

KOBİ'LERDE KAYNAK KULLANIM SORUNLARI VE ÇÖZÜMÜNE YÖNELİK ÖNERİLER

Rıfat İRAZ *

ÖZET

Günümüzde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler) ekonomik sistemin işleyişi bakımından son derece önemli bir role sahiptir. Özellikle büyük ölçekli işletmelerin yerine getiremediği bir takım fonksiyonları yerine getirdiği düşünüldüğünde ekonomik sisteme bir çok yararlı katkıları olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin yarattıkları birçok yarara rağmen, ülkemizde de karşılaşmış oldukları en önemli sorunlardan biri, kuşkusuz finansman ve kredi olanakları ile ilgili sorunudur. Bu sorunun aşılmasında son yıllarda gelişen alternatif finansman yöntemleri bir çözüm aracı olarak görülmektedir.

Bu çalışmada KOBİ'lerin finansman ve kredi sorunlarını çözüme kavuşturabilecek factoring, leasing, forfaiting ve risk sermayesi (joint venture) gibi alternatif finansman önerileri üzerinde durulmaktadır.

Giriş

Sanayi devriminin başlangıcından 1970'li yılların sonlarına değin süren dönemde, sanayileşme süreci içinde büyük ölçekli firma görüşü hakim olmuş ve bu görüşün ayrılmaz bir parçası olan "ölçek ekonomileri" kavramı önem kazanmıştır. Ancak 1970'lerde petrol fiyatlarında meydana gelen baş döndürücü artışlar ve yaşanan ekonomik bunalım bir çok şirketi yeni arayışlara yöneltmişti. Bu dönemlere büyük şirketler ölçek ekonomilerinden en mükemmel şekilde faydalanan şirketler olarak görülürken, KOBİ'ler kaynakların etkin kullanımını engelleyen küçük aile şirketleri olarak görülüyordu. Ne var ki, petrol krizi ile ortaya çıkan bunalımı aşmak için çevresel şartlara uyum ve tepki esnekliğinin ön plana çıkması, teknikte ve bilgisayar alanındaki gelişme sonucu sabit faktörlerin ve tesislerin küçük ve orta boy firmalara maliyet ve verimlilik açısından da büyük firmalar gibi üretim yapmalarını sağlayacak şekilde bölünmesi imkanının yaratılması, dünyadaki demokratikleşme hareketlerinin ve buna paralel olarak coğrafi ve zaman itibariyle tüketici tercihlerinin artması ve çeşitlenmesi sonucu, kitle üretimi yerine küçük ünitelerde üretim yapabilen KOBİ'lerin önemi 1980'li yıllara

* Yrd. Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü Öğretim Üyesi

gelindiğinde daha iyi anlaşılmiş ve gelişmiş ülkeler KOBİ'leri daha çok destekler hale gelmişlerdir.

Ülkemizde alınan kararlar ve tedbirlere rağmen KOBİ'lerin sorunları tamamen çözülmüş değildir. Mevcut sorunların yanı sıra Avrupa Birliğine giriş sürecinde karşılaşılabilecek sorunlar da göz önüne alındığında, Türkiye'deki KOBİ'lerin ciddi tehlikelerle yüzyüze olduğunu söylemek mümkün olacaktır. Ülkemizdeki KOBİ'lerin bir çok sorunu olmasına rağmen en önemli sorunun, KOBİ'lerin finansman ve kredi olanakları ile ilgili sorunlar olduğu görülmektedir.

Yaptığımız bu çalışmada gerek genel olarak ve gerekse ülkemiz KOBİ'lerinin karşılaştıkları finansman ve kaynak kullanımı sorunları ile bunların giderilmesi yönünde kullanılabilecek alternatif çözüm yolları üzerinde durulmaktadır.

1.KOBİ'lerin Tanımı, Yapısı ve Özellikleri

Bugün gerek Avrupa Topluluğunda gerekse ABD ve Japonya'da olduğu gibi Türkiye'de de küçük ve orta işletmelerin tanımı konusunda üzerinde anlaşılmiş kesin bir tanım yoktur.

Gerek Avrupa Topluluğu ve gerekse ülkemizdeki tanım sorununa en etkili çözüm ülkelerin ve sektörlerin kendi ekonomik, sosyal ve toplumsal gerçeklerine göre tanım yapmaktır. Herkese hitap eden, her kesimi memnun eden tek bir tanım yapmak imkansızdır. Çünkü KOBİ'ler ülke ekonomilerinde büyük bir yer teşkil etmekle beraber homojen bir yapı göstermemektedirler (TESK, 1988, s.48).

Ülkemizde KOBİ'lerin tanımlanması konusunda kullanılan en belirgin ölçüt, işletmelerin istihdam ettikleri çalışan sayısıdır.

