



İSTANBUL MEDENİYET
ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

DERS: TÜRKİYE EKONOMİSİ VE GÜNCEL SORUNLARI

ÖDEV KONUSU: KÜÇÜK ve ORTA BOY İŞLETMELERİN TÜRKİYE
EKONOMİSİNDEKİ YERİ KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

ÖĞRENCİ:

**KÜÇÜK ve ORTA BOY İŞLETMELERİN TÜRKİYE
EKONOMİSİNDEKİ YERİ
KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

Özet:

Türkiye’de küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ) finans sektörü içerisinde ve reel ekonomide önemli bir yere sahiptir. İstihdam eden sayısı, yıllık net hasılası şeklinde hacimsel değerlerle sınıflandırılan Türkiye’de KOBİ ler; bağımsızlığı, yapısal sağlamlığı, ihracat içerisindeki payı, ekonomik krizler karşısındaki kırılganlığı noktasında henüz gelişimini sağlamamıştır. Yazının içeriğinde mevcut durumları, büyük işletmeler karşısındaki avantajları-dezavantajları, sağlanan destekler, stratejik önerilerden bahsedilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kobi, Türkiye’de kobi, Türkiye’de kobi destekleri.

1.Giriş,Tanımı:

Türkiye’de küçük ve orta boylu işletmeler, imalat sanayinde faaliyette bulunan işletmelerin %99.5’ini, toplam istihdamın %61.1’ini ve toplam katma değer %27.3’ünü oluşturmaktadır. (KOSGEB 2001)

Kobi tanımı ülkeden ülkeye değişkenlik göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde; aktif büyüklüğü, personel sayısı, ortaklık yapısı, toplam satışlar, pazar payı gibi kriterler dikkate alınmaktadır.

Türkiye’de ise 2003 yılı Katılım Ortaklığı Belge’sinde Avrupa Birliği ölçülerine uygun tek bir tanımın kullanılması gereği öngörülene kadar; personel sayısı baz alınmış olup, ilgili tarihe kadar çeşitli kuruluşlarca farklı yorumlanmıştır. KOSGEB üst sınır olarak 150 kişi, İstanbul Sanayi Odası ve Devlet İstatistik Enstitüsü 99 kişi, Halk Bank 250 kişi, Ege Bölgesi Sanayi Odası 199 kişi, Ankara Sanayi Odası 299 kişi olarak üst personel sınırlarını belirlemiştir.

Türkiye’de sadece personel sayısının baz alınarak işletmenin kobi olarak kabul edilmesi; kobileri analiz etme, finans sektöründeki durumları ve konumları ile ilgili değerlendirme yapılmasında, gerçeklerin yansımada sorun teşkil etmiştir. KOSGEB, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Hazine Müsteşarlığı, Eximbank, Halk Bankası gibi kurumların farklı kobi tanımları ile ilerliyor olmaları neticesinde 2003 yılında tek bir tanım için ilgili karar öngörülmüş; 18.11.2005 tarihli, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” ile tanımlanmıştır. Tanıma göre Türkiye’de kobi kavramı; 250 kişiden az çalışanı olan, yıllık net satış geliri 25 milyon TL’yi aşmayan ve aynı zamanda ara limitlerle mikro, küçük, orta olarak ayrılan işletmelerdir.

Tablo 1) Türkiye’de kobi tanımı yönetmeliğine göre işletmelerin sınıflandırılması:

ÇALIŞAN SAYISI	SINIF	YILLIK NET SATIŞ HASILATI- MilyonTL
0 ile 9 arası	Mikro	1.000.000
10 ile 49 arası	Küçük	5.000.000
50 ile 249 arası	Orta	25.000.000

Kaynak: Kobi Tanımı Yönetmeliği.

Avrupa Birliği’ndeki kobi tanımında ise; çalışan sayısı Türkiye ile aynı 250’den az, hasılatı 50 milyon Euro ve bilanço büyüklüğü 43 milyon euro’dan küçük bağımsız işletmelerdir.

Tanımda bağımsızlık olarak ifade edilmek istenen, sermayesinin %25 ya da daha fazlası farklı bir işletme tarafından karşılanmamış ve sermayesi büyük işletmeler tarafından oluşturulmamış olmasıdır.

