



**T.C.
ATILIM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
FİNANS ANA BİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**LEASING'İN KOBİ'LERE GETİRDİĞİ KOLAYLIKLAR ve SİNCAN-ETİMESGUT-
YENİKENT SANAYİCİ ve İŞADAMLARI DERNEĞİ'NE (SİSİAD) ÜYE
KOBİ'LERİN İNCELENMESİ**

Hazırlayan

Aykan COŞKUN

Tez Danışmanı

Prof.Dr. Emine ORHANER

ANKARA 2008

02.06.2008

T.C.
Atılım Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne

Aykan COŞKUN'a ait Leasing'in KOBİ'lere Getirdiği Kolaylıklar ve Sincan-Etimesgut-Yenikent Sanayici ve İşadamları Derneği'ne (SİSİAD) Üye KOBİ'lerin İncelenmesi adlı çalışma, jürimiz tarafından Finans Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

İmza
Başkan(Danışman).....
Prof.Dr. Emine ORHANER

İmza
Üye
Prof.Dr. Ayhan TAN

İmza
Üye
Doç.Dr. Mehmet ARSLAN

ÖNSÖZ

Araştırma süresince birçok kişinin, maddi, manevi desteği ve katkıları olmuştur. Bu çalışmanın yürütülmesinde akademik bilgi ve deneyimleri ile bana destek olan değerli hocalarıma teşekkürlerimi sunuyorum.

Tez danışmanım olarak çalışmalarım süresince bilgi, görüş ve deneyimlerinden faydalandığım, Sayın Prof. Dr. Emine Orhaner'e en içten saygı ve teşekkürlerimi sunuyorum.

Sincan–Etimesgut–Yenikent Sanayici ve İşadamları Derneği (SİSİAD) yönetimi ve üyelerine bana araştırmamı yapmamda yardım ettikleri için teşekkür ederim.

Yüksek lisans süresince bana gösterdikleri desteklerden dolayı anneme, babama, kardeşlerime teşekkür ediyorum.

Aykan COŞKUN

ÖZET

LEASING'İN KOBİ'LERE GETİRDİĞİ KOLAYLIKLAR

Coşkun, Aykan

Yüksek Lisans, Finans Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Emine Orhaner

Nisan – 2008

Araştırmamda leasing ve KOBİ'ler incelenerek, leasing'in KOBİ'lerce kullanma alışkanlıkları değerlendirilmiştir.

Araştırmanın evrenini, Sincan-Etimesgut-Yenikent Sanayici ve İşadamları Derneği'ne (SİSİAD) üye KOBİ'ler oluşturmaktadır. Araştırmada evrenin tümüne ulaşmak mümkün olmadığı için örneklem alınmıştır. Bu araştırma kapsamında KOBİ'ler hakkında bilgi toplamak için anket formu kullanılmıştır. Anket formları ile elde edilen bilgiler belirtke tablosu ile verilmiş, KOBİ'lerin bilgileri frekans ve yüzde olarak ortaya konulmuştur. KOBİ'lerin görüşleri arasında fark olup olmadığı frekans, Ki-kare (χ^2) testi ile kontrol edilmiştir. Araştırmada anlamlılık düzeyi 0.05 olarak kabul edilmiştir.

Araştırma sonucunda:

- 1) Leasing hakkında yeterli bilgiye sahip olan KOBİ'ler gereksinimlerini leasing yoluyla temin etmektedirler. Leasing'in avantajlarını bilen KOBİ'ler leasing'i kullanmaktadırlar.
- 2) Leasing kullanan KOBİ'ler finansal sorunlarını çözerken, ticari bankaları ve finans şirketlerini tercih ederken, kullanmayanlar ise kendileri, aile çevreleri veya diğer işletme sahipleri ile çözmeyi tercih etmektedir.
- 3) Araştırma sonunda ortaya çıkan sorunlara dayalı olarak araştırmacı tarafından ortaya konulan önerilerin bazıları şunlardır:
 - KOSGEB KOBİ'lere kendini daha iyi tanıtmalıdır.

- KOBİ'ler KOSGEB destekleri hakkında bilgilendirilmelidir.
- KOBİ'lerin finansal sorunlarının çözümünde bürokrasi azaltılmalıdır.

ABSTRACT

THE OPPORTUNITIES OF LEASING FOR THE SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Coşkun, Aykan

Master Programme, Department of Finance

Thesis Counsellor: Prof. Dr. Emine Orhaner

April, 2008

In my research, leasing and The Small and Medium Enterprises being examined, the way leasing is utilized by The Small and Medium Enterprises has been evaluated.

The Small and Medium Enterprises that are members of the association of Sincan-Etimesgut- Yenikent Industrialist and Businessmen has constituted the population. As it isn't possible to attain the whole population, a sample has been made. In this research process, a questionnaire form has been implemented to get information about The Small and Medium Enterprises. The data obtained from the questionnaire has been demonstrated via a table of emblem, and the data of small and medium enterprises has been presented in frequency and percentage. The frequency of whether there is difference in views among The Small and Medium Enterprises has been checked by the Ki- Square test. In the research, the level of significance is accepted as 0.05.

Research result:

1. The Small and Medium Enterprises that have the adequate data about leasing meet their requirements via leasing. The Small and Medium Enterprises aware of the advantages of leasing use it.
2. While The Small and Medium Enterprises that use leasing prefer commercial banks and finance companies in solving their financial problems, those that don't use leasing like to solve by themselves, with family or other company owners.

3. Here are some of the suggestions presented by the researcher at the end of the research for the problems encountered :

- KOSGEB should introduce itself better to The Small and Medium Enterprises.
- The Small and Medium Enterprises should be informed about the supports of KOSGEB.
- Bureaucracy should be decreased while solving the financial problems of The Small and Medium Enterprises.

İÇİNDEKİLER

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI.....	ii
ÖNSÖZ.....	iii
ÖZET.....	iv
ABSTRACT.....	vi
İÇİNDEKİLER.....	viii
KISALTMALAR.....	1
TABLolar LİSTESİ.....	2
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	8
I. BÖLÜM: GİRİŞ.....	11
II. BÖLÜM: LEASING'İN TANIMI, ÖNEMİ, KONUSU, TÜRLERİ, OLUMLU ve OLUMSUZ YANLARI.....	15
2.1. Leasing'in Tanımı ve Önemi.....	15
2.2. Leasing'in Tarihsel Gelişimi.....	16
2.2.1. Bazı Ülkelerde Leasing'in Tarihsel Gelişimi.....	17
2.2.1.1. ABD'de Leasing'in Gelişimi.....	17
2.2.1.2. Almanya'da Leasing'in Gelişimi.....	18
2.2.1.3. İngiltere'de Leasing'in Gelişimi.....	18
2.2.1.4. Fransa'da Leasing'in Gelişimi.....	19
2.2.1.5. Japonya'da Finansal Leasing'in Gelişim.....	19
2.2.1.6. Günümüz Avrupa'sında Leasing Gelişmeleri.....	20
2.2.2. Türkiye'de Leasing'in Gelişimi.....	21
2.3. Leasing'de Taraflar.....	28
2.4. Leasing Sözleşmesinin Konusu.....	29
2.5. Leasing Sözleşmesine Konu Olabilecek Mallar.....	29
2.5.1. Taşınır Mallar.....	30
2.5.2. Taşınmaz Mallar.....	30
2.5.2.1. Tapusuz Taşınmazlar.....	30
2.5.2.2. Üst Hakkı ile Kaynak Hakkı.....	31
2.5.3. Gemiler ve Uçaklar.....	31
2.5.4. Tüketim Malları.....	32
2.6. Leasing Sözleşmesine Konu Olamayacak Mal ve Haklar.....	32
2.6.1. Patent Hakkı, Diğer Fikri Ve Sınai Haklar.....	32
2.6.2. İş Gücü.....	33
2.6.3. Mahiyetleri İcabi Zilyetlikleri Üçüncü Kişilere Devredilmek Zorunda Olan Mallar.....	33
2.6.4. Kiracıdan Satın Alınmış Olan Mallar.....	33
2.6.5. Aynen İadesi Mümkün Olmayan Mallar.....	34

2.6.6. Finansal Kiralama Şirketinin Patrimuvanındaki Malların Kiraya Verilmesi.....	34
2.7. Leasing Türleri.....	35
2.7.1. Finansal Leasing	35
2.7.2. Faaliyet Leasing’i	39
2.7.3. Üç Taraflı-İki Taraflı Leasing	39
2.7.4. Yüzde Leasing	40
2.7.5. Özel Leasing	40
2.7.6. Yurt İçi-Uluslar Arası Leasing	41
2.7.7. Tam Ödemeli-Kısmi Ödemeli Leasing.....	41
2.7.8. Dolaylı ve Dolaysız Leasing.....	42
2.7.9. Brüt-Net Leasing	42
2.7.10. Sat ve Geriye Kirala Şeklinde Leasing	43
2.7.11. Takas Şeklinde Leasing	43
2.7.12. Diğer Leasing Türleri	44
2.8. Leasing’in İşletmelere Getirdiği Olumlu Yanlar	45
2.9. Leasing’in İşletmelere Getirdiği Olumsuz Yanlar	50
III. BÖLÜM: KOBİ’LERLE İLGİLİ GENEL KAVRAMLAR	53
3.1. KOBİ’lerin Tanımı	53
3.1.1. Dünya’da KOBİ’lerin Tanımı	54
3.1.2. Türkiye’de KOBİ’lerin Tanımı	63
3.2. KOBİ’lerin Önemi	66
3.2.1. Ekonomi Açısından KOBİ’lerin Önemi	67
3.2.2. İstihdam Açısından KOBİ’lerin Önemi.....	70
3.2.3. Sanayi Açısından KOBİ’lerin Önemi.....	71
3.3. KOBİ’lerin Sınıflandırılmasında Kullanılan Kriterler.....	73
3.3.1. Nitel Kriterler	73
3.3.2. Nicel Kriterler	79
3.4. Türkiye’de KOBİ’lerin Durumu.....	80
3.4.1. KOBİ’lerin Avantajları.....	81
3.4.2. KOBİ’lerin Dezavantajları	82
3.4.3. KOBİ’lerin Sorunları.....	83
3.4.3.1. Örgütlenme ve Yönetim Sorunu	84
3.4.3.2. Finansman Yetersizliği	84
3.4.3.3. Sermaye Yapıları	85
3.4.3.4. Tecrübesizlik ve Yetersizlikler	86
3.4.3.5. Üretim Sorunları	87
3.4.3.6. Pazarlama Sorunları	87

3.4.3.7. Kredi Teminindeki Güçlükler	88
3.4.3.8. İnsan Kaynakları İle İlgili Sorunları	89
3.4.3.9. Ar-Ge Sorunları	90
3.4.3.10. Bilgiye Ulaşma Sorunları.....	91
3.4.3.11. KOBİ'lerin Diğer Sorunları	91
3.5. Türkiye'de KOBİ'lerin önemi	92
3.6. Türkiyede KOBİ'lerin Finansal Sorunlarını Karşılama Yolları	93
3.6.1. Factoring.....	94
3.6.2. Forfaiting.....	94
3.6.3. Leasing	95
3.7. KOSGEB ve KOBİ'lere Verdiği Destekler	96
IV. BÖLÜM: SINCAN-ETİMESGUT-YENİKENT SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ'NE (SİSİAD) ÜYE KOBİ'LERİN LEASING UYGULAMASI YÖNÜNDEN İNCELENMESİ	104
4.1. Araştırma'nın Yöntemi	104
4.1.1. Sınırlılıklar.....	104
4.1.2. Sayıtlılar.....	104
4.1.3. Araştırmanın Modeli.....	104
4.1.4. Evren ve Örneklem	105
4.1.5. Verilerin Toplanması	105
4.1.6. Verilerin Çözümü ve Yorumlanması	106
4.2. Araştırmanın Bulguları ve Yorumu	106
4.3. Verilerin Analizi	126
V. BÖLÜM: SONUÇ VE ÖNERİLER	143
5.1. Sonuçlar	143
5.2. Öneriler	147
VI. BÖLÜM: EKLER	149
6.1. Finansal Kiralama Kanunu.....	149
6.2. Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri Ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik.....	166
6.3. Sincan-Etimesgut-Yenikent Sanayici ve İşadamları Derneği'ne (SİSİAD) Üye Kobi'lerin Leasing Kullanma Alışkanlıkları Anketi	174
VII. BÖLÜM: KAYNAKÇA	177

KISALTMALAR

AB: Avrupa Birliği

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

ASO: Ankara Sanayi Odası

BDDK: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu

DTM: Dış Ticaret Müsteşarlığı

FİDER: Finansal Kiralama Derneği

FKK: Finansal Kiralama Kanunu

GVK: Gelir Vergisi Kanunu

IFC: Uluslararası Finans Birliği

İTO: İstanbul Ticaret Odası

KDV: Katma Değer Vergisi

KOBİ: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler

KOSGEB: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

LEASEEUROPE: Avrupa Leasing Federasyonu

MPM: Milli Prodüktivite Merkezi

OECD: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü

SHK: Sivil Havacılık Kanunu

SİSİAD: Sincan-Etimesgut-Yenikent Sanayici ve İşadamları Derneği

UNCTAD: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Örgütü

TMK: Türk Medeni Kanunu

VUK: Vergi Usul Kanunu

TABLOLAR LİSTESİ

Sayfa No:

Tablo 1: 2004-2005 Yıllarına Ait Avrupa’da Leasing İşlem Hacimleri.....	20
Tablo 2: Finansal Kiralama Derneği’ne (FİDER) Üye Şirketlerin 1 Ocak- 31 Aralık 2007 Döneminde Finansal Kiralama İşlemlerinin Mal Gruplarına Göre Dağılımı.....	23
Tablo 3: 2006 ve 2007 Yıllarının İlk 6 Aylık Dönemlerinde FİDER’e Üye Şirketlerin Leasing İşlem Hacimlerinin Karşılaştırılması.....	27
Tablo 4: OECD’nin KOBİ Sınıflaması.....	55
Tablo 5: 2005 Yılında Yapılan AB’nin Son KOBİ Tanımına İlişkin Nicel Ölçütler.....	56
Tablo 6: İngiltere’de Sektörlere Göre KOBİ Tanımlaması.....	57
Tablo 7: Almanya’daki KOBİ Sınıflandırması.....	58
Tablo 8: Fransa’daki KOBİ Sınıflandırması.....	59
Tablo 9: İtalya’da İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçekleri	60
Tablo 10: ABD’de KOBİ Sınıflandırması.....	61
Tablo 11: Japonya’da KOBİ Ölçeği.....	62
Tablo 12: Malezya’da İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçeği.....	63
Tablo 13: Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımları.....	64

Sayfa No:

Tablo 14: KOSGEB(Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)'in 2007 Yılına Ait KOBİ Finansman Destek Kredileri Bilgileri.....	97
Tablo 15: Ocak - 19 Haziran 2007 Dönemine Ait KOSGEB Destekleri Dağılımı.....	103
Tablo 16: Ankete Katılan İşletmelerin Faaliyet Süresine Göre Dağılımları.....	106
Tablo 17: Ankete Katılan İşletmelerin Kira Ödeme Durumlarına Göre Dağılımları.....	107
Tablo 18: Ankete Katılan İşletmelerin Personel Sayısına Göre Dağılımları.....	108
Tablo 19: Ankete Katılan İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları.....	108
Tablo 20: Ankete Katılan İşletmelerin Üretim Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları.....	109
Tablo 21: Ankete Katılan İşletmelerin İnsan Kaynakları Temini Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları.....	110
Tablo 22: Ankete Katılan İşletmelerin Kredi Temini Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları.....	111
Tablo 23: Ankete Katılan İşletmelerin Bilgiye Ulaşma Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları.....	111
Tablo 24: Ankete Katılan İşletmelerin Diğer Sorunları Yaşama Durumuna Göre Dağılımları.....	112

Sayfa No:

Tablo 25: Ankete Katılan İşletmelerin Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemlerine Göre Dağılımları.....	113
Tablo 26: Ankete Katılan İşletmelerin Gereksinimlerini Temin Etme Yöntemlerine Göre Dağılımları.....	114
Tablo 27: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Hakkında Bilgi Sahibi Olma Durumuna Göre Dağılımları.....	114
Tablo 28: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Hakkında Bilgi Edinme İsteğine Göre Dağılımları.....	115
Tablo 29: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Yöntemi İle Gereksinimlerini Temin Etme Durumuna Göre Dağılımları.....	116
Tablo 30: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing İşleminde Başvurulan Kuruluşa Göre Dağılımları.....	116
Tablo 31: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Uygulamasını Gerçekleştirdiği Alana Göre Dağılımları.....	117
Tablo 32: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing'in Mali Yetersizliğe Rağmen İhtiyaçları Giderebilme İmkânı Sağladığını Bilme Durumuna Göre Dağılımları.....	118
Tablo 33: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Maliyet Düşüklüğünü Bilme Durumuna Göre Dağılımları.....	118
Tablo 34: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Az Riskli Olduğunu Bilme Durumuna Göre Dağılımları.....	119
Tablo 35: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Faiz Hadleri Ve Enflasyondan Korunma Sağladığını Bilme Durumuna Göre Dağılımları.....	120

Sayfa No:

Tablo 36: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Likitlerin Başka Yatırımlara Tahsisini Sağladığını Bilme Durumuna Göre Dağılımları.....	120
Tablo 37: Ankete Katılan İşletmelerin Kiralamanın Satın Almaya Göre Üstünlükleri Hakkındaki Düşüncelerine Göre Dağılımları.....	121
Tablo 38: Ankete Katılan İşletmelerin KOSGEB Hakkında Bilgisi Olma Durumuna Göre Dağılımları.....	122
Tablo 39: Ankete Katılan İşletmelerin KOSGEB'in KOBİ'lere Verdiği Desteği Bilme Durumuna Göre Dağılımları.....	123
Tablo 40: Ankete Katılan İşletmelerin KOSGEB'in KOBİ'lere Verdiği Finansal Kiralama Yöntemiyle Makine ve Teçhizat Desteğinden Yaralanma Durumuna Göre Dağılımları.....	124
Tablo 41: Ankete Katılan İşletmelerin KOBİ'lerin Ekonomimize Olan Katkıları Hakkındaki Düşüncelerinin Tanımlayıcı İstatistikleri.....	125
Tablo 42: Finansman İle İlgili Sorunlarını Çözme Yöntemleri İle Firmanın Faaliyet Gösterdiği Süre Arasındaki İlişki.....	126
Tablo 43: İşletmenin İhtiyaçlarını Temin Etme Yöntemi İle Firmanın Faaliyet Gösterdiği Süre Arasındaki İlişki.....	127
Tablo 44: Leasing Yöntemini İşletme Gereklerini Karşılama Durumu İle Firmanın Faaliyet Gösterdiği Süre Arasındaki İlişki.....	127
Tablo 45: KOBİ'lerin Ekonomiye Olan Katkısı İle Firmanın Faaliyet Gösterdiği Süre Arasındaki İlişki.....	128
Tablo 46: KOBİ'nin Ekonomiye Olan Katkısı İle İşletmede Çalışan Personel Sayısı Arasındaki İlişki.....	128

Sayfa No:

Tablo 47: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle Finans Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki.....	129
Tablo 48: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle Üretim Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki.....	130
Tablo 49: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle İnsan Kaynakları Temini Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki.....	130
Tablo 50: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle Kredi Temini Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki.....	131
Tablo 51: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle Bilgiye Ulaşma Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki.....	132
Tablo 52: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle Diğer Sorunlarla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki.....	132
Tablo 53: İşletme Gerekliliklerini Temin Etme Yöntemi İle Finansman Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki.....	133
Tablo 54: İşletme Gerekliliklerini Temin Etme Yöntemi İle Üretim Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki.....	133
Tablo 55: İşletme Gerekliliklerini Temin Etme Yöntemi İle İnsan Kaynakları Temini Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki.....	134
Tablo 56: İşletme Gerekliliklerini Temin Etme Yöntemi İle Kredi Temini Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki.....	134
Tablo 57: İşletme Gerekliliklerini Temin Etme Yöntemi İle Bilgiye Ulaşma Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki.....	135

Sayfa No:

Tablo 58: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle İşletme Gerekliklerini Temin Etme Yöntemi Arasındaki İlişki.....	136
Tablo 59: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle Leasing Hakkında Bilgi Edinmek İsteme Durumu Arasındaki İlişki.....	137
Tablo 60: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle Leasing Yöntemiyle İşletme Gereksinimlerini Giderme Arasındaki İlişki	138
Tablo 61: KOBİ'lerin Leasing Konusunda Yeterli Bilgiye Sahip Olmaları İle Leasing Kullanma Alışkanlıkları Arasındaki İlişki	139
Tablo 62: Leasing'in Mali Yetersizliğe Rağmen İhtiyaçları Giderebilme İmkânı Sağlama Durumu İle Firma Gereksinimlerini Karşılama Durumu Arasındaki İlişki.....	139
Tablo 63: Leasing'in Maliyet Düşüklüğü İle Firma Gereksinimlerini Karşılama Durumu Arasındaki İlişki.....	140
Tablo 64: Leasing'in Risk Düzeyi İle Firma Gereksinimlerini Karşılama Durumu Arasındaki İlişki.....	140
Tablo 65: Leasing'in Faizden Ve Enflasyondan Korunma Sağlaması İle Firma Gereksinimlerini Karşılama Durumu Arasındaki İlişki.....	141
Tablo 66: Leasing'in Likitleri Başka Yatırımlara Tahsis Etme Durumu İle Firma Gereksinimlerini Karşılama Durumu Arasındaki İlişki.....	141
Tablo 67: KOSGEB Hakkında Bilgi Sahibi Olma İle KOSEB'in KOBİ'lere Destek Verme Çeşitlerini Bilme Arasındaki İlişki.....	142

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No:

Şekil 1: Ankete Katılan İşletmelerin Faaliyet Süresine Göre Dağılımları.....	107
Şekil 2: Ankete Katılan İşletmelerin Kira Ödeme Durumlarına Göre Dağılımları.....	107
Şekil 3: Ankete Katılan İşletmelerin Personel Sayısına Göre Dağılımları.....	108
Şekil 4: Ankete Katılan İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları.....	109
Şekil 5: Ankete Katılan İşletmelerin Üretim Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları.....	110
Şekil 6: Ankete Katılan İşletmelerin İnsan Kaynakları Temini Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları.....	110
Şekil 7: Ankete Katılan İşletmelerin Kredi Temini Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları.....	111
Şekil 8: Ankete Katılan İşletmelerin Bilgiye Ulaşma Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları.....	112
Şekil 9: Ankete Katılan İşletmelerin Diğer Sorunları Yaşama Durumuna Göre Dağılımları.....	113
Şekil 10: Ankete Katılan İşletmelerin Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemlerine Göre Dağılımları.....	113
Şekil 11: Ankete Katılan İşletmelerin Gereksinimlerini Temin Etme Yöntemlerine Göre Dağılımları.....	114
Şekil 12: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Hakkında Bilgi Sahibi Olma Durumuna Göre Dağılımları.....	115

Sayfa No:

Şekil 13: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Hakkında Bilgi Edinme İsteğine Göre Dağılımları.....	115
Şekil 14: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Yöntemi İle Gereksinimlerini Temin Etme Durumuna Göre Dağılımları.....	116
Şekil 15: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing İşleminde Başvurulan Kuruluşa Göre Dağılımları.....	117
Şekil 16: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Uygulamasını Gerçekleştirdiği Alana Göre Dağılımları.....	117
Şekil 17: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing'in Mali Yetersizliğe Rağmen İhtiyaçları Giderebilme İmkânı Sağladığını Bilme Durumuna Göre Dağılımları.....	118
Şekil 18: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Maliyet Düşüklüğünü Bilme Durumuna Göre Dağılımları.....	119
Şekil 19: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Az Riskli Olduğunu Bilme Durumuna Göre Dağılımları.....	119
Şekil 20: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Faiz Hadleri Ve Enflasyondan Korunma Sağladığını Bilme Durumuna Göre Dağılımları.....	120
Şekil 21: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Likitlerin Başka Yatırımlara Tahsisini Sağladığını Bilme Durumuna Göre Dağılımları.....	121
Şekil 22: Ankete Katılan İşletmelerin Kiralamanın Satın Almaya Göre Üstünlükleri Hakkındaki Düşüncelerine Göre Dağılımları.....	122
Şekil 23: Ankete Katılan İşletmelerin KOSGEB Hakkında Bilgisi Olma Durumuna Göre Dağılımları.....	123

Sayfa No:

Şekil 24: Ankete Katılan İşletmelerin KOSGEB'in KOBİ'lere
Verdiği Desteği Bilme Durumuna Göre Dağılımları.....124

Şekil 25: Ankete Katılan İşletmelerin KOSGEB'in KOBİ'lere Verdiği
Finansal Kiralama Yöntemiyle Makine ve Teçhizat Desteğinden Yaralanma
Durumuna Göre Dağılımları.....124

I. BÖLÜM: GİRİŞ

Ülkemizde sabit sermaye yatırımlarının büyük bir bölümü öz kaynaklarla karşılanmaktadır. Çünkü mali piyasalarda yatırımlar için gerekli olan orta vadeli finansman araçları çok kısıtlıdır. Ticari bankacılık kesimi genellikle proje finansmanına ilgi duymakta ve sağlanabilen fonlar da kısa vadeli olmaktadır.

Geleneksel olarak işletmeler, varlıklarını hep büyük sermayelere sahip olmakla sürdürüp büyümüşlerdir. Fakat günümüzde işletmelerin, faaliyetleri sürdürmeleri ve büyümeleri için büyük sermayelere gerek kalmamıştır. Başka bir deyişle faaliyet sürdürme ve büyüme için büyük sermayeye sahip olma geleneği yıkılmıştır.

İşletmeler, faaliyetlerini sürdürmek, büyümek, daha yüksek karlar elde etmek isterler. İşletmelerin bu amaçlara ulaşabilmeleri için işletme verimliliğinin artırılması gerekmektedir. İşletmelerin mevcut pazar payını düşürmeyip, pazar payını büyütebilmeleri için yeni teknolojiyi kullanarak yeni yatırımlar yapmaları gerekmektedir. İşletmelerin bu hedefleri gerçekleştirebilmeleri için sermaye kaynaklarına gereksinim vardır. Bu kaynakları sağlayabilmenin en önemli yollarından birisi de leasing'dir. İşletmeler faaliyetlerini sürdürmek ve büyümek için yatırımları kendi öz kaynaklarından karşılamak veya banka kredisi ile gerçekleştirmek yerine alternatif finans tekniği olarak leasing(finansal kiralama)'i kullanabilirler.

Leasing, kiracının seçimi ve talebi üzerine finansal kiralama şirketinin üçüncü kişilerden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın, mülkiyetini finansal kiralama şirketinde, zilyetliğini her türlü faydayı sağlamak üzere belli bir bedel karşılığında kiracıya bırakan, malın kira süresi sonunda geri verilmesini ya da belli bir bedel karşılığında kiracıya devredilmesini öngören bir anlaşmadır.¹

Leasing, ülkemizde 3226 Sayılı Finansal Kiralama Kanununun yürürlüğe girdiği 28.06.1985 tarihinden itibaren çok hızlı bir gelişme göstermiştir. KOBİ'ler ülkemizde, üretimin büyük bir bölümünü gerçekleştirip, büyük bir istihdam kapasitesine sahip

¹Mehmet Koç, Finansal Kiralama, Beta Basım A.Ş., İstanbul, 2004, s. 1.

işletmelerdir. Özellikle KOBİ'lerin faaliyetlerine devam etmesi ve büyümeleri için leasing'in çok önemli bir finansman kaynağı olduğu düşünülmektedir.

Araştırmanın amacı, faaliyetlerini sürdürmede, rekabet etmede ve iş kapasitesini genişletmekte sıkıntı çeken KOBİ'lere, leasing sözleşmelerinin avantajları konusunda bilgi düzeylerini ölçmek, leasing kullanma düzeylerini ortaya koymak ve gerekiyorsa eğitim ihtiyacını belirlemektir.

Araştırmada, ana hipotezimiz şudur: KOBİ'lerin leasing konusunda yeterli bilgiye sahip olmaları ile leasing kullanma alışkanlıkları arasında anlamlı bir ilişki vardır. Alt hipotezlerimiz ise şöyledir:

H₁: KOBİ'lerin, finansman ile ilgili sorunlarını çözme yöntemleri ile firmanın faaliyet gösterdiği süre arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₂: KOBİ'lerin ihtiyaçlarını temin etme yöntemi ile firmanın faaliyet gösterdiği süre arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₃: KOBİ'lerin leasing yöntemi ile işletme gereklerini karşılama durumu ile firmanın faaliyet gösterdiği süre arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₄: KOBİ'lerin ekonomiye olan katkısı ile firmanın faaliyet gösterdiği süre arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₅: KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözme yöntemi ile finansman sorunuyla karşılaşılma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₆: KOBİ'lerin, finansman sorunlarını çözme yöntemi ile insan kaynakları temini sorunuyla karşılaşılma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₇: KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözme yöntemi ile bilgiye ulaşma sorunuyla karşılaşılma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₈: KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözme yöntemi ile diğer sorunlarla karşılaşılma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₉: KOBİ'lerin, işletme gerekliliklerini temin etme yöntemi ile üretim sorunuyla karşılaşılma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₀: KOBİ'lerin, işletme gereksinimlerini temin etme yöntemi ile kredi temini sorunuyla karşılaşmaları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₁: KOBİ'lerin, işletme gereksinimlerini temin etme yöntemi ile bilgiye ulaşma sorunuyla karşılaşmaları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₂: KOBİ'lerin, finansman sorunlarını çözme yöntemi ile işletme gereksinimlerini temin etme yöntemi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₃: KOBİ'lerin, finansman sorunlarını çözme yöntemi ile leasing hakkında bilgi edinmek istemeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₄: KOBİ'lerin, işletme gereksinimlerini leasing yöntemi ile temin etme ile finansman sorunlarını çözme yöntemi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₅: KOBİ'lerin, leasing'in mali yetersizliğe rağmen ihtiyaçları giderebilme imkânı sağlama durumu ile firma gereksinimlerini karşılama arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₆: KOBİ'lerin, leasing'in risk düzeyiyle leasing ile firma gereksinimlerini karşılama arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₇: KOBİ'lerin, leasing'in faizden ve enflasyondan korunma sağlaması ile firma gereksinimlerini karşılama arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₈: KOBİ'lerin, KOSGEB hakkında bilgi sahibi olma ile KOSEB'in KOBİ'lere verdiği destekleri bilme arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak; Survey(betitleme) yöntemi uygulandı. Survey(Betitleme), kütüphane dışında birinci el veri(özgün veri) toplamak amacıyla, kendi doğal ortamında yapılan araştırmalardır.² Buna bağlı olarak, 25 dergi, 25 kitap, 27 makale 2 bülten, 1 ansiklopedi, 1 seminer, 1 panel, 1 sempozyum, 1 devletlerarası uzman toplantısı, 1 söyleşi, 13 resmi gazete ve çeşitli internet taramalarından yararlandı. Ayrıca hipotezi ispat etmek için, anket yöntemi kullanıldı. Anket Sincan-Etimesgut-Yenikent Sanayici ve İşadamları Derneği'ne (SİSİAD) üye KOBİ'lere uygulandı. 155 anketin 81'i yanıtlandı. Ankette 18 soru bulunmakta soruların çoğunluğunu likert ölçekli anket soruları oluşturmaktadır.

Araştırma VII bölümden oluşmaktadır. I. Bölüm Giriş, II.Bölüm Leasing'in Tanımı, Önemi, Konusu, Türleri, Olumlu Ve Olumsuz Yanları, III. Bölüm KOBİ'lerle İlgili Genel Kavramlar, IV. Bölüm SİSİAD(Sincan-Yenikent-Etimesgut Sanayici ve İşadamları Derneği)'a üye KOBİ'lerin Leasing Uygulaması Yönünden İncelenmesi, V. Bölüm Sonuç ve Öneriler, VI. Bölümde Ekler, VII. Bölüm Kaynakça, olarak belirlenmiştir.

² Rauf, Arıkan, Araştırma Teknikleri ve Rapor Yazma, Asil Yayın ve Dağıtım Ltd. şti., Ankara, 2005, s. 80.

II. BÖLÜM: LEASING'İN TANIMI, ÖNEMİ, KONUSU, TÜRLERİ, OLUMLU ve OLUMSUZ YANLARI

2.1. Leasing'in Tanımı ve Önemi

Anlam itibariyle Leasing kelimesi “kira” veya “ürün kirası” anlamına gelmektedir.³ Leasing ilk uygulanmaya başlandığında her ülke kendi lisanında bu kelimeyi isimlendirmiştir. Leasing, Fransa’da “Location Financiere”, İspanya’da “Arrenolamiento Financiero”, Portekiz’de “Lacacos Financeira” İtalya’da “Lecaziene Finanzlaric” olarak kullanılmıştır. Leasing’in farklı dillerde farklı anlamlarda kullanılmaktadır. Leasing ABD’de toprak ve bina kiralaması anlamına gelirken, İngiltere’de uzun süreli kiralama anlamına gelmesi ve diğer ülkelerde daha farklı anlamlar içermesi kavram kargaşasının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Dünyanın her yerinde leasing’i aynı anlamda ifade edebilmek için birçok ülke leasing’i İngilizce olarak kullanmaktadır.⁴

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığınca 25.2.1984 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan Tebliğin 20. maddesinde leasing; “mal ve hizmet üretiminde kullanılacak teçhizatın mülkiyeti kurumda kalmak koşuluyla ve sözleşme serbestisi dahilinde kiraya verilmesi” olarak tanımlanmıştır.⁵

Leasing’in uygulamadaki farklılıkları ve çeşitliliği, tanımın çeşitli ve farklı şekilde yapılmasına yol açmıştır. Avrupa’da zaman içerisinde birçok leasing şirketlerinin birleşmesiyle oluşan ve görülen farklılıkları gidermeyi ve homojen bir uygulamayı yaratmayı amaçlayan Avrupa Leasing Birliği(European Leasing Association) Leasing’i şu şekilde tanımlamıştır: “Leasing belli bir süre için kiralayan(leasör) ve kiracı(lessee) arasında imzalanan ve üreticiden, kiracı tarafından seçilip kiralayan tarafından satın alınan bir malın, mülkiyeti kiralayanda kalırken, kullanımının ise kiracıda kaldığı bir sözleşme olup, malın kullanımının karşılığında kiracının belirli bir kira ödemesi yapmasıdır.”⁶

³ Meydan Laruss, Ansiklopedi, Meydan Gazetecilik ve Neşriyat Ltd. Şti. , C.7, İstanbul, 1972, s. 853

⁴ Nuray, Ergül ve Sezai, Dumanoglu, Finansal Kiralama, İstanbul, Der Yayınları, 2003, s. 1

⁵ Koç, Finansal... s. 4

⁶ Sudi, Apak, Uluslararası Finansal Teknikler, İstanbul, Emlak Bankası Yayınları, 1995, s. 130

Leasing temelde orta vadeli bir finansman kaynağıdır. İşletmeler kurulup büyüme dönemine geçtiklerinde, orta vadeli finansman kaynağı olarak “leasing”i kullanmaktadırlar. Leasing’in temel felsefesi, mülkiyet hakkının içerdiği kullanma, yararlanma ve yok etme yetkilerinden yalnızca yararlanma yani semere elde etme yetkisinin ekonomik olduğu varsayımına dayanmaktadır⁷.

Leasing, firmalar açısından büyük bir öneme sahiptir. Leasing’i firmalar açısından önemli kılan özellikler şöyle sıralanabilir:

- Risk Sınırlıdır.
- Kiralama maliyeti düşüktür.
- Teknolojiyi yakından takip edebilme olanağı vermektedir.
- İşletme likitleri başka alanlara tahsis edilebilir
- İşlemlerin tamamlanması kısa sürede olabilir.
- Uzun vadeli finansmanlara alternatiftir.
- Enflasyon ve faiz hadlerinden koruma sağlamaktadır.
- Mali yetersizlere rağmen finansal ihtiyaçları gidermektedir.

2.2. Leasing’in Tarihsel Gelişimi

Leasing farklı ülkelerde farklı bir tarihsel gelişim göstermiştir. Bazı ülkelerde leasing’in gelişimi hakkında bilgi vermek yararlı olacaktır.

Leasing’in ilk izlerine çok eski çağlarda rastlanılabilmektedir. M.Ö. 350 yılında Aristoteles, zenginliğin mülkiyet hakkından ziyade, bir hakkın kullanılmasından kaynaklandığını işaret etmiştir. Bazı yazarlar daha da geriye giderek, leasing’in tarihçesinin M.Ö. 2000 yıllarına dayandığını ileri sürerek, Sümerlerin tarım aletlerini kiralama yoluna gittiklerini kanıtlamaya çalışmışlardır. Roma İmparatorluğunda Justinyen’in “Kurumlar” adlı kitap dizisinin üçüncü kitabında işletme hakkı ve finansal kiralama ayrımının yer aldığı bilinmektedir. Tarihi belgelerden M.Ö. 10. yüzyılda Fenikelilerin gemileri ve çiftlik topraklarını finansal kiralamaya konu ettikleri ve bundan yüzyıllar sonra ise Venediklilerin

⁷ Arif, Uğur, KOBİ’ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri, Ankara, Sinemis Yayınları, 2006, s. 77

M.S. 1. yüzyılda temini çok pahalı olan gemi demirlerini ticari gemi sahiplerine kiraladıkları görünmektedir.⁸

Leasing tam anlamıyla ilk defa 1930'lu yıllarda Amerika Birleşik Devletlerinde ortaya çıkmıştır. Bu dönemde, ekonomik kriz sonrası yaşanan finansman güçlüklerini karşılamak amacıyla leasing'e başvurulmuştur. Bu yıllarda finansman sıkıntısına düşen şirketler yatırım mallarının mülkiyetini devir alarak faaliyetlerine devam etme davranışlarından vazgeçmeye başlamış, bunun yerini kiralama yoluyla yatırım mallarını kullanmaya çalışmışlardır.

İkinci Dünya savaşı sonrasında, Dünya'da ilk leasing şirketi 1952 yılında ABD'nde kurulan United States Leasing Corporation'dır.⁹ Leasing uygulaması daha sonra Avrupa'da görülmüştür. İngiltere'de 1960'lı yıllarda uygulanan leasing 1962'den sonra Almanya'da önem kazanmış leasing'de büyük tutarlara varan işlemler görmüştür.

Aynı yıllarda Japonya'da da uygulanmaya başlanan leasing yöntemi, 1970'li yıllarda Brezilya, Malezya, Meksika, Kore, Tayvan, İsrail, Hindistan gibi gelişmekte olan ülkelerin ekonomik hayatına girmiştir.¹⁰

Leasing uygulamalarının bu şekilde yaygınlaştırılmasında Dünya Bankasının özel sektör kolu olan I.F.C(International Finance Corporation)'in önemli tanıtım faaliyetlerinin etkili olduğu söylenebilir. Nitekim bu kuruluş son yıllarda, Kolombiya, Ürdün, Kore, Filipinler, Sri Lanka, Tayland ve Uruguay'da finansal kiralama şirketlerinin kurulmasında öncülük etmiştir.

2.2.1. Bazı Ülkelerde Leasing'in Tarihsel Gelişimi

2.2.1.1. ABD'de Leasing'in Gelişimi

İkinci Dünya savaşı sonrasında teknolojinin gelişmesi ve buna bağlı işletmelerin yenilenme, modernleşme ihtiyacı, yatırımların artmasına neden olmuştur. Yatırımların artışı

⁸ Ali, Tuğlu ve Özkan, Atilla, Finansal Kiralama İşlemleri, Ankara, Yaklaşım Yayıncılık, 2005, s. 20

⁹ Koç, Finansal..., s. 3

¹⁰ İ. Melih, Baş, "Bir Finansman Yöntemi olarak Finansal Kiralama(Leasing)2, M.P.M. Verimlilik Dergisi, Cilt: 16, Sayı: 2, Ankara, 1987, s. 85

ise sermaye sıkıntısına neden olmuş bu durumda yeni yatırımların yapılması ihtiyacı, leasing uygulamasıyla karşılanmıştır.

Modern leasing uygulaması 1952 yılında kurulan “United States Leasing Corporation”, adı altında ABD’de San Fransisco’da faaliyete geçmiştir.¹¹ Finansal kiralama, ilk kez ABD’de uygulama imkanı bulmuş ve buradan diğer ülkelere yayılmıştır. Bu ülkede finansal kiralamanın çok yaygın olarak kullanılan bir finansman yöntemi olduğu düşünülürse, bu ülke deneyimlerinin başka ülke uygulamaları için de yol gösterici olabileceği düşünülebilir.¹²

2.2.1.2. Almanya’da Leasing’in Gelişimi

Almanya’da hem taşınır hem de taşınmaz leasing’ini gerçekleştiren leasing şirketleri ilk olarak 1962 yılında kurulmuşlardır. Leasing şirketleri aralarında birleşerek, “Deutsche Leasing Verband” adlı milli leasing birliğini kurmuşlardır. Giderek piyasada etkili olan leasing şirketleri 1976 yılında bu birliğin adını “Bundesverband Deutscher Leasinggesellschaften” olarak değiştirmişlerdir.¹³ Almanya’nın İkinci Dünya Savaşı sonrasında yatırımları arttırmada en önemli finansman kaynağı leasing olmuştur.

2.2.1.3. İngiltere’de Leasing’in Gelişimi

İngiltere’de 1840’lı yıllarda demiryolu vagonlarının kiraya verilmesi ile basit anlamda ilk finansal kiralama şirketi kurulmuştur. 1855 yılında kurulmuş olan Birmingham Wagon Company ile beş ya da sekiz yıl sabit dönemli vagon kiralaması yapmıştır. Modern anlamda leasing, ABD kökenli finansal kiralama şirketlerin’in İngiltere’de şubeler açması ile başlamış ve 1970’li yıllardan bugüne en hızlı gelişen sektör olmuştur. İngiltere’de finansal kiralama uygulamalarının temeli vergiye dayanmaktadır. Leasing’in kullanımı, leasing şirketi ile yatırımcıların vergi tasarrufu sağlanmasında kullanılmaktadır. İngiltere’de leasing alan

¹¹ Saim, Uyanık, “Proje Finansmanında Finansal Kiralamanın Rolü “Türkiye Örneği” TOOB Yayınları, Avşaroğlu Matbaası, Ankara, 1990, s. 10

¹² Hayati, Şahin, “ABD ve Türkiye’de Leasing Uygulamaları ve Karşılaştırılması” Vergi Dünyası Dergisi, Sayı 104, 1990, s. 4

¹³ Atilla, Altop, Özellikle Taşınır Yatırım Mallarına İlişkin Finansal Kiralama, Beta Yayınevi, Ankara, 1990, s.6-7

yatırımcının lehine satın alma tercihini içermeyen bir leasing faaliyeti vardır.

Uluslararası leasing'in izin şartları arasında leasing sözleşmesinin İngiliz leasing şirketi ile yabancı bir leasing hizmeti alan yatırımcı arasında gerçekleşmesi zorunluluğu getirilmiştir. İngiltere'de leasing liderliğini Barclays Bank, Lloyds Bank ve Midland Bank yapmıştır.¹⁴

2.2.1.4. Fransa'da Leasing'in Gelişimi

Konusu taşınır yatırım malları olan leasing sözleşmeleri ile ilgili ilk şirket 1962 yılında faaliyete geçerken, taşınmazları konu alan ilk leasing şirketi 1965 yılında kurulmuştur. Fransa'da 2.7.1966 tarihinde "Kredi Sözleşmesi Yasası" yürürlüğe sokularak leasing sözleşmeleri yasal dayanağa kavuşturulmuştur. Ancak bu yasa daha ziyade leasing şirketleri hakkında düzenleyici hükümler içermektedir. Yasa ile öngörülen sözleşmede, leasing sözleşmesi(kira sözleşmesi) adlandırılması açıkça belirtilerek taksitle satım nitelemesini ve bu nitelemenin pratikteki doğuracağı handikapları ortadan kaldırmak amaçlanmıştır. Fransız hukukunda bu yasa ile leasing kurumlarının banka ya da finans kurumu şeklinde örgütlenmeleri zorunlu kılınmıştır. Taşınmazları konu alan leasingi ile ilgili olarak 28.9.1967 tarihli bir kararname ile yeni düzenlemeler getirilerek, sektör, etkin hale getirilmiştir.¹⁵

2.2.1.5. Japonya'da Finansal Leasing'in Gelişimi

Leasing faaliyetleri Japonya'da 1961'de başlamış, 1971'de "Japon Leasing Association(Japon Leasing Birliği)"ın kurulması ile çok hızlı bir şekilde gelişmesi sağlanmıştır. Leasing şirketleri, bankalar ve ticari şirketlerle oluşturdukları işbirliği sayesinde Japon ekonomisinin temel taşlarından birisi haline gelmiştir. Japonya'da Leasing liderliğini Orient Leasing Şirketi yapmaktadır. Japonya'da leasing kullanımının her geçen gün hızla artması, şirketler arasındaki rekabeti arttırmakta, leasing faaliyetlerinden elde edilen karı azaltmaktadır.¹⁶

¹⁴ Ergül, Finansal..., s. 61-62

¹⁵ Altop, Özellikle...s. 11

¹⁶ Ergül, Finansal..., s. 61-62

2.2.1.6. Günümüz Avrupa'sında Leasing Gelişmeleri

Tablo 1: 2004-2005 Yıllarına Ait Avrupa'da Leasing İşlem Hacimleri(Milyar Euro)

ÜLKE		Tüm Leasing İşlemleri		
		2005	2004	Değişim (%)
1	Almanya	46.100	41.430	11,3
2	İtalya	44.160	38.040	16,1
3	Fransa	28.776	26.915	6,9
4	İngiltere	22.103	20.458	8,0
5	İspanya	17.439	13.980	24,7
6	Avusturya	6.712	6.117	9,7
7	İsviçre	5.292	4.635	14,2
8	Portekiz	4.889	4.227	15,7
9	Macaristan	4.731	3.076	53,8
10	İsveç	4.636	3.833	20,9

Kaynak: Leasing Dünyası Bülteni, Finansal Kiralama Derneği Bülteni, Sayı 16, Ağustos 2006, İstanbul.

