuş yüksek teknoloji üreten işletmelerin ilave edilmesi pek olası değildir. Ancak daha sonraki yıllarda borsaya kotasyon şartları yumuşatılmaya başlamıştır. Böylece risk sermayesinin gelişimine uygun bir ortam sağlanmaya çalışılmaktadır.

Japonya risk sermayesi şirketleri, öncelikle bilgi, bilgisayar ve iletişim sektörleri ile ilgilenmektedirler.[2]

3.2.4.5. Türkiye

Türkiye'de risk sermayesi ile ilgili ilk çalışmalar, 1986 yılında başlamıştır. Teşebbüs Destekleme Ajansının (TDA)'nın kurulması ile, özellikle yeni teknoloji alanında kendi işini kurmak veya kurulu işini genişletmek isteyen girişimcilere olanaklar sağlanmaya çalışılmıştır.

TDA, aşağıdaki konularda kendi işini kuranlara destek vermek amacı ile çalışmalara başlamıştır.

1. Dar kapsamlı küçük eğitim işletmeleri kurulması, bu işletmelerin çeşitli yönetim kademeleri için haberleşme, etkili konuşma, yazma, dinleme, hızlı okuma, konuşma, yaratıcı düşünme vb. konularda eğitim hizmetleri verilmesi.
2. Küçük yazılım firmaları kurulması,
3. Finansman desteği, finansman yönetimi, mevzuat rehberliği, yönetim teknikleri eğitimi, pazar stratejisi ve pazar araştırması konularında faaliyet gösterecek teşebbüs destekleme firmalarının kurulması,
4. Proje ofisi firmalarının kurulması,
5. Enerji tasarrufu sağlayacağı cihaz üreticilerinin teşviki,
6. İstihdam rehberliği firmalarının kurulması,

1991 yılında koalisyon hükümetinin atılım programının, üretim ve yatırımlarla ilgili bölümünde, KOBİ'lere Halk Bankası kanalıyla faizsiz ve ortaklık bazında risk sermayesi aktarılacağı ifade edilmiştir. Ayrıca, yapılacak mali reformlar çerçevesinde sermaye piyasasının yeniden yapılanması için sanayinin teknolojik yenilenmesini finanse edecek, risk sermayesi yatırım fonlarına vergisel kolaylık sağlanacağı ifade edilmiştir. Ancak Türkiye'de devletin öncülüğünde başlatılacak risk sermayesi uygulamasında, kamunun görev ve işlevinin ne olacağı tam olarak açıklığa kavuşmamıştır.

Türkiye'de devlet risk sermayesi yatırım ve yönetim faaliyetlerinin mümkün olabildiğince dışında kalmalıdır. Başka bir deyişle, devlet, ucuz kaynak sağlayan bir

sermayedar değil, çeşitli politika ve teşviklerle sektörü düzenleyen ve kontrol eden bir güç olmalıdır.[38]

Türkiye'de risk sermayesinin gelişimini engelleyebilecek en önemli faktör, sermaye piyasasının gelişmemiş olması ve enflasyondur. Öte yandan Türkiye'de teknolojik buluşları, icatları, fikir haklarını koruyacak ve gelişimi teşvik edecek yasalar yeterli değildir. [2]

3.3. Factoring

Factoring her türlü mal ve hizmet satışından doğan vadeli alacakların, faktör adı verilen finans kurumuna temlik yoluyla devredilmesi karşılığında, tahsil hizmeti ve finansman olanağından yararlanılmasına factoring denir.[17]

Bir factoring anlaşması ile factor, satıcı firmanın yaptığı kredili satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması, kredili satışlardan doğan her türlü vadesinde tahsil ve takip edilmesi, alacakların tahsil edilememesi halinde doğacak kayıpların tam olarak karşılanması, satıcı firmaya kredili satış tutarlarının belirli bir tutarında kredi verilmesi, potansiyel ve mevcut müşterilere mali durumları hakkında bilgi toplanması ve malların satış imkanlarını arttırmak üzere piyasa araştırması yapılması gibi fonksiyonları üstlenmektedir.[8]

Factoring bir üçlü ilişkidir. İlişkinin köşeleri, factoring hizmetini talep eden müşteri, bu amaçla alacaklarını satın ve devralan factor ve müşterinin alacaklarının yönelmiş olduğu üçüncü şahıs borçlu.

Yukarıdaki tanımdan da anlaşılacağı gibi, factoring işleminin üç işlevi vardır. Alacakların karşılığı vadeden önce müşteriye avans olarak ödenmektedir (finansman işlevi), alacağın tahsil edilememesinin riski (delkrede riski) üstlenilmektedir (delkrede

işlevi / teminat işlevi), müşteri için borçlunun muhasebesi üstlenilmektedir, ihtar işlemleri gibi iş görme/hizmet edimleri üstlenilmektedir.[14]

Her üç işlevinde mevcut olduğu, yani factorün alacakların tahsil edilmesi riskini üstlendiği factoring türüne *gerçek factoring*, buna karşılık factorun delkrede riskini üstlenmediği factoring türüne *gerçek olmayan factoring* denir. Gerçek factoring kural olarak açık işlem tarzında yapılmakta, yani alacakların factore temlik edildiği üçüncü şahıs borçluya bildirilmekte, gerçek olmayan factoring açık veya örtülü işlem tarzında yapılabilmektedir. Açık işlem tarzında yapılan üçüncü şahıs borcu mutlaka yeni alacaklıya yani factore ödemek zorundadır. (Bkz. BK. M 165) [4]

3.3.1. Factoringin Tanımı ve İşleyişi

Bir factoring işlemi, bu hizmetten yararlanmak isteyen bir satıcı firmanın factor kuruluşuna başvurması ile başlar. Satıcı firma yaptığı başvuruda; kendi hesaplarının son durumunu, daimi müşterilerinin isim ve adreslerini, bunların çalıştığı bankaları, bu müşterilere önceki yıllarda yapılan ortalama satış tutarlarını, satışa konu olan mal çeşitlerini bildirir. Factor bu bilgiler ışığında söz konusu mal piyasası ve borçluların ödeme gücü konularında araştırmalar yapar ve uygun bulduğu takdirde, bütün alacakların ülke ve mal bazında, global yada sınırlı olarak satın alınmasına karar verir. Factor ve satıcı firma arasında bir factoring anlaşması imzalanır. [21]

Satıcı firma üzerine borçlu kişilerin isimleri, fatura tarihi ve vade tarihinin gösterdiği alacak senetlerini, alacakların devri konusunu düzenleyen bir form ekinde factore iletir. Formun iki taraf arasında imzalanmasından sonra devir gerçekleşmiş olur. Satıcı, malları müşterisine gönderdiğini gösteren sevk belgesini form ekinde factor kuruluşuna vererek söz konusu mallara ilişkin alacağını, yapılan anlaşmaya göre vadesinden önce factordən alır.

Factoring’de, factor kuruluşu satıcının anlaşma çerçevesinde yapacağı tüm kredili satışların onaylanması söz konusu olup, factor’ın onayı dışında gerçekleştirilen

satışlar factor kuruluşunu ilgilendirmemektedir. Yapılan factoring anlaşması ile factor kuruluş, malın hatalı ve bozuk gönderilmesi gibi satıcının sorumluluğundaki haller dışında, borcun ödenmeme riskini bütünüyle üstlenmiş olmaktadır.[8]

3.3.2. Factoringin Hukuki Durumu

Diğer ülkelerde de ülkemiz hukukunda olduğu gibi factoring konusunda özel bir düzenleme mevcut değildir. Avusturya Kredi Kanunun 1.maddesinde factoring tanımlanmış ve “satım” olarak nitelendirilmiştir.[18]

Diğer taraftan 3182 Sayılı Türk Bankalar Kanununda da factoringe ilişkin bir hüküm yer almamaktadır.

Factoringin hukuki niteliği tartışmalıdır. Alman hukukunda hakim görüş, gerçek factoringde factor, müşteri karşısında her türlü rücu imkanından vazgeçtiği için, alacağın temlikine temel teşkil eden sebep işleminin (borçlanma işleminin), Borçlar Kanunun 433, 437 ve 438 anlamında bir alacak satımı niteliğinde olduğunu, buna karşılık gerçek olmayan factoringde ise bir ödünç işlemi söz konusu olduğunu kabul etmektedir. İş görme / hizmet unsuru, her iki factoring türünde de ortaktır.[14]

İsviçre/ Türk hukukunda da aynı çözümün BK madde 169’dan elde edilmesi mümkündür. BK. m. 169’a göre, alacağın temlik i vaz mukabilinde icra edilmiş ise, temlik eden kimse alacağın temlik zamanındaki mevcudiyetini zamindir. Ayrıca taahhüt edilmedikçe borçlunun aczinden mesul değildir.

Bu madde alacağın temlikine temel teşkil eden işlemin bir satım olarak ortaya çıktığı hal olarak düzenlenmektedir. BK. madde 169/I’e göre bu durumda satıcı, alacağın temlik zamanındaki varlığını garanti etmekte, fakat borçlunun aczinden (alacağın tahsil edilememesinden) sorumlu olmamaktadır. Bu da gerçek factoring’e uygun düşmektedir.[4]

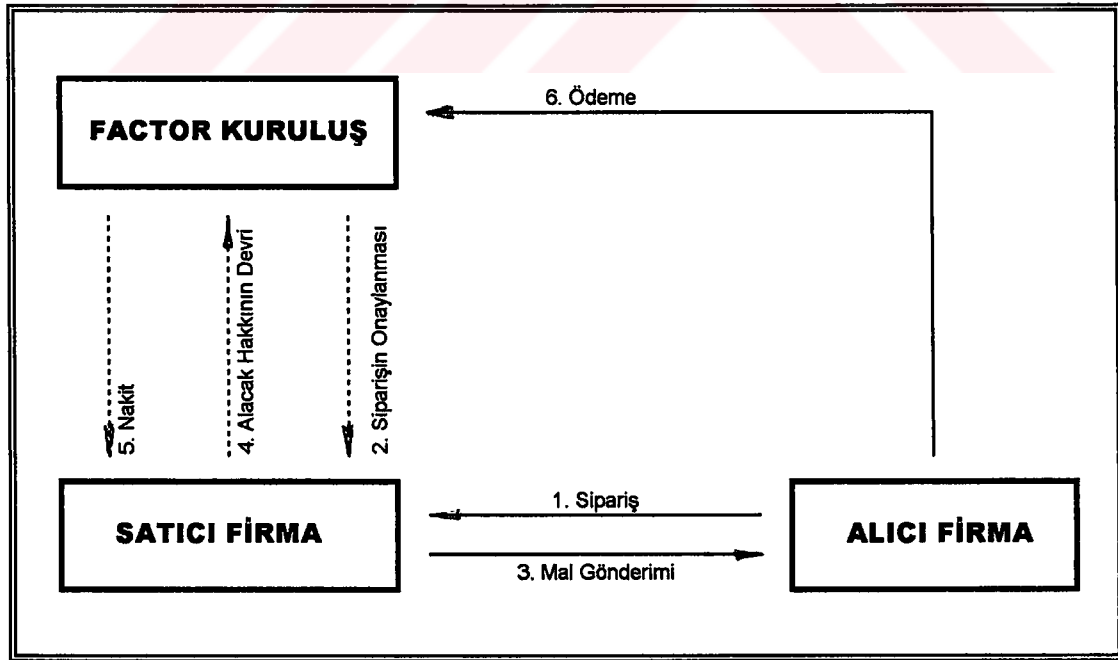
3.3.3. Factoringin Türleri

Factoring işlemleri, değişik kıstaslara göre gruplandırılabilmeyle beraber, kesin çizgilerle ayırmak mümkün değildir. Bir gruba giren Factoring işlemi diğer bir gruba da dahil olabilmektedir. Şimdi bunları inceleyelim.

1.Yerel Factoring / Uluslararası Factoring : Factoring işlemleri, borçlu firmanın faaliyet gösterdiği yer itibarı ile yerel factoring ve uluslararası factoring olarak ikiye ayrılmaktadır.

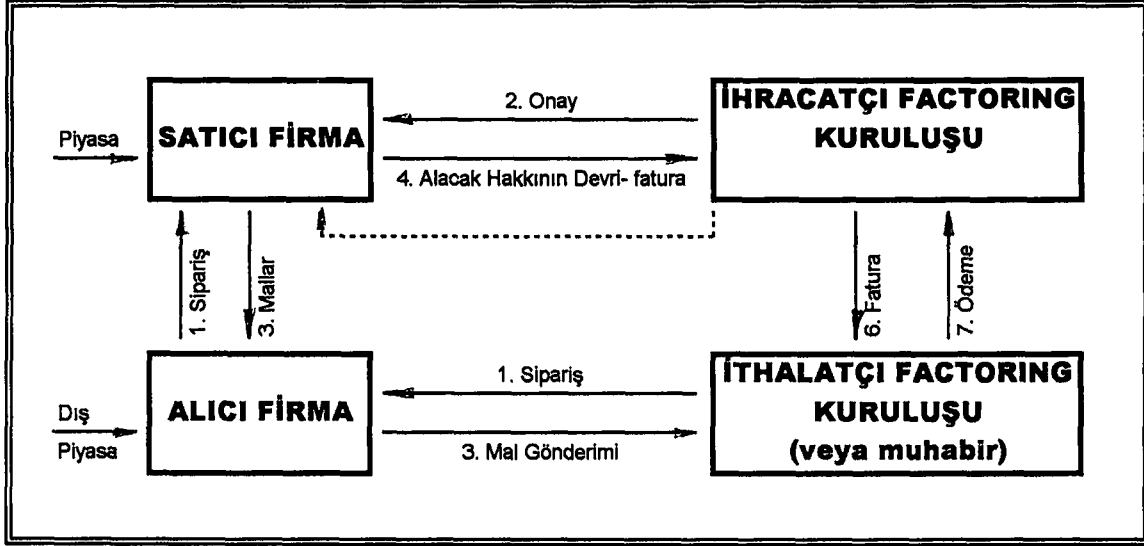
Yerel factoring, aynı ülkede faaliyet gösteren alıcı, satıcı kuruluş arasında yapılan factoring işlemidir. Yerel factoringin işleyiş biçimi aşağıda gösterilmiştir.

Uluslararası factoring ise, borçlunun yabancı bir ülkede olması halinde söz konusudur. Uluslararası factoringin işleyişi aşağıda gösterilmiştir.[43]



ŞEKİL 3.4 : YEREL FACTORING'İN İŞLEYİŞİ

Uluslararası factoring; ihracatta factoring (export factoring) ve ithalatta factoring (import factoring) olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.



ŞEKİL 3.5: ULUSLARARSI FACTORING'İN İŞLEYİŞİ

İthalatta ve ihracatta factoring kendi bünyesinde karşılıklı ihracat/ithalat factoringi ve dolaysız ihracat/ithalat factoringi olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

- 1.a. *Karşılıklı İhracat/İthalat Factoringi* : Factor satıcıya sunacağı hizmetlerin yerine getirilmesi işlevlerinin bir bölümünü, ithalatçının ülkesinde yerleşik bir başka factore fason olarak devreder.
- 1.b. *Dolaysız İhracat/İthalat Factoringi* : İhracat factoring hizmeti vermek için factor, yurtiçi faaliyetlerinin bir uzantısı olarak, dolaysız ihracat factoringi hizmetini de verebilir. Bu türde ihracat factorunun asıl işlevi, ihracatçıya finansman sağlamaktır.
2. *Açık Factoring - Gizli Factoring* : Açık (diclosed) factoringde satıcı, kendi adına hazırladığı faturada alacağın muhatabının factor kuruluş olduğunu belirtir. Bu işlemde factor, yapılan sözleşme çerçevesinde alıcının ödeme yapmaması halinde doğacak riski kısmen veya tamamen üstlenebilmektedir.

Gizli (undisclosed, confidential) Factoring'de ise satış defteri kredi riskini bütünüyle üstlenmese de genellikle factor tarafından tutulmakta, ancak işlemler büyük ölçüde yalnızca satıcı adına sürdürülebilmektedir.

3. *Geleneksel Factoring - Zahiri Factoring* : Geleneksel (old-line) factoring, factorun ticari riski tamamen üstlendiği ve genellikle satıcı firmaya bir avans ödemesi yaptığı işlemlere denmektedir. Uygulamada en çok kullanılan geleneksel factoring'de, borçlunun fatura bedellerini ödememesi halinde doğacak zarar tümüyle factor kuruluşuna aittir. [43]

Zahiri (recorse) factoring, factor kuruluşun hiç bir risk üstlenmediği ve sadece belge tahsilatı ile ilgilendiği ve kredi riskinin üretici firma üstünde olduğu bir işlemdir. Bu tür factoringe çok ender rastlanmaktadır.

4. *Vadeli Factoring - Iskontolu Factoring* : Vadeli factoring 2 esasa dayanır.
 - a. Tahsil edilmemiş para esası; paralar, ödendikçe öde (pay-as-paid) veya factorün tahsilatı kadar tediye edilir.
 - b. Ortalama vade esası; fonlar her bir hesap için daha önceki tahsilat tecrübeleri esas tutularak belirlenen bir tarihte tutulur. Yani satıcı firma factordan aylık kredili satışlarının ortalama vadesi üzerinden ay sonlarında toplu tahsilat yapar.

Iskontolu Factoring; satıcıya henüz faturanın vadesi dolmadan nakit temini imkanı sağlamaktadır. Satıcı firma, alacağını, factora iskonto ettirerek daha çabuk tahsil edebilmektedir. [8]

3.3.4. Factoringin Avantajları ve Dezavantajları

Factoring işleminin sağladığı başlıca avantajlar; satıcı firmalar ve factor şirketi açısından şu şekilde sıralanabilmektedir.

3.3.4.1. Satıcı Firmaların Sağladığı Avantajlar

3.3.4.1.1. Satışların Muhasebesinin Tutulması

Factor işletmesi satıcıların gerçekleştirdikleri kredili satışların muhasebeleştirilmesini de üstlenmektedirler. Böylece satıcı işletme kredili mal sattığı her müşterisi için ayrı ayrı hesaplar açıp bu hesapları takip etme zorunluluğundan kurtulmuş olur. Satıcı, farklı müşterilerine yaptığı bütün kredili satışlarını sanki bir tek alıcıya yapmış gibi factor kuruluşunu hesabına kaydederek, satışları ilgilendiren her türlü muhasebe kayıtları factor işletmesi tarafından tutulmuş olur. Doğal olarak factor işletmeleri için bu zorunluluk; onların diğer işletmelere nazaran modern iletişim ve bilgisayar sistemlerine sahip olmasını, daha yüksek verimli, daha etkin ve düşük maliyetli çalışmalarını gerektirir.[19]

3.3.4.1.2. Alacakların Tahsil Riskinin Karşılanması

Bir factoring işletmesi ile çalışıldığında satıcı; sattığı malın karşılığında müşterilerden alacaklarını, factoring işletmesi ile yaptıkları anlaşma çerçevesinde bu işletmeye devreder. Yapılan anlaşma gereğince satıcının alacaklarının tahsilinden dolayı oluşacak muhtemel risk factore geçmekte ve factorun bu riski alıcıya rücu etme hakkı bulunmamaktadır.

Satıcı işletmeler tek tek satıcı pozisyonunda olduklarından, factoring işletmeleri gibi belirli endüstri dallarına göre uzmanlaşmış istihbarat ve araştırma elemanlarına sahip değildirler. Bunun yanı sıra devamlı olarak güncelleştirilen finansal bilgi sistemine dayanarak da karar vermediklerinden riski dağıtma olanaklarına sahip değildirler. Zaten bu tek tek işletmelerin böyle bir finansal bilgi arşivi kurmaları da çok pahalıyla mal olmaktadır.[20]

Kısaca, satıcı firmanın karşılaşılabileceği bütün güçlük ve endişeler ortadan kaldırılmakta ve factoring işlemi, kredili satış yapılacak kişi ve firmaların saptanmasında, ileri derecede profesyonel bir araştırma ve değerlendirme çalışması yapma olanağı da sağlamaktadır.

3.3.4.1.3. Finansman Sağlanması

İşletmelerin factoring hizmetinden yararlanmalarının nedenlerinden belki de en önemlisi işletmelerin çalışma sermayesi sıkıntılarını factoring hizmeti ile gidermeye çalışmalarıdır. Factoring sözleşmelerinde zorunluluk olmamakla beraber alacakların tahsili beklenmeksizin factor kuruluş satıcıya belli bir ödemede bulunabilir. Bu da satıcıya finansman kolaylığı sağlar. Satıcının istemesi üzerine fatura tutarının %80'ine kadar olan bölümü factoring işletmesi tarafından satıcıya peşin olarak ödenir. Geri kalan %20'lik kısım da tahsilatı yapıldıktan sonra factoring işletmesinin ücreti düşülerek kalan net kısım satıcıya ödenir. Dolayısıyla satıcı işletme kredi satışlarında dolayı ortaya çıkan fon ihtiyacını kolaylıkla karşılamış olacaktır.[19]

3.3.4.2. Factoring Kurumlarının Sağladığı Avantajlar

3.3.4.2.1. Komisyon Alınması

Factoring işletmesi sunduğu hizmet karşısında, yapılan sözleşme çerçevesinde yıllık kredili satış tutarı üzerinden belli oranda komisyon almaktadır. Komisyon oranı halen %3'e kadar değişen oranlarda uygulanmaktadır. Satıcı işletmeler bu hizmetleri isterken, hizmetin kendileri tarafından yerine getirilmesi durumunda ortaya çıkacak maliyetle, factoring işletmesine ödeyecekleri maliyeti karşılayacaklardır.[21]

3.3.4.2.2. Bilgi Temini

Factoring işletmeleri factoring işlemi sırasında elde ettikleri verileri hissedarlarına ve yan kuruluşlarına aktarabilmekte, böylelikle sınırlı bir pazardan çıkarak uluslararası bir niteliğe kavuşmaktadırlar.

3.3.4.2.3. Müşteri Temini

Factoring işlemi zamanla factoring kuruluşu ile satıcı firma arasında kuvvetli ilişkiler doğmasına, factoring işletmesi ile satıcı firma ve müşteri arasında vazgeçilmez bir unsur haline gelmesine neden olmaktadır.

Factoring'in firmalar açısından dezavantajları şunlardır;

- Factoring işletmesi riskleri üstlendiğinden, komisyon almaktadır. Bu da firmaya ek maliyet yüklemektedir.
- Piyasada tutucu olarak bilinen bazı firmalar factoring işlemini tehlikeli buldukları ve factoring yapan firmaları likidite durumlarının sarsıldığını düşündüklerinden factoring yapan firmalarla vadeli mal ilişkisine girmemektedirler. [22]
- Kredili satışlar, hep bir müşteri açısından ele alındığında, küçük tutarlar ve fatura sayısı işlemin maliyetini arttırabilmektedir.[8]

3.3.5. Factoringin Kullanım Alanları

Başlangıçta tekstil sektörü çerçevesinde kullanılmaya başlanmıştır. Son 15 yıl içerisinde büyük bir gelişme göstererek özellikle tüketim malları alım-satımı yapan işletmeler için çok uygun bir finansal hizmet niteliği kazanmıştır.

Factoring hizmeti, vadeli tüm mal ve hizmet satışları için uygundur. Günlük hayatımızda kullanılan ürünlerin çoğu ve bunların yapımında kullanılan maddeler factor edilebilir ürünlerdir. Factoring hizmeti yaygın olarak şu alanlarda kullanılmaktadır, kağıt üretimi, basımı ve yayıncılık hizmeti, otomotiv yan sanayi, makine parçaları dağıtım ve satışı, her türlü tekstil ürünü, elektronik parçalar ve cihaz üretimi, reklam hizmetleri, mobilya, ayakkabı vb. küçük imalat sanayi ürünleri, dayanıksız ve yarı dayanıklı mal ticareti, inşaat malzemeleri üretimi, temel ihtiyaç maddeleri, ve her türlü gıda maddeleri üretimi.[22]

Ülkemizde ihracatçı işletmeler başta olmak üzere KOBİ'lerin factoringe ilgi göstermelerinin temel sebebi sermaye yetersizliğidir. Çalışma sermayesi yeterli olmayan ve mali açıdan çok güçlü olmayan işletmelerin hem nakit akışlarını hızlandırmak hem de likiditelerini arttırmak amacı ile factoringe yöneldikleri izlenmektedir.[23]

KOBİ'lerin likidite sorununa çözüm, factoring ile getirilebilir. Örneğin; ihracat yapan sanayici (satıcı) müşteri ile temasını kuruyor, 60-90 gün vadeli sözleşmesini yapıyor ve malını yükleyip faturasını factoring işletmesine götürüyor. Mal yüklendikten 8 saat sonra, malının bedelinin %80'ini alıyor. Satıcı, parasına almakla beraber bir de döviz çekini alıyor. Bu durumun işletmeye sağlamış olduğu avantaj şudur; bu durumda işletmenin alacakları azalacak ve bilançosu da o oranda iyileşecektir. Factoring işletmesinin sağladığı döviz alım bordrosu ile hem gümrük çıkış beyannamesi kapatılmış oluyor, hem de ihracatta KDV iadesi nedeni ile KDV'nin iadesi için en az 1 ay daha erken müracaat edebiliyor.

Yukarıda değindiğimiz bu işlemi sadece alacağın basit bir temliki olarak görmemek gerekir. Factoring; işletmelere finansman sağlayan likidite rahatlığı getiren, çalışma sermayesi sağlayıp mali durumu daha iyi bir hale getiren bir tekniktir. Bu teknik de nihai alıcının kredilendirilmesi şeklinde gerçekleştiğinden özellikle ihracatta

uluslararası bir factoring işlemi gerçekleştirildiğinden finansman maliyeti daha da düşük olarak gerçekleşmektedir.

Sonuç olarak KOBİ'lerin hem çalışma sermayesi hem de likidite sorunlarına çözüm olabilecek factoring işletmelerinin yaygınlaşması ulusal ekonomimiz açısından da önemli avantajlar sağlayacak ve Türk sanayicisinin yurt dışındaki rekabet gücünü arttıracaktır.

Bilindiği gibi özellikle Anadolu'da oluşan yeni ekonomi merkezlerinin pek çoğunda ihracatın ağırlığının artması bu merkezleri cazip hale getirmektedir. Buradaki KOBİ'lere açılmanın, onları factoring konusunda aydınlatmanın şimdi tam zamanıdır. Özellikle Güney Doğu Anadolu, Uşak, Aydın, Konya ve Adana son yıllarda çok hızlı gelişen tekstil işletmelerinin pek çoğu ihracata dönük çalıştığından, Anadolu'daki KOBİ'lerin factoringden yararlanmaları factoring işletmelerinin Anadolu'ya açılmaları bir şart haline gelmiştir.

Bunun için de factoring işletmelerinin; ekiplerini kurma, eğitme, KOBİ'leri bilgilendirme, sorunlardan ilgili birimleri haberdar etme ve öneri sunma görevleri düşmektedir.