Tablo 2) Avrupa Birliği Kobi Tanımına Göre İşletmelerin Sınıflandırılması:

İŞLETME	ÇALIŞAN SAYISI	CİRO	BİLANÇO TANIMI
Orta ölçekli	<250	<= 50milyon Euro	<=43milyon Euro
Küçük ölçekli	<50	<=10milyon Euro	<=10milyon Euro
Mikro ölçekli	<10	<=2milyon Euro	<=2milyon Euro

Kaynak: “The New SME Definition User Guide and Model Declaration”, Enterprise and Industry Publications, European Commission.

Türkiye’deki kobi tanımı ve AB’deki kobi tanımı karşılaştırıldığında en belirgin farkın Türkiye’deki kobi tanımında bağımsızlığın ve ortaklık yapısının bir ölçüt olarak alınmadığı görülmektedir. Bir işletmenin ortaklık yapısında büyük işletmelerin en az %25 hissesinin olması, finansal sıkıntıya düşmeyeceği ve nakit olarak garantisi olduğu anlamına gelmektedir. Bu durumdaki kobiler finansal anlamda darlık yaşamayan ve likidite akışı sorunsuz devam eden işletmelerdir. Büyük işletmelerin ortaklığının \geq %25 olan kobilerin büyümemesinin nedeni güçlük yaşamaları değil, kobi olmalarından kaynaklanan teşvik ve avantajlardan yararlanmak istemeleridir. Türkiye’de kobi kriterleri belirlenirken dikkat edilmesi gereken bir diğer faktörün de faaliyet gösterdiği sektördeki büyüklüğü olması gerekmektedir. Bulunduğu sektörde %10 veya %20 gibi bölüme giren kobiler gerçek kobi tanımına girmemelidir; çünkü gerçek kobi davranışı göstermeyeceklerdir.

2.Küreselleşme ve Kobiler:

Küreselleşme ülkeler arasındaki sosyal, ekonomik, siyasi ilişkilerin yaygınlaşarak gelişmesi olarak tanımlanabilir. Küreselleşme ile birlikte yabancı sermaye yatırımları ülkeler arasında yaygınlaşmıştır. Bu durum yüksek rekabet ortamını beraberinde getirmiştir. İlgili süreçte korumacılık azalmış ve devletin ekonomideki rolü, desteği azalmıştır. Ülkeler kendilerini korumak amacı ile kotalar ve gümrük duvarları koymuşlardır. Aynı zamanda küreselleşme beraberinde bölgeselleşmeyi de getirmiştir. Milletler bölgeler halinde birlikte hareket etmeye başlamışlardır.

Küreselleşme ile birlikte ülkeler arasındaki sermaye akımının yaygınlaşması ekonomiye katkı sağlamakla birlikte kobilerin bu ortamda ayakta kalması konusunda güçlükler yaşamasına da sebebiyet vermiştir.Küreselleşme ile birlikte ülkeler arasında ticari ilişkiler serbestlikle birlikte yoğunlaştığından; bir ülkede ya da bölgede çıkan finansal kriz kolaylıkla küresel boyutta yaygınlaşır duruma gelmiştir. 1998 Yılında Asya Ülkeler’inde başlayan krizin

yayılarak bütün dünya ticaretini etkilemesi bu duruma bir örnek teşkil etmektedir.

Küreselleşme ile birlikte dünya ticaret ve üretiminde çok uluslu şirketler hakim duruma gelmiş ve kobilerin bu ortamda uluslar arası ticarete açılması ve uyum sağlaması kısmen mümkün olmamıştır. Kobiler genellikle işgücü, sermaye olarak ulusal sınırlarına bağımlı olmaktadır. Kısaca belirtmek gerekirse; uluslar arası ticarete tam entegre olmaları beklenmemektedir. Küreselleşmenin getirdiği rekabet ortamına uyum sağlamaları için esnekliklerini korumaları ve karar almada daha esnek davranıp finansal açıdan başta olmak üzere desteklenmeleri önem arz etmektedir.