Avrupa Leasing Federasyonu Leaseurope'un yayınladığı verilere göre 2005 yılı Avrupa Leasing işlem hacmi 222 milyar Euro oldu. 2004 yılında 192 milyar Euro olarak gerçekleşen işlem hacmi 2005 yılında % 15 artışla göstererek Avrupa toplam leasing cirosu dünya leasing hacminde en yüksek paya ulaşmıştır. 2005 yılında ekipman leasingi % 16 artarken, gayrimenkul leasingi % 25 arttı.

Federasyonun verileri Avrupa'da leasing yoluyla yapılan yatırımların GSYİH'nın % 2.37'sini toplam sabit kıymet yatırımlarının ise % 16'sını oluşturduğu kaydedilmektedir.¹⁷ 2005 yılında Avrupa'da ilk belli oluşturan ülkelerde değişiklik olmaması ve en yüksek işlem hacmine sahip beş ülke sırasıyla Almanya, İtalya, Fransa, İngiltere ve İspanya olmuştur. Bu 5 ülke Avrupa leasing cirosunun % 72'sini gerçekleştirmektedir.

¹⁷ Leasing Dünyası Bülteni, Finansal Kiralama Derneği Bülteni, Sayı 16, Ağustos 2006, İstanbul, s. 14

Avrupa ülkelerinde 2004 göre 2005 yılında leasing işlemlerinde önemli oranlarda artışlar gerçekleşmiştir. Bu artışlar sadece Fransa, Almanya ve İngiltere’de değil, küçük ama gelişmiş diğer ülke piyasalarında da Kuzey Avrupa ülkeleri) yaşanmıştır. Örneğin leasing Almanya’da 2004’te % 2 büyümüşken 2005’te %11 büyüme göstermiştir. Kuzey Avrupa ülkelerinden İsveç’te 2004’te -%2 küçülme olmuşken, 2005’te % 20 büyüme kaydedilmiştir.

Öte yandan, Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde leasingin büyümesi sürmektedir. Ancak değişim, leasing konusu mallarda yaşanmıştır. Bu piyasalarda geçmiş yıllarda araç leasingi yoğunken, gelişmiş piyasalarda olduğu gibi leasing konusu mallarda çeşitliliğe geçiş olmuştur. Yine de Avrupa genelinde ekipman leasingi içerisinde en yüksek pay % 40 payla otomobil leasingine aittir. Gayrimenkul işlemleri dışındaki leasing sözleşmelerinin çoğunluğu iki ila beş yıl arasında yapılandırılmıştır. Gayrimenkul leasinginin toplam tutar› 47 milyar Euro olarak gerçekleşmiştir. Bu tutarın % 30’u fabrika binası % 27’si ise ofis binası finansmanına aittir. Gayrimenkul leasingi sözleşmelerinin çoğunluğu 8-16 yıl arasında yapılandırılmıştır.¹⁸

2.2.2. Türkiye’de Leasing’in Gelişimi

Leasing yöntemi ülkemiz uygulamalarına oldukça geç girmiştir. Bu konuda 1983 yılında başlatılan çalışmalar, ancak 1985 yılında sonuçlanmış olup 10.06.1985 tarihli ve 3326 sayılı Finansla Kiralama Kanunu(FKK) yürürlüğe konulmuştur.¹⁹

Ülkemizde leasing kısa bir geçmişe sahip olmasına karşın, hızla gelişmiştir. Bugün Türkiye’de çoğu yabancı kökenli olmak üzere Nisan 2007 itibariyle toplam 93 şirket leasing konusunda faaliyet göstermektedir.²⁰ Ülkemizde leasing kelimesinin Türkçe karşılığı olan Finansal Kiralama kelimesi yerine kelimenin kendisi kullanılmaktadır. Ülkemizde leasing ilk kez 1977’de çok sınırlı bir şekilde tanınmaya başlanmıştır. Bu yıllarda bir sanayi kuruluşumuz yatırım kredisi ihtiyacını bir Arap bankasından elde ettiği finansmanla gidermiştir. Ülkemizde 1980’lerden sonra dışa açık politikalar uygulanması sonucu yeni finansman teknikleri

¹⁸ Leasing, Finansal..., s. 16

¹⁹ İlhami, Söyler, Finansal Kiralama, Ankara, Yaklaşım Yayıncılık, 2007, s. 21-22

²⁰ http://www.ekopusula.com/news_detail.php?id=493

uygulama alanı bulmaya başlamıştır.²¹ Leasing 16.12.1983 tarih ve 83/7 506 Sayılı Kararname ile mevzuatımıza girmiş ve 25.02.1984 tarihli Resmi Gazete’de “Özel Finans Kurumları” adlı tebliğin 20. maddesinde leasing “Kira Sözleşmesi” olarak yer almış ve bütün leasing çeşitlerini kapsamına alarak tanımlanmış ve konu ile ilgili düzenleme yapılmıştır. Bunu diğer kanuni düzenlemeler ve 1986 yılında kurulan ilk leasing şirketi izlemiştir. ²² Leasing sektörünün en hızlı gelişmeye başladığı dönem 1992-1993 yıllarından itibaren olmuştur. Ülkemizde leasing ile ilgili işlemler 28.06.1985 tarih ve 3226 sayılı FKK çerçevesinde gerçekleştirilmektedir.²³

Türk Ticaret Kanununun belirlediği esaslara tabi olarak 1992 Mayıs ayı verilerine göre ülkemizde finansal kiralama şirketi sayısı 18’dir.²⁴ Leasing ülkemizde yatırım yapmaya gücü yetmeyen küçük ve orta ölçekli şirketlerin ihtiyaçlarını karşılama amacı ile ortaya çıkmış ve diğer kredilendirme yöntemlerine alternatif oluşturmuştur. Ülkemizde bilgisayar, bilgisayar sistemleri ve büro malzemeleri, telekomünikasyon cihazları, kara ulaşım araçları, deniz ulaşım araçları, tekstil ve bakım makineleri, tıbbi cihazlar ve diğer imalat makineleri leasing’e konu edilmektedir.

Ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik gerileme ile birlikte 2000’li yıllarda finansal kiralama sektörüne büyük darbe vurulmuştur. En son 30 Aralık 2007 tarihindeki bakanlar kurulu kararı ile leasing en önemli avantajlarından biri olan düşük KDV(Katma Değer Vergisi) oranları % 18’e yükselmiş ve leasing’de KDV avantajı ortadan kaldırılmıştır.

²¹ Vefa, Toroslu, Leasing İşlemleri ve Muhasebesi, Etibank Eğitim Müdürlüğü Yayınları, No:1, İstanbul, 1998, s. 25

²² Uyanık, Proje..., s. 25

²³ Arı, Erdin, Türkiyede Finansal Kiralama, İktisadi Araştırmalar Vakfı, İstanbul, 1996, s. 23-25

²⁴ İstanbul Mülkiyeliler Vakfı, Mali Dünyamızın Yeni Kavramaları Konulu Sempozyum Kayıtları, İstanbul, Mayıs 1993, s. 41

Tablo 2: Finansal Kiralama Derneği'ne (FİDER) Üye Şirketlerin 1 Ocak - 31 Aralık 2007 Döneminde Finansal Kiralama İşlemlerinin Mal Gruplarına Göre Dağılımı

MAL GRUPLARI	Yatırım Tutarı (Milyon YTL)	Oran %
Kara Ulaşım Araçları	1.076,9	10,53
Hava Ulaşım Araçları	116,9	1,14
Deniz Ulaşım Araçları	166,5	1,63
İş ve İnşaat Makinaları	2.421,1	23,67
Makina ve Ekipmanlar	2.401,7	23,48
Tıbbi Cihazlar	458,3	4,48
Tekstil Makinaları	812,8	7,94
Turizm Ekipmanları	243,2	2,38
Elektronik ve Optik Cihazlar	374,1	3,66
Basın Yayın İle İlgili Donanımlar	291,1	2,85
Büro Ekipmanları	579,7	5,67
Gayrimenkuller	1.141,5	11,16
Diğer	147,7	1,44
GENEL TOPLAM	10.230,7	100,00

Kaynak:<http://www.fider.org.tr/?intPageStructureNo=12&sintLanguageID=0&bytContentType=3&intPageNo=34&strHitCountParam=2|3|0|49|266>

Ülkemizdeki leasing faaliyetleri ve yapılan değişiklikler başlangıçtan bugüne kadar sırasıyla aşağıda özetlenmektedir:

- 3226 Sayılı Finansal Kiralama Kanunu Resmi Gazetede yayınlandı(Resmi Gazete 28.06.1985, No: 18795).
- 3226 Sayılı Finansal Kiralama Kanunu(FKK) Hükümlerine göre Kiralama Konusu Edilen Malların Gümrük Vergi ve Resimlerin Teminata Bağlama Usul

ve Esasları Gösterir Yönetmelik yayınlandı(Resmi Gazete 28.09.1985, No: 18882).

- Gelir Vergisi Genel Tebliği ile Leasing yoluyla edinilen mallara el konulmaması sağlandı(Seri No: 150, Resmi Gazete 07.06.1985. No: 19130).
- Gelir Vergisi Genel Tebliği ile iflas halinde Leasing yoluyla edinilen mallara el konulmaması sağlandı(Seri No: 146, Resmi Gazete, 28.09.1985, No:18882).
- Yurt Dışında Yapılacak Kira Ödemelerinden Yapılacak Tevkifat Oranını Belirleyen Bakalar Kurulu Kararı(Resmi Gazete, 19.06.1986, No:19139).
- Eylül 1986’da “İktisat Leasing” kuruldu.
- Mart 1987’de ilk finansal kiralama işlemi yapıldı.
- Finansal Kiralama Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik yayınlandı(Resmi Gazete 28.04.1992, No: 21212).
- Finansal Kiralama İşlemlerinde Süre ve Sınırın Tespitine Dair Yönetmelik hazırlanmıştır(Resmi Gazete 08.07.1992, No: 21278).²⁵
- Finansal Kiralama İşlemlerine Yönelik Düzenlemeler(Resmi Gazete 24/04/2003, No.2003/63).²⁶ Bu düzenleme ile finansal kiralamaya ilişkin olarak 01/07/2003 tarihinden itibaren yapılacak işlemler(Bu tarihten itibaren Noterde düzenlenen Finansal Kiralama Sözleşmeler) yeni madde hükmüne göre değerlendirilecek, bu tarihten önceki işlemler ise eski hükümlere tabi olacaktır. Leasing işlemleri bu tarihten önce şirketlerin bilançolarında görünmüyordu. Ancak, bu düzenlemeyle bu da ortadan kalktı ve finansal leasing işlemlerinin kiracıların bilançolarında gösterilmesi zorunluluğu getirildi. Söz konusu düzenlemeden önce, kira giderleri bilançonun cari gider

²⁵ Nuray, Kondak, İşletmelerde Finansman Sorunu ve Çözüm Yolları, İstanbul: 2002, Der Yayınları, Sayfa 13

²⁶ <http://www.vergiportali.com/bultenler.asp?yil=2003&tip=1>

bölümünde yer alırdı. Bu da sadece kira giderlerinin kiracının kar-zarar tablosunu etkiliyordu. Sonuçta leasing vergi avantajını yitirmiş oldu.

- Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş Ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik(Resmi Gazete 10.10.2006, No.26315). Bu yönetmelikle asgari dört yıl olan finansal kiralama sözleşmesi süresini, bu yönetmeliğin 21 inci maddesinin 1 inci fıkrasının (a) bendinde teknolojik niteliği veya ekonomik yararlanma ve işletme süresi itibariyle kullanımının dört yıldan kısa olduğu Kurumca onaylanan mallarda iki yıldan az olmamak üzere dört yıldan kısa olabileceği hüküm altına alınmıştır. Gene aynı yönetmeliğin 3 üncü maddesinin birinci fıkrasının (ç) bendinde öz kaynak; ödenmiş sermaye, sermaye yedekleri, kar yedekleri ve dönem net karı toplamından varsa dönem zararı ve geçmiş yıllar zararının düşülmesi suretiyle elde edilen bakiye ile nitelikleri kurulca belirlenecek sermaye benzeri borçlar olarak tanımlanmıştır.
- Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerince Uygulanacak Tekdüzen Hesap Planı ve İzahnamesi İle Kamuya Açıklanacak Finansal Tabloların Biçim Ve İçeriği Hakkında Tebliğ(Resmi Gazete 17.05.2007, No: 25155). Bu Tebliğ ile tüm finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri için muhasebeleştirme ve finansal raporlama açısından tekdüzeni sağlama, tek tip bilanço ve gelir tablosunun doğrudan elde edilmesi, denetim ve gözetim için gerekli olan bilgilerin doğrulanabilir ve denetlenebilir bir şekilde doğrudan ve sağlıklı olarak elde edilmesi, ekonominin izlenmesi ve yönlendirilmesi için yetkili mercilerin ihtiyaç duyduğu bilgilerle, diğer istatistiki bilgilere doğrudan ulaşılması, finansal analiz, risk analizi, verimlilik analizi gibi çeşitli analiz ve yorumlar için ihtiyaç duyulan bilgilerin standart bir şekilde elde edilmesini sağlamak ve kamuya açıklanacak finansal tabloların biçim ve içeriklerini belirlemektir.²⁷
- Finansal Kiralama, Faktoring Ve Finansman Şirketlerince Alacakları İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Tebliğ(Resmi Gazete

²⁷<http://www.fider.org.tr/?intPageStructureNo=12&sintLanguageID=0&bytContentType=2&intPageNo=30&strHitCountParam=2|3|0|49|88>

20.07.2007, No: 26588). Bu Tebliğin ile şirketler tarafından gerçekleştirilen faktoring, kiralama ve finansman işlemlerine ilişkin alacaklar ile bilançonun aktifinde kayıtlı diğer alacakları; karşılıklar, alacaklardan doğmuş veya doğması beklenen ancak miktarı kesin olarak belli olmayan zararların karşılanması amacıyla mali tablolarda hesaben ayrılarak gider yazılan tutarları alacak, Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmeliğin 3 üncü maddesinde tanımlanan şirketleri, teminat olarak alacakların geri ödenememesi riskine karşılık şirket alacağına tamamen veya kısmen güvence altına alınmasını sağlayan her türlü varlık, garanti ve kefaletler ile sözleşmeden doğan hakları ve Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu tarafından yürürlüğe konulmuş olan Türkiye Muhasebe Standartları ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları ile bunlara ilişkin ek ve yorumları kapsamaktadır.²⁸

- 5582 sayılı "Konut Finansmanı Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun"un. 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanununa eklenen 38/A maddesinin ikinci fıkrasına istinaden, "konut finansmanı" alanında finansal kiralama veya finansman şirketi olarak faaliyet göstermeyi planlayan ve "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik(Resmi Gazete 06.03.2007 No: 26454). Bu yönetmeliğin 6'ncı maddesine istinaden kuruluş izni için Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumuna (Kurum) başvuran şirketler için, anılan Yönetmelikte belirtilen kuruluş izin şartlarına aranır.
- 30.12.2007 tarih ve 13033 Nolu Mal ve Hizmetlere Uygulanacak Katma Değer Vergisi Oranlarının Tespitine İlişkin Bakanlar Kurulu Kararı. Finansal kiralama işlemlerinde daha önce % 8(binek otomobilleri dışındaki kara nakil vasıtalarına) ve %1 (diğer mallar) olarak uygulanmakta olan KDV oranı 31.12.2007 tarihinden itibaren düzenlenecek olan finansal kiralama sözleşmelerinde, finansal kiralama işlemine konu malın tabii olduğu oran üzerinden gerçekleştirilecektir. Bu uygulama ile % 8 KDV oranı ile işlem yapılan finansal kiralama işlemlerinde KDV oranı %10 oranında, % 1 KDV

²⁸ <http://www.bddk.org.tr/Default.aspx>

oranı ile işlem yapılan finansal kiralama işlemlerinde KDV oranı %17 oranında arttırılarak % 18 yapılmıştır.²⁹

- BDDK(Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu)'nın 18 Ocak 2008 tarihli 2452 nolu kararı. Bu karar ile 5582 sayılı "Konut Finansmanı Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun"a istinaden, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin konut finansmanı alanında yetkilendirilmeleri aşamasında izlenecek usul ve esaslar hakkındaki 7/6/2007 tarihli ve 2204 sayılı Kurul Kararında belirlenen şartlara ilave olarak, konut finansmanı alanında faaliyet göstermek üzere yetkilendirilen şirketler için; finansal kiralama şirketlerinin konut finansmanı faaliyetinden kaynaklanan net finansal kiralama alacakları ile finansman şirketlerinin konut finansmanı kapsamında kullanacakları kredilerin toplam tutarının özkaynakların on beş katı ile sınırlandırılmıştır.³⁰

Tablo 3: 2006 ve 2007 Yıllarının İlk 6 Aylık Dönemlerinde FİDER'e Üye Şirketlerin Leasing İşlem Hacimlerinin Karşılaştırılması

İşlem Hacmi	2006 6 Aylık	2007 6 Aylık	Değişim %
Bin YTL	3.458.655	4.438.502	28
Bin USD	2.399.704	3.318.938	38
Sözleşme Adedi	23.136	21.237	-8

Kaynak: Leasing Dünyası Bülteni, Finansal Kiralama Derneği Bülteni, Sayı 19, İstanbul, Eylül 2007, s.6

Finansal Kiralama Derneği'ne (FİDER) üye şirketlerin verilerine göre sektörün 2007 yılı 6 aylık işlem hacmi bir önceki senenin aynı dönemine göre % 38 büyüyerek 3.3 milyar dolara ulaşmıştır. 2007'nin ilk çeyreğinde 1.4 milyar dolar olan işlem hacmi, ikinci çeyrekte 1.9 milyar dolar olarak kaydedil. İmzalanan sözleşme adedi ise 2007 yılında 21.237 adet olarak gerçekleşti. Altı aylık verilere göre sözleşme başına ortalama işlem hacmi 156.000

²⁹ <http://rega.basbakanlik.gov.tr>

³⁰ <http://www.bddk.org.tr/Default.aspx>

dolar olmuştur. 2006 yılında aynı dönemde ortalama işlem hacmi 104.000 dolar olarak gerçekleşmişti.³¹

2.3. Leasing’de Taraflar

Leasing işlemlerinde kiracı, finansal kiralama şirketi ve satıcı(veya üretici işletme) olmak üzere üç taraf mevcuttur.

a) Kiracı

Leasing’de hukuki işlem yapmaya yetkili her türlü kişi ve kuruluş kiracı olabilir. Fakat, uygulamada, yatırımcıların ticari niteliğinin olması istenmektedir. Şahıs firmaları, ortaklıklar ve serbest meslek sahipleri kiracı olabilir. Yatırımcı(kiracı) malı seçer ve sözleşme süresince bu malı sözleşme şartlarına uygun şekilde kullanarak her türlü faydayı elde eder.

b) Finansal Kiralama Şirketi

Finansal Kiralama Kanunu’na göre, bu faaliyet sadece leasing şirketleri tarafından yürütülür. Leasing şirketleri “anonim şirket” olarak ve en az 75 Milyar TL sermaye ile kurulabilir. Hisse senetleri nakit karşılığı çıkarılır ve en az % 51’i nama yazılı olmalıdır. Uygulamada, leasing şirketlerinin yatırımcılara kullandırmak üzere stokta malları yoktur. Leasing şirketleri yatırımcının talebi üzerine malı üreticiden veya satıcısından satın alarak, kullanım hakkını ve bundan doğacak faydayı leasing sözleşmesi süresince belli bir bedel karşılığında yatırımcıya(kiracı-lessee) devreden taraftır.

c) Satıcı/Üretici

Satıcı veya üretici ise leasing’e konu olan malı leasing şirketine(kiralayana-lessor) satan taraftır. Satıcılar yurt içinde ve dışında bulunabilir ve malın üreticisi ya da sadece satıcısı durumunda olabilirler.³²

³¹ Leasing Dünyası Bülteni, Finansal Kiralama Derneği Bülteni, Sayı 19, İstanbul, Eylül 2007, s.6

³² Nuray, Ergül ve Sezai Dumanoglu, Finansal Kiralama, Der Yayınevi, İstanbul, 2003, s. 5-6

2.4. Leasing Sözleşmesinin Konusu

Finansal Kiralama Kanununda, leasing'e konu olacak varlıklar açık bir şekilde belirtilmemiştir. Ancak Kanunun 5. maddesinde, "Sözleşmeye taşınır ve taşınmaz mallar konu olabilir. Patent gibi fikri ve sınai haklar bu sözleşmeye konu olamazlar" hükmü yer almaktadır. Kanun, leasing konusu malın mutlaka yeni olması yönünde herhangi bir şart koymamıştır. Ancak Leasing Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelikte bir takım kısıtlamalar ve izin mecburiyeti getirilmiştir. Hangi malların eski olsalar dahi leasing konusu olabilecekleri Hazine Müsteşarlığı'na belirlenmektedir.

Aynı yönetmeliğin 12. maddesine göre; eski, kullanılmış, yenileştirilmiş, kusurlu, standart dışı, yatık, düşük kaliteli ve müsaadeye tabi maddeler listesinde yer alan malların yurt dışından kiralanması, Kanunun 8. maddesinde belirtilen tescilden ayrı olarak Hazine Müsteşarlığının ön iznine tabi iken, teşvik belgesine bağlanmış finansal kiralama işlemleri ön izne tabi değildir.³³

Gelir Vergisi Kanunu'nun 1. maddesiyle değişik 19. maddesine göre, yüzer havuzlar ile oniki yaşından küçük gemiler hariç, yurt içinde veya dışında daha önce kullanılmış olan iktisadi kıymetler dolayısıyla yatırım indirimi istisnası hesaplanmasına imkan bulunmamaktadır. Buna göre, yüzer havuzlar ile oniki yaşından küçük gemiler hariç, yurt içinde veya dışında daha önce kullanılmış olan iktisadi kıymetlerin, Hazine Müsteşarlığı'ndan izin alınarak finansal kiralama yoluyla edinilmeleri mümkün olmakla birlikte bu iktisadi kıymetler için yatırım indirimi istisnası hesaplanması mümkün değildir.³⁴

2.5. Leasing Sözleşmesine Konu Olabilecek Mallar

Leasing sözleşmesine konu olan malları taşınır ve taşınmaz mallar olarak iki ana grupta toplayabiliriz.

³³ Orhan, Kurmuş "Finansal Kiralama Nedir, Ne değildir?", Yaklaşım Yayıncılık Sanayi ve Ticaret A.Ş., Yıl 3, Sayı 34, Ankara, 1995, s. 92-93

³⁴ Oğuz, Demir, "Leasing Avantajları ve Vergi Kanunları Açısından İrdelenmesi", Vergi Dünyası Dergisi, Yıl, 17, Sayı 194, İstanbul, 1994, s. 29-30

2.5.1. Taşınır Mallar

Taşınır mallar, 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu(TMK)'nın 762. maddesinde, “nitelikleri itibariyle taşınabilen maddi şeyler ile edinmeye elverişli olan ve taşınmaz mülkiyetinin kapsamına girmeyen doğal güçler” olarak tanımlanmıştır.

Kiralamaya konu olabilecek taşınır mallar genelde iş makineleri, bilgisayar sistemleri, tekstil makineleri, gemi, uçak, otobüs vb. yatırım mallarından ve bilgisayar, buzdolabı, televizyon vb. dayanıklı tüketim mallarından oluşmaktadır.

2.5.2. Taşınmaz Mallar

Taşınmaz mallar, TMK'nın 704. maddesinde sayılmıştır. Buna göre, araziler, tapu kütüğünde ayrı sayfaya kaydedilen bağımsız ve sürekli haklar ile kat mülkiyeti kütüğüne kayıtlı bağımsız bölümler taşınmaz(gayrimenkul) kabul edilmektedir.

Gayrimenkullerin mütemmim cüzleri ve teferruatı, tesisat ve makineler, gemiler ve diğer taşıtlar ile gayri maddi haklar, VUK'nın 269. maddesi uyarınca, gayrimenkul gibi değerlendirilmektedir. Ancak, anılan Kanunda belirtilen iktisadi kıymetler sadece değerlendirme yönünden gayrimenkul sayılmaktadır. Finansal Kiralama Kanunu açısından TMK'nın 704. maddesinde sayılan iktisadi kıymetler taşınmaz kabul edilir. Bunların dışındaki iktisadi kıymetlerin taşınmaz olarak kabul edilmesi mümkün değildir.

2.5.2.1. Tapusuz Taşınmazlar

Tapusuz taşınmazların kiralanmasının, Finansal Kiralama Kanunu kapsamında değerlendirilmesi mümkün değildir. Ancak, tapuya kayıtlı olmayan taşınmazların da, TMK'nın 704. maddesi ve devamında yer alan hükümler gereğince önce tapuya tescil edilmek şartıyla finansal kiralama sözleşmesine konu edilmeleri mümkündür.³⁵

³⁵ Koç, Finansal....., s. 52

Finansal Kiralama Kanunu'nun 8. maddesinin 1. fıkrasında "taşınmaza ait sözleşmelere, taşınmazın bulunduğu tapu kütüğünün beyanlar hanesine...şerh edilir" hükmü yer almaktadır.

2.5.2.2. Üst Hakkı ile Kaynak Hakkı

Türk Medeni Kanunu'nun üst hakkını düzenleyen 726. maddesine göre, bir üst irtifakına dayalı olarak başkasına ait bir arazinin altında veya üstünde sürekli kalmak üzere inşa edilen yapıların mülkiyeti, irtifak hakkı sahibine ait olur. Ancak, Kat Mülkiyeti Kanununa tabi bağımsız bölümler üzerinde ayrıca üst hakkı kurulamaz.

Türk Medeni Kanunu'nun kaynak hakkını düzenleyen 837. maddesine göre, başkasının arazisinde bulunan kaynak üzerinde irtifak hakkı, bu arazinin malikini suyun alınmasına ve akıtılmasına katlanmakla yükümlü kılar. Bu hak, aksi kararlaştırılmış olmadıkça, başkasına devredilebilir ve mirasçıya geçer. Kaynak hakkı, bağımsız nitelikte ve en az otuz yıl için kurulmuş ise tapu kütüğüne taşınmaz olarak kaydedilebilir.

Finansal Kiralama Kanunu'nun 5. maddesinde sadece gayri maddi hak niteliğindeki fikri ve sınai hakların finansal kiralamaya konu olamayacağı belirtildiğinden, üst hakkı ile kaynak hakkının kiralama konusu yapılması mümkündür.

2.5.3. Gemiler ve Uçaklar

Gemi kiralamasına ilişkin sözleşmeler FKK'nın 8. maddesinde "...gemilere dair sözleşmeler gemi siciline şerh edilir..." denildiğinden, gemiler gemi siciline şerh edilmelidir. Sicile kayıtlı olmayan gemilerin önce gemi sicile kaydedilmesi, daha sonra da sicile gerekli şerhin düşürülmesi suretiyle finansal kiralama konusu yapılması mümkündür.

Finansal Kiralama Kanununda uçak kiralamalarını engelleyen bir hüküm bulunmamaktadır. Uçaklar 2920 sayılı SHK(Sivil Havacılık Kanununa)'ya göre, Kanunda aksine bir hüküm bulunmadıkça menkul mal hükmündedir. Ancak, uçak kiralamalarının

üçüncü kişilere karşı ileri sürülebilmesi için kiralama sözleşmesi, SHK'nın 119. maddesi uyarınca uçak siciline şerh edilmelidir.

2.5.4. Tüketim Malları

Finansal Kiralama Kanununda, yatırım malları ile tüketim malları arasında bir ayırım yapılmamıştır. Ancak leasing sözleşmelerin amacı ve sözleşmenin süresi dikkate alındığında leasing'e konu olabilecek malların tüketim malları değil yatırım malları olabileceği anlaşılmaktadır. Nitekim Kanunun 7. maddesinde finansal kiralama sözleşmelerinin en az dört yıl süreyle feshedilmeyeceği belirtilerek kısa süreli, her zaman feshedilebilen kiralama sözleşmeleri, başka bir ifadeyle "günlük işlem leasingi" FKK kapsamı dışında tutulmuştur.

2.6. Leasing Sözleşmesine Konu Olamayacak Mal ve Haklar

Leasing sözleşmesine konu olamayacak mal ve hizmetler FKK'da belirtilmiştir. Patent hakkı, diğer fikri ve sınai haklar, işgücü, kiracıdan alınmış mallar, aynen iadesi mümkün olmayan mallar, vb.. leasing sözleşmesine konu olamazlar.

2.6.1. Patent Hakkı, Diğer Fikri Ve Sınai Haklar

Finansal Kiralama Kanunu'nun 5. maddesinde " Patent gibi fikri ve sınai haklar bu sözleşmeye konu olamazlar" hükmü yer almaktadır.

Maddi bir varlığa sahip bulunmayan, insan zeka ve düşüncesinin ürünü olan mallar da salt haklara konu olurlar. Bunlara fikri haklar denir. Maddi olmayan mallar arasında fikir ve sanat yapıtlarını, ticaret unvanlarını ve markaları saymak mümkündür. Fikri ve sınai haklar ile patent hakkı ve diğer fikri ve sınai haklar ile bilgisayar yazılımı gibi maddi olmayan konular için leasing yapılması, Kanunun 5. maddesi hükmü gereği mümkün değildir.

2.6.2. İş Gücü

Finansal Kiralama Kanunu'nun 5. maddesine göre, finansal kiralama sözleşmesine taşınır veya taşınmaz mallar konu edilebileceğinden, iş gücünün finansal kiralama yoluyla edinilmesi FKK kapsamında değerlendirilemez.

Bahsedilen bu hükme göre, işletmeler leasing yoluyla herhangi bir alanda personel çalıştıramazlar.

2.6.3. Mahiyetleri İcabi Zilyetlikleri Üçüncü Kişilere Devredilmek Zorunda Olan Mallar

Finansal Kiralama Kanunu'nun 15. maddesinde, kiracının kiraladığı malın zilyetliğini üçüncü kişilere devredemeyeceği hükme bağlanmış bulunmaktadır. Bu durumda, çeşitli nedenlerle üçüncü kişiler tarafından kullanılmaları gerektiğinden, zilyetlikleri üçüncü kişilere devredilmek zorunda olan malların FKK kapsamında kiralanması mümkün değildir.

Bahsedilen bu hükme göre, işletmeler leasing yoluyla üçüncü kişilere devretmek zorunda oldukları malları kiralayamazlar.

2.6.4. Kiracıdan Satın Alınmış Olan Mallar

Finansal Kiralama Kanunu'nun kiralama konusu malın kiralayan tarafından üçüncü kişiden temin edilmesini öngören 4'üncü maddesi hükmü karşısında kiracının, sahibi bulunduğu malı bir leasing şirketine sattıktan sonra geriye kiralamak için yaptığı leasing sözleşmeleri FKK kapsamına girmemektedir.

Bahsedilen bu hükme göre, leasing şirketinin, kiracıdan satın aldığı bir malı finansal kiralama yoluyla tekrar aynı kiracıya kiralaması FKK'ya göre mümkün değildir.

2.6.5. Aynen İadesi Mümkün Olmayan Mallar

Finansal Kiralama Kanunu'nun 24. maddesinde kiralama sözleşmesi sona erdiğinde, sözleşmeden doğan satın alma hakkını kullanmayan veya bu hakkı bulunmayan kiracının, kiralama konusu malı derhal geri vermekle mükellef olduğu hükme bağlanmıştır. Aynı Kanunun 25. maddesinde de, sözleşmenin kiracı ya da leasing şirketi tarafından feshedilmesi halinde, kiracının malı iade etmek zorunda olduğu hükme bağlanmıştır.

Bahsedilen bu hükümlere göre, sözleşmenin sona ermesi veya feshedilmesi halinde, leasing konusu malların, bozulmadan iadesi mümkün olmalıdır. Tüketim malları, çimento gibi bir kez kullanıldıktan sonra aynen ve bozulmadan iadesi mümkün olmayacak malların leasing sözleşmesine konu olmalarına imkan bulunmamaktadır.

2.6.6. Finansal Kiralama Şirketinin Patrimuvanındaki Malların Kiraya Verilmesi

Finansal Kiralama Kanunu'nun 4. maddesinde yer alan "kiralayanın...üçüncü kişiden satın aldığı ya da başka suretle temin ettiği ifadesinin yarattığı tartışmalardan bir diğeri de, leasing şirketinin kiralamak üzere başka birinden satın alamadığı, zaten kendi patrimuvanında bulunan bir malı kiraya verip veremeyeceği hakkındadır.

Leasing konusu malın mülkiyeti finansal kiralama şirketine ait olduğuna ve sözleşme sona erdiğinde kiracı malın mülkiyetini devir almak zorunda olmadığına göre, leasing sözleşmesi sona erse bile, kiralama konusu mal leasing şirketinin mülkiyetinde bulunmaya devam edecektir. Bu malı leasing şirketinin tekrar kiraya vermesini engelleyen bir hüküm bulunmamaktadır. O halde leasing şirketinin kiraya verdiği malları mutlaka üçüncü kişilerden satın alması gerekmekte, şirketin kendi patrimuvanında bulunan malları da kiraya verebilmektedir. Zaten, sözü edilen mal, leasing şirketinin patrimuvanına yine daha önce yapılan bir leasing işlemi nedeniyle girmiştir.³⁶

³⁶ Koç, Finansal, s. 55-62

2.7. Leasing Türleri

Leasing kavramının çok geniş ve çeşitli işlemleri kapsıyor olması nedeniyle, Leasing”i tanımlamak yerine Leasing türlerini incelemek ve FKK karşısındaki durumlarını değerlendirmek yerinde olacaktır.

2.7.1. Finansal Leasing

Finansal leasing’in(financial leasing=finansal leasing) tanımı, farklı ülkelerde, farklı şekillerde yapılmıştır. Bunlardan bazılarını sıralayalım:

a) İngiltere’de Finansal Kiralama

İngiltere’de finansal kiralama, vergi temeline dayalı olup kiralayan ve kiracı tarafından vergi tasarruflarının sağlanmasına yönelik kullanılmaktadır. Vergi esaslı kiralama sistemini oluşturan ve 1971 yılında yürürlüğe giren “Finance Act” kiracının kira ödemelerini cari masraflar gibi gelirden indirmesine izin vererek kiralamayı cazip hale getirmektedir. Ancak İngiltere’de leasing, kiracı lehine satın alma tercih hakkı içermemektedir. Leasing’in dışında “Hire Purchase” denilen taksitle satın alma yöntemi aracılığı ile kiracının malın sahibi olabileceği kabul edilmektedir.

Ayrıca İngiltere’de “Cross-Border Leasing” adı verilen “sınır ötesi kiralama” İngiliz kiralayan ile yabancı bir kiracı arasında mümkün olmaktadır. Yurt içinde yapılan kiralamada kiralayan tarafa devletin tanıdığı vergi tasarrufları, sınır ötesi kiralamada azalmaktadır. Bu avantajı kaybeden kiralayan taraf, doğal olarak kiracıya tanıyabileceği bir kısım ödeme kolaylıklarını kullanamamaktadır. “Cross-Border Leasing”, kiraya konu olabilecek malın İngiltere dışında üretilerek, bunun İngiliz vatandaşı olan bir kiralayan tarafından yabancı ülkedeki bir kiracıya kiralanmasını da kapsamaktadır.³⁷

³⁷ İskender, Şengezer, Dünyada ve Türkiye’de Finansal Kiralama, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Yayın No: 123, Ankara, 1987, s. 18

b) Avrupa Leasing Birliğine Göre Leasing

Avrupa Leasing Birliğine göre leasing, belirli bir süre için kiralayan ve kiracı arasında düzenlenen, üreticiden kiracı tarafından seçilip kiralayan tarafından satın alınan bir malın mülkiyetini kiralayanda, kullanımını ise kiracıda bırakan bir anlaşmadır. Kiralanan malın kullanımını belirli bir kira karşılığında, belirli bir süre için kiracıya bırakılmaktadır.³⁸

c) Amerikan Federal Muhasebe Standard Kurulu'na Göre Leasing

Leasing kriterleri Amerikan Federal Muhasebe Standard Kurulu'nca yayımlanan 13. nolu standart ile belirlenmiştir. Buna göre; aşağıda belirlenen hallerden birinin varlığı durumunda yapılan kiralama işlemi leasing sayılmaktadır.

- Kira süresi sonunda mülkiyetin kiracıya devrinin öngörülmesi.
- Kira süresinin sonunda kiracıya malı düşük bir bedelle satın alma hakkının verilmesi.
- Kira süresinin kiralanan malın tahmini ekonomik ömrünün en az % 75'ni kapsamaması.
- Kiralama süresi boyunca kiracının yapacağı kira ödemelerinin iskonto edilmiş bugünkü değerinin, kiralanan malın rayiç bedelinin en az % 90'na eşit olması.
- Kiralama sözleşmesinin konusu olan gayrimenkul malın, kiracının belirlediği özel ihtiyaçlar için satın alınmış veya inşa edilmiş olması nedeniyle, kiracıdan başka biri tarafından kullanılma ihtimalinin düşük olması.

d) Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi'ne Göre Finansal Kiralama

Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi tarafından yayımlanan 17 nolu Uluslararası Muhasebe Standardı'na göre, eğer kiralama dönemi sonunda, kiralanan malın mülkiyetinin kiracıya geçip geçmeyeceğinden bağımsız olarak, mülkiyet ile ilişkili risk ve kazançlar, büyük ölçüde kiracıya intikal ettiriliyorsa, bu işlem bir finansal kiralama işlemi sayılmaktadır.

³⁸ Kurmuş, Finansal,..., s. 92

Anılan standarda göre; aşağıdaki durumların gerçekleşmesi halinde yapılan işlem leasing işlemidir.

- Kira sözleşmesinde, kira süresi sonunda mülkiyetin kiracıya devri öngörülüyorsa.
- Kira sözleşmesinde kira süresinin sonunda kiracıya malı o tarihte beklenen piyasa fiyatının altında bir bedelle satın alma hakkı veriliyorsa.
- Kira süresi boyunca kiracının yapacağı ödemelerin iskonto edilmiş bugünkü değerleri toplamı, kiralanan malın rayiç bedelinin en az % 90'ına eşitse.³⁹

e) 17 Nolu Türkiye Muhasebe Standardına Göre Leasing

Sözü edilen 17 nolu Türkiye Muhasebe Standardının 8,9,11. maddelerine göre aşağıdaki durumlar gerçekleşiyorsa yapılan kiralama işlemi leasing sayılır.

- Kiralama işleminin sonunda varlığın mülkiyeti kiracıya devrediliyorsa.
- Kira sözleşmesi, kiracıya varlığı gerçek değerinin önemli ölçüde altında bir fiyata satın alma seçeneği sunuyorsa.
- Kira süresi, varlığının devredilmeyeceği durumda da varlığın faydalı ömrünün büyük bölümünü kapsıyorsa.
- Kiralama işleminin başlangıcındaki minimum kira ödemelerinin bugünkü değeri varlığının gerçeğe uygun değerini oluşturuyorsa.
- Finansal kiralama konusu varlığının herhangi bir önemli değişiklik yapmaya gerek duyulmadan yalnızca kiracı tarafından kullanılabilme özelliği varsa.
- Finansal kiralama sözleşmesinin kiracı tarafından feshi durumunda kiralayanın bu sözleşmeden oluşan zararları kiracı tarafından üstleniliyorsa,
- Finansal kiralama konusu varlığın hurda değerinde meydana gelen değişikliklerden dolayı kiracının kar ve zararları kiranın tespitinde dikkate alınıyorsa.
- Kira tutarlarının, piyasada oluşan kira tutarlarının önemli ölçüde altında kaldığı durumlarda bile kiracının, kira dönemini ikinci kez sözleşme koşullarıyla devam ettirme olanağı varsa.

³⁹ Söyler, Finansal..., s. 27-28

- Arsa ve arazilerin kiralanmasında eğer kira sözleşmesi sonunda mülkiyet hakkı kiracıya geçiyorsa.

f) 3226 Sayılı FKK'ya Göre Leasing

Finansal Kiralama Kanunu'nun 4. maddesine göre leasing 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 feshedilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşmedir.

Finansal Kiralama Kanunu, esas olarak leasing'in "Finansal Kiralama" denilen türünü kabul etmiştir. Nitekim Kanununun ilk maddesinde, "Bu kanunun amacı finansman sağlamaya yönelik finansal kiralamayı düzenlemektir" denilmektedir.

g) 213 Sayılı VUK'a Göre Leasing

Vergileme açısından hangi işlemlerin leasing sayılacağı esas itibariyle, VUK'a 01.07.2003 tarihinden itibaren yapılan finansal kiralama işlemlerine uygulanmak üzere 4842 sayılı Kanununun 25'inci maddesiyle eklenen mükerrer 290. maddesi ile belirlenmiştir.

Anılan Kanunun verdiği yetkiye istinaden Maliye Bakanlığınca yayımlanan 319 seri nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile, hangi işlemlerin vergi kanunları uygulaması bakımından finansal kiralama işlemi sayılacağı ayrıntılı olarak belirlenmiştir.

Buna göre; kira süresi sonunda mülkiyet hakkının kiracıya devredilip devredilmediğine bakılmaksızın, bir iktisadi kıymetin mülkiyetine sahip olmaktan kaynaklanan riskler ile yararların tamamının veya tamamına yakınının belli bir dönemde bedel karşılığı kiracıya bırakılması sonucunu doğuran kiralamalar leasing sayılmaktadır.

Bu durumda, aşağıdaki hallerden herhangi birinin varlığı durumunda yapılan kiralama işlemi leasing olarak kabul edilmektedir.

- a) İktisadi kıymetin mülkiyetinin kira süresi sonunda kiracıya devredilmesi.

- b) Kiracıya kira süresi sonunda iktisadi kıymeti rayiç bedelinden düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınması.
- c) Kiralama süresinin iktisadi kıymetin ekonomik ömrünün % 80'inden daha büyük bir bölümünü kapsamaması.

Sözleşmeye göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının iktisadi kıymetin rayiç bedelinin % 92'den daha büyük bir değeri oluşturması.⁴⁰

2.7.2. Faaliyet Leasing'i

Faaliyet leasing'i, kiralayanın, bir malı, mülkiyetini koruyarak, ekonomik ömründen daha kısa bir süre için işletilmek üzere, kira ödemeleri karşılığında kiracıya bıraktığı bir leasing türüdür.

Faaliyet leasinginde malın yalnızca belirli bir süre için el değiştirmesi söz konusudur. Başka bir deyişle, malın işletim hakkı devredilmekle birlikte, mülkiyetinde bir değişiklik olmamakta; süre sonunda mal kiralayana dönmektedir. Daha sonra aynı mal yeniden başka bir kiracıya kiralanabilmekte, böylece piyasada mal çeşitliliği sağlanmış olmaktadır.

Özellikle teknolojinin çok hızlı değiştiği mal gruplarında gelişme gösteren ve yüksek bir ekonomik performans gerektiren bu leasing türü hem diğer leasing türlerine hem de malın ekonomik ömrüne kıyasla, daha kısa süreli olmaktadır. Sürenin sona ermesinden sonra kiracı daha yeni ürünleri yeniden kiralama olanağı bulurken, kiralayan da elindeki daha düşük teknolojiye sahip ürünleri daha az kira ödemeleri karşılığında yeniden kiralayabilmektedir. Batı ülkelerinde bu yöntem özellikle dayanıklı tüketim malları sektöründe geniş bir uygulama alanı bulmuştur.⁴¹

2.7.3. Üç Taraflı-İki Taraflı Leasing

Üç taraflı leasing'de kiralanacak varlık kiracı tarafından seçilir, fiyat ve teslim koşulları için üretici veya dağıtıcıyla anlaşma yapılır. Daha sonra kiracı, bir leasing şirketiyle

⁴⁰ Koç, Finansal..., s. 5-8

⁴¹ Levent, Öğülmüş, Leasing, Türkiye İş Bankası A.Ş., İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, İstanbul, 1994, s. 6

malın satın alınarak kendisine kiralanması için anlaşma yapar. Leasing şirketi de malı satın alır ve kiracıya teslim edilmesini sağlar. Dolaylı finansal kiralama da denilen bu tür ile finansal kiralama türü iç içe uygulanır bir özellik taşımaktadır.

İki taraflı leasing, daha çok pazarlama dolayısıyla başvuru olan bir türdür. Bu tür leasing’de ilişki imalatçı veya satıcı ile kiracı arasındadır. Finansmanı imalatçı veya satıcı yüklenir. Araya bir finans kurumunu sokmayan model, bazı şirketlerin kendi bünyelerinde kurdukları taksitli satış bölümüne benzemektedir. Bu tür leasing’e “doğrudan finansal kiralama” ya da “imalatçı veya satıcı finansal kiralaması” da denilmektedir.

3226 sayılı Finansal Kiralama Kanununun 4. maddesine göre, kiralayanın malı kiracının talebi üzerine üçüncü kişiden satın alması veya başka suretle temin etmesi gerekmektedir. Bu nedenle, iki taraflı bir diğer ifadeyle dolaysız leasing Finansal Kiralama Kanunu kapsamına girmektedir.⁴²

2.7.4. Yüzde Leasing

Yatırımcı şirket kira bedellerine ilave olarak bir önceki dönem gelirlerinden bir yüzde ile hesaplanan kar payını kira olarak ödeme zorunluluğunun bulunduğu leasing çeşidine denir. Yüzde leasing hesaplanan kar payı yüzde finansal kiralama enflasyon riskine karşı korunmak isteyen leasing şirketleri tarafından tercih edilir.⁴³

2.7.5. Özel Leasing

Sipariş üzerine özel olarak üretilen ve leasing şirketi açısından hiçbir değeri olmayan sadece özel amaçla kullanılan ve sözleşme süresinin sonunda mülkiyeti kiracıya geçen malların kiralanması amacıyla yapılan sözleşmelere özel leasing(special leasing) denir.

⁴² Koç, Finansal..., s. 9

⁴³ Ergül ve Finansal..., s. 34

Kiralama konusu malların finansal kiralama şirketlerinin bizzat kendileri tarafından imal edilmemiş olması kaydıyla, FKK’da bu tür sözleşmeleri engelleyen herhangi bir hüküm bulunmamaktadır.