TOSYÖV (Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı) ün pratikten gelen tecrübelere dayalı olarak tespit ettiği sisteme göre, 0-10 işçi istihdam eden işletmeler "çok küçük işletme", 10-100 işçi istihdam eden işletmeler "büyük işletme" olarak kabul edilmektedir. Dikkat edilirse TOSYÖV, küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında bir ayırım yapmamaktadır. Çünkü 40 işçisi olan teknolojisiz bir işletme modern teknoloji ile çalışan 15 işçili, bir işletmeden daha verimsiz çalışabilmektedir (Meier, 1991, s.108).

DİE (Devlet İstatistik Enstitüsü)'nin tanımına göre, 1-9 arası işçi çalıştıran işletmeler "çok küçük ölçekli", 10-49 arası işçi çalıştıran işletmeler "küçük ölçekli", 50-99 arası işçi çalıştıran işletmeler "orta ölçekli" ve 100'ün üzerinde işçi çalıştıran işletmeler "büyük ölçekli" işletmeler olarak tanımlanmıştır (Altıntaş, 1995, s.80).

Nihayet KOBİ'lere hizmet etmek amacıyla kurulan KOSGEB kuruluş yasasında, 1-50 arası işçi çalıştıran işletmeler "küçük ölçekli", 51-150 arası işçi çalıştıran işletmeler "orta ölçekli" ve 105 işçinin üzerinde çalışanı barındıran işletmeler ise "büyük ölçekli" işletmeler olarak tanımlanmaktadır (Akgemci, 1996, s.23).

2. KOBİ'lerin Sınıflandırılması ve Sınıflandırmada Kullanılan Kriterler

KOBİ'lerin sınıflandırılması yapılırken farklı bir takım kriterlerin kullanılması uygun olacaktır. Ancak bundan önce KOBİ'leri sınıflandırmada ve tanımlamada kullanılan kriterlerin açıklanması doğru olacaktır. Bu kriterler kendi arasında nicelik ve nitelik yönünden ikiye ayrılmaktadır.

-Niceliksel Kriterler:

KOBİ'lerin tanımlanmasında nicelik olarak esas alınacak kriterler şunlardır:

*Ölçülebilirlik,

*Ölçmeye esas alınacak bilginin kolayca sağlanabilmesi,

*Nicel kriterin işletmenin potansiyel üretkenlik gücünü temsil edebilmesi,

*Nicel kriterin parasal birimlerle değil, fiziki birimlerle ölçülebilmesi,

*Fiyat dalgalanmalarından etkilenmemesi, gibi özellikleri yerine getirmesi gerekmektedir (Müftüoğlu, 1991, s.146). bu bilgiler ışığında başlıca niceliksel kriterler; işçi sayısı, sermaye, aktifler toplamı, kar, toplam çeviri, güç miktarı, enerji kullanımı, satış hasılatı, makine parkı ve üretim hacmi olarak sıralanabilir.

-Niteliksel Kriterler:

KOBİ'lerin tanımlanması ve sınıflandırılmasında kullanılan niteliksel kriterlerin bazıları da şu şekilde sıralanabilir:

*Uzmanlaşma ve işbölümü derecesi,

*Girişimcinin işletmede fiilen çalışıyor olması,

*Sermayenin sınırlı olması veya finansal yetersizlik,

*Yönetim tekniklerinin uygulanmıyor olması veya yetersizliği.

KOBİ'lerin tanımlanması ve sınıflandırılmasında kullanılan kriterler kuşkusuz bu kadar değildir. Fakat kriterlerin artırılması KOBİ'lerin ortak tanımının yapılmasını zorlaştırdığından bu çok anlamlı olmamaktadır. Bunun yanı sıra KOBİ'lerin tanımlanmasında tek bir kriterden ziyade istihdam edilen personel sayısı ile sermaye kriterleri kullanılmaktadır. KOBİ'ler istihdam ettikleri **personel sayısına** göre sınıflandırılacak olursa, başlıca 4 gruptan söz edilebilecektir (Müftüoğlu, 1992, s.152-156).

-İşyerleri: Bu tür işletmeler sahipleri ya da aile bireyleri tarafından çalıştırılıp bünyelerinde ücretli işçi bulundurmayan işletmelerdir.

-Çok Küçük İşletmeler: Bu tür işletmeler, 1-9 arasında kişiyi istihdam eden işletmeler olarak tanımlanır.

-Küçük İşletmeler: 10-49 arasında kişiyi istihdam eden ve bu sayıya aile bireylerinin dahil edilmediği işletmelerdir.