3. Kobilerin finansmanı nasıl sağlanır?

Kobiler kuruluş döneminde finansman ihtiyaçlarını özkaynaklar ile sağlamaktadır.

Kuruluşlarından itibaren ilk birkaç yıl ayakta kalabilmeleri için önemlidir. Mütemadiyen ilk beş yılda kapandıkları görülmüştür. Eğer ilk yılları başarılı geçer ise sonrasında rekabet ortamına uyumlandıkları gözlemlenmiştir.(Ridinger, 1995)

Özkaynak ile finansman sağlamanın iki yolu vardır:

Birincisi ortaklar yolu ile finansman sağlama, ikincisi sermaye piyasasıdır. Sermaye piyasası ile sözü edilen borsalardır.

Borsaya girmeleri; finansal ihtiyaçlarının karşılanması, performans gelişimleri açısından faydalıdır. Ayrıca tasarruf toplamayı hızlandırarak ekonomiye makro ölçüde de katkı sağlamaktadırlar.

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) kobiler için çok önemlidir. 1995 Yılında kobiler için “Bölgesel Pazar”, “Yeni Şirketler Pazarı” meydana getirmiştir.

Tablo 3) İMKB’de Kobiler ve diğer işletmelerin ilk halka arzı ile ilgili istatistikler:

Bu tabloda istihdam edilen çalışan sayısı esas alınarak tanımlanan kobiler ile büyük işletmelerin İMKB’de ilk halka arzı ile ilgili toplam halka arz sayısı, halka arzdan toplam hasılat, ortalama hasılat, halka arzda ortalama oranı verilmiştir.

Yıllar	Firma Türü	Toplam Halka Arz Sayısı	Halka Arzdan Toplam Hasıla (USD)		İlk Halka Arzda Halka Açılma Oranı
			Toplam	Ortalama	
1990	Kobi	3	40.825.580,00 ₺	13.608.527,00 ₺	%34.69
	Büyük İşletmeler	32	944.485.292,00 ₺	32.568.458,00 ₺	%16.01
1991	Kobi	5	36.755.137,00 ₺	7.351.027,00 ₺	%38.59
	Büyük İşletmeler	20	354.871.875,00 ₺	18.677.467,00 ₺	%26.91
1992	Kobi	3	25.750.215,00 ₺	8.583.405,00 ₺	%13.87
	Büyük İşletmeler	11	68.673.335,00 ₺	6.243.030,00 ₺	%19.41
1993	Kobi	2	27.743.724,00 ₺	13.871.862,00 ₺	%17.50
	Büyük İşletmeler	14	124.702.955,00 ₺	8.907.354,00 ₺	%18.26
1994	Kobi	3	19.261.499,00 ₺	6.998.131,00 ₺	%30.75
	Büyük İşletmeler	22	251.218.525,00 ₺	11.419.024,00 ₺	%22.75
1995	Kobi	5	26.923.150,00 ₺	5.384.630,00 ₺	%19.10
	Büyük İşletmeler	24	219.859.365,00 ₺	9.160.807,00 ₺	36,00%
1996	Kobi	3	11.874.536,00 ₺	3.958.179,00 ₺	%29.37
	Büyük İşletmeler	23	153.704.720,00 ₺	6.682.814,00 ₺	%28.44
1997	Kobi	5	31.611.293,00 ₺	6.322.259,00 ₺	%25.50
	Büyük İşletmeler	25	391.107.632,00 ₺	15.644.305,00 ₺	%22.15
1998	Kobi	7	22.071.331,00 ₺	3.153.047,00 ₺	%22.84
	Büyük İşletmeler	13	361.277.070,00 ₺	27.790.544,00 ₺	%28.19
1999	Kobi	1	3.574.745,00 ₺	3.574.745,00 ₺	7,00%
	Büyük İşletmeler	16	167.676.859,00 ₺	10.479.804,00 ₺	%45.10
2000	Kobi	5	63.760.869,00 ₺	12.752.174,00 ₺	%22.55
	Büyük İşletmeler	32	2.749.079.854,00 ₺	85.908.745,00 ₺	%19.41
Genel 1990-2000	Kobi	42	310.152.079,00 ₺	7.384.573,00 ₺	%24.78
	Büyük İşletmeler	232	7.760.056.236,00 ₺	34.035.334,00 ₺	%25.12