3.4. Forfaiting

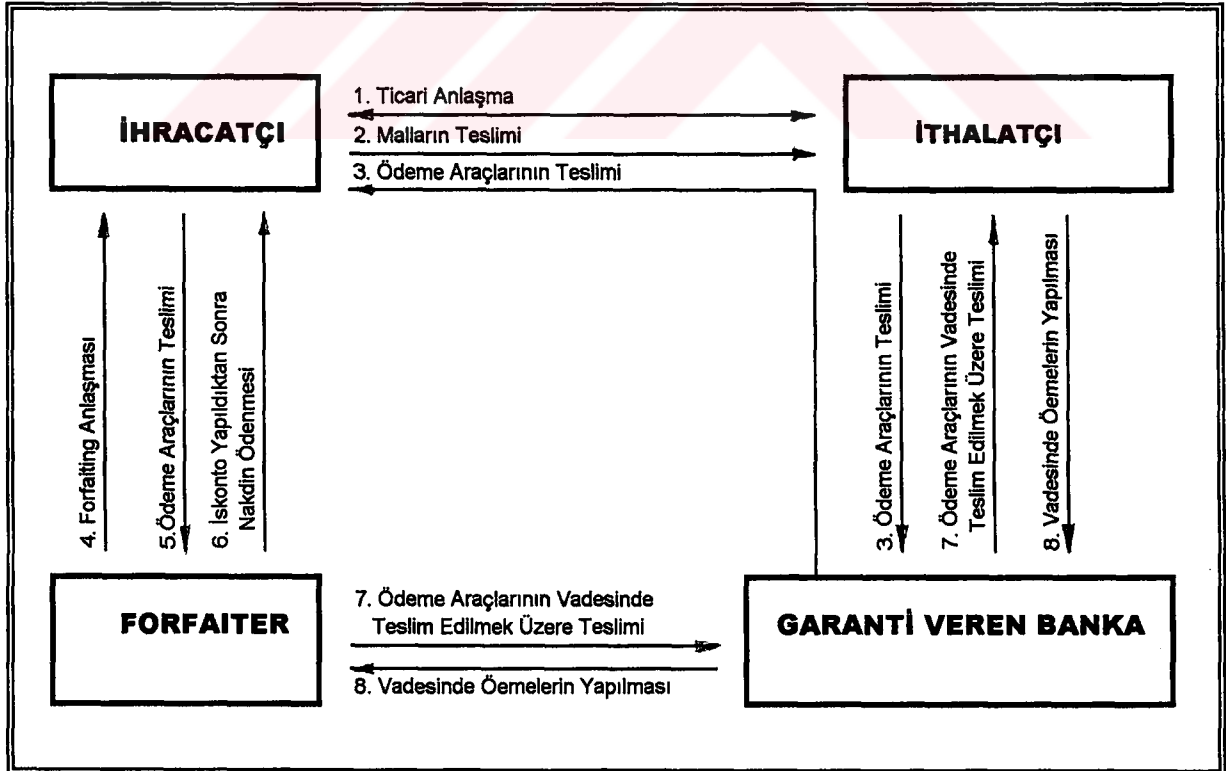
Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka veya bu alanda uzmanlaşmış bir finans kurumu tarafından satın alınması olarak tanımlanabilmektedir.

Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleşikten sonra ihracatçının hiç bir yükümlülüğü kalmamaktadır.[8]

Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilirse de uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih edilmektedirler. Forfaiting veren kuruluş, belli bir iskonto oranı üzerinden devraldığı senet veya poliçe şeklindeki alacakların karşılığında, teminat olarak banka garantisi talep etmektedir.

3.4.1. Forfaiting'in Tanımı ve İşleyişi

Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenmektedir. Önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılmakta, fiyat ve ödeme planı saptanmaktadır. İthalatçı firma malları teslim almakta, banka garantisini de sağladıktan sonra borç senetlerini banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletmektedir.[4]



ŞEKİL 3.6 : FORFAİTING'İN İŞLEYİŞİ

İhracatçı alacaklarını derhal nakde dönüştürmek için forfaiter (forfaiting yapan kuruluş) ile belirli bir iskonto oranı üzerinden anlaşmaya varmaktadır. İthalatçı firma alınan alacak belgelerinin ihracatçı tarafından forfaiter'a verilmesi ve bunların karşılığında öngörülen iskontolar da yapıldıktan sonra alacağın ihracatçıya nakden ödenmesiyle, ihracatçının bu işlem ve alışverişle ilgili tüm sorumlulukları son bulmaktadır.

Forfaiter sahip bulunduğu ödeme araçlarına vadesi geldiğinde tahsil etmek üzere muhatap bankaya iletebileceği gibi, üçüncü şahıslara da devredebilmektedir.

Poliçeler ihracatçı firma tarafından hazırlanmakta, ithalatçı firma tarafından kabul edilmekte ve garantör banka tarafından garanti edilmektedir. Garantör ile ithalatçı firma arasında tazminat anlaşması bulunmakta, bu durum forfaiter'ı ilgilendirmemektedir. Forfaiting piyasasında, poliçeler "rücusuz" olarak üç kere ciro edilebilmektedir.[2]

3.4.2. Forfaiting'in Avantaj ve Dezavantajları

Forfaiting, işleme taraf olan avantajlar sağlayan bir finansman yöntemidir. İhracatçı açısından avantajı şunlardır:

1. Ekonomik ve politik tüm riskler forfaiter'a yansıtılmaktadır.
2. İhracattan doğan haklarını belgelerin forfaiter'a iskonto oranı üzerinden devri esasına dayandığından bu finansman şeklinin maliyeti ihracatçı açısından önceden belli olmaktadır. Böylece ihracatçı uzun vadeli faaliyet planı yapabilmektedir.
3. İhracatçı firma vadeli satışlarını anında paraya çevirebildiğinden kredili satışlarının finansmanı için kaynak araması gerekmemektedir.

4. İhracatçının likidite durumunu iyileştirmekte yeni kaynaklar elde etmesini sağlamak ve senedin ödenmesi durumunda müracaat hakkının bulunmaması ihracatçı firmayı şarta bağlı bir borçtan kurtarmaktadır.
5. Alıcının kredi değerlerinin saptanması, alacağın tahsili yüklerinden kurtulmaktadır.
6. İhracatçı kredili satış öncesinde bankanın alacak hakkını alma taahhüdünü sağladığından faizle diğer koşullar da bilindiğinden ithalatçıya kredi maliyetini ve kur riskini içeren fiyatlar önermektedir.
7. Forfaiting genel olarak basit ve hızlı bir uygulama olup ayrıca bir kredi sigortasını ve fazla belgeye de gereksinim duyulmamaktadır.
8. İhracatçının likiditesi alacak hakkının devri ile artmakta bu da finansman olanağı yaratmaktadır.

Forfaiting, ithalatçıya kredili ithalat olanağı sağlarken, forfaiter'a da senetlerin tahsili için banka garantisi sağlamaktadır.

Forfaiting işleminin, başlıca dezavantajı, sağlanan tüm avantajlara ve risklerin üstlenmesine bağlı olarak maliyetlerin nispeten artmasıdır.[8]

3.5. Franchising

Bir dağıtım ve pazarlama sistemi olan franchising, iki taraf arasında süreklilik gösteren ve bir ticari ilişkiye dayanan bir anlaşmadır. Franchising, bir işletme sistemi çerçevesinde yapılan satış etkinliklerinde denenmiş, kendini ispat etmiş bir markanın desteği ve güvencesi altında iş yapan, birbirinin kopyası firmaların mal ve hizmet dağıtımına yönelik olarak belli bir bedel karşılığında söz konusu marka ve sistemin sahibi olan firma (franchisor) ile girmiş oldukları bağımsız bir ticari ilişki türüdür.[8]

Yeni bir işletme kurmak veya kurulu bir işletmeyi gerek ulusal, gerekse uluslararası sosyal, ekonomik ve politik koşullar ve bu koşullarda meydana gelen sürekli değişimlere uyumlu kılarak başarıya erdirmek ferdi yatırımcılar açısından çok güçtür. Küçük işletmelerin güçlükleri çözmeleri, özellikle büyük işletmelerin sağladığı olanaklardan yararlanarak daha kolay olmaktadır.

3.5.1. Franchisingin Tanımı ve İşleyişı

Franchising işleminde, franchising veren franchisor ile franchising alan franchisee olmak üzere iki taraf bulunmakta, işlem konusu olan işletme marka yada isim hakkına da franchise denmektedir. Franchisor, piyasada tanınmış ve yerleşmiş bir ismin yada markanın işletme hakkını veren taraftır. Franchisor; isim, marka, işletme hakkı yanında, girişimciye teknik, idari, mali, pazarlama ve eğitim konularında hizmetler sunmaktadır. Bu hizmetler girişimcinin başarı şansını artırıcı etki yapmaktadır. Franchisee ise işletmesini bağımsız olarak yöneten isim, işletme hakkı yada, marka ve diğer hizmetleri belirli bir bedel karşılığında alan taraftır.[8]

Franchising sisteminde taraflar arasında sözleşme ile tespit edilen uzun dönemli bir iş ilişkisi bulunmaktadır. İki taraf arasında yapılan görüşmeler sonucunda şartları belirlenen sözleşmedeki en önemli konulardan bir tanesi franchisee tarafından yapılacak ödemedir.

3.5.2. Franchisingin Avantaj ve Dezavantajları

Franchising sisteminin çok önemli avantajları bulunmaktadır.

1. Piyasada tanınmış ve yerleşmiş bir firmanın isim ile başlamak yatırımcı için sıfırdan başlamaktan daha kolay ve avantajlı olmaktadır.

2. Franchisor, marka, işletme ve isim hakkı yanında franchisee eğitim, reklam, tanıtım, malzeme, promosyon gibi konularda da destek sağlamaktadır.
3. Dünya piyasalarındaki yoğun rekabet göz önüne alındığında bu sistem ile yatırım yapmak, yatırımcılar için daha kolay ve risksiz olmaktadır.[11]
4. Franchisee tanınmış bir marka isim yada işletme hakkını alırken, ek olarak ulusal ve uluslararası bir standardı da elde etmektedir.
5. Ülke ekonomisi açısından Franchising sisteminin avantajı sistem sayesinde ülkeye yeni ürün ve hizmetler yanında, yeni teknolojiler ve iş organizasyonlarının gelmesidir.
6. Yatırımcı Franchisor'ın şöhretinden yararlanmakta, böylece avantaj elde etmektedir.
7. Yeni iş alanlarının açılması istihdam alanlarının yatırılması sonucunu doğurmaktadır. Bu da ülke ekonomisi için önemli bir avantaj olmaktadır.[8]

3.6. Kredi Garanti Fonu

Türkiye Halk Bankası A.Ş.'nin, Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma Ticaret aracılığı ile uygun bulduğu projelere garanti/ kefalet vermesidir. Kredi Garanti Fonu'nun amacı, yapılabilir bir projesi olup da, sırf teminat yetersizliği nedeni ile banka kredisi alamayan KOBİ'lere, bu teminat sıkıntısını aşmalarında yardımcı olmaktır.

3.6.1. Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş.

Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma Ticaret A.Ş. KOBİ'lerin bankalardan talep edecekleri kredilerde karşılaştıkları teminat güçlüklerini aşmak için, TESK, TOBB, TOSYÖV ve MEKSA'nın ortaklığı ile 1991 yılında kurulan bir şirkettir. KOSGEB de bu şirkete katılarak destek verme kararı almıştır.[24]

Bu işletme sistemin Türkiye'de uygulamasını yapmak üzere Federal Almanya Hükümeti ile TC. Hükümeti arasında imzalanan Teknik İşbirliği Anlaşması çerçevesinde, iki ülke arasına mektup teatisi yoluyla akdedilen ve 14.07.1993 tarih, 21637 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Bir Kredi Garanti Fonu Kurulmasına Yardım" konulu proje anlaşması gereğince kurulmuştur. Taraf ülkelerin, bu proje uygulamasının uygulayıcı kurumları olarak görevlendirdiği Alman Teknik İşbirliği kurumu GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH) ve Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. arasında, Kredi Garanti Fonu uygulaması ile ilgili bir seri anlaşmalar imzalanmıştır. Buna göre de, Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş.'nin verdiği garanti / kefalet 400.000 DM.' geçmemek kaydı ile kredinin azami %80'i oranında olabilmektedir. Bu kredilerde vade 10 yıla kadar çıkabilmektedir.

Kredi Garanti Fonu uygulamasında, 200 kişiye kadar olan işletmeler küçük ve orta büyüklükteki işletmeler olarak kabul edilmiştir.

Bu garanti / kefalet şartları, Türkiye'deki ekonomik koşullar ve banka sistemindeki kredi, faiz politikaları; Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş.'nin misyonuna uygun olarak garanti / kefalet verebileceği kredilerin genellikle görevlendirilmiş bankalarca verildiği gerçeğinin ortaya çıkarmıştır. Hedef kitlenin aynı olması ve bu kitleye yaygın ve de en çeşitli krediyi veren bankanın olması, garanti / kefalet verebileceğimiz kredilerin büyük bir çoğunlukla bu bankadan gelebileceğini düşündürmüştür. Bu nedenle de fonun tesis edilmesi için bir başka banka düşünülmemiştir, fon bankası olarak Halk Bankası tercih edilmiştir. Yukarıda sözü

edilen ikili anlaşma gereğince, Alman Hükümeti'nin taahhüt ettiği 3.500.000 DM.'lık fon katkısı bu bankada açılan fon hesabına yatırılmıştır. Bir başka bankadan bulunan uygun bir krediye garanti / kefalet talep edilmesi halinde; bu bankaya Halk Bankası kanalıyla garanti / kefalet verilebilmesi, sistemin gereğidir. Ancak bu aşamada yalnız Halk Bankası'nın verdiği kredilere kefalet verilmemektedir. Esasen bir bankanın kredisine garanti / kefalet verilmesi halinde maliyet artacaktır. Çünkü Halk Bankası o bankaya teminat mektubu verecektir. Bu teminat mektubunun da masraf ve komisyonları olacaktır.[25]

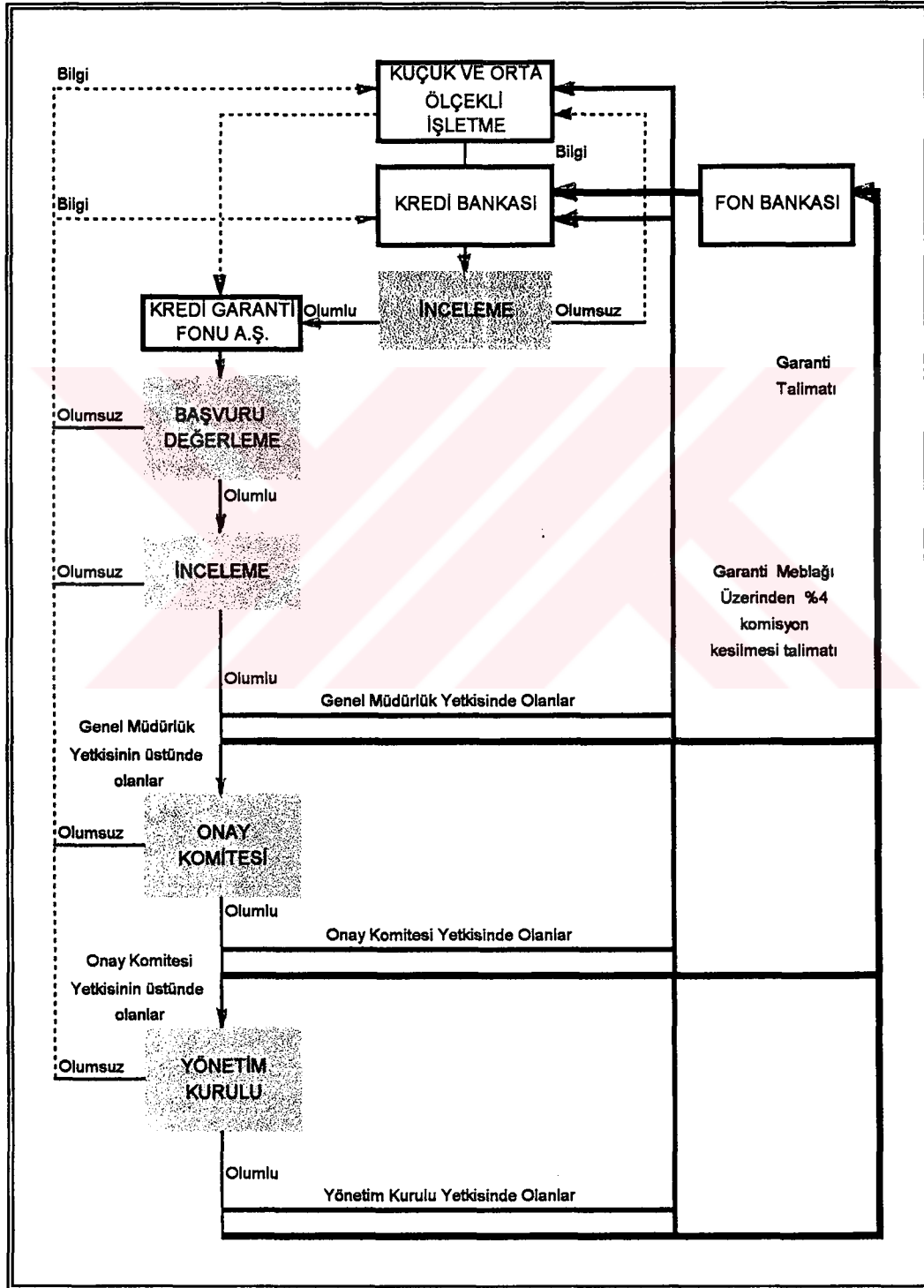
Halk Bankası ile Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. arasında Kredi Garanti Fonu sisteminin işleyişini sağlayan "Kredi Garanti Fonu Uygulaması ile İlgili Sözleşme" imzalanmıştır. Alman partner GTZ ile imzalanan sözleşmenin paralelinde hazırlanan bu sözleşme Kredi Garanti Fonu sisteminin işleyişi ile ilgili olarak, Halk Bankası'nın ve Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş.'nin yükümlülüklerini, fon meblağının değerlendirilmesi ve fona müracaat şeklini belirlemektedir. Halk Bankası; bu sözleşme çerçevesinde, sistemin uygulanışı ile ilgili olarak, şubelerini genel mektupla bilgilendirmiştir.

Sözleşmeye göre; Halk Bankası, kredi taleplerinin değerlendirilmesini, kendi usul ve şartlarına göre yapmakta ve kredi vermeme konusunda karar almaktadır. Kredi verilmesine uygun bulduğu, ancak teminat açısından yeterli görmediği taleplerin dosyalarını, Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş.'ye göndermektedir. [34]

Kuruluş da kendi usul ve şartlarına göre inceleme yaparak, taleplere garanti / kefalet verip vermeme konusunda, kendi organlarında karar almaktadır. Garanti / kefalet kararları Almanya'da olduğu gibi Türkiye'de de onay komisyonları tarafından alınmaktadır. Konunun işleyişi ile ilgili daha geniş açıklama daha sonraki kısımda anlatılacaktır.

3.6.2. Kredi Garanti Fonunun İşleyişi

Kredi Garanti Fonu ile banka arasında imzalanan sözleşmeye göre Halk Bankası, talep sahiplerinin projelerini bir an ön incelemeye tabi tutuktan sonra, kredi



ŞEKİL 3.7: KREDİ GARANTİ FONUNUN İŞLEYİŞİ

taleplerinin değerlendirilmesini kendi usul ve şartlarına göre yapmakta ve kredi verip vermeme konusunda karar almaktadır. Kredi verilmesini uygun bulduğu, ancak teminat açısından yeterli görmediği taleplerin dosyalarını, Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş.'ye göndermektedir.[25]

Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. ye bu biçimde yansıyan garanti / kefalet taleplerine garanti / kefalet verip vermeme kararı kurumun yaptığı incelemeler sonunda kurumun kendi organlarında alınmaktadır. Garanti / kefalet talepleri Kredi Garanti Fonunda, mali analiz, yapılabirlik çalışması ve piyasa istihbaratı gibi konularda gerekli incelemeler yapıldıktan sonra, ortakların ve mali kuruluşların temsilcilerinden oluşan Onay Komisyonuna sunulmaktadır. Onaylanan talepler şartları ile birlikte, Halk Bankası'na bildirilmektedir. 400.000 DM.'ı geçmemek şartı ile kredinin en fazla % 80'ine kadar garanti / kefalet verebilen Kredi Garanti Fonu, alınacak olan teminatları da Halk Bankası'na önermektedir. Burada söz konusu edilen teminatlar, bankacılık sistemindeki kesin kurallarla istenilen ve kredinin belli bir katına kadar ulaşan teminatlar olmayıp, kredi alan ile Kredi Garanti Fonunun ilişkilerinin devamını sağlayan ve kredi alanın bilançosunda göstermiş olduğu varlıklardan ibarettir. Burada önemli olan projenin verilen kredinin geri dönüşünü temin edecek nitelikte olmasıdır. Diğer bir ifade ile Kredi Garanti Fonu garanti / kefalet vereceği işletmelere teminatları ön şart olarak öne sürmemekte, talep sahibinin verebileceği kıymetleri teminat olarak almaktadır. Bu kredilerde vade 10 yıla kadar çıkabilmektedir. Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. garanti / kefalet vermeyi uygun gördüğü talepler için Halk Bankası'na hitaben kredi geri ödeme garantisi vermektedir. Verilen bu garanti / kefaletlerden, garanti / kefalet bakiyesi üzerinden yıllık % 2.4 oranında komisyon + KDV. almaktadır.

Yukarıda belirtildiği gibi Kredi Garanti Fonu'nun garanti / kefalet kararları Onay Komisyonları tarafından alınmaktadır. Merkezi Onay Komisyonu faaliyete geçmiş olup, Mahalli Onay Komisyonları, GTZ ile yapılan sözleşmelere göre Kredi Garanti Fonu sisteminin yaygınlaşması için açılacak irtibat bürolarının olduğu illerde veya bölgelerde görev yapacaktır. Ankara'daki merkezin dışında İstanbul ve İzmir

büroları da faaliyete geçmiştir. Ancak uygulamanın yerleşmesi ve mahalli onay komisyon üyelerinin bilgilendirilmesi sürecinde bunların görevini Merkezi Onay Komisyonu üstlenmiştir.[26]

3.6.3. Kredi Garanti Fonunun Garanti Şartları

Kredi Garanti Fonu, İşletme ve Araştırma Tic. A.Ş. (KGF) KOBİ'lerin bankalardan temin edecekleri kredilere, aşağıdaki şartlarla garanti / kefalet verecektir.

1. Kredi Garanti Fonu, 1-100 arasında işçi çalıştıran KOBİ'lere garanti / kefalet verecektir.
2. Birinci maddede tarifi yapılan KOBİ'ler, TOBB (Türkiye Ticaret Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği), veya TESK'e (Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu) bağlı bir odaya kayıtlı olacak, TOSYÖV (Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı) veya MEKSA(Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayiye Destekleme Vakfı) ile ilişki içinde bulunacaktır.
3. Kredi Garanti Fonu'nun garanti / kefalet vereceği kredinin azami limiti 250.000 DM karşılığı TL olacaktır ve verilecek garanti kredinin azami limitinin %80'i olan 200.000 DM muadili TL'sını geçmeyecektir.
4. Alınan kredinin %80'ne verilen garanti / kefalet azami garanti limit olup kredinin her safhasındaki borç bakiyesinin %80'i ile sınırlıdır.
5. Kredi Garanti Fonu azami 5 yıla kadar vadeli kredilere garanti / kefalet verecektir.
6. Kredi Garanti Fonu'nca garanti / kefalet verilen işletmelerin muhasebelerinin düzenli olması aranacaktır.

7. Kredi Garanti Fonu garanti / kefalet verdiği şletmelerin muhasebe defterlerini ve diğer ilgili belgelerini dilediği anda görebilecek, ř yerinde incelemelerde bulunabilecektir.
8. Kredi Garanti Fonu, kredi talebinden kredinin geri ödemesine kadar teknik konularda ve şletme yönetimine ilişkin olarak müşteriye vereceği aktif danışmanlık hizmeti çerçevesinde gerekirse şletme yönetiminde görev de alabilecektir.[34]
9. Kredi Garanti Fonu'nun garanti / kefalet verebilmesi için şletmelerin herhangi bir bankaya kredi müracaatında bulunmuş olması ve bu talebin de kredilendirilebilir olduğunun banka tarafından teyit edilmiş olması gerekmektedir. Banka, bu yazılı teyidini ve yaptığı inceleme raporlarını (mali analiz, fizibilite, piyasa istihbaratı ile birlikte) Kredi Garanti Fonu'na gönderecektir.
10. Kredi Garanti Fonu bankanın göndermiş olduğu inceleme raporlarından yararlanacaktır, ancak kendisi de mali analiz, istihbarat ve gerektiğinde fizibilite raporları hazırlayarak krediye garanti kefalet verilip verilmemesi konusunda ilgili organlarından karar çıkaracaktır. Olumlu ve olumsuz kararlar bankaya ve talep sahibine yazılı olarak bildirilecektir.
11. Kredi Garanti Fonu'na herhangi bir bankadan kredilendirilebilir bir garanti / kefalet talebi intikal ettiğinde talep sahibi başvuru formunu dolduracaktır ve 50 DM karşılığı TL başvuru creti ödeyecektir. Kredi Garanti Fonu'nca garanti / kefalet başvuru formları içinden incelemeye alınması uygun görülenlerden de ayrıca 100 DM karşılığı TL inceleme creti tahsil edilir.
12. Kredi Garanti Fonu vermiş olduğu garantilerden peşin olarak garanti tutarının % 4' kadar yıllık komisyon alacaktır.

13. Ankara ili dışında inceleme yapılması gerektiğinde; uzmanların yol, iâşe ve ibate masrafları da talep sahibi tarafından karşılanacaktır.
14. Talep sahibi işletme, kendisi ile ilgili bilgil ve belgelerin bankalardan alınabilmesi ve bankalar nezdindeki her türlü hesaplarından komisyon, diğer ücret ve masrafların alınabilmesi için Kredi Garanti Fonu'nca hazırlanan muvafakat nameyi imzalayacaktır.
15. Yukarıda 11.maddede ve 12.maddede DM karşılığı TL olarak belirtilen ücretler, bu günkü şartlara göre Kredi Garanti Fonu Yönetim Kurulunun aldığı karar uyarınca belirlenmiştir. Bu ücretler değişen şartlara göre yine Kredi Garanti Fonu Yönetim Kurulu'nun alacağı kararlar doğrultusunda değiştirilebilir. Ancak garanti / kefalet verildikten sonra, yıllık komisyon oranında gerçekleşecek artış, garanti / kefalet verilmiş tarihindeki oranın %100'ünü aşamayacak şekilde belirlenecektir.
16. Garanti verilmeden önce talep sahibi Kredi Garanti Fonu'nca hazırlanan "Garanti / Kefalet Sorumluluğunun Müşteri Tarafından Üstlenilmesi Taahhütnamesi"ni, varsa kefilleriyle beraber imzalayacaktır.
17. Kredi Garanti Fonu, vereceği garanti / kefalet karşılığında gerektiğinde şahsi, ayni ve diğer her türlü teminatı alabilecektir.[26]

1991 yılında Almanya - Türkiye arasında teknik ve ekonomik işbirliğinin sağlandığı bir proje olan Kredi Garanti Fonu KOBİ'leri daha fazla kredi kullanabilir kuruluşlar haline getirmek amacındadır. Çünkü KOBİ'ler yatırımda, üretimde, istihdamda %25 ve %45 arasında değişen önemli paylara sahipken, banka kredileri söz konusu olduğunda toplam kredilerin %5 ve %10'u arasında pay almaktadırlar. Bu oranı yükseltmek amacıyla Kredi Garanti Fonu A.Ş. ve Halk Bankası arasındaki sıkı

ilişki durumun doğal bir sonucudur. KGF A.Ş. eğer KOBİ'lere kredi vermekte istekli bankalar söz konusu olur ise onlarla da işbirliğine gitmeyi düşünmektedir.