***Orta Ölçekli İşletmeler:** 50-199 arasında kişiyi istihdam eden işletmelerdir.

Diğer bir sınıflandırmada ise KOBİ'ler, yerine getirmiş oldukları fonksiyonlara göre üç gruba ayrılmaktadırlar. Bunlar (Akgemci, 1996, s.24);

-İmalat İşletmeleri: Bu tür işletmeler, küçük çapta hammadde alarak işler ve tüketilir hale getirirler.

-Ticaret İşletmeleri: Ticari işletmeler, doğrudan müşteriye satış yapan perakendecilere mal verirler. Bunlar da toptancılar ve perakendeciler olmak üzere iki kısma ayrılır.

-Hizmet İşletmeleri: İmalat ve ticaret işletmeleri ile doğrudan tüketicilere hizmet eden işletmelerdir.

3. KOBİ'lerin Ekonomik ve Toplumsal Yapı İçindeki Yerleri

İkinci Sanayi Devriminin ortaya çıkmasıyla Amerika ve Avrupa'da bulunan işletmeler ve atölyelerde buharlı makinelerin kullanılması ve yeni teknolojinin bu işletmelere hızlı bir şekilde akması sonucu küçük ve orta ölçekli işletmeler hızla büyümüş ve cesametlere ulaşmıştır. Üretim yöntemlerinde sağlanan gelişme sonucu yığın ve seri üretime geçilmiş ve geniş tüketici kitlelerinin talepleri hızlı bir şekilde karşılanmıştır. Fakat 1970'li yıllarda yaşanan petrol krizi ile ortaya çıkan bunalım ölçek ekonomisi ile çalışan büyük işletmeleri, bunalımdan kurtulmanın çarelerini aramaya yöneltmiştir. Gerek demokrasinin gelişmesi sonucu kişilerde ortaya çıkan "girişimcilik"olgusu ve gerekse ekonomik dalgalanmalardan az etkilenme arzusu ile tüketici zevk ve tercihlerindeki hızlı ve sürekli değişme işletmelerde "küçülerek büyüme" ile ifade edilen "Networking" kavramını gündeme getirmiştir.1980'li yıllardan sonra Avrupa ülkeleri KOBİ'lere gereken önemi vermeye başlamış ve AT 1983 yılını KOBİ yılı ilan etmiştir.

KOBİ'ler özellikle gelişmekte olan ve henüz sanayileşme sürecini tamamlayamamış ülkelerde daha önemli olup ekonomide vazgeçilmez bir yere sahiptirler. Bugün KOBİ'ler eskiden bazılarının düşündüğünün aksine yavaş yavaş ortadan kalkmamış, aksine ekonomideki yerleri daha çok sağlamlaşmıştır (TESK, 1988, s.48).

KOBİ'lerin sanayide hak ettikleri şekilde desteklemiş ve bu sanayinin ticari kültürünü eğiterek belli bir düzeye getirmiş ülkeler bugün endüstride gelişmiş ülkeler olarak tanımlanmaktadır. Bir ülkenin sanayileşme ve kalkınma hareketi o ülkenin kültürel, sosyal ve ekonomik gelişmesinden ayrı olarak düşünülemez (Özgermi, 1993, s.46).

Bu nedenle KOBİ'ler bir yanda sanayileşme ve kalkınma hareketi, diğer yanda istihdam katkısı olmak üzere her iki potansiyelin bilinçli bir şekilde birleşip gelişmesi, bir ülkenin refahı için birinci koşuldur.

KOBİ'lerin sağladıkları istihdam alanları yanında başka yararları da göz önüne alındığında, ülkemizin ekonomik ve sosyal yapısı içindeki önemi daha kolay anlaşılacaktır. Karşı karşıya kaldıkları olumsuzluklara rağmen KOBİ'ler

ülkemizde toplumsal barış ve refahın sağlanması ile ekonomik kalkınmanın sağlanmasında çok önemli rollere sahiptirler.

4.KOBİ'lerin Avantajları ve Dezavantajları

4.1.KOBİ'lerin Avantajları

KOBİ'lerin büyük işletmeler ile rekabet açısından sahip oldukları üstünlükler şöyle sıralanabilir (ASOMEDYA, 1996, s.28).

- KOBİ'ler tüketici tercihleri açısından daha esnek bir yapıya sahiptirler. Müşteriye daha yakın olmanın getirdiği avantajla bu tercihleri daha kolay algılar ve üretim sürecinde gerekli değişiklikleri daha hızlı ve kolay bir biçimde gerçekleştirirler.

- KOBİ'ler yeniliklere daha yatkın, müşteri sorunlarını daha kolay anlayan ve buna bağlı hemen pazarlanabilir teknik yenilikleri bulabilen bir özelliğe sahiptir. Teknik yeniliklerde daha verimli olup daha az parasal harcama ile daha fazla teknik yenilik gerçekleştirebilir.