Kaynak: İMKB verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 3’de görüldüğü üzere ilk halka açılmada halka açılma oranı düşük tutulmuş ve sonrasında da fazla yükseltilmemiştir. Bu durum sermaye piyasasının işletme üzerindeki kontrol olanağının yeterince olmamasına neden olmuştur. Sermaye piyasalarının aktif kontrolü ne kadar yüksek olur ise, getirdiği avantajlar ve kobilerin yararlanması da o kadar fazla olur. Sonuç olarak halka açılma oranı düşük olan ve aktif kontrol edilemeyen kobilerin uzun dönemde işletme değeri de düşmektedir. Kobilerin finansal ihtiyaçları nedeniyle sermaye piyasalarını tercih etmeleri için aşağıdaki konular üzerinde çalışılabilir;

- ✓ Vergi avantajları.
- ✓ Finansal danışmanlık
- ✓ Salt kobilerden oluşan pazar
- ✓ Büyük kurumsal firmalara kobilerin hisse senetlerini alma olanakları sağlamak
- ✓ Halka arz yolu ile finansmanın tanıtım eğitimlerini vermek
- ✓ Bürokrasiyi azaltmak
- ✓ Girişimciliğe teşvik etmek

Diğer bir finansman kaynakları para piyasaları yani bankalardır. Para piyasalarından sağlanan nakit beraberinde faiz maliyetini de getirmektedir. Türkiye’de para piyasalarında kobilere en büyük destek Türkiye Halk Bankası’dır. Kobilerin kredi almak istediklerinde önlerindeki önemli sorunlardan biri teminat gösterme sorunudur. Bakanlar Kurulu’nun 14/Temmuz 1993 Tarih, 21637 Sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan 93/4496 Sayılı Kararı’na istinaden faaliyet gösteren AECM üyesi özgün bir kredi kefalet kuruluşu olan Kredi Garanti Fonu (KGF) koşulları taşımaları halinde kobilere teminat, kefalet anlamında destek sağlayabilmektedir. Tüm bunlar neticesinde Türkiye’de kobilerin sorununun finansal kaynak sağlamak değil, bu kaynakların maliyeti ile başa çıkmak olduğu belirtilebilir. Bu noktada kobi kredisi faiz oranları dengelenmelidir. Yazının ilerleyen kısımlarında KGF ile ilgili detay bilgiler

verilecektir.

Kobilerin diğer bir sermaye kaynağı da risk sermayesidir. Risk sermayesi, yaratıcı ve istekli girişimcilerin sermayelerinin olmaması ve/veya yeterli olmaması durumunda, fon sağlayacak yatırımcıların olmasıdır. Türkiye’de 1993 yılında Seri VIII, No:21 Sayılı “Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliđi” ile düzenlemenin ana hatları çizilmiştir. Türkiye’de bu uygulamada henüz başarılı sonuçlar alınamamıştır. Girişimcilere yatırım anlamında risk sermayesi ortaklığında bulunan şirketlere ortaklıktan diledikleri anda çıkabilecekleri olanakların sağlanması gerekmektedir. Risk sermayesi ortaklığı konusunda şirketler bilinçlendirilmeli, teşvik edilmelidir. Bu konuda başarılı olmuş ülkelerle çalışmalar yapılmalıdır. Avrupa Risk Sermayesi Birliği (EVCA), İngiliz Risk Sermayesi Birliği (BVCA) ile yapılan işbirliği çalışmalarının katkıları büyük olacaktır.

3) Kobilerin Ekonomi İçerisindeki Avantaj ve Dezavantajları:

Türkiye’de imalat sanayinin %99’u kobi olup toplam istihdamın %61’i kobilerce karşılanmakta ve toplam yatırımların %30’u kobilerce gerçekleştirilmektedir. Toplam katma değer oranları %27’dir. Ülke ekonomisinde hacim olarak bu kadar geniş kitleye yayılmış kobilerin genel sorunları; üretim, tedarik gücü, likidite ihtiyacı, pazarlama, nitelikli çalışan, teknolojik destek, marka sahibi olunamaması ve fason kimlikten uzaklaşamamasıdır.