3.7. Alternatif Finans Tekniklerinin KOBİ'ler İçin Önemi

KOBİ'lerin finansmanını kolaylaştırmak amacıyla modern finans teknikleri değerlendirilmiştir. KOBİ'lerin yeni yatırımlarını banka kredilerine başvurmadan yapabilecekleri leasing, uzun vadeli ve düşük taksitli geri ödeme imkanıyla zorlanmadan yatırım yapabilmeyi sağlamaktadır. Risk Sermayesi, KOBİ'lerin üretebileceği yeni teknolojilerin veya ürün ve hizmetlerin finansmanını sağlamaya yönelik bir girişimdir. Factoring ve forfaiting, KOBİ'lerin satışlarından veya ihracatlarından doğan alacaklarını tahsil etmelerinde kolaylık sağlamaktadır. Franchising, büyük işletmelerle küçük girişimcileri buluşturan ve küçük girişimciye pazarlama, yönetim, eğitim gibi pek çok alanda destek sağlayan bir dağıtım ve pazarlama. Kredi Garanti Fonu ise KOBİ'lerin bankalar tarafından değerlendirilmiş ancak teminat bakımından yetersiz görülen projelerinin tekrar KGF A.Ş. tarafından değerlendirildiği ve uygun görüldüğü takdirde garanti / kefalet verildiği bir uygulamadır. Bu uygulama ile KOBİ'ler teminat sorunu çözebilirler.

Sonuç olarak kaynak temini, alacak tahsili, yeni teknoloji üretenlerin desteklenmesi ve teminat sorunu gibi KOBİ'lerin pek çok sorununa çözüm olabilecek olanaklar vardır ancak, bu olanakların yeterince değerlendirip değerlendirilmediği bir sonraki bölümde incelenecektir.

BÖLÜM 4

ALTERNATİF FİNANSMAN SEÇENEKLERİNİN İZLEDİĞİ TRENDLER VE KOBİLER İÇİN ÖNEMİ

KOBİ'ler için alternatif olarak düşünülen finans seçenekleri Türkiye'de son yıllarda çok büyük gelişmeler göstermektedir. Bunun yanında KOBİ'ler de son yıllarda önemli finansman sorunlarıyla karşı karşıyadırlar. İncelenmesi gereken nokta KOBİ'lerin bu sorunları çözmek için alternatif finans tekniklerinden yararlanıp yararlanamadığının değerlendirilmesidir.

4.1 Finans Sektöründeki Gelişmeler

Son yıllarda Türkiye'de finans sektöründe hızlı bir gelişme izlenmektedir. Sektörün bir yandan hacmi büyürken, diğer yandan da ürün çeşitleri artmaktadır.

4.1.1. Leasing

Finans sektöründeki hızlı büyümeden finansın önemli kollarından biri olan leasing sektörü de önemli ölçüde payını almaktadır. Leasing'de son yıllarda ortaya çıkan gelişmelere baktığımızda, bir yandan işlem hacmi artarken bir yandan da sektördeki şirketlerin sayısının çoğaldığı dikkat çekiyor.

Tablo 4.1'de görüleceği gibi, 1994 yıl sonu itibariyle Türkiye'deki toplam sabit sermaye yatırımları içerisinde leasing sektörünün payı %4.4 olarak gerçekleşmiştir. Fakat özel sektöre ait sabit yatırımları dikkate alındığında bu oranın 5.9'a kadar çıktığı izlenmektedir.(Tablo4.1 ve Tablo.4.2.a ve b.) (Grafik 4.1 ve 4.2) Leasing sektöründeki gelişmenin 1989'dan sonra yaşandığını dikkate alırsak, yatırımların finansmanına

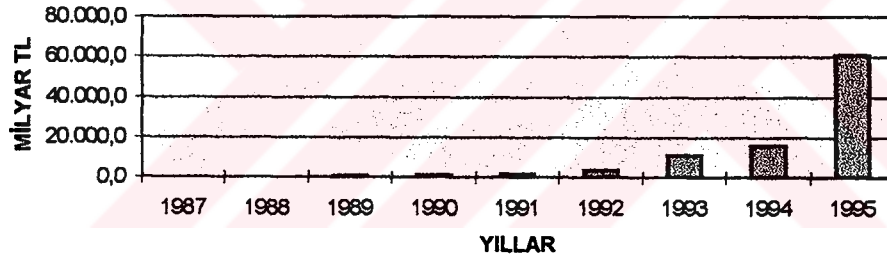
TABLO 4.1: LEASİNG'DE İŞLEM HACMI

YILLAR	YURT İÇİ (MİLYAR TL.)	YURT DIŞI (MİLYON \$)
1987	7,8	37,0
1988	96,7	425,0
1989	564,5	125,0
1990	1.084,7	241,0
1991	1.677,6	226,3
1992	3.500,0	622,0
1993	11.031,2	1.838,0
1994	15.798,1	500,7
1995	60.666,7	763,3
1996(*)	17.462,0	90,0

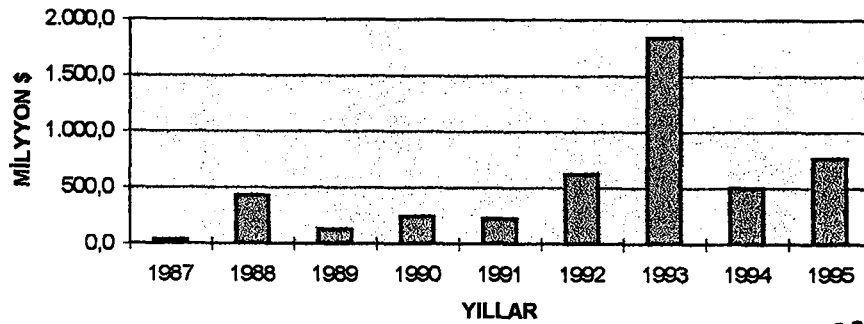
* 1996'nın ilk üç ayı

Kaynak : Hazine Müsteşarlığı

GRAFİK 4.1: TÜRKİYE'DE YURT İÇİ LEASİNGİN İŞLEM HACMİNDEKİ ARTIŞ



GRAFİK 4.2 : TÜRKİYE'DE YURT DIŞI LEASİNGİN İŞLEM HACMİNDEKİ ARTIŞ

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

TABLO 4.2.a: YURT DIŞI FİNANSAL KİRALAMALAR

MİLYON \$	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
KARA ULAŞIM ARACI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DENİZ ULAŞIM ARACI	0,0	0,0	0,0	0,0	3,8	0,0	0,0	0,0
HAVA ULAŞIM ARACI	319,0	74,0	216,0	220,9	602,8	1.810,9	495,0	741,2
TELEKOMİNİKASYON CİHAZI	30,0	2,0	0,0	0,0	0,0	14,0	0,0	0,0
TEKSTİL VE BASKI MAKİNALARI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TIBBİ CİHAZ	1,0	3,0	3,0	5,0	15,4	0,0	3,7	22,0
GAYRİ MENKUL	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DİĞER İMALAT MAK.	75,0	45,0	22,0	0,4	0,0	13,0	2,0	0,0
TOPLAM	425,0	124,0	241,0	226,3	622,0	1.837,9	500,7	763,2

Kaynak : Hazine Müsteşarlığı

TABLO 4.2.b: YURT İÇİ FİNANSAL KİRALAMALAR

MİLYON TL.	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
KARA ULAŞIM ARACI	64,4	366,4	632,0	752,8	801,2	2.408,1	1.402,3	7.605,8
DENİZ ULAŞIM ARACI	0,0	96,9	46,8	8,5	75,0	1.268,9	2.686,6	6.630,6
HAVA ULAŞIM ARACI	2,5	0,0	0,8	140,0	128,1	298,5	607,3	1.261,3
TELEKOMİNİKASYON CİHAZI	3,6	38,7	150,7	289,3	469,1	1.542,1	2.067,0	7.172,1
TEKSTİL VE BASKI MAKİNALARI	3,4	4,8	44,4	58,5	224,0	512,3	2.535,7	6.552,6
TIBBİ CİHAZ	2,8	5,6	42,3	54,2	176,8	267,9	845,9	1.903,2
GAYRİ MENKUL	0,0	0,0	0,0	0,0	1.716,2	4.510,5	5.540,9	331,6
DİĞER İMALAT MAK.	20,0	52,1	167,6	401,3	0,0	222,9	112,5	28.209,5
TOPLAM	96,7	564,5	1.084,6	1.677,6	3.590,4	11.031,2	15.798,2	60.666,7

Kaynak : Hazine Müsteşarlığı

sağladıkları desteğin kısa bir sürede bu noktaya ulaşmasını bir başarı olarak nitelendirmek gerekir. Türk leasing sektörünün dünya sıralamasındaki yükselişine baktığımızda 1993’de işlem hacmiyle 50 ülke arasında 34. sırada yer aldı. Bu rakamın 1994’te 1 milyar dolara yükselmesi sonucunda Türkiye, 25. sıraya yerleşti. Ekonomide küçülme yaşandığı 1994’te, leasing sektörünün yatırımlardan aldığı pay 1993 düzeyinde kaldığını, 1995 yılında ise daha iyi bir artış elde edildiğini hatırlatmak gerekir. (Tablo 4.3)

Ülkemizdeki leasing kurumlarının sayısının Avrupa ülkeleri düzeyinde olmasına rağmen kurumlarımızın Avrupa ülkelerindekilere göre hacim olarak daha küçük olduğugörülmektedir. Özellikle KOBİ’lerin finansman sorunu için iyi bir alternatif olabilecek leasing işlemleri şu ana kadar yeterince kullanım alanı bulamamıştır.

TABLO 4.3: LEASİNG SEKTÖRÜNDEKİ DÜNYA SIRALAMASI VE TÜRKİYE'NİN YERİ (1993 RAKAMLARI)

DÜNYA SIRASI	ÜLKE	1993'DE LEASİNG HACMİ (MİLYAR \$)	TOPLAM S. SERMAYE İÇİNDEKİ PAYI	DÜNYA SIRASI	ÜLKE	1993'DE LEASİNG HACMİ (MİLYAR \$)	TOPLAM S. SERMAYE İÇİNDEKİ PAYI
1	ABD	125	32	26	TAYVAN	0,95	12,5
2	JAPONYA	59,89	7,8	27	VENEZUELLA	0,81	—
3	ALMANYA	26,51	15,9	28	ŞİLİ	0,75	20
4	İNGİLTERE	12,8	19	29	MALEZYA	0,7	—
5	FRANSA	10,43	13,1	30	ÇEK CUMH.	0,65	16
6	G.KORE	9,13	23	31	DANİMARKA	0,62	11
7	İTALYA	7,8	10,8	32	MACARİSTAN	0,62	18
8	BREZİLYA	6,6	20	33	TAYLAND	0,56	—
9	KANADA	4,52	12,8	34	NORVEÇ	0,5	5,5
10	AVUSTURALYA	4,51	20	35	FİNLANDIYA	0,4	9
11	HONKONG	4,2	—	36	HİNDİSTAN	0,4	4,2
12	İSPANYA	3,84	17,5	37	Y.ZELLANDA	0,35	—
13	HOLLANDA	3,35	9,1	38	PAKİSTAN	0,26	6
14	ENDONEZYA	3,2	—	39	SİNGAPUR	0,24	—
15	MEKSİKA	2,97	5	40	YUNANİSTAN	0,2	4,2
16	AVUSTURYA	2,53	16,9	41	İSRAİL	0,17	3,3
17	İSVİÇRE	2,02	13	42	FAS	0,15	16,9
18	İSVEÇ	1,91	20	43	LÜKSEMBURG	0,14	10
19	G.AFRİKA	1,79	—	44	FİLİPİNLER	0,13	20
20	PORTEKİZ	1,59	23,6	45	BANGLADEŞ	0,13	2,1
21	BELÇİKA	1,56	6,8	46	PERU	0,12	—
22	İRLANDA	1,27	42,5	47	SLOVENYA	0,1	32
23	KOLOMBİYA	1,01	15,9	48	POLONYA	0,08	—
24	ÇİN H.C.	1	4	49	SİRİLANKA	0,08	—
25	TÜRKİYE	0,98	4,4	50	MALAVİ	0,05	—

Bunun nedeni leasingin ülkemizde nispeten yeni bir sektör olup bazı mevzuat eksikliklerinin olması ve KOBİ'lerin geleneksel finansman yöntemlerini tercih ediyor olmalarıdır.

KOBİ'lerin bir kısmı leasingi tanımakta ve kullanmaktadırlar ancak leasingsi bilmeyen ve kullanmayan KOBİ'lerin sayısı da bir hayli fazladır. Bu amaçla ülkemizde leasinge yeni yeni alışan KOBİ'leri daha fazla çekebilmek için sistemi bu kesime anlatmak gerekecektir.

4.1.2. Factoring

Son yıllardaki ekonomik gelişmelere paralel olarak factoring sektöründe hızlı bir gelişim izleniyor. Çünkü, 44 ülkede örgütlü Factors Chain International (FCI) verilerine göre Türk factoring sektörü, 1997’de, bir önceki yıla oranla dolar bazında %70 oranında büyüme kaydetmiştir.

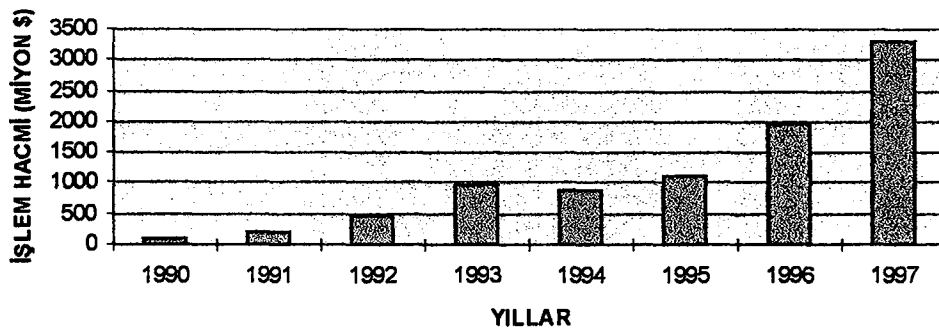
Tablo 4.4 ‘de de görüldüğü yayınlanan rakamlara göre 1996 yılı sonunda 1 milyar 950 milyon dolar düzeyinde bulunan factoring işlem hacmi, 1997 yıl sonunda 3 milyar 312 milyon dolar düzeyine yükselmiştir. Sektörün işlem hacmindeki büyüme, Türkiye’nin dünya factoring işlemlerindeki payını arttırmıştır. (Grafik 4.3)

TABLO 4.4: TÜRKİYE’DE FACTORINGIN BÜYÜME HIZI

YILLAR	İÇ FACTORING (MİLYON \$)	DIŞ FACTORING (MİLYON \$)	TOPLAM (MİLYON \$)	ARTIŞ ORANI (%)
1990	10	90	100	—
1991	55	128	183	83
1992	286	168	454	148
1993	679	291	970	114
1994	522	348	870	-10
1995	800	300	1100	26
1996	1500	450	1950	77
1997	2762	550	3312	70

Kaynak: FCI (Factors Chain International)

GRAFİK 4.3 : TÜRKİYE’DE FACTORINGIN BÜYÜME HIZI



FCI'n istatistiklerine göre, dünyada toplam 451 milyar 869 milyon dolarlık işlem hacminin % 0.73'ü Türk factoring sektörüne aittir. Bu oran 1996 yıl sonunda 0.49 düzeyinde bulunuyordu. (Tablo 4.5)

TABLO 4.5: FACTORINGDE TÜRKİYE'NİN PAYINDA MEYDANA GELEN ARTIŞ

YILLAR	DÜNYA (MİLYON \$)	TÜRKİYE (MİLYON \$)	TÜRKİYE'NİN DÜNYADAKİ PAYI(%)
1990	244327	100	0,04
1991	266370	183	0,07
1992	264309	454	0,17
1993	260844	970	0,37
1994	294926	870	0,29
1995	340025	1100	0,32
1996	395940	1950	0,49
1997	451869	3312	0,73

Kaynak: FCI (Factors Chain International)

Bu hızlı gelişmenin sebeplerine gelince, Türkiye'de kurulan şirket sayısındaki artışa paralel olarak, sektörde aktif olan şirketlerin sayısının da hızlı büyümesidir.

Ayrıca aktif olan şirket sayısı daha da artmaktadır. Daha önce aktif olan şirket sayısı 15-20 arasında olmasına rağmen Hazine Müsteşarlığının kayıtlarında bu sayı 58 şirkete ulaştı. Doğal olarak artan şirket sayısı, factoring'in etkinliğini ve yaygınlığını da olumlu yönde etkilemektedir.

Ancak factoring batıda sahip olduğu etkinliğe Türkiye'de sahip değildir. Bu nedenle factoring şirketleri KOBİ'lerle sektörü buluşturacak büyük bir toplantının sektör açısından olumlu olacağını düşünmektedirler.

KOBİ'ler finansman konusunda yetersiz durumdadır ve factoringin tanıtım ve hukuki alt yapısındaki eksiklik nedeniyle KOBİ'lere ulaşması engellenmektedir. Ancak KOBİ'ler factoringle çalıştıkları takdirde alacakların takibi sağlanacak, nakit akımını düzenleme açısından büyük kolaylık sağlanacaktır. Bu durum KOBİ'lerin kendi işlerine

dönük çalışmalarını ve rahat iş yapmalarını sağlayacaklardır. Ancak KOBİ'ler bu tekniği yakından tanıyıp uygulamaya başladıklarında bu avantajlardan yararlanabileceklerdir.

4.1.3. Franchising

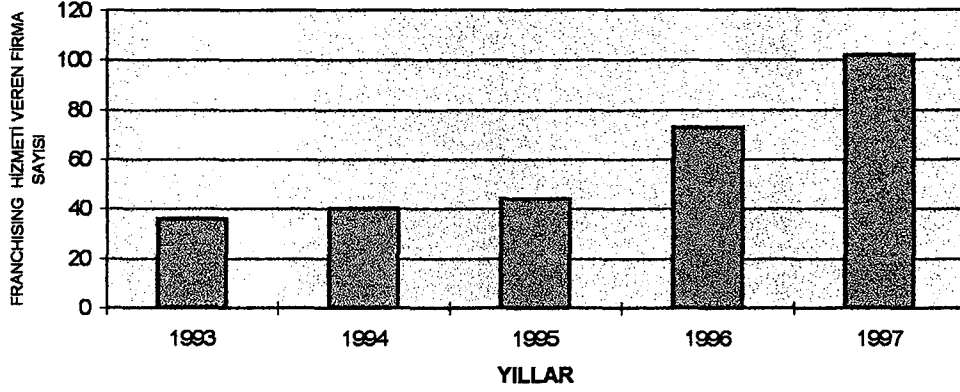
Türkiye'de ilk olarak 1986 tarihinde McDonald's ve Sagra Special'in ilk franchise'lerini vermesi ile start alan sistem, bugün Türkiye geneline yayılmış durumdadır. ABD'de perakende pazarının %40'ına hakim olan franchising sistemi, Türkiye'de ülke geneline yayılmakla birlikte henüz perakende pazarının %3'üne sahiptir. Türkiye'de franchising sistemi ile çalışan 2500 işletme, 1997 yılında 500 milyon dolar ciro gerçekleştirdi. Ulusal Franchising Derneği'nin verilerine göre, franchising sistemi ile çalışan işletmelerin 2000 yılı cirosu 2 milyar dolar olarak tahmin ediliyor. 1997 yılı itibarı ile franchisor (franchise veren) firma sayısı 102'ye ulaşırken, 2500 franchisee (franchise alan) işletme faaliyet gösteriyor (Tablo 4.6). Bu sektörde ki yoğunlaşma genellikle fastfood alanında olmaktadır. Türkiye'de yerli ve yabancı firma olarak franchise veren toplam 102 firmanın 31'ini fastfood markaları oluşturuyor. İkinci sırada 11 firma ile konfeksiyon sektörü geliyor. Türkiye'de franchising sistemi 29 ayrı alanda dağılırken, gıda sektöründe 41 firma, hizmet sektöründe 25 firma ve mağazacılıkta 36 firma franchise veriyor. (Tablo 4.8) (Grafik 4.4 ve Grafik 4.5)

TABLO 4.6: TÜRKİYE'DE FRANCHISING

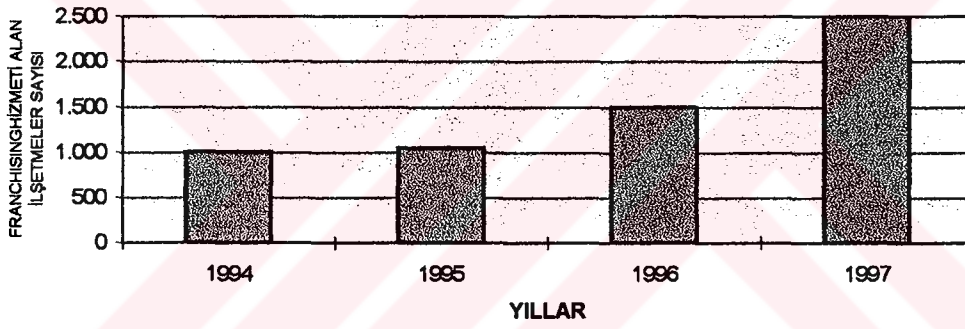
YILLAR	FRANCHISOR SAYISI	DEĞİŞİM (%)	FRANCHISEE SAYISI	DEĞİŞİM (%)	CİRO (MİLYON \$)	DEĞİŞİM (%)
1993	36	663	—	—	—	—
1994	40	11	1.011	52	—	—
1995	44	10	1.054	4	—	—
1996	73	66	1.500	42	250	—
1997	102	40	2.500	67	500	100
2000	300	194	10.000	300	2.000	300

KAYNAK : UFRAD (200 yılı rakamları tahminidir.)

GRAFİK 4.4: TÜRKİYEDE FRANCHISING VEREN FİRMALARIN SAYISI



GRAFİK 4.5 : TÜRKİYEDE FRANCHISING HİZMETİ ALAN İŞLEMELERİN SAYISI



Avrupada ise Avrupa Franchising Federasyonunun verilerine göre 1997 Ağustos ayı rakamlarına göre franchising veren firma sayısı bakımında Almanya 530 franchisor ile başta yer alırken, franchisee lideri 25.750 adet ile Fransa'dır. Almanya aynı zamanda Avrupa'da yıllık 14.6 milyar ECU'yla franchisingden en fazla gelir elde eden ülke durumundadır Avrupa Franchising Federasyonuna üye ülkelerin franchising gelirlerinin yıllık toplamı 1997 itibarıyla 75.2 milyar ECU'yü aşması franchisingin Avrupa ekonomisindeki rolün ne kadar önemli olduğu ifade deeder.(Tablo 4.7)

KOBİ'lere finansman, pazarlama, rekabet gücü gibi pek çok konuda yardımcı olan franchising sistemi son yıllarda çok tercih edilen bir sistem haline gelmiştir. Sonuç olarak franchise veren firmalar, markalarını kullanmak isteyen yatırımcılara kuruluş aşamasından itibaren, yer seçiminden fizibiliteye, kuruluş öncesi ve sonrası eğitimden, işletme usulleri ve prensiplerini gösteren kitapçılara, en uygun alımın nereden yapılacağı

TABLO 4.7: AVRUPADA FRANCHİSİNG (1996)

ÜLKE	FRANCHİSOR SAYISI	FRANCHİSEE SAYISI	YILLIK GELİR (MİLYAR ECU)	İSTİHDAM
AVUSTURYA	210	3.000	2	40.000
BELÇİKA	170	3.500	2	28.500
DANİMARKA	98	2.000	1	40.000
FRANSA	470	25.750	9	355.500
ALMANYA	530	22.000	15	230.000
MACARİSTAN	220	5.000	3	45.000
İTALYA	436	21.390	12	49.658
HOLLANDA	345	11.910	9	100.000
PORTEKİZ	220	2.000	1	35.000
İSPANYA	288	13.161	7	69.000
İSVEÇ	230	9.150	6	71.000
İNGİLTERE	474	25.700	9	222.700
TOPLAM	3691	144561	75	1.286.358

Kaynak : Avrupa Franchising Federasyonu (EFF)

TABLO 4.8: SON YILLARDA ŞUBE SAYISI HIZLI ARTAN FİRMALAR VESEKTÖRLERİ

FİRMA ADI	ALANI	1994	1995	1996	TOPLAM	CIRO (\$)
SAGRA	ÇİKOLATA	198	268	274	740	130.000
TURYAP	EMLAK	175	201	210	586	4.000.000
EXPRES KARGO	KARGO	99	106	-	205	-
MC DONALD'S	GIDA	-	29	44	73	350.000
YAPA	ÇOCUK BAKIM	21	46	-	67	95.000
ÇOOK ŞEKER	ŞEKERLEME	13	56	58	127	485.000
RAKSOTEK	MÜZİK	0	18	22	40	52.000
MUDURNU	GIDA	19	14	2	35	345.000
SINGER	MOBİLYA	-	-	-	10	0,5-1 milyon \$

Kaynak : UFRAD

konusunda yol göstermekten, pazarlama ve reklam konusunda yardıma kadar pek çok konuda destek vermektedir. Sistemin en önemli özelliği başarısızlık riskini en aza indirmesi ve zincir içindeki işletmelerin rekabet gücünü arttırmasıdır.