2.7.6. Yurt İçi-Uluslar Arası Leasing

Bir leasing işleminde tarafların aynı ülkede yer alması durumunda “yurt içi (domestic) leasing” söz konusudur. “Uluslararası(international) leasing” de ise, kiralayan ve kiracı ayrı ülkelerdedir. Burada kiracının ülkesine kiralayanın ülkesinden ihracat yapmış olmaktadır. Kira ödemeleri ise kiracının ülkesinden dışarıya döviz transferleri ile gerçekleştirilmektedir.

Uluslararası leasing, ithalat veya ihracat kiralaması veya sınır ötesi(cross-border) leasing olarak da ifade edilmektedir. Sınır ötesi leasing’in bir diğer şekli “ters yönlü çift(reverse double dip) leasing”dir. Bu durumda kiralayan, malı ülke dışındaki bir kiracıya lease etmekte ve daha sonra aynı malı kiracıdan kendisi kiralamaktadır. Bazı ülkeler, birtakım yatırım mallarının ülkeye girmesi sırasında uyguladıkları vergi muafiyetleriyle, bu malların dışalım yoluyla sağlanmasını ülke içinden edinilmesine kıyasla daha avantajlı bir konuma sokabilmektedirler. Böylece, sağlanan ayrıcalıklardan yararlanmak amacı taşıyan işletmeler, aynı işlemi yurt içinde yapmak yerine yurt dışında yapmayı tercih etmektedirler.⁴⁴

2.7.7. Tam Ödemeli-Kısmi Ödemeli Leasing

Yatırımcı şirket ile leasing şirketi arasında imzalanan sözleşme gereğince, yatırımcı şirketin kira ödemeleri leasing’e konu olan malın bedelinin ve malla ilgili yapılacak bütün harcamaların dahil edildiği leasing çeşidine tam ödemeli(full pay-out) leasing denir.

Kısmi ödemeli leasing, finansal kiralama sözleşmesinde yer alan kira bedelinin, sözleşme süresince malla ilgili oluşacak maliyeti karşılayamayan finansal kiralama çeşididir.⁴⁵

⁴⁴ Öğülmüş, Leasing..., s. 8

⁴⁵ Ergül, Nuray, Leasing..., s. 32

3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu'nun 9. maddesinde, "Finansal kiralama konusu malın mülkiyeti kiralayan şirketlere aittir. Ancak taraflar sözleşmede, sözleşme süresinin sonunda kiracının malın mülkiyetini satın alma hakkını haiz olacağını kararlaştırabilirler" hükmü yer almaktadır. Ülkemizde leasing sözleşmelerinde genellikle sözleşme süresinin sonunda malın mülkiyetinin belli bir bedel karşılığında kiracıya intikali öngörüldüğü için bu tür sözleşmeler "tam ödemeli leasing" olarak değerlendirilebilir.

2.7.8. Dolaylı ve Dolaysız Leasing

Leasing şirketlerinin her çeşit malı uzun vadeli olarak kiraladığı ve yatırımcı şirketin ihtiyaçlarına uygun üretilmiş malı % 100 finanse ettikleri leasing çeşidine dolaylı leasing denir. Bu leasing çeşidinde kiralanan mal üretici işletmeden bağımsız bir leasing şirketi aracılığı ile yapılır.

Leasing'e konu olan malın kiralınması ile birlikte malla ilgili yedek parça ve servisin sunulduğu leasing çeşidine de dolaysız leasing denir.⁴⁶

2.7.9. Brüt-Net Leasing

Kiralama giderlerinin karşılanması bakımından yapılan bir ayrımdır. Brüt leasing'de kiraya veren kuruluş, kiralama konusu malın tamir, bakım, sigorta vb. giderlerinin karşılanması ile vergi, resim, harç vb. mali mükellefiyetlerin yerine getirilmesinden sorumludur. Net leasingde ise yukarıda belirtilen giderlerin, karşılanması ve mali külfetler kiracının sorumluluğundadır.

Finansal Kiralama Kanunu'nun 14. maddesinde "sözleşmede aksine hüküm yok ise kiracı, malın her türlü bakımından ve korunmasından sorumlu olup, bakım ve onarım masraflarını kiracıya aittir" denilmekte, 17. maddesinde de, sigorta primlerinin kiracı tarafından ödeneceği belirtilmektedir. Bu hükümlerden, FKK'nun prensip olarak "net

⁴⁶ Erden, Kuntalp ve Ahmet, Kirman, Finansal Kiralama Sözleşmesinin Hukuki Niteliği ve İşlemin Vergisel Boyutu, İstanbul, 1996, s. 132

leasing”i benimsediği anlatılmaktadır. Ancak sözleşmeye hüküm konularak “brüt leasing” sözleşmesi yapılması da mümkündür.⁴⁷

2.7.10. Sat ve Geriye Kirala Şeklinde Leasing

Daha ziyade nakit sıkışıklığı bulunan dönemlerde arazi, bina veya teçhizat sahibi olan yatırımcı şirketler bu varlıklarını anlaştığı bir leasing kurumuna satıp, daha sonra aynı anda leasing yöntemiyle belirli bir süre kiralayarak hem mal varlığını kullanmak hem de yeni yatırımları finanse edecek olan nakit bir fona ulaşmayı sağlamaktadırlar.⁴⁸

Bu sözleşme tipi aslında önce bir mülkiyetin devri yani satım, daha sonra ise yatırımcının yatırımını finanse eden bir kullanım devri anlaşılmasından ibarettir. Her bir sözleşmeye de kendi hükümleri uygulanacaktır. İşte burada sat ve geriye kirala sözleşmelerinin hukuki niteliği tartışmalı hale gelmektedir. Zira bu tür sözleşmeler zor durumdaki yatırımcıların ekonomik durumları düzeltebilmek amacı ile yapılmakta, bu esnada ise garantili bir mülkiyetin devrini içeren kredi sözleşmesi görünümü ortaya çıkmakta ise de böyle bir sözleşme ile aslında, “ mal kaçırma”nın mı yoksa gerçek leasing’in mi amaçlandığı açıkça ortaya konulmamaktadır.⁴⁹

2.7.11. Takas Şeklinde Leasing

Takas şeklinde leasing, yatırımcı şirketin büyük oranda harcama gerektiren varlıklarını yenilemek istediğinde, elindeki varlığı bir başka varlıkla değiştirme olanağı tanıyan leasing çeşidine denir. Fakat, yasal engeller nedeniyle bu çeşit leasing işlemine nadiren başvurulmaktadır.

⁴⁷ Koç, Finansal..., s. 11-12

⁴⁸ Erden, Kuntalp, Finansal Kiralama Kanununa Göre Finansal Kiralama, , Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, No:144, Ankara: 1988 s. 16

⁴⁹ Altop, Özellikle..., s. 73

2.7.12. Diğer Leasing Türleri

Çeşitli kıstaslara göre değişik tip ve türde leasing türlerini çoğaltmak mümkündür. Bunlardan bazılarını sıralayalım:

Kişisel leasing; ödünç veren şirketle ödünç alan şirket arasında yapılan sözleşme ile işçinin tüm sosyal hakları ödünç verene yüklenmiş olup bir tür hizmet sağlama sözleşmesidir. Bu tür sözleşmeler için işçinin izninin alınması şarttır. FKK'nın 5. maddesinde, patent ve fikri ve sınai hakların dışında taşınır ve taşınmaz malların finansal kiralamaya konu olabileceği belirtildiğine göre, bu tür sözleşmelerin Finansal Kiralama Kanunu kapsamında değerlendirilmesine imkan bulunmamaktadır.

İthalatlı leasing; yurtiçi kiralamada olduğu gibi, yine bir satıcı, yatırımcı ve finansal kiralama şirketinin oluşturduğu üçgende leasing işlemi gerçekleştirilmektedir. İthalatlı leasingde satıcı yurtdışındaki ihracatçıdır.

Gayrimenkul leasing; arsa, bina, makine parkı...gibi varlıkların kiralınmasını ifade eden leasing çeşididir ve bir bütün oluşturan alanların kiralınmasında teknik özellikler büyük önem taşır. İşletmelerin tamamının kiralınması (Plant Leasing) ile gerçekleştirilen leasing, ekonomik olması nedeniyle tercih edilmektedir.

Menkul Leasing; makinelerin veya işletme donanımının tek başına kiralınmasının ekonomik olduğu durumlarda yapılan finansal kiralama çeşididir. Yatırım malları ve tüketim malları leasing'i olmak üzere iki gruba ayrılır.⁵⁰

Hizmet leasing'i; bu tür sözleşmelerde hizmetin hem finansmanı hem de bakımı söz konusudur. IBM, bu tür leasing sözleşmelerinde öncülük yapan şirketlerden biridir.⁵¹

Alt leasing; bu tür leasing'de kiralayan, kiralanan varlığın kullanım hakkını kiracıya devreder. Kiracı da aynı varlığı üçüncü bir kişiye aynı şartlarda devredebilir. Ülkemizde FKK'nın 15. maddesinde, kiracının, kiraladığı malın zilyetliğini üçüncü kişilere

⁵⁰ Ergül, *Finanasal...*, s. 23-37

⁵¹ Cemil, Albayrak, "Leasing Yöntemi ile Yatırımların Finansmanı", *Maliye Yazıları*, İstanbul, Nisan-Mayıs 1990, s. 84-85

devredemeyeceği hükme bağlandığından, bu tür kiralamar FKK kapsamında değerlendirilemez.⁵²

Ayrıca; sözleşme konusu malın önceden kullanılmış olup olmamasına göre birinci el, ikinci el, süre uzunluğuna göre kısa leasing, bir çerçeve antlaşması mevcutsa buna göre belirli bir değere kadar kiralamanın çeşitli malları kapsamında açık leasing, bir ön deneme süresine göre leasing yapılıyorsa deneme periyotlu leasing söz konusudur.⁵³

Ülkemizde uygulama alanı bulan leasing türleri şunlardır; yurtiçi leasing, sat & geri kirala, ithalatlı leasing, faaliyet(işletim) leasing'i ve özel leasing'dir.

2.8. Leasing'in İşletmelere Getirdiği Olumlu Yanlar

Finansal kiralamanın işletmelere getirdikleri kolaylıkları değişik açılardan değerlendirmek mümkündür. Türkiye şartları göz önünde bulundurularak Leasing'in işletmelere getirdiği kolaylıklar aşağıda belirtilmiştir.

a) Kiralama Maliyetleri Düşmektedir.

Bilindiği üzere enflasyon ticaret dünyasını ters yönde etkilemektedir. Fiyatların aşırı yükseldiği dönemlerde kiracı için leasing yöntemi ile teçhizat temin etmek en elverişli yol olarak görülmektedir. Büyük miktarda nakit ödeme yapmak yerine belirli zaman aralıklarında bölünmüş küçük ödemeler kiracıya finansal yönden kolaylık sağlamaktadır. Leasing konusu mal, kiralama sözleşmesi sona erinceye kadar leasing şirketinin mülkiyetinde bulunmaktadır. Böyle bir garantiye sahip olan leasing şirketleri, kiracıya maliyet yönünden diğer kredi kuruluşlarından daha fazla avantaj sağlamaktadır. Böylece kiralama maliyeti düşürülmüş olmaktadır.⁵⁴

⁵² Ergül, Finansal..., s. 23-24

⁵³ Altop, Taşınır..., s. 76

⁵⁴ Şengezer, Dünyada..., s. 12

b) İşletmenin Verimliliği Artmaktadır.

Leasing ile yatırım yapmak isteyen, satın alma gücü düşük veya yüksek olan işletmeler yatırım maksadıyla ihtiyaç duydukları makine, araç, gereç vb. teçhizatları leasing yolu ile alacak, kendi sermayelerini bir potansiyel olarak işletmenin verimini artırmada kullanabileceklerdir.

c) Risk Daha Sınırlı Olmaktadır.

Bilhassa son yıllarda teknolojinin süratle geliştiği göz önünde alındığında, yatırım için kullanılan makine, teçhizat vb. malların satın alınmak yerine kiralanması daha az risk taşımaktadır. Kiralamaya tabi mallar, teknik ömürlerini doldurmadan demode olduğu takdirde, risk unsuru makine ve teçhizatın sahibine ait olmaktadır. Bu durumda kiracı firma, riski leasing şirketi üzerinde bırakabilir. Yapılan kiralama faaliyet kiralaması ise, sözleşmeye eklenecek bir madde ile kiralamaya tabi malın ihtiyacı karşılar durumunda olmaması gibi durumlarda kiracıya makinenin değiştirilerek verilmesi hakkı sağlanabilir.⁵⁵

d) Teknoloji Yakından Takip Edilebilmektedir.

Yatırım mallarının kiralanması söz konusu olduğunda kira süresi genellikle kullanma süresine eşit olarak hesaplanmakta ve eskiyen, teknik ömrü tükenen teçhizatı yenilemek daha kolay olmaktadır. Böylece, büyük fonlara gerek kalmadan teknolojik gelişmeyi izlemek ve uygulayabilmek mümkün olmaktadır.⁵⁶

e) Uygun Ödeme Planı Yapılmaktadır.

Leasing, uygun ve istikrarlı bir finansman yöntemidir. Ödeme planı, banka kredisine oranla daha esnek bir yapıya sahiptir. Leasing şirketi ile yatırımcı şirket arasında yapılacak anlaşmaya bağlı olarak sabit ödemelerin yerin, finansal yapısına ve nakit akışına uygun bir ödeme planı belirlenebilir. Yapılan leasing sözleşmesinin sabit olması ile de leasing alan şirketin fiyat artışından etkilenmesi engellenir.⁵⁷

⁵⁵ Koç, Finansal..., s. 15

⁵⁶ Uyanık, Proje..., s. 18

⁵⁷ Ergül, Finansal..., s. 11

f) Yatırım Başlangıcında Finansman Tahsisi Olmaktadır.

Bu finansman yönteminin sağladığı diğer bir kolaylık ise, yatırıma yönelen firmaların yatırımlarının % 100'e yakınının dahi başlangıçta bu yöntemle sağlanabilmesidir. Halbuki, yatırım bankalarının ve dünya bankasının sağladığı kredilerde yatırımların % 50'sinin öz kaynaklardan sağlanması gibi bir koşul bulunmaktadır.

g) Şirketler Borçlanmanın Getirdiği Sınırlamalardan Kurtulabilmektedirler.

Finans kurumları, kredi verirken yaptıkları sözleşmelerde bazı şartlar öngörerek, kredi verdikleri şirketlerin yönetim birimlerinin hareket serbestliklerine müdahale edebilmektedirler. Leasing yönteminin finansman kaynağı olarak seçilmesi durumunda ise işletme, yönetim ile ilgili sınırlamalardan kurtulmaktadır. Ancak leasing sözleşmelerine konulan hükümlerle, kiralamaya tabi malların kullanılmasıyla ilgili kısıtlamalar getirilebilmektedir.⁵⁸

h) Kredi İmkanları Saklı Kalmaktadır.

Bir kredi türü olmadığı için leasing işlemleri bilanço'nun pasifinde yer almamaktadır. Bu bakımdan leasing işlemi, kiracının borç / öz kaynak oranını etkilememekte ve kredi olanaklarını da kısıtlamamaktadır. Ayrıca yatırımların leasing yoluyla gerçekleştirilmesi sonucunda da öz kaynaklardan fon ayırma zorunluluğu kalkacağı için öz kaynakların tükenmesi önlenmektedir.⁵⁹

i) Leasing Şirketlerine Katkısı Olmaktadır.

Leasing şirketi büyük olmanın avantajlarını kullanarak ölçek ekonomisinden yararlanılmaktadır. Kiraya vereceği malı kiracısına kıyasla daha ucuza edinebilir, müşterisinin yatırım indiriminden yararlanır ve elde ettiği avantajları müşterisine kullanarak fayda sağlar⁶⁰

⁵⁸ Koç, Finansal..., s. 16

⁵⁹ Toroslu, Leasing..., s. 15

⁶⁰ Ergül, Finansal..., s. 14

k) Teminat Kolaylığı Sağlamaktadır.

Banka kredileriyle kıyaslandığında gerek işlemlerin ivedilikle sonuçlanması gerekse verilen borç(kredi) miktarının ipotek teminatının % 60'ını karşılaması açısından leasing avantajlıdır. Yine banka kredilerinde kredi karşılığı gayrimenkul ipoteği, menkul kıymet rehni, alacağın temliki gibi teminatlar arandığı, teminatların birden fazla olmasının istendiği ve bir tek banka ile çalışma zorunluluğu vardır. Oysa leasing yoluyla işlemde, leasing konusu malların teminat oluşturması yeterlidir.⁶¹

l) İşlemler Kısa Sürede Tamamlanmaktadır.

Banka kredileri ile karşılaştırıldığında, leasing işlemlerinin daha kısa sürede ve daha kolay çözümlendiği görülmektedir. Leasing için başvurulduğunda 10-15 gün içinde olumlu veya olumsuz cevap alınabilmektedir. İşlemlerin bu denli kısa sürede sonuca bağlanması kiracıyı enflasyon, kur farkı vb. olumsuz etkenlerden korumaktadır.

m) Uzun Vadeli Finansman'a Alternatifi Oluşturmaktadır.

Dört yıllık bir süreyi kapsayan sözleşme nedeniyle leasing yöntemi, diğer finansman yöntemlerine göre daha ucuz bir vadeyi içermektedir. Ancak bazı hallerde ve şartlarda, kiralama süresinin dört yıldan daha kısa olması da mümkündür.⁶²

n) Kiralanan Mala Sahip Olunabilme İmkkanı Sağlamaktadır.

Leasing'de kira sözleşmesinin sonunda, kiralama konusu mala, önceden sözleşmede belirtilmiş olan sembolik bedel karşılığında, kiracı tarafından sahip olunabilmektedir.⁶³

⁶¹ Safa, Reisoğlu, "Türkiye'de Finansal Kiralama Kanunu ve Değerlendirmesi", Finansal Kiralama Semineri, İTO, Yayın No: 1987-22 İstanbul, 1987, s. 52

⁶² Koç, Finansal..., s. 17

⁶³ Toroslu, Leasing..., s. 15

o) Mali Yetersizliğe Rağmen İhtiyaçları Giderebilme İmkânı Sağlamaktadır.

Malı peşin parayla satın alma imkânı olmayan kiracı, yetersiz mali yapısına rağmen malı kiralama yöntemiyle edinerek kullanma imkânına kavuşmaktadır. Dolayısıyla kiracının yetersiz bilanço yapısında borçları artış göstermediğinden mali yapı çok gözükmemektedir.

p) Sadece Leasing Yoluyla Temin Edilebilen Mallarla İhtiyaçların Giderilmesi Mümkün Olmaktadır.

Leasing, bazı malların temin edilmesinde, tek yol olmaktadır. Şöyle ki, ülkelerin ithalat ve ihracat için koydukları sınırlamalar, bazı patent hakları olan malların satın alınmasına ve onların bir ülkeden diğer ülkeye gitmesine engel olmaktadır. Böyle durumlarda bazı şartlarla bu malların kiralanmasına müsaade edilmektedir.⁶⁴

r) Enflasyon Düzeltmesinden Yararlanma İmkânı Sağlamaktadır.

Bilindiği üzere, ülkemizde olduğu gibi yüksek enflasyonun söz konusu olduğu ülkelerde, yüksek enflasyonun neden olduğu değer artışı nedeniyle enflasyon vergisi ödenmemesi amacıyla vergi mükelleflerine enflasyon düzeltmesi yapma imkânı verilmiştir.

Enflasyon düzeltmesine ilişkin esaslar, VUK'nın 5024 sayılı Kanunla eklenen mükerrer 298 ve geçici 25. maddelerinde belirtilmiştir. Buna göre mükellefler, fiyat endeksindeki artışın, içinde bulunulan dönem dahil son üç hesap döneminde % 100'den ve içinde bulunan hesap döneminde yüzde 10'dan fazla olması halinde, bilançolarında yer alan parasal olmayan kıymetler ile bunlara ilişkin amortismanlarını, kanunda belirtilen esaslar çerçevesinde enflasyon düzeltmesine tabi tutabilirler.

Anılan Kanunun mükerrer 290. maddesinin ikinci fıkrasına göre, kiracı tarafından aktifleştirilen finansal kiralamaya konu iktisadi kıymeti kullanma hakkı, aynı Kanunun ilgili maddelerinde belirlenmiş esaslar çerçevesinde, kiracı tarafından enflasyon düzeltmesine tabi tutulmakta ve gerek mezkur Kanun gerekse ilgili tebliğlerde bu iktisadi kıymet için tespit edilmiş amortisman sürelerinde itfa edilir.⁶⁵

⁶⁴ Şengezer, Dünyada..., s. 11

⁶⁵ Koç, Finansal..., s. 16

t) Vergi Avantajları Sağlamaktadır.

Genel olarak ihtiyaçların finansal kiralama yoluyla temin edilmesi, diğer yöntemlere göre vergi yönünden avantajlı olmaktadır. Firmalar leasing yöntemini seçtiği takdirde tüm kira bedellerini gider yazarak vergisel bir avantaj elde etmektedirler.⁶⁶

2.9. Leasing'in İşletmelere Getirdiği Olumsuz Yanlar

Leasing uygulamalarının olumlu yanlarının yanı sıra olumsuz yanları da vardır. Bu olumsuzlukları şöyle sıralayabiliriz.

a) Kiracı Malın Hurda Değerinden Yoksun Kalmaktadır.

Enflasyonun yüksek olduğu ülkelerde, malların hurda değerleri büyük tutarlara ulaşabilmektedir. Ancak, özellikle malın sözleşme süresince kullanıldıktan sonra leasing şirketlerine iade edildiği hallerde, kiracı malın hurda değerinden yoksun kalmaktadır. Bu nedenle, hurda değerleri yüksek olan sabit kıymetleri satın almanın, özellikle faaliyet kiralaması şeklindeki kiralamaya göre daha avantajlı olduğu söylenebilir. Fakat kiralama işlemi finansal kiralamaysa ve sözleşmede, kiralama sözleşmesinin süresi sona erdikten sonra kiracının malı satın alabileceği belirtilmiş ise satın almanın finansal kiralamadan daha avantajlı olduğunu söylemek kolay değildir.⁶⁷

b) Kiracı'nın Kiralama Sözleşmesinde Satın Alma Hakkının Bulunmadığı Durumlar Mevcuttur.

Taraflar arasında yapılan bir kiralama kontratında, kiraya konu olan mal veya teçhizatın, kira süresinin sonunda, kiracı tarafından satın alınma hakkı-tercihi tanınmamışsa bu bir dezavantajdır. Bu durumda kiracı, sahibi olabileceği bir malı tekrar satarak yapmış olduğu kira ödemelerinin bir kısmını telafi edemeyecektir. Ancak kiracı, vergilendirebilecek

⁶⁶ Söyler, Finansal..., s. 42

⁶⁷ Koç, Finansal... s. 19-20

gelirlerden kira ödemelerini düşerek en azından teçhizatı kullanmanın ortaya çıkardığı maliyetin bir bölümünü karşılayabilecektir.⁶⁸

c) Kiracı'nın Kullanım Serbestisi Kısıtlanmaktadır.

Leasing konusu malın kullanım serbestliği satın alınan diğer ifadeyle mülkiyetin hem hukuki ve hem de ekonomik olarak kiracıda birleştiği hallerde hareket serbestisi daha kısıtlı olmaktadır.⁶⁹ İşletmeler, satın aldığı malı istediği gibi kullanma imkanına sahip iken, finansal kiralama yoluyla edindiği mallar üzerinde böyle bir serbestiye sahip değildir. Kiracının hareketleri gerek kanunda belirtilen nedenlerle gerekse sözleşme hükümleri uyarınca sınırlandırılmaktadır.

d) Leasing Kaynak Savurganlığına Yol Açabilir.

Genel olarak ülkemizde kaynakların doğru kullanımı bilinci yerleşmemiştir. Ülkemizde işyeri sahipleri leasingle temin edebilecekleri çeşitli kaynakları ihtiyaçları olmasa bile temin etmektedirler. Bu durum kamu için de geçerlidir. Kamu harcamaları kanunlarla belirlenen belli kurallara bağlanmış durumdadır. Kiralama olanağı, bütçenin veya tasarruf tedbirlerinin getirmiş olduğu sınırlardan kaçınma olanağı yaratabilmektedir. Bu nedenler, kamu kurum ve kuruluşlarının, mevzuattaki çeşitli engeller nedeniyle satın almak suretiyle karşılayamayacakları ihtiyaçlarını leasing yoluyla karşılama yoluna gitmeleri mümkündür. Bu da kaynakların israfına neden olabilir.⁷⁰

e) Kiracı Leasing'le İpotekten Yoksun Kalmaktadır.

Leasing yönteminde firmalar diğer borçlanmaları için leasing'e konu sabit varlığı mülkiyetine sahip olmadıkları için ipotek ettirme şansına sahip olmamaktadırlar.⁷¹

⁶⁸ Erden, Kuntalp "Finansal Kiralama Kanununun Uygulanmasında Ortaya Çıkan Sorunlar", Leasing Dünyası, Finansal Kiralama Derneği Bülteni, Sayı: 16, İstanbul, Ağustos 2006, s. 9

⁶⁹ Apak, Finansal... Syafa 136

⁷⁰ Tuğlu ve Atilla, Finansal... Sayfa 27

⁷¹ Kuntalp, Finansal..., s. 10

f) Sözleşme Süresinin Sıkıntılara Yol Açması

Finansal Kiralama Kanunu'nun 7. maddesinde sözleşmelerin en az 4 yıl süreyle fesh edilemeyeceği belirtilmiştir. Aynı Kanununun 25. maddesinde de sözleşmenin leasing şirketi tarafından, kiracıdan kaynaklanan nedenlerle feshi halinde, kiracının hem malı iade etmekle hem de vadesi gelmemiş finansal kiralama bedellerini ödemekle yükümlü olduğu, ayrıca leasing şirketinin bunu aşan zararından da sorumlu bulunduğu hükme bağlanmıştır. Bu da, kiracıyı kiraladığı bir malı en az 4 yıl süreyle kullanmak zorunda bırakmaktadır ki, bunun kiracının hareket alanını daralttığı açıktır. Halbuki kiracı ihtiyaç duyduğu malı leasing yoluyla edinmek yerine satın alma yoluyla edindiğinde, satın aldığı malı böyle bir süreyle kayıtlı kalmaksızın satabilecek ve yerine başka bir mal edinme imkanına sahip olabilecektir.⁷²

g) Diğer Dezavantajlar

Leasing, dış ticaret dengesini bozabilir. Yatırımın yurtdışındaki bir leasing şirketi aracılığı ile gerçekleştirilmesi veya ulusal leasing şirketinin dışarıdan fon sağlayarak yatırımı finanse etmesi halinde kısa dönemde dış ticaret dengesi ülke ekonomisi aleyhine bozulabilir.⁷³

Uluslararası leasing'de, yatırımcı şirketin ülkesinin Gümrük Kanun ve Yönetmeliklerine göre leasing'e konu olan mal ithal edilmiş olarak kabul edilirse, gümrük ve resimlere tabi tutulur.

Konjonktürdeki verilere karşı duyarlı olan sektörlerle ilişkin finansal kiralama faaliyetlerinde çeşitli sorunlar yaşanmakta ve ekonomik kriz yaşanan sektörde malın ilk alındığı değeri ile leasing sözleşme süresi sonundaki değeri arasında farklar oluşturmaktadır.

Leasing, işletmelerin likiditesini düşürerek, nakit akışında sıkışıklık yaratmakta ve ortaya çıkabilecek ani nakit ihtiyaçlarına karşı esnekliği ortadan kaldırmaktadır.⁷⁴

⁷² Erden, Finansal... s. 10

⁷³ Söyler, Finansal... s. 45

⁷⁴ Ergül, Finansal... s. 15

III. BÖLÜM: KOBİ'LERLE İLGİLİ GENEL KAVRAMLAR

3.1. KOBİ'lerin Tanımı

KOBİ tanımları, ülkelere, bölgelere, sektörler göre farklı tanımlanmaktadır. Aşağıda KOBİ'lere ait çeşitli tanımlara yer verilecektir.

a) KOBİ Tanımının Gerekliliği

Ülkemizde KOBİ'lere ilişkin olarak yapılan araştırmaların ve çeşitli yayınların çoğunda, KOBİ'lerin henüz objektif bir tanımının olmadığı vurgulanmaktadır. Mevcut durumun bir tanım kargaşası olduğu belirtilerek, bu durumdan kurtulma dileğinde bulunulmakta ve sık sık müşterek bir tanımın önemi ve özlemi dile getirilmektedir.

Bu bağlamda küçük ve orta ölçekli işletmelere ilişkin genel geçerliliğe sahip objektif bir tanımın yapılamayacağını vurgulayabiliriz. Fakat yurdumuzda bu konudaki tanım kaosuna yol açan nedenin amaç çokluğundan değil, amacın belirsizliğinden kaynaklandığını söyleyebiliriz. Bu konuda, özellikle çeşitli devlet kuruluşlarınca yapılan yayınlarda, her yerde geçerli olması gereken bir tanımın mevcut olmamasından kaynaklanan bir hoşnutsuzluk açık veya kapalı bir biçimde dile getirilmektedir.⁷⁵

b) KOBİ'lerle İlgili Genel Tanımlar

Ülkelerin kalkınma seviyesi ve sektörler arasındaki farklılıklar nedeniyle KOBİ tanımlamaları, ülkeden ülkeye, sektörden sektöre hatta bölgeden bölgeye bile değişmektedir. Farklı kaynaklarda yer alan tanımlara göre KOBİ'leri aşağıdaki şekilde tanımlayabiliriz.

KOBİ'ler, bağımsız bir kişi tarafından işletilen, sahip olunan ve üretim yaptığı alanda baskın(lider) konumunda bulunmayan ve kredi, personel stok seviyeleri, üretim, servis,

⁷⁵ Tamer, Müftüoğlu, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ'ler, Turhan Kitabevi, 6. Baskı, Ankara, 2007, s. 102-103

pazarlama ve satış gibi kritik kararların, firmada görevli uzmanların yardımı olmaksızın bir veya iki kişi tarafından alındığı işletmelerdir.⁷⁶

KOBİ'ler, işletme sahibinin aynı anda hem sahibi, hem de yöneticisi durumunda olduğu, çevresinin dışına çıkmamış, lokal faaliyetlerde bulunan, yalnızca öz kaynakları ile finanse edilen işletmelerdir.⁷⁷

KOBİ'ler, genel olarak az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüslerdir.⁷⁸

3.1.1. Dünya'da KOBİ'lerin Tanımı

KOBİ tanımı ülkelere, OECD'ye, AB'ye göre farklılık göstermektedir. Personel sayısı, işletmenin yıllık cirosu, işletmenin bilanço büyüklüğü, sermaye yapısı, vb... gibi ölçütlere dikkat edilerek yapılan bazı tanımları vermek yararlı olacaktır.

a) Organisation for Economic Co-operation and Development'de (OECD)

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nün (OECD) KOBİ konusunda kabul ettiği sınıflandırmada, sadece işletmelerde çalışan işçi sayısı esas alınmaktadır. 1,4 işçi çalıştıran işletmeler mikro, 5-19 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük, 20-99 işçi çalıştıranlar küçük, 100-499 işçi çalıştıranlar orta ölçekli, 500'den daha çok sayıda işçi çalıştıranlar ise büyük ölçekli işletme sayılmaktadır.⁷⁹

⁷⁶ Nevin, Yörük, Ünsal, Ban, KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama, Kalkan Matbaacılık, Ankara, 2003, s. 4

⁷⁷ Cevdet, Baykal, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin İhracatta Örgütlenmesini Bir Model, DTM Yayınları, No: 84, Ankara, 1996, s. 33

⁷⁸ İlhan, Uludağ, Vildan, Serin, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İTO Yayınları, No: 25, İstanbul, 1990, s. 14

⁷⁹ V.Pierre Vinde, General Introduction to Environment for SMEs, OECD, 1999, s. 2

Tablo 4: OECD'nin KOBİ Sınıflaması

KOBİ Sınıflandırması	Çalışan Sayısı
Mikro İşletme	1-4
Çok Küçük İşletme	5-19
Küçük İşletme	20-99
Orta Ölçekli İşletme	100-499

Kaynak: V.Pierre Vinde, General Introduction to Environment for SMEs, OECD, 1999, s. 2

b) Avrupa Birliği'nde (AB)

AB'de ilk kez 1997 yılında gerek ulusal gerekse Birlik bazında karışıklığa meydan vermemek üzere tüm AB ülkeleri için geçerli olmak üzere bir KOBİ tanımı geliştirilmiş ve 1998 yılından itibaren yürürlüğe koymuştur. Söz konusu KOBİ tanımında KOBİ'ler aşağıdaki gibi üçlü bir sınıflandırmaya tabi tutulmaktadır:

- Mikro işletmeler (çok küçük işletmeler)
- Küçük işletmeler
- Orta ölçekli (boy) işletmeler

Bu sınıflandırmaya üçü nicel ve biri de daha ziyade nitel karakterli olmak üzere dört ölçüt (kriter) esas alınmıştır. Bu kriterler de, ilk üçü nicel, dördüncüsü de nitel olmak üzere aşağıdaki gibidir

- İşletmede çalışan personel sayısı ölçütü
- İşletmenin bilanço büyüklüğü ölçütü
- İşletmenin yıllık ciro ölçütü
- Bağımsızlık ölçütü

Elde edilen tecrübeler ışığında üçlü sınıflandırma aynen korunurken sınıflandırmaya esas alınan ölçütlerde ileriki yıllarda bazı değişikliğe gidilmiştir. Tüm tanımlarda personel sayısı ve bağımsızlık ölçütleri aynen korunurken; bilanço büyüklüğü ve ciro ölçütleri ileriki yıllarda yukarı doğru çekilmiştir. Ayrıca son tanıma kadar mikro işletmeler için bilanço büyüklüğü ve

ciro ölçütleri için herhangi bir sayısal değer verilmezken; 2005 yılında yapılan son KOBİ tanımında mikro işletmeler için de bilanço büyüklüğü ve ciro ölçütleri belirlenmiştir.

Tablo5: 2005 Yılında Yapılan AB'nin Son KOBİ Tanımına İlişkin Nicel Ölçütler.

KOBİ Sınıflandırması	Çalışan Sayısı	Bilanço Büyüklüğü	Yıllık Ciro
- Mikro İşletme	10'dan az	2 Milyon Avroya kadar	2 Milyon Avroya kadar
- Küçük İşletme	50'den az	10 Milyon Avroya kadar	10 Milyon Avroya kadar
- Orta Ölçekli İşletme	250'den az	43 Milyon Avroya kadar	50 Milyon Avroya kadar

Kaynak: Adnan, Çelik ve Tahir, Akgemci, Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler, Gazi Kitabevi, Ankara, 2007, s. 123

Nitel ölçüt olan bağımsızlık ölçütlerine göre, bir işletmenin KOBİ olarak tanımlanması, şayet varsa söz konusu işletmedeki büyük bir işletmenin sermaye payının(hisse payının) yüzde 25'i aşmaması şartına bağlanmaktadır. Bir işletme nicel ölçütlere göre orta ölçekli, küçük, hatta mikro işletme grubuna girse dahil; şayet bu işletmedeki büyük bir işletmenin hisse payı yüzde 25 sınırını aşıyorsa KOBİ kapsamı dışında tutulmaktadır.

Ölçütlerden sadece bir tanesinin bile tutmaması halinde söz konusu işletme ilgili KOBİ sınıfı dışına alınmakta veya tamamen KOBİ kapsamı dışında tutulmaktadır. Kısaca AB KOBİ tanımına esas alınan ölçütlerin sayısal değerleri, tüm ölçütler için geçerli olmak üzere, “veya” şeklinde değil “ve” şeklinde değerlendirilmektedir.

AB'nin söz konusu KOBİ tanımı bir şemsiye tanım olarak geliştirilmiştir. Tek tek AB üyesi ülkeler spesifik hedefler ve özel şartlar çerçevesinde bu sınırları aşmamak kaydıyla kendi sektör, bölge ve büyüklük ölçütlerini belirleyebilirler. Bu bağlamda AB'nin KOBİ tanımı bilimsel bir tanım olarak değil, pragmatik bir tanım olarak anlaşılmalıdır.⁸⁰

c) İngiltere'de

İngiltere'de diğer ülkelerde olduğu gibi imalat sanayindeki KOBİ'ler çalışan kişi sayısı ile tanımlanmaktadır. Nitel ölçü olarak ise; işletmenin sermaye piyasasındaki

⁸⁰ Müftüoğlu, Türkiye'de..., s. 122-124

mevcudiyeti göz önüne alınmaktadır. Küçük işletmeler araştırma komitesi tarafından sektörlere göre yapılmış küçük işletme tanımları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 6: İngiltere’de Sektörlere Göre KOBİ Tanımlaması

Sektör	Küçük Boy İşletme Tanımı
İmalat sanayi ve genel	250 işgörenden az
İnşaat	25 işgörenden az
Madencilik	25 işgörenden az
Perakende Ticaret	Yıllık Satış 50 Bin Pounddan az
Toptan Ticaret	Yıllık Satış 200 Bin Pounddan az
Motorlu Araç Tic. Bak. On.	Yıllık Satış 100 Bin Pounddan az

Kaynak: Tamer, Müftüoğlu, Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’ler, Ankara, Turhan Kitabevi, 6. Baskı, 2007, s. 116

İngiltere’de AB öncesi KOBİ sınıflandırmasında; “perakende ticaret için yıllık satış cirosu 50 Bin Pound’dan, toptan ticaret için ise yıllık satış cirosu 200 Bin Pound’dan az olmak” esası kabul görmüştür.⁸¹

e) Almanya’da

Almanya’da Küçük ve Orta Boy İşletmelerin belirlenmesinde kullanılan bazı nitel ölçütler aşağıdaki gibidir

- Girişimcinin işletmesiyle özdeşleşmesi
- İşletmenin sermaye piyasasında yer almaması
- Girişimcinin tüm sorumlulukları ve riskleri üstlenmesi
- Bağımsızlık

Bu ölçütlerin yanında nicel ölçü olarak ise işçi sayısı ile birlikte yıllık satış tutarı da dikkate alınmaktadır. Almanya’da KOBİ’ler Araştırma Enstitüsü tarafından yapılan işletme tanımları, aşağıdaki tabloda kapsamlı olarak sıralanmıştır.

⁸¹ Yörük, KOBİ’lerin..., s. 9

Tablo 7: Almanya'daki KOBİ Sınıflandırması

Sektör	Çalışan Kişi Sayısı	Yıllık Satış Tutarı
a) İmalat Sanayi		
-Küçük Boy İşletme	1-49	2 Milyon Mark'a kadar
-Orta Boy İşletme	50-250	2 Milyon-25 Milyon Mark
a) Toptan Ticaret		
-Küçük Boy İşletme	1-9	1 Milyon Mark'a kadar
-Orta Boy İşletme	10-99	1 Milyon-50 Milyon Mark
a) Perakende Ticaret		
-Küçük Boy İşletme	1-2	500 Bin Mark'a kadar
-Orta Boy İşletme	3-49	500 Bin Mark-10 Milyon Mark
a) Ulaştırma		
-Küçük Boy İşletme	1-2	100 Bin Mark'a kadar
-Orta Boy İşletme	3-49	100 Bin Mark-2 Milyon Mark

Kaynak: Adnan, Çelik ve Tahir, Akgemci, Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler, Gazi Kitabevi, Ankara, 2007, s. 118

d) Fransa'da

Fransa'da 1997'de yapılan AB'nin resmi KOBİ tanımına kadar ülke bazında geçerli resmi bir tanım yoktur. Fransa'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konfederasyonu 1997 yılı öncesinde sanayi işletmeleri küçük ölçekli işletmeler için 50 işçiden az, orta ölçekli işletmeler için 50-500 işçi şeklinde sınıflandırılmıştır.

Fransa'da küçük ve orta ölçekli işletmelerin belirlenmesine yine o yıllarda geçerli olan bir de alt sınır getirilmektedir. Buna göre en çok 5 işçi çalıştıran iş yerleri "esnaf işletmesi" veya "zanaatkar işletmesi" olarak el sanatları içinde mütalaa edilmekte, küçük sanayinin kapsamı dışında bırakılmaktadır. Daha sonra bu sınır 10 işçi olarak belirlenmiştir.

Bu açıklamalara göre 1997 yılı öncesinde Fransa'da küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımında genel olarak kullanılan nicel ölçütler, el sanatları için 1-9 işçi, küçük ölçekli işletmeler için 10-50 işçi, orta ölçekli işletmeler için 51-500 işçi şekilde toparlanabilir.

Fransa’da küçük ve orta sanayinin belirlenmesinde göz önünde tutulan başlıca nitel ölçütler ise aşağıdaki şekilde sıralanmıştır.

- İşletme sahibi ile işletme arasındaki kader birliği(özdeşleşme)
- İşletme sahibinin işletmenin tüm teknik, ekonomik ve sosyal sorumluluklarını üstlenmesi⁸²

Tablo 8: Fransa’daki KOBİ Sınıflandırması

İşletme Büyüklüğü	İşçi Sayısı
El Sanatları	1-9 işçi
Küçük Ölçekli İşletme	10-50 işçi
Orta Ölçekli İşletme	51-500 işçi

Kaynak: Tamer, Müftüoğlu, Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’ler, Ankara, Turhan Kitabevi, 6. Baskı, 2007, s.114

f) İtalya’da

İtalya’da, KOBİ’lere sağlanacak destekleri belirlemek ve bu alanda bir standart oluşturmak üzere çeşitli ölçütler geliştirilmiştir. Uygulamada kullanılan en geçerli ölçütler, “çalışan kişi sayısı” ve “sabit sermaye yatırım tutarı”dır.

Genel anlamda, en çok 250 işgöreni olan ve sabit sermaye yatırımı olarak 3 Milyar İtalyan Lire’ini aşmayan işletmeler KOBİ olarak kabul görmüşlerdir.

Nitel ölçü olarak ise, üst yönetimde iş bölümü dikkate alınmaktadır. İşletme organizasyonunda profesyonel yönetici bulunan işletmeler, büyük boy işletme olarak tanımlanırken, işletme sahipliği ve yöneticilik vasıflarını tek elde tutan girişimcilerin işletmeleri ise, KOBİ olarak kabul görmektedir.

⁸² Müftüoğlu, Türkiye’de..., s. 114-115

Tablo 9: İtalya’da İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçekleri⁸³

Ölçek	Çalışan Kişi Sayısı
Çok Küçük İşletmeler	1-19(dahil) kişi arası
Küçük İşletmeler	20-99(dahil) kişi arası
Orta İşletmeler	100-250(dahil) kişi arası
Büyük İşletmeler	250 kişiden fazla

Kaynak: Adnan, Çelik ve Tahir, Akgemci, Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler, Gazi Kitabevi, Ankara, 2007, s.119

g) Diğer Avrupa Ülkelerinde

Avusturya’da 1-9 arası işgören çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 10-100 arası işgören çalıştıran işletmeler orta ölçekli, Belçika’da; 50’nin altında işgören çalıştıran ve 15 Milyon Belçika Frangının altında yıllık satış hacmine sahip işletmeler küçük ölçekli ve yine 50’nin altında işgören çalıştıran ve 15-50 milyon Belçika Frangı arası yıllık satış hacmine ulaşan işletmeler orta ölçekli işletmeler, Hollanda’da; 1-9 arası işgören çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 10-100 arası işgören çalıştıran işletmeler orta ölçekli olarak tanımlanırken, 7,5 milyon Hollanda Florini yıllık satış hacmi ile sınırlandırılmıştır, İsviçre’de 50 kişiye kadar işgören çalıştıran işletmeler küçük ve orta ölçekli, Danimarka’da; 1-19 arası işgören çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 20-50 arası işgören çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak adlandırılmaktadır.⁸⁴

h) Amerika Birleşik Devletleri(ABD)’inde

ABD’nde KOBİ tanımlarında kullanılan ölçüleri, çalışan işçi sayısı ve satış tutarı oluşturmaktadır. Bu konudaki uygulamalar Amerika Küçük İşletme Yönetimi, Küçük İşletme Geliştirme Merkezleri, Küçük İşletme Enstitüleri ile Küçük İşletme Yatırım Şirketleri-İhtisaslaşmış Küçük İşletme Yatırım Şirketleri tarafından yerine getirilmektedir. ABD’de küçük işletmelere her türlü bilgi ve finansman desteği veren federal bir kuruluş olan Amerika

⁸³ Adnan, Çelik ve Tahir, Akgemci, Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler, Gazi Kitabevi, Ankara, 2007, s. 119

⁸⁴ Yörük, KOBİ’lerin...s. 10

Küçük İşletme Yönetimi Büyüklük Standartları Bürosu tanımlamasına göre küçük işletme kriterleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 10: ABD’de KOBİ Sınıflandırması⁸⁵

Sektör	Çalışan Kişi Sayısı	Yıllık Satış Tutarı
a) İmalat Sanayi		
-Küçük Boy İşletme	1-499	2,5 Milyon Dolardan az
-Orta Boy İşletme	500-1499	2,5 Milyon Dolar-21,5 Milyon Dolar
b) Toptan Ticaret		
-Küçük Boy İşletme	1-49	7 Milyon Dolar’dan az
-Orta Boy İşletme	49-499	7-25 Milyon Dolar
c) Perakende Ticaret ve Hizmet İşletmeleri		
-Küçük Boy İşletme	-	3 Milyon Dolar’dan az
-Orta Boy İşletme	-	3-13 Milyon Dolar
d) Tarım İşletmeleri		
-Küçük Boy İşletme	-	0,5 Milyon Dolar’dan az
-Orta Boy İşletme	-	0.5 Milyon Dolar – 9 Milyon Dolar

Kaynak: Adnan, Çelik ve Tahir, Akgemci, Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler, Gazi Kitabevi, Ankara, 2007, s. 120

1) Japonya’da

Japonya’da KOBİ’ler tanımlanırken, iş gören sayısı ve sermaye miktarları dikkate alınmıştır. Ölçeğe göre daha ayrıntılı bir tanımda, imalat sanayi sektöründe beşten az işgören çalıştıran işletmeler mikro, 20’den az işgören çalıştıran işletmeler çok küçük, 20 ile 299 işgören çalıştıran işletmeler ise KOBİ olarak kabul edilmektedir. İmalat sanayindeki KOBİ’lerin sermayesi, 100 Milyon Yen’den daha fazla olmamaktadır.⁸⁶

⁸⁵ Çelik ve, Girişimcilik..., s. 120

⁸⁶ Çelik ve, Girişimcilik..., s. 121

Tablo 11: Japonya’da KOBİ Ölçeği

Sektör	Çalışan Kişi Sayısı	Sermaye Miktarı
İmalat Sanayi	300 Kişiye Kadar	100 Milyon Yen’e kadar
Ticaret	100 Kişiye Kadar	30 Milyon Yen’e kadar
Hizmetler	50 Kişiye Kadar	10 Milyon Yen’e kadar

Kaynak: Tamer, Müftüoğlu, Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’ler, Ankara, Turhan Kitabevi, 6. Baskı, 2007, s. 117

i) Güney Kore’de

Güney Kore’de sanayi üretimi, önce fabrika ve fabrika dışı üretim şeklinde ikiye ayrılmaktadır. 5 işçiden daha çok sayıda personel çalıştıran üretim birimleri sanayi işletmesi(fabrika) tanımına girmektedir. Personel sayısı 5’in altında kalan üretim birimleri ise sanayi işletmesi(fabrika) kapsamı dışında bırakılmaktadır.