- Üretimdeki boşlukların hızla doldurulması konusunda büyük işletmelerden daha atak davranabilirler. Çalışanlarla daha iyi ilişki kurabilir, bu sayede kalite ve verimliliği arttırabilirler.

- Planlama ve bürokrasi açısından oldukça esnek olan KOBİ'lerde genelde kararlar üretim hattında çalışanlarla verilip uygulamaya konur.

- KOBİ'lerin yabancı kaynak yerine özsermayeye başvurmaları ve işlerini büyütme için özkaynaklarını arttırmak durumunda kalmaları, bu işletmelerin üretim sonucu elde edilen net karlarında tüketim harcamaları yerine yatırım harcamalarına gitmelerine neden olur. Böylece istihdama daha büyük katkıda bulunurlar.

- Mal ve hizmet piyasalarında KOBİ'lerin artması, büyük ölçekli işletmelerin piyasa paylarının azalması rekabetin artması sonucunu doğurur. Bu da daha kaliteli ve ucuz mal ve hizmet anlamına gelir.

- Son olarak, KOBİ'lerin bölgeler arası dengeli büyümeye ve çevrenin korunmasına yardımcı olması önemli bir avantaj olarak kabul edilmektedir.

4.2.KOBİ'lerin Dezavantajları

KOBİ'lerin sahip oldukları avantajlara karşın bir takım dezavantajları da vardır. Bunlar da şu şekilde sıralanabilir.

-KOBİ'ler sermaye yapısı bakımından büyük işletmelere oranla daha zayıf bir yapıya sahiptirler.

-Sürekli değişen sektörel bilgi ve teknoloji karşısında, bu konudaki eksikliğin KOBİ'leri karar verme aşamasında zor durumda bırakması.

-Ticaret ve pazarlama bilgilerinin eksik oluşundan dolayı KOBİ'lerin rekabette zorlanmaları.

-Girdi piyasalarında, KOBİ'lerin aynı sektörde faaliyet gösteren firmalarla yatay ve dikey entegrasyona giderek organize olmaları sonucu tekeli özel kamu sektörünün büyük firmalardan yüksek fiyatla ham ve yarı mamul madde temin etmeleri sonucu maliyetlerin artması ve rekabet şanslarının azalması.

5. KOBİ'lerde Finansal Sorunlar ve Çözüm Önerileri

5.1. Başlıca Sorunlar ve Önlemler

İşletmeler eskiden statik ortamlarda çalıştıklarında yalnızca kar kavramıyla yetiniyor ve çevrelerinde dikkate değer değişimler olmadığından dolayı da yeni yatırımlar yapıp büyümeyi düşünmüyorlardı. Çünkü bu işletmeler ürettiklerini satabiliyorlar ve herhangi bir kaos ortamı ile karşılaşmıyorlardı. Fakat çevrelerinde meydana gelen değişimler sonucu işletmeler, gerek büyüme yatırımları ve gerekse tesis kurma yoluna gittiklerinde nakit akışlarının dengesini sağlamak ve finansman, en önemli sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

KOBİ'lerin gerek kurulma aşamalarında ve gerekse genişleme yatırımları sırasında bir çok kaynak kullanma yöntemleri vardır (Sevinç, 1995, s.15).

KOBİ'ler en başta kredili ticaret kullanma yöntemiyle kendi kendilerine finansman yaratabilirler. KOBİ'ler, kredili ticaret anlamında da bir şekilde ticari krediyi işletme kanallarında dolaştırmak suretiyle firmayı ayakta tutabilirler. İşletmeler açısından bakıldığında şirketin hammaddesini müşteriler sağlıyorsa ve iş bittikçe bitirilen iş için kısım kısım ödeme yapılıyorsa; aslında, işletmeyi müşteriler finanse ediyor demektir.

KOBİ'lerin finansmanlarında kullandıkları kaynakları açıklamadan önce bazı finansal özelliklerinin açıklanmasında yarar vardır. Bu özellikler burada kısaca KOBİ'lerin finansal işlevlerine ilişkin olarak ifade edilecektir (Müftüoğlu, 1991, s.62).

AVANTAJLAR	DEZAVANTAJLAR
<ul style="list-style-type: none"> * Bağımsızlık * Sübvansiyonlar 	<ul style="list-style-type: none"> * Yetersiz finansman bilgisi * Sermaye piyasasına girememe * Yeni ortak alımında her iki tarafta olan tereddütler * Otofinsanman imkanlarının kısıtlı olması * Genelde kredi alımında teminat sorunu * İşletme sahibinin kişisel varlıklar ile sorumlu tutulması * Kredi hacminin düşük, kredi maliyetinin yüksek olması

KOBİ'lerin kurulması aşamasında ve sonrasında ana finans kaynakları kendi özkaynakları olarak görülmektedir. Bundan başka önemi az olmasına karşın diğer önemli finans kaynakları, aile birikimleri ve bankalardır. Özkaynakların başlangıçtaki önemi aile birikimleri ile bankalara oranla daha fazla olmasına rağmen daha sonraki aşamalarda banka kredisinin önemi gittikçe artmaktadır (Kaytaç, 1991, s.130).