- ✓ Talep ve teknolojik anlamda değişikliklere daha kolay adapte olabilmekte, küçük ve orta boy olduklarından daha esnek kararlar alabilmektedirler.
- ✓ Stok sıkıntıları büyük işletmelere göre daha azdır. Nedeni, büyük işletmeler piyasa üretimi yaptıklarından stok olarak geniş hacme ihtiyaçları vardır. Kobiler genelde siparişle çalıştıklarından stok teminleri daha kolaydır.
- ✓ Emek yoğun çalıştıklarından emeğin ucuz olduğu ekonomiler kobilerin avantajı olarak karşımıza çıkmaktadır.
- ✓ Büyük şirketlere nazaran daha az personel istihdamı olduğundan iş bölümü daha rahat

sağlanmaktadır. Bununla birlikte işletme içerisinde uzman, danışman, hukuk müşaviri

gibi istihdamları olmaması sebebiyle profesyonel destekten faydalanamamaktadırlar.

- ✓ Kararlar işletme sahibi ve/veya sahiplerince alındığından işin pratiğini yapan diğer yönetici ve çalışanlar karar sürecine katılamamakta, bu durumda bir dezavantaj olarak görülmektedir.
- ✓ Bağımsızlığını kaybetme riski ve dolayısıyla batma riski büyük ölçekli işletmelere oranla daha fazladır.
- ✓ Türkiye'deki kobilerin en önemli sorunlarından biri de ihracat Pazar paylarıdır.

Türkiye'nin 2006 Yılı toplam ihracatı 85.8 milyar\$'dır. Bu ihracat rakamı içerisindeki sanayi sektörünün payı %86.2'dir. Üretimi gerçekleştirenlerin ise %99.56'sının kobiler olduğu söylenebilir. İhracata katılma payları ise %8-10 aralığındadır.

Kaynak (DTM, 19.04.2007 ve Tunçeli, 2004)

Yukarıdaki oransal değerlerden şunu anlamaktayız; Türkiye'de kobiler finansman, bürokratik sorunlar, bilgi yetersizliği, üretim ve iş gücü sorunları, standartizasyon sorunları gibi sorunlar ile kendi marka değerini oluşturamamaktadırlar. Yan sanayi olarak büyük işletmelere üretim yaparak girdi sağlamaktadırlar. İhracatta üstünlük sağlayamamaktadırlar. Tüm bunların yanı sıra uluslar arası yaşanan ekonomik krizler, döviz kurlarındaki dalgalanmalar; büyük işletmelere oranla daha dar kar marjı esnekliği olan kobilerin ihracat sektöründeki rekabet gücünü daha da düşürmektedir. (Zengin, 2005:5)

1992-2000 Yılları aralığında İMKB'de faaliyette olan kobiler incelendiğinde toplam aktif karlılıklarının 1993 yılında %38'ken 2000 yılında %11'e düştüğü görülmektedir.

(Müslümov,2001-281) Burdan da kriz dönemlerinde kobilerin nasıl olumsuz etkilendikleri görülmektedir.

İhracattaki payın artması için stratejiler uygulanmalıdır. Türkiye’de kobiler finansman sağlarken özkaynak kullanım oranı %43’dür. G7 Ülkelerinde (refah seviyesine ulaşmış, kişi başına düşen milli gelirin yüksek olduğu ülkeler olan Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Amerika, Avrupa Birliği ülkeleri) ise bu oran %63’dür. Türkiye’de finansman kaynağı olarak daha çok satıcı kredileri tercih edilmektedir. Bu tercihin bir nedeni de banka reel faiz oranlarının yüksek oluşudur.

Tablo 4)Türkiye’de ve Dünyada Firmaların Mali Kaynakları:

	Banka Kredileri	Tahvil	Öz kaynak	Satıcı Kredileri
G7 Ülkeleri	0.23	0.08	0.63	0.06
Yükselen Ekonomiler	0.27	0.21	0.40	0.12
Türkiye	0.30	0.00	0.43	0.27

Kaynak: TÜSİAD-Koç Üniversitesi Ekonomik Araştırma Forumu, “Türkiye İçin Sürdürülebilir Büyüme Stratejileri Konferansı Tartışma Tebliđleri”, Haziran 2005.