Sanayi işletmelerinde ayrıca “istihdam edilen işçi sayısı 300’ün altında kalan işletmeler küçük ve orta ölçekli, 300’ün üstünde işçi çalıştıran işletmeler de büyük ölçekli işletme kapsamına alınmaktadır. Bu sınır 1974 yılına kadar 200 işçi olarak belirlenmiştir. 1974 yılında küçük ve orta ölçekli işletme sayısı genişletilerek 300 işçiye çıkarılmıştır.⁸⁷

k) Malezya’da

Malezya’da aşağıdaki tabloda görüleceği gibi işletmeler istihdam ettikleri işgören sayısına göre sınıflandırılmaktadır.

Tablo 12: Malezya’da İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçeği

Ölçek	Çalışan Kişi Sayısı
Küçük İşletmeler	1-49 işgören
Orta İşletmeler	50-199 işgören
Büyük İşletmeler	200’den fazla işgören

Kaynak: Adnan, Çelik ve Tahir, Akgemci, Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler, Gazi Kitabevi, Ankara, 2007, Sayfa 121

⁸⁷ Müftüoğlu, Türkiye’de..., s. 118-119

1) Hindistan’da

Hindistan’daki ayırma göre, arazi ve makinelere yaptıkları sabit yatırımları 300 bin Doları aşmayan işletmeler KOBİ, 16 bin Doları geçmeyen işletmeler ise çok küçük işletme olarak adlandırılmaktadır.⁸⁸

3.1.2. Türkiye’de KOBİ’lerin Tanımı

Ülkemizde de KOBİ tanımı çeşitli kurum ve kuruluşlara göre farklılık göstermektedir.

a) Türkiye’deki Çeşitli Kurum ve Kuruluşların Tanımı

Sanayileşme düzeyine, işletmelerin bağlı oldukları işkollarına ve üretim tekniklerine bağlı olarak aynı ülkenin farklı bölgeleri ve işkolları arasında KOBİ tanımlamaları değişebilmektedir.⁸⁹

Türk hukukunda “Küçük ve Orta Ölçekli İşletme” deyimini çeşitli mevzuatlarda yer almaktadır. Ancak bu kavramın ilk tanımı, 12.04.1990 tarihinde kabul edilen 3624 sayılı “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı(KOSGEB)” kurulması hakkındaki kanunda yer almaktadır. KOBİ’lerin desteklenmesi ve geliştirilmesi amacıyla kurulmuş olan KOSGEB kuruluş yasasında, “işletmeler” deyimini şöyle belirtilmektedir; “imalat sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük; 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri ise orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade eder”⁹⁰

KOBİ’lere yönelik çalışması bulunan her kurum veya kuruluş, görev anlayışları ve hizmet götürmeyi hedefledikleri işletme grupları açısından farklı tanımlamalar yapabilmişlerdir. Tanımlardaki sınırlar, genellikle ülkelerin ekonomilerinin büyüklüğüne bağlı olarak değişmektedir. Bu nedenle, KOBİ , hukuki olmaktan çok ekonomik bir anlam taşıyabilmektedir. Diğer ülkelerde olduğu gibi tüm bu tanımlamalarda kullanılan ölçüt, bir iktisadi teşebbüste çalışan kişi sayısıdır. Kimi kuruma göre KOBİ’lerde çalışan kişi sayısının

⁸⁸ Çelik ve, Girişimcilik..., s. 121

⁸⁹ Süleyman, Karataş, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, İstanbul, Veli Yayınları, 1991, s. 25

⁹⁰ Ömer, Gücelioğlu, Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEP’ten Beklentileri, Ankara: Tes-Ar Yayınları No:13, 1994, s. 3

250'nin altında olması gerekirken, bazıları bu sayıyı 99 olarak verebilmiştir. Bu genel ölçüte ek olarak bazı kuruluşlarca farklı kriterler de kullanılmıştır. “KOBİ’lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmelik” öncesine kadar, ülkemizde KOBİ’lere yönelik uygulanan tanım, kapsam ve ölçütleri aşağıdaki tabloda gösterebiliriz.⁹¹

Tablo 13: Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımları

Kuruluş	Tanım Kapsamı	Tanım Ölçütü	Mikro Ölçekli İşletme	Küçük Ölçekli İşletme	Orta Ölçekli İşletme
KOSGEP	İmalat Sanayi	İşçi Sayısı	-	1-50 işçi	51-150 işçi
HALKBANK	İmalat Sanayi, Turizm, Yazılım Geliştirme	İşçi Sayısı	-	-	1-250 işçi
		Sabit yatırım tutarı(arsa ve bina dışında)	-	-	Toplam 600 Milyon YTL’den az
HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	İmalat Sanayi, Turizm, Tarımsal Sanayi, Eğitim, Sağlık, Yazılım Geliştirme	İşçi Sayısı	1-9 İşçi	10-49 işçi	50-250 işçi
		Yatırım tutarı, “KOBİ Teşvik Belgesi” ne konu yatırım tutarı(arsa ve bina dışında)	-	350 Milyon YTL	950 Milyon YTL’den az
		Bağımsızlık Ölçütü	-	-	Başka işletmelere ait sermaye oranı % 25’ten az
DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI	İmalat Sanayi	İşçi Sayısı	-	-	1-200 İşçi
		Sabit yatırım tutarı (arsa ve bina dışında)			2006 öncesi 1,8 Milyon Dolar, sonrası 2 Milyon Dolardan Az
EXİMBANK	İmalat Sanayi	İşçi Sayısı	-	-	1-200 işçi
		Sabit yatırım Tutarı(arsa ve bina dışında)			2 Milyon Dolardan az

Kaynak: Avrupa Komisyonu Tavsiye Kararı, 2003; DPT, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, Ocak 2004; Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, 2005.

⁹¹ Çelik ve, Girişimcilik..., s. 111

b) Türkiye'nin Resmi KOBİ Tanımı

Türkiye'de yıllardır KOBİ konusunda sürekli gündeme getirilen bir şikayet konusu nihayet 18 Kasım 2005 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan bir yönetmelikle sonuca bağlanmıştır. Bakanlar Kurulu'nun 2005/9617 sayılı bu kararıyla "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

Yıllardan beri KOBİ'ler konusundaki toplantılarda sunuların, eleştirilerin ve tanımların büyük bir kısmını oluşturan "KOBİ Tanımı"nın böylece sonuca bağlanması çok sevindirici bir durumdur.

Türkiye'nin resmi KOBİ tanımı esas itibariyle AB, KOBİ tanımı esas alınarak geliştirilmiştir. AB, KOBİ tanımı bir şemsiye tanım olarak ortaya konduğu 1998 yılından beri personel sayısı kriterinde bir değişikliğe gitmezken, diğer iki nicel ölçüt olan bilanço tutarı ve yıllık ciro ölçütlerinde elde ettiği tecrübeler ışığında değişikliklere gitmiştir. Türkiye'nin resmi KOBİ tanımında da personel sayısının ölçütü AB, KOBİ tanımına tamamen uygun olarak yapılmış, diğer iki ölçüt de ise farklılaşmaya gidilmiştir. AB'nin KOBİ tanımında nitel ölçüt olan büyük bir işletmenin KOBİ sermayesinde yüzde 25'den daha fazla pay sahibi olmaması şartı ise Türkiye'nin KOBİ tanımında tam bir berraklığa kavuşturulmamıştır.⁹²

Türkiye'nin resmi KOBİ tanımı 18.11.2005 tarihinde yayınlanan 25997 no'lu Resmi Gazete'de yer alan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmeliğe göre yayınlanmıştır. Söz konusu yönetmeliğe göre,

"Küçük ve orta büyüklükte işletmeler(KOBİ): İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan ve bu Yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca KOBİ olarak adlandırılan ekonomik birimlerdir"(Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin, Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, Resmi Gazete Tarih ve No: 18.11.2005/25997).

Mikro işletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu bir milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler.

Küçük işletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

⁹² Müftüoğlu, Türkiye'de..., s. 144

Orta büyüklükteki işletme: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler(Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin, Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, Resmi Gazete Tarih ve No: 18.11.2005/25997, Madde 5,a,b,c).

Söz konusu KOBİ tanımına ve KOBİ'lerin sınıflandırılmasına esas alınan temel kavramlar da yine adı geçen Resmi Gazete'de şu şekilde tanımlanmıştır.

İşletme: Yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup, bir ekonomik faaliyette bulunan birimleri,

Mali bilanço: Bir işletmenin belirli bir tarihte sahip olduğu varlıklar ile bu varlıkların sağlandığı kaynakları gösteren mali tabloyu,

Net satış hasılatı: Bir işletmenin brüt satışlarından satış iskontoları ve iadeleri ile diğer indirimlerin düşülmesi sonucu bulunan tutarı,

Yıllık iş birimi (YİB): Bir yıl boyunca tam zamanlı olarak işletmede veya işletme adına çalışan bir kişiyi,

Yakın piyasa: İlgili piyasanın akış zincirinin başlangıç veya bitiminde yer alan ürün veya hizmet piyasasını, ifade eder(Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin, Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, Resmi Gazete Tarih ve No: 18.11.2005/25997Madde 4, a,c,d,e).

Ayrıca KOBİ tanımı ve KOBİ'lerin sınıflandırılmasında adı geçen yönetmelik uygulanırken çalışan sayısının hesaplanmasında, ilgili işletmede çalışan işçi, işveren vekilleri ve işverenler ile işletme sahipleri, işletmede düzenli olarak bir iş gören ve bunun karşılığında bir ücret alan ortaklar, çalışanlar olarak dikkate alınmaktadır. Ancak çıraklık ve mesleki eğitim sözleşmesi kapsamında işletmede mesleki eğitim gören çıraklar ve staj yapan öğrenciler çalışan sayısına dahil edilmez(Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin, Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, Resmi Gazete Tarih ve No: 18.11.2005/25997Madde 14,a,b,c).

Söz konusu tanımın diğer önemli bir özelliği de, KOBİ tanımına esas alınan ölçütlerin herhangi bir sektörle sınırlandırılmaması, tam tersine tüm sektörleri kapsamıdır. Buradaki KOBİ tanımına ve sınıflandırılmasına esas alınan ölçütler imalat sektörü, hizmet sektörü, turizm sektörü, tarım sektörü, kısaca tüm sektörlerdeki işletmeleri yukarıdaki tanım ve sınıflandırma kapsamına dahil etmektedir.

3.2. KOBİ'lerin Önemi

KOBİ'ler bir ülkenin sosyo-ekonomik yapısı içerisinde endüstrileşmenin, sağlıklı kentleşmenin ve optimum dağıtım ve ticaret uygulamalarının sürükleyici faktörü, önemli ve vazgeçilmez bir ögesini teşkil etmektedir. Üretim sistemindeki esnekliği ve talep değişimlerine kolay uyumu nedeniyle, küresel şoklara ve iktisadi krizlere karşı daha başarılı olan KOBİ'ler, son yıllarda pek çok sanayileşmiş ülkenin önemli bir ekonomik birimi haline

gelmiştir. Hükümetler, KOBİ'lerin desteklenmesi ve her türlü yardımın yapılması için ilgili meslek kuruluşları ile ortak çalışmalara yönelmişlerdir. Dünyada da ekonomileri KOBİ'lerin sırtladığını gören kamu yetkilileri, bunlara yönelik çeşitli düzenlemeler oluşturmaktadır.⁹³

Günümüzde küresel dünyada var olabilmenin en önemli şartı hızla değişen ve gelişen bilim ve teknolojiyi süratli bir biçimde üretim birimlerine yansıtma, üretim mallarını uygun kalite ve maliyette piyasaya sunarak rekabet gücünü sürdürebilmektir. Günümüzde büyük sanayi işletmelerin ana girdi veya ana malı sağlayan üretim birimleri ile diğer hizmet ünitelerinin gereken ihtiyaçlarını KOBİ'lerden sağlama yoluna gitmeleri kaçınılmazdır.

Bağımsız olarak ayakta kalmak ve başarılı olma motifi ile yönlendirilen ve yönetilen KOBİ'lerin dinamik olması ve içinde buldukları ekonomiye canlılık kazandırması bu işletmelerin en önemli özellikleridir. Bundan dolayıdır ki gelişmiş batı ülkelerinin 1980'li yıllara kadar büyük işletme kurma ve istihdam imkanı yaratma politikaları, bu gün için ikinci plana itilmiştir. Batılı ülkeler 2000'li yılların başından itibaren üretim sürecinde; satış arttırmada ve yöntem yapısında yeniliklere katkıda bulunacak KOBİ'lerin kurulmasını ve gelişmesini sağlayıcı bir ortam oluşturmaya başlamışlardır. Bu gün küreselleşen piyasalarda temel rekabetin yerleştirilmesi ve sürdürülmesi KOBİ'lerin varlığına bağlanmıştır.⁹⁴

3.2.1. Ekonomi Açısından KOBİ'lerin Önemi

KOBİ'ler, 21. yüzyılın küreselleşen dünya ekonomisinin gerektirdiği rekabet ortamını oluşturmanın en önemli unsuru haline gelmişlerdir. Çünkü bilindiği gibi ekonomilerinin rekabet gücü, o ekonomi içerisinde yer alan işletme sayısı ile doğru orantılıdır.

Üretim süreçlerinin esnekliği nedeniyle, çağımızın belirgin özelliği olan bilişim teknolojilerine uyum yeteneği yüksek olan KOBİ'ler ekonomilerin sürükleyici gücü, rekabetçi bir piyasa ekonomisinin olmazsa olmaz koşuludur. Dolayısıyla KOBİ'ler, günümüzün değişen ekonomik ortamında ihtiyaç duyulan dinamizmi ekonomiye kazandıran temel unsurlardır.

⁹³ Çelik ve, Girişimcilik..., s. 148

⁹⁴ Kaya, Girişimcilik..., s. 131-132

Dünya genelinde belirli zamanlarda hissedilen ekonomik olumsuzluklara karşı en önemli çözüm, KOBİ'lerin desteklenip güçlendirilmesidir. Zira, KOBİ'ler daha az yatırımla daha çok kişiye istihdam imkanı sağlamakta, esnek yapıları gereği ekonomik dalgalanmalardan, krizlerden daha az etkilenmektedir. Ayrıca KOBİ'ler, talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum sağlayabilmekte, teknolojik yeniliklere kolayca adapte olmakta, bölgeler arası dengeli kalkınmayı kolaylaştırmaktadır. Gelir dağılımında dengesizlikleri asgariye indirmekte, kişisel tasarrufları teşvik edip yönlendirmekte başarılı olan KOBİ'ler, ara malları üreterek büyük işletmelerin destekleyicisi olmakta, sosyal sistemlerin denge ve istikrar unsurlarını oluşturmaktadır.

KOBİ'lere ilişkin bu gerçekler, KOBİ'lerin ülke kalkınmasında temel ekonomik olgu olduğunu göstermekte ve KOBİ'lere dayalı bir büyüme stratejisinin gerekliliğini ortaya koymaktadır.

KOBİ'lere dayalı bir büyüme stratejisi, kişisel tasarrufların doğrudan yatırıma yönelmesi imkanını sunmaktadır. KOBİ'lerin yatırımlarında büyük ölçüde öz sermayelerini kullandıkları dikkate alınır, bunların üretim bazında desteklenmesi, KOBİ'lerdeki sermaye birikimini hızlandırıcı bir etki yaratacaktır. Ayrıca böyle bir süreç, dengeli bir toplumsal yapıya kavuşmamızı da mümkün kılacaktır.

KOBİ'leri ekonomik kalkınmanın temel taşıyıcıları olarak kabul eden büyüme anlayışı, teknolojik yeniliklerin baş döndürücü değişme hızını takip edebilecek esnek bir ekonomik örgütlenme modeline sahip olması demektir. Bu yöntemle, dünyadaki ileri teknolojilere dayalı yeni sanayilere adaptasyon mümkün olacak ve ekonomi dünya ekonomisi ile rekabet ve bütünleşme süreci içine girecektir. Bu durum, ekonomide dışa açık yapılanma sürecini hızlandırarak toplumsal yapının çağdaş demokratik dünyaya yaklaştıracak dinamiklerle kavuşmasını kolaylaştıracak, demokrasi de KOBİ'lerle güçlü toplumsal temellere sahip olacaktır. Toplumsal ve ekonomik üretkenliği toplumun geniş tabakalarına yaydıkça, demokrasi ve siyasi istikrar bu zeminde güç kazanacaktır.⁹⁵

⁹⁵ Adnan, Delikurt, "Ekonomik Kalkınmanın Temel Taşıyıcıları KOBİ'ler", *Sanayicinin Sesi*, KOSGEP Yayınları, Yıl 3, Sayı 12, Ankara, Ocak-Şubat 2004, s. 5

Gerek Ülkemizde, gerekse dünya ekonomilerinde KOBİ'ler yaşanan önemli krizlerden fazlaca etkilenmemiş ve hatta bu krizlerin atlatılmasında önemli roller üstlenmişlerdir. KOBİ'ler sadece geri kalmış ülkelerde yaygın değildir.⁹⁶

Ülke ekonomilerinde büyük payları olan ve yerine getirdikleri işlevler nedeniyle ekonomik sistemin önemli ve vazgeçilmez unsurları olan KOBİ'lerin ekonomi bakımından belli başlı yararlarını aşağıdaki biçimde sıralanabiliriz:

- a) KOBİ'ler, gelir yelpazesinin içindeki denge unsurunun kuvvetini sağlarlar. Bu denge yalnızca sosyal yönden değil, ekonomik açıdan da önem taşımaktadır.
- b) KOBİ'ler, bu işletmeler yeni fikirlerin ve buluşların kaynağı olup, endüstride gereken esnekliğin sağlanmasına katkıda bulunurlar.
- c) KOBİ'ler, daha çabuk karar verme olanaklarına sahip oldukları gibi, daha az yönetim ve genel işletme giderleriyle çalıştıklarından bu konuda çabuk ve ucuz üretim işlevinde bulunurlar.
- d) KOBİ'ler, kişisel inisiyatiflerin ortaya çıkmasında önemli rol oynadıkları gibi, istihdam ve eğitimdeki payları da büyüktür. Bu işletmeler bir çok kalifiye elemanın teknik eğitimlerini aldıkları ilk kuruluş durumundadırlar.
- e) KOBİ'ler, üretim ve sanayileşmeyi bütün yurda yaymada etkin bir araçtırlar.
- f) KOBİ'ler, uzun dönemde büyük endüstri işletmelerinin girdilerinin ve ara mallarının üreticisidirler.
- g) KOBİ'ler, sosyal ve politik bakımdan kullanılmayan işgücü, hammadde ve finansman kaynaklarının daha küçük yatırımlarla işletilmesi olanaklarını sağlayarak yaşam düzeyinin yükselmesinde de etkilidirler.

⁹⁶ Tamer, Müftüoğlu, "Ekonominin Yüku KOBİ'lerin Sirtında", *Exporter*, Cem Ofset Mabaacılık A.Ş., Sayı 4, İstanbul, Şubat 1995, s. 12

- h) KOBİ'ler, küçük birikimler ve aile birikimlerinin doğrudan yatırımlara yansıtılabilmesinde de önemli işlevleri yerine getirirler.
- i) KOBİ'ler, savaş ekonomisinde büyük endüstrilerin zedelenmesi durumunda, küçük işletmeler önemli işlevleri yerine getirmekte üretime devam edip, küçük ölçüde de olsa, gereksinimleri karşılamaya devam etmektedirler.
- j) KOBİ'lerin çoğu, büyük işletmelerin yerine getiremediği bir takım fonksiyonları yerine getirdikleri için sisteme olumlu katkıda bulunmaktadır.

Kimileri yapılan işin özelliklerinden dolayı KOBİ kalmak durumundadır. Kimileri için de KOBİ kalmak arzu edilen bir durumdur. Bu çerçevede konuya yaklaşırsa; “piyasa ekonomisinin dinamik yapısı ve gücü, büyük ölçüde sistemdeki KOBİ'lerin varlıklarıyla ve güçleriyle yakından ilişkilidir” denilebilir.⁹⁷

3.2.2. İstihdam Açısından KOBİ'lerin Önemi

Yeni teknolojilerin kullanılması yoluyla artan ve çeşitlenen üretim talebinin KOBİ'ler tarafından karşılanabilir olması işsizliğe karşı istihdam alanı açma etkisi bulunacağı düşüncesiyle dünyada KOBİ'lerin desteklenmesi bir takım özel politikalarla sürdürülmektedir. Çünkü dünya ekonomisi giderek daha çok küreselleşmekte ve buna paralel olarak daha çok şey evrensel nitelik kazanmaktadır. Bugün bilgiye ulaşmak ve kullanmaktaki hız ile herkese her an ulaşabilme imkanı en küçük işletmeleri dahi güçlü bir konuma getirmektedir.

Ülkemizde ve diğer ülkelerde istihdamın büyük bir bölümünü KOBİ'ler sağlamaktadır. Gerek ekonomideki ağırlıkları, gerek emek-yoğun nitelikte üretim yapmaları ve ülke çapında sanatkar niteliğindeki kişilerin işlerini geliştirerek küçük ve orta ölçekli sanayici durumuna dönüşmesiyle yaratılan istihdam, KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal açıdan önem taşımasının bir diğer nedenini oluşturmaktadır. KOBİ'lerde çalışan işçi sayısı yanında, bu işletmelerin genellikle sahibi ve yöneticisi durumundaki girişimciler ve aileleri dikkate

⁹⁷ Halil, Sariarslan, Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşlemeler, TOBB Yayınları, No 35, Ankara, 1996, Sayfa 9-16

alındığında, geçimini bu işletmelerde sağlayan nüfusun yoğunluğu tahmin edilebilir. Bu haliyle KOBİ'ler gelir dağılımında denge unsuru olmakta ve kuvvetli bir orta sınıfın oluşturulmasına katkıda bulunmaktadır.

KOBİ'lerin istihdam için büyük bir kaynak olduğunun anlaşılması sonucu, bu işletmelerin var olanlarını korumak ve yenilerinin kuruluşunu desteklemek için özellikle gelişmiş ülkelerde çeşitli destek politikaları uygulanma konmuştur. Çünkü, KOBİ'lerin işgücü sağlama ve yeni iş yaratma fonksiyonunun önemi ve büyüklüğü çeşitli ülkelerdeki istatistiksel araştırmalar da açıklıkla ortaya konmuştur. Örneğin ABD'de KOBİ'lerin toplam işgücü içindeki payı % 58 iken bu oran AB için % 67, Türkiye için ise % 77 şeklinde gerçekleşmektedir.⁹⁸ Bu veriler de bize KOBİ'lerin tüm ülkelerde istihdam açısından ne kadar önemli olduğunu göstermektedir.

KOBİ'ler emek yoğun olmaları nedeniyle bölgesel istihdam olanaklarının artırılmasına önemli katkıda bulunarak küçük şehirlerden büyük şehir merkezlerine insan göçünün engellenmesine ve bölgenin kendi potansiyeli içinde kalkınmasına temel oluşturur.

3.2.3. Sanayi Açısından KOBİ'lerin Önemi

Gerek dünyada gerek ülkemizde KOBİ'ler sanayi'nin gelişmesi, sanayideki sorunların çözümü, bazı malların üretimi ile büyük ölçekli işletmelere yardımcı olma ve “yan sanayi” açısından büyük öneme sahiptirler.

Endüstri; birbirlerine muhtaç, irili ufaklı işyerlerinden oluşan bir havzadır. Bunlardan ileriye ve ortak çıkarlarını görebilenler birbirlerinin görünmez destekleyicileridir. KOBİ'ler ülkelerin ekonomik ve sosyal yapısına uygun kuruluşlar olmaları nedeniyle, geçmişte olduğu gibi, gelecekte de sistemdeki yerlerini ve önemlerini korumaya devam edeceklerdir. Ancak, bu işletmelerin önemini vurgulamak, hiçbir zaman büyük işletmelerin önemini inkar etmek anlamına gelmemektedir. Aksine belli işkollarında büyük firmaların varlığı ve gelişmesi hem doğal bir olgudur, hem de küçük firmaların varlığı için bir zorunluluktur. Bunun en iyi örneği otomotiv sanayidir. Motorlu taşıtlar üreten büyük firmalar olmasaydı, bugün ülkemizde

⁹⁸ Rıfat, İraz, Girişimcilik ve KOBİ'ler, Çizgi Kitabevi, Konya, 2005, s. 132

ürettiklerini dış pazarlara satabilen, çoğu KOBİ niteliğindeki firmalardan oluşan otomotiv yan sanayinin var olması da düşünülemezdi.

Örneğin; Almanya’da makine, otomotiv ve elektronik sektöründe çalışan bir çok isim yapmış firmalar, üretimin iki ucunu; mühendislik hizmetleri ile montajını ellerinde tutmakta, arasını yan sanayi ile doldurmaktadır. Ciroları yan sanayiden dolayı çalıştırdıkları işçilerin 5-10 katı işçiye karşılık olmaktadır.⁹⁹ İşbirliği ihtiyacı, büyük işyerlerini, kendi teknik kapasitesini ve güvenilirliğini göz önüne alarak, kendisine hizmet edecek yan sanayi hem teknik hem de mali bakımdan desteklemeye yönlendirmektedir.

Ülkemizden bir örnek vermek gerekirse; Karabük’te vinç kancası imali için malzeme, tezgah ve personel bakımından bütün imkanlar mevcuttu. Oysa vinç imalatı için normal dövme çelik fiyatının 10-11 misli fiyatla dövme kanca ithal ediliyordu. Bedelini peşin ödeyerek sipariş verildi. Sonuç başarılı olmuştu¹⁰⁰. Sonradan bunun yapılabildiğini gören başka firma da, İstanbul’da kanca imaline başladı. Bu suretle Avrupa Çelik tröstünün tekeli kırılmış oldu.

Bu bağlamda; KOBİ’ler’in sanayi açısından önemini¹⁰¹ şu şekilde sıralayabiliriz:

- Bölge sanayisinin gelişmesine başlangıç oluşturmak.
- Bölge sanayisinin tamir ve bakım yönünden sorunlarını çözmek.
- Özel beceri ve teknik isteyen kimi malları üretmek.
- İkinci(tali) kontrol yoluyla büyük işletmelere yardımcı olmak.
- Büyük ölçekli işletmelerin kullandıkları hammadde, yardımcı malzeme, işletme malzemesi ve yarı mamul gibi girdileri üreterek onların gelişimini tamamlamak ve böylece ekonomide “yan sanayi” oluşturmak.

⁹⁹ Şükrü, Er, “KOBİ’ler ve Sanayimiz”, Standard, Yıl 37, Sayı 439, Ankara, Temmuz 1998, s. 76

¹⁰⁰ Er, KOBİ’ler..., s. 77

¹⁰¹ Kaya, Girişimcilik..., s. 141-142

3.3. KOBİ'lerin Sınıflandırılmasında Kullanılan Kriterler

Dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi, ülkemizde de KOBİ'lere ilişkin geliştirilebilecek bir tanım bulunmamaktadır. Böyle bir ortak tanımlamayı güçleştiren birçok neden belirtilmektedir. Öncelikle, ülkenin gelişmişlik düzeyi bu tür sınıflandırmanın yapılmasında önemli bir engel oluşturmaktadır. Ayrıca, sınıflamada ve KOBİ'lerin tanımlanmasında hangi kriterin kullanılacağı önem taşımaktadır. KOBİ'lerin sınıflandırılması ve ortak bir KOBİ tanımı yapılmasında kullanılan kriterlerin nitelik ve nicelik yönünden ayrımı yararlı olacaktır.

3.3.1. Nitel Kriterler

KOBİ'lerin tanımına esas alınabilecek nitel kriterler farklı şekillerde belirlenebilir. Nitekim literatürde de genel olarak yapılan budur. Bu işletmelerin belirleyici nitel özellikleri ardı ardına sıralanmaktadır. Nitel kriterleri işletme sahibine ilişkin nitel kriterler ve işletmeye ilişkin nitel kriterler olarak iki grupta toplayabiliriz.

a) İşletme Sahibine İlişkin Nitel Kriterler

KOBİ'lerde işletme sahibi işletmenin kimliğini belirleyen temel unsurdur. Bu bağlamda KOBİ'lerde işletme sahibine ilişkin nitel kriterleri¹⁰² şöyle sıralayabiliriz:

KOBİ'lerde genellikle işletme sahibi, girişimci ve yönetici aynı kişide bütünleşmektedir.

KOBİ'lerde işletme sahibi, sahip-yönetici olarak belirli bir risk üstlenmektedir.

KOBİ'lerde işletmenin tepe yönetiminde bulunan kişinin, yanı zamanda işletme sahibi olarak, işletmeye ilişkin tüm riskleri üzerine alır.

KOBİ'lerde işletme ile işletme sahibi arasında tam bir bütünleşme vardır.

¹⁰² Canan, Çetin, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi, Der Yayınları, İstanbul, , 1996, s. 35-37

İşletme sahibi ile işletme arasındaki ilişki çokça kendisini aşarak aile bireylerini sarmalamaktadır.

KOBİ'lerde işletme sahibi işletmede fiilen çalışır.

KOBİ'lerde genellikle aile bireyleri de işletmede fiilen çalışırlar ve-veya işletme yönetimini istikbalde devralacakları umudu ve arzusuyla bu amaca uygun olarak yetiştirilirler.

KOBİ'lerde işletme sahibinin tek meşguliyetini işletme oluşturmaları, işletme sahibi ile işletme arasındaki ilişki ekonomik yönden çok sıkı olmalıdır.

KOBİ'lerde işletme sahibi ile işletmede çalışan personel arasındaki ilişki esas itibariyle dolaylı ve resmi bir ilişki olmayıp, dolaysız ve kişisel bir ilişki niteliğindedir.¹⁰³

b) İşletme Örgütüne Ait Nitel Kriterler

İşletme örgütüne ait nitel kriterleri, işletmenin yönetim, pazarlama, tedarik, üretim işlevine yönelik kriterler olarak gruplayabiliriz.

-İşletmenin Yönetim İşlevine İlişkin Nitel Kriterler

- ✓ KOBİ yönetiminde, işletme mülkiyetinden kaynaklanan bir halka işletme sahibi tarafından yürütülür ve bu nedenle süreklilik arzeder.
- ✓ KOBİ'lerde yönetim işlevi, işletme sahibi tarafından, kendi hesabına ve riski kendisi üstlenerek yürütülür.
- ✓ KOBİ'lerde işletme sahibi, işletmeyi kendi hesabına bağımsız olarak yönetir.
- ✓ KOBİ'lerde yönetici(işletme sahibi) ile çalışanlar arasındaki doğrudan ve kişisel ilişki, yöneticinin örnek davranışını gerektirir.

¹⁰³ Müftoğlu, Türkiye'de... s. 4 8-54

- ✓ KOBİ'lerde yönetim yapısı işletmenin esnekliğini artırır. Ast üst ilişkileri doğrudan ve kişisel olarak gerçekleşir.
- ✓ KOBİ'lerde işletme sahibi, yönetici olarak tüm yönetim yetkilerini kendinde toplar.
- ✓ KOBİ'lerde işletme sahibi, işletme yönetiminden bir bütün olarak sorumlu ve işletme politikasını belirleyen tek kişi olma durumundadır.
- ✓ KOBİ'lerde işletme sahibinin çok güçlü pozisyonu, ona subjektif-irrasyonel kararlar verme imkanı sağlayabilir.
- ✓ KOBİ'lerde işletmenin başında bulunan işletme yöneticisi, başkalarının denetimi altında bulunmadığı için karar almada kendisini daha rahat hisseder.
- ✓ KOBİ'lerde yönetici durumunda olan işletme sahibi ortaya çıkabilecek herhangi bir aksamaya hemen müdahale edebilir.
- ✓ KOBİ'lerde işletme amacını işletme sahibinin kendisi belirlemektedir.
- ✓ KOBİ'lerde işletme sahibi işletmeye tamamen egemen olduğundan, bir çıkar çatışması ve güç mücadelesi yoktur.
- ✓ Küçük ölçekli işletmelerde daha ziyade kısa ve orta vadeli planlar yapılır.

-İşletmenin Finansman İşlevine İlişkin Nitel Özellikleri

- ✓ KOBİ'lerde genellikle ayrı bir finansman bölümü yoktur.
- ✓ Sermaye Piyasaları KOBİ'lere genellikle kapalıdır.

- ✓ KOBİ'lerde kişisel karakterleri, başarı ve başarısızlıkların işletme sahibine bağlı olması nedeniyle KOBİ'ler daha riskli kabul edilirler.¹⁰⁴

- Kredi Temin Şartlarına Göre Nitel Özellikleri.

- ✓ KOBİ'ler kredi temininde olumsuz bir konumdadırlar.
- ✓ KOBİ'lerin işletme sahibinin işletme ile özdeşleşmesi ve bir kader birliğine girmiş olması, bu işletmelerin kredilendirilmesi şartlarında da etkisini göstermektedir.
- ✓ İşletmenin iflası durumunda KOBİ sahibi işletmesindeki varlıklara ilave olarak tüm kişisel varlıklarını da kaybetmek durumuyla karşı karşıya kalmaktadır.
- ✓ Otofinsanman bakımından KOBİ'ler büyük işletmelere göre daha olumsuz şartlar taşımaktadır.

- İşletmenin Pazarlama İşlevine Ait Nitel Özellikleri

- ✓ KOBİ'lerde pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümü yoktur.
- ✓ KOBİ'ler parasal imkansızlıklar yüzünden pazarlama araçlarından pek yararlanamazlar.
- ✓ KOBİ'lerde düzenli bir piyasa araştırması yapılamaz. Dolayısıyla piyasa araştırmasına dayanan geleceğe yönelik talep projeksiyonları hazırlanamaz.
- ✓ Genel olarak KOBİ'lerde ihracat pazarları kapalıdır veya bu işletmelerin ihracat pazarına girmeleri zordur.

¹⁰⁴ Çelik ve , Girişimcilik..., s. 123-124

- ✓ KOBİ'ler genellikle ürünlerin pazarlanmasında daha pahalı ve karmaşık satış kanalları ve satış örgütleri kullanmazlar.
- ✓ KOBİ'ler daha çok yakın mahalli pazarlara hitap eder.
- ✓ KOBİ'ler genellikle sınırlı Pazar payına sahiptir. Dolayısıyla Pazar üzerinde fazla etkili olamazlar.
- ✓ KOBİ'ler müşterilerin özel arzu ve isteklerine cevap verebilirler.

- İşletmenin Tedarik İşlevine İlişkin Nitel Özellikler

- ✓ KOBİ'lerin çeşitli malzemelere ilişkin sipariş hacmi büyük işletmelere göre daha düşük seviyelerde kalmaktadır. Bunun sonucu olarak KOBİ'lere daha az fiyat indirimi sağlanabilmekte, bu da KOBİ'lerin birim mamul maliyetini olumsuz yönde etkilemektedir.
- ✓ KOBİ'ler sipariş tarzı üretim yaptıklarından, ihtiyaç duydukları malzemeler alacakları siparişe göre değişir. Sürekli aynı malzemeyi kullanmadıklarından uzun vadeli malzeme tedarikine gidemezler.

- İşletmenin Üretim İşlevine İlişkin Nitel Özellikler

- ✓ KOBİ'lerde emek yoğun üretim teknikleri daha yaygındır.
- ✓ KOBİ'lerde atelye tipi üretim tarzı yaygındır. Bu yüzden üretim daha pahalıdır.
- ✓ KOBİ'ler sipariş üzerine üretim yaparlar.
- ✓ KOBİ'lerde ürün stoku sorunu yoktur.
- ✓ KOBİ'lerde münferit üretim veya küçük serilerde üretimin bir sonucu olarak işletme bölümü derecesi nispeten düşüktür.

- ✓ KOBİ'lerde iş bölümü çok ileri seviyelere götürülememiştir. Ayrıca, münferit veya küçük seri büyüklüklerinde üretimin yapıldığı bu işletmelerde, yapılan iş sürekli değişmektedir.
 - ✓ KOBİ'lerde teslim tarihin çabuklaştırılması, sipariş verenin özel şartlarının dikkate alınabilmesi ve isteklerine uyum sağlama olanağı vardır.
 - ✓ KOBİ'ler kaliteli personel istihdamına önem verirler.
 - ✓ KOBİ'lerde kaliteli ve tecrübeli ustaların bulunması, bu işletmelerde önemli bir çıraklık eğitim potansiyeli yaratmaktadır.
 - ✓ KOBİ'lerde, aynı zamanda işletme yöneticisi durumunda olan işletme sahibi, genellikle üretimin tekniği konusunda tecrübeli, işin içinde yetişmiş, bu konularda ilgili kimsedir.
 - ✓ Sistemli bir araştırma ve geliştirme faaliyeti gerektiren innovasyon konularında KOBİ'ler büyük işletmelere göre çok geride kalmaktadırlar.¹⁰⁵
- İşletmede Çalışan Personele İlişkin Nitel Özellikler
- ✓ KOBİ'lerde insan faktörü büyük işletmelere göre daha büyük önem taşır.
 - ✓ KOBİ'lerde çalışan personel genellikle nitelikli işgücünden oluşur.
 - ✓ KOBİ'ler, finansman, pazarlama, muhasebe, araştırma ve geliştirme gibi çeşitli işletmecilik işlevlerinde uzman kişileri istihdam edebilecek maddi güce sahip değildirler.
 - ✓ KOBİ'lerde yönetim ile personel arasında doğrudan bir ilişki vardır. İşletme sahibi her gün en azından bir defa işletmeyi dolaşmakta, faaliyetleri denetlemektedir.

¹⁰⁵ Müftüoğlu, Türkiye'de..., s. 64-70

- ✓ KOBİ'lerde sendikalaşma oranı düşüktür.
- ✓ KOBİ'lerde ücret düzeyi büyük işletmelere göre daha düşüktür.
- ✓ Ekonomik konjonktürün kötüye gittiği durumlarda, büyük işletmelerin karlılık durumlarını korumak için genellikle ilk başvurdukları yol işçilere yol vermektir. KOBİ'lerde ise bu durum geçerli değildir.¹⁰⁶

3.3.2. Nicel Kriterler

KOBİ'lerin belirlenmesinde, özellikle işletme iktisadında başvuru olan nicel ölçütler çok çeşitlidir. Çeşitli uygulamalı çalışmalarda kullanılan, nicel ölçütler¹⁰⁷ ise aşağıdaki gibidir.

- ✓ İşletmede istihdam edilen personel sayısı
- ✓ İşgücünün toplam iş zamanı fonu(çalışma süresi)
- ✓ Ücret toplamı ve işgücü maliyet toplamı
- ✓ Sabit varlıkların miktarı
- ✓ Sabit varlıkların değeri
- ✓ Makina sayısı
- ✓ Makine parkı değeri
- ✓ Makinaların iş zamanı fonu toplamı
- ✓ Yıllık amortisman tutarı
- ✓ Kullanılan Alan
- ✓ Kullanım hacmi
- ✓ Kullanılan malzeme miktarı
- ✓ Malzeme Maliyeti
- ✓ Kullanılan enerji miktarı
- ✓ Enerji maliyeti
- ✓ Toplam çevirici güç
- ✓ Toplam sermaye, aktif veya pasif toplamı veya bilanço büyüklüğü
- ✓ Özsermaye

¹⁰⁶ Çelik ve , Girişimcilik..., s. 124

¹⁰⁷ Müftüoğlu, Türkiye'de..., s. 79-80

- ✓ Çalışma(işletme) sermayesi
- ✓ Sabit sermaye
- ✓ İş istasyonu sayısı
- ✓ Sipariş sayısı
- ✓ Sipariş tutarı(değeri)
- ✓ İşletme kapasitesi
- ✓ Kapasite kullanım derecesi
- ✓ Vardiya sayısı
- ✓ Üretim derinliği(üretim aşamaları sayısı)
- ✓ Satış tutarı
- ✓ Kar hacmi
- ✓ Katma değer
- ✓ Ödenen vergi tutarı
- ✓ Net servet
- ✓ Piyasa payı
- ✓ İhracat-Satış tutarı oranı

3.4. Türkiye’de KOBİ’lerin Durumu

KOBİ’ler ülkemiz ekonomisi için vazgeçilmez unsurdur. Ancak KOBİ’lerin verimli ve etkin olmalarını sağlayacak teknoloji, bilgilenme ve teşvik gereksinimlerine cevap verebilmek önem taşımak ihracat sadece büyük işletmeler özgü bir işlev olmaktan çıkmıştır. Örneğin, KOBİ’ler ihracatta önemli bir yere sahip olabilirler. KOBİ’lerin büyük ölçekli işletmelere göre daha esnek olabilmeleri, dış pazarlarda başarılı olmalarını sağlayabilir. İç pazardaki ekonomik koşulların elverişli olmaması ve özellikle ihracatın teşviki ile KOBİ’ler ihracatta önemli bir seviyeye gelebilirler.¹⁰⁸

KOBİ’ler Türkiye ekonomisinde yüzde 99,6 oranında ekonomiye katkı veren kuruluşlardır. Ne yazık ki bu kuruluşların ekonomimize yarattığı katma değer yüzde 25 oranını geçememektedir. Oysa OECD ülkelerinde KOBİ’lerin ekonomilerdeki katma değeri yüzde 50 civarındadır.

¹⁰⁸ Kasım, Şahin, “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve KOBİ’lere Yönelik Uygulamalar”, Karınca Yayınları, Yıl 64, Sayı 747, Ankara, 1999,s. 18-24

Bir ülkenin kalkınmasının iki şartı vardır. Bir tanesi, elinin altında var olan mevcut insan ve sermaye kaynaklarını etkin kullanmaktır. İkincisi ise yeni kaynaklar yaratmaktır. Bir ülkenin insan ve sermaye kaynaklarını üretim sürecinde etkin kullanarak zenginlik üretmesi, zenginlik üretimi aracılığıyla insan yaşamını kolaylaştırması o ülkenin insanlarına ve kurumlarına bağlıdır. Küçük İşletmeler, zenginlik üretmenin en küçük teknik birimleridir. Organik enerji döneminden bugüne kadar sanayinin içinde var olan KOBİ'ler ürettikleri katma değer az olsa da özellikle dönüşüm dönemlerinde, esneklikleri, çabuk adaptasyon olma yetenekleri, kaynakların bulunduğu yere kadar gidebilme özellikleri, çalışan insanların oraya odaklanma düzeyleri nedeniyle ekonomide her zaman etkili birimler olmuşlardır.¹⁰⁹

3.4.1. KOBİ'lerin Avantajları

Tüm dünyada ulusal ekonomilerin önemli bir bölümünde KOBİ'lerin etkin bir yer işgal etmesi rastlantı değildir. Zira bu durum ne büyük firmalar tarafından oluşturulan yardımsever politikalar ne de devletlerin KOBİ'lere yardım programlarının oluşturduğu bir olgu değildir. KOBİ'ler tüm dünya ekonomilerinin en rasyonel gerçeklerinde biridir. KOBİ'ler bütün ülkelerde girişimci yeteneğe sahip insanların küçük birikimleri üretime dönüştürmek amacıyla kurduğu kuruluşlardır. Başlangıçta sosyal gerçeklerle ifade edilen bu oluşmalar giderek ekonomik gerçeklerle ifade edilmeye başlanmıştır. Diğer taraftan günümüz büyük firmalarının bir çoğu geçmişte KOBİ niteliğinde olup dinamik lider tipiyle iyi yönetim anlayışıyla büyükler arasında yer alan kuruluşlardan sayılmaktadır.

Özellikle 1960'lı yıllar sonrası KOBİ'lerin önemi üretim ve diğer faaliyetlerinde esnek davranabildikleri ve yaşanan krizler karşısında daha dayanıklı oldukları gibi avantajları sebebiyle bir kat daha artmıştır. Üstelik yandan KOBİ'ler küçük kapasiteleri yanında değişime yüksek uyum yetenekleri, esnek yapılarıyla tüketici tercihlerine çabuk karşılık veren, AR-GE ile çağdaş gelişmeleri takip etme imkanına sahip kuruluşlardır.

Globalleşme neticesi sayıları 250'i geçmeyen uluslar üstü şirketler küreselleşmenin nimetlerinin çok büyük bir bölümünü kendi ülkelerine aktardıkları için tüm dünyada gederek bir gelir dağılımı adaletsizliği yaşanmaktadır. Bu gün dünyada yaşayan insanların 4'te 3'ü

¹⁰⁹ Erol, Üçdal, Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ'lerin Değişimi ve Sorunları Paneli, Kadir Has Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 3 Mayıs 2006, s. 3-4

açlık sınırının altında yaşamaktadır. Küresel adaletsizlik denilen bu olgu, dünyayı yönetenleri korkutmaya başlamıştır. Bunun sonucu olarak 2000’li yılların başında gelen kirzlerle birlikte bir paradigma değişikliği zorunlu hale gelmiştir. Günümüzde bu değişiklik sebebiyle büyük güzeldir, yerine küçük daha iyidir anlayışı egemen olmaya başlamıştır. Bu durum KOBİ’lerin önemini bir kat daha arttırmaktadır.