Girdi fiyatlarının yükselmesi karşısında mamül fiyatlarının yükselmemesi, KOBİ'lerin otofinansman olanaklarını daraltarak, bu işletmeleri finans sıkıntısı içine sokmaktadır. Alımların peşin, satışların ise daha çok vadeli yapılması zorunluluğu bu firmaların nakit dengelerini önemli ölçüde bozmaktadır (Kaytaç, 1991, s.153).

KOBİ'lerin karşılaşmış oldukları finansal sorunların çözümüne yardımcı olmak için gerek ülkemizde gerekse Avrupa topluluğunda bazı kuruluşlar ve devlet bir takım hizmetler sunmaktadır.

KOBİ'lere verilen kamu desteğinin beş ana amacı şöyledir (Asomedy, 1996, s.33).

- Üretken yatırımların desteklenmesi
- Araştırma ve teknolojik yeniliklerin geliştirilmesi
- İhracatı artırma ve uluslar arası işlemlere katılma
- İşletmeler arası işbirliğini destekleme
- Geri kalmış bölgeleri sanayileştirme.

Bu amaçlara ulaşmak için bir çok ülkede takip edilen yol, mali teşvik paketlerinin hazırlanmasıdır.

Ülkemizde KOBİ'lerin karşılaşmış oldukları sorunlar sıralandığında finans gereksinimi ve elverişli şartlarda kredi sağlama sorunu ilk sırayı almaktadır. Gelişmekte olan bir ülke olmamız sebebiyle her alanda finans sıkıntısı çekilmekle beraber, bu kesimin sorunları kaynak yaratma girişimlerinin yeterli bir şekilde ciddiyetle ele alınmaması sebebiyle daha da vahimdir (TESK, 1998, s.97).

Bilindiği gibi ülkemizde KOBİ'lere kredi sağlayan en önemli kurumlardan biri Halkbank'tır. Bundan başka devletçe verilen bazı krediler ile verilen teşvik ve yatırım indirimleri de sözkonusudur. KOBİ'lerin yatırımlarını finanse etmek için Halkbank tarafından verilen kredilerin miktar olarak yeterli olmamasının yanında gelişmiş ülkeler ile kıyaslığında elverişli şartları taşıyor olmaktan uzak olduğu da görülmektedir.

Ülkemizde KOSGEB'in KOBİ'lere sunmuş olduğu fon ve sermaye yönetimi hizmeti bu alanda sunulan önemli bir hizmet olarak nitelendirilebilir. Fon ve sermaye yönetiminin amacı ve kapsamı KOBİ'lerin finansal destek araçlarından daha yaygın ve etkin yararlanmalarının sağlanması amacıyla, kredi ve teminat sorunları gidermeye çalışılmak, alternatif finansman araçlarından yeterince yararlanabilmeleri için gerekli sistem ve alt yapı çalışmaları yapmak ve bu konularda bilgilendirme ve yönlendirme desteği vermektir. Bu destek kapsamında fon ve sermaye yönetimi süreci içinde kurulan birimler ve verdikleri hizmetler aşağıda açıklanmaktadır (www.kosgeb.gov.tr);

Kredi Garanti Fonu-KGF A.Ş.-KOBİ'lerimizin Halk Bank, Vakıf Bank, Garanti Bankası, Şeker Bank ve Yapı kredi Bankasından aldıkları krediler için teminat sorununu ortadan kaldırmasına yönelik olarak KGF A.Ş. kurulmuştur. KOSGEB tarafından şirkete iştirak edilmiş ve KOBİ kredilerine karşılık teminat

verilebilmesi için KGF A.Ş.'ye finansal kaynak sağlanmıştır. KGF A.Ş.'nin sunduğu hizmetlerden, 1-250 arası personel çalıştıran ve Halk Bankası, Vakıf Bank, Garanti Bankası (Ankara ve İstanbul) ve Şeker Bank (Ankara) tarafından verilen KOBİ kredi imkanlarından yararlanacak olan işletmeler istifade etmektedirler. KOBİ'lerin kredi taleplerine karşılık ilgili bankaların değerlendirmesi sonucu uygun bulunan kredi taleplerinde teminat eksikliği söz konusu ise KGF A.Ş.;

-200.000 EURO'ya eşdeğer TL'na kadar olan kredilere en fazla %80, 200.000 ile 400.000 EURO arasında eşdeğer TL kredilere %70 oranlarında ve üst sınırı 400.000 EURO karşılığı TL'si olmak üzere garanti/kefalet sağlamaktadır.