4.1.4.Risk Sermayesi

Avrupa'da risk sermayesi şirketlerinin yatırım portföylerinin ağırlığını genişleme yatırımları ve satın alma destek yatırımları oluşturmaktadır. Fikir aşamasındaki yatırım

oranlarının düşüklüğü dikkat çekici boyuttadır. Genişleme yatırımlarının oransal büyüklüğü, fikir aşamasındaki yatırımların oransal düşüklüğü Avrupa ülkelerinde risk sermayesi şirketlerinin riski düşük portföyler oluşturma eğiliminde olduklarını düşündürmektedir. (Tablo 4.9)

1986 yılı itibariyle risk sermayesi şirketlerinin ABD ve Avrupa ülkelerindeki sektörel dağılımı verilmiştir. Tablodan da görüleceği gibi risk sermayesinin en çok yatırıldığı alanlar bilgisayar ve bilgisayarla ilgili alanlardır. Avrupa ülkelerinde sektörel dağılım daha geniştir. (Tablo 4.10)

TABLO 4.9 AVRUPA ÜLKELERİNDE RİSK SERMAYESİ ŞİRKETLERİNİN YATIRIM AŞAMALARINA GÖRE PORTFÖYDAĞILIMI

	YATIRIM TUTARI (%)		YATIRIM SAYISI(%)	
YATIRIM AŞAMALARI	1991	1992	1991	1992
FİKİR AŞAMASINDAKİ YATIRIMLAR	1,1	0,6	3,7	2,2
BAŞLANGIÇ YATIRIMLARI	5,9	5,3	14,1	12,9
GENİŞLEME YATIRIMLARI	52,6	45,8	56,6	56,9
İKAME YATIRIMLARI	5,9	8,6	6,9	10,2
SATINALMA DESTEK YATIRIMLARI	34,6	39,8	18,7	17,9
TOPLAM	100	100	100	100

Kaynak : European Venture Capital Association (EVCA), Yearbook, 1993

TABLO 4.10: RİSK SERMAYESİ YATIRIMLARININ SEKTÖREL DAĞILIMI (%)
(1986 rakamları)

SEKTÖRLER	ABD	AVRUPA
BİLGİSAYARLA İLGİLİ ALANLAR	46	19
TELEKOMÜNİKASYON	11	5
DİĞER ELEKTRONİK	10	11
İMALAT TEKNOLOJİSİ (ROBOT)	2	9
SİNAİ MAKİNALAR VE ÜRÜNLER	2	20
BİYOTEKNOLOJİ	3	5
ENERJİ	3	3
TIP VE SAĞLIK	9	2
DİĞER ALANLAR	14	26
TOPLAM	100	100

Kaynak: Akmut Ö.; Risk Sermayesi, AÜ SBF, İşletme ekonomisi
Araştırma ve Uygulama Merkezi. Ankara, 1990

TABLO 4.11: KİŞİ BAŞINA DÜŞEN AR-GE HARCAMALARI, TOPLAM AR-GE HARCAMALARI VE 10,000 KİŞİYE DÜŞEN ARAŞTIRMACI SAYISI (1986 rakamları)

ÜLKE	KİŞİ BAŞINA ARGE HARCAMASI (DOLAR)	TOPLAM ARGE HARCAMALARI (MİLYAR TL.)	10,000 KİŞİYE DÜŞEN ARAŞTIRMACI
ABD.	440	110	60
ALMANYA	380	19	55
JAPONYA	325	38	50
FRANSA	250	14	40
İNGİLTERE	254	19,5	38
TÜRKİYE	3,5	0,16	6

Kaynak: DPT. Bilim Araştırma Teknolojisi Ankara 1998

Risk sermayesinin gelişimi bir ülkedeki bilimsel araştırmalar, yenilikler ve araştırma-geliştirme faaliyetlerinin düzeyi ile yakından ilişkilidir. Türkiye’de teknoloji üretiminin ve araştırma-geliştirme çalışmalarının istenilen düzeyde olmadığı söylenebilir. Tabloda sunulan kişi başına Ar-Ge harcamaları, Ar-Ge harcamalarının tutarı ve 10.000 kişiye düşen araştırmacı sayısı, Ar-Ge çalışmalarındaki dolayısıyla teknoloji üretimindeki yetersizliği somut olarak ortaya koymaktadır. (Tablo 4.11)

Profesyonel bir aracı kuruluş ile gelecek vaad eden şirket veya projelere yapılan riskli sermaye yatırımları olarak tanımlanabilen risk sermayesi 1980’li yıllardan itibaren hızlı bir gelişme içerisinde.

Yeni buluş ve teknolojilere yönelik olması, yatırımlara ortak katılım, işletmeye finansman katkısının yanı sıra, yönetim, uzmanlık ve deneyim katkısında da bulunulması, yatırımların uzun vadeli olması, yüksek sermaye getirisi beklentisi ile genellikle yeni teknoloji içeren, büyüme potansiyeline sahip KOBİ’lere yatırım yapılması risk sermayesinin temel özellikleridir.

Türkiye’de risk sermayesine yönelik ilk girişim Teşebbüsü Destekleme Ajansı’nın kurulmasıdır. Bu kavram Türkiye’deki hukuk mevzuatımıza Sermaye Piyasası Kanunu’nda 1992 yılında yapılan değişiklikle girmiş, Risk Sermayesi Yatırım

Ortaklığı'na ilişkin düzenleme ise Sermaye Piyasası Kurulu'nun 06.07.1997 tarihli Tebliği ile yapılmıştır. Ancak bugüne kadar gerçekleşen bir proje olmamıştır.

Risk sermayesi modelinin Türkiye'de gelişimi, girişimci gücünü harekete geçirip, tasarrufları verimli ve karlı alanlara kanalize edebilecek, menkul kıymetler borsasının etkinleşmesine destek sağlayacak, KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümüne yardımcı olacaktır. Bu nedenle risk sermayesi sanayileşme sürecini hızlandıracak bir araç olarak desteklenmeli ve geliştirilmelidir.

4.1.5. Kredi Garanti Fonu

1991 yılında bir pilot proje olarak kurulan Kredi Garanti Fonu (KGF) Türkiye - Almanya arasındaki teknik işbirliği çerçevesinde ekonomik işbirliği ve Kalkınma Federal Bakanlığı ile Teknik İşbirliği Kurumu tarafından teşvik edilen bir oluşumdur.

1997 yılında toplam 398 adet KOBİ'nin kredi alabilmesi için 31 milyon 614 bin 552 DM.lık garanti veren KGF'nin bu garantileri Artvin, Batman, Elazığ, Sinop, Malatya, Hatay, Tekirdağ ve Bitlis de dahil olmak üzere 50 ile dağıtılmıştır. Üstlenilen garantilerin %84'lük bölümü imalat sektörüne, %14'lük bölümü hizmet sektörüne, %1'lik bölümü tarım sektörüne ait olmaktadır. KGF'ye yapılan 807 başvurunun %46'sı mevcut garanti riskini taşıyan başvurulardır (Tablo 4.13 ve Tablo 4.14). Henüz açılmayan başvuru oranı %3, takipte olan %2, geri ödenen %6, onaylandıktan sonra geri çekilen başvuru oranı %13 ve KGF tarafından reddedilen başvuru oranı ise %15'dir (Tablo 5.14).

TABLO 4.12: KGF'YE YAPILAN 807 GARANTİ BAŞVURUSUNUN DAĞILIMI

	%	ADET
MEVCUT GARANTİ RİSKİ	45	315
HENÜZ AÇILAMAYAN	3	22
TAKİPTE	2	16
GERİ ÖDENEN	6	45
ONAYLANDIKTAN SONRA GERİ ÇEKİLEN	13	90
KGF TARAFINDAN REDDEDİLEN	15	106
ONAY KOMİSYONUNA GİRMEYEN VAZGEÇENLER	15	108

Kaynak KGF A.Ş. Rakamları (31 Aralık 1997 itibarıyla)

**TABLO 4.13: ONAYLANAN GARANTİ
MEBLAĞLARININ SON DURUMU**

	ALMAN MARKI
ONAYLANAN	36.866.201
GERİ ÇEKİLEN	6.251.649
ÜSTLENİLEN	31.614.522
GERİ ÖDENEN	4.717.868
TAKİPTE	732.763
HENÜZ AÇILMAYAN	1.604.868
MEVCUT RİSK	25.291.816

Kaynak KGF A.Ş. Rakamları (31 Aralık 1997 itibarıyla)

**TABLO 4.14: ÜSTLENİLEN GARANTİLERİN
SEKTÖRLERE GÖRE DAĞILIMI**

HİZMET	14
MADEN	1
TARIM	1
İMALAT	84

Kaynak KGF A.Ş. Rakamları (31 Aralık 1997 itibarıyla)

4.2 KOBİ'lerin Son yıllardaki Gelişmeleri

Küçük işletmeler son yıllarda büyük bir gelişme göstermektedirler, ancak yıllara göre meydana gelen bu artışı takip edebileceğimiz kapsamlı bir araştırma DİE'nin 1992 yılında işyeri sayısı ile ilgili yaptığı bir çalışmadır. Bu çalışma KOBİ'lerin 1992 yılına kadar gösterdikleri gelişmeyi ortaya koymasına rağmen daha sonraki dönemde daha büyük olduğu tahmin edilen gelişme saptanamamaktadır. Ancak bu çalışma 1985 yılından 1992 yılına kadar uzanan dönemde iş yeri sayısı, ücretle çalışanların yıllık ortalama sayısı ve çalışanların yıllık ortalama sayısının ne kadar arttığını göstermektedir. 1985'ten 1992'ye işyeri sayısı hemen hemen aynı kalırken, ücretle çalışanların oranı %46, çalışanların yıllık ortalama sayısı %20 oranında artmıştır. İşyeri sayısındaki çok daha fazla bir artışın çalışan sayısında olmuş olması KOBİ'lerin kapasite kullanım oranlarının yükselmiş olduğunu göstermektedir. (Tablo 4.15)

İstanbul Ticaret Odasının 1998 yılında yapmış olduğu bir araştırma ise imalat sanayini, sekiz ayrı alt sektörüyle beraber kapasite kullanım oranlarındaki gelişmeyi göze alarak değerlendirmektedir. Araştırma 1993 yılından 1997 yılına kadar uzanan süreçte tartılı ve tartısız ortalamalar göze alınarak nasıl bir artış meydana geldiğini ortaya koymaktadır. Tartılı ortalamalar esas alındığında tüm sektörlerde ve imalat sanayi ortalamasında %6 civarında bir artış görülmektedir. En büyük artış %20 civarında ağaç, mantar, mobilya, mefruşat ve orman ürünleri sanayinde meydana

TABLO 4.15: SANAYİ GRUPLARINA GÖRE İMALAT SANAYİNDE KÜÇÜK İŞYERLERİNİN DURUMU

SANAYİ GRUPLARI	İŞYERİ SAYISI		ÜCRETLE ÇALIŞANLARIN YILLIK ORTALAMA SAYISI		ÇALIŞANLARIN YILLIK ORTALAMA SAYISI	
	1985	1992	1985	1992	1985	1992
GIDA,İÇKİ, TÜTÜN İMALATI	19.528	20.092	28.205	42.947	62.014	74.018
TEKSTİL, DERİ, GİYİM SANAYİ	59.082	53.904	53.471	79.090	137.039	151.287
ORMAN ÜRÜNLERİ VE MOBİLYA İMALATI	37.033	43.317	39.209	55.322	94.511	114.416
KAĞIT, KAĞIT ÜRÜNLERİ, BASIM İMALATI	4.467	6.342	7.224	11.521	13.489	19.203
KİMYA, PETROL, KÖMÜR, KAUKÇUK VE PLASTİK ÜRÜN İMALATI	7.522	4.807	9.238	13.529	20.055	19.217
TAŞ, TOPRAĞA DAYALI ÜRÜNLER İMALATI	5.295	6.553	7.902	12.850	16.292	21.859
METAL ANA SANAYİ	2.395	1.789	3.485	4.379	6.900	6.485
METAL EŞYA, MAKİNE VE TECHİZATI İMALATI	43.260	46.733	48.617	71.185	110.485	130.351
DİĞER İMALAT SANAYİ	4.991	3.037	4.387	5.162	11.276	8.973
TOPLAM	183.573	186.574	201.738	295.985	472.061	545.809

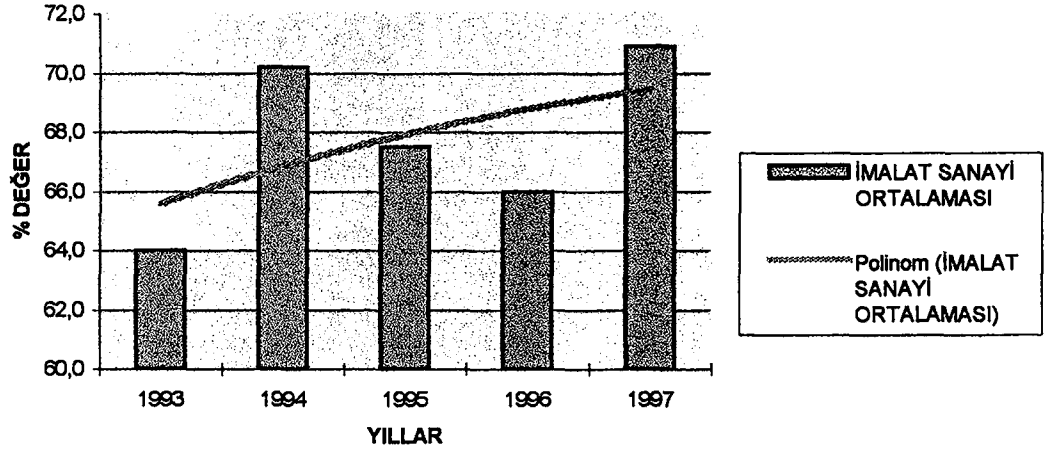
Kaynak : DİE.

TABLO 4.16: SEKTÖLER İTİBARI İLE KÜÇÜK İMALAT SANAYİNDE KAPASİTE KULLANIMI %

SEKTÖRLER	1993		1994		1995		1996		1997	
	TARTILI ORT. %	TARTISIZ ORT. %	TARTILI ORT. %	TARTISIZ ORT. %	TARTILI ORT. %	TARTISIZ ORT. %	TARTILI ORT. %	TARTISIZ ORT. %	TARTILI ORT. %	TARTISIZ ORT. %
GIDA VE İÇKİ SANAYİ	62,6	59,0	63,5	49,2	79,8	72,2	63,5	53,9	68,6	71,3
TEKSTİL, AYAKKABI, KÜRK, DERİ	72,7	70,9	82,9	67,5	75,0	65,0	68,0	62,8	72,4	60,9
AĞAÇ, MANTAR, MOBİLYA MEFRUŞAT VE ORMAN ÜRÜNLERİ	61,7	61,0	83,9	73,6	82,0	71,0	75,1	77,0	80,0	80,0
KAĞIT, KAĞIT ÜRÜNLERİ, BASIM SANAYİ	82,1	69,8	60,7	57,1	55,0	61,3	78,3	66,8	80,1	78,0
ANA KİMYA, ANA KİMYASALLAR PETROL VE KÖMÜR TÜREVLERİ, LASTİK VE PLASTİK SANAYİ	60,2	72,5	65,0	55,4	67,0	57,3	62,1	59,2	66,6	53,5
CAM MAMUL, ÇANAK, ÇÖMLEK TAŞA VE TOPRAĞA BAĞLI EŞYA SANAYİ	59,0	70,6	46,5	51,7	45,7	54,1	72,6	60,2	77,2	47,5
DEMİR VE ÇELİK ANA DEMİR, ÇELİK DIŞI METAL EŞYA SANAYİ	67,5	70,4	60,2	61,7	68,7	54,4	42,0	54,0	75,7	75,7
METAL EŞYA, MAKİNE ELEKTRİK MAKİNELERİ, TAŞIT ARAÇLARI, MASLEKİ ALETLER	61,0	66,5	67,9	49,7	63,6	65,7	65,3	60,2	69,2	65,1
DİĞER İMALAT SANAYİ	60,0	65,4	76,5	76,0	69,4	52,6	63,0	64,3	72,4	73,8
İMALAT SANAYİ ORTALAMASI	64,0	70,6	70,2	57,7	67,5	62,5	66,0	58,9	70,9	62,3

Kaynak : İstanbul Ticaret Odası

GRAFİK 4.6 : KÜÇÜK ÖLÇEKLİ İMALAT SANAYİNDE KAPASİTE KULLANIM ORANLARI (%)



gelmiştir. Tek düşüş ise %0.3 ile tekstil, ayakkabı, kürk ve deri sektörlerinde meydana gelmiştir. (Tablo 4.16)(Grafik 4.6)

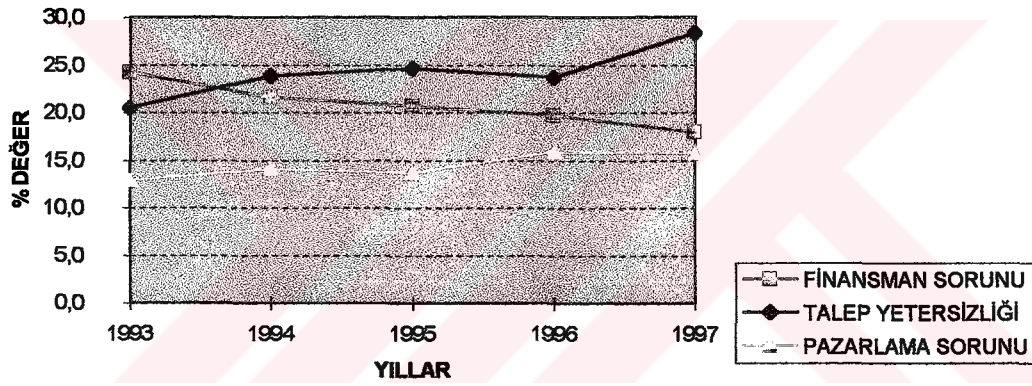
Yine aynı araştırmanın bir diğer bölümü ise tam kapasite ile çalışamamanın nedenlerine ayrılmıştır. Talep, teknoloji, hammadde yetersizliği, finansman, pazarlama, enerji, işçi sorunları ve ithal mallarıyla rekabetin etkileri 1993 yılından 1997 yılına kadar değerlendirilmiştir. Tüm bu yıllarda firmaların tam kapasite ile çalışamamalarının en önemli nedeni talep yetersizliği olurken, ikinci sırada finansman sorunu üçüncü sırada ise pazarlama sorunu gelmiştir. Yıllar içerisindeki gelişmelere göre bakıldığında ise talep yetersizliğinin, teknoloji yetersizliğinin, ithal malları ile rekabet gücünün pazarlama hammadde ve enerji sorunlarının kapasiteyi kullanımına etkisi artarken, işçi ve finansman sorunlarının etkisinin azaldığı görülmektedir. 1993 yılında finansman sorunu birinci sırada yer alırken 1997 yılında ikinci sıraya gerilediği görülmektedir. (Tablo 5.17)(Grafik 4.7, Grafik 4.8 ve Grafik 4.9)

TABLO 4.17 : KÜÇÜK İMALAT SANAYİNDE TAM KAPASİTE İLE ÇALIŞMAMA NEDENLERİ

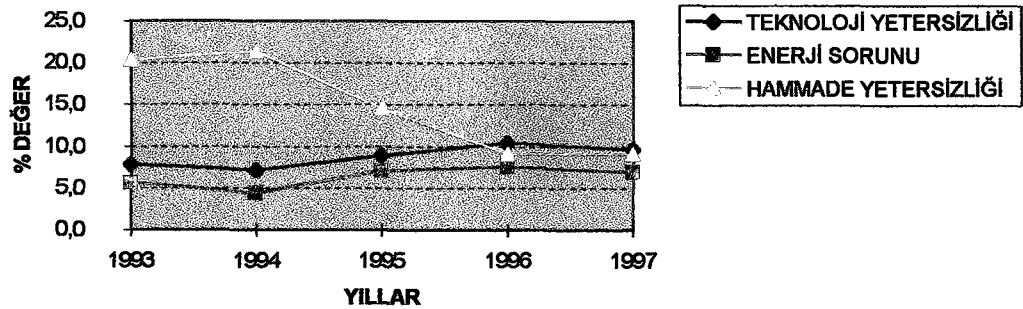
	1993	1994	1995	1996	1997
TALEP YETERSİZLİĞİ	20,5	23,8	24,6	23,7	28,4
FİNANSMAN SORUNU	24,2	21,6	20,7	19,7	18,0
PAZARLAMA SORUNU	12,9	14,1	13,7	15,9	15,8
TEKNOLOJİ YETERSİZLİĞİ	7,8	7,1	8,9	10,4	9,7
ENERJİ SORUNU	5,6	4,4	7,1	7,6	7,0
HAMMADE YETERSİZLİĞİ	20,3	21,4	14,6	9,1	9,1
İŞÇİ SORUNU	8,6	6,3	8,0	6,8	5,6
İTHAL MALLARI REKABETİ	-	2,7	2,0	6,7	6,4

Kaynak : İstanbul Ticaret Odası

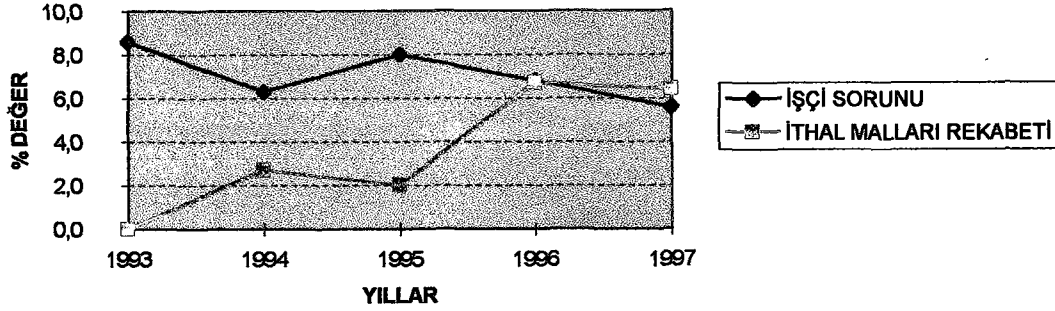
GRAFİK 4.7: TÜRKİYE'DE YILLARA GÖRE TALEP, FİNANSMAN VE PAZARLAMA SORUNLARININ HAREKETİ



GRAFİK 4.8 : TÜRKİYE'DE YILLARA GÖRE ENERJİ, TEKNOLOJİ VE HAMMADE YETERSİZLİĞİNİN DEĞİŞİMİ



GRAFİK 4.9 : TÜRKİYE 'DE YILLARA GÖRE İŞÇİ SORUNU VE İTHAL MALLARLA REKEBET GÜCÜNÜN DEĞİŞİMİ



Tüm bu araştırmalar KOBİ'lerin son yıllarda hızlı bir gelişme gösterdiklerini ortaya koymaktadır. Çalışan sayılarının ve kapasite kullanım oranlarının artmasına rağmen finansman sorunlarının KOBİ'ler için öneminin son yıllarda görece olarak azalması sevindirici bir sonuçtur. Çalışmanın "KOBİ'lerin finansman sorunları" bölümünde değinilen kaynak sorunu, enflasyon, kredi imkanlarının elverişliliği, teşvik sisteminin işlerliği değiştirilmediğine göre finansman sorunundaki görece rahatlatma KOBİ'lerin modern finansman tekniklerini uygular hale gelmiş olmalarına bağlanabilir.

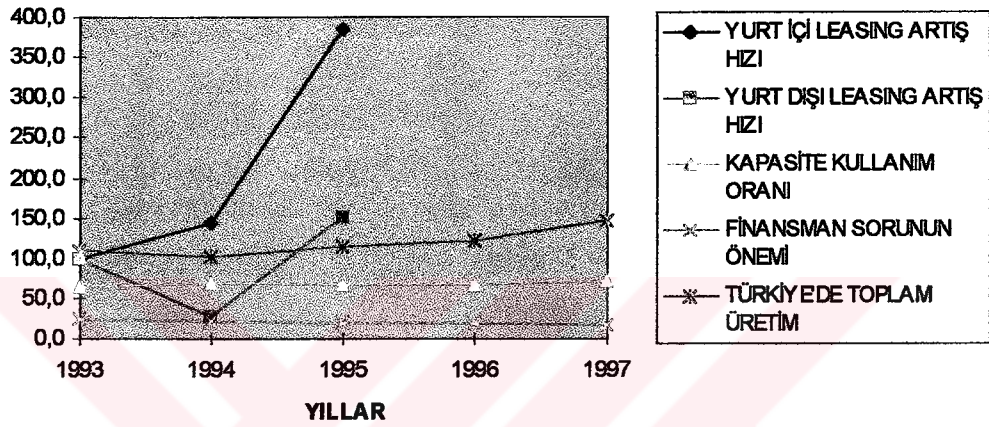
4.3. Finans Sektöründeki Gelişmelerin KOBİ'ler İçin Önemi

Son yıllarda finans sektöründe büyük gelişmeler yaşanmaktadır. Yeni finans yöntemleri girişimcilere ulaşmak üzere piyasalara girmekte, mevcut sektörlerde ise finans şirketlerin sayısı artmakta ve hizmet veren şirketlerin işlem hacimleri giderek büyümektedir. Leasing, factoring ve franchising sektörlerinde işlem hacimlerinin son yıllarda izlediği artışları ile KOBİ'lerin finans sorunlarındaki azalışı, kapasite kullanım oranlarındaki artışı ve Türkiye'deki toplam üretimindeki artışı gösteren veriler grafikleştirilmiştir.

Grafik 4.10, 1993 yılından 1996 yılına kadar olan dönemde yurt içi ve yurt dışı leasing hacimlerinde %80'lere varan artışlar olurken buna paralel olarak KOBİ'lerin finansman sorunlarında azalma meydana gelmektedir. KOBİ'lerin kapasite kullanım

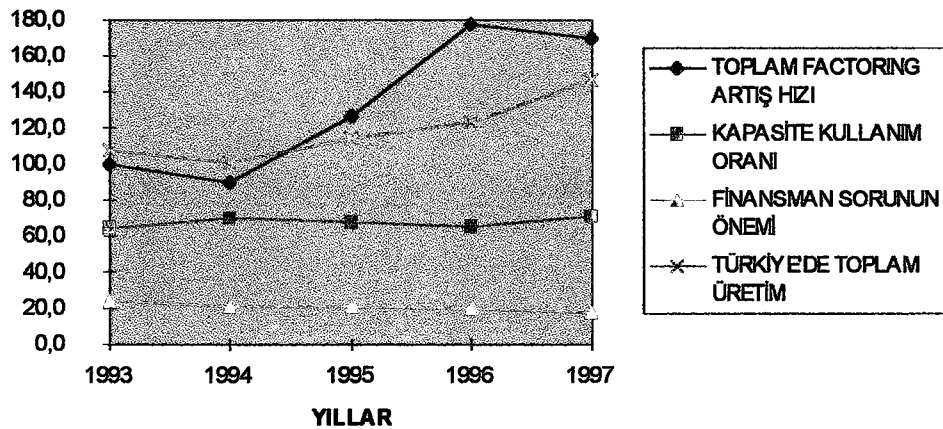
oranlarındaki ve Türkiye'nin toplam üretimindeki artış göze alındığında, KOBİ'lerin artan üretim kapasiteleri ve azalan finans sorunları leasingin KOBİ'ler tarafından kullanılır olduğunu göstermektedir.