Günümüzde küçük işletme sahibi olmak avantajlı hale gelmektedir. Zira küçük işletmeler sahibine büyük işletmelerle rekabet edebilmesinde iki büyük avantaj sunmaktadır. Bunlardan biri işletme sahibinin gerek çalışanlar gerek müşterilerle olan yakın ve sıcak ilişkisi dolayısıyla sağlanan avantaj, ikincisi ise üretim, pazarlama ve hizmet konularında büyük işletmelere göre küçük işletmelerin esnek davranabilme şanslarının olmasıdır. Küçük işletmelerde özellikle müşterilerle olan yakın ilişkiler büyük işletmelerle rekabette bulunmaz bir fırsat ve imkan sunmaktadır.¹¹⁰

KOBİ’ler ayrıca aşağıdaki ortamlarda da bir takım avantajlar elde edebilmektedirler.

- ✓ Büyük miktarda yatırıma girmeden önce yeni bir fikir veya buluşa pazarın tepkisinin bilinmesinin zorunlu olmasında,
- ✓ Yönetimde çok yakın denetime ihtiyaç hissedilmesinde,
- ✓ Üretilen mal ve hizmetin pazarının sınırlı olmasında,
- ✓ El emeğinin mal ve hizmetin üretilmesinde önemli bir faktör olarak yer almasında,
- ✓ Üretilen mal veya hizmete olan talebin sınırlı olmasında,
- ✓ Kolay bozulabilen malların pazarlanması ya da üretilmesinde,
- ✓ Personel ile yakın ilişkilerin gerekli olmasında,
- ✓ Teknik gelişmelere kısa sürede ayak uydurabilme yeteneğine sahip olunmasında,
- ✓ Yatırım yapılırken daha çok kendi öz sermayelerine ağırlık verilmesinde,
- ✓ Desteklenmeleri aynı zamanda ülkedeki işsizliğin azalması anlamına gelmesinde,
- ✓ İşgörenlerin kendi bölgeleri veya yaşamak istedikleri bölgelerde kurulmasında,
- ✓ Ülke içindeki farklı bölgelerin kalkınmasında ve çevrenin korunmasında.

3.4.2. KOBİ’lerin Dezavantajları

¹¹⁰ Ali, Kaya, Girişimcilik ve KOBİ Yönetimi, Eğitim Kitabevi Yayınları, Konya, 2007, s. 140-141

KOBİ'ler sahip oldukları avantajların yanında birtakım dezavantajlara da sahiptirler bu dezavantajlar¹¹¹ aşağıdaki gibidir.

- ✓ Genel yönetim yetersizliği,
- ✓ Özellikle stratejik kararların işletme sahip veya ortaklarınca alınıp ona ve/veya alt düzey görevlilerin tam katılımının sağlanamaması,
- ✓ Sermaye yetersizliği,
- ✓ Finansal planlama yetersizliği,
- ✓ Banka ve diğer finansal kurumlardan yeterli desteği görememe,
- ✓ Sermaye piyasasından yeterince yararlanamama,
- ✓ Ürün geliştirme eksikliği,
- ✓ Üretim ve satış arasındaki koordinasyon yetersizliği,
- ✓ Modern pazarlama etkinlikleri sergileyememe,
- ✓ İşletmelerin KOBİ olması nedeniyle ihale vb. etkinlikleri izleyememe
- ✓ İşyerinin veya yerleşim alanının küçüklüğü,
- ✓ Bağımsızlığını kaybetme ve batma riski,
- ✓ Kalifiye eleman sağlayamama,
- ✓ Mevzuat ve bürokrasi.

Bahsedilen eksiklikler ve yetersizlikler KOBİ'lerin önemli dezavantajları olarak dikkat çekmektedir.

3.4.3. KOBİ'lerin Sorunları

KOBİ'lerin yönetim, finansman, üretim, insan kaynakları, kredi temini, vb... gibi birçok konuda sorunları bulunmaktadır.

¹¹¹ Çelik ve, Girişimcilik..., s. 125-126

3.4.3.1. Örgütlenme ve Yönetim Sorunu

KOBİ'lerin en önemli zaaflarından biri yönetim yetersizliğidir. Genellikle iki tür yönetim yeteneğinden bahsedilir. Bunlardan biri işletme kurmak için girişim ruhu ve yönetim yeteneği, ikincisi ise işletmeyi idare etmek için gereken yönetim yeteneğidir. Bu iki farklı yönetim yeteneğinin aynı anda aynı kişide olmasına çok nadir rastlanmaktadır. Bu yüzden küçük işletmelerdeki başarısızlık oranları büyük işletmelerden daha fazla olmaktadır.

KOBİ'lerin yöneticilerinin modern yönetim tekniklerini bilmedikleri ve profesyonel yönetim anlayışlarını uygulamamaları bir diğer zaaf olarak gözükmemektedir. Günümüzde KOBİ'lerde, hala, mülkiyet hakkına dayalı olarak şirketi kuran veya sermayeyi koyan, yönetici olmaktadır. Bu kuruluşlarda profesyonel yönetici çalıştırılmadığı için şirketle ilgili stratejik ve taktik kararlar hala sermaye sahibi tarafından alınmakta bundan dolayı şirket bir aile şirketinden öteye gidememektedir.

İşletme kurmak ve onu başarılı bir biçimde yönetmek için üç unsura ihtiyaç vardır. Bunlar; işe başlamak için doğru adama sahip olmak, üretmeyi düşündüğümüz mal veya hizmetin pazarını bulmak ve zamanlamanın mükemmel olmasıdır.¹¹²

Günümüzde artık parası olan kimse girişimcidir geleneği bozulmuştur. Girişimci işletmeyi kuran, teşebbüsü idare eden, sermayeyi ve riski kontrol ederek, başarılı bir biçimde çalışan kimsedir. Günümüzde girişimci için dürüstlük, yetenek, bilgi ve cesaret gibi dört önemli yeteneğin yanında yaratıcılığın, merakın ve tutkunun da önemli olduğu ve fiiliyata geçmesi gerektiği ifade edilmektedir.

3.4.3.2. Finansman Yetersizliği

Küçük girişimciler açısından bakıldığında, en önemli mali sorunlar şunlardır: Mevcut işletme sermaye yetersizliği, işletme sermayesinin ile vadesi on yıla kadar olan krediler arasında geniş bir zaman aralığı, bankaların teminat ve üçüncü şahıs kefaletleri konusunda ayak diremesi, daha yüksek girişimcilerin katkısı, küçük projeler ve riskten hoşlanmayan bir

¹¹² Sadettin, Karaerkek, "Dünyada ve Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler", *ASO Dergisi*, Sayı 115, Ankara, 1992, s. 9

bankacılık sistemi, büyük işletmelerin kamu hizmeti veren kuruluşların ve devlet dairelerinin faturaları gecikerek ödemesi.

KOBİ'ler istikrarlı bir ekonomik ortama ve ülkenin kalkınmasına katkıda bulurlar. İstikrarlı bir ekonomik kalkınma sağlamak için, KOBİ'ler desteklenmelidir. Kuruluş aşamasındaki sıkıntıların üstesinden gelmek veya normal işletme faaliyetlerini gerçekleştirmek için KOBİ'lere yardımcı olan mali ve danışmanlık hizmetlerine ihtiyaç duyulmaktadır. Yerel şube bankacılığı yapan bankalar KOBİ'ler için doğal iş ortağıdır fakat onlar kendilerinin de KOBİ'lerle ilişkileri üzerinde etkisi olan birçok dönüşümler ve sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu durum gelişmekte olan ülkelerdeki bankalar kadar gelişmiş ülkelerdeki bankalar için de geçerlidir.

Eğer KOBİ'lerin finansman imkanlarından yararlanması için finansman hizmetleri verilecekse, ya da onların rekabet edebilme gücü iyileştirilecekse, şube bankacılığı yapan yerel bankalar mutlaka desteklenmelidir. Yerel bankalar yerel piyasaları ve o piyasalardaki oyuncuları çok iyi bilmektedirler. Eğer mevcut yasalar yerel bankaların KOBİ'lerle iş yapmalarına izin vermiyorsa, o zaman mevzuat biraz değiştirilmelidir. KOBİ işi karlı bir iştir, bundan dolayı şube bankacılığı yapan bankaların, KOBİ işletmelerine hizmet vermeye başlaması mutlaka teşvik edilmelidir.

3.4.3.3. Sermaye Yapıları

KOBİ'lerin bir diğer dezavantajları da yetersiz sermaye yapılarıdır. KOBİ'ler küçük birikimlerini girişimciler eliyle üretime dönüştürmek için yatırım yapan kuruluşlardır. KOBİ işletmecilerinin büyük sermayeleri olmadığından yatırım yaparken de kar fırsatını yeterli bir biçimde araştırma imkanından yoksundurlar. Küçük işletmeler bundan dolayı sermaye ile ancak karlılığın düşük olduğu alanlara yatırım yapabilirler. Bu yüzden bu kuruluşlar düşük sermaye-ekonomik olmayan küçük ölçek tuzağına düşmektedirler. Ayrıca sermayenin düşük olması girişimcileri kira ve diğer giderlerin düşük olacağı alanlarda işletme açmaya neden olur. Bu sebeple bu tür işletmeler büyüme fırsatı bulmada güçlük çekerler. Bu yüzden küçük

işletmelerin kuruluşundan itibaren ilk 5 yılda yüzde 50 başarısız oldukları görülmüştür.¹¹³ Bu nedenle küçük girişimciler için ilk 5 yıl oldukça önemlidir.

3.4.3.4. Tecrübesizlik ve Yetersizlikler

KOBİ'lerin bir diğer sorunu tecrübesizlik ve yetersizliklerdir. Faaliyet konusu pazarlar, müşteri beklentileri hakkında yeterli bilgi ve deneyime sahip olmaması işletme kuruluşundan sonra ortaya çıkan problemlerin çözümünü güçleştirmekte ve bu tür işletmeler başarısız olmaktadır. Bunun nedeni ise işletme sahip veya yöneticilerine piyasa verilerinin doğru, hızlı ve zamanında ulaşmasının çoğu zaman mümkün olmadığıdır. Geleneksel yönetim anlayışının olduğu KOBİ'lerde yönetimle ilgili stratejik ve taktik kararlar hala işletme sahipleri ve ortakları tarafından tek başlarına alınmakta, orta veya alt düzeyde çalışanların fikri alınmamaktadır. Bu durum işletmede, zaman zaman uygun olmayan veya uygulama kabiliyeti bulunmayan kararların alınmasına imkan vermektedir.

Bu gün gerek küçük işletmelerin kuruluş aşamasında gerekse faaliyeti aşamasında ne yapılması gerektiği konusunda tam bir açıklık mevcut değildir. Küçük sanayici iş fikrini üretime dönüştürebilmesi için üstesinden gelmesi gereken mevzuat konusunda asgari bir yıllık bir zamana ihtiyacı olacağını bilmelidir. Bu gün ülkemizde sayıları dahi tam olarak bilinmeyen yasalar nedeniyle küçük ve orta ölçekli girişimci değil iyi yetişmiş hukukçular bile hatalar yapmaktadır. Oysa gelişmiş bir çok ülkede, mevzuat sadeleştirilmesine gidilmektedir. Mevzuattan kaynaklanan sorunlar dış ticarete de girişimciyi rahatsız etmekte gerek ithalatta gerekse ihracatta girişimci büyük sorunlar yaşamaktadır.

KOBİ'lerde finansal plan, mali analiz, yarar-maliyet hesabı, kar-zarar dengesinin kurulmayışi nedeniyle mali piyasalardan yeterli desteği alamamaktadırlar. KOBİ'ler optimum büyüklükte kurulamadıkları için optimum büyüklüğün sağladığı avantajlardan yararlanma imkanı yoktur. Bütün bunlara ilave olarak hükümetlerin büyük işletmeler için sağladığı teşvik ve imkanlardan istifade edememeleri, veya muafiyet ve ayrıcalıklardan da yararlanma imkanı olmaması ile mevzuat ve bürokratik engeller KOBİ'lerin büyümesine engel teşkil etmektedir.

¹¹³Sailendra, Narain, (Çeviren, Ahmet Kandemir), "Gelişmekte Olan Ülkelerde KOBİ'lerin Rekabet Edebilme Gücünün İyileştirilmesi, E-Finansman Dahil, Girişimin Gelişiminin Arttırılması için Finansman Rolü Konusundaki Devletler Arası Uzman Toplantısı", UNCTAD(Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Örgütü), Cenevre: 24 Ekim 2001 s. 94-104

3.4.3.5. Üretim Sorunları

KOBİ'lerin piyasa kredisi ile yüksek fiyatla girdi temin etmeleri üretim maliyetlerinin yüksek olmasına sebep olmaktadır. Diğer yandan KOBİ'lerin, içinde buldukları finansal zorluklar, modern makine donanımına sahip olmamaları, kalifiye eleman yetersizliği, vb nedenler üretimin kaliteli ve verimli yapılmasını da engellemektedir.

Günümüzde ihracatın yapısı değişerek katma değeri yüksek ürünler ihraç edilmektedir. Fakat ihraç ettiğimiz ürünlerin taşıdığı katma değer, Türkiye içinde yaptığı üretime yüklenmemektedir. İhracat katma değeri, bu mal ithalatıyla gelişen ve çıkan, bizim katmadığımız bir değerdir. Dış ticaret açığımız da bundan kaynaklanmaktadır. Bunu ancak KOBİ'leri küresel ekonomiye entegre ederek aşabiliriz.

Çin ve Hindistan gibi dünyanın yeni imalat merkezleri oluştururken, Türk KOBİ'lerinin rekabet gücü yerinde saymakta hatta gerilemektedir. KOBİ'ler için imalatın özendirilmesine, yatırımcının cesaretlendirilmesine dair kullanabilecek pek çok araç ve düzenleme bulunabilir. Mutlaka KOBİ'ler dünya çapında kaliteli ürün ve hizmet üretmeyi, maliyetlerde dikkat çekici indirimlerin yolunu bulmayı, her ülkede rağbet göreceği yeni ürünler üretmeyi öğrenmelidir.¹¹⁴

3.4.3.6. Pazarlama Sorunları

KOBİ'ler büyük şirketlerin yaptığı gibi pazarlama fonksiyonlarının yönetiminde aynı şekilde değişkenlerle karşı karşıyadır. Bu değişkenler ürün politikası, ürün özellikleri, ürün geliştirme gibi değişkenleri, tüketici motivasyonu, tüketici davranışı, pazar bölümü, pazar çevresi gibi talep değişkenleri, fiyatlama, dağıtım, kişisel satış, reklam gibi karar değişkenleridir. Şirketler kararları esnasında bu değişkenleri dikkate alırken, daha küçük şirketlerin, hizmet ettiği pazarlar ve kaynakların sınırlı olmasından dolayı otomatik olarak seçimlerin daraldığı görülmektedir. Başarılı KOBİ'ler bu sınırlamaları avantaja dönüştürmektedirler.¹¹⁵

¹¹⁴ Hilmi, Develi, "KOBİ'lere Strateji Lazım", *Girişim Dergisi*, Sayı 97, Ankara, Aralık 2007, s. 16-17

¹¹⁵ Nihat, Kaya, Ümit, Peçen, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Yolları", *Ege Bank Bilim Kültür ve Sanat Yayınları*, Kareks Ofset, İstanbul, 1999, s. 10-11

KOBİ'lerin bir diğer sorunu da modern pazarlama etkinliklerinden yararlanma imkanından yoksun olmalarıdır. Pazarlama araştırmaları “tepenin arkasında ne olduğunu bilmek sanatıdır”. KOBİ'lerde pazarlama araştırmaları, KOBİ'lerde pazarlama araştırmaları, KOBİ'lerin müşteri, rakip ve satın alma zincirinde verilerin toplanması, kaydedilmesi, sınıflandırması, analiz etme yeteneğinden yoksun olmaları nedeniyle yeterince sağlıklı gelişme gösterememektedir. Bu tür işletmelerde girişimciler aklın, bilimin ve modern yönetim tekniklerinin imkanlarından yararlanmak yerine hislerine ve içgüdülerine daha çok güvenmektedirler. Bu açıdan geleneksel pazarlama yaklaşımı sergileyerek “müşteriyi satın almak için bekleyen bir grup, rakipleri ise kör veya akılsız olduğunu zannetmek” gibi bir hataya düşebilirler. Bu olumsuz anlayışın yerine bu işletmelerin girişimcileri ve yöneticileri işletme kurmadan önce şu aşağıdaki soruların cevaplarını mutlaka bulmalıdırlar:

- ✓ Benim pazarım neresi?
- ✓ Pazardaki potansiyel ve muhtemel müşterilerim kimlerdir?
- ✓ Pazarın büyüklüğü ne kadardır?
- ✓ Müşterilerin beklenti ve istekleri nelerdir?
- ✓ Rakiplerim kimlerdir, güçlü ve zayıf yanları nelerdir?
- ✓ İşimi rakiplerimden farklı duruma nasıl getirebilirim?
- ✓ Benim mal veya hizmetimin fiyatı ne olacaktır.
- ✓ Rakiplerimin fiyatları nedir?
- ✓ Müşteri tatmininde mesajım ne olmalı, kendimi hangi araçlarda tanıtmalıyım?
- ✓ Ürün kalitem ne olmalı. Bunu nasıl sağlamalıyım.
- ✓ Ne tür bir ekibim olmalı ve nasıl çalışmalıyız?
- ✓ Pazara ne zaman girmeliyim?¹¹⁶

3.4.3.7. Kredi Teminindeki Güçlükler

KOBİ'ler genelde girişimcinin kendi imkanı ile kurulan kuruluşlardır. KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu finansman ihtiyacı da yine öz kaynaklarından ve dış kaynaklı finansman araçlarından karşılanmaktadır. Ancak KOBİ'ler dış kaynaklı finansman araçlarından yeterince yararlanamamaktadırlar.

¹¹⁶ Ali, Ceylan, “Türkiye’deki Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm önerileri, B.Ü.İ.İ.B. Fakültesi Dergisi”, Cilt 5, Sayı 2, Bursa, 1984, s. 15-18

KOBİ'lerin yararlanabilecekleri finansman kaynakları sınırlı olduğu gibi gerek duyduklarında uygun koşullarda kredi de bulamamaktadırlar. Bu durum küçük işletmelerin kapasite kullanım oranlarını düşürmekte ve mevcut kapasitesinin atıl kalmasına da sebep olmaktadır.

Bilindiği gibi ülkemizde küçük işletmelere kredi veren en önemli kuruluş Türkiye Halk Bankası'dır Bu bankanın bu amaçla ayırdığı kredinin miktarının düşük olması yanında uzun vadeli kredi talebi için istenen gayrimenkul ipotek şartı da küçük girişimci tarafından yerine getirilememektedir. Zira küçük girişimci elindeki gayrimenkulleri öz kaynak olarak kullandığı için başkaca bir gayrimenkulu bulunmamaktadır. Ayrıca Türkiye Vakıflar Bankasının KOSGEP aracılığıyla kullandığı destekleme kredileri de yetersiz kalmakta, küçük işletmelerin sermayelerini destekleyici bir özelliğe sahip olamamaktadır. Son yıllar özel sermayeli ticari bankalar(Garanti Bankası, Akbank, Yapı Kredi Bankası vb...) da KOBİ'lere kredi vermektedir. Ancak uygulanan yüksek faiz KOBİ'lere verilen kredileri pahalı hale getirmektedir. Küçük işletme girişimcileri piyasadaki yüksek faiz nedeniyle başka kaynaklardan da kredi kullanamamaktadır.

3.4.3.8. İnsan Kaynakları İle İlgili Sorunları

KOBİ'lerin önemli sorunlarından birisi de nitelikli eleman bulamama ve eğitim sorunudur. Nitelikli eleman bulmadaki sıkıntılar, bu işletmelerin planlama yapma, standartlara uyma, üretimi gerçekleştirme ve kalite kontrolü gibi aşamalarda yeterli etkiyi göstermemelerine ve istenilen rekabet gücüne ulaşamamalarına neden olmaktadır.

İnsan kaynakları ve eğitimi sorunu küçük ve orta ölçekli işletmeler için ayrı bir önem taşımaktadır. Bu işletmelerin çoğu kez aynı işi yapmamaları istihdam edilecek personelin çok yönlü olmasını zorunlu kılmaktadır. Örneğin, değişik imalat yapan bir endüstri kolunda çalışanların bir gün montajda, bir gün torna-tesviyede, bir gün kaynak işlerinde çalışabilecek niteliklere sahip olmaları gerekmektedir. Bu işletmelerin genellikle emek yoğun işletme olması nitelikli eleman ihtiyacını arttırmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin nitelikli eleman bulmalarını engelleyen en önemli etken düzensiz ücret politikaları ve yeterli olmayan sosyal güvenlik politikalarıdır. Bu gibi

nedenlerden dolayı, bu işletmelerde yetişen elemanlar genellikle büyük ölçekli işletmelere transfer olmaktadır.

Nitelikli eleman sorunu; KOBİ'lerde hizmet içi veya iş başında eğitimin ne kadar gerekli olduğunu göstermektedir. Eğitim sorunu, iş yaşamı ile eğitim arasında sürekli bir bağın kurulmasını zorunlu kılmaktadır.¹¹⁷ Bununla beraber KOBİ'lerin kendi bütçeleri içinde eğitime ayırdıkları pay oldukça düşüktür.

3.4.3.9. Ar-Ge Sorunları

Büyük ölçekli işletmeler, genelde bütün işlevlerini ekonomik açıdan inceleyebilmekte, analiz edip yorumlayabilmekte ve bu yolla bir takım ekonomik sonuçlar ortaya koyabilmektedirler. Daha dar anlamda büyük işletmeler, yeni mal ve üretim süreçlerinin ortaya çıkarılmasına yönelik sistemli ve bilinçli çalışmalar yapabilmektedirler. Ne var ki, bu olgular KOBİ'ler açısından kısıtlıdır. Gelişen endüstriyel yapılanmalar, küresel rekabet, değişen tüketici zevk ve alışkanlıkları ve benzeri gelişmelerin KOBİ'ler açısından izlenebilmesi birçok zorluk doğurmaktadır. Orta büyüklükteki işletmelerin ancak bir kısmının Ar-ge eylemlerine yönelip; ilgili verilere ulaşabilmeleri, bilgileri anlamlı hale getirebilmeleri, teknolojik yenilikleri izleyebilmeleri, temel araştırma ve uygulamalı araştırma yapabilmeleri ve nihayet geliştirme eylemlerinde bulunabilmeleri olasıdır. Özellikle küçük işletmeler pazara ilişkin nedenler, toplumsal nedenler ve örgütsel nedenlerle Ar-Ge departmanı kurmayı düşünseler bile, buna ilişkin program ve bütçe oluşturmakta yetersiz kalmaktadırlar.

Ar-Ge ile ilgili sorunlar kapsamında teknolojik gelişmelerin yadsınamaz bir yeri vardır. KOBİ'ler, yenilik ve değişen teknolojiler karşısında yetersiz kalmakta ve bu konuda imkanları değerlendirememektedir. Bu işletmelerin büyük işletmelerle mücadelesi onların ürettikleri ürünleri değil tam tersine onların üretmediklerini yaparak yürütülmelidir. Bu işletmeler, uyum avantajlarını iyi kullanarak büyük işletmelerin giremedikleri piyasalara girmeye çalışmalıdırlar.

Yeniklerin taşıdığı önem, Türk işletmelerin uluslar arası piyasalarda boy göstermeye başladığı son yıllarda açık bir şekilde anlaşılmıştır. Zira yeniliklere açık olmayan ve bu

¹¹⁷ İraz, Gişimicilik..., s. 254-255

konuda başarılı olmayan bir işletme, uzun bir süre piyasada kalamamakta ve önünde duran büyüme imkanlarını değerlendiremeyerek faaliyetlerini nispeten küçük ölçeklerde devam ettirmeye mahkum olmaktadır.¹¹⁸

3.4.3.10. Bilgiye Ulaşma Sorunları

Ülkemizde KOBİ'lerin, firma düzeyindeki en önemli çıkmazlarından biri de, alınan kararların nicelik ve nitelik açısından yeterli bilgiye ya da daha doğru bir deyişle enformasyona dayandırılmamasıdır. Bu durum kısaca, işletmelerde yönetim bilgi gereksiniminin karşılanmaması olarak da ifade edilebilir.

Girişimci yeterli parası olmadığına rahatlıkla karar verebilir. Ancak yeterli bilgisi olmadığına çok zor kanaat getirmektedir. Bilgi noksanının farkında olmayan girişimci bilgi satın alacağı yerde ödünç para peşine düşmektedir. Bilindiği üzere çok kullanılan para, en karlı işi bile zarara dönüştürür.

Girişimciler ile KOBİ yöneticileri bilmediğini araştırmak ve konuyla ilgili kişilere danışarak bilmediklerin öğrenmek için çok az çaba harcamaktadır¹¹⁹. Bu tutum genellikle, bilgi eksikliğinin başkaları tarafından ayıplanacağı ya da küçük düşürüleceği endişesinden kaynaklanmaktadır. Yöneticilerin, bu endişe ya da korkuya kapılmadan, bilgi sahibi olmadıkları konularda kendilerini geliştirmeleri, bilgi toplamaları ve bu bilgi paylaşmak konusunda gerekli çabayı sarf etmeleri gerekmektedir.

3.4.3.11. KOBİ'lerin Diğer Sorunları

KOBİ'lerin diğer sorunlarını ana başlıklar olarak şöyle sıralayabiliriz:

KOBİ'ler hakkındaki rakamların, envanterlerin, bilgilerin yetersiz olması,
Sorunlarına çözüm bulmakta gecikme,
Teknolojinin yeterince kullanılmaması,

¹¹⁸ Tahir, Akgemci, KOBİ'lerin Temel Sorunları Ve Sağlanan Destekler, Dizgi Matbaacılık Ltd. Şti., Ankara, 2001, s. 38

¹¹⁹ Tamer, Müftoğlu, ve Tülin, Durukan, Girişimcilik ve KOBİLER, Gazi Kitabevi, Ankara, 2004, s. 186

Toplam kalite yetersizliği,
 Uygun kredi olanaklarından yoksunluk,
 Genel olarak KOBİ'ler arası işbirliği olmaması,
 İşleri çabuklaştırma, sistem kurma, şeffaflık ve kurumsallaşma yoksunluğu,
 Fizibiliteye dayalı, akılcı tesis yoksunluğu,¹²⁰
 Aile şirketlerinin getirdiği olumsuz sonuçlar,
 Plansız çalışma,
 KOSGEP'ten yeterince yararlanılmaması,
 Vb...

3.5. Türkiye'de KOBİ'lerin önemi

Türkiye'deki KOBİ'ler 21. yüzyılın değişen ekonomik şartlarının gerektirdiği dinamizmin ekonomimize kazandırılmasında öncü rol üstlenmektedir. Ülkemizdeki işletmelerin önemli bir bölümünü oluşturan KOBİ'lerimizin istihdama katkı oranı büyük işletmelere göre daha yüksek olup, toplam yatırım ve toplam üretime katkı oranı orta düzeylerde iken ihracata katkı oranı ise daha düşüktür.

Ayrıca bu işletmeler sadece ekonomik değil, sosyal bir işlev üstlenmiş bulunmaktadır. KOBİ'ler Türkiye'de geniş bir alana yayıldıkları için bölgesel gelişmişlik farklarının giderilmesinde mülkiyetin geniş bir alana yayılmasında, istihdam yaratılmasında ve demokratik yaşamın desteklenmesinde önemli rol oynamaktadır.¹²¹

Türkiye'de KOBİ'lerin kullandığı teknoloji iyileştirerek, daha fazla mal üretir hale getirildiği zaman, istihdam da artar. Çünkü bir küçük işletme bir makine kullanırken, onun yanına iki makine daha koyulduğunda, o makinayı kullanacak insanlara bir kez daha ihtiyaç duyulur. Diğer bir ifadeyle, yeni teknolojide makina sayısı artırılarak üretimdeki artan malın veya hizmetin topluma sunulması, dış pazarlara sunulması için yine insana ihtiyaç vardır. KOBİ'lerin katma devamlı değer yaratırken zincirleme etkisi vardır.

¹²⁰ Recep, Bozkurt, "Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ'lerin Değişimleri ve Sorunları Paneli", İstanbul, Kadir Has Üniversitesi Yayınları, 3 Mayıs 2006, s. 4-9

¹²¹ Bayram, Macit, "KOBİ'ler ve Kurumsal Kültür", Sanayicinin Sesi, Yıl 5, Sayı 20, Ankara, Temmuz-Ağustos 2007, s. 4

Türkiye'deki KOBİ'lerin ellerindeki işyerlerinin yenilenmesi, iyileştirilmesi, işyerlerindeki makine ekipmanının yenilenmesi, iyileştirilmesi için zincirleme olarak başka bir KOBİ'nin, başka bir büyük sanayinin işini geliştirmektedir. Bu bağlamda o KOBİ'de kullanılan teknoloji bir yerden satın alınıyorsa, onu da üreten yine bir başka KOBİ veya sanayidir. Onun taşınması, taşıma sektörüne ayrı bir katkı, getirilip işletmeye montajı veya orada tatbik edilmesi, başka bir sektöre katkıdır. Bu nedenle KOBİ'ler ve fonksiyonları ülkenin gelirlerinin artmasına vesile olan işletmeler olup, Türkiye'nin en önemli unsurlarıdır.¹²²

Türkiye'de son yıllarda yabancı sermayenin özel fonlar aracılığıyla gerçekleştirdiği yatırımlarda ciddi bir artış yaşanmıştır. Türkiye'ye yönelen fon sermayesi 2006'da yurtdışından 2,5 milyar dolar civarındadır.¹²³

Özellikle global piyasalardaki dalgalanmalardan sonra Türkiye'ye fon girişlerinin sürüp sürmeyeceği çok tartışılırken dünyadaki likidite darlığının, pek çok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de fon girişlerinde azalmaya neden olacağı tartışılmaktadır. Ancak gelişmekte olan ülke piyasaları içinde büyüyen bir Pazar olarak Türkiye'nin pek çok açıdan cazibesini koruduğu da bilinmektedir.

Yabancı yatırımcıların, özel sermaye gruplarının Türkiye'ye bakışında son yıllarda pozitif yönde bir değişim yaşanmıştır. Birçok yatırımcı Türkiye'de yatırım yapmak istemekte ve satın alacak veya ortaklık yapacak şirket aramaktadır. Bu bağlamda yabancı fonların Türkiye'de ortak olacak KOBİ aramaları da beklenebilir.

3.6. Türkiyede KOBİ'lerin Finansal Sorunlarını Karşılama Yolları

KOBİ'ler finansal sorunlarını çeşitli yollarla karşılayabilmektedir. KOBİ'lerin finansal sorunlarını karşılama yollarından bazılarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

¹²² Yenal, Ansen, "Ekonominin Yükünü KOBİ'ler üstleniyor", Ankara Ticaret Odası Yayın Organı, Ekonomik Denge, Yıl 3, Sayı 13 Temmuz-Ağustos 1998, s. 49-50

¹²³ Murat, Yülek, "Yabancı Fonlar Yakında Türkiye'de Ortak Olacak KOBİ Arayacak", Güncel Söyleşi, KOBİ Finans Dergisi, Yıl 1, Sayı 12, İstanbul, Aralık 2007, s. 18-22

3.6.1. Factoring

Factoring, büyük miktarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının “factor” veya “factoring şirketi” olarak adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan finansal bir faaliyettir. Bir factoring anlaşması ile factor, satıcı firmanın yaptığı kredili satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması, kredili satışlardan doğan alacakların vadesinde tahsil ve takip edilmesi, alacakların tahsil edilmemesi halinde doğacak kayıpların tam olarak karşılanması, satıcı firmaya kredili satış tutarlarının belirli bir oranında kredi verilmesi üstlenmektedir. Ayrıca factor, potansiyel ve mevcut müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplanması ve malların satış imkanları hakkında bilgi toplanması ve malların satış imkanlarını arttırmak üzere piyasa araştırması yapılması¹²⁴ gibi fonksiyonları yerine getirir.

3.6.2. Forfaiting

Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması anlamına gelir.

Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılır, işlem gerçekleştikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmaz.

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

Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenir. Önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılır, fiyat

¹²⁴ Uğur, KOBİLER..., s. 80-81

ve ödeme planı saptanır. İthalatçı malları teslim alıp, banka garantisini de sağladıktan sonra borç senetlerini banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletir.

Poliçeler ihracatçı firma tarafından hazırlanır, ithalatçı firma tarafından kabul edilir ve garantör banka tarafından garanti edilir. Garantör ile ithalatçı firma arasında tazminat anlaşması bulunur, bu durum forfaiter'i ilgilendirmez. Forfaiting piyasasında, poliçeler 'rücusuz' olarak üç kez ciro edilmektedir.¹²⁵

3.6.3. Leasing

Daha önce de değindiğimiz gibi leasing temelde orta vadeli bir finansman kaynağıdır. İşletmeler kurulup büyüme dönemine geçtiklerinde, orta vadeli finansman kaynağı olarak "leasing"i kullanmaktadırlar. Leasing'in temel felsefesi, mülkiyet hakkının içerdiği kullanma, yararlanma ve yok etme yetkilerinden yalnızca yararlanma yani semere elde etme yetkisinin ekonomik olduğu varsayımına dayanmaktadır.

Leasing, firmalar açısından büyük bir öneme sahiptir. Leasing'i firmalar açısından önemli kılan özellikler şöyle sıralanabilir:

- Risk Sınırlıdır.
- Kiralama maliyeti düşüktür.
- Teknolojiyi yakından takip edebilme olanağı vermektedir.
- İşletme likitleri başka alanlara tahsis edilebilir
- İşlemlerin tamamlanması kısa sürede olabilir.
- Uzun vadeli finansmanlara alternatiftir.
- Enflasyon ve faiz hadlerinden koruma sağlamaktadır.
- Mali yetersizlere rağmen finansal ihtiyaçları gidermektedir.

¹²⁵ Uğur, KOBİ'ler..., s. 86-87

3.7. KOSGEB ve KOBİ'lere Verdiği Destekler

KOSGEB, imalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lere istihdam ve katma değer yaratmak, üretim kalite ve standartlar geliştirmek amacıyla; 12.04.1990 günlü, 3624 sayılı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekle İdaresi Başkanlığının Kurulması Hakkında Yasa ile kurulmuştur.

Söz konusu yasanın 1. maddesine göre KOSGEB'in kuruluş amacı; ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ'lerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmektir.

KOSGEB'in örgüt yapısına ilişkin ayrıntılı 1998 yılında İcra Komitesi kararı ile yürürlüğe konulan "Değişim Mühendisliği" adlı belge ile biçimlendirilmiştir.¹²⁶ KOSGEB'in organları; Genel Kurul, İcra Komitesi ve Başkanlıktır. Ayrıca hizmet birimi olarak kurulmuş enstitüler, geliştirme merkezleri ile laboratuvar müdürlükleri bulunmaktadır.

Türkiye'nin motor gücü olan KOBİ'ler ve onlara ilişkin olarak diğer veriler, KOBİ'lerin bugüne kadar ihmal edildiğini göstermektedir. Finansal piyasalar Türk KOBİ'lerine kapalıdır. Bu nedenle, KOSGEB'in ve benzeri kamu kuruluşlarının küçük işletmelere sağladıkları destekler çok büyük önem taşımaktadır.¹²⁷

Küreselleşen dünya ekonomisine uyum sağlamakta zorlanan KOBİ'lerin en büyük destekçisi olan KOSGEB, KOBİ'lerin bir çok alandaki tedarikçiliğini üstlenmektedir. Fakat KOBİ'ler KOSGEB hakkında pek bilgiye sahip değildirler.¹²⁸ KOSGEB'ten yardım alabilmek için mevcut ağır bürokrasinin kaldırılmasına rağmen KOBİ'ler yeterince bu kurumdan yararlanamamaktadır.

KOSGEB İdaresi Başkanlığı 3624 sayılı KOSGEB Kanununda belirtilen 1-150 arası işçi çalıştıran ve imalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lere destek vererek, KOBİ'lerin rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere

¹²⁶ Çelik ve, Girişimcilik..., s. 204

¹²⁷ Murat, Yanıklar, "KOSGEB'in KOBİ'ler İçin Önemi", Türkticaret Yayınları, Sayı 7, İstanbul, 2004, s. 3

¹²⁸ Erkan, Gürkan, "KOSGEB KOBİ'leri Geleceğe Taşıyor", Türkticaret Yayınları, Sayı 7, İstanbul, 2004, s. 11-12

uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, hedef kitlesine etkili ve hızlı hizmet verme anlayışıyla çalışmalarını sürdürmektedir. Bu amaç ışığında 24.04.2005 tarih ve 25795 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan KOSGEB Destek Yönetmeliği kapsamında KOBİ'lere sekiz ana başlık altında 21 destek modeli ile destekler sağlanmaktadır.

KOSGEB idaresi Başkanlığı, vermiş olduğu KOSGEB destekleriyle alt yapısı güçlü KOBİ'ler oluşturarak, KOBİ'leri finansal olarak desteklemek amacıyla KOBİ'lere kredi ve teknik destek veren kurumla işbirliği imkanları yaratmaktadır. KOSGEB, imalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lere istihdam ve katma değer yaratmak, üretim kalite ve standartlarını yüksek tutmak ve rekabet gücü sağlamak amacıyla değişik finansal destek programları da hazırlamıştır. Bu programlar, gelişme ve büyüme potansiyeline sahip KOBİ'lerin yatırımlarını, ihracatlarını veya işletme giderlerini finanse edecek uygun vade ve maliyette kaynak sağlanmasına yöneliktir. Bu amaçlar doğrultusunda KOSGEB, KOBİ'lerimizin finansal ihtiyaçlarını bir nebze de olsa karşılamak ve örnek oluşturmak amacıyla 2003 yılından itibaren "KOBİ Destek Kredisi", "Ekspres KOBİ Destek Kredisi" ve "KOBİ İhracat Destek Kredisi" olmak üzere üç ayrı kredi programı ile Finansal Destek Programı hazırlayarak yürürlüğe koyulmuştur.¹²⁹

Tablo 14: KOSGEB'in 2007 Yılına Ait KOBİ Finansman Destek Kredileri

Bilgileri

Kredi Türü	Yararlanan İşletme Sayısı	Kullandırılan Kredi Tutarı(YTL)	Sağlanan İstihdam Sayısı
KOBİ İstihdam Destek Kredisi	1.188 Adet	99.610.000 YTL	4.982 Kişi
KOBİ İhracat Destek Kredisi	2.608 Adet	(251.363.250 USD)	-----
TOPLAM	3.796 Adet		4.982 Kişi

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/Istatistikler/finansmandestek.aspx>

¹²⁹ Çeyiz, Semiz, "KOSGEB KOBİ Finansman Destekleri", Leasing Dünyası, Fider Finansal Kiralama Derneği Bülteni, Sayı 13, İstanbul, Temmuz 2005, s. 12

a) Finansal Kiralama Desteği

KOSGEB İdaresi Başkanlığı, 24.04.2005 tarih ve 25795 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan KOSGEB Destek Yönetmeliği kapsamında KOBİ'lere 'Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği, Yeni Girişimci Desteği ve Ortak Kullanım Amaçlı Makine Teçhizat Desteği' için finansal kiralama giderlerine destek vermektedir.

Finansal Kiralama Şirketleri aracılığı ile kullanılacak bu desteklerden Finansal Kiralama Yöntemi ile yararlanmak isteyenlerin KOSGEB'e başvurmaları ve KOSGEB tarafından desteklenmesine karar verilmesi halinde, İşletmelere Finansal Kiralama yolu ile alacakları makine-teçhizatın faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan Kiralama Giderinin (faiz/kar payı) yörelere ve desteklere göre % 50 - 80 oranında ve üst limiti 100.000.-YTL'ye kadar KOSGEB tarafından geri ödemesiz destek kapsamında kiralama desteği verilmektedir.

Yukarıda belirtilen hususlar ışığında; KOSGEB tarafından işletmelere Finansal Kiralama Yöntemi ile verilecek bu destekler için, KOSGEB Başkanlığı bünyesinde oluşturulan Finansal Kiralama Şirketlerinin bulunduğu Tedarikçi Veri Tabanında bulunan Finansal Kiralama Şirketlerinden, KOSGEB Destekleri kapsamında İşletmeler finansal kiralama yapacaklardır. İşletmelere en düşük Kiralama Gideri (faiz/kar payı) üzerinden destek verilmektedir.¹³⁰

b) Danışmanlık Desteği

KOSGEB KOBİ'lerin, yeni girişimcilerin, girişimcilerin ve işletici kuruluşların yatırım yönlendirme, atıl kapasitelerini değerlendirme, kalite ve verimliliklerini artırma, idari ve teknik mevzuat uygulaması, ürün geliştirme ve benzeri hususlarda yapacakları çalışmalar kapsamında danışmanlık hizmeti vermektedir. Ayrıca planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma-geliştirme ve teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, enformasyon, yönetim ve benzeri konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirmek, yurici-yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini temin etmek, istihdamın ve katma değerin artırılabilmesi

¹³⁰ <http://www.kosgeb.gov.tr/Tedarikci/duyuru.aspx?dID=5>

için yeni işletmelerin kurulmasını sağlamak amacı ile gerekli danışmanlık ihtiyaçlarına destek verilmektedir.

c) Eğitim Destekleri

KOSGEB, KOBİ'lere, yeni girişimcilerin, girişimcilerin ve işletici kuruluşların, yurt içi-yurt dışı pazarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini temin etmek, istihdamı ve katma değeri artırabilmek için, planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma, geliştirme, teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, finansman, enformasyon, yönetim, mevzuat, girişimcilik gibi konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirmek amacı ile eğitim ihtiyaçlarının karşılanması için destek verilmektedir,

d) Teknoloji Araştırma Ve Geliştirme Desteği

KOSGEB KOBİ'lere bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip işletmelerin, ulusal ve uluslar arası platformlarda rekabet edebilecek teknolojik düzeyde kurulması, gelişmesi ve yeni ürün üretilmesi veya geliştirilmesi amacı ile bu işletmelere teknolojik ve araştırma ve geliştirme desteği vermektedir.

e) Sınai Mülkiyet Hakları Desteği

KOSGEB, KOBİ'ler tarafından yapılan çalışmalar neticesinde, patent belgesi, faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescili ile sonuçlanan bir buluş veya tasarımın ortaya çıkması durumunda, yurtiçi ve yurtdışından; patent, faydalı model belgesi, endüstriyel tasarım tescili belgesi ve entegre devre topografyaları tescil belgesi alınması için yapılan giderlere destek vermektedir.

f) Bilgisayar Yazılım Desteği

KOBİ'lerin ulusal ve uluslar arası platformlarda rekabet güçlerini arttırmak ve kalite düzeylerini yükseltmek amacı ile bilgisayar yazılımı temini için destek vermektedir.

g) Genel Test-Analiz, Kalibrasyon Ve İşaretlenmesini İlişkin Test-Analiz Desteği

KOBİ'lerin ürün kalitelerinin artırılması, yeni ürün geliştirmeleri, uluslar arası, yeni ürün geliştirmeleri, uluslar arası pazarlarda talep edilen ürün belgelerinin temini için KOSGEB laboratuvarları dışında belirlenen kriterler çerçevesinde KOSGEB tarafından uygun bulunan yurtiçi/yurtdışı kamu veya özel sektör kurum/kuruluş laboratuvarlarına yaptırdığı test-analiz, kalibrasyon hizmetleri ve CE işaretlemesi uygunluk değerlendirme faaliyetleri kapsamındaki test-analiz ve denetim giderlerine destek vermektedir.

h) Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği

KOBİ'lerin, pazar paylarını arttırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmaları teminen, yetkili mercii tarafından Resmi Gazete'de yayınlanan yıllık yurtiçi fuar takvimi tebliğinde yer alanlar içerisinde KOSGEB tarafından belirlenen yurtiçi sanayi ihtisas ve genel sanayi fuarlarına katılmalarına destek vermektedir.