4) Kobilere Sağlanan Temel Kurum Destekleri:

4.1) Kobilerin ihracatta yer alabilmeleri için devlet eliyle sağlanan kaynakların en önemlilerinden

biri Eximbank kredilerinden oluşmaktadır.Kobi ihracata hazırlık Türk lirası,döviz kredisi, ihracat kredi sigortası, ülke garanti programları ile destek vermektedir. Ancak Türkiye’de kobilerin bundan yeterince faydalanmadığı; kobilerin ihracat içerisindeki paylarının %10 olması, ve bu %10’un Eximbank’ın kredileri içindeki payının%36 seviyesinde bulunmasından anlaşılmaktadır.

4.2) Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

hakkındaki kanunda, KOSGEB’in Türkiye’deki küçük ve orta boy işletmelerin rekabetteki güçlerini

arttırmak, böylelikle ülke ekonomisine olumlu katkı sağlanması, sanayideki entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun olarak gerçekleştirmek amaçlanmıştır.

(http://www.kosgeb.gov.tr/dosyalar/mevzuat/KOSGEB_KANUNU.pdf DeđiGik:22/04/2009-5891 S.K).KOSGEB’in

KOSGEB'in kobilere sağladığı destekleri şu şekilde sıralayabiliriz; teknolojik anlamda yeniliklere uyumlanmalarını sağlamak, geleceği öngörerek zamanında kaliteli ürünler üretmeleri konusunda destek olmak, uluslar arası pazarlardaki güçlerinin arttırılmasına yönelik destekleyici çalışmalarda bulunmak. (Müftüoğlu ve Durukan, 2004:212)

İşletmelere temel faaliyetlerinde rehberlik etmek, etkin kaynaklardan nasıl yararlanacakları konusunda bilgilendirmede bulunmak, işletmelerin yeni önerilerini teşvik etmek, eğitim programları hazırlamak da yer almaktadır. (Yunusova, 2008:28)

Girişimcilere işyeri temini, makine teçhizat desteği, nitelikli eleman desteği, kütüphanelere online erişim, reklam desteği, ortak büro ekipmanlarının sağlanması desteği vermekte ve böylece ulusal ve uluslar arası düzeyde rekabet güçlerine olumlu katkı sağlamayı hedeflemektedir.

4.3) Halk Bankası Kobi Destekleri: Halk Bankası kobilere kısa vadeli finansman sağlama ihtiyaçlarında destek olmaktadır. Zaman içinde orta ve uzun vadeli projelere kredi desteği vermeye başlamıştır. (Gözbaşı: 2003,64) Halk Bankası ayrıca dış piyasalara açılmalarında destek olmak, üretim artışına yönlendirerek reel ekonomide istihdam olanağı sağlamak, yeni yatırımları keşfetmek ve desteklemek işlevini de yerine getirmektedir. Kobilere danışmanlık ve eğitim hizmetleri sunmaktadır. (Yunusova, 2008:27) Kobilere yatırımlarında indirim, KDV desteği, vergi istisna ve muafiyetleri ile uygun koşullarda kredi kullandırma olanakları sağlamaktadır. (Öztürk, 1998:86)

4.4) Eximbank Kobi Kredileri: Türkiye'de ihracat kredi bankası olarak hizmet vermektedir. İhracatın çeşitlenmesi, desteklenmesi amacı ile hizmet vermektedir. Orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi krediler vermektedir. Yurt dışı fuar katılım kredisinden, Dünya Bankası kaynaklı krediler, İslami Kalkınma Bankası kaynaklı krediler şeklinde sınıflandırılabilir. (http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htmkobi-03.03.2010).