KOBİ Yatırımlarına Ortaklık A.Ş.: Büyüme potansiyeli olan KOBİ'lerimize ortaklık yoluyla finansal kaynak sağlamak amacıyla kurulmuş bulunan KOBİ Yatırımlarına Ortaklık A.Ş.'ye KOSGEB'in iştiraki bulunmaktadır. Bu alanda verilen hizmetlerden ise, 1 ile 150 arası personel çalıştıran ve imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler yararlanabilmektedir. Bu yolla, KOBİ'lerin potansiyeline veya projelerine göre ortaklık yoluyla finansman sağlanabilmektedir.

KOBİ Destek Kredileri: Bankalar ile işbirliği içinde yeni kredi mekanizmaları oluşturarak KOBİ'lerin kullanımına sunulmasını öngörmekte ve 1-150 arası personel çalıştıran ve imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler.

yararlanmaktadır. Bu destek kredileri, VAKIFBANK-KOSGEB KOBİ Destek Kredisi olup işletme ve yatırım kredisi niteliğindedir. Üst limiti 200.000 ABD Doları karşılığı Türk Lirası ve faiz oranı TEFE+% 5 oranındadır. Geri ödeme şekli 6 ay ödemesiz 24 aylık, üçer aylık sürelerde taksitlendirme yoluyla gerçekleştirilmektedir.

Bilgilendirme / Danışmanlık: Mevcut koşullardaki tüm finansal kaynak ve teşvikler hakkında gerekli bilgiler derlenerek KOBİ'lerin kullanımına sunulmaktadır ve tüm işletmeler bu hizmetten ücretsiz olarak yararlanmaktadır.

5.2. KOBİ'ler İçin Alternatif Finansal Çözümler

Buraya kadar anlatılan ve KOBİ'lere dönük olarak gerçekleştirilen finansal hizmetlerden başka ülkemizde gittikçe yaygınlaşan alternatif finansal çözümlerden söz edilebilir. Factoring, forfaiting, leasing ve risk sermayesi (Venture Capital) bunların başlıcalarıdır.

a-Factoring

Kredili satış yapan işletmelerin bu satışlardan doğan alacak haklarını factoring kuruluşu olarak adlandırılan bankalara veya finansman kuruluşlarına satmaları işlemidir (Şimşek, 1996, s.247). Factoring gerek iç piyasada ve gerekse dış piyasada satış bedelinin tahsilini vadesinde sağlayan, istenirse vadeden önce belirli bir oranda peşin ödemeyi sağlayan ve tahsilat riskinin factoring firması denilen aracı kuruluş tarafından üstlenildiği bir finansman tekniğidir.

Factoring, yurt içi ve yurt dışı olmak üzere iki şekilde yapılmaktadır. Yurtiçi factoring işleminde vadeli satış prensip olup aynı ülkede faaliyet gösteren alıcı,

satıcı ve factoring firması arasında alacak haklarının satışını ilişkin yapılan işlemlerdir. Yurtdışı factoring ise, biri ihracatçının diğeri ise ithalatçının ülkesinde bulunan iki factoring kuruluşu ile satıcı ve alıcı arasındaki işbirliği esasına dayanmaktadır (Kenger, 1995, s.34).

Factoring işleminin avantajları kadar dezavantajlarının da olduğu bir gerçektir. Avataj olarak en başta ortaya çıkan konu, alacak riskinin ortadan kalkmasıdır. Ayrıca, işletmelere bir önfinansman olanağı sağlaması ve kredili satış olanaklarını arttırması diğer önemli yararlarıdır. Bundan başka, factoringin finansman fonksiyonunun yanında alacakla ilgili hesapların takibi ve muhasebe kayıtlarının tutulması ile teminat fonksiyonu ve hizmet fonksiyonu da sağladığı diğer yararlarıdır. Factoring'in sahip olduğu dezavantajlar ise, bu yöntemin ülkemizde yeterince benimsenmemesinden kaynaklanmaktadır. Zira alacaklarını devreden bir işletme hakkında müşterileri "acaba işletme zor bir durumda mı?" şeklinde yanlış yargılara kapılabiliyorlar. Bundan başka factoring'de sunulan hizmetin kapsamı darsa maliyetinin yüksek olması gibi bir sakıncası da söz konusu olabilir (TOSYÖV, 1995. S.16).