ı) İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği

KOBİ'lerin, yurtiçi ve yurtdışı Pazar paylarını arttırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını teminen, yetkili mercii tarafından Resmi Gazete'de yayınlanan yıllık yurtiçi fuar takvimi tebliğinde yer alanlar içerisinde KOSGEB tarafından belirlenen yurtiçi uluslar arası sanayi ihtisas fuarlarına ve İzmir Enternasyonal Fuarına katılımlarına destek vermektedir.

k) Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği

KOBİ'lerin, uluslar arası pazarlara giriş, yurtdışı pazar paylarını arttırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını teminen, ülkemiz milli katılımının gerçekleştirileceği ve kendileri için hedef pazar olarak öngördükleri ülkelerde düzenlenen milli katılım düzeyindeki yurtdışı fuarlar arasından, KOSGEB tarafından yıllık olarak belirlenen yurtdışı fuarlara katılımlarına destek vermektedir.

l) Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği

KOBİ'lerin, uluslar arası pazarlara girme ve yurtdışı pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmaları sağlamak amacı ile kendileri için hedef Pazar olarak öngördükleri ülkelerde organizatör kuruluşlar tarafından düzenlenen milli katılım dışında kalan yurtdışı fuarlara katılımlarına destek vermektedir.

m) Tanıtım Desteği

KOBİ'lere, işletmelerini ve ürünlerini, özellikle yurtdışında tanıtımları için gerçekleştirecekleri faaliyetleri için destek vermektedir.

n) İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi Programı Katılım Desteği

KOBİ'lerin hedeflerine yönelik olarak doğrudan ihracat, dolaylı olarak teknik/teknolojik, ortak yatırım, mali ve benzeri işbirliği imkanları için araştırma, potansiyel ithalatçı işletme temsilcileri ile doğrudan ikili iş görüşmeleri yapma, tüketici tercih ve ürün fiyat düzeyi hakkında yerinde tespit, ekonomik yapı ve sanayi durumu ile ilgili bilgi edinme ve böylece uluslar arası işbirliği ortamına açılabilmesi amacı ile, KOSGEB tarafından uygun görülen ülkelere, sektörel kuruluş/meslek kuruluşlarınca organize edilen ihracat amaçlı yurtdışı iş gezisi programlarına katılmaları hususunda destek vermektedir.

o) Eşleştirme Desteği

KOBİ'lerin, dış ticaret, ortak üretim/yatırım ve benzeri uluslar arası işbirliğine yönelmeleri, uluslar arası pazarlarda rekabet edebilmeleri ve pay alabilmeleri için hizmet vermek üzere KOSGEB eşleştirme merkezi modelleri kapsamında yurtdışında açılan ve KOSGEB tarafından onaylanan eşleştirme merkezlerinde alacakları hizmetlere ilişkin giderlere destek vermektedir.

p) Yerel Ekonomik Araştırma Desteği

KOSGEB KOBİ'lere, yörelerdeki doğal kaynaklar, mevcut altyapı ve üstyapı, ekonomik durum, sanayi envanteri ve benzeri çalışmalarla, analizlerin yapılması ve uygun yatırım alanlarının tespit edilerek, uygun ve karlı yatırımların gerçekleştirilmesi, ekonomik, sosyal gelişme ile ulusal ve bölgesel kalkınmaya esas teşkil edecek stratejik planların oluşturulması ile ilgili araştırmalara destek vermektedir.

r) Ortak Kullanım Amaçlı Makine-Teçhizat Desteği

KOSGEB, KOBİ'lere Aynı iş kolunda ve/veya birbirine tamamlayıcı iş kollarında faaliyet gösteren işletmelerin ve meslek kuruluşlarının işletmeler ile müştereken kuracakları bir işletici kuruluş marifeti ile tek başlarına veya topluca alamadıkları üretimin ve/veya tasarımın bir/birkaç işlemini gerçekleştirecekleri, seri üretime geçişi veya yeni ürünleri, kalite geliştirmeye yönelik ihtiyaçlarını karşılamak üzere kuracakları ve müştereken yararlanacakları ortak kullanım atölyeleri ve ortak kullanım laboratuvarları için satın alacakları makine ve teçhizat giderlerine destek vermektedir.

s) Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projesi Desteği

Üretimin ve istihdamın artırılması ve teknolojilerin geliştirilmesi amacı ile yeni yatırımlara altyapı ve üstyapı proje giderlerine destek verilmesidir.

t) Nitelikli Eleman Desteği

KOSGEB, KOBİ'lerin teknoloji düzeyinin yükseltilmesi, ürün kalitesinin ve yeni ürünlerin geliştirilmesi, verimliliğin ve yurtiçi-yurtdışı pazarlarda rekabet gücünün artırılmasının sağlanması amacı ile işletmelere/işletici kuruluşlara ve KOSGEB ile işbirliği içinde yürütülen ulusal/uluslar arası projelere nitelikli eleman temini için destek vermektedir.

u) Yeni Girişimci Desteği

KOBİ'lere ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması, başarılı işletmelerin kurulmasını

sağlamak amacı ile destek başvuru tarihi itibarıyla son bir yıl içinde işletmesini kurmuş olan yeni girişimcilere destek verilmektedir.

v) İş Geliştirme Desteği

Yerel ekonomik ve sosyal gelişmeye katkıda bulunmak üzere, yeni ve başarılı küçük işletmelerin tesisini sağlamak için işletici kuruluşlar marifeti ile kurulan ve işletilen iş geliştirme merkezlerinin etkinlik ve verimliliğinin artırılmasına yönelik olarak destek verilmesidir.¹³¹

Tablo 15: 1 Ocak - 19 Haziran 2007 Dönemine Ait KOSGEB Destekleri Dağılımı

DESTEK ADI	DESTEK ADEDİ	DESTEK MİKTARI YTL
Altyapı Ve Üst Yapı Uygulama Proje Desteği	6	43.080,50
Bilgisayar Yazılım Desteği	53	322.220,00
Danışmanlık Desteği	115	335.306,90
Eğitim Desteği	18	28.146,13
Eşleştirme Desteği	1	2.635,00
E-Ticarete Yönlendirme Desteği	3	7.722,00
Genel Test, Analiz Ve Kalibrasyon Ve CE İşaret İlişkin Test Ve Analiz Desteği	71	96.243,47
İhracat Amaçlı Yurt Dışı İş Gezisi	11	6.481,19
Markaya Yönlendirme Desteği	6	22.232,28
Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuar Desteği	20	107.600,56
Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuar Desteği	6	33.258,00
Nitelikli Eleman Desteği	547	2.658.480,07
ORTKA Desteği	3	530.456,77
ORTLAB Desteği	1	75.000,00
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	3	2.958,83
Tanıtım Desteği	85	249.425,01
Teknoloji Desteği	51	1.054.646,59
Yeni Girişimci Desteği	6	24.000,00
Yurtiçi Sanayi Fuarlara Katılım Desteği	87	104.325,24
Yurtiçi Uluslar Arası Sanayi İhtisas Fuarı Desteği	37	55.690,00
GENEL TOPLAM	1130	5.759.908,54

Kaynak: http://www.kosgeb.gov.tr/Istatistikler/destek_istatistik.aspx

¹³¹ KOSGEP Destekleri, Ankara, Sanayicinin Sesi, Yıl 4, Sayı 16, Ankara, Eylül-Ekim 2005, s. 6-16

IV. BÖLÜM: SİNCAN-ETİMESGUT-YENİKENT SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ'NE (SİSİAD) ÜYE KOBİ'LERİN LEASING UYGULAMASI YÖNÜNDEN İNCELENMESİ

4.1. Araştırma'nın Yöntemi

Bu bölümde, sırasıyla sınırlılıklar, sayıtlar, araştırmanın modeli, evren, örneklem, verilerin toplanması, verilerin çözümlenmesi ve yorumlanmasına ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

4.1.1. Sınırlılıklar

Araştırmanın sınırlılıkları şunlardır:

- a) Araştırma SİSİAD'a üye KOBİ'lerle sınırlıdır.
- b) Araştırma KOBİ'lerin leasing kullanma alışkanlıkları ile sınırlıdır.
- c) Araştırma KOBİ'lerin anket sorularına verdikleri yanıtlarla sınırlıdır.

4.1.2. Sayıtlar

- a) Araştırmaya katılanların, KOBİ'leri değerlendirebilecek düzeyde KOBİ'lerle ilgili bilgi ve deneyime sahip oldukları varsayılmıştır.
- b) Katılımcıların anket sorularına içtenlikle cevap verdikleri varsayılmıştır.

4.1.3. Araştırmanın Modeli

Araştırmada alan taraması yöntemi kullanılmıştır. Tarama modelleri, geçmişte ya da şu anda mevcut olan bir durumu kendi şartları içinde olduğu gibi tanımlamayı amaçlayan araştırma yaklaşımlarıdır. Bu araştırma modelleri, var olan durumu aynen olduğu gibi yansıtmayı esas alır. Araştırmaya konu olan olay, birey ya da nesne kendi koşulları içinde ve olduğu gibi tanımlanmaya çalışılır. Onları herhangi bir şekilde değiştirme, etkileme çabası gösterilmez.¹³²

¹³² Niyazi, Karasar, 1999, Bilimsel Araştırma Yöntemi: Kavramlar, İlkeler, Teknikler, 12. Baskı, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 291 s.

4.1.4. Evren ve Örneklem

Bu araştırma SİSİAD'(Sincan-Etimesgut-Yenikent Sanayici ve İşadamları Derneğine)'a üye KOBİ'lerde gerçekleştirilmiştir. SİSAD'a üye KOBİ'lerden araştırmayla ilgili bilgiler elde edilmiştir.

Araştırmanın bu kadar geniş bir alanı kapsamı söz konusu olan KOBİ'lerin tümüne ulaşmada bir takım zorlukları gündeme getirmektedir. Bu sebeple, araştırmada belirlenen bu evren üzerinden örneklem alınma yoluna gidilmiştir.

Araştırmalarda Örneklem sayısının belirlenmesinde dikkat edilmesi gereken temel unsur, esas alınan örneğin hedef kitle olarak alınacak yığın özelliğini yansıtacak nitelikte olmasıdır.¹³³ Kısıtlı uygulamalar nedeniyle ancak yoğun isteklerle 155 KOBİ'den 81'ine anket uygulanabilmiştir. Başka bir ifadeyle evrenin % 52,3'üne ($81 \cdot 100 / 155 = 52,3$) ulaşılabilmiştir.

4.1.5. Verilerin Toplanması

KOBİ'lerin leasing kullanma alışkanlıklarını ölçmek için anket tekniğinden yararlanılmıştır.

Ankette 18 soru bulunmaktadır. İlk üç soruda, KOBİ'lerin faaliyet süreleri, işyeri durumu, personel sayılarıyla ilgili sorular bulunmaktadır. Dördüncü soruda, KOBİ'lerin faaliyetlerini sürdürürken karşılaştıkları sorunlar bulunmaktadır. Beşinci soruda, KOBİ'lerin, finansman sorunlarını çözme yöntemi bulunmaktadır. Altı ile onikinci sorular KOBİ'lerin leasing kullanma alışkanlıkları ile ilgilidir. Ondört ile onyedinci sorularda KOSGEB ile ilgili sorular yer almaktadır. Anketin onsekizinci sorusu da KOBİ'lerin ekonomimize katkılarıyla ilgilidir.

Söz konusu ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik testleri yapıldıktan sonra uygulama sahamız olan SİSİAD'a üye KOBİ'lerin verdikleri cevaplar araştırmamızın veri kaynağını oluşturmuştur.

¹³³ J.C., CONNON, "Issues in Sampling and Sample Desing – A Managerial Perspective Travel", Tourism and Hospitality Research: A handbook For Manager and Researcher, New York, 1994, s.131-143.

4.1.6. Verilerin Çözümü ve Yorumlanması

Araştırma sonucunda elde edilen veri ve bilgiler amaçlarımız doğrultusunda SPSS 13.0 (Statistical Package for the Social Sciences) programı yardımıyla değerlendirilmiştir. Aratırmada Ki-kare(χ^2) testinden yararlanılmıştır. Elde edilen sonuçlar, tablolaştırılarak bulgular bölümünde yorumlanmıştır. Araştırmada tüm bulgular $p = 0.05$ anlamlılık düzeyinde ve çift yönlü olarak sınanmıştır.

Ki-kare (χ^2) testi özellikle sosyal bilimler alanındaki araştırmacılarca çok çeşitli amaçlar için kullanılmaktadır. Uyumluluk seviyesi testi, ilişkilerin var olup olmadığının testi ve iki değişkenin birbirinden bağımsız olup olmadıklarının testi kullanım alanlarından bazılarıdır. Ki-kare testinde, Null hipotezi H_0 olarak *değişkenler arasında ilişki yoktur* varsayımı yapılmaktadır. Esasen χ^2 testi iki değişken arasında sistematik bir ilişkinin (alakanın) olup olmadığını belirlemeye yardımcı olur. Başka bir ifade ile χ^2 testi bir çapraz tabloda yer alan değişkenler arasındaki gözlenen ilişkinin istatistiksel açıdan anlamlı olup olmadığını test etmek için kullanılır.¹³⁴

4.2. Araştırmanın Bulguları ve Yorumu

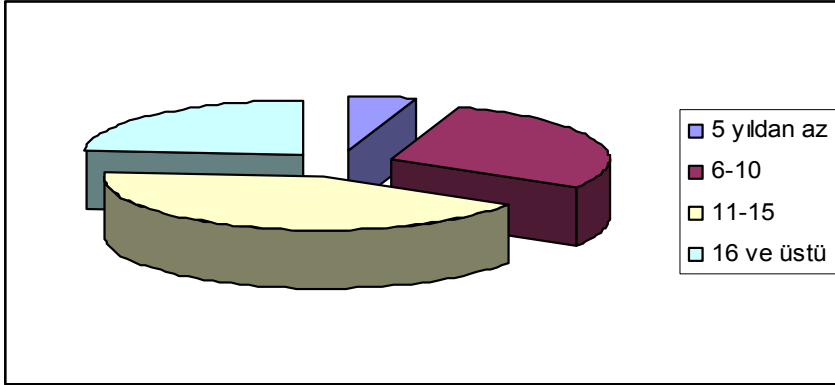
Bu bölümde anketteki sorulara verilen cevapların frekans ve yüzde dağılımları verilmiştir.

Tablo 16: Ankete Katılan İşletmelerin Faaliyet Süresine Göre Dağılımları

İşletmeniz kaç yıldır faaliyet göstermektedir?	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
5 yıldan az	4	4,9	5,0	5,0
6–10	23	28,4	28,8	33,8
11–15	34	42,0	42,5	76,3
16 ve üstü	19	23,5	23,8	100,0
Yanıtsız	1	1,2		
Toplam	81	100,0		

¹³⁴ http://web.sakarya.edu.tr/~altunr/site/DERS/PA/pazarlama_arastirmalari_hafta11

Ankete katılan işletmelerin faaliyet süreleri; %4,9'unun 5 yıldan az, %28,4'ünün 6–10 yıl arası, %42'sinin 11–15 yıl arası ve %23,5'inin 16 yıl ve üzeridir. Örneklem grubunda yer alan işletmelerin % 65,5'nin faaliyet süresi 11 yılın üzerindedir.

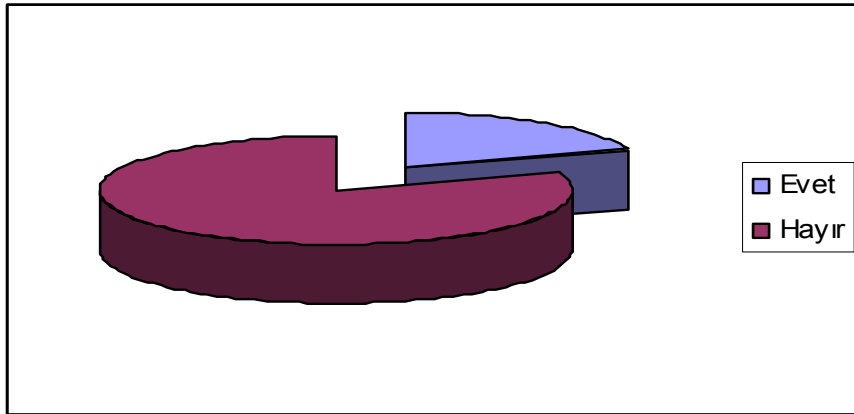


Şekil 1: Ankete Katılan İşletmelerin Faaliyet Süresine Göre Dağılımları

Tablo 17: Ankete Katılan İşletmelerin Kira Ödeme Durumlarına Göre Dağılımları

İşletmeniz için kira ödüyor musunuz?	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Evet	16	19,8	19,8	19,8
Hayır	65	80,2	80,2	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Katılımcıların %19,8'i işletme için kira öderken, %80,2'si de kira ödemeyip faaliyet göstermektedir.

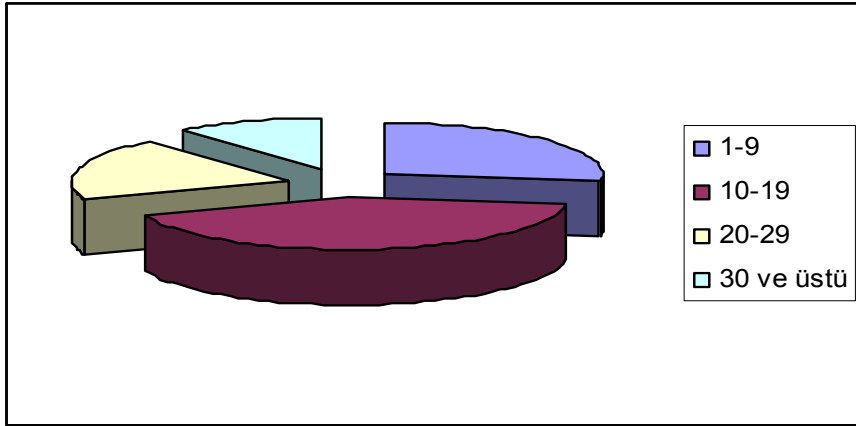


Şekil 2: Ankete Katılan İşletmelerin Kira Ödeme Durumlarına Göre Dağılımları

Tablo 18: Ankete Katılan İşletmelerin Personel Sayısına Göre Dağılımları

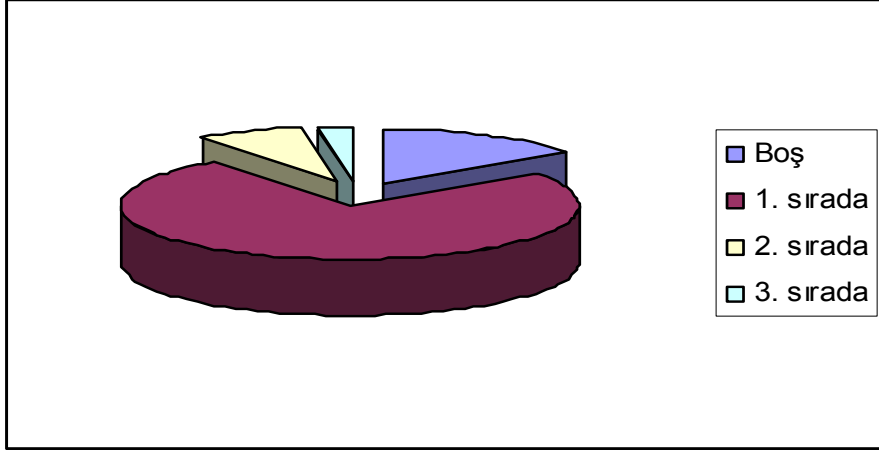
İşletmenizde kaç personeliniz bulunmaktadır?	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
1-9	22	27,2	27,2	27,2
10-19	34	42,0	42,0	69,1
20-29	16	19,8	19,8	88,9
30 ve üstü	9	11,1	11,1	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Ankete katılan işletmelerin %27,2'sinin personel sayısı 1-9, %42'sinin 10-19, %19,8'inin 20-29 ve %11,1'inin 30 ve üzerindedir. İşletmelerin % 88,9'unda personel sayısı 1-29 arasındadır. Türkiye'de kabul edilen KOBİ tanımına göre örneklemede yer alan işletmeler küçük işletmelerdir.

**Şekil 3: Ankete Katılan İşletmelerin Personel Sayısına Göre Dağılımları****Tablo 19: Ankete Katılan İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları**

Finansman sorunları	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Boş	12	14,8	14,8	14,8
1. sırada	61	75,3	75,3	90,1
2. sırada	6	7,4	7,4	97,5
3. sırada	2	2,5	2,5	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Ankete katılan işletmelerin %75,3'ü finansman sorununu 1. sıraya, %7,4'ü 2. sıraya, %2,5'i ise 3. sıraya yerleştirmiştir. %14,8'i ise finansman sorununu ilk üç sıralamaya dahil etmemiştir.

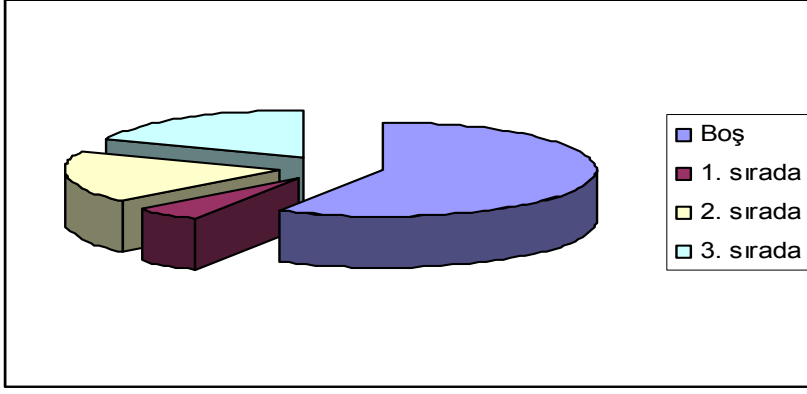


Şekil 4: Ankete Katılan İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 20: Ankete Katılan İşletmelerin Üretim Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları

Üretim sorunları	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Boş	47	58,0	58,0	58,0
1. sırada	4	4,9	4,9	63,0
2. sırada	15	18,5	18,5	81,5
3. sırada	15	18,5	18,5	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Ankete katılan işletmelerin %4,9'u üretim sorununu 1. sıraya, %18,5'i 2. sıraya, %18,5'i ise 3. sıraya yerleştirmiştir. %58'i ise üretim sorununu ilk üç sıralamaya dahil etmemiştir.

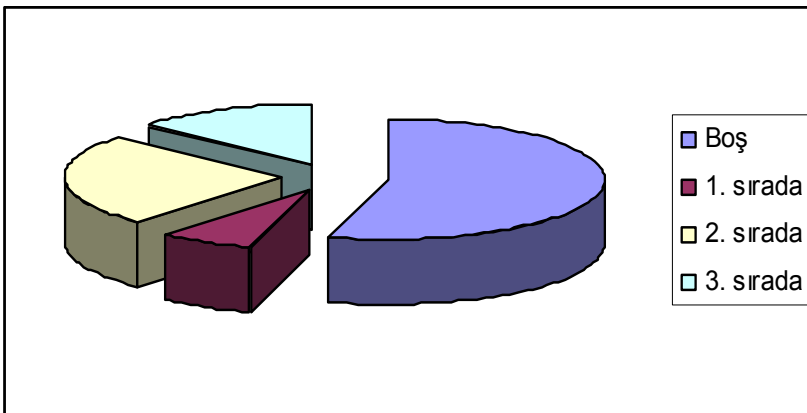


Şekil 5: Ankete Katılan İşletmelerin Üretim Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 21: Ankete Katılan İşletmelerin İnsan Kaynakları Temini Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları

İnsan kaynakları temini	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Boş	44	54,3	54,3	54,3
1. sırada	6	7,4	7,4	61,7
2. sırada	20	24,7	24,7	86,4
3. sırada	11	13,6	13,6	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Ankete katılan işletmelerin %7,4'ü insan kaynakları temini sorununu 1. sıraya, %24,7'si 2. sıraya, %13,6'sı ise 3. sıraya yerleştirmiştir. %54,3'ü ise insan kaynakları sorununu ilk üç sıralamaya dâhil etmemiştir.

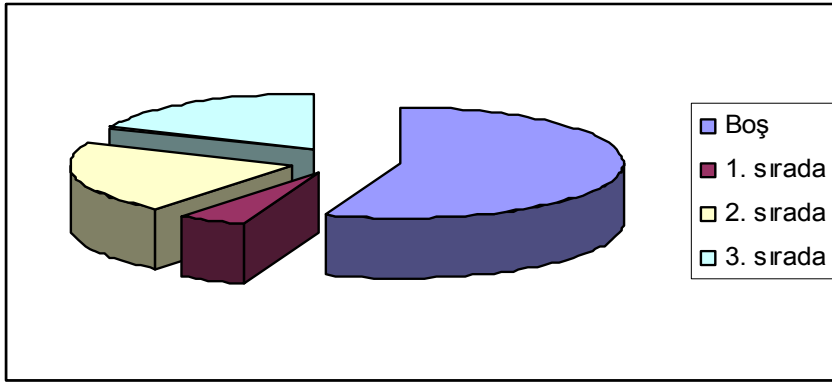


Şekil 6: Ankete Katılan İşletmelerin İnsan Kaynakları Temini Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 22: Ankete Katılan İşletmelerin Kredi Temini Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları

Kredi temini	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Boş	45	55,6	55,6	55,6
1. sırada	4	4,9	4,9	60,5
2. sırada	17	21,0	21,0	81,5
3. sırada	15	18,5	18,5	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Ankete katılan işletmelerin %4,9'u kredi temini sorununu 1. sıraya, %21'i 2. sıraya, %18,5'i ise 3. sıraya yerleştirmiştir. %55,6'sı ise kredi temini sorununu ilk üç sıralamaya dâhil etmemiştir.

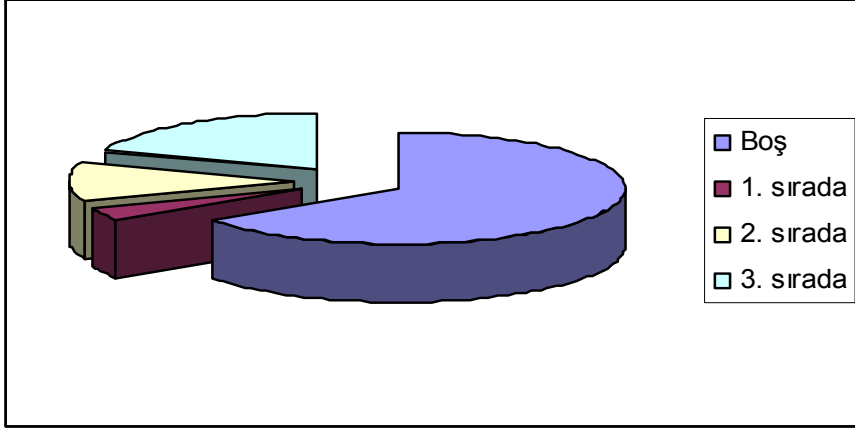


Şekil 7: Ankete Katılan İşletmelerin Kredi Temini Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 23: Ankete Katılan İşletmelerin Bilgiye Ulaşma Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları

Bilgiye ulaşma	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Boş	53	65,4	65,4	65,4
1. sırada	3	3,7	3,7	69,1
2. sırada	9	11,1	11,1	80,2
3. sırada	16	19,8	19,8	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Ankete katılan işletmelerin %3,7'si bilgiye ulaşma sorununu 1. sıraya, %11,1'i 2. sıraya, %19,8'i ise 3. sıraya yerleştirmiştir. %65,4'ü ise bilgiye ulaşma sorununu ilk üç sıralamaya dâhil etmemiştir.

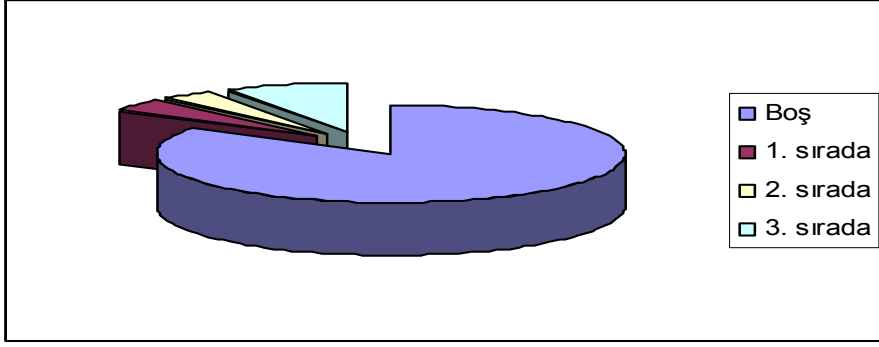


Şekil 8: Ankete Katılan İşletmelerin Bilgiye Ulaşma Sorunu Yaşama Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 24: Ankete Katılan İşletmelerin Diğer Sorunları Yaşama Durumuna Göre Dağılımları

Diğer	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Boş	68	84,0	84,0	84,0
1. sırada	3	3,7	3,7	87,7
2. sırada	3	3,7	3,7	91,4
3. sırada	7	8,6	8,6	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Ankete katılan işletmelerin %3,7'si “diğer” sorunları 1. sıraya, %3,7'si 2. sıraya, %8,6'sı ise 3. sıraya yerleştirmiştir. %84,4'ü ise “diğer” sorunları ilk üç sıralamaya dâhil etmemiştir.

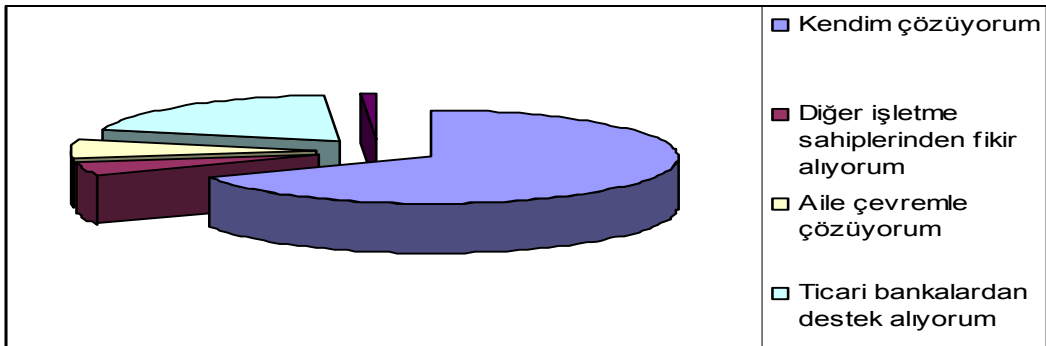


Şekil 9: Anket katılan işletmelerin diğer sorunları yaşama durumuna göre dağılımları

Tablo 25: Anket katılan işletmelerin finansman sorunlarını çözme yöntemlerine göre dağılımları

Finansman ile ilgili sorunlarınızı nasıl çözüyorsunuz?	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Kendim çözüyorum	55	67,9	67,9	67,9
Diğer işletme sahiplerinden fikir alıyorum	4	4,9	4,9	72,8
Aile çevremle çözüyorum	5	6,2	6,2	79,0
Ticari bankalardan destek alıyorum	16	19,8	19,8	98,8
Finans şirketinden destek alıyorum	1	1,2	1,2	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Katılımcıların %67,9'u finansman ile ilgili sorunlarını kendisi çözmekte, %4,9'u diğer işletme sahiplerinden fikir almakta, %6,2'si aile çevresiyle çözmekte, %19,8'i ticari bankalardan destek almakta ve %1,2'si finans şirketlerinden destek almaktadır.

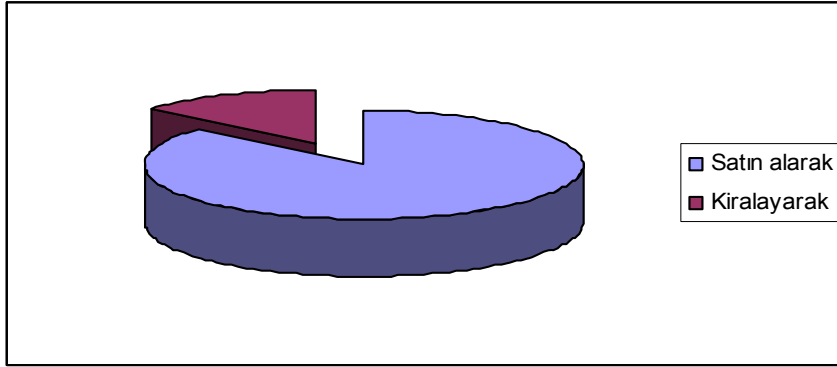


Şekil 10: Anket katılan işletmelerin finansman sorunlarını çözme yöntemlerine göre dağılımları

Tablo 26: Ankete Katılan İşletmelerin Gereksinimlerini Temin Etme Yöntemlerine Göre Dağılımları

İşletmenize makine, araç, cihaz, bina... vb gerektiği vakit bunları nasıl temin ediyorsunuz?	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Satın alarak	70	86,4	86,4	86,4
Kiralayarak	11	13,6	13,6	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Ankete katılan işletmelerin %86,4'ü gereksinimlerini satın alarak, %13,6'sı kiralayarak temin etmektedir.



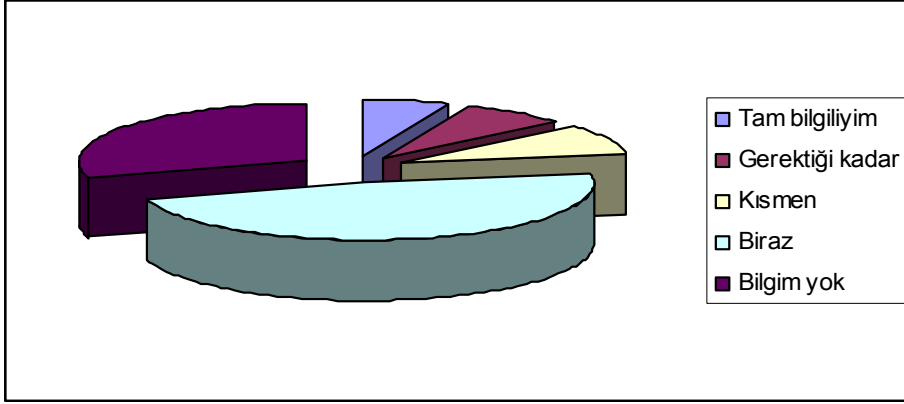
Şekil 11: Ankete Katılan İşletmelerin Gereksinimlerini Temin Etme Yöntemlerine Göre Dağılımları

Tablo 27: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Hakkında Bilgi Sahibi Olma Durumuna Göre Dağılımları

Leasing(Finansal Kiralama) hakkında bilginiz var mı?	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Tam bilgiliyim	5	6,2	6,2	6,2
Gerektiği kadar	6	7,4	7,4	13,6
Kısmen	7	8,6	8,6	22,2
Biraz	39	48,1	48,1	70,4
Bilgim yok	24	29,6	29,6	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Katılımcıların leasing hakkında %6,2'si tam bilgiye sahip, %7,4'ü gerektiği kadar, %8,6'sı kısmen, %48,1'i biraz bilgiye sahiptir. %29,6'sının leasing hakkında ise bilgisi

yoktur. Diğer bir ifadeyle katılımcıların % 76,7'sinin leasing hakkında bilgisi çok az ya da hiç yoktur.

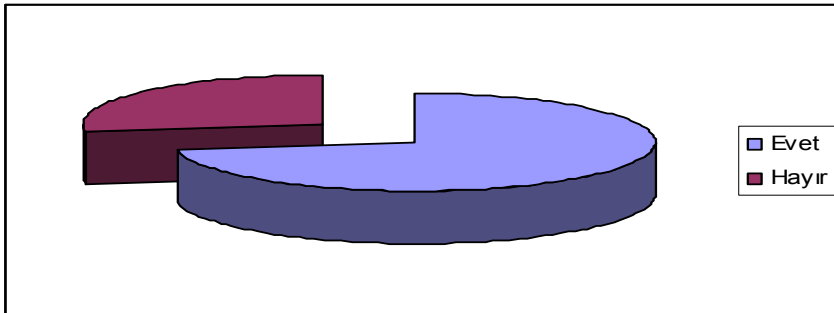


Şekil 12: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Hakkında Bilgi Sahibi Olma Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 28: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Hakkında Bilgi Edinme İsteğine Göre Dağılımları

Leasing hakkında bilgi edinmek ister misiniz?	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Evet	59	72,8	72,8	72,8
Hayır	22	27,2	27,2	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Katılımcıların %72,8'i leasing hakkında bilgi edinmek istemekte, %27,2'si istememektedir.

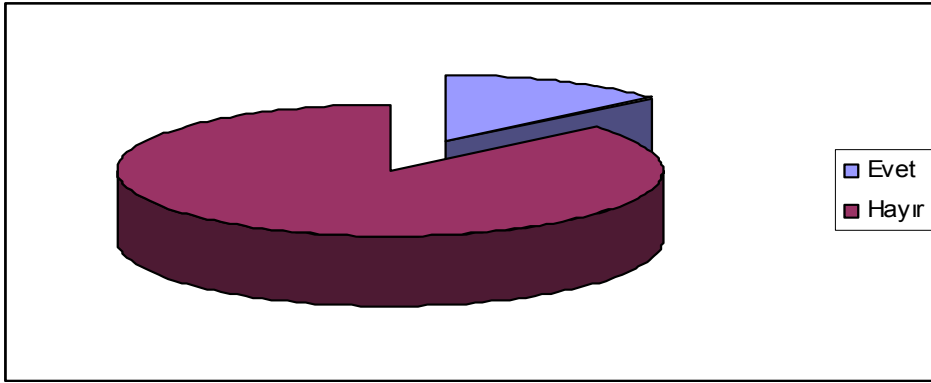


Şekil 13: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Hakkında Bilgi Edinme İsteğine Göre Dağılımları

Tablo 29: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Yöntemi İle Gereksinimlerini Temin Etme Durumuna Göre Dağılımları

Leasing(Finansal Kiralama) yöntemiyle, makine, araç, teçhizat, bina, edindiniz mi?	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Evet	11	13,6	13,6	13,6
Hayır	70	86,4	86,4	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Ankete katılan işletmelerin %13,6'sı işlete gereksinimlerini leasing yöntemi ile temin etmiş, %86,4'ü ise leasing yöntemini kullanmamıştır.

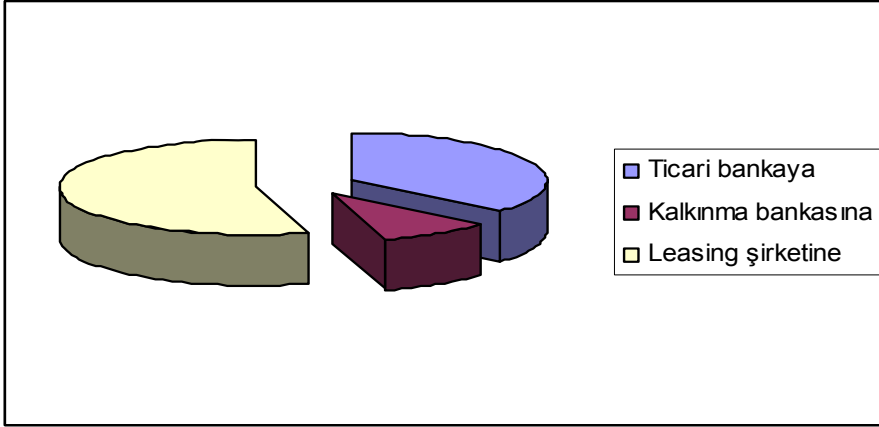


Şekil 14: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Yöntemi İle Gereksinimlerini Temin Etme Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 30: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing İşleminde Başvurulan Kuruluşa Göre Dağılımları

Leasing işleminde hangi kuruluşa başvurduunuz?	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Ticari bankaya	4	4,9	36,4	36,4
Kalkınma bankasına	1	1,2	9,1	45,5
Leasing şirketine	6	7,4	54,5	100,0
Yanıtız	70	86,4		
Toplam	81	100,0		

Ankete katılan leasing'e başvurmuş işletmelerin %46,4'ü ticari bankadan, %9,1'i kalkınma bankası ve %54,5'i leasing şirketine başvurmuştur.

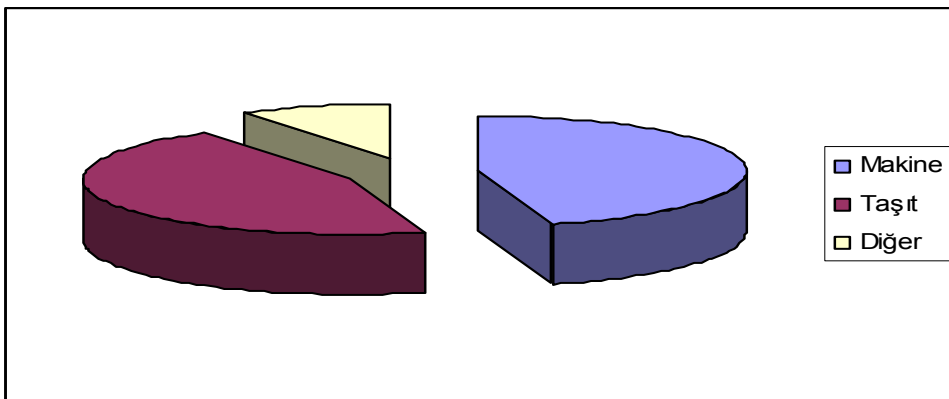


Şekil 15: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing İşleminde Başvurulan Kuruluşa Göre Dağılımları

Tablo 31: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Uygulamasını Gerçekleştirdiği Alana Göre Dağılımları

Leasing uygulamasını hangi alanda gerçekleştirdiniz?	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Makine	5	6,2	45,5	45,5
Taşıtlar	5	6,2	45,5	90,9
Diğer	1	1,2	9,1	100,0
Yanıtız	70	86,4		
Toplam	81	100,0		

Leasing kullananların %45,5'i uygulamayı makine alanında, %45,5'i taşıtlar alanında ve %9,1'i diğer alanlarda kullanmıştır.

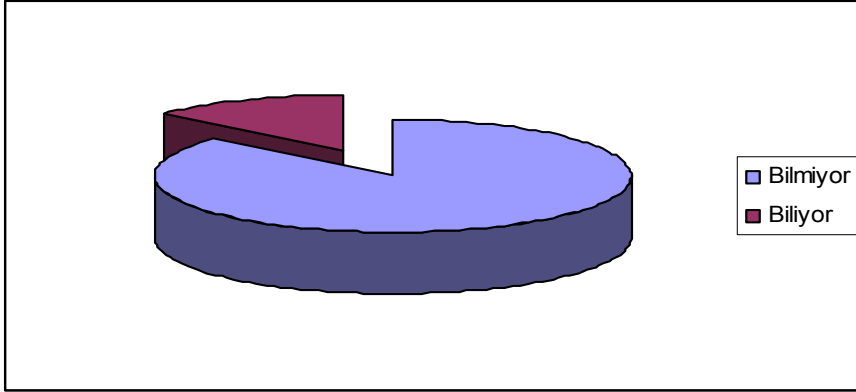


Şekil 16: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing Uygulamasını Gerçekleştirdiği Alana Göre Dağılımları

Tablo 32: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing'in Mali Yetersizliğe Rağmen İhtiyaçları Giderebilme İmkânı Sağladığını Bilme Durumuna Göre Dağılımları

Mali yetersizliğe rağmen ihtiyaçları giderebilme imkânı sağlamaktadır	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Bilmiyor	70	86,4	86,4	86,4
Biliyor	11	13,6	13,6	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Ankete katılan işletmelerin %13,6'sı Leasing'in Mali yetersizliğe rağmen ihtiyaçları giderebilme imkânı sağladığını bilmekte, %86,4'ü bilmemektedir.

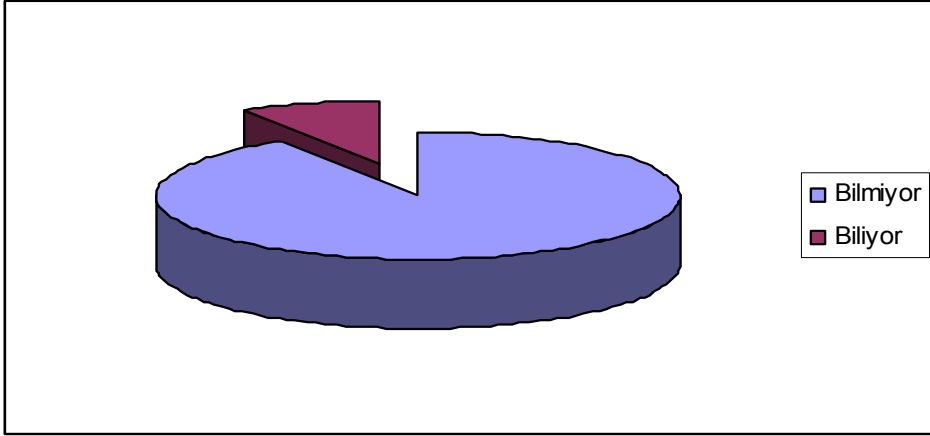


Şekil 17: Ankete Katılan İşletmelerin Leasing'in Mali Yetersizliğe Rağmen İhtiyaçları Giderebilme İmkânı Sağladığını Bilme Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 33: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Maliyet Düşüklüğünü Bilme Durumuna Göre Dağılımları

Maliyet düşüktür	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Bilmiyor	74	91,4	91,4	91,4
Biliyor	7	8,6	8,6	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Katılımcıların %8,6'sı Leasingin maliyet düşüklüğünü bilmekte, %91,4'ü bilmemektedir.

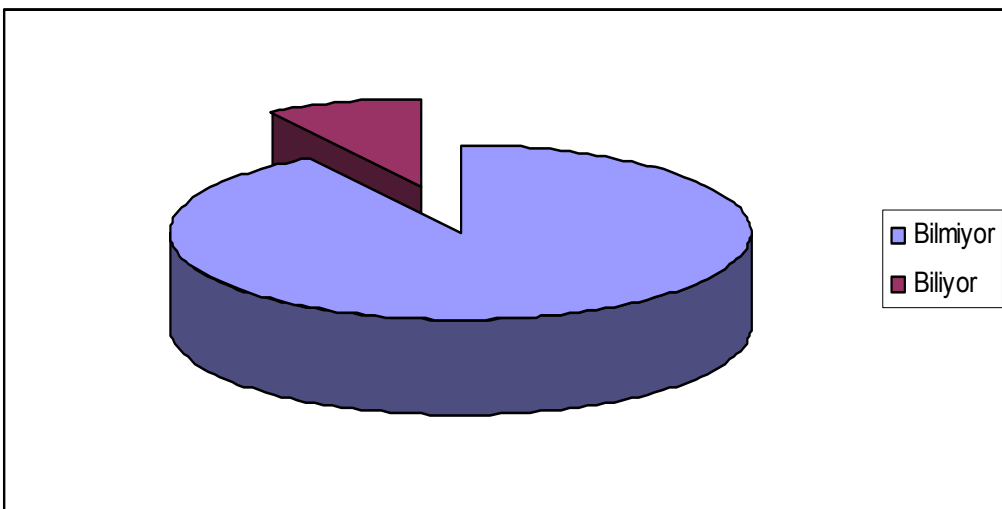


Şekil 18: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Maliyet Düşüklüğünü Bilme Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 34: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Az Riskli Olduğunu Bilme Durumuna Göre Dağılımları

Riskin azdır	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Bilmiyor	74	91,4	91,4	91,4
Biliyor	7	8,6	8,6	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Ankete katılan işletmelerin %8,6'sı Leasingin az riskli olduğunu bilmekte, %91,4'ü bilmemektedir.