GRAFİK 4.10. TÜRKİYE'DE LEASINGIN BÜYÜME HIZI VE KOBİ'LERE AİT GÖSTERGELERLE KIYALANMASI

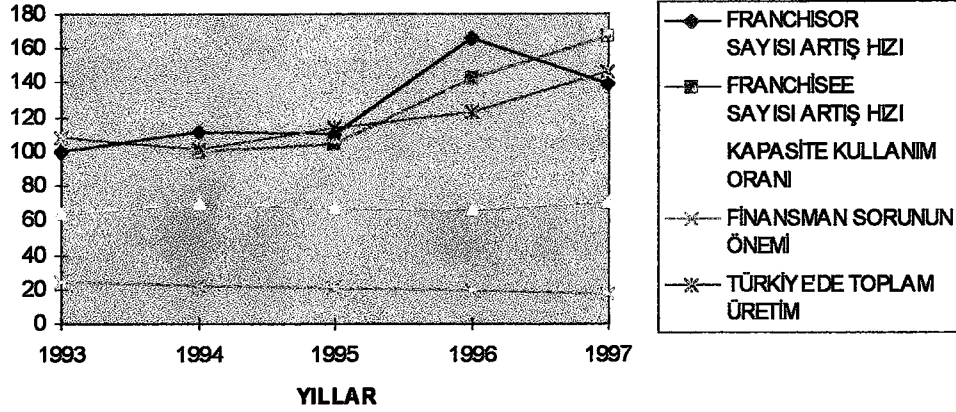


Grafik 4.11 ve Grafik 4.12 Türkiye'deki faktoring işlem hacminin, franchising veren ve franchising hizmeti alan işletmelerin sayısındaki artışı göstermektedir.

GRAFİK 4.11: TÜRKİYE'DE FACTORINGIN BÜYÜME HIZI VE KOBİ'LERE AİT GÖSTERGELE KIYASLANMASI



GRAFİK 4.11 : TÜRKİYE'DE FRANCHISINGIN BÜYÜME HIZI VE KOBİ'LERE AİT GÖSTERGELERLE KIYASLANMASI



Ayrıca, 1997 yılından bu yana faaliyette bulunan KGF A.Ş.'nin sunduğu kredi hizmeti 36 milyon DM olmuştur. Sunulan hizmetin önümüzdeki yıllarda daha da artması hedeflenmektedir. Diğer finans kurumlar da işlem hacimlerini arttırmayı hedeflemektedirler. Hedeflenen bu artış ise ancak KOBİ'lere daha çok hizmet sunmakla sağlanabilecektir.

KOBİ'ler ise finans sorunlarını çözebilmek için klasik yöntemleri tercih etmek yerine, modern finans tekniklerini düşünmeli ve bu sektöre açılmaya çalışmalıdırlar. Ancak böyle bir adım için KOBİ'ler kadar, finans kurumlarına ve KOBİ'lere yardımcı olabilecek TOSYÖV, MEKSA, KOSGEB, TESAR gibi kurumlara da çok büyük görevler düşmektedir.

BÖLÜM 5

SONUÇ VE GENEL DEĞERLENDİRME

Türkiye'deki KOBİ'lerin toplam işletmeler içindeki payı %98 civarında büyük bir paya sahiptirler. Ancak yapılan araştırmalar göstermektedir ki, çalışan başına yatırım, kapasite, verimlilik, çalışan başına elde edilen katma değer gibi kriterler ele alındığında bu kesimin çok sağlıklı bir yapısının olmadığı ortaya çıkmaktadır. KOBİ'ler ürünlerini tanıtma yetersiz kalmakta, doğrudan ihracat yapamamakta, yüksek atıl kapasiteyle çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Çalışan başına elde edilen katma değerin düşük olması ve devlet desteklerinden yeteri kadar yararlanamadıkları da saptanan bir gerçektir.

Dünya ülkeleri içinde değerlendirildiğinde KOBİ'lerin yatırım payı %30-40 civarında iken ülkemizde %6,5'tur, yine KOBİ'lerin ihracat payı göz önüne alındığında dünya ülkelerinin pek çoğunda %20 ile %40 arasında değişen oranlarda ihracat yapabilme imkanı olurken, ülkemizdeki KOBİ'lerin ihracat payı sadece %8'dir. Benzer şekilde KOBİ'lere verilen kredi payı ise %3-4 civarındadır ve bu payda dünya ülkeleri ile kıyaslandığında son derece küçük bir değerdir.

Devletin KOBİ'leri desteklemesi esas itibarıyla girişimciliğin desteklenmesi olarak kabul edilmelidir. Dolayısıyla devletin KOBİ'lere yönelik destekleme politikalarının bu açıdan değerlendirildiğinde devletin şimdiye kadar KOBİ'leri desteklediği söylenemez. Yukarıdaki göstergeler bu konuda çok çarpıcı saptamalar getirmektedir. Halbuki KOBİ'lerin desteklenmesi özellikle günümüzde, dünyanın sanayi toplumundan sanayi sonrası topluma doğru hızlı bir geçiş süreci içinde bulunduğu dönemde özellikler büyük bir önem taşımaktadır. Mümkün olduğunca çok sayıda bireyini girişimci olarak ortaya çıkarabilen toplumlar sanayi sonrası dönemde ekonomik bakımdan önde gelen toplumlar olacaklardır. Bu nedenle KOBİ'ler desteklenmeli, kredi

ve teşvik sistemindeki mevzuat eksiklikleri giderilmeli ve modern finans teknikleri ile KOBİ'ler tanıştırılmalıdır.

Modern finans tekniklerinden leasing, KOBİ'lerin finansman sorununa iyi bir çözüm alternatifi olabilecekken, ne yazık ki KOBİ'ler tarafından yeterince kullanılamamaktadırlar. Oysa 1989 yılında günümüze kadar leasing sektörünün işlem hacmi büyük artışlar göstermiştir. KOBİ'lerin leasingden yeterince faydalanamamasının sebebi bir takım mevzuat eksikliklerinin bulunması ve KOBİ'lerin geleneksel finansman yöntemlerinden vazgeçemiyor olmalarıdır.

Factoring ise 1996 dan 1997 yılına geçildiğinde işlem hacmini %60 civarında arttırarak bir patlama yaşamış olmasına rağmen KOBİ'ler tarafından yeterince tanınmamaktadır. Oysa KOBİ'ler factoringle çalıştıkları taktirde alacakların takibi sağlanacak, nakit akımını düzenleme açısından büyük kolaylık sağlanacaktır. Ancak KOBİ'ler bu tekniği yakından tanıyıp, uygulamamya başladıklarında bu avantajlardan faydalanabileceklerdir.

KOBİ'lere finansman, pazarlama, rekabet gücü gibi pek çok konuda yardımcı olan franchising sistemi ise son yıllarda çok tercih edilen bir sistem haline gelmiştir. Risk sermayesi için Teşebbüs Destekleme Ajansının kurulması ile ilk girişimler yapılmış olmasına rağmen bu güne kadar gerçekleşen bir proje olmamıştır. Kredi Garanti Fonu ise Türkiye ve Almanya işbirliği ile kurulan çok yeni bir projedir ve 1997 yılında 31 milyon 614 bin 522 DM'lık garanti vermiştir. Verilen garantileri yurt içinde 50 ile dağılmıştır. Şu söylenebilir ki KGF daha geniş bir alana yayılma imkanı bulmuş bir yöntem halini almıştır.

KOBİ'lerin uygulayabileceği finans tekniği ne olursa olsun, karşılaşılan engeller aynıdır. Bu engeller KOBİ'lerin klasik yöntemlerinden bir türlü vazgeçemiyor olmaları, modern teknikleri tanımıyor olmaları ve finans sektöründe mevzuat eksikliklerinin giderilememiş olmasıdır. Burada sorumluluk KOBİ'lere ulaşmak amacıyla faaliyet göstermesi gereken finans sektörüne, hukuki alt yapıyı geliştirmek amacıyla devlete ve

KOBİ'ler ve finans sektörünü buluşturacak bir köprü olmak amacıyla KOSGEB, TOSYÖV, TESAR gibi kurumlara düşmektedir.



KAYNAKLAR

- [1] KARGÜL, İ.Doğan, 1997, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri, İTO Yayın No: 1997-47, İstanbul
- [2] CEYLAN, Ali, 1995, İşletmelerde Finansal Yönetim, Ekin Kitabevi, Bursa,
- [3] KARSLI, Sedat, 1997, "Nedir Şu KOBİ'ler", Dünya Gazetesi, İstanbul
- [4] MÜFTÜOĞLU, Tamer, 1992, Modern Finansman Araçlarının Esnaf-Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi, TESAR Yayın No:6, Ankara
- [5] ULUDAĞ, İlhan ve SERİN,Vildan, 1991, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yapısal, Finansal Sorunlar-Çözümler, İstanbul
- [6] BAYKAN, Cemile, 1983, Küçük İşletmelerin problemleri ve çözüm yolları sempozyumu; 12-13 Aralık, İstanbul
- [7] BEYAZIT, Murat Han, 1995, Türkiye'de Küçük Sanayi Siteleri; Mevcut Durum, Sorunlar, Öneriler, TESAR Yayınları No:17, Ankara
- [8] KINAY, Hamit Uğur, 1996, Küçük Yatırımlara Başlama Rehberi, Türkiye Halk Bankası Yayınları, Ankara
- [9] ALTOP, Atilla, 1990, Finansal Kiralama (Leasing) Sözleşmesi, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayını, Ankara.
- [10] ÇETİN, Canan, Kasım 1996, Kobilere ve Leasing, İstanbul Sanayi Odası Dergisi.

- [11] Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri, 1992, Ankara, Konrad-Adanavee Stiftung.
- [12] The European Obsevatory for SMEs First Annual Report, 1993, Prepared by European Network for SMEs Research (ENSR) and small Business Research and Consultancy (EIM)
- [13] GÜRDOĞAN, Nazif, 1989, Tüketici kredilerin bir Alternatif Olarak Leasing, Türkiyed'e Finansal Kiralama Esaslar ve Uygulama), İKV'nin düzenlediği seminer, İstanbul,
- [14] KOCAMAN, Berna, 1991, Finansal Açıdan Faktoring, Özgü Yayınları, Ankara.
- [15] GÜRAYLI, Mesut, 1992, Yatırım Ortaklıkları, Dünya Gazetesi (Özel Bölüm), 17.4.1992.
- [16] 14.04.1992 Tarihli Dünya Gazetesi , ek: Borsa kısmı.
- [17] ATAMAN, Başak, 1994, Türkiye’de Factoring İşlemleri ve Muhasebe Düzeni, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- [18] BETTE, Klaus, 1971, Praxis und Rechtsnatur des- Factoring - Geschaefts in Deutschland im Vergleich zu anderen Formen der Forderungsfinanzierung, Köln.
- [19] ÇETİN, Canan, Nisan 1996, KOBİ’ler ve Factoring, İSO Yayınları.
- [20] MÜFTÜOĞLU, M. Tamer, 1994, İşletme İktisat, 2.B. Turhan Kitabevi, Ankara.

- [21] ERTÜRK, Mümin, 1995, İşletme Biliminin Temel İlkeleri, Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş. İstanbul.
- [22] Devir Factoring, Mayıs 1992, El Kitabı, Devir Factoring Hizmetleri A.Ş., İstanbul.
- [23] ERSAN, İhsan, Haziran 1986, Uluslararası Factoring ve Türkiye, Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, İstanbul.
- [24] GÜCELİOĞLU, Ömer, 1994, Küçük ölçekli İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri; TESAR Yayınları; Ankara.
- [25] İstanbul Ticaret, 22.08.1998 tarihli yazı; "KGF. Proje kredilerinin yaygınlaşmasını sağlayacaktır." İTO Yayını, İstanbul.
- [26] YAZMAN, İrfan, 1996, Türkiye Halk Bankası Tarafından KOBİ'lere ve ;Esnaf Sanatkarlara Sunulan Krediler- Danışmanlık ve Eğitim Hizmetleri , Tesar Yayınları, No:14, Ankara.
- [27] BULDAM, Ahmet, Aralık 1995, Gümrük Birliğine Girerken KOBİ'lerin Sorunları ve Finans Önerileri Sempozyumu. Uzman Göz ile Bankacılık Eki Y. 3 s:12.
- [28] KOCAMAN, Arif, Haziran 1991, Teoride ve Uygulamada Factoring İşlemi, Batider, C.XVI,Sy:1
- [29] TOPTAŞ, Ülker, 1996, Özel ve Devlet Destekli Küçük Sanayi Siteleri ve Gelişme Perspektifleri, TESAR Tartışma Notları No:6, Ankara.

- [30] EGE, Ayşe ve ACAR,Ufuk, 1993, Avrupa Topluluğu ve Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Boy İşletmeler, KOSGEB, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi GeİLştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, Ankara.
- [31] AYGEN, Erol, 14.05.1997, Kobi'lerimizin Potansiyel Yapıları ve Mevcut KOSGEB yasamız, Dünya Gazetesi, İstanbul
- [32] SAYIN, Meral ve FAZİLOĞLU, Mustafa Akan, 1997, Avrupa Birliğinde KOBİ destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları, KOSGEB yayını, Ankara.
- [33] KILIÇ, Atilla, 1992, Küçük Sanayide Finasman ve Kredilendirme, Küçük Sanayicinin Sorunları Semineri, İ.T.O. Yayını No:1993-5 , İstanbul.
- [34] MORTAN, Kenan, 8.1.0.1996, "KOBİ Kararnamesi Ne Olmalı" Dünya Gazetesi, İstanbul.
- [35] KORKMAZ, Esfender, 17.01.1997, "Kobilerin Finansman Sorunları Çözölmelidir" İstanbul Ticaret Gazetesi, İstanbul.
- [36] TUNCER, Selahattin, Ocak 1997, "KOBİ Teşvik Politikası" İsatnbu Sanayi Odası Dergisi, sayı:370
- [37] VII. Beş Yıllık Kalkınma Planı Sanayileşme Politikaları Özel İhtisas Komisyonu, 1996, KOBİ'ler Alt Komisyon Raporu, Sanayileşme Politikaları, T.C. Başbakanlık D.P.T. Müsteşarlığı Yayın No: DPT 2438: ÖİK 495, Ankara.
- [38] KOSGEB Pazarlama Grup Başkanlığı, Eylül 1997,En Son Değişiklikleriyle Arge faaliyetlerinde ve ihracatta Devlet Yardımları. Anlara,

- [39] AVCIKURT, Cevdet, 04.09.1996, Gümrük Birliği ve KOBİ'ler, Dünya Gazetesi, İstanbul.
- [40] TİGREL, Ali, 1996, Küçük ve Orta Ölçekli işletmelere Sağlanan Destekler, T.C.Başbakanlık, D.P.T. Ankara.
- [41] EROL, Kemal, 1996, Kamu İhaleleri ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler, TESAR Yayını No:19 Ankara,
- [42] MÜFTÜOĞLU, Tamer, 1993, Küçük İşletmelere Yönelik Devlet Destekleri ve Politikalar: Genel Değerlendirme ve Öneriler, TESAR Yayını No: 3 Ankara.
- [43] SOMMER, Heinrich Johannes, 1988, "Ottawa Convention Factoring 1988", FLF 6/1988
- [44] Study on The Strategies for The Development of Small and Medium Industries, 1992, BİAR Yayını, Ankara

EKLER

1. Araştırma Geliştirme (Ar-Ge)Yardıımı 95/2
2. Yurtdışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde Veya Bireysel Katılımanın Desteklenmesine İlişkin Karar (95/6, 97/3)
3. Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesine İlişkin Karar (95/7)
4. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi İçin Karar (97/5)
5. Pazar Araştırma Desteği Hakkında Tebliğ (97/6)
6. Eğitim Yardımı Hakkında Tebliğ (97/7)
7. İstihdama Yol Açma Yardımı Hakkında Tebliğ (97/8)
8. Yurt Dışında Ofis -Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Destelenmesi Hakkında Tebliğ (97/9)
9. KOBİ'ler İçin Bazı Gerekli Adres ve Telefon Numaraları (Sanayi Odaları, Leasing Kurumları, Factoring Kurumları, Aracı Kurumlar, Sigorta Şirketleri, Yurt Dışındaki Ticari Müşavirliklerimiz Gibi)

ÖZGEÇMİŞ

Murat Barış KÖKÇAM 1974 yılında BURSA’da dünyaya gelmiştir. İlk ve orta öğrenimini Gemlik’te 1980-1988 yıllarında tamamlamış, liseyi Bursa Erkek Lisesi’nde okumuş. 1991 yılında matematik bölümünden mezun olmuştur. Aynı yıl İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği programında lisans öğrenimine başlamış olup 1995 yılında lisans eğitimini tamamlamıştır. 1996 yılından itibaren İstanbul Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme bölümünde yüksek lisans eğitimine devam etmektedir.

1996-1998 yılları arasında Borusan Holding- Boru Nakliyat Tic.A.Ş. firmasında Araç İşletme Departmanında ISO 9000 faaliyetlerini yürütmek üzere çalışmıştır. Yine aynı dönemde ISO 9000 ve Toplam Kalite Eğitimlerine katılmıştır.

Para - Kredi ve Koordinasyon Kurulundan :

Sıra No : 95/2

**Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımına
İlişkin Karar**

MADDE 1. Bakanlar Kurulu'nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı"nın 4. maddesinin verdiği yetkiye dayanarak, sanayi kuruluşlarının, araştırmaya ve yeni ürün ile üretim yöntemi ve teknolojisi geliştirmeye yönelik projelerinin uluslararası kurallara uygun olarak desteklenmesidir.

MADDE 2. Bu destek ile sadece Araştırma-Geliştirme projeleri kapsamında izlenip değerlendirilebilen giderlerin belirli bir oranının karşılanması veya bu projelere sermaye desteği sağlanması amaçlanmaktadır.

MADDE 3. Bu Kararda geçen:

Sanayi Kuruluşları: Tüm sanayi kuruluşları ile yazılım geliştirmeye yönelik üretken hizmet alanında faaliyet gösteren kuruluşlardır.

Araştırma-Geliştirme Projeleri: Amacı, kapsamı, süresi, bütçesi, özel şartları, diğer kurum, kuruluş, gerçek ve tüzel kişilerce sağlanacak aynı ve/veya nakdi destek miktarları, sonuçta doğacak iktisadi haklarının ilgililer arasındaki paylaşım esasları belirlenmiş, yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standartının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici mahiyette yeni tekniklerin uygulanması, üretimle ilgili olarak yeni bir teknoloji geliştirilmesi veya yeni teknolojinin yurt koşullarına uyumu konusunda bilimsel esaslara uygun ve araştırma-geliştirme faaliyetlerinin her safhasını belirleyecek mahiyette hazırlanacak ve sonuçlarının faydalı araç, gereç, malzeme, ürün, yöntem, sistem ve üretim tekniklerine dönüştürülmesi veya mevcut teknoloji ile iyileştirilmeye yönelik çalışma ve teknoloji uyarlamasını ifade eder.

Teknoloji: Teknik üretme ve bu tekniğin uygulanması ile ilgili gerekli alet, makina ve malzemeleri geliştirebilme bilgisidir.

Yeni Teknoloji: Türkiye için yeni olan teknolojilerdir.

Yenilik: Bir fikri, satılabilir, yeni yada geliştirilmiş bir ürün ya da mal ve hizmet üretiminde kullanılan yeni ya da geliştirilmiş bir yöntem haline dönüştürmek demektir. Bu açıdan teknolojik yenilik yapma/yaratma süreci, bir dizi bilimsel, teknolojik/teknik, mali ve ticari etkinliği içerir. Bütünün estetik alana yönelik değişiklikler (renk yada dekorlamadaki değişiklikler gibi) ile ürünün yapı yada niteliğini(performansını) teknik açıdan değiştirmeyen, küçük tasarım ya da görünüm farklarından ibaret basit değişiklikler yenilik sayılmaz.

Üründe Yenilik: Teknolojik açıdan yeni ürün, önceki ürün kuşağıyla karşılaştırıldığında malzemesi, parçaları ve yerine getirdiği işlevler açısından, öze ilişkin, teknolojik farklar gösteren bir ürünü ifade eder.

Üretim Yöntemlerinde Yenilik: Geleneksel üretim tesislerinde üretilemeyen, yeni ya da geliştirilmiş ürünlerin üretilmesinde veya halen üretilmekte olan ürünlerin yeni tekniklerle üretilmesinde kullanılan bir yöntem teknolojik açıdan yeni sayılır.

MADDE 4. Bu karar kapsamındaki destekten faydalanacak Ar-Ge faaliyet aşamaları aşağıdadır;

- a) Kavram geliştirme
- b) Teknolojik/teknik ve ekonomik yapılabirlik etüdü
- c) Geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar çalışmaları v.b. çalışmalar
- d) Tasarım ve çizim çalışmaları
- e) Prototip üretimi
- f) Pilot tesisin kurulması
- g) Deneme üretimi
- h) Patent ve lisans çalışmaları
- ı) Satış sonrası sorun giderme hizmetleri

AR-GE DESTEKLEME SİSTEMLERİ

AR-GE FAALİYETİNDE BULUNAN KURULUŞLARIN PROJE BAZINDA DESTEKLENMESİ

MADDE 5. Bünyelerinde veya bünyeleri dışında (Türkiye'de) AR-GE faaliyetinde bulunan kuruluşların 4. maddede belirtilen faaliyetlerine ilişkin harcamaları bu Karar kapsamında belirlenen esaslar çerçevesinde en fazla %50'ye kadar desteklenir. Destek süresi proje bazında en çok 3 (üç) yıldır.

MADDE 6. Kuruluşun yapmış olduğu faaliyetin AR-GE olup olmadığı, harcama miktarının söz konusu faaliyetle uygunluğu ve destekleme oranı ile destekleme tutarları Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca tespit edilecek kriterler çerçevesinde TÜBİTAK tarafından incelenip sonuçlandırılır. TÜBİTAK'ın konuyla ilgili olarak üstleneceği görevin diğer esas ve ayrıntıları Müsteşarlık ile TÜBİTAK arasında yapılacak protokolle belirlenir.

MADDE 7. Kuruluşların gerek bünyelerinde, gerek bünyeleri dışında (üniversite veya benzeri kurumlara yaptırılacak çalışmalar) yapacakları AR-GE faaliyetlerinin desteklenebilmesi için söz konusu harcamaların ölçülebilir olması ve faturalandırılmış olması gerekmektedir.

MADDE 8. TÜBİTAK tarafından yapılacak değerlendirme sonucu, proje bazındaki AR-GE harcamalarına uygulanacak "destekleme oranı" ile bu oran üzerinden hesaplanan "toplam destek tutarı" belirlenerek Dış Ticaret

Müsteşarlığına intikal ettirilir. Desteklenen projeye ilişkin ödemeler Müsteşarlığın uygun görüşüne istinaden Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından yapılır.

MADDE 9. T. Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından firmalara yapılacak ödeme esnasında ödenecek meblağın %5'i, TÜBİTAK'ın bu Karar kapsamındaki izleme ve değerlendirme faaliyetleri ile temel araştırmalarına destek sağlamak amacıyla kesilerek TÜBİTAK hesabına aktarılır.

MADDE 10. AR-GE desteklenmesinden yararlanmak isteyen kuruluşlar, taleplerini altışar aylık dönemler itibarıyla doğrudan TÜBİTAK'a yapacaklardır.

Söz konusu dönemler;

a. 1 Ocak - 30 Haziran

b. 1 Temmuz - 31 Aralık

şeklinde olacaktır.

MADDE 11. Kuruluşlar taleplerinde sadece bir önceki dönemle ilgili proje bazındaki AR-GE harcamalarını tevcih edeceklerdir.

Bu Karar çerçevesindeki destekleme, AR-GE projeleri kapsamındaki;

a. Personel giderleri (araştırmacılara ve münhasıran araştırma faaliyetinde istihdam edilen teknisyenlere ilişkin olanlar),

b. Münhasıran araştırma faaliyeti için kullanılan alet, teçhizat, yazılım giderleri,

c. Münhasıran araştırma faaliyeti için kullanılan danışmanlık hizmeti ve buna eşdeğer hizmet alım giderleri,

d. Ülke içindeki AR-GE kurum ve kuruluşlarına (üniversiteler, TÜBİTAK'a bağlı AR-GE birimleri, özel sektör AR-GE kuruluşları v.b.) yaptırılan AR-GE hizmet giderleri,

e) Patent başvuru giderleri,

f) Doğrudan AR-GE faaliyetleri ile ilgili matzeme alımı v.b. alım giderleri, içerir.

MADDE 12. Aşağıda belirtilmiş olan koşulları yerine getirmeleri halinde sanayi kuruluşlarının yararlanacakları toplam destek oranlarına ilave destek oranı sağlanır. Ancak, toplam AR-GE desteği AR-GE giderleri toplamının %50'sini geçemez.

a) Sanayi kuruluşunun proje bazında desteklenen AR-GE faaliyeti bir patentle sonuçlanması halinde, o proje bazındaki AR-GE giderleri için sağlanan toplam destek miktarının %10'u patentin alınmasından hemen sonra, ek destek olarak ilgili sanayi kuruluşuna ödenir.

b) Sanayi kuruluşunun geçmişteki kendi AR-GE faaliyetine ve/veya bu faaliyet sonucunda aldığı patente dayalı olarak, bir önceki yıl itibarıyla ürettiği özgün ürün/ürünlerin satışından elde ettiği hasılatın toplam satış hasılatına

olan oranına göre, AR-GE giderleri için sağlanan toplam destek miktarı, aşağıda gösterilen oranlarda arttırılır.

Özgün Ürün Satış Hasılatı / Toplam Satış Hasılatı	Uygulanacak Artış Oranı
%25'e kadar	%10
%25-%50	%15
%50'nin üstünde	%20

c) Sanayi kuruluşu belli bir proje bazında desteklenen AR-GE faaliyetinde doktoralı araştırmacı istihdam etmesi halinde bu araştırmacılarla ilgili personel giderleri için sağlanan destek %15 oranında arttırılır.

d) Sanayi kuruluşu belli bir proje bazında Türkiye'deki bir üniversite ve/veya TÜBİTAK'a bağlı AR-GE hizmeti satın almışsa yada sözkonusu kuruluş AR-GE faaliyetini anılan Kurumları eksen alan bir teknopark bünyesinde gerçekleştirmişse bu tür hizmet alımları yada teknoparkta gerçekleştirilen AR-GE faaliyeti giderleri için sağlanan destek miktarı %10 oranında arttırılır.

e) Sanayi kuruluşunun belli bir proje bazında desteklenen AR-GE faaliyetinin:

- (i) enformatik
- (ii) esnek üretim/esnek otomasyon teknolojileriyle ilgili uyarlama
- (iii) ileri malzeme teknolojileri
- (iv) gen mühendisliği/biyoteknoloji
- (v) uzay ve havacılık teknolojileri

alanlarında olması halinde sağlanan destek miktarı %20 oranında arttırılır.

MADDE 13. Projenin olumsuz yönde gittiği sonucuna varılması halinde, sözkonusu proje bazında sağlanan desteği durdurmaya TÜBİTAK'ın önerisi üzerine Müsteşarlık yetkilidir.

MADDE 14. Desteklemede, ibraz edilen belgelerdeki giderlerin TL cinsinden olanları TL, döviz cinsinden olanları ise fatura tarihindeki T.Cumhuriyet Merkez Bankası çapraz kurları ve döviz alış kuru esas alınarak, ABD Doları karşılığı Türk Lirası olarak T.Cumhuriyet Merkez Bankası'na Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödenir.