KOBİ'lerin finansmanında klasik banka kredileri yaterli, kolay ve ucuz olmadığından KOBİ'ler finansman ihtiyaçlarını karşılarken factoring ve diğer yeni finansman yöntemlerini kullanmak durumunda kalmaktadırlar (Kenger, 1995, s.35).

b- Forfaiting

Forfaiting kredili mal ve hizmet ihracatı sonucu doğan bir alacağın tahsil hakkının bankalarca, vadesinden önce ihracatçıdan alınmasını ifade eder ve vadesi 6 ay ile 7 yıl arasında olup özellikle ihracatın finansmanında kullanılır (Şimşek, 1996, s.250). İhracatçı firmalar vadeli olarak yaptıkları ihracat işlemi sonucunda aldığı poliçe veya bonoyu forfaiting kuruluşuna satarak iskonto ettirmekte ve ihracat bedelini bir maliyete katılarak peşin olarak tahsil etmektedir (Kenger, 1995, s.33).

c- Leasing

Leasing orta vadeli bir finansman tekniği olup yatırımcının ihtiyaç duyduğu mal ve ekipmanın bir leasing şirketi tarafından satın alınarak kullanım hakkının kiralama yoluyla yatırımcıya devredilmesidir (Şimşek, 1996, s.248).

Leasing, yatırımların finansmanında ve özkaynağa alternatiftir. Kira dönemi bittiğinde de leasinge konu olan mal veya ekipmana sembolik bir bedel karşılığında sahip olunur (Çetin, 1996, s.55).

KOBİ'lerin leasing yönteminden yararlanabilmesi ancak bu sektöre leasingin tanıtılması, sağlayacağı avantajların açık bir şekilde anlatılmasına bağlıdır. İşletmenin mali yapısını güçlendirici, fon akımını rahatlatıcı ve daha az teminatla yatırım yapılmasını sağlayan leasingin kullanılmasında işletmeler açısından önemli avantajlar vardır (Çetin, 1996, s.57).

d- Risk Sermayesi

Risk sermayesi bir ortaklık türü olup ortaklardan biri teknolojik gelişmeleri izleyen ve bu teknoloji ile gelir elde edebilecek malların üretim projelerini hazırlayan girişimci, diğeri ise girişimcinin proje ve düşüncelerini destekleyen risk sermayedir (Şimşek, 1996, s.253).

Risk sermayesinin unsurları arasında; yeni bir yatırım özelliği taşıması, yatırımcının işletmeye yön vermesi ve yatırımın hisse senedi karşılığı olması sayılabilir.

Buradaki ana düşünce, finanse edilen şirketin büyüyüp gelişerek başarıya ulaşması ve ucuza alınan hisse senetlerinin yüksek fiyatla satılıp kar elde edilmesidir.

Risk sermayesi yönetimi özellikle 1970 yıllardan beri ABD'de başarıyla uygulanan bir finansman yöntemi olmasına rağmen ülkemizde yaygın şekilde uygulama alanı bulamamaktadır.

5.3. Factoring, Forfaiting, Leasing ve Risk Sermayesinin KOBİ'ler Açısından Değerlendirilmesi

KOBİ'ler kurulduklarında küçük özkaynaklarla sermayeden daha çok emeğe dayalı olarak faaliyete başladıklarından, ekonomik koşullar ellerindeki kıt kaynakların kısa zamanda piyasalardan ucuz, kolay, yeterli ve zamanında finansman sağlamasına engel oluşturmaktadır. Factoring, Forfaiting, Leasing ve Risk Sermayesi gibi yeni finansal ürünler işletme sermayesi, yatırım malları ile ithalat-ihracat mallarında ihtiyaç duyduğu fonları elde etmesini sağlayacaktır. Örneğin KOBİ'lerin factoring ve forfaiting işlemlerinden yararlanması durumunda pisatıcıların kredili mal satma cesaretleri alışkanlıkları gelişecek, bu da alıcıların vadeli alım yapabilme zorluklarını ortadan kaldıracaktır (Kenger, 1995, s.35).

6. SONUÇ

Günümüzde küreselleşmenin önemli bir etkisiyle ülkeler arasındaki ticaret sınırları önemli derecede ortadan kalkmış ve işletmeler kendilerini amansız bir rekabet içinde bulmuşlardır. İşletmelerin bu rekabetin olumsuz yönlerinden en az düzeyde etkilenmeleri ve yaşamlarını sürdürebilmeleri için değişen ve gelişen teknolojiyi takip etmek yanında "küçülerek büyümek" kavramından hareketle yapılarında bazı değişikliklere de gitmeleri söz konusu olmaktadır. İşte bu gelişmeler, küçük ve orta boy işletmelerin adlarından sıkça bahsedilmesine neden olmaktadır.