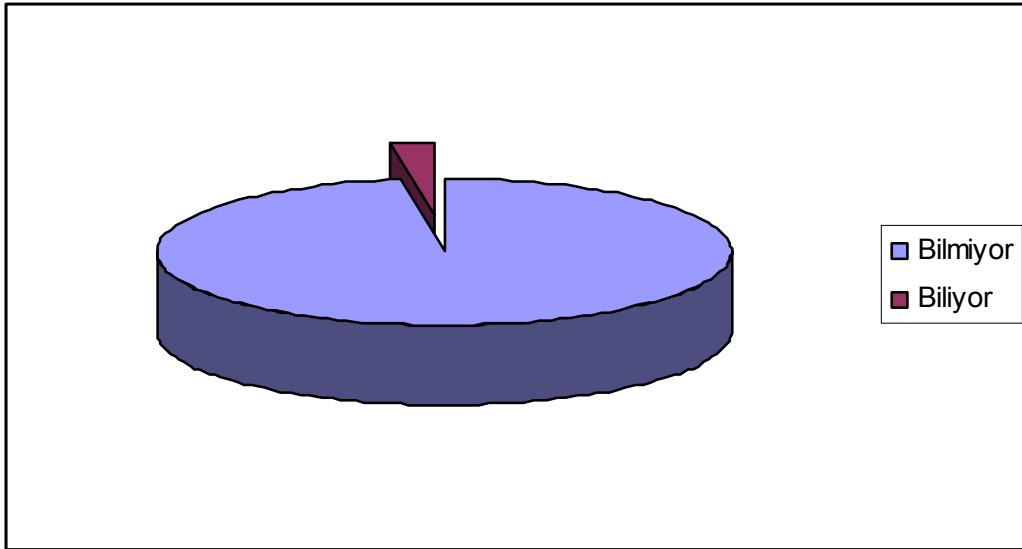


Şekil 19: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Az Riskli Olduğunu Bilme Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 35: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Faiz Hadleri Ve Enflasyondan Korunma Sağladığını Bilme Durumuna Göre Dağılımları

Faiz hadleri ve enflasyondan korunma sağlar	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Bilmiyor	79	97,5	97,5	97,5
Biliyor	2	2,5	2,5	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Katılımcıların %2,5'i Faiz hadleri ve enflasyondan korunma sağladığını bilmekte, %97,5'i bilmemektedir.

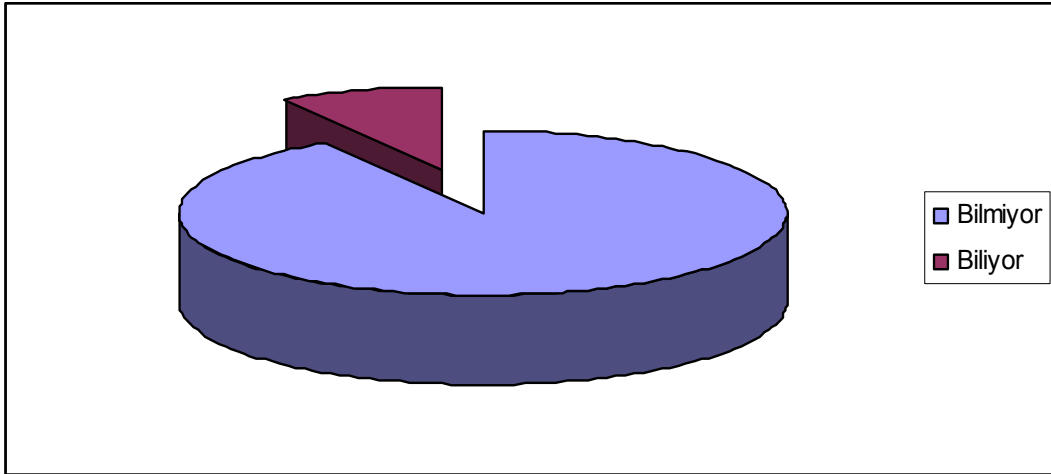


Şekil 20: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Faiz Hadleri Ve Enflasyondan Korunma Sağladığını Bilme Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 36: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Likitlerin Başka Yatırımlara Tahsisini Sağladığını Bilme Durumuna Göre Dağılımları

Likitlerin başka yatırımlara tahsisi mümkündür	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Bilmiyor	74	91,4	91,4	91,4
Biliyor	7	8,6	8,6	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Katılımcıların %8,6'sı Leasingin Likitlerin başka yatırımlara tahsisini sağladığını bilmekte, %91,4'ü bilmemektedir.

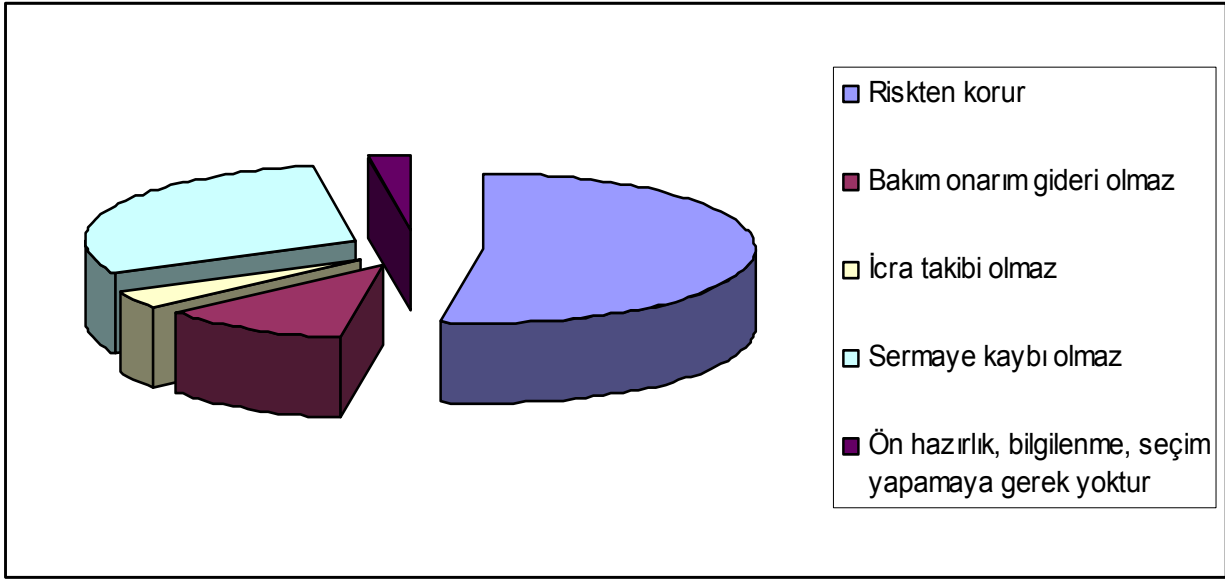


Şekil 21: Ankete Katılan İşletmelerin Leasingin Likitlerin Başka Yatırımlara Tahsisini Sağladığını Bilme Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 37: Ankete Katılan İşletmelerin Kiralamanın Satın Almaya Göre Üstünlükleri Hakkındaki Düşüncelerine Göre Dağılımları

Sizce satın almaya göre kiralama yoluyla makine, araç, taşıt vb... malları edinmek işletmeye hangi imkânları sağlar?	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Riskten korur	42	51,9	52,5	52,5
Bakım onarım gideri olmaz	9	11,1	11,3	63,8
İcra takibi olmaz	3	3,7	3,8	67,5
Sermaye kaybı olmaz	24	29,6	30,0	97,5
Ön hazırlık, bilgilenme, seçim yapamaya gerek yoktur	2	2,5	2,5	100,0
Yanıtsız	1	1,2		
Toplam	81	100,0		

Ankete katılan işletmelerin %51,92u kiralamanın satın almaya göre riskten koruduğunu, %11,1'i bakım onarım giderinin olmadığını, %3,7'si icra takibinin olmadığını, %30'u sermaye kaybı olmadığını ve %2,5'i ön hazırlık, bilgilenme ve seçim yapmaya gerek olmadığını belirtmektedir.

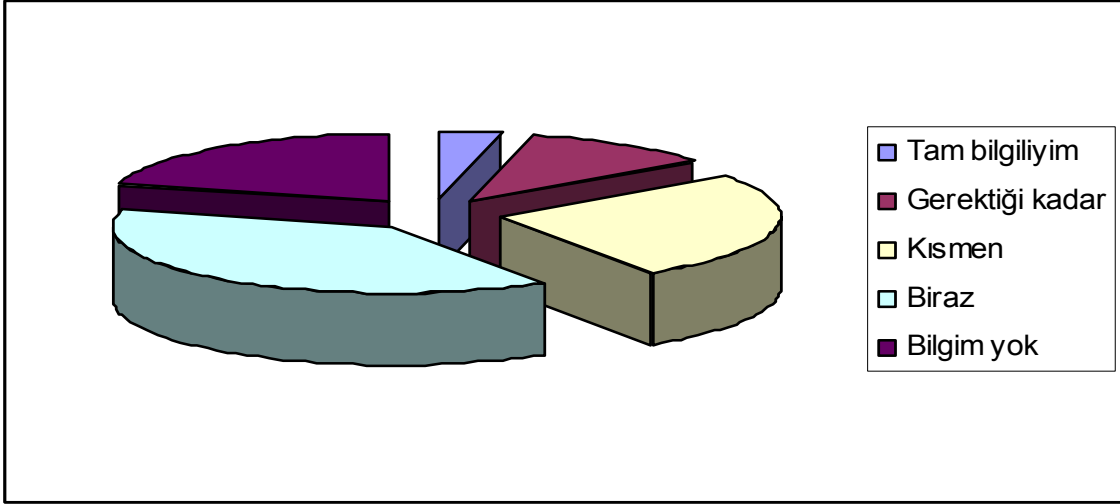


Şekil 22: Ankete Katılan İşletmelerin Kiralamanın Satın Almaya Göre Üstünlükleri Hakkındaki Düşüncelerine Göre Dağılımları

Tablo 38: Ankete Katılan İşletmelerin KOSGEB Hakkında Bilgisi Olma Durumuna Göre Dağılımları

KOSGEP(Küçük ve Orta Sanayi İşletmeleri Geliştirme Projesi İdaresi Başkanlığı) hakkında bilginiz var mı?	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Tam bilgiliyim	3	3,7	3,7	3,7
Gerektiği kadar	9	11,1	11,1	14,8
Kısmen	21	25,9	25,9	40,7
Biraz	31	38,3	38,3	79,0
Bilgim yok	17	21,0	21,0	100,0
Toplam	81	100,0	100,0	

Katılımcıların KOSGEB hakkında %3,7'si tam bilgiye sahip, %11,1'i gerektiği kadar, %25,9'u kısmen, %38,3'ü biraz bilgiye sahiptir. %21'inin ise KOSGEB hakkında ise bilgisi yoktur. Dolayısıyla katılımcıların % 59,3'ünün KOSGEB hakkında bilgisi çok az veya hiç yoktur.

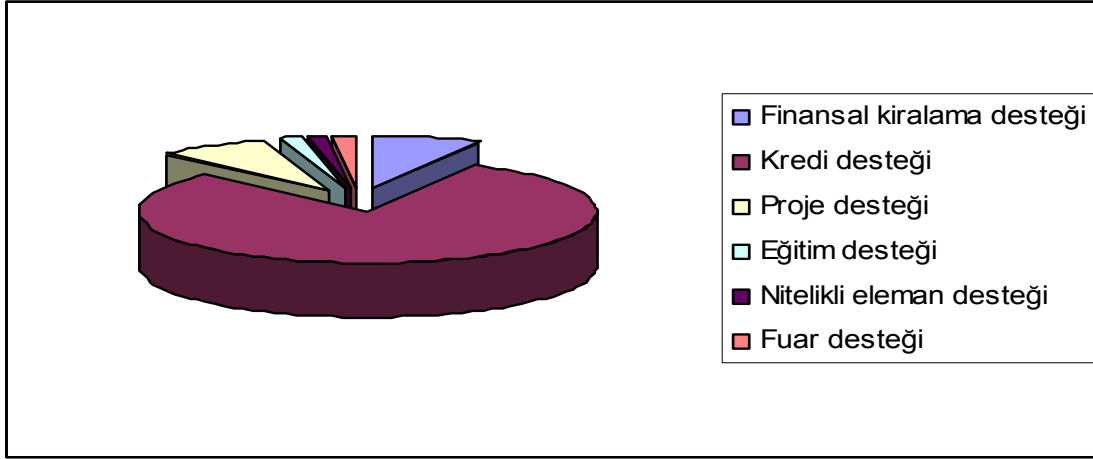


Şekil 23: Ankete Katılan İşletmelerin KOSGEB Hakkında Bilgisi Olma Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 39: Ankete Katılan İşletmelerin KOSGEB'in KOBİ'lere Verdiği Desteği Bilme Durumuna Göre Dağılımları

KOSGEB KOBİ'lere çeşitli destekler vermektedir. Bunlardan hangisi veya hangilerini biliyorsunuz?	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Finansal kiralama desteği	5	6,2	7,8	7,8
Kredi desteği	51	63,0	79,7	87,5
Proje desteği	5	6,2	7,8	95,3
Eğitim desteği	1	1,2	1,6	96,9
Nitelikli eleman desteği	1	1,2	1,6	98,4
Fuar desteği	1	1,2	1,6	100,0
Yanıtsız	17	21,0		
Toplam	81	100,0		

Ankete katılan işletmelerin %6,2'si KOSGEB'in KOBİ'lere verdiği finansal kiralama desteğinden, %63'ü kredi desteğinden, %6,2'si proje desteğinden, %1,2'si eğitim desteğinden, %1,2'si nitelikli eleman desteğinden ve %1,2'si fuar desteğinden haberdardır.

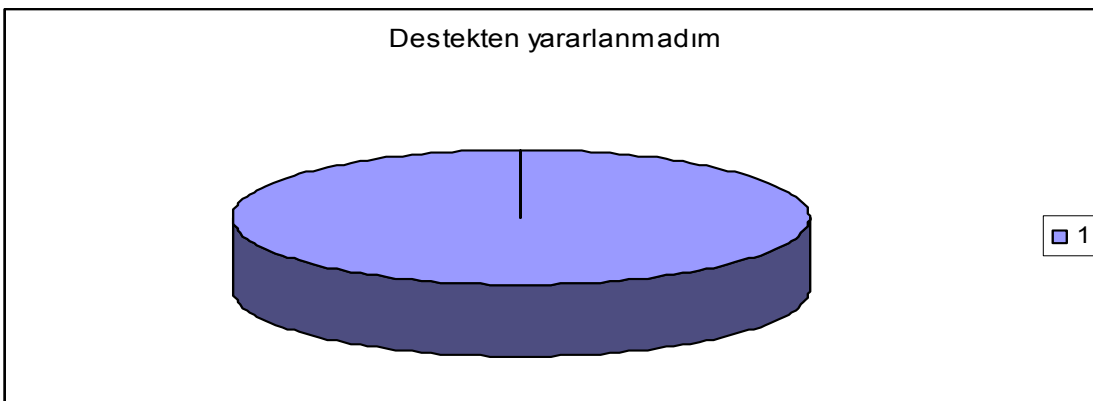


Şekil 24: Anket katılan İşletmelerin KOSGEB'in KOBİ'lere Verdiği Desteği Bilme Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 40: Anket katılan İşletmelerin KOSGEB'in KOBİ'lere Verdiği Finansal Kiralama Yöntemiyle Makine ve Teçhizat Desteğinden Yaralanma Durumuna Göre Dağılımları

KOSGEP'in, KOBİ'lere verdiği Finansal Kiralama yöntemiyle makine ve teçhizat desteğinden yararlandınız mı?	Frekans	%	Geçerli %	Kümülatif %
Destekten yararlanmadım	81	100,0	100,0	100,0

Ankete katılan işletmelerin hiçbiri KOSGEB'in KOBİ'lere verdiği desteklerden faydalanmamıştır.



Şekil 25: Anket katılan İşletmelerin KOSGEB'in KOBİ'lere Verdiği Finansal Kiralama Yöntemiyle Makine ve Teçhizat Desteğinden Yaralanma Durumuna Göre Dağılımları

Tablo 41: Ankete Katılan İşletmelerin KOBİ'lerin Ekonomimize Olan Katkıları Hakkındaki Düşüncelerinin Tanımlayıcı İstatistikleri

	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Hata
KOBİ'lerin ekonomimize katkıları yüzde kaç oranındadır?	81	5	70	28,70	17,679

Katılımcılara göre KOBİ'lerin ekonomiye ortalama desteği %28,70'tir. İşletmeler bu soru için en az %5 ve en çok %70 cevabını vermiştir.

4.3. Verilerin Analizi

Bu bölümde değişkenler arasındaki ilişkiyi araştırmak için ki-kare analizi gerçekleştirilmiştir.

Tablo 42: Finansman İle İlgili Sorunlarını Çözme Yöntemleri İle Firmanın Faaliyet Gösterdiği Süre Arasındaki İlişki

		Finansman ile ilgili sorunlarınızı nasıl çözüyorsunuz?					Toplam	
		Kendim çözüyorum	Diğer işletme sahiplerinden fikir alıyorum	Aile çevremle çözüyorum	Ticari bankalardan destek alıyorum	Finans şirketinde n destek alıyorum		
İşletmeniz kaç yıldır faaliyet göstermektedir?	5 yıldan az	3	0	1	0	0	4	
		75,0%	0,0%	25,0%	0,0%	0,0%	100,0%	
	6–10	17	0	1	4	1	23	
		73,9%	0,0%	4,3%	17,4%	4,3%	100,0%	
	11–15	28	0	2	4	0	34	
		82,4%	0,0%	5,9%	11,8%	0,0%	100,0%	
	16 ve üstü	6	4	1	8	0	19	
		31,6%	21,1%	5,3%	42,1%	0,0%	100,0%	
	Toplam		54	4	5	16	1	80
			67,5%	5,0%	6,3%	20,0%	1,3%	100,0%

$$X^2=29,330;p=0,004$$

Ki-kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten küçük olduğu için(p=0,004) işletmenin, finansman ile ilgili sorunlarını çözme yöntemleri ile firmanın faaliyet gösterdiği süre arasında ilişki vardır. Çapraz tabloyu incelediğimizde işletmenin faaliyet süresi arttıkça finansman sorunları tek başına değil, ticari bankadan destek alarak, diğer işletme sahiplerinden fikir alarak çözme yöntemlerine başvurarak çözmeye çalışmaktadır.

Tablo 43: İşletmenin İhtiyaçlarını Temin Etme Yöntemi İle Firmanın Faaliyet Gösterdiği Süre Arasındaki İlişki

		İşletmenize makine, araç, cihaz, bina... Vb gerektiği vakit bunları nasıl temin ediyorsunuz?		Toplam
		Satın alarak	Kiralayarak	
İşletmeniz kaç yıldır faaliyet göstermektedir?	5 yıldan az	4	0	4
		100,0%	0,0%	100,0%
	6-10	19	4	23
		82,6%	17,4%	100,0%
	11-15	32	2	34
		94,1%	5,9%	100,0%
	16 ve üstü	14	5	19
		73,7%	26,3%	100,0%
Toplam		69	11	80
		86,3%	13,8%	100,0%

$$X^2=5,199;p=0,158$$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için(p=0,158) işletmenin ihtiyaçlarını temin etme yöntemi ile firmanın faaliyet gösterdiği süre arasında ilişki yoktur. Genelde işletmeler ihtiyaçlarını satın alarak karşılamaktadır.

Tablo 44: Leasing Yöntemini İşletme Gereksinimlerini Karşılama Durumu İle Firmanın Faaliyet Gösterdiği Süre Arasındaki İlişki

		Leasing(Finansal Kiralama) yöntemiyle, makine, araç, teçhizat, bina, edindiniz mi?		Toplam
		Evet	Hayır	
İşletmeniz kaç yıldır faaliyet göstermektedir?	5 yıldan az	0	4	4
		0,0%	100,0%	100,0%
	6-10	4	19	23
		17,4%	82,6%	100,0%
	11-15	2	32	34
		5,9%	94,1%	100,0%
	16 ve üstü	5	14	19
		26,3%	73,7%	100,0%
Toplam		11	69	80
		13,8%	86,3%	100,0%

$$X^2=5,199;p=0,158$$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için(p=0,158) İşletmenin Leasing yöntemi ile işletme gereksinimlerini karşılama durumu ile firmanın faaliyet

gösterdiği süre arasında ilişki yoktur. Genelde işletmeler ihtiyaçlarını leasing yöntemi ile karşılamamaktadır.

Tablo 45: KOBİ'lerin Ekonomiye Olan Katkısı İle Firmanın Faaliyet Gösterdiği Süre Arasındaki İlişki

		KOBİ'lerin ekonomimize katkıları yüzde kaç oranındadır?				Toplam
		0-20	21-40	41-60	61-80	
İşletmeniz kaç yıldır faaliyet göstermektedir?	5 yıldan az	0	3	1	0	4
		0,0%	75,0%	25,0%	0,0%	100,0%
	6-10	7	10	5	1	23
		30,4%	43,5%	21,7%	4,3%	100,0%
	11-15	18	11	2	3	34
		52,9%	32,4%	5,9%	8,8%	100,0%
	16 ve üstü	10	4	3	2	19
		52,6%	21,1%	15,8%	10,5%	100,0%
Toplam		35	28	11	6	80
		43,8%	35,0%	13,8%	7,5%	100,0%

$$X^2=11,046;p=0,273$$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için(p=0,273) KOBİ'lerin ekonomiye olan katkısı ile firmanın faaliyet gösterdiği süre arasında ilişki yoktur. Genelde işletmeler KOBİ'lerin ekonomiye olan katkılarını %21-40 arasında olduğunu belirtmektedir. Bir kısmı da %41-60 arasında olduğunu düşünmektedir.

Tablo 46: KOBİ'nin Ekonomiye Olan Katkısı İle İşletmede Çalışan Personel Sayısı Arasındaki İlişki

		KOBİ'lerin ekonomimize katkıları yüzde kaç oranındadır?				Toplam
		0-20	21-40	41-60	61-80	
İşletmeniz kaç personeliniz bulunmaktadır?	1-9	8	8	5	1	22
		36,4%	36,4%	22,7%	4,5%	100,0%
	10-19	18	11	3	2	34
		52,9%	32,4%	8,8%	5,9%	100,0%
	20-29	7	6	1	2	16
		43,8%	37,5%	6,3%	12,5%	100,0%
	30 ve üstü	3	3	2	1	9
		33,3%	33,3%	22,2%	11,1%	100,0%
Toplam		36	28	11	6	81
		44,4%	34,6%	13,6%	7,4%	100,0%

$$X^2=5,367;p=0,801$$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için(p=0,801) KOBİ'lerin ekonomiye olan katkısı ile işletmede çalışan personel sayısı arasında ilişki yoktur. Genelde işletmeler KOBİ'lerin ekonomiye olan katkılarını %21–40 arasında olduğunu belirtmektedir.

Tablo 47: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle Finans Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki

		Finansman ile ilgili sorunlarınızı nasıl çözüyorsunuz?					Toplam	
		Kendim çözüyorum	Diğer işletme sahiplerinden fikir alıyorum	Aile çevremlerle çözüyorum	Ticari bankalardan destek alıyorum	Finans şirketinden destek alıyorum		
Finansman sorunları	Boş	5	2	2	2	1	12	
		41,7%	16,7%	16,7%	16,7%	8,3%	100,0%	
	1. sırada	45	1	3	12	0	61	
		73,8%	1,6%	4,9%	19,7%	0,0%	100,0%	
	2. sırada	4	1	0	1	0	6	
		66,7%	16,7%	0,0%	16,7%	0,0%	100,0%	
	3. sırada	1	0	0	1	0	2	
		50,0%	0,0%	0,0%	50,0%	0,0%	100,0%	
	Toplam		55	4	5	16	1	81
			67,9%	4,9%	6,2%	19,8%	1,2%	100,0%

$$X^2=17,632;p=0,127$$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için(p=0,127) işletmelerin finansman sorunlarını çözme yöntemi ile finans sorunuyla karşılaşılma arasında ilişki yoktur. Finansman sorununu ilk üçe koyan işletmeler bu sorunu genelde kendileri çözmeyi tercih etmektedir. Bunun dışında ticari bankalardan yardım almaktadırlar.

Tablo 48: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle Üretim Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki

		Finansman ile ilgili sorunlarınızı nasıl çözüyorsunuz?					Toplam
		Kendim çözüyorum	Diğer işletme sahiplerinden fikir alıyorum	Aile çevremle çözüyorum	Ticari bankalardan destek alıyorum	Finans şirketinden destek alıyorum	
Üretim sorunları	Boş	33	1	3	9	1	47
		70,2%	2,1%	6,4%	19,1%	2,1%	100,0%
	1. sırada	3	1	0	0	0	4
		75,0%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	2. sırada	9	1	1	4	0	15
		60,0%	6,7%	6,7%	26,7%	0,0%	100,0%
3. sırada	10	1	1	3	0	15	
	66,7%	6,7%	6,7%	20,0%	0,0%	100,0%	
Toplam		55	4	5	16	1	81
		67,9%	4,9%	6,2%	19,8%	1,2%	100,0%

$$X^2=6,549;p=0,886$$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için(p=0,127) işletmelerin finansman sorunlarını çözme yöntemi ile üretim sorunuyla karşılaşılma arasında ilişki yoktur. Üretim sorununu ilk üçe koyan işletmeler bu sorunu genelde kendileri çözmeyi tercih etmektedir. Bunun dışında ticari bankalardan yardım almaktadırlar.

Tablo 49: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle İnsan Kaynakları Temini Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki

		Finansman ile ilgili sorunlarınızı nasıl çözüyorsunuz?					Toplam
		Kendim çözüyorum	Diğer işletme sahiplerinden fikir alıyorum	Aile çevremle çözüyorum	Ticari bankalardan destek alıyorum	Finans şirketinden destek alıyorum	
İnsan kaynakları temini	Boş	28	1	5	9	1	44
		63,6%	2,3%	11,4%	20,5%	2,3%	100,0%
	1. sırada	1	2	0	3	0	6
		16,7%	33,3%	0,0%	50,0%	0,0%	100,0%
	2. sırada	17	0	0	3	0	20
		85,0%	0,0%	0,0%	15,0%	0,0%	100,0%
3. sırada	9	1	0	1	0	11	
	81,8%	9,1%	0,0%	9,1%	0,0%	100,0%	
Toplam		55	4	5	16	1	81
		67,9%	4,9%	6,2%	19,8%	1,2%	100,0%

$$X^2=24,111;p=0,020$$

Ki-kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten küçük olduğu için(p=0,020) işletmenin, Finansman sorunlarını çözme yöntemi ile insan kaynakları temini sorunuyla karşılaşılma arasında ilişki vardır. İnsan kaynakları teminini birinci sıraya koyanlar finans sorunları için diğer işletme sahiplerinden fikir almayı veya ticari bankalardan destek almayı tercih ederken, bu sorunu 2. ve 3. sıraya koyan işletmeler daha çok kendileri çözmeye çalışmaktadır.

Tablo 50: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle Kredi Temini Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki

		Finansman ile ilgili sorunlarınızı nasıl çözüyorsunuz?					Toplam
		Kendim çözüyorum	Diğer işletme sahiplerinden fikir alıyorum	Aile çevremle çözüyorum	Ticari bankalardan destek alıyorum	Finans şirketinden destek alıyorum	
Kredi temini	Boş	27	4	4	10	0	45
		60,0%	8,9%	8,9%	22,2%	0,0%	100,0%
	1. sırada	2	0	0	1	1	4
		50,0%	0,0%	0,0%	25,0%	25,0%	100,0%
	2. sırada	14	0	1	2	0	17
		82,4%	0,0%	5,9%	11,8%	0,0%	100,0%
3. sırada	12	0	0	2	0	14	
	85,7%	0,0%	0,0%	14,3%	0,0%	100,0%	
Toplam		55	4	5	16	1	81
		67,9%	4,9%	6,2%	19,8%	1,2%	100,0%

$$X^2=30,837;p=0,054$$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için (p=0,054) İşletmelerin Finansman sorunlarını çözme yöntemi ile kredi temini sorunuyla karşılaşılma arasında ilişki yoktur. Kredi temini sorununu ilk üçe koyan işletmeler bu sorunu genelde kendileri çözmeyi tercih etmektedir. Bunun dışında ticari bankalardan yardım almaktadırlar.

Tablo 51: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle Bilgiye Ulaşma Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki

		Finansman ile ilgili sorunlarınızı nasıl çözüyorsunuz?					Toplam
		Kendim çözüyorum	Diğer işletme sahiplerinden fikir alıyorum	Aile çevremle çözüyorum	Ticari bankalardan destek alıyorum	Finans şirketinden destek alıyorum	
Bilgiye ulaşma	Boş	35	1	5	12	0	53
		66,0%	1,9%	9,4%	22,6%	0,0%	100,0%
	1. sırada	2	1	0	0	0	3
		66,7%	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	2. sırada	3	1	0	4	1	9
		33,3%	11,1%	0,0%	44,4%	11,1%	100,0%
3. sırada	15	1	0	0	0	16	
	93,8%	6,3%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	
Toplam		55	4	5	16	1	81
		67,9%	4,9%	6,2%	19,8%	1,2%	100,0%

$$X^2=27,230;p=0,077$$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için(p=0,077) işletmelerin finansman sorunlarını çözme yöntemi ile bilgiye ulaşma sorunuyla karşılaşılma arasında ilişki yoktur. Bilgiye ulaşma sorununu ilk üçe koyan işletmeler bu sorunu genelde kendileri çözmeyi tercih etmektedir.

Tablo 52: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle Diğer Sorunlarla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki

		Finansman ile ilgili sorunlarınızı nasıl çözüyorsunuz?					Toplam
		Kendim çözüyorum	Diğer işletme sahiplerinden fikir alıyorum	Aile çevremle çözüyorum	Ticari bankalardan destek alıyorum	Finans şirketinden destek alıyorum	
Diğer	Boş	46	4	4	13	1	68
		67,6%	5,9%	5,9%	19,1%	1,5%	100,0%
	1. sırada	3	0	0	0	0	3
		100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	2. sırada	3	0	0	0	0	3
		100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
3. sırada	3	0	1	3	0	7	
	42,9%	0,0%	14,3%	42,9%	0,0%	100,0%	
Toplam		55	4	5	16	1	81
		67,9%	4,9%	6,2%	19,8%	1,2%	100,0%

$$X^2=6,730;p=0,875$$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için(p=0,875) işletmelerin finansman sorunlarını çözme yöntemi ile diğer sorunlarla karşılaşılma arasında ilişki yoktur. Diğer sorunları ilk üçe koyan işletmeler bu sorunu genelde kendileri çözmeyi tercih etmektedir.

Tablo 53: İşletme Gerekliliklerini Temin Etme Yöntemi İle Finansman Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki

		İşletmenize makine, araç, cihaz, bina vb gerektiği vakit bunları nasıl temin ediyorsunuz?		Toplam
		Satın alarak	Kiralayarak	
Finansman sorunları	Boş	10	2	12
		83,3%	16,7%	100,0%
	1. sırada	53	8	61
		86,9%	13,1%	100,0%
	2. sırada	6	0	6
		100,0%	0,0%	100,0%
	3. sırada	1	1	2
		50,0%	50,0%	100,0%
Toplam		70	11	81
		86,4%	13,6%	100,0%

$$X^2=3,312;p=0,346$$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için (p=0,346) İşletmelerin, İşletme gerekliliklerini temin etme yöntemi ile finansman sorunuyla karşılaşılma arasında ilişki yoktur.

Tablo 54: İşletme Gerekliliklerini Temin Etme Yöntemi İle Üretim Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki

		İşletmenize makine, araç, cihaz, bina ...vb gerektiği vakit bunları nasıl temin ediyorsunuz?		Toplam
		Satın alarak	Kiralayarak	
Üretim sorunları	Boş	41	6	47
		87,2%	12,8%	100,0%
	1. sırada	4	0	4
		100,0%	0,0%	100,0%
	2. sırada	12	3	15
		80,0%	20,0%	100,0%
	3. sırada	13	2	15
		86,7%	13,3%	100,0%
Toplam		70	11	81
		86,4%	13,6%	100,0%

$$X^2=1,183;p=0,757$$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için ($p=0,757$) işletmelerin, işletme gerekliliklerini temin etme yöntemi ile üretim sorunuyla karşılaşılma arasında ilişki yoktur.

Tablo 55: İşletme Gerekliliklerini Temin Etme Yöntemi İle İnsan Kaynakları Temini Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki

		İşletmenize makine, araç, cihaz, bina ...vb gerektiği vakit bunları nasıl temin ediyorsunuz?		Toplam
		Satın alarak	Kiralayarak	
İnsan kaynakları temini	Boş	37	7	44
		84,1%	15,9%	100,0%
	1. sırada	4	2	6
		66,7%	33,3%	100,0%
	2. sırada	18	2	20
		90,0%	10,0%	100,0%
3. sırada	11	0	11	
	100,0%	0,0%	100,0%	
Toplam		70	11	81
		86,4%	13,6%	100,0%

$X^2=4,145;p=0,246$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için ($p=0,246$) İşletmelerin, İşletme gerekliliklerini temin etme yöntemi ile insan kaynakları temini sorunuyla karşılaşılma arasında ilişki yoktur.

Tablo 56: İşletme Gerekliliklerini Temin Etme Yöntemi İle Kredi Temini Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki

		İşletmenize makine, araç, cihaz, bina ...vb gerektiği vakit bunları nasıl temin ediyorsunuz?		Toplam
		Satın alarak	Kiralayarak	
Kredi temini	Boş	37	8	45
		82,2%	17,8%	100,0%
	1. sırada	3	1	4
		75,0%	25,0%	100,0%
	2. sırada	16	1	17
		94,1%	5,9%	100,0%
	3. sırada	13	1	14
		92,9%	7,1%	100,0%
	4,00	1	0	1
		100,0%	0,0%	100,0%
Toplam		70	11	81
		86,4%	13,6%	100,0%

$X^2=2,630;p=0,622$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için(p=0,622) işletmelerin, işletme gerekliliklerini temin etme yöntemi ile kredi temini sorunuyla karşılaşılma arasında ilişki yoktur.

Tablo 57: İşletme Gerekliliklerini Temin Etme Yöntemi İle Bilgiye Ulaşma Sorunuyla Karşılaşılma Durumu Arasındaki İlişki

		İşletmenize makine, araç, cihaz, bina ...vb gerektiği vakit bunları nasıl temin ediyorsunuz?		Toplam
		Satın alarak	Kiralayarak	
Bilgiye ulaşma	Boş	46	7	53
		86,8%	13,2%	100,0%
	1. sırada	3	0	3
		100,0%	0,0%	100,0%
	2. sırada	5	4	9
		55,6%	44,4%	100,0%
3. sırada	16	0	16	
	100,0%	0,0%	100,0%	
Toplam		70	11	81
		86,4%	13,6%	100,0%

$$X^2=10,297;p=0,016$$

Ki-kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten küçük olduğu için(p=0,016) işletmenin, işletme gerekliliklerini temin etme yöntemi ile bilgiye ulaşma sorunuyla karşılaşılma arasında ilişki vardır. Bilgiye ulaşma sorununu ikinci sıraya koyanlar diğerlerine göre daha fazla kiralama yöntemini tercih etmektedir.

Tablo 58: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle İşletme Gerekliliklerini Temin Etme Yöntemi Arasındaki İlişki

		İşletmenize makine, araç, cihaz, bina ...vb gerektiği vakit bunları nasıl temin ediyorsunuz?		Toplam
		Satın alarak	Kiralayarak	
Finansman ile ilgili sorunlarınızı nasıl çözüyorsunuz?	Kendim çözüyorum	55	0	55
		100,0%	0,0%	100,0%
	Diğer işletme sahiplerinden fikir alıyorum	4	0	4
		100,0%	0,0%	100,0%
	Aile çevremle çözüyorum	5	0	5
		100,0%	0,0%	100,0%
	Ticari bankalardan destek alıyorum	6	10	16
		37,5%	62,5%	100,0%
	Finans şirketinden destek alıyorum	0	1	1
		0,0%	100,0%	100,0%
Toplam		70	11	81
		86,4%	13,6%	100,0%

$$X^2=49,047;p=0,100$$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için(p=0,100) işletmelerin, finansman sorunlarını çözme yöntemi ile işletme gerekliliklerini temin etme yöntemi arasında ilişki yoktur.

Tablo 59: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle Leasing Hakkında Bilgi Edinmek İsteme Durumu Arasındaki İlişki

		Leasing hakkında bilgi edinmek ister misiniz?		Toplam
		Evet	Hayır	
Finansman ile ilgili sorunlarınızı nasıl çözüyorsunuz?	Kendim çözüyorum	43	12	55
		78,2%	21,8%	100,0%
	Diğer işletme sahiplerinden fikir alıyorum	4	0	4
		100,0%	0,0%	100,0%
	Aile çevremle çözüyorum	4	1	5
		80,0%	20,0%	100,0%
	Ticari bankalardan destek alıyorum	8	8	16
		50,0%	50,0%	100,0%
	Finans şirketinden destek alıyorum	0	1	1
		0,0%	100,0%	100,0%
Toplam		59	22	81
		72,8%	27,2%	100,0%

$$X^2=9,3157;p=0,044$$

Ki-kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten küçük olduğu için ($p=0,044$) işletmenin, finansman sorunlarını çözme yöntemi ile Leasing hakkında bilgi edinmek isteme arasında ilişki vardır. Finansman sorunları için ticari bankadan destek alanlar ve finans şirketinden destek alan işletmeler leasing hakkında diğer işletmelere göre daha az bilgi almak istemektedir.

Tablo 60: Finansman Sorunlarını Çözme Yöntemi İle Leasing Yöntemiyle İşletme Gereksinimlerini Giderme Arasındaki İlişki

		Leasing(Finansal Kiralama) yöntemiyle, makine, araç, teçhizat, bina, edindiniz mi?		Toplam
		Evet	Hayır	
Finansman ile ilgili sorunlarınızı nasıl çözüyorsunuz?	Kendim çözüyorum	0	55	55
		0,0%	100,0%	100,0%
	Diğer işletme sahiplerinden fikir alıyorum	0	4	4
		0,0%	100,0%	100,0%
	Aile çevremle çözüyorum	0	5	5
		0,0%	100,0%	100,0%
Ticari bankalardan destek alıyorum	10	6	16	
	62,5%	37,5%	100,0%	
Finans şirketinden destek alıyorum	1	0	1	
	100,0%	0,0%	100,0%	
Toplam		11	70	81
		13,6%	86,4%	100,0%

$$X^2=49,047;p=0,000$$

Ki-kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten küçük olduğu için ($p=0,000$) işletmenin, işletme gerekliliklerini leasing yöntemiyle temin etme ile finansman sorunlarını çözme yöntemi arasında ilişki vardır. Leasing kullananlar finansal sorunlarını çözerken, ticari bankaları ve finans şirketlerini tercih ederken, kullanmayanlar sorunlarını kendisi, aile çevresi veya diğer işletme sahipleri ile çözmeyi tercih etmektedir.

Tablo 61: KOBİ'lerin Leasing Konusunda Yeterli Bilgiye Sahip Olmaları İle Leasing Kullanma Alışkanlıkları Arasındaki İlişki

		Leasing(Finansal Kiralama) yöntemiyle, makine, araç, teçhizat, bina, edindiniz mi?		Toplam
		Evet	Hayır	
Leasing(Finansal Kiralama) hakkında bilginiz var mı?	Tam bilgiliyim	5	0	5
		100,0%	0,0%	100,0%
	Gerektiği kadar	5	1	6
		83,3%	16,7%	100,0%
	Kısmen	1	6	7
		14,3%	85,7%	100,0%
	Biraz	0	39	39
0,0%		100,0%	100,0%	
Bilgim yok	0	24	24	
	0,0%	100,0%	100,0%	
Toplam		11	70	81
		13,6%	86,4%	100,0%

$$X^2=66,596;p=0,000$$

Ki-kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten küçük olduğu için (p=0,000) KOBİ'lerin leasing konusunda yeterli bilgiye sahip olmaları ile leasing kullanma alışkanlıkları arasında anlamlı bir ilişki vardır. Leasing hakkında yeterli bilgisi olan işletmeler leasing yöntemini kullanırken, leasing hakkında yeterli bilgisi olmayanlar leasing'i kullanmamışlardır.

Tablo 62: Leasing'in Mali Yetersizliğe Rağmen İhtiyaçları Giderebilme İmkânı Sağlama Durumu İle Firma Gereksinimlerini Karşılama Durumu Arasındaki İlişki

		Leasing(Finansal Kiralama) yöntemiyle, makine, araç, teçhizat, bina, edindiniz mi?		Toplam
		Evet	Hayır	
Mali yetersizliğe rağmen ihtiyaçları giderebilme imkanı sağlamaktadır	Boş	0	70	70
		0,0%	100,0%	100,0%
	1. sırada	11	0	11
		100,0%	0,0%	100,0%
Toplam		11	70	81
		13,6%	86,4%	100,0%

$$X^2=81,000;p=0,000$$

Ki-kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten küçük olduğu için (p=0,000) işletmenin, leasing'in mali yetersizliğe rağmen ihtiyaçları giderebilme imkânı sağlama

durumu ile leasingle firma gereksinimlerini karşılama arasında ilişki vardır. Mali yetersizliğe rağmen ihtiyaçları giderebilme imkânı sağlamayı 1. sıraya koyanlar leasing yöntemi ile işletmenin gereksinimlerini karşılamış, sıralamaya koymayanlar ise leasing yöntemi ile gereksinimlerini karşılamamıştır.

Tablo 63: Leasing'in Maliyet Düşüklüğü İle Firma Gereksinimlerini Karşılama Durumu Arasındaki İlişki

		Leasing(Finansal Kiralama) yöntemiyle, makine, araç, teçhizat, bina, edindiniz mi?		Toplam
		Evet	Hayır	
Maliyet düşüktür	Boş	4	70	74
		5,4%	94,6%	100,0%
	2. sırada	7	0	7
		100,0%	0,0%	100,0%
Toplam		11	70	81
		13,6%	86,4%	100,0%

$$X^2=48,759;p=0,000$$

Ki-kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten küçük olduğu için (p=0,000) işletmenin, Leasing'in maliyet düşüklüğü ile leasingle firma gereksinimlerini karşılama arasında ilişki vardır. Maliyet düşüklüğünü 2. sıraya koyanlar leasing yöntemi ile işletmenin gereksinimlerini karşılamış, sıralamaya koymayanlar ise leasing yöntemi ile gereksinimlerini karşılamamıştır.

Tablo 64: Leasing'in Risk Düzeyi İle Firma Gereksinimlerini Karşılama Durumu Arasındaki İlişki

		Leasing(Finansal Kiralama) yöntemiyle, makine, araç, teçhizat, bina, edindiniz mi?		Toplam
		Evet	Hayır	
Riskin azdır	Boş	4	70	74
		5,4%	94,6%	100,0%
	2. sırada	1	0	1
		100,0%	0,0%	100,0%
	3. sırada	6	0	6
		100,0%	0,0%	100,0%
Toplam		11	70	81
		13,6%	86,4%	100,0%

$$X^2=48,759;p=0,000$$

Ki-kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten küçük olduğu için(p=0,000) işletmenin, leasing'in risk düzeyi ile leasing ile firma gereksinimlerini karşılama arasında ilişki vardır. Risk düzeyini 2. ve 3. sıraya koyan işletmeler leasing yöntemi ile işletmenin gereksinimlerini karşılamış, sıralamaya koymayanlar ise leasing yöntemi ile gereksinimlerini karşılamamıştır.

Tablo 65: Leasing'in Faizden Ve Enflasyondan Korunma Sağlaması İle Firma Gereksinimlerini Karşılama Durumu Arasındaki İlişki

		Leasing(Finansal Kiralama) yöntemiyle, makine, araç, teçhizat, bina, edindiniz mi?		Toplam
		Evet	Hayır	
Faiz hadleri ve enflasyondan korunma sağlar	Boş	9 11,4%	70 88,6%	79 100,0%
	4. sırada	2 100,0%	0 0,0%	2 100,0%
Toplam		11 13,6%	70 86,4%	81 100,0%

$$X^2=13,049;p=0,000$$

Ki-kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten küçük olduğu için(p=0,000) işletmenin, leasing'in faizden ve enflasyondan korunma sağlaması ile leasing ile firma gereksinimlerini karşılama arasında ilişki vardır. Faizden ve enflasyondan korunma sağlaması 2. sıraya koyan işletmeler leasing yöntemi ile işletmenin gereksinimlerini karşılamış, sıralamaya koymayanlar ise leasing yöntemi ile gereksinimlerini karşılamamıştır.

Tablo 66: Leasing'in Likitleri Başka Yatırımlara Tahsis Etme Durumu İle Firma Gereksinimlerini Karşılama Durumu Arasındaki İlişki

		Leasing(Finansal Kiralama) yöntemiyle, makine, araç, teçhizat, bina, edindiniz mi?		Toplam
		Evet	Hayır	
Likitlerin başka yatırımlara tahsisi mümkündür	Boş	4 5,4%	70 94,6%	74 100,0%
	2. sırada	2 100,0%	0 0,0%	2 100,0%
	4. sırada	3 100,0%	0 0,0%	3 100,0%
	5. sırada	2 100,0%	0 0,0%	2 100,0%
Toplam		11 13,6%	70 86,4%	81 100,0%

$$X^2=48,759;p=0,000$$

Ki-kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten küçük olduğu için (p=0,000) işletmenin, Leasing'in likitleri başka yatırımlara tahsis edebilmesi ile leasing ile firma gereksinimlerini karşılama arasında ilişki vardır. Likitleri başka yatırımlara tahsis edebilmesini ikinci, dördüncü ve beşinci sıraya koyan işletmeler leasing yöntemi ile işletmenin gereksinimlerini karşılamış, sıralamaya koymayanlar ise leasing yöntemi ile gereksinimlerini karşılamamıştır.

Tablo 67: KOSGEB Hakkında Bilgi Sahibi Olma İle KOSGEB'in KOBİ'lere Destek Verme Çeşitlerini Bilme Arasındaki İlişki

		KOSGEP KOBİ'lere çeşitli destekler vermektedir. Bunlardan hangisi veya hangilerini biliyorsunuz?						Toplam
		Finansal kiralama desteği	Kredi desteği	Proje desteği	Eğitim desteği	Nitelikli eleman desteği	Fuar desteği	
KOSGEP(Küçük ve Orta Sanayi İşletmeleri Geliştirme Projesi İdaresi Başkanlığı) hakkında bilginiz var mı?	Tam bilgiliyim	1	1	1	0	0	0	3
		33,3%	33,3%	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	Gerektiği kadar	1	6	1	0	1	0	9
		11,1%	66,7%	11,1%	0,0%	11,1%	0,0%	100,0%
	Kısmen	2	17	1	0	0	1	21
		9,5%	81,0%	4,8%	0,0%	0,0%	4,8%	100,0%
	Biraz	1	26	2	1	0	0	30
		3,3%	86,7%	6,7%	3,3%	0,0%	0,0%	100,0%
	Bilgim yok	0	1	0	0	0	0	1
		0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Toplam		5	51	5	1	1	1	64
		7,8%	79,7%	7,8%	1,6%	1,6%	1,6%	100,0%

$$X^2=17,091;p=0,647$$

Ki-Kare değerlerine ilişkin anlamlılık düzeyi 0,05'ten büyük olduğu için(p=0,647) işletmelerin, KOSGEB hakkında bilgi sahibi olma ile KOSEB'in KOBİ'lere verdiği destekleri bilme arasında ilişki yoktur. Genel olarak kredi desteği hakkında biraz bilgileri varken, diğer destekleri hakkında pek bilgileri yoktur.