4.5) Kredi Garanti Fonu (KGF) Kapsamında Kobi Desteği: Özellikle yeni ve küçük kobilerin bankalardan kredi teminlerinde yüksek teminatlara ihtiyaçları vardır. Yapılabilirliği olan projelere teminat anlamında destek vererek hizmette bulunur. Böylelikle küçük kobilerin de

uzun vadeli kredi almasına imkan sağlanmaktadır. KGF nakdi, gayri nakdi inandığı her projenin bankadan alınmak istenen kredisine kefil olabilmektedir. KGF Pekçok banka ile de anlaşma halinde çalışmalarını sürdürmektedir. KGF'nin en önemli işlevlerinden ve amaçlarından bir diğeri de genç kadın girişimcilerin teşvik edilmesidir.

BASEL 2'nin kobiler üzerindeki etkisi:

BASEL 1 ve BASEL 2 :

Uluslar arası ödemeler bankası bünyesinde faaliyet gösteren ve 1974 yılında oluşturulan Basel Bankacılık Denetim Komitesi'nin üyeleri; Belçika, Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Lüksemburg, Hollanda, İspanya, İsveç, İsviçre, İngiltere ve ABD'nin dahil olduğu 13 ülkenin merkez bankaları ve bankacılık denetim otoritelerinin yetkililerinden oluşmaktadır.

Basel 1 kriterlerinde risk yönetiminde tek bir ölçüye bağlı olunması, yoğunlukla sermaye odaklı olması, işletmelerin sınıflandırılması ve kredilendirilmesinde çeşitlilik sağlanmaması nedeniyle uzun süreli kullanımda kalamamıştır.2004 Yılında Basel 1 yerini Basel 2'ye bırakılmıştır. 2006 Yılında detaylı olarak yayımlanmıştır.Basel 2'de ülkelerin inisiyatifinde birtakım standartlar belirlenmiştir.Ülkeler kendi ulusal durumlarına göre kriterlerini belirlenmiştir.Basel komitesi resmi olarak yasal bir otoriteye sahip olmamakla birlikte ülkelerin kamu kurumlarının üye olduğu bir yapıdır.

Basel 2 kriterlerine göre kobilerin bankalardan kullanacağı kredinin risk seviyesi direkt kredi maliyeti ile ilişkili olmaktadır.Bu durumda firmalara bağımsız denetçiler ve bankalar tarafından verilen firmanın derecelendirme notu önem kazanmaktadır.Dolayısıyla Basel 2'nin işletmelere yönelik bazı sonuçları bulunmaktadır. Kobiler ticari faaliyetlerinde şeffaf ilerlemeli ve tüm faaliyetlerini kayıt altına almalıdır.Ayrıca firmanın risk seviyesi ölçümünde sadece risk seviyesi değil aynı zamanda risk yönetiminde aldığı önlemlerde önem kazanmaktadır.

Basel 2 kriterlerinde kobilerin krediyi temin edebilmeleri için dikkat etmesi gereken hususlar

şu şekilde sıralanabilir:

- Kobiler esas faaliyet alanlarında ilerlemelidirler.
- Kayıt dışı faaliyet olmamalı,şeffaflık olmalıdır.
- Kurumsal yönetim şekli belirlenmelidir.
- Riskleri yönetmek için uygun finansal enstrümanlar sağlanmalıdır.
- Düşük maliyetli kredi için sağlam teminat yapısına sahip olmalıdır.
- Uluslar arası standartta mali tabloları güvenilir olmalıdır.

Türkiye’de kobilerin ekonomi içerisinde kırılganlıklarını azaltmak ve daha istikrarlı olarak yer almaları için kobi tanımına ortaklık yapısı ve Pazar payının da dahil olması sağlanmalıdır.Sermaye piyasasına girmeleri konusunda daha fazla teşfik edilmeli, risk sermayesi uygulaması konusunda eğitimler verilerek cazip ve uygulanabilir hale getirilmelidir. Marka değeri kazanmaları ve ihracatta daha aktif rol almaları için, danışmanlık ve eğitim almaları sağlanmalıdır.

KAYNAKÇA:

* Dr. Alövsat Müslümov

Doğuş Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

* Hilal Hümeyra Erdoğan

Yüksek Lisans Tezi İşletme Ana Bilim Dalı Isparta-2010

T.C Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

* Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F Dergisi Yerel Ekonomiler Özel Sayısı

Hakkı Mümin Ay Yrd. Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F

Esra Talaşlı Arş. Gör., Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F Mayıs 2007