KOBİ'lerin gerek ülkelerin istihdamlarına yaptıkları katkı ve gerekse üretim paylarındaki yerleri göz önüne alındığında ne denli öneme sahip oldukları kolayca anlaşılmaktadır. Bu denli öneme sahip KOBİ'lerin, geleneksel olarak sahip oldukları avantajlara karşın Avrupa Birliğine üye olma yolunda açılma ve ticaretin serbestleştirilmesi politikaları ve bu politikaların uygulanması gibi bir çok sorunla varlıklarını sürdürmeye çalışmaktadırlar.

Öncelikle ekonomik, toplumsal, siyasal ve yasal koşullar ile rekabet, teknolojik gelişme ve bölgesel farklılıklar gibi etmenlere bağlı olarak KOBİ'lerin kendi dışında oluşan ve kontrol edemedikleri koşullardan etkilendikleri görülmektedir.

Ülkemizde KOBİ'lerin yüz yüze olduğu çok sorun olmasına rağmen, bu sorunlardan en önemlisi finansman sorunu olarak öne çıkmaktadır. Yapılan bir çok araştırmada da bu sorun ilk sırayı almaktadır. Fakat bu yönde taşınan kanı, esas olarak gerçeği tam olarak yansıtmamaktadır. Esas olarak, finansman sorunu bir insanın hastalığı esnasında vücudunun ateşinin yükselmesine benzetilebilir. Başka bir ifadeyle finansman sorunu hastalığın kaynağı değil yalnızca tezahürüdür. Sonuç olarak denilebilir ki, ülkemizdeki KOBİ'lerin en önemli sorunu ve rahatsızlığının ana kaynağı finansman sorunu değildir. Asıl sorun pazarlama alanındaki yetersizliklerde, enformasyon eksikliğinde, yenilik (innovasyon) ve teknoloji konularındaki tıkanmalarda ve yıllardır önemine vurgu yapılmasına rağmen yeterli düzeyde eğitim faaliyetlerinde bulunulmamasıdır.

ABSTRACT

Today, Small and Middle Size Companies play quite important role in process of economic system. Especially, considering that they fulfill some functions that Big Size Companies cannot, they have many contributions to the economic system. Eventhough Small and Middle Size Companies have many contributions, one of the most important problems they have to deal with in our country is undoubtedly the question of finance and credit opportunities. Alternative financial modes applied for the past few years have been seen as a means of solution to this problem.

In this study, it is dwelled upon alternative financial suggestions such as factoring, leasing, forfaiting and joint venture which may solve finance and credit problems of Small and Middle Size Companies.

KAYNAKÇA

- Akgemci, Tahir vd., "Konya Küçük ve Orta Boy İşletmelerinde Yapılan Yönetim ve Sorunlarına İlişkin Bir Araştırma", Konya Ticaret Odası Dergisi, Sayı.104, Ekim, 1996.
- Altıntaş, Mustafa, Ekonomik Bütünleşmeler-Gümrük Birliği ve Türkiye "KOBİ'ler Açısından Yaklaşım", Ankara, KOSGEB Yayınları, 1995.

- Çetin, Canan, "KOBİ'ler ve Leasing", İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Kasım, 1996.
- DOSYA, "KOBİ'lerin Global Ekonomiye Entegre Olmaları Açısından Sektörel Dış Ticaret Şirketleri", Ankara Sanayi Odası Dergisi, Sayı.116, Eylül, 1996.
- Kaymaz, Mehmet, "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerine İlişkin Bazı Bulgular", Uluslar arası Sempozyum, Sanayi Odası Araştırma Dairesi, Yayın No:1991/5, İstanbul, 1991.
- Kenger, Erdal, "KOBİ'ler İçin Yeni Finansal Ürünler", Girişim Dergisi, Mayıs-Haziran, 1995.
- Meier, Max, "Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Örgütlenmesi, Uluslar arası Sempozyum, Sanayi Odası Araştırma Dairesi, Yayın No:1991/5, İstanbul, 1991
- Müftüoğlu, Tamer, TürkKüçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, 2.Baskı, Sevinç Matbaası, Ankara, 1991.
- Özgermi, Faik, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Ekonomik Kalkınma", TOSYÖV Mektubu, Sayı.25, Mart, 1993.
- Sevinç, Fikret, KOBİ'lerin Finansman Sorunları, TOSYÖV Yuvarlak Masa Toplantıları, Ofset Matbaa, Ankara, 1995.
- Şimşek, M.Şerif, İşletme Bilimlerine Giriş, Damla Ofset Matbaacılı, Konya, 1996.
- TESK, Avrupa Topluluklarına Giriş Aşamasında Türk Küçük İşletmelerinin Durumu-Karşılaşacakları Sorunlar ve Çözüm Yolları, TESK Yayınları, No:11, Ankara, 1998.
- TOSYÖV, KOBİ'ler ve Kredi Olanakları, TOSYÖV Yayınları, Ankara, 1995.
- <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/Default.asp?Action=&ID=14>