MADDE 15. Fimaller tarafından yanıtıcı bilgi ve belge verilmesinden dolayı haksız ödeme yapıldığının tesbiti halinde "6183 Sayılı Amme Alacakları Tahsil Usulü Hakkında Kanun" hükümleri uygulanır.

İLÜRÜN GELİŞTİRME VE STRATEJİK ODAK KONULARI PROJELERİNE SERMAYE DESTEĞİ

MADDE 16. Ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine ya da bu amaçla üretim yöntemi, sistemi ve tekniklerinin araştırılmasına ve geliştirilmesine yönelik AR-GE

projeleri ile "Stratejik Odak Konulan Projeler"ne, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan projeyi yürüten sanayi kuruluşunu teşvik eder nitelikte destek sağlanır.

"Stratejik Odak Konulan Projeler" ülkemizde mevcut sanayi yapısı teknoloji ve insan gücü birikimi ve uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklerin dinamiği esas alınarak, hangi alanlarda, teknolojik projeler yürütülmesinde yarar bulunduğunu veya araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin ülkemizde gelişip yaygınlaşması için alınması gereken tedbirleri tespit eden projelerdir.

Lisans veya "know-how" satın alınmasını içeren projeler ile bir ürün veya sistem oluşturulmasına, geliştirilmesine yol açmayan sadece teknoloji transferinden oluşan projeler bu kapsamda desteklenmez.

MADDE 17. Yukandaki amaca uygun projesi olan bir kuruluş, bunun gerektirdiği AR-GE harcamalarının karşılanması için hazırladığı çalışma programı ve bütçe önerisini Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'na (TTGV) sunar. Vakıf tarafından incelenerek desteklenmesine karar verilen ve Müsteşarlığın onayladığı projelerin yürütülmesi için projeyi getiren kuruluş ile Vakıf yetkileri arasında sözleşme yapılır. Bu sözleşme koşullarına göre projenin uygulanması için gerekli AR-GE harcamalarının %50'sine kadarlık kısmı için Müsteşarlığın uygun görüşüne istinaden Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan sermaye desteği tahsis edilir. Projenin tamamlanabilmesi için gereken miktarın kalan kısmı ise projeyi getiren kuruluş tarafından karşılanır.

MADDE 18. Önerilen proje bütçesinin %3'ü oranında bir pay, TTGV'nin konu ile ilgili masraflarını karşılamak üzere projeyi öneren kuruluş tarafından sözleşme tarihinde TTGV'ye nakden ödenir.

MADDE 19. Sermaye katılımı ile desteklenen projelerin azami süresi 2 (iki) yıl olup, projelere sağlanacak sermaye desteği 1 milyon ABD dolarını aşamaz. Stratejik Odak Konulan projeleri için azami süre 1 (bir) yıl ve azami destek miktarı 100.000 (yüz bin) ABD dolarını aşamaz. Stratejik Odak Konulanındaki projelerin desteklenmesinde Müsteşarlığın uygun görüşü alınır. Bu tür projelerin tüm giderleri sağlanacak destekle karşılanır.

MADDE 20. Projenin sonucunda ticari uygulamaya geçilmesi halinde, projeye sağlanan sermaye destek miktarı bu desteğe ilişkin tahsisin yapıldığı tarih veya tarihlerdeki sabit fiyatlar üzerinden ve proje sözleşmesinde belirtilen faiz oranları ve vadeleri esas alınarak, projeyi yöneten kuruluş veya ticari uygulamayı başlatan üçüncü şahıslar tarafından T. Cumhuriyet Merkez Bankası nezdindeki Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'na geri ödenir.

MADDE 21. Proje sahibi veya TTGV'nin talebi üzerine, yürütülmesi imkansız hale gelen projelerin durdurulmasına ve tasfiyesine Müsteşarlığın uygun görüşü alınmak suretiyle, TTGV Yönetim Kurulu tarafından karar verilebilir.

MADDE 22. Projelerin önerilmesi, değerlendirilmesi, desteklenmesi, izlenmesi ve yürütülmesi ile ilgili her türlü yazışma ve raporlar gizlidir. Proje sonucunda alınan patentlerle ticari uygulama neticesinde elde edilecek kar ve sair gelirler üzerinde TTGV tarafından projeye ilişkin sözleşme hükümleri dışında bir hak ileri sürülemez.

MADDE 23. Projenin yürütülmesinden sorumluların kusur ve ihmalleri sonucu, projenin olumsuz bir duruma girdiğinin tespiti halinde Müsteşarlığın da olumlu görüşü alınmak kaydıyla TTGV Yönetim Kurulu karar ile proje iptal edilir ve o zamana kadar sağlanan destek sözleşmede belirtilen faiz oranları ve vadeleri esas alınarak geri alınır.

MADDE 24. Sözleşme hükümlerine uygun olarak yürütülmesine rağmen ticari değerde bir ürün oluşturulamaması veya projenin başarısızlıkla sonuçlanması halinde, sözleşme hükümlerine göre proje tasfiye edilir. Tasfiye gelirleri Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'na ve proje sahibine katılımları oranında iade edilir. Tasfiye sonunda, proje için yapılan harcamalarla satın alınmış makina, teçhizat ve malzemeler nakde dönüştürülerek destek oranında anılan Fon'a iade edilir. Nakde dönüştürülemeyen harcamalar, TTGV Yönetim Kurulu karar ve Müsteşarlığın onaylaması halinde, proje zarar olarak kabul edilerek hibe haline dönüştürülür.

MADDE 25. Projenin, bilimsel, teknolojik, idari, mali ve hukuki yönden TTGV tarafından kabul edildiği şekilde ve sözleşmeye uygun olarak yürütülmesinden, projeye ilişkin raporların verilmesinden, projenin yürütülmesi sırasında gerekli iş güvenliği ve benzeri gerekli önlemlerin alınmasından proje yürütücüsü sorumlu olur.

MADDE 26. Bu Karar'ın uygulanmasına ilişkin her türlü düzenlemenin yapılmasında ve uygulamada ortaya çıkacak ihtilafların sonuçlandırılmasında Dış Ticaret Müsteşarlığı yetkilidir.

MADDE 27. Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Para - Kredi ve Koordinasyon Kurulundan :

Sıra No : 95/6, 97/3

**Yurtdışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde Veya
Bireysel Katılımın Desteklenmesine İlişkin Karar**

AMAÇ

MADDE 1. Bakanlar Kurulu'nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı"nın 4. maddesinin verdiği yetkiye dayanarak, yurt dışında düzenlenecek fuar/sergilere katılımın artırılması amacıyla gerekli desteğin sağlanmasıdır.

KAPSAM

MADDE 2. Bu destek; yurt dışında düzenlenen fuar/sergiler için, Türkiye adına milli katılımı gerçekleştiren organizatör firmaların organizasyonunda söz konusu fuarlara iştirak eden firmalar ile yurtdışındaki fuarlara bireysel olarak katılan firmaların katılım ücretlerinin, bu Karar kapsamında tespit edilen esaslar ve oranlar çerçevesinde, "Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu"ndan karşılanmasını kapsamaktadır.

DESTEKLENECEK FAALİYETLER

MADDE 3.

A. TANIMLAR

Bu kararda geçen;

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ)

- İmalat Sanayi Sektöründe faaliyette bulunan,
 - Bir ila ikiyüz arasında işçi çalıştırdığı, bağlı olduğu meslek kuruluşunca tevsik edilen,
 - Gerçek usulde defter tutan,
 - Arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, bilanço net değeri itibariyle iki milyon ABD Doları TL'yi aşmayan,
- işletmelerdir.

Sektörel Dış Ticaret Şirketi

Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından "SDS" Statüsü verilen şirketlerdir

Büyük Ölçekli Firmalar

KOBİ'ler dışında kalan firmalardır.

B. Milli Katılımlarda İştirakçi Firmaların Desteklenmesi

Yurt dışında düzenlenen fuar/sergilere; Müsteşarlıktan yeterlilik belgesi alarak, Türkiye adına milli katılım gerçekleştiren organizatör firmaların organizasyonunda sözkonusu fuarlara iştirak eden;

a) Büyük ölçekli firmaların organizatör firmaya metrekaşe üzerinden ödeyecekleri katılım ücretinin % 50'si katılımcı firmaya ödenir. Ödenecek miktar her halükarda firma başına 7.000 ABD Dolarını aşamaz.

b) Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) ile kendileri veya bünyesinde bulunan firmalar adına fuar/sergilere katılan Sektörel Dış Ticaret Şirketi niteliğini haiz firmaların her bir firma için organizatör firmaya ödeyecekleri katılım ücretinin % 60'ı katılımcı firmaya ödenir. Ödenecek miktar her halükarda firma başına 8.500 ABD Dolarını aşamaz.

c) Kalkınmada öncelikli yörelerde kurulan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) ile kendileri veya bünyesinde bulunan firmalar adına fuar/sergilere katılan Sektörel Dış Ticaret Şirketi niteliğini haiz firmaların her bir firma için organizatör firmaya ödeyecekleri katılım ücretinin % 70'i katılımcı firmaya ödenir. Ödenecek miktar her halükarda firma başına 10.000 ABD Dolarını aşamaz.

d) Dış Ticaret Müsteşarlığınca proje bazında incelenip uygun görülen fuar/serginin bir gemi, TIR, tren ve benzeri araçlar marifetiyle birden fazla ülkede gerçekleştirilecek olması durumunda firmaların organizatör firmaya ödeyecekleri katılım ücretinin % 70'i katılımcı firmaya ödenir. Ödenecek miktar her halükarda firma başına 12.000 ABD Doları'nı aşamaz.

e) Amerika, Avustralya, Afrika Kıtası ve Uzakdoğu Ülkeleri'nde milli katılım organizasyonu ile iştirak edilen fuar/sergilere, fuar/sergi mallarının nakliyesine ilişkin olarak beher metrekaşe için 75 kg'ı veya 1/4 m³'ü geçmeyecek şekilde hesaplanacak nakliye giderlerinin % 70'i ilave navlun desteği olarak katılımcı firmaya ödenir. Navlun için ödenecek ilave destek her halükarda firma başına 5.000 ABD Doları'nı geçmez.

C. Milli Katılımlarda Organizatör Firmaların Desteklenmesi

a) Fuar süresince fuarın konusu ile ilgili olarak düzenlenecek seminer, konferans, panel ve benzeri tanıtım faaliyetlerine ilişkin masrafların % 50'si organizatör firmaya ödenir. Ödenecek miktar her halükarda 25.000 ABD Dolarını aşamaz.

b) Milli katılım organizasyonlarında toplam stand alanı 250 m² 'yi aşan fuar/sergilerde toplam alanı minimum 25 m² maksimum 50 m² arasında olmak kaydıyla organizatör firma tarafından yapılacak toplantı salonu, görüşme odaları ve info stand masraflarının % 50'si organizatör firmaya ödenir. Ödenecek miktar her halükarda 7.500 ABD Dolarını aşamaz.

D. Bireysel Katılımlarda Firmaların Desteklenmesi

Yurtdışı fuarlara bireysel olarak katılan firmaların;

a) Fuarı düzenleyen kuruluşa ödeyeceği yer kirası, stand inşası ve dekorasyonuna ilişkin giderlerin % 50'si,

b) Fuar mallarının nakliyesine ilişkin olarak, beher metrekare için 75 kg'ı veya 1/4 metreküpü geçmeyecek şekilde hesaplanacak nakliye giderlerinin % 50'si ödenir.

Ödenecek miktar bu bendin (a) ve (b) fıkralarında belirtilen giderlerin toplamı için her halükarda firma başına 50.000 ABD Dolarını geçemez.

c) Bireysel katılımlarda fuar/sergide sergilenecek olan malların;

- Enformatik
- İleri malzeme teknolojileri
- Gen mühendisliği/biyoteknoloji
- Uzay ve havacılık teknolojileri

alanlarında olması halinde bu Karar'ın C bendinin (a) ve (b) fıkralarında belirtilen giderlerin % 70'i ödenir. Ödenecek miktar her halükarda firma başına 60.000 ABD Dolarını geçemez.

MADDE 2. Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

DESTEKLENECEK FUARLARIN TESPİTİ

MADDE 4. Milli düzeyde ve bireysel katılımlarda hangi fuarların destekleneceği, madde ve ülke bazındaki ihracat politikaları esas alınarak Müsteşarlıkça tespit edilecek kriterler çerçevesinde belirlenir.

MADDE 5. Bir firmaya aynı fuar için 3 defadan fazla destek verilmez.

ÖDEME ESASLARI

MADDE 6. Yurtdışı fuarların/sergilerin desteklenmesine yönelik ödemeler aşağıdaki esaslar çerçevesinde yapılır.

a. Fuarlara iştirak eden firmaların 3. maddede belirtilen harcamalarının desteklenebilmesi için, harcamaların fatura ile belgelendirilmiş olması şarttır.

b. Düzenleyeceği fuara katılımın desteklenmesini isteyen organizatör firmalar ile yurt dışı fuarlara bireysel olarak iştirak eden firmaların fuarın başlangıcından en geç iki ay önce, katılmak istedikleri fuara ilişkin olarak, desteklenen faaliyet türleri ile ilgili tahmini harcamaları da içeren bir proje ile birlikte bulundukları bölgedeki İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerine başvurmaları gerekmektedir.

c. İhracatçı Birlikleri Müsteşarlıkça tespit edilecek kriterler çerçevesinde sözkonusu başvuruları inceleyerek, uygun gördüğü talepleri ilgili firma veya organizatör kuruluşa bildirir.

d. Fuar/sergi sona erdikten sonra, gerçekleşen harcamalara ilişkin belgeler, fuar/serginin bitiş tarihini müteakip en geç 6 (altı) ay içerisinde, milli katılımlarda fuar organizatörü kuruluş kanalı ile, bireysel katılımlarda ise

doğrudan firmalarca İhracatçı Birlikleri'ne intikal ettirilir. İhracatçı Birlikleri gerekli incelemenin yapılmasını müteakip, ödeme yapılacak firmalar ile ödeme miktarlarını Müsteşarlığa intikal ettirir. Müsteşarlık uygun gördüğü talepleri ödemenin yapılmasını teminen T.Cumhuriyet Merkez Bankası'na bildirir.

e. Desteklemede, ibraz edilen belge'lerdeki giderlerin, TL cinsinden olanları TL, döviz cinsinden olanları ise fatura tarihindeki T.Cumhuriyet Merkez Bankası çapraz kurları ve döviz alış kuru esas alınarak, ABD Doları karşılığı TL olarak T.Cumhuriyet Merkez Bankası'nca Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödenir.

MÜEYYİDE

MADDE 7. Firmalar tarafından yanıltıcı bilgi ve belge verilmesinden dolayı haksız ödeme yapıldığının tespiti halinde, "6183 sayılı Amme Alacakları Tahsil Usulü Hakkındaki Kanun" hükümleri uygulanır.

YETKİ

MADDE 8. Bu Karar'ın uygulanmasına ilişkin her türlü düzenlemenin yapılmasında ve uygulamada ortaya çıkacak ihtilafların sonuçlandırılmasında Dış Ticaret Müsteşarlığı yetkilidir.

YÜRÜRLÜK

MADDE 9. Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

**Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının
Desteklenmesine İlişkin Karar**

AMAÇ

MADDE 1. Bakanlar Kurulu'nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'nın 4. maddesinin verdiği yetkiye dayanarak, uluslararası nitelikteki yurt içi ihtisas fuarlarının dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacıyla Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca (DTM) gerekli desteğin sağlanmasıdır.

KAPSAM

MADDE 2. Bu destek; Türkiye'de uluslararası nitelikte ihtisas fuarları düzenleyen ve DTM'nca belirlenecek kriterlere uygun yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerin belli bir oranının "Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu"ndan karşılanmasını kapsamaktadır.

DESTEKLENECEK FAALİYETLER

MADDE 3.

A. Mali Destek Sağlanacak Faaliyetler

a. Ticaret Müşavirliğince uygun görülen yayınlarda, organizatör firmaların fuar öncesi yapacakları yurt dışı tanıtım (basın-yayın, radyo, TV reklamları, afiş, broşür, basın toplantısı) faaliyetleri,

b. Organizatör firma tarafından önerilen ve Ticaret Müşavirlikleri'nce uygun görülerek fuara davet edilen bazı önemli yabancı alıcıların (ülke başına iki kişiyi geçmez) yol giderleri,

c. Fuar süresince fuarın konusu ile ilgili olarak düzenlenecek, seminer, konferans, panel ve ödüllü yarışmalara ilişkin masraflar.

B. Diğer Destekler

a. Fuarın Ticaret Müşavirlikleri'nce tanıtımı,

b. Fuarın ve organizatör firmanın DTM'nca desteklendiğinin tevsiki.

DESTEKLENECEK FUARLARIN TESPİTİ

MADDE 4. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nca izin verilmiş uluslararası nitelikteki iç ihtisas fuarlarından hangilerinin destekleneceği maddeler ve ülke bazındaki ihracat politikaları esas alınarak aşağıda belirtilen kriterler çerçevesinde belirlenir:

a. Fuarın;

- Tekstil, konfeksiyon, halı,
- Deri (ayakkabı dahil),
- Taşıt araçları ve yan sanayii,
- Gıda ve gıda teknolojisi,
- Elektrik-elektronik sanayii,
- Madeni eşya sanayii,
- Toprak sanayii,
- İnşaat malzemeleri,
- Mobilya sanayii

ürünlerine yönelik olması,

b. Fuarın en az üç defadır yapılıyor olması,

c. Bir önceki dönemde yapılan fuara asgari 251 yabancı olmak üzere en az 100 firmanın katılmış olması, gerekmektedir.

d. Aynı fuara iki defadan fazla destek verilmez.

ÖDEME ESASLARI

MADDE 5. Uluslararası nitelik taşıyan yurt içi ihtisas fuarlarının desteklenmesine yönelik ödemeler aşağıdaki esaslar çerçevesinde yapılır.

a. Organizatör kuruluşların 3. maddede belirtilen faaliyetleri ile ilgili harcamalarının desteklenebilmesi için harcamaların fatura ile belgelendirilmiş olması şarttır.

b. Desteklenen faaliyetlere ilişkin ödenmelere esas teşkil eden oran ve azami destek tutarları aşağıda gösterilmiştir.

HARCAMA KALEMLERİ	DESTEKLEME ORANI (%)	AZAMI DESTEK TUTARI (KARŞILIĞI TL)
Yurt dışı tanıtım faaliyetleri	50	25.000 \$
Önemli alıcıların ulaşım giderleri	50	15.000 \$

HARCAMA KALEMLERİ	DESTEKLEME ORANI (%)	AZAMI DESTEK TUTARI (KARŞILIĞI TL)
Fuarın konusu ile ilgili seminer, konferans, panel ve ödüllü yarışma giderleri	50	5.000 \$

c. Düzenleyeceği yurt içi ihtisas fuarının desteklenmesini isteyen organizatör firmaların, fuarın başlangıcından en geç üç ay önce, desteklenen faaliyet türlerine ilişkin tahmini harcamaları da içeren bir proje ile birlikte bulundukları bölgedeki İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerine başvurmaları gerekmektedir.

d. İhracatçı Birlikleri 4. maddede belirtilen kriterler ve bunlara ek olarak Müsteşarlıkça tespit edilecek diğer kriterler çerçevesinde, sözkonusu başvuruları inceleyerek uygun gördüğü talepleri organizatör firmalara bildirir.

e. Fuar sona erdikten sonra, gerçekleşen harcamalara ilişkin belgeler, fuarın bitiş tarihini müteakip en geç 6 (altı) ay içerisinde organizatör firma tarafından İhracatçı Birlikleri'ne intikal ettirilir. İhracatçı Birlikleri gerekli incelemelerin yapılmasını müteakip, ödeme yapılacak firmalar ile ödeme miktarlarını Müsteşarlığa bildirir. Müsteşarlık uygun gördüğü talepleri ödemenin yapılmasını teminen T.Cumhuriyet Merkez Bankası'na intikal ettirir.

f. Desteklemede, ibraz edilen belgelerdeki giderlerin, TL cinsinden olanları TL, döviz cinsinden olanları ise fatura tarihindeki T.Cumhuriyet Merkez Bankası çapraz kurları ve döviz alış kuru esas alınarak, ABD Doları karşılığı TL olarak T.Cumhuriyet Merkez Bankası'nca Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödenir.

MÜEYYİDE

MADDE 6. Firmalar tarafından yanıtıcı bilgi ve belge verilmesinden dolayı haksız ödeme yapıldığının tespiti halinde "6183 sayılı Amme Alacakların Tahsil Usulü Hakkındaki Kanun" hükümleri uygulanır.

YETKİ

MADDE 7. Bu Karar'ın uygulanmasına ilişkin her türlü düzenlemenin yapılmasında ve ortaya çıkacak ihtilafların sonuçlandırılmasında DTM yetkilidir.

YÜRÜRLÜK

MADDE 8. Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulundan :**İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında "Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi" Hakkında Tebliğ****Tebliğ No : 97/5****AMAC**

MADDE 1. Bu Kararın amacı, Bakanlar Kurulu'nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı"nın 4. maddesinde verdiği yetkiye dayanarak ürünlerimizin uluslararası pazarlarda karşılaştıkları çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyulması amacıyla kalite güvence sistemi ve çevre yönetim sistemi belgeleri ile CE işaretinin alınması halinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere (KOBİ), devlet desteği sağlanmasıdır.

KAPSAM

MADDE 2. Bu Karar, KOBİ'lerin Türk Standartları Enstitüsü ile akredite edilmiş kuruluşlardan, kalite güvence sistemi belgeleri (ISO 9000 serisi), çevre yönetim sistemi belgeleri (ISO 14000) ve CE işaretinin alınması için yaptıkları belgelendirilmiş harcamalarının belirli bir kısmının karşılanmasını kapsamaktadır.

TANIM

MADDE 3. Bu Kararda geçen:

Müşterilik : Dış Ticaret Müsteşarlığı'dır

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme:

1. Bir ila ilkyüz arasında işçi istihdam ettiği bağlı olduğu meslek kuruluşunca tevsik edilen,
 2. Gerçek usulde defter tutan,
 3. İmalat sanayi alanında faaliyette bulunan,
 4. Arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, bilanço net değeri itibariyle iki milyon ABD Doları karşılığı TL'yi aşmayan,
- işletmelerdir.

DESTEKLENECEK FAALİYETLER

MADDE 4. Bu karar kapsamında; firmaların,

- a) ISO 9000 serisi kalite güvence sistemi belgelerini,
- b) ISO 14000 çevre yönetim sistemi belgelerini,
- c) CE işaretini ve
- d) Uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgelerini

alma masrafları (sadece belgelendirme masrafları) karşılanacaktır.

MADDE 5. Firmaların, dördüncü maddede belirtilen belgeleri almaları halinde yapacakları harcamaların en fazla %50'si, destekleme kapsamında karşılanabilir. Ancak, firmaların daha önceden belge almak için yeterli bulunmadığı belgelendirme başvurularında yapılan harcamalar dikkate alınmaz.

MADDE 6. Bu Karar ile ilgili başvurular Dış Ticaret Müsteşarlığı'na (İhracat Genel Müdürlüğü) yapılır. T. Cumhuriyet Merkez Bankası, Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan alınan bildirim üzerine ödemeyi, Madde 7'de belirtilen şekilde öncelikle yapar.

MADDE 7. Desteklemede, ibraz edilen harcama belgelerindeki giderlerin, TL cinsinden olanları TL, döviz cinsinden olanları ise fatura tarihindeki T. Cumhuriyet Merkez Bankası çapraz kurları ve döviz alış kuru esas alınarak, ABD Doları karşılığı TL olarak T. Cumhuriyet Merkez Bankası'na Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödenir.

MADDE 8. Bu destekten yararlanacak olanların yanıtıcı bilgi ve belge vermesinden dolayı hakız olarak tahsil ettikleri, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu kaynaklı ödemelerde "6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun" hükümleri uygulanır.

MADDE 9. Bu Karar'ın uygulanmasına ilişkin her türlü düzenlemenin yapılmasında ve uygulamada ortaya çıkacak ihtilafların sonuçlandırılmasında Dış Ticaret Müsteşarlığı yetkilidir.

MADDE 10. Para-Kredi Koordinasyon Kurulu'nun 18.05.1995 tarih ve 95/6 sayılı Kararının 2. maddesi ile 01.06.1995 tarih ve 22300 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 95/3 sıra no'lu Tebliği yürürlükten kaldırılmıştır.

MADDE 11. Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer..

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulundan :**İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında
"Pazar Araştırması Desteği" Hakkında Tebliğ**

Tebliğ No : 97/6

AMAÇ

MADDE 1- Bakanlar Kurulu'nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı "İhracata Yönelik Devlet Yardımları"na ilişkin Kararı'nın 4. maddesinin verdiği yetkiye dayanarak, yeni ihraç pazarları yaratmak ve geleneksel pazarlarımızda pazar payımızı arttırmak maksadıyla küçük ve orta büyüklükteki işletmelere(KOBİ) yönelik devlet desteği sağlanmasıdır.

KAPSAM

MADDE 2- Bu karar ile;

a) Potansiyel pazarlar hakkında sistematik ve objektif bilgi sağlanması, firmaların pazarlara giriş konusunda karar vermelerine yardımcı olunması ve ürünlerinin yeni bir pazarda gerektiği şekilde tanıtılması,

b) Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler arasındaki işbirliğini sağlamaya yönelik olarak Avrupa Birliği'nce uluslararası düzeyde organize edilen faaliyetlere katılımın desteklenmesi,

amaçlanmaktadır.

MADDE 3- Bu Karar'dan, mal üretimi ve ticareti ile iştigal eden küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) ile sanayi sektöründeki üretici dernekleri yararlanır.

TANIM

MADDE 4- Bu kararda geçen ;

Müşavirlik: Dış Ticaret Müsteşarlığıdır.

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler ;

1) Bir ila ikiyüz arasında işçi istihdam ettiği, bağlı olduğu meslek kuruluşunca tevsik edilen,

- 2) Gerçek usulde defter tutan,
- 3) İmalat sanayi alanında faaliyette bulunan,
- 4) Arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, bilanço net değeri itibariyle iki milyon ABD Doları karşılığı TL'yi aşmayan firmalardır.

Sektörel Dış Ticaret Şirketi: Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından SDŞ ünvanı verilen şirketlerdir.

Üretici Dernekleri: Aynı imalat dalında faaliyette bulunan üretici şirketlerin kurduğu derneklerdir.

Uygulamacı Kuruluş: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME) ve İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)'dir.

DESTEKLENECEK FAALİYETLER

1- PAZAR ARAŞTIRMASI PROJELERİNİN DESTEKLENMESİ

MADDE 5- Bu karar kapsamında destek;

- a) Şirketlerin kendi bünyesinde yapacakları projelere,
- b) Pazar araştırması hizmeti veren şirketlerin/kurumların şirket nam ve hesabına yapacakları projelere,
- c) Üretici derneklerinin üyeleri için yapacakları veya yaptıracakları projelere

verilir.

Pazar araştırması projesi İGEME tarafından da hazırlanıp yürütülebilir. Böyle bir projenin maliyeti bu karar kapsamındaki koşullarda karşılanır.

Şirketlerin veya üretici derneklerinin talep etmesi halinde de İGEME tarafından pazar araştırması projesi hazırlanıp yürütülebilir.

MADDE 6-

A- Şirketin kendi bünyesinde yürüteceği projeler:

Şirketin kendi bünyesi içerisinde "masabaşı ve alan araştırması" na dayanan pazar araştırması faaliyetini yürütmek istemesi halinde, raporun, ön değerlendirmeyi yapacak olan İGEME tarafından belirlenecek standartlarda hazırlanması gerekir.

B- Danışmanlık şirket veya kurumlarının şirket için yürüteceği projeler:

Şirket namı ve hesabına, danışmanlık şirketleri/kurumları ile İGEME'ce, "masabaşı ve alan araştırması"na dayanarak hazırlanan projeler, bu karar kapsamındaki destekten yararlanırlar.

C- Üretici derneklerinin üyeleri veya bulundukları imalat dalının ortak amacına yönelik yapacakları projeler:

Üretici dernekleri; pazar araştırması projelerini bünyeleri içinde yapabilecekleri gibi, danışmanlık şirketi/kurumu veya İGEME'yi kullanarak da "masabaşı ve alan araştırması" na dayanan pazar araştırması projeleri hazırlatabilirler. Bu destekten yararlanacak üretici derneklerinin;

- bünyesinde aynı üretim dalında faaliyette bulunan şirketlerin en az %30'unu bulundurmaması,
- belirli bir üretim dalını temsil etmesi,
- yeni üyeliklere açık olması,
- kar amacı gütmemesi,
- başvuruları kendisi için değil üyeleri için yapması,

koşullarını taşınması gerekir.

MADDE 7- Şirketler ve üretici dernekleri İGEME'den pazar araştırması projelerinin hazırlanma şekil ve esaslarının teminini müteakip, bu Kararla ilgili olarak uygulama usul ve esaslarında belirlenen sürelerde proje taslağını İGEME'ye sunar.

II- KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER ARASINDA İŞBİRLİĞİ FAALİYETLERİNİN DESTEKLENMESİ :

MADDE 8- İktisadi Kalkınma Vakfı organizasyonu ile Avrupa Birliği Komisyonu tarafından düzenlenen ikinci maddenin (b) bendinde bahsolunan faaliyetlere katılımda, bir firmadan en fazla bir kişinin 500 \$'ı geçmemek kaydıyla yol ve günlük 100 \$'ı geçmemek kaydıyla konaklama giderlerinin %70'i, bu karar kapsamında karşılanır.

ÖDEME ESASLARI

MADDE 9- Pazar araştırması desteğinden yararlanacak olan projeler, İGEME'nin yapacağı inceleme ve değerlendirme sonucuna göre onaylanmak üzere Müsteşarlığa gönderilir. İGEME, projeyi her safhasında takip eder ve gerekli ikazları yapar.

MADDE 10- Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bildirimi üzerine, T. Cumhuriyet Merkez Bankası, onaylanan projelere ilişkin ödemeleri öncelikle yapar.

Destekleme; ibraz edilen belgelerdeki giderlerin TL cinsinden olanları TL, döviz cinsinden olanların ise fatura (belge) tarihindeki T. Cumhuriyet Merkez Bankası çapraz kurları ve döviz alış kuru esas alınarak, ABD doları karşılığı TL olarak Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödenir.

T. Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından şirketlere yapılacak ödeme esnasında ödenecek meblağın %5'i, İGEME'nin bu karar kapsamındaki izleme ve değerlendirme faaliyetlerine destek sağlamak amacıyla kesilerek mezkur kuruluş hesabına aktarılır.

MADDE 11- Bir üretici şirketin, pazar araştırması için kullanabileceği azami tutar 75.000 \$, bir yıl içerisinde kullanabileceği azami tutar 15.000 \$, tek bir proje için kullanabileceği azami tutar 7.500 \$'dır.

MADDE 12- SDŞ ve üretici derneğince yürütülecek pazar araştırması için bir yıl içerisinde kullanılabilir azami destek tutarı 50.000 \$ olup, proje bazında azami destek tutarı ise 10.000 \$'dır.

MADDE 13- Aşağıdaki koşullarda pazar araştırması desteği verilmez:

- a) Belirgin bir projenin parçası olmayan çok genel mahiyette ön bilgi veren türden araştırmalar.
- b) Pazar araştırmasının amaçlanmadığı yurt dışı geziler.
- c) Satış amaçlı yapılan geziler.
- d) Ticaret fuarları, sergiler ve konferanslara katılımlar.
- e) Grup seyahati, ticaret heyetiyle gidilen geziler veya resmi kurumlarca yabancı ülkelerde tanıtım amaçlı programlar.
- f) İhracata hazır olmayan ürünlere yönelik projeler.
- g) Halihazırda başlanmış, bir projeye dayalı olmayan veya satın alınmış araştırmalar.
- h) Aynı anda, bir firma için firma bünyesinde, danışmanlık şirketi/kurumu ve İGEME'ce araştırmaları yürütülen projeler.

MADDE 14- Şirketin bir seferde en fazla bir projesi desteklenir. ikinci bir başvurunun değerlendirmeye alınabilmesi için önceki projenin tamamlanmış ve Müsteşarlıkca onaylanmış olması gerekir.

MADDE 15-

- a) Şirketlerin pazar araştırması projeleri; birer nüshası firma, İGEME ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda kalmak üzere üç kopya hazırlanır.
- b) Üretici dernekleri pazar araştırması projeleri; birer nüshasının dernek, İGEME ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda kalması ve bir nüshasının da ilgili Ticaret Müşavirliğine gönderilmesi amacıyla dört kopya hazırlanır.

MADDE 16- Projenin gerçekleştirilmesinden itibaren bir yıl içinde, proje hedeflerinin pazar stratejisine adapte edilip edilmediği ve hedef ülkedeki pazar payının artırılıp artırılmadığı hususları, pazar araştırmasından yararlanan tarafından değerlendirilmek üzere İGEME'ye gönderilir. Değerlendirme sonuçlarını göndermeyenler karar kapsamındaki destekten bir daha yararlanamazlar.

MADDE 17- Bu destekten yararlanacak olanların yanıltıcı bilgi ve belge vermesinden dolayı haksız olarak tahsil ettikleri, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu kaynaklı ödemelerde "6183 Sayılı Amme Alacakları Tahsil Usulü Hakkındaki Kanun" hükümleri uygulanır.

MADDE 18- Bu Karar'ın uygulamasına ilişkin her türlü düzenlemenin yapılmasında ve uygulamada ortaya çıkacak ihtilafların sonuçlandırılmasında Dış Ticaret Müsteşarlığı yetkilidir.

MADDE 19- Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 18.05.1995 tarih ve 95/6 sayılı kararının 3. maddesi ile 01.06.1995 tarih ve 22300 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 95/4 sıra no'lu tebliği yürürlükten kaldırılmıştır.

MADDE 20. Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

**İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında
"Eğitim Yardımı" Hakkında Tebliğ**

Tebliğ No : 97/7

AMAÇ

MADDE 1 : Bu Kararın amacı, Bakanlar Kurulu'nun 27.12.1994 tarihli ve 94/6401 sayılı "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı"nın 4 üncü maddesinin verdiği yetkiye dayanarak Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler(KOBİ), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri(SDŞ) ile bu şirketlerin ortaklarından aşağıda belirtilen tanıma uyanların verimliliklerini artırarak dış ticarete rekabet edebilir mal üretmelerini kolaylaştırmak, elemanlarının niteliklerini artırmak ve dünya pazarlarına açılmalarını sağlamak amacıyla yönetici ve çalışanlarına yönelik eğitim faaliyetlerinin desteklenmesidir.

KAPSAM

MADDE 2 :

Bu Karar kapsamında desteklenecek giderlerle ilgili olarak istenecek bilgi ve belgeler, faaliyet bazında sağlanacak destek oranları ve miktarları ile prosedürler, hazırlanacak Uygulama Usul ve Esasları ile belirlenir.

MADDE 3 : Bu Karar'da geçen ;

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ);

- 1) İmalat Sanayi Sektöründe faaliyette bulunan,
- 2) Bir ila ikiyüz arasında işçi çalıştırdığı, bağlı olduğu meslek kuruluşunca tevsik edilen,
- 3) Gerçek usulde defter tutan,
- 4) Arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, bilanço net değeri itibariyle iki milyon ABD Doları karşılığı TL'yi aşmayan,

işletmelerdir.

Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ):

Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından "SDŞ Statüsü" verilen şirketlerdir.

Uygulamacı Kuruluşlar:

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayii Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ile İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME)'dir.

EĞİTİM KONULARI

MADDE 4: KOSGEB tarafından uygulanacak ve yürütülecek eğitim konuları;

- 1) İleri üretim teknikleri ve yeni teknolojiler,
- 2) Toplam kalite yönetimi, tedarik, üretim, ambalajlama, ürün ve çevre standartları,
- 3) Potansiyel girişimcileri yönlendirme, iş planı, fizibilite hazırlama, şirket kurma, iş güvenliği, bilgi kaynakları,
- 4) İş finansman olanakları ve teknikleri,
- 5) Liderlik, örgüt yönetimi, büyüme, yapılanma, davranış kuralları, işgücü sorumluluğu, şirketel-örgütsel yapılanma, işgücü yönetimi,

gibi alanları kapsamaktadır.

MADDE 5 : İGEME tarafından uygulanacak ve yürütülecek eğitim konuları;

- 1) Rekabet koşulları, uluslararası pazarlama teknikleri, pazar araştırması, fiyat verme,
 - 2) Dış Ticaret Mevzuatı,
 - 3) Dış ticaret işlemlerinde yabancı dil kullanımı, iletişim, dökümantasyon, iş görüşmeleri, müzakere teknikleri,
 - 4) Dış finansman olanakları ve teknikleri,
- gibi alanları kapsamaktadır.

UYGULAMA PROGRAMLARI

MADDE 6 : Bu Karar çerçevesindeki destek kapsamında, 4 üncü ve 5 inci maddelerde belirtilenler vb. konularda uygulanacak programlar aşağıda gösterilmiştir:

1) YURT İÇİ EĞİTİM KURUMLARI:

Eğitim faaliyetiyle uğraşan kurum ve kuruluşlar tarafından, şirket yöneticileri veya çalışanlarına iş başında veya işyeri dışında sağlanacak eğitim hizmetleri.

2) YURT DIŞI EĞİTİM KURUMLARI:

Yurt dışında uluslararası kabul görmüş kurum veya kuruluşlar tarafından düzenlenen eğitim programlarına katılım.

3) PROFESYONEL DANIŞMANLIK:

Dördüncü ve beşinci maddelerde belirtilen eğitim başlıkları kapsamında şirketlerin ihtiyaç duydukları, kariyer sahibi ve yeterli düzeyde kamu veya özel sektör deneyimi bulunan profesyonel danışman istihdam ederek iş başında verilen eğitim hizmeti.

4) ÜNİVERSİTE İLE İŞBİRLİĞİ:

Şirketlerin, üniversiteler ve üniversitelerin kurduğu vakıf, şirket veya uygulama merkezlerine hazırlatacakları projeler çerçevesinde, öğretim üye ve görevlilerinin şirket çalışanlarını iş başında eğitimi.

5) İŞLETMELER ARASI İŞBİRLİĞİ:

Üretim faaliyetleri bakımından birbirleri ile entegre olan, birbirlerini tamamlayan şirketlerin, birbirlerinin eksik yönlerini giderici mahiyette üretim, yönetim, teknoloji ve pazarlama konularında kendi aralarında düzenleyecekleri eğitim programları

MADDE 7 : KOSGEB altıncı maddede belirtilen uygulama programlarının tamamını; İGEME ise "Yurt içi eğitim kurumları", "Yurt dışı eğitim kurumları" ve "Profesyonel Danışmanlık" başlıklı uygulama programlarını yürütecektir.

DEĞERLENDİRME VE UYGULAMA

MADDE 8 : Bu Karar, kapsamında sağlanacak destek ve yardımların yürütülmesi maksadıyla KOSGEB ve İGEME'nin bünyelerinde birer değerlendirme birimi kurulacaktır.

MADDE 9 : Programların yürütülmesi ve uygulanmasına yönelik olarak hazırlanacak Değerlendirme ve Uygulama Usul ve Esasları, Dış Ticaret Müsteşarlığı ile Müsteşarlığın bu işle ilgili olarak görevlendirdiği KOSGEB ile İGEME arasında yapılacak protokoller ile belirlenir.

MADDE 10 : Eğitim faaliyetinin belirlenmesi, uygulanması ve izlenmesi için Uygulamacı Kuruluşlar olan KOSGEB ve İGEME, kendi yükümlülükleri altında bulunan konulara göre eğitim faaliyetlerinden yararlanacak şirketler ile her program için, Değerlendirme ve Uygulama Usul ve Esasları çerçevesinde birer sözleşme yaparlar.

MADDE 11: Altıncı maddede tanımlanan eğitim programlarından yararlanmak isteyen şirketler, KOSGEB veya İGEME'nin değerlendirme sonuçlarına göre Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca belirlenir.

ÖDEMELER

MADDE 12: Bu Karar kapsamında, eğitim faaliyetleri için yapılacak harcamaların azami %50'si Değerlendirme ve Uygulama Usul ve Esasları'nda belirtilen kriterler çerçevesinde desteklenir. Desteklenen eğitim faaliyeti süresi bir yıldan fazla olamaz.

MADDE 13: Şirketlerin gerek bünyelerinde, gerekse bünyeleri dışında çalışanlarına verecekleri eğitim faaliyetlerinin desteklenebilmesi için, bununla ilgili harcamaların ölçülebilir ve belgelendirilmiş olması gerekir.

MADDE 14: Altıncı maddede belirtilen uygulama programlarına işletmeler tarafından gelen talep ve başvurular, değerlendirme ve uygulama usul ve esasları çerçevesinde uygulamacı kuruluşlar (KOSGEB ve İGEME) tarafından değerlendirilir; değerlendirme belge ve raporları Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın onayına sunulur. Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca onaylanan belge ve raporda belirtilen Uygulama Programı'ndaki harcamalara sağlanacak toplam destek tutarı belirlenir. Belirlenen toplam destek tutarı, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan T. Cumhuriyet Merkez Bankası'ndaki mezkur kuruluşlar hesabına aktarılır. Uygulamacı kuruluş, uygulama programından yararlanmak isteyen işletme ile bir sözleşme yapar. Sözleşmede, sağlanacak desteklerin hangi kriterlere göre, hangi oranlarda ve hangi aşamalarda gerçekleştirileceği belirtilir.

Mezkur kuruluşlar, ilgili uygulama programını yürürlüğe koyar ve faaliyetler sonuçlanıncaya kadar izler. Uygulama programına ilişkin harcamalar mezkur kuruluşun özel hesabından, belgeler karşılığı faaliyeti gerçekleştiren şirket, kurum veya kuruluşlara ödenir. Uygulama programının sonuçları belgeleriyle birlikte Dış Ticaret Müsteşarlığı'na rapor edilir.

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın sonuç raporunu onaylamasını müteakip, uygulama programı toplam destek tutarının %5 (beş)'i, uygulamacı kuruluşların değerlendirme, izleme ve sonuçlandırma sürecindeki harcamalarını karşılamak amacıyla, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan mezkur kuruluşların "900 - Transferler" harcama kalemine eklenir ve gider hesabına

aktarılır. Uygulamacı kuruluşlar, ödeme sırasında yapılan kesintiyi tevsik eden bir belgeyi şirketlere vermekle yükümlüdürler.

MADDE 15 : Şirketler, kurum veya kuruluşlar tarafından, yanlış ve yanlış bilgi ve belge verilmesinden dolayı haksız ödeme yapıldığının tespiti halinde "6183 Sayılı Amme Alacakları Tahsil Usulü Hakkında Kanun" hükümleri uygulanır.

YETKİ

MADDE 16: Bu Karar'ın uygulanmasına ilişkin her türlü düzenlemenin yapılması ile uygulanmada ortaya çıkabilecek ihtilafların sonuçlandırılmasında Dış Ticaret Müsteşarlığı yetkilidir.

YÜRÜRLÜK

MADDE-17. Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulundan :

**İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında
"İstihdam "Yol Açma" Yardımı" Hakkında Tebliğ**

Tebliğ No : 97/8

AMAÇ

Madde 1: Bu Karar'ın amacı, Bakanlar Kurulu'nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 Sayılı "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı" nın 4 üncü Maddesinin verdiği yetkiye dayanarak, Küçük Ölçekli Sanayi İşletmelerinden bu Karar'ın 3 üncü Maddesinde belirtilen tanıma uyanların, verimliliklerini artırarak dış ticarete rekabet edebilmelerini sağlamak amacıyla nitelikli eleman istihdam etmelerinin sağlanmasıdır.

TANIM

Madde 2: Bu Karar'da geçen; Küçük Ölçekli Sanayi İşletmesi;

- 1) İmalat Sanayi Sektöründe faaliyette bulunan,
- 2) 1-50 arasında işçi çalıştırdığı bağlı olduğu meslek kuruluşunca tevsik edilen,
- 3) Gerçek usulde defter tutan,
- 4) Bünyesinde 4 üncü maddede belirtilen nitelikte eleman istihdam edilmemiş olan,

İşletmelerdir.

Uygulamacı kuruluş; Küçük ve Orta Ölçekli Sanayii Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)'dir.

KAPSAM

Madde 3: Bu destek, hazırlanacak Değerlendirme ve Uygulama Usul ve Esasları çerçevesinde Küçük Ölçekli Sanayi İşletmelerinin nitelikli eleman istihdamından kaynaklanan giderlerinin, belirli bir oranının belli bir süre boyunca karşılanmasıdır.

Madde 4: Bu Karar kapsamında, ikinci maddedeki tanıma uyan şirketlerin, bünyelerinde bulunmayan işletmeci, mühendis veya üretim konusu gereği spesifik bir alanda uzmanlık eğitimi görmüş eleman ihtiyaçlarını karşılamak veya üretim, yönetim ve pazarlama sorunlarına çözüm getirmek üzere üniversitelerin ilgili bölümlerinden mezun olmuş kişileri istihdam etmeleri durumunda, ilk altı aylık maaşların %70'i oranında istihdam yardımı sağlanır.

DEĞERLENDİRME VE UYGULAMA

Madde 5: Yol Açma Programı kapsamında istihdam edilecek elemanlara ödenecek maaş tutarı ve ödeme şekli, uygulamadan yararlanacak şirket ve kişilerin niteliği ve sayısı, başvuru şartları ve işe yerleştirme vb. hususlar bu Karar uyarınca çıkarılacak Değerlendirme ve Uygulama Usul ve Esasları'nda belirlenir.

Kararın yürütülmesi ve uygulanmasına yönelik olarak hazırlanacak Değerlendirme ve Uygulama Usul ve Esasları, Dış Ticaret Müsteşarlığı ile Müsteşarlığın bu işle ilgili olarak görevlendirdiği KOSGEB arasında yapılacak protokoller ile belirlenir.

Madde 6: Bu yardım programına işletmeler tarafından gelen talep ve başvurular, değerlendirme ve uygulama usul ve esasları çerçevesinde KOSGEB tarafından değerlendirilir ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın onayına sunulur. Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca onaylanan her bir talebe sağlanacak toplam destek tutarı, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan T. Cumhuriyet Merkez Bankası'ndaki KOSGEB'in hesabına aktarılır.

KOSGEB, programdan yararlanmak isteyen işletme ile bir sözleşme yapar. Sözleşmede, sağlanacak desteklerin hangi kriterlere göre, hangi oranlarda ve hangi aşamalarda yapılacağı belirtilir.

KOSGEB, programı yürürlüğe koyar ve faaliyet sonuçlanıncaya kadar izler. Programa ilişkin harcamalar KOSGEB'in özel hesabından, belgeler karşılığı faaliyeti gerçekleştiren şirket, kurum veya kuruluşlara öder. Uygulama programının sonuçları belgeleriyle birlikte Dış Ticaret Müsteşarlığı'na rapor edilir.

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın sonuç raporunu onaylamasını müteakip, program toplam destek tutarının %5 (beş)'i, uygulamacı kuruluşun değerlendirme, izleme ve sonuçlandırma sürecindeki harcamalarını karşılamak maksadıyla, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan mezkur kuruluşun "900 - Transferler" harcama kalemine eklenir ve gider hesabına aktarılır. Uygulamacı kuruluş, ödeme sırasında yapılan kesintiyi iade eden bir belgeyi şirketlere vermekle yükümlüdür.

Madde 7: Şirket; kişi, kurum ve kuruluşlar tarafından yanıltıcı ve yanlış bilgi ve belge verilmesinden dolayı, şirketlere haksız ödeme yapıldığının tespiti halinde "6183 Sayılı Anme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun" hükümleri uygulanır.

YETKİ

Madde 8: Bu Karar'ın uygulanmasına ilişkin her türlü düzenlemenin yapılması ile uygulamada ortaya çıkabilecek ihtilafların sonuçlandırılmasında Dış Ticaret Müsteşarlığı yetkilidir.

YÜRÜRLÜK

MADDE 9. Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulundan :

**İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında
"Yurtdışında Ofis - Mağaza Açma, İşletme ve
Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi"
Hakkında Tebliğ**

Tebliğ No : 97/9

AMAÇ

Madde 1- Bakanlar Kurulu'nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı "İhracata Yönelik Devlet Yardımlarına İlişkin Kararı'nın 4. maddesinin verdiği yetkiye dayanarak, Türkiye'de ticari ve sınai faaliyette bulunan şirketlerin potansiyellerini realize ederek pazar paylarını arttırması ile ürünlerimizin geniş çaplı ve uzun süreli tanıtımının yapılmasını teminen yurt dışında mal ticareti yönelik faaliyette bulunacak şirket kurmaları, depo ve mağaza açmaları işletmelerinden doğacak giderlerinin uluslararası kurallara göre devlet tarafından karşılanmasıdır.

KAPSAM

Madde 2- Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM)'nce verilen bu destek birim maddede tanımlanan şirketlerin, mal ticareti amacıyla halihazırda yurtdışında faaliyette bulunan veya kurulacak olan şirketler ve şubeleri ile depo mağazaların (kendi ünvan ve markasıyla toptan veya perakende satış amaçlı kuruluş, işletme ve tanıtım giderlerinin belirli bir kısmının Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmasını kapsamaktadır.

DESTEKLENECEK FAALİYETLER

Madde 3- Bu karar kapsamında sağlanacak destek, yurt dışında halihazırda faaliyette bulunan veya açılacak olan şirket/şube, depo mağazaların aşağıda belirtilen giderleri, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanacaktır.

a) Türkiye'de sınai ve ticari faaliyette bulunan bir şirketin yurtdışında kendi ünvan ve markasıyla toptan ve/veya perakende satış yapmak amacıyla depo ve mağaza açması halinde:

- Sabit varlıkların bir defalık alımından doğan masrafların 20.000 ABD dolarını aşmaması kaydıyla %50'si,

- Kira bedelinin yıllık 50.000 ABD dolarını aşmaması kaydıyla birinci yıl %50'si, ikinci yıl %30'u,

Yürütme ve İdare Bölümü Sayı: 1000

-Yazılı ve görsel tanıtım araçları kullanılarak yapılan reklam harcamalarının yıllık 30.000 ABD Dolarını aşmaması kaydıyla birinci yıl %30'u, ikinci yıl %20'si,

b)Türkiye'de sınai ve ticari faaliyette bulunan bir şirketin, yurt dışında mal ticareti amacıyla şube açması halinde;

-Şubelerin kira bedellerinin yıllık 30.000 ABD dolarını aşmaması kaydıyla birinci yıl %50'si, ikinci yıl %30'u,

karşılanır.

Madde 4- Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin biraraya gelmesiyle kurulan ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'na "Sektörel Dış Ticaret Şirketi Statüsü" verilen şirketler, yurtdışında doğrudan pazarlama amaçlı şirket kurmaları halinde; "SDŞ Tebliği'nde belirtilen KOBİ tanımı"na uyan ortaklarının sayılarıyla sınırlı kalmak, aynı ülke için bir defa olmak ve SDŞ'ın bu amaçla yapacağı toplam harcamaların %50'sini aşmamak koşuluyla aşağıda belirtilen limitler dahilinde yararlanabilirler.

Ortak Sayısı	Destekleme Tutarı (\$)
10 - 20 arası	400.000
21 - 40 arası	500.000
41 -100 arası	600.000
101-150 arası	700.000
151-200 arası	800.000
201-250 arası	900.000
251 ve üzeri	1.000.000

Yardımanın bu çerçevede kullanılmasına ilişkin talepler, pazar araştırması konusunda ulusal ve uluslararası güvenilirliği ve konuya ilişkin tecrübesi genel kabul görmüş firmalarca hazırlanmış fizibilite etüdünün incelenerek uygun görülmesi ve faaliyetin yapılmasına bağlı olarak Dış Ticaret Müsteşarlığı'na sonuçlandırılır.

Madde 5- Bu karar kapsamındaki destekten; yukarıda tanımlanan şirketler (4 üncü maddedekiler hariç) iki yıl süresince en çok beş şirket/şube ile depo veya mağaza için yararlandırılır. Yurtdışında birden fazla kurulacak şirketlerin/şubelerin farklı şehirlerde olması koşulu aranır.

ÖDEME ESASLARI

Madde 6- Yurtdışındaki ofis / mağazaların desteklenmesine yönelik ödemeler Dış Ticaret Müsteşarlığı'na belirlenecek kriterler çerçevesinde yapılır.

Bu çerçevede;

a) Yurtdışındaki ofis/mağazaların belirtilen harcamalarının desteklenebilmesi için harcamalarının fatura ile belgelendirilmiş olması,

b) Yurtdışındaki ofis/mağazaların faaliyette bulundukları şehrin ticaret odasına kayıtlı olmaları veya tescil edildiklerini tevsik eden yetkili merciden alınan belgenin ilgili ülkedeki Türk Ticaret Müşavirliği veya Konsoloslukunca onaylanması ve Türkiye'deki ana şirketle organik bağlarının bulunması,

c) Şirketlerin;

-Harcama kalemlerine ilişkin belgelerin doğruluğunun tevsiki amacıyla; ödeme tarihinden itibaren en geç iki ay içerisinde bulunduğu ülkedeki Ticaret Müşavirliği'ne veya Müşavirliğin olmadığı yerlerde Konsolosluklarımıza müracaat etmesi,

-Doğruluğu teyid edilen belgelerle birlikte, gerekli incelemenin yapılabilmesini teminen bağlı oldukları İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine ödemenin yapıldığı tarihten itibaren en geç üç ay içerisinde müracaat etmesi, gerekmektedir.

d) İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği, gerekli incelemenin yapılmasını müteakip, başvuru tarihinden itibaren en geç bir ay içerisinde ödeme yapılacak şirketler ile ödeme miktarını Müsteşarlığa intikal ettirir. T. Cumhuriyet Merkez Bankası Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan alınan bildirim üzerine, ödemeyi öncelikle yapar.

e) Desteklemede; ibraz edilen belgelerdeki giderlerin TL cinsinden olanları TL, döviz cinsinden olanların ise fatura (belge) tarihindeki T. Cumhuriyet Merkez Bankası çapraz kurları ve döviz alış kuru esas alınarak, ABD doları karşılığı TL olarak Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödenir.

Madde 7- Şirketlerin yanıltıcı bilgi ve belge vermesinden dolayı haksız olarak ödenen Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu kaynaklı ödemelere, 6183 sayılı Amme Alacakları Tahsil Usulü Hakkındaki Kanun hükümleri uygulanır.

YETKİ

Madde 8- Bu kararın uygulamasına ilişkin her türlü düzenlenmenin yapılmasında ve uygulamada ortaya çıkacak ihtilafların sonuçlandırılmasında; Dış Ticaret Müsteşarlığı yetkilidir.

YÜRÜRLÜK

Madde 9- Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 18.05.1995 tarih ve 95/6 sayılı kararının 4. maddesi ile 01.06.1995 tarih ve 22300 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 95/5 sıra no'lu Tebliği yürürlükten kaldırılmıştır.

MADDE 10. Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Yürütme ve İdare Bölümü Sayfa : 68

Enson Değişikliği ile ABG Tedyatlarına ve İhracatta Devlet Ya
dimları.

Harcama Fonlarına göre baskıncılığı Ankara, Eylül/
"KOSGEB"

BAZI GEREKLİ ADRESLER

KURUM	ADRES	TELEFON/FAX
HALKBANK	İlkiz Sok No:1Sihhiye Ankara	231 75 00-417 17 47
KOSGEB	M.K.E Kurumu Binası 9 Kat Tandoğan/Ankara	212 81 90-212 25 08
Vergi Dairesi	P.K.82 Maltepe/Ankara	348 66 73
SMMMO	Karacakaya Cad No:109 Sitel/Ankara	417 22 12
TESK	Konur Sokak No: 32 Kızıl/Ankara	418 32 69
Sanayi Odası	Selanik Caddesi No: 45 Ankara	417 76 85-417 20 60
İş ve İşçi Bulma	Atatürk Bulvarı 193/4 Kavaklıdere/Ank.	431 21 80
Sanayi Bakanlığı	Mehmet Raif İnönü Sok No:5 Sihhiye/Ank.	231 72 80
HDTM	G.M.K.Bulvarı Maltepe Ankara	212 88 00
DPT	Eskişehir Yolu İnönü Bulvarı Emek Mevkii Ankara	230 87 20-231 36 81
Konrad	Necatibey Cad.No:108 Sihhiye/Ankara	440 40 80
Adenaure Vakfı	Ahmet Rasim Sok.No:27 Ankara	438 21 24-438 16 91
TOSYOV	Ahmet Rasim SokNo: 27 Çankaya/Ankara	427 79 71-427 65 41
BIAR Araştırma	Atatürk Bulvarı No:199-A/27 Kavaklıdere Ankara	417 92 00-418 39 67
Enstitüsü	İzmir Caddesi No:35 Kızıl /Ankara	417 22 23-417 22 33
Kalkınma Bankası	Mithatpaşa Cad.No : 60 Sihhiye/Ankara	4340160
İGEME	Mithatpaşa Cad.No:12 Sihhiye/Ankara	
Bankalar Birliği	Kenedi cad.No:33/7 Kavaklıdere/Ankara	
Çevre Sorunları	İstanbul Cad.No: 88 İskitler/Ankara	342 39 00-342 40 01
Vakfı	Kızılırmak Cad.No: 31 Kocatepe/Ankara	417 27 90-417 27 99
Çevre Bakanlığı	Cevat Dündar Cad.No:5 Mecidiyeköy/Ank.	385 45 01 - 385 45 02 Fax: 385 45 03
TIKA Türk İşbirliği		
ve Kalkınma Ajansı		
Kredi Garanti		
Şirketi		

TÜRKİYE HALK BANKASI
TEKNİK DANIŞMANLIK MERKEZLERİ

ESKİŞEHİR	Bakıran Sanayi Sitesi Sosyal 213 57 71-320 46 93 Tesisleri
KONYA	Karatay Sanayi Sitesi Eski 234 06 78-235 62 07 İstanbul Yolu No:2
ISPARTA	Sanayi Sitesi PTT Yani 218 02 96
KASTAMONU	Sanayi Sitesi Blok No: 29 214 33 80-214 10 15

SANAYİ ODALARI

Adana	(322)3512372	Diyarbakır	(414)2217664	Malazgirt	(324)2311351
Adıyaman	(416)2164646	Edirne	(284)2129864	Muş	(436)2121195
Aydın	(272)2135657	Elazığ	(424)2181032	Nevşehir	(384)2131036
Ağrı	(472)2151210	Erzurum	(446)2142105	Niğde	(386)2131201
Antalya	(358)2181079	Erzurum	(442)2182074	Ordu	(452)2141077
Ankara	(312)4251510	Eskişehir	(222)2360381	Rize	(464)2122200
Antalya	(242)2581100	Giresun	(454)2161127	Samsun	(362)4311038
Artvin	(466)2121061	Gümüşhane	(456)2131112	Sart	(484)2231203
Aydın	(256)2251167	Hakkâri	(438)2112726	Sinop	(346)2211384
Balıkesir	(266)2411090	İsparta	(246)2181614	Şanlıurfa	(414)2151199
Bartın	(378)2271046	İskenderun	(326)6175858	Tekirdağ	(282)2612171
Batman	(488)2131245	K.Maraş	(344)2237650	Tokat	(356)2141033
Bilecik	(228)2122067	Kars	(474)2231072	Trabzon	(462)3212071
Bingöl	(426)2133163	Kastamonu	(366)2141074	Tunceli	(428)2122351
Bitlis	(434)2267115	Kırıkkale	(318)2181406	Uşak	(276)2151084
Bolu	(374)2151218	Kırkarali	(288)2144256	Van	(432)2161277
Burdur	(248)2331324	Kırşehir	(386)2131186	Yozgat	(354)2121121
Bursa	(224)2212534	Kütahya	(274)2161074	Zonguldak	(372)2511156
Çarşamba	(286)2174046	Lütfiye	(288)4171121	Aksaray	(382)2131049
Çankırı	(376)2131053	Malatya	(422)3211080	Antalya	(476)2113036
Çorum	(364)2131235	Mardin	(482)2121033	Karaman	(338)2121021

GENEL MÜDÜRLÜK	İlkiz Sokak No: 1 06430 Sıhhiye/ANKARA	Phone : (312) 231 75 00 (50lines) Fax : (312) 231 26 17
DIŞ İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ	211, Atatürk Bulvarı Gama-Gürüş İş Merkezi Kat:7 06680 Kavaklıdır/ANKARA	Phone : (312) 433 57 29-431 63 49 Fax : (312) 427 47 16 Telex : 44 201 hbfo tr
REPRESENTATIVE OFFICE IN BERLIN/DEUTSCHLAND	Postdamer Str. 117 - 119 10783 Berlin 30 DEUTSCHLAND	Phone : (30) 262 47 74 Fax : (30) 262 92 65 Telex : 183503 halk bd
REPRESENTATIVE OFFICE IN COLOGNE DEUTSCHLAND	Marzellen Str. 9 50667 Cologne/ DEUTSCHLAND	Phone : (221) 12 03 17 Fax : (221) 12 12 27 Telex : 8881024 Halk d*
REPRESENTATIVE OFFICE IN HAMBURG DEUTSCHLAND	Steindamm 37 20099 Hamburg/ DEUTSCHLAND	Phone : (40) 24 79 08 Fax : (40) 280 32 13 Telex : 2174171 hbhh d
REPRESENTATIVE OFFICE IN KASSEL/DEUTSCHLAND	Untere Königs Str.68 34117 Kassel DEUTSCHLAND	Phone : (561) 77 30 64 Fax : (561) 77 98 83 Telex : 99898 hbks d
REPRESENTATIVE OFFICE IN MUNICHEN DEUTSCHLAND	Goethe Str.3 80336 München DEUTSCHLAND	Phone : (89) 55 53 92 Fax : (89) 550 35 87 Telex : 522220 halm d
REPRESENTATIVE OFFICE IN STUTTGART DEUTSCHLAND	Rotebühlplatz 2/4 O.G. 70173 Stuttgart DEUTSCHLAND	Phone : (711) 29 21 63 Fax : (711) 29 34 61 Telex : 723469 hbst d
REPRESENTATIVE OFFICE IN BRUXELLES/BELGIQUE	Rue Royale 195 1210 Bruxelles/BELGIQUE	Phone : (2) 219 37 29 Fax : (2) 218 80 05 Telex : 21370 halk br

REPRESENTATIVE OFFICE IN AMSTERDAM/HOLLAND	Raadhuis Str.44 1016 DG AMSTERDAM HOLLAND	Phone : (20) 627 87 87 Fax : (20) 620 78 60 Telex : 13210 tbb nl
REPRESENTATIVE OFFICE IN ZURICH/SWITZERLAND	Kappellergasse CH 8001 Zürich SWITZERLAND	Phone : (1) 212 54 00 Fax : (1) 212 54 10
BRANCHES ABROAD		
LOFKOŞE TURKISH REPUBLIC OF NORTHERN CYPRUS	P.O Box 256 LEFKOŞE	Phone : (520) 76155 - 72145 Fax : (520) 72146 Telex : 57241 (via Turkey)
Domestic 766 BRANCHES THROUGHOUT THE COUNTRY		
SUBSIDIARIES :		
DEMİR - HALKBANK NEDERLAND (NV) ROTTERDAM	R.O.Box 23294, 3001 KG Rotterdam/NEDERLANDS	Phone : (10) 436 91 51 Fax : (10) 436 91 52 Telex : 20873
MAGYARORSZAGI VOLKSBANK RT/BUDAPEST	Rakoczi Ut. 7, H-1088 Budapest/HUNGARY	Phone : (1) 266 16 88 Fax : (1) 266 16 80
INTERNATIONAL TURKMEN-HALK DEVELOPMENT BANK	K.Libikenth Str.47, 744000, c.Ashgabat TURKMENISTAN	Phone : (3632) 25 40 62 Fax : (3632) 25 38 54 Telex : 116613

Sirket adi	Telefonu
ADRIATICA SIGORTA	0 216.3101250
AGF GARANTİ HAYAT SIGORTA	0 212.2746704
AK SIGORTA	0 212.2519400(20 hat)
AMERICAN HOME SIGORTA	0 212.2747545(2 hat)
AMERICAN LIFE HAYAT SIGORTA	0 212.2245940
ANADOLU ANONİM TÜRK SIGORTA	0 212.2516540(5 hat)
ANADOLU HAYAT SIGORTA	0 212.2861486
ANKARA ANONİM TÜRK SIGORTA	0 212.2521010(6 hat)
ASSITALIA LE ASSICURAZIONI D'ITALIA	0 212.2721846
BAŞAK SIGORTA	0 212.2316000(40 hat)
BATI SIGORTA	0 212.2510280(5 hat)
BAYINDIR SIGORTA	0 212.2812700(9 hat)
BAYINDIR HAYAT SIGORTA	0 232.4675565(2 hat)
BİRLİK SIGORTA	0 212.2511585(10 hat)
CIGNA-SA SIGORTA	0 212.2935125
COMMERCIAL UNION SIGORTA	0 216.3269440
COMMERCIAL UNION HAYAT SIGORTA	0 216.3269454(6 hat)
DEMİR SIGORTA	0 212.2886844
DOĞAN SIGORTA	0 212.2516374(5 hat)
EGE SIGORTA	0 212.2742769
EMEK SIGORTA	0 212.2479750(10 hat)
EMEK HAYAT SIGORTA	0 212.2747076(5 hat)
EMİN SIGORTA	0 212.2741033(5 hat)
GENERALİ SIGORTA	0 212.2512788(4 hat)
GÜNEŞ SIGORTA	0 212.2523900

Şirket adı	Telefonu
GÜNES HAYAT SİGORTA	0 212 231 1300(10 hat)
GÜVEN SİGORTA	0 212 254 7900(14 hat)
HALK SİGORTA	0 212 274 3940(10 hat)
HALK YAŞAM SİGORTA	0 212 212 0910(20 hat)
HÜR SİGORTA	0 212 232 2010(8 hat)
İMTAŞ SİGORTA	0 212 274 7000(20 hat)
İMTAŞ HAYAT SİGORTA	0 212 274 7000(20 hat)
İNAN SİGORTA	0 212 231 4733(5 hat)
İSVİÇRE SİGORTA	0 216 310 4950(20 hat)
MAGDEBURGER SİGORTA	0 212 258 9906(6 hat)
MERKEZ SİGORTA	0 212 258 2480(6 hat)
UNİVERSAL HAYAT SİGORTA	0 212 258 8222(4 hat)
NORDSTREN SİGORTA	0 212 245 1400(9 hat)
OYAK SİGORTA	0 212 251 9804(6 hat)
P.F.A. SİGORTA	0 212 251 4025(6 hat)
RAY SİGORTA	0 212 249 5181
RUMELİ SİGORTA	0 212 275 8933(14 hat)
RUMELİ HAYAT SİGORTA	0 212 273 0223
ŞARK SİGORTA	0 216 310 1250(50 hat)
ŞARK HAYAT SİGORTA	0 216 34 19999
ŞEKER SİGORTA	0 212 251 4070(4 hat)
TAM SİGORTA	0 212 225 8350(8 hat)
TİCARET SİGORTA	0 212 288 1245(5 hat)
TÜRKİYE GENEL SİGORTA	0 212 252 0010(10 hat)
TÜRK-NIPPON SİGORTA	0 212 275 5252
UNİVERSAL SİGORTA	0 212 227 5222
T. SİGORTA VE REASÜRANS ŞİRKETLERİ BİRLİĞİ	

ARACI KURUMLAR

FİRMA ADI	TELEFON
PARK MENKUL DEĞERLER	0 212 272 5840
PAY MENKUL DEĞERLER	0 212 512 0406
PIRAMİT MENKUL DEĞERLER	0 212 249 5694
POLEN MENKUL DEĞERLER	0 212 275 1180
PRESTİJ MENKUL DEĞERLER	0 212 231 3861
PRİM MENKUL DEĞERLER	0 212 237 2900
RİVA MENKUL DEĞERLER	0 212 232 0700
SALAHŞUN MENKUL DEĞERLER	0 212 243 3500
SAN MENKUL DEĞERLER	0 212 234 5097
SAYILGAN MENKUL DEĞERLER	0 312 468 8750
SOY-MEN MENKUL DEĞERLER	0 212 274 1988
STOK MENKUL DEĞERLER	0 212 288 5521
STRATEJİ MENKUL DEĞERLER	0 212 513 5022
ŞAHİN MENKUL DEĞERLER	0 212 231 5111
ŞETAT BORSA MENKUL DEĞERLER	0 212 282 1020
TACİRLER MENKUL DEĞERLER	0 212 251 7116
TAKSİM MENKUL DEĞERLER	0 212 274 8414
TAN MENKUL DEĞERLER	0 212 282 7851
TEKTAŞ MENKUL DEĞERLER	0 212 232 7210
TEZAL MENKUL DEĞERLER	0 212 231 5252
TOROS MENKUL DEĞERLER	0 212 274 4204
TÜR MENKUL DEĞERLER	0 212 288 2030
UNİVERSAL MENKUL DEĞERLER	0 212 275 4480
YENER KAYA MENKUL DEĞERLER	0 212 252 2328
YATIRIM FİNANSMAN MENKUL DEĞERLER	0 212.

LEASING KURULUŞLARI

FİRMA ADI	TELEFON
ATLAS LEASING	0 212 2753868
BNP-AK LEASING	0 212 2519069
DEMİR LEASING	0 212 2880565
DIŞ LEASING	0 212 2744280
EGE LEASING	0 212 2744222
EKSPRES LEASING	0 212 2333738
ES LEASING	0 212 2931100
FINANS LEASING	0 212 2340200
GARANTİ LEASING	0 212 2885508
HALK LEASING	0 212 2309248
İKTİSAT LEASING	0 212 2747055
İŞGEN LEASING	0 212 2889090
İNER LEASING	0 212 2117556
MARMARA LEASING	0 212 2312196
MENGERLER LEASING	0 212 2497837
RANT LEASING	0 212 2930915
TİCARET LEASING	0 212 2755916
VAKIF LEASING	0 212 2499953
VAKIF DENİZ LEASING	0 212 2933444
YAPI KREDİ LEASING	0 212 2501454
ZİRAAT LEASING	0 212 2883065
TÜTÜN LEASING	0 212 2887570

FACTORİNG KURULUŞLARI

FİRMA ADI	TELEFON
AKTİF FİNANS	0 212 2802172
BEST FACTORİNG	0 216 4402277
DEMİR FACTORİNG	0 212 2886899
DEVİR FACTORİNG	0 212 2478090
DIŞ FACTORİNG	0 212 2852323
ES FACTORİNG	0 212 2930740
EURO FACTORİNG	0 212 2452313
FACTO FİNANS	0 212 2744970
FACTO KAPİTAL	0 212 2314020
FİBA FACTORİNG	0 212 2931850
GÖKÇE FACTORİNG	0 212 2742500
HELLER FACTORİNG	0 212 2743450
HEPKON FACTORİNG	0 212 2450057
İŞ FACTORİNG	0 212 2529900
KAPİTAL FACTORİNG	0 212 2930147
PASİFİK FACTORİNG	0 212 2798979
PLATO FACTORİNG	0 212 2886228
ŞETAT FACTORİNG	0 212 2315111
TİCARET FACTORİNG	0 212 2749619
TKB FACTORİNG	0 232 4183904
TÜRK MERCHANT FACTORİNG	0 212 2577684

YURTİSİNDAKI TİCARİ MÜSAVİRLİKLERİMİZ

İLKE	ŞEHİR	ADRES	TELEFON	FAX
ALMANYA				
	BERLİN	UTENSTR.47 5300 BERLIN 2	34 40 92 43	34 81 14
	DÜSSELDORF	CECELLENALLEE 11-12 1000 BERLIN 31	692 60 15	454 78 22
	FRANKFURT	ZEPPELNALLEE 17 6 FRANKFURT AM 1	777 424	779 254
	HAMBURG	TESDORPH STR.18 2000 HAMBURG 13	44 46 66, 410 58 89	040 440 147
	HANNOVER	AN DER CHIESLUSSKIRCHE 3 3000 HANNOVER 1	161 24 40	17700
	MÜNCHEN	MITTERER STR.11 8000 MÜNCHEN 2	53 13 48	531 149
	MÜNCHEN	FRICKHOFSTR.69 8000 MÜNCHEN 30	47 33 30	
	STUTTGART	KÖRNER STR.198 7000 STUTTGART 1	16 06 70	2622 102
	LEIPZIG	ROSENHAGEN 16 A-07050 LEIPZIG	69 82 35	699 253
A.B.D.	NEW YORK	821 UNITED NATIONS PLAZA, 4TH FLOOR NEW YORK, N.Y. 10017	697 15 30-31	687 2078
	NEW YORK	821 UN PLAZA N.Y. N.Y. 10017	949 0150	687 2070
	WASHINGTON	2622 MASSACHUSETTS AVE. N.W. WASHINGTON D.C. 20008	483 53 66	326 6055
AUSTRALYA	SİDNEY	66 OCEAN STREET, MIDDLE LAURENS 2025	327 66 30	382 47 30
AUSTURYA	VİYANA	GUTHREDE KELLER GASSE 2712 1020 WIEN	713 13 56, 712 43 82	712 43 82 75
AZERBAIJAN	BAKİ	TURKISH EMBASSY HAGANI KUCESI NO:27 BAKU	988 133	85 10 04
BELÇİKA	BRÜKSEL(A1)	4 RUE MONTAVER 1040 BRÜKSELLES	513 94 28, 513 80 19	511 1641
	BRÜKSEL	RUE MONTAVER, 4 1040 BRÜKSELLES	510 04 20, 512 29 97	511 9276
B.A.E.	ABU DHABI	EJ MASJIDE ASIA DEL MA ST W ST 15/2 ABU DHABI UAE	46 13 72, 46 36 75	
BULGARISTAN	SOFYA	23 ELVO TIR BULHIN SIRA 1400	87 05 65	
CEZAYİR	CEZAYİR	VILLA DAR EL GUARD	60 65 09	597 565
ÇEKOSLOVAKYA	PRAG	PRAGUSTIN 3 PRAGA 6	32 54 17, 32 10 00	
ÇİN	PEKİN	SAHEL TUN LONG WU DE WU 9 BEIJING	532 38 46	532 2668
DANİMARKA	KÖPENHAG	BORGESGADE 42, 1300 COPENHAGEN K	32 29 28, 11 80 35	33 146 946
FAS	RABAT	7 AVENUE DE FES-RABAT	76 01 03	
FİLİNLANDYA	HELSINKİ	MICHEL LINNKATU 28 A A 00100 HELSINKI	44 44 10, 44 08 11	44 44 92
FRANSA	PARİS(14E TELL)	16, AVENUE DE LA BELLE 75016 PARIS	45 25 29 63	45 20 14 12
	PARİS	9, RUE ALFRED DESROCHES 75016 PARIS	42 88 50 02	45 17 28 24
GÜRCYE	TEBLİ	726-116 HANNAH JONG YONGSSAN AUL-SEUL 140-212	704 13 82	
HİNDİSTAN	YENİ DELİ	SUN RIYATA MARG, CHANAKYAPUR, NEW DELHI, 110021	69 93 98	911 692 988
HOLLANDA	LAHEY	JAN VAN NASSAU STRAAT 25 2596 BM DEN HAAG	328 13 76	70 24 02 11
IRAK	BAGDAT	HAY EL SHADON, MAHALLA 101, ZUKAR 18, 5971 BAGHDAD	718 41 63	
İNGİLTERE	LONDRA	43 BELGRAVE SQUARE LONDON SW1X 8PA	235 49 55, 235 27 43	071 235 2207
HONG KONG	HONG KONG	ADMIRALTY CENTRE, TOWER 18, 18 PARADE COURT RD, CENTRAL, H.K.	527 50 16	
İRAN	TEHRAN	FERDOWSI AVE. NO:312 TEHRAN	30 35 92	645 4952
İSPANYA	MADRID	CORRALCALLEJO, 18 28010 MADRID	308 25 51, 410 49 99	308 25 51
İTAPE	BERN	LIMBACHWEG 33 CASE POSTALE 31, 3006 BERN	44 46 62, 44 44 26	44 46 82
	GENEVE	19 288, CHEMIN DU PETIT SAUVINEX 1209 GENEVE 19	734 39 30, 734 39 38	734 50 09
İSVEÇ	STOCKHOLM	KARLAVAGEN 56 114 49 STOCKHOLM	661 64 83	669 60 25

YURTİSİNDAKİ TİCARİ MÜSAVİRLİKLERİMİZ

İLKE	ŞEHİR	ADRES	TELEFON	FAX
İTALYA	MILANO	VIA CESARE BATTISTI 8 20 122 MILANO	545 92 27	
	VAL D'AOSTA	VIALE PATRISUR 17/18 00144 EUR-ROMA	592 51 17, 597 84	591 7884
İRLANDA	DUBLİN	11 CLYDE ROAD BALLINACLOE DUBLIN 4 1	668 18 37	668 17 91
JAPONYA	TOKYO	2-3-5-6 JINGUMAS SUBURBE-403 TOKYO	3470 45 23, 3470 51 31	3470 42 80
KANADA	OTTAWA	197 HORTHERBORG ST. OTTAWA ONTARIO K1P 1P3	235 17 33	
KAZAKISTAN	ALMATA	TURKISH EMBASSY TOLEBI 29, 480100 ALMATA	212 827 51 35 02	
KORUSTAN	SEKEL	MOKSOKSAYYA B9, 72001 BISHKEK	671 082 26 70 06	
K.KİRRIS	LEFKOŞE	T.C. LEFKOŞE BÜYÜKELÇİLİĞİ LEFKOŞE	73 550 73 111	77 756
KUVEYT	BAHREYN	POB 3171, MANAMA	53 00 04	
	KUVEYT	POB 24517, SAFET 13106 KUWAIT	256 06 58, 256 06 73	
LİBYA	TRABULUS	POB 344, TRABULUS	37177 3772 3775	37686
LİBNAN	BEYRUT	HADRA SECTEUR 88 RUE ROSEVELL NO 8 BE-ROUTH	34 28 37	
MACARISTAN	BUDAPEŞTE	KARINTHY FURTES UTCA 171EM 15 BUDAPEST XI	165 2000	
MALZYA	KUALA LUMPUR	118, JALAN UTHMANI, 55000 KUALA LUMPUR	457 21 14, 457 22 25	45 75 70
MİSİR	KAHİRE	25 EL TALAKI STR. CAIRO	354 33 11	
NİJERYA	LAGOS	3 OKUNLA A MARTINS CLOSE POB 17548 S WILKINSON LAGOS	683030	982 24 162 646
NİJER	OSLO	OFFICE STORTINGST 4 0158 OSLO	42 97 46	42 43 16
ÖZBEKİSTAN	TASKEANT	TURKISH EMBASSY GAZEL KUCESI 87, TASKEANT	332 107 33 35 25	33 13 58
PAKİSTAN	KARACİ	DEFENCE HOUSING SOCIETY D 11 FIRST GROUND LANE, KARACHI	569 15 07	
POLONYA	VARŞOVA	UL MALCZYKOWSKIEGO 32 05627 WARSAWIA	44 34 37 41 37 01	44 34 37
PORTUGAL	LİZBON	AVENIDA DAS DESCOBERIAS 22 1400 LISBOA	61 71 73	212 87 26
ROMANYA	BÜREK	80 MAGHERO 24 ET 6/55 SECTOR 11-BUCHAREST	507 114 50 76 09	
RUSYA	MOSKOVA	VAKHONSKY PER 737 MOSCOW	977 65 00, 977 69 00	
SARAKİSTAN	COBDE	POB 2338 JEDDAH 21451	665 48 71	665 43 11
	RIYAD	POB 94332 RIYADH 11693	488 79 70	488 79 70
SİNGAPUR	SİNGAPUR	TURKISH EMBASSY 70-B NASSIM ROAD SINGAPORE 1025	738 7455	738 7400
TACİKİSTAN	DİŞANBE	HOTEL TALIKISTAN 74066 SHIFTEUR 22 DİŞANBE 011	275 921 275 195	
TURKMENİSTAN	ASĞABAD	SHAYKHOM STR. MİY ASHKGABAT	294 501 254 408	
SURİYE	ŞAM	CHARE ZUAD BAKARI SOUFIAN 96-58 DAMASCUS	33 31 42	
TUNİS	TUNİS	50 BIS RUE BEN BASSAM EL MENZAH 4 TUNIS	753 12 752 506	766 988
URÜEN	AMMAN	ABDAS MAHMOUD AL AGAO STR. NO 32 2 NO CIRCLE JABAL AMMAN	64 12 51 64 12 52	
TUNANİSTAN	ATINA	COUNSELLOR 26 RICHILIS STR. 10674 ATHENS	722 11 86, 724 29 84	