V. BÖLÜM: SONUÇ VE ÖNERİLER

Leasing faaliyetlerini sürdürmede, rekabet etmede ve iş kapasitesini genişletmekte sıkıntı çeken KOBİ'ler için çok önemli bir finansman kaynağıdır. Finansman sorunu yaşayan ve leasing hakkında yeterli bilgiye sahip olan KOBİ'ler ihtiyaç duydukları makine, araç, cihaz,...vb'ni satın alma yerine leasing'i kullanarak kiralamayı tercih etmektedirler. Leasing hakkında yeterli bilgiye sahip olmayan KOBİ'ler ise ihtiyaç duydukları makine, araç, cihaz,...vb'ni satın alma eğilimi göstermektedirler.

Araştırmamızda KOBİ'lerin leasing kullanma alışkanlıkları, KOBİ'lerin leasing ile ilgili bilgi düzeyleri ölçülmüş, KOBİ'lerin sorunlarıyla ilgili bilgiler elde edilmeye çalışılmıştır.

5.1. Sonuçlar

Ankete katılan KOBİ'lerin yaşadıkları en önemli sorun finansman sorunudur. Ankete katılan KOBİ'lerin %75,3'ü en önemli sorunlarının finansman sorunu olduğunu belirtmişlerdir. KOBİ'lerin daha sonra en önemli sorularının % 24 ile insan kaynakları temini, % 21 ile kredi temini sorunu olduğu gözlemlenmiştir.

Ankete katılan KOBİ'lerin %67,9'u finansman ile ilgili sorunlarını kendisi çözmekte, %4,9'u diğer işletme sahiplerinden fikir almakta, %6,2'si aile çevresiyle çözmekte, %19,8'i ticari bankalardan destek almakta ve %1,2'si finans şirketlerinden destek almaktadır.

Ankete katılan KOBİ'lerin %86,4'ü gereksinimlerini satın alarak, %13,6'sı kiralarak temin etmektedir.

Ankete katılan KOBİ'lerin leasing hakkında %6,2'si tam bilgiye sahip, %7,4'ü gerektiği kadar, %8,6'sı kısmen, %48,1'i biraz bilgiye sahiptir. %29,6'sının leasing hakkında ise bilgisi yoktur. Bu sonuç bize KOBİ'lerin leasing hakkında yeterince bilgiye sahip olmadığını göstermektedir.

Ankete katılan işletmelerin %13,6'sı işletme gereksinimlerini leasing yöntemi ile temin etmiş, %86,4'ü ise leasing yöntemini hiç kullanmamıştır. Bu oranlar bize KOBİ'lerin leasing kullanma alışkanlıklarının az olduğunu göstermektedir.

Ankete katılan leasing'e başvurmuş KOBİ'lerin %36,4'ü ticari bankaya, %9,1'i kalkınma bankası ve %54,5'i leasing şirketine başvurmuştur. Leasing kullananların %45,5'i uygulamayı makine alanında, %45,5'i taşıt alanında ve %9,1'i diğer alanlarda kullanmıştır.

Ankete katılan leasing'e başvurmuş KOBİ'lerin leasing'in; mali yetersizliğe rağmen ihtiyaçları giderebilme imkânı sağlama, maliyet düşüklüğü, az riskli olma, faiz hadleri ve enflasyondan korunma sağlama, likitlerin başka yatırımlara tahsisi avantajlarını bildikleri gözlemlenmiştir.

Ankete katılan KOBİ'lerin %51,9'u kiralamanın satın almaya göre riskten koruduğunu, %11,1'i bakım onarım giderinin olmadığını, %3,7'si icra takibinin olmadığını, %30'u sermaye kaybı olmadığını ve %2,5'i ön hazırlık, bilgilendirme ve seçim yapmaya gerek olmadığını belirtmektedir.

KOBİ'lerin, finansman ile ilgili sorunlarını çözme yöntemleri ile firmanın faaliyet gösterdiği süre arasında ilişki olup olmadığına bakılmış 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olduğu tespit edilmişti. KOBİ'lerin faaliyet süresi arttıkça finansman sorunları tek başına değil, ticari bankalardan destek alarak, diğer işletme sahiplerinden fikir alarak çözdükleri gözlemlenmiştir.

KOBİ'lerin ihtiyaçlarını temin etme yöntemi ile firmanın faaliyet gösterdiği süre arasında ilişki olup olmadığına bakılmış, 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Genelde ankete katılan KOBİ'lerin gereksinimlerini satın alma yoluyla giderdikleri gözlemlenmiştir.

KOBİ'lerin leasing yöntemi ile işletme gereklerini karşılama durumu ile firmanın faaliyet gösterdiği süre arasında ilişki olup olmadığına bakılmış, 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Genelde ankete katılan KOBİ'lerin ihtiyaçlarını leasing yöntemi ile karşılamadığı gözlemlenmiştir.

KOBİ'lerin ekonomiye olan katkısı ile firmanın faaliyet gösterdiği süre arasında ilişki olup olmadığına bakılmış, 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Genelde ankete katılan KOBİ'ler, KOBİ'lerin ekonomiye olan katkılarının %21–40 arasında olduğunu belirtmektedir. Bir kısmı da %41–60 arasında olduğunu düşünmektedir. Bu sonuç bize KOBİ'lerin kendilerinin farkında olmadığını göstermektedir.

KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözme yöntemi ile finansman sorunuyla karşılaşılma arasında ilişki olup olmadığına bakılmış, 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Finansman sorununu ilk üçe koyan KOBİ'ler bu sorunu genelde kendileri çözmeyi tercih etmektedir. Bunun dışında KOBİ'lerin ticari bankalardan yardım aldıkları gözlemlenmiştir.

KOBİ'lerin, finansman sorunlarını çözme yöntemi ile insan kaynakları temini sorunuyla karşılaşılma arasında ilişki olup olmadığına bakılmış 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. İnsan kaynakları teminini birinci sıraya koyan KOBİ'ler finansman sorunları için diğer işletme sahiplerinden fikir almayı veya ticari bankalardan destek almayı tercih ederken, bu sorunu ikinci ve üçüncü sıraya koyan KOBİ'ler daha çok kendileri çözmeye çalışmaktadır.

KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözme yöntemi ile bilgiye ulaşma sorunuyla karşılaşılma arasında ilişki olup olmadığına bakılmış, 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Bilgiye ulaşma sorununu ilk üçe koyan KOBİ'ler bu sorunu genelde kendileri çözmeyi tercih etmektedir.

KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözme yöntemi ile diğer sorunlarla karşılaşılma arasında ilişki olup olmadığına bakılmış, 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Diğer sorunları ilk üçe koyan işletmeler bu sorunu genelde kendileri çözmeyi tercih etmektedir.

KOBİ'lerin, işletme gerekliliklerini temin etme yöntemi ile üretim sorunuyla karşılaşılma arasında ilişki olup olmadığına bakılmış, 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. KOBİ'ler genel olarak gereksinimlerini satın alma ile gidermektedir.

KOBİ'lerin, işletme gereksinimlerini temin etme yöntemi ile kredi temini sorunuyla karşılaşmaları arasında ilişki olup olmadığına bakılmış, 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. KOBİ'ler genel olarak gereksinimlerini satın alma ile çözmektedir.

KOBİ'lerin, işletme gereksinimlerini temin etme yöntemi ile bilgiye ulaşma sorunuyla karşılaşmaları arasında ilişki olup olmadığına bakılmış 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Bilgiye ulaşma sorununu ikinci sıraya koyan KOBİ'ler diğerlerine göre daha fazla kiralama yöntemini tercih etmektedir.

KOBİ'lerin, finansman sorunlarını çözme yöntemi ile işletme gereksinimlerini temin etme yöntemi arasında ilişki olup olmadığına bakılmış, 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. KOBİ'ler genel olarak gereksinimlerini satın alma ile çözmektedir.

KOBİ'lerin, finansman sorunlarını çözme yöntemi ile leasing hakkında bilgi edinmek istemeleri arasında ilişki olup olmadığına bakılmış 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Finansman sorunları için ticari bankadan destek ve finans şirketinden destek alan KOBİ'ler leasing hakkında diğer gruplara göre daha az bilgi almak istemektedir.

KOBİ'lerin, işletme gereksinimlerini leasing yöntemi ile temin etme ile finansman sorunlarını çözme yöntemi arasında ilişki olup olmadığına bakılmış 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Leasing kullanan KOBİ'ler finansal sorunlarını çözerken, ticari bankalar ve finans şirketlerinden destek almayı tercih ederken, kullanmayanlar sorunlarını kendisi, aile çevresi veya diğer işletme sahipleri ile çözmeyi tercih etmektedir.

KOBİ'lerin leasing konusunda yeterli bilgiye sahip olmaları ile leasing kullanma alışkanlıkları arasında ilişki olup olmadığına bakılmış 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Leasing hakkında yeterli bilgisi olan KOBİ'ler leasing yöntemini kullanırken, leasing hakkında yeterli bilgisi olmayan KOBİ'ler leasing'i kullanmamışlardır.

KOBİ'lerin, leasing'in mali yetersizliğe rağmen ihtiyaçları giderebilme imkânı sağlama durumu ile leasing ile firma gereksinimlerini karşılama arasında ilişki olup olmadığına bakılmış 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Mali yetersizliğe rağmen ihtiyaçları giderebilme imkânı sağlamayı 1. sıraya koyanlar leasing yöntemi ile işletmenin gereksinimlerini karşılamış, sıralamaya koymayanlar ise leasing yöntemi ile gereksinimlerini karşılamamıştır.

KOBİ'lerin, leasing'in risk düzeyiyle leasing ile firma gereksinimlerini karşılama arasında ilişki olup olmadığına bakılmış 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Risk düzeyini 2. ve 3. sıraya koyanlar leasing yöntemi ile işletmenin gereksinimlerini karşılamış, sıralamaya koymayanlar ise leasing yöntemi ile gereksinimlerini karşılamamıştır.

KOBİ'lerin, leasing'in faizden ve enflasyondan korunma sağlaması ile leasing ile firma gereksinimlerini karşılama arasında ilişki olup olmadığına bakılmış 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Faizden ve enflasyondan korunma sağlamasını 2. sıraya koyanlar leasing yöntemi ile işletmenin gereksinimlerini karşılamış, sıralamaya koymayanlar ise leasing yöntemi ile gereksinimlerini karşılamamıştır.

KOBİ'lerin, KOSGEB hakkında bilgi sahibi olma ile KOSGEB'in KOBİ'lere verdiği destekleri bilme arasında ilişki olup olmadığına bakılmış, 0,05 önem seviyesinde böyle bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. KOBİ'lerin genel olarak KOSGEB'in kredi desteği hakkında biraz bilgileri varken, diğer destekleri hakkında pek bilgileri yoktur.

5.2. Öneriler

Araştırma sonuçları göstermiştir ki; KOBİ'ler leasing hakkında yeterince bilgi sahibi değildir bu yüzden faaliyetlerini sürdürmede ve kapasitelerini arttırmada sıkıntı yaşamaktadırlar. KOBİ'ler leasing hakkında bilgilendirilmelidir. Bu konuda KOSGEB'in aktif olması gerekir.

Araştırmamız önce Sincan Organize Sanayindeki KOBİ'lerde yapılacaktı. Ama bazı nedenlerle anket yapılamamıştır. SİSİAD'a üye KOBİ'lere referansla erişildiği için anket

yapılabilmiştir. Anket yapmanın araştırmanın en zor kısmı olduğu düşünülmekte ve anket yapmanın zorlukları araştırılarak bu sorunun düzeltilmesi gerekmektedir.

Anketi uygularken KOBİ'ler anket soruları dışında bürokrasi'den yakınmışlardır. KOBİ'ler bürokrasi sorunlarından arındırılırlarsa önemli bir sorunları giderilmiş olacaktır.

KOBİ'lerin leasing konusunda bilgileri yetersizdir. Bu konuda danışma büroları açılabilir. Bazı ana noktalarda eğitim verilebilir. KOBİ'lerin gereksinimlerini kolaylıkla karşılayabilecekleri, faaliyetlerini sürdürmede ve iş kapasitesini genişletmekte sıkıntı yaşamayacakları konusunda KOBİ'ler bilgilendirilmelidir.

KOBİ'ler finansal sorunlarının çözümünü genelde kendileri tek başlarına karar vererek çözmekte, herhangi bir yerden destek almamaktadırlar. Bu yanlış strateji düzeltilmelidir.

KOBİ'ler kendileri için çok önemli bir kurum olan KOSGEB hakkında yeteri bilgiye sahip değiller. KOSGEB'in sadece kredi desteğini bilmektedirler. Fakat KOSGEB'in KOBİ'lere çok sayıda desteği bulunmaktadır. KOBİ'ler KOSGEB destekleri hakkında yeterince bilgilendirilmelidirler.

KOBİ'ler ekonomimize olan katkılarının farkında değillerdir. KOBİ'lerin faaliyet motivasyonu açısından KOBİ'ler, ekonomimize olan katkıları konusunda bilgilendirilmelidir.

VI. BÖLÜM: EKLER

6.1. Finansal Kiralama Kanunu

Kanun No.: 3226-10.6.1985

Resmi Gazete ile neşir ve ilanı: 28 Haziran 1985- Sayı:18795

BİRİNCİ BÖLÜM

Amaç

Madde 1- Bu Kanunun amacı, finansman sağlamaya yönelik finansal kiralamayı düzenlemektir.

Kapsam

Madde 2- Bu Kanun, sözleşmenin hukuki yapısını, tarafların karşılıklı hak ve yükümlülüklerini düzenleyen hükümleri kapsar

Tanımlar

Madde 3- Bu kanunda geçen:

Sözleşme; finansal kiralama sözleşmesini,
Kiralayan; finansal kiralama şirketini,
Kiracı; finansal kiralamayı kabul edeni,
Mal, finansal kiralamaya konu malı,
Kira bedeli; finansal kira bedelini, ifade eder.

Sözleşme

Madde 4- Sözleşme; 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 feshedilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşmedir.

Sözleşmenin Konusu

Madde 5- Sözleşmeye taşınır veya taşınmaz mallar konu olabilir. Patent gibi fikri ve sınai haklar bu sözleşmeye konu olamazlar.

Finansal Kiralama Bedeli

Madde 6- Finansal kiralama bedeli ve ödeme dönemleri taraflarca belirlenir. Bu bedeller sabit veya değişken olabilir. Türk Lirası veya Merkez Bankasının alım-satımı yapılan döviz cinsinden belirlenebilir.

Yurt dışından yapılacak finansal kiralamalarda kiralama bedeli yıllık 25.000 Amerikan Doları karşılığı Türk Lirasından az olamaz.

Bu miktarı artırmaya ve eski değerine indirmeye Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu yetkilidir.

Sözleşmenin Feshinin Mümkün Olmadığı Süre

Madde 7- Sözleşmeler en az dört yıl süre ile feshedilemez. Hangi kiralama hallerinde bu sürenin kısılacağı, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulunca çıkarılacak yönetmelikte belirlenir.

Sözleşmenin Şekli Ve Tescili

Madde 8- Sözleşme düzenleme şeklinde noterlikçe yapılır. Taşınır mala dair sözleşme, kiracının ikametgah noterliğinde özel sicile tescil edilir. Taşınmaz mala dair sözleşme ise taşınmazın bulunduğu tapu kütüğünün beyanlar hanesine, gemilere dair sözleşmeler ise gemi siciline şerh edilir.

Tescil veya şerhden sonra, üçüncü kişilerin finansal kiralama konusu mal üzerindeki aynî hak iktisapları kiralayana karşı ileri sürülemez.

Yurt dışında yerleşik kiralayan şirketinin Türkiye'de şubesi yoksa sözleşmeler Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunca tescil edilir.

Finansal Kiralama Konusu Malın Satın Alınması

Madde 9- Finansal kiralama konusu malın mülkiyeti kiralayan şirkete aittir. Ancak taraflar sözleşmede, sözleşme süresi sonunda kiracının, malın mülkiyetini satın alma hakkını haiz olacağını kararlaştırabilirler.

Kiralayan Şirketin Hukuki Yapısı

Madde 10- Kiralayan şirketler, yalnızca anonim ortaklık şeklinde kurulabilir. Kiralayan şirketlerin kuruluşu ve şube açmaları ile yabancı şirketlerin Türkiye'de şube açması Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun ön iznine bağlıdır. 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu hükümleri saklıdır.

Kiralayan şirketler ile yabancı kiralayan şirketlerin Türkiye'deki şubeleri Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun denetimine tabidir. Ön iznin verilme şekil ve şartları ile kiralayan şirketlerin denetimine dair hükümler çıkarılacak yönetmelikte gösterilir.

Bu Kanun hükümlerine göre. izin almadan kiralama faaliyetinde bulunanlar beşyüzbin liradan beş milyon liraya kadar para ve 3 aydan 1 yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılırlar. Bu eylemi ika edenler tüzel kişi ise ceza bizzat faaliyette bulunanlar ve kararı vermiş olanlar hakkında uygulanır.

Bu Kanunda yazılı yükümlülük ve zorunluluklara uymayan kiralama şirketlerinin ilgili görevlileri hakkında fiile katılma derecelerine göre ikiyüz bin liradan bir milyon liraya kadar para cezasına hükmolunur.

En Az Sermaye

Madde 11- Kiralayan şirketlerin ödenmiş sermayeleri bir milyar Türk Lirasından az olamaz. Yabancı kiralayan şirketlerin Türkiye'de şube açmalarında ise ödenmiş sermayeleri asgari iki milyon Amerika Birleşik Devletleri Doları karşılığı Türk Lirasıdır. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu bu miktarları beş katına kadar arttırmaya yetkilidir.

Kiralama İşlemlerinde Sınır

Madde 12- Kiralayan şirketin finansal kiralama işlemlerinin tutarının sınırı ile ortaklarına veya şirketler grubu ile yapacağı kiralama işlemleri esas ve usulleri ile tutarlarını belirlemeye Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu yetkilidir.

İKİNCİ BÖLÜM

Sözleşmenin Hüküm ve Sonuçları

Kiracının Hak Ve Borçları:

Kiracının Hak Ve Borçları:

Madde 13- Kiracı, sözleşme süresince finansal kiralama konusu malın zilyedi olup, sözleşmenin amacına uygun olarak her türlü faydayı elde etmek hakkına sahiptir. Kiracı, finansal kiralama konusu malı sözleşmede öngörülen şart ve hükümlere göre itinayla kullanmak zorundadır.

Sözleşmede aksine hüküm yok ise kiracı, malın her türlü bakımından ve korunmasından sorumlu olup, bakım ve onarım masrafları kiracıya aittir.

Malın Hasar Ve Ziyayı

Madde 14- Malın sözleşme süresi içinde hasar ve ziyayı sorumluluğu kiracıya aittir. Bu sorumluluk ödenen sigorta miktarının karşılanmayan kısmı ile sınırlıdır. Ancak bu farkı, kiracı finansal kiralama bedelleri ile ödemek zorundadır.

Devir Yasağı

Madde 15- Kiracı, finansal kiralama konusu maldaki zilyetliğini bir başkasına devredemez.

Malın Kiracıya Teslim Edilmemesi

Madde 16- Finansal kiralama konusu malın, kiralayanın malın imalatçısı veya satıcısı ile zamanında sözleşme yapmaması veya gerekli ödemeyi zamanında yerine getirmemesi veya diğer sebepler ile kiracıya teslim edilmemesi halinde Borçlar Kanununun 106'ncı maddesi hükmü uygulanır.

Kiralayan Şirketin Hak Ve Borçları

Madde 17- Finansal kiralama konusu mal kiralayan şirketin mülkiyetindedir. Kiralayan şirket, mülkiyeti kendisine ait olan finansal kiralama konusu malı sözleşme süresince sigorta ettirmek zorundadır. Sigorta primlerinin ödenmesi kiracıya aittir.

Mülkiyetin Üçüncü Kişiyeye Devri

Madde 18- Sözleşmede aksi öngörülmemişse kiralayan, malın mülkiyetini bir üçüncü kişiye devredemez. Sözleşmede bu yetkinin tanınması halinde devir, ancak başka bir kiralayana yapılabilir. Devralan, sözleşme hükümlerine uymak zorundadır. Devrin kiracıya karşı geçerli olması onun haberdar edilmesine bağlıdır.

Kiracının İflası Veya İcra Takibine Uğraması

Madde 19- Kiracının iflası halinde, iflas memuru, İcra ve İflas Kanununun 221 inci maddesinin birinci fıkrası hükmüne göre büro teşkilinden önce, finansal kiralama konusu malların tefrikine karar verir. İflas memurunun bu kararına yedi gün içinde itiraz edilebilir. Kiracı aleyhine icra yoluyla takip yapılması halinde, icra memuru, finansal kiralama konusu malların takibin dışında tutulmasına karar verir. İcra memurunun kararına karşı yedi gün içinde itiraz edilebilir. Bu itirazlar, tetkik mercince en geç bir ay içinde karara bağlanır.

Kiralayanın İflâsı Veya İcra Takibine Uğraması

Madde 20- Kiralayanın iflası halinde, sözleşme, kararlaştırılan sürenin sonuna kadar iflâs masasına karşı geçerliliğini sürdürür. Kiralayan aleyhine icra yoluyla takip yapılması halinde, finansal kiralama konusu mallar, sözleşme süresi içinde haczedilemez.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Sözleşmenin Sona Ermesi

Sözleşmenin Süresinin Dolması Sebebiyle Sona Ermesi

Madde 22- Sözleşme kararlaştırılan sürenin dolmasıyla son bulur. Ancak, taraflardan her biri sürenin bitiminden en az üç ay önce bildirilmek kaydıyla, mevcut veya yeni şartlarla sözleşmenin uzatılmasını talep edebilir. Sözleşmenin uzatılması tarafların anlaşmasına bağlıdır.

Sözleşmenin Diğer Sebeplerle Sona Ermesi

Madde 22- Sözleşme; şirketin sona ermesi, tüzel kişiliğinin hitamı, kiracının iflası veya aleyhine yapılan bir icra takibinin semeresiz kalması, kiracının ölümü veya fiil ehliyetini kaybetmesi veya işletmesini tasfiye etmesi hallerinde, sözleşmede aksine bir hüküm yoksa, sona erer.

Sözleşmenin İhlali

Madde 23- Kiralayan, finansal kiralama bedelini .ödemede temerrüde düşen kiracıya verdiği otuz günlük süre içinde de ödenmemesi halinde, sözleşmeyi feshedebilir. Ancak sözleşmede, süre sonunda mülkiyetin kiracıya geçeceği kararlaştırılmış ise, bu süre altmış günden az olamaz. Taraflardan birinin sözleşmeye aykırı harekette bulunduğu hallerde, bu aykırılık nedeniyle diğer tarafın sözleşmeyi devam ettirmesinin beklenemeyeceği durumlarda sözleşme feshedilebilir.

Sözleşmenin Sona Ermesinin Sonuçları

Madde 24- Sözleşme sona erdiğinde, sözleşmeden doğan satın alma hakkını kullanmayan veya bu hakkı bulunmayan kiracı, finansal kiralama konusu malı derhal geri vermekle mükelleftir.

Sözleşmenin Feshinin Sonuçları

Madde 25- Sözleşmenin kiralayan tarafından feshi halinde kiracı malı iade ile birlikte vadesi gelmemiş finansal kiralama bedellerini ödemek yükümlülüğü altında olduğu gibi kiralayanın bunu aşan zararından da sorumludur. Sözleşme kiracı tarafından feshedilirse kiracı malı geri vermekle beraber uğradığı zararın tazminini kiralayandan talep edebilir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Sözleşmenin Tabi Olduğu Hükümler

Uygulanacak hükümler

Madde 26- Sözleşmeye, bu Kanunda hüküm olmayan hallerde Borçlar Kanununun genel hükümleri, sözleşmenin niteliğine uygun düştükleri oranda ise özel hükümleri uygulanır.

Uygulanmayacak Hükümler

Madde 27- Sözleşme hakkında, Medeni Kanunun 688,689,690 ıncı maddeleri ve Borçlar Kanununun 222,223,224,254. maddeleri ile 6570 sayılı Gayrimenkul Kiraları Hakkında Kanun hükümleri uygulanmaz.

BEŞİNCİ BÖLÜM

Teşvik ve Vergiye Dair Hükümler

Teşvik

Madde 28- Teşvik belgesine bağlanmış bulunan yatırımların tamamının veya bir bölümünün finansal kiralama yoluyla gerçekleştirilmesi halinde kiralayan, kiracının teşvik belgesinde belirtilen ve satın alma halinde onun tarafından kullanılmasına hak kazanılan teşviklerden Devlet Planlama Teşkilatınca teşvik mevzuatına göre belirlenecek esaslar

çerçevesinde yararlanır. Sözleşme süresi içinde teşvik mevzuatı uyarınca kazanılmış haklar saklıdır.

Gümrüğe dair hükümler

Madde 29- Yabancı şirket ile kiracı arasında akdedilen sözleşmeye göre getirilen mallara, gümrük vergileri bakımından aşağıdaki hükümler uygulanır:

a) Satın alma hakkı bulunmayan bir sözleşmeye dayanarak veya bu hak bulunsa dahi teşvik belgesinde gümrük muafiyetinden yararlanması öngörülmemiş malların Türkiye'ye girişinde, gümrük mevzuatının süre kısıtlaması hariç, sözleşme süresine bağlı olarak, geçici muafiyet rejimine dair hükümler uygulanır. Bu şekilde Türkiye'ye getirilen mallar için ileride doğabilecek vergileri karşılayacak miktarda teminat alınır. Şu kadar ki, sözleşme süresi sonunda kesin ithalâtın yapılmaması ve finansal kiralama konusu malların kiralayana iade edilmek üzere yurt dışına çıkarılmak istenmesi halinde daha önce yapılan teminata bağlama işlemi genel hükümlere göre çözülür. Teminata bağlama usul ve esasları bir yönetmelikle belirlenir.

b) Sözleşme süresi sonunda finansal kiralama konusu malların kesin ithalâtının yapılması halinde, vergi ödeme mükellefiyetinin başladığı tarihteki cari kur ve normal fiyat üzerinden hesaplanacak gümrük vergileri tahsil olunur.

İstisnalar ve vergi nisbetinin tespiti

Madde 30- Sözleşme her türlü vergi, resim ve harçtan istisnadır. Bakanlar Kurulu, dar mükellefiyete tabi kurumların bu Kanunun uygulamasından doğacak kazanç ve ücretlerinden yapılacak vergi tevkifat nisbetlerini sıfıra kadar indirmeye veya kurumlar vergisindeki nisbete kadar yükseltmeye yetkilidir.

Davanın niteliği

Madde 31- Sözleşmelerden doğan davalar ticari dava niteliğindedir.

Yönetmelik

Madde 32- Bu Kanunun;

a) 7 nci maddesinde belirtilen yönetmelik Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulunca,

b) 10 uncu maddesinde belirtilen yönetmelik, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulunca,

c)- 30 uncu maddesinde öngörülen yönetmelik Maliye ve Gümrük Bakanlığınca, yayımından itibaren üç ay içinde çıkarılır.

Yürürlük

Madde 33- Bu Kanun yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Yürütme

Madde 34- Bu Kanun hükümlerini Bakanlar Kurulu yürütür.

Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği (SIRA NO :319)

R.Gazete No. 25155

R.G. Tarihi: 1.7.2003

Maliye Bakanlığı'ndan :

Bilindiği üzere, 4842 sayılı Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanunun (1) 25 inci maddesi ile 213 sayılı Vergi Usul Kanununa (2) finansal kiralama işlemlerinde değerlendirme hükümlerini düzenleyen Mükerrer 290 ıncı madde eklenmiştir. Ancak, 4842 sayılı Kanunun 39 uncu maddesinin h bendi hükmü gereğince 25 inci madde 01.07.2003 tarihinden itibaren yapılacak finansal kiralama işlemlerinde uygulanmak üzere yayımı tarihinde yürürlüğe girdiğinden belirtilen tarihten sonra yapılacak finansal kiralama işlemlerinde bu Tebliğ hükümlerine uyulması gerekmektedir. Yapılan yasal düzenleme ile finansal kiralama iş

lemlerinde kiralama işleminin hukuki mahiyeti veya şekli yerine, özün önceliği ilkesi benimsenmektedir.

Mükerrer 290 ıncı maddenin 4 numaralı bendi hükmü ile Bakanlığımıza bu maddenin uygulamasına yönelik usul ve esasları belirleme yetkisi verilmiştir. Bu yetkiye istinaden aşağıdaki açıklamaların yapılmasına gerek duyulmuştur.

I- TANIMLAR

Mükerrer 290 ıncı maddenin uygulanmasına ilişkin olarak söz konusu maddenin 3 numaralı bendinde yer alan tanımlarla ilgili açıklamalar aşağıdadır.

1- Finansal Kiralama: Kira süresi sonunda mülkiyet hakkının kiracıya devredilip devredilmediğine bakılmaksızın, bir iktisadi kıymetin mülkiyetine sahip olmaktan kaynaklanan riskler ile yararların tamamının veya tamamına yakınının belli bir dönemde bedel karşılığı kiracıya bırakılması sonucunu doğuran kiralamalardır. Aynı iktisadi kıymete ilişkin birden fazla sözleşme, ilave, tadil ve diğer sözleşmelerin yapılması halinde tüm anlaşmalar bir arada değerlendirilmelidir.

Aşağıda belirtilen kriterlerden birini veya daha fazlasını karşılayan kiralamalar finansal kiralama olarak kabul edilecektir.

a) İktisadi kıymetin mülkiyetinin kira süresi sonunda kiracıya devredilmesi: Sözleşmede iktisadi kıymetin kiracıya devrine ilişkin hüküm olması veya satım opsiyonu olması ve kiracının yüksek bir olasılıkla bu opsiyonu kullanacak olması halidir.

b) Kiracıya kira süresi sonunda iktisadi kıymeti rayiç bedelinden düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınması: Sözleşmenin başında kira süresi sonunda iktisadi kıymetin rayiç bedelinin alacağı değer tam olarak tespiti doğal olarak zorluklar içermektedir. Kira süresi sonunda iktisadi kıymetin alacağı rayiç bedel genel olarak enflasyon ve kıymetin amortismanı dikkate alınarak hesaplanmaktadır. Kira süresi sonunda kiracının satın alma hakkını kullanacağını büyük bir olasılıkla tahmin edildiği durum tarif edilmektedir. Örneğin, X şirketi sahip olduğu ve sözleşme başındaki rayiç bedeli 50 milyar lira olan bir iktisadi

kıymetini 5 yıllık bir süre için Y şirketine kiralsın. Sözleşme başında iktisadi kıymetin enflasyon ve amortismanı dikkate alınarak sözleşme sonunda alacağı değer 5 milyar lira olarak tahmin edilsin. Kiracı Y şirketinin 5 yıllık kira süresi sonunda iktisadi kıymeti 1 milyar liraya veya daha düşük bir değere satın alma hakkı opsiyonu bulunsun. Bu durumda kiracı şirket tarafından kira süresi sonunda satın alma hakkının kullanılacağı açıktır.

c) Kiralama süresinin iktisadi kıymetin ekonomik ömrünün %80'inden daha büyük bir bölümünü kapsaması: Ekonomik ömür, bir iktisadi kıymetin ekonomik olarak kullanılabileceği veya belli sayıdaki üretimin elde edilebileceği tahmin edilen dönemdir. Örneğin, iktisadi kıymetin ekonomik ömrü 10 yıl, kiralama süresi 9 yıl ise kiralama süresi ekonomik ömrün % 80'inden fazla olduğu için bu kiralama bir finansal kiralama olacaktır. Kiracı iktisadi kıymetin ekonomik ömrünün önemli bir kısmını, %80 veya daha fazlası, kullanma hakkına sahip ise aynı zamanda iktisadi kıymetin ekonomik faydasının önemli bir bölümünü elde etmekte ve aynı zamanda risklerine de maruz kalmaktadır. Bazı iktisadi kıymetlerin ekonomik ömür nispetinin hesaplanmasında oransal olarak ilk yıllarının son yıllarına göre daha fazla ekonomik fayda sağlayacağı göz önünde tutulabilir.

d) Sözleşmeye göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının iktisadi kıymetin rayiç bedelinin %90'ından daha büyük bir değeri oluşturması: Aşağıdaki 5 ve 6 ncı maddelere göre tespit edilen kira ödemelerinin bugünkü değeri toplamının iktisadi kıymetin sözleşme başındaki rayiç bedelinin % 90'ından büyük olması halinde kiralama finansal kiralama değildir. Örneğin, kiralama başlangıcında iktisadi kıymetin rayiç bedeli 50 milyar lira ve kira ödemelerinin bugünkü değeri toplamı 49 milyar lira ise bu bir finansal kiralama değildir. Çünkü, 49 milyar lira 50 milyar liranın %90'ı olan 45 milyar liradan daha büyüktür.

2 - 4842 sayılı Kanunla Vergi Usul Kanununda yapılan düzenlemede 3226 sayılı Finansal (3) Kiralama Kanununa bir atıfta bulunulmamıştır. Dolayısıyla, Finansal Kiralama Kanunu kapsamında yapılan bir kiralama işlemi, yapılacak inceleme sonucunda kiralama işleminin bu madde hükümleri gereğince finansal kiralama olarak kabul edilmemesini gerektirmesi halinde vergi uygulamaları açısından finansal kiralama olarak kabul edilmeyecek veya tam tersi durumda Finansal Kiralama Kanunu kapsamında yapılmayan bir kiralama işleminin yapılacak inceleme sonucunda bu madde hükümleri gereğince finansal kiralama

şartlarını sağladığının anlaşılması halinde vergi uygulamaları açısından finansal kiralama olarak kabul edilecektir.

3- Arazi, arsa ve binalarla ilgili kiralama sözleşmelerinde, sadece sözleşmede kira süresi sonunda mülkiyet hakkının kiracıya devri öngörülmüşse veya kiracıya kira süresi sonunda kiralama konusu gayrimenkulu düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınmışsa finansal kiralama olarak kabul edilecektir.

4- Doğal kaynakların araştırılması veya kullanılmasına yönelik kiralama sözleşmeleri ile sinema filmleri, video kayıtları, patentler, kopyalama hakları gibi kıymetlerle ilgili lisans sözleşmeleri Mükerrer 290 ıncı madde kapsamında değerlendirilemez.

5- Kira Ödemeleri: Sözleşmeye göre, kiralama süresi boyunca yapılması gereken kira ödemeleridir. Sözleşme hükümlerine göre kiracının kiralama süresi başlangıcında kiralayana ödediği ve kendisine geri dönüşü olmayacak depozito veya peşin ödenmiş kira bedellerinin de kira ödemeleri içinde sayılacağı tabiidir.

Aşağıda sayılan değerler de kira süresi boyunca yapılan kira ödemeleri kapsamında değerlendirilecektir;

a) Kira süresi sonunda kiralama konusu iktisadi kıymetin kalan değerine ilişkin bir taahhüt olması halinde bu değer(4)

b) Kira süresi sonunda kiracıya düşük bir bedelle iktisadi kıymeti satın alma hakkı tanındığı ve sözleşme başlangıç tarihinde bu hakkın kullanılma olasılığının yüksek olduğu durumda bu satın alma hakkının kullanılması durumunda ödenmesi gereken bedel.

6- Kira Ödemelerinin Bugünkü Değeri: Kira ödemelerinin, sözleşme tarihinde, kiralamada kullanılan faiz oranı dikkate alınarak hesaplanan bugünkü değerlerinin toplamıdır. Kiralamada kullanılan faiz oranı tespit edilemiyorsa, kiracının kiralamaya konu iktisadi kıymeti satın almak için aynı vade ile alması gereken borç için katlanacağı faiz oranı kullanılır.

7 - Kiralamada Kullanılan Faiz Oranı : Kira ödemeleri ile garanti edilmemiş kalan değer toplamının bugünkü değerini, kiralamaya konu iktisadi kıymetin rayiç bedeline eşitleyen iskonto oranıdır.

8- İktisadi Kıymetin Rayiç Bedeli: Bir iktisadi kıymetin değerlendirme günündeki normal alım satım değeridir. Diğer bir ifadeyle, fiyatlar konusunda bilgili, birbirinden bağımsız, gerçek alıcı ve satıcının karşılıklı pazarlık ortamında oluşturdukları bedeldir. Rayiç bedel sözleşmenin başlangıcında tespit edilmelidir. İktisadi kıymetin maliyet bedeli ile sözleşme başlangıcındaki rayiç bedeli arasında bir fark bulunmamalıdır.

9- Kalan Değer: Kiralanan iktisadi kıymetin kiralama süresi sonunda sahip olacağı tahmin edilen rayiç bedelidir. Kalan değer, iktisadi kıymetin maliyet bedeli ile kira süresi sonunda alabileceği rayiç değeri arasında bağlantı kurularak tahmin edilir. Kalan değer tahmininde benzer mala ilişkin tecrübeler veya aynı nitelikteki kullanılmış kıymetlerin fiyatları da kullanılabilir.

10- Kiralama Süresi: Kiracının iktisadi kıymeti kiraladığı sözleşmede belirtilen iptal edilemez süredir. Ancak, kiralamanın başlangıcında kiracıya sözleşme süresi bitiminde kira süresini uzatma hakkı tanınmış ve bu hakkı kullanacağını kesin veya kesine yakın olduğu durumda bu ilave süre de kira süresi içinde kabul edilir. Örneğin, süre uzatımındaki kira bedelinin rayiç bedeline oranla çok düşük olması veya kiralamanın yenilenmemesi halinde kiracının ödemek zorunda kalacağı çok yüksek bir ceza miktarının tespit edilmesi hallerinde kiracı kullanım hakkını kullanacağı açık olduğundan bu durumdaki sürelerin kiralama süresi içinde değerlendirilmesi gerekmektedir.

11- Kiralamanın Başlangıcı: Sözleşmenin yapıldığı tarih veya taraflardan birinin sözleşmenin ana maddelerinden birine ilişkin önemli yükümlülük ve taahhütlere girdiği tarihlerden erken olanıdır. Örneğin, kiralayanın sözleşme yapılmadan kiralama konusu iktisadi kıymeti kullanım amacıyla hazır hale getirme çalışmalarına başlaması halinde kiralamanın başlangıcı daha sonra yapılacak sözleşmedeki tarih değil hazır hale getirme çalışmalarına başlama tarihidir.

II- DEĞERLEME VE AMORTİSMAN UYGULAMASI

Finansal kiralamaya konu olan iktisadi kıymet ile sözleşmeden doğan hak, borç ve alacakların değerlemesi ve amortisman uygulaması aşağıdaki esaslara göre yapılacaktır.

A- Kiralayana İlişkin Hükümler:

1- Kiralama süresi boyunca kiracı tarafından yapılacak kira ödemelerinin toplam tutarı, anapara artı faiz, alacak olarak aktife alınacaktır. Diğer yandan, aktifleştirilen alacak tutarı ile kira ödemelerinin bugünkü değeri arasındaki fark ise gelecek dönemlere ait faiz geliri olarak pasifleştirilmek suretiyle değerlendirilerek kayıtlara intikal ettirilecektir.

2- Kiralama konusu iktisadi kıymet ise, bu iktisadi kıymetin net bilanço aktif değerinden kira ödemelerinin bugünkü değerinin düşülmesi sonucu bulunan tutar ile değerlendirilecektir. İktisadi kıymetin net bilanço aktif değerinden kira ödemelerinin bugünkü değerinin düşülmesi sonucu bulunan tutarın sıfır veya negatif olması halinde, iktisadi kıymet iz bedeliyle değerlendirilip aradaki fark iktisadi kıymetin elden çıkarılmasından elde edilen kazançlar gibi işleme tâbi tutulacak olup gelir kaydedilmesi gerekmektedir. Finansal kiralama konusu iktisadi kıymetin net bilanço aktif değeri ile kira ödemelerinin bugünkü değeri çoğu zaman birbirine eşit olacağından finansal kiralama şirketi veya kiralayana, iktisadi kıymeti genel olarak iz bedeliyle kayıtlarında gösterecektir. İktisadi kıymetin net aktif bilanço değerinden, kira ödemelerinin bugünkü değerinin düşülmesi sonucu oluşan tutarın pozitif olması durumunda, pozitif fark finansal kiralama şirketi tarafından amortisman tabii tutulacaktır. Örneğin, net bilanço aktif değeri veya fatura tutarı 100 milyar lira, kira ödemelerinin net bugünkü değeri 95 milyar ise, 5 milyar lira pozitif fark finansal kiralama şirketi tarafından amortisman tabii tutulacaktır. Amortisman ayırma işlemi Vergi Usul Kanunu ve ilgili genel tebliğlerde bu iktisadi kıymet için tespit edilmiş sürelerde yapılacaktır. Farkın sıfır veya negatif olması durumunda amortisman ayrılması mümkün değildir ve bu kiralama konusu iktisadi kıymetler için yeniden değerlendirilmesi söz konusu olmayacaktır.

3- Gelecek dönemlere ait faiz gelirleri, kiralanana iktisadi kıymetin finansal kiralama sözleşmesinin yapıldığı tarihteki rayiç bedelinden, her bir dönem sonunda anapara geri ödemelerinin düşülmesi sonucu kalan tutar üzerinden sabit bir dönemsel faiz oranı yaratacak

şekilde hesaplanması suretiyle tahakkuk ettirilecektir. Tahakkuk tarihinden vadenin bitiminin anlaşılması gerekmektedir. Her bir dönem sonu ifadesinden kira sözleşmesi ekindeki ödeme planındaki ödeme dönemlerinin anlaşılması gerekmektedir. Örneğin, 4 yıllık kiralama dönemi, yılda bir kez ödemeli ve her yıl 30/09.... tarihinde kira ödemesi öngörülmüşse, "her bir dönem sonu" ifadesinden 30/09....., 30/09... ve sonraki yıllar tarihlerini anlamak gerekmektedir. Bu durumda, her bir 30/9... tarihi itibarıyla faiz ve ana para ayrıştırması yapılarak, pasifleştirilen faiz gelirlerinden 30/9... tarihi itibarıyla bakiye anapara borcuna isabet eden faiz tutarı gelir kaydedilmelidir.

4- Aktifleştirilen alacak tutarının reeskonta tabi tutulması mümkün bulunmamaktadır.

5- Kiralayan şirketler tarafından iktisadi kıymetin satın alınmasında Türk Lirası veya döviz cinsinden kredi kullanılmış ise ilk yıl için ödenen kur farkları ve faiz giderlerinin sözleşme yapılmasından önce kıymetin maliyetine ilave edilebilecek olması halinde maliyete ilave edilecek aksi halde ve diğer yıllarda ise gider kaydedilecektir.

6- Kiralayanın finansal kiralamaya konu iktisadi kıymetin üretimini veya alım satımını yapması halinde, iktisadi kıymetin net bilanço aktif değeri olarak rayiç bedeli dikkate alınacaktır. Rayiç bedel ile maliyet bedeli arasındaki farkın normal bir satış işleminden elde edilen kâr veya zarar olarak işleme tâbi tutulması gerekmektedir.

7- Madde hükümleri 01/07/2003 tarihinden itibaren yapılacak kiralama işlemlerine uygulanmak üzere yayımı tarihinde yürürlüğe gireceğinden, finansal kiralama şirketleri 01/07/2003 tarihinden önce yapılan finansal kiralama sözleşmelerindeki sabit kıymetler için amortisman ayırmaya ve yeniden değerlendirme yapmaya devam edecektir.

B- Kiracıya İlişkin Hükümler:

1- Finansal kiralama işlemine konu iktisadi kıymeti kullanma hakkı ve sözleşmeden doğan borç, kiralama konusu iktisadi kıymetin rayiç bedeli veya sözleşmeye göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerinden düşük olanı ile değerlendirilecektir. Finansal kiralama konusu iktisadi kıymet, kullanma hakkı olarak aktife alınacak karşılığında ise kiralayana olan borç pasife kaydedilecektir.

2- Kiracı tarafından aktifleştirilen finansal kiralamaya konu iktisadi kıymeti kullanma hakkı, Vergi Usul Kanununun üçüncü kitabının üçüncü kısmının birinci bölümü ve ilgili genel tebliğlerde kiralama konusu iktisadi kıymet için belirlenmiş usul ve esaslar çerçevesinde amortisman ve Kanunun Mükerrer 298 inci maddesi uyarınca da yeniden değerlemeye tâbi tutulacaktır. Diğer bir ifadeyle, kullanım hakkı, Vergi Usul Kanunu ve ilgili genel tebliğlerde bu iktisadi kıymet için tespit edilmiş amortisman sürelerinde amorti edilecektir. Sözleşmenin fesholması halinde kalan dönemler için iktisadi kıymetle ilgili olarak amortisman ayrılma ve yeniden değerlendirme işlemleri yapılmayacaktır.

3- Finansal kiralama sözleşmesine göre yapılan kira ödemeleri, borç anapara ödemesi ve faiz gideri olarak ayrıştırılacak ve bu ayrıştırma işlemi her bir dönem sonunda kalan borç tutarına sabit bir dönemsel faiz oranı uygulanmasını sağlayacak şekilde yapılacaktır. Kiralayan açısından yorumu yapılan "her bir dönem sonu" ifadesi, kiracı açısından sözleşmede belirtilen kira ödeme tarihidir.

4- Finansal kiralama borçlarının Vergi Usul Kanununun 285 inci maddesi kapsamında reeskonta tabi tutulması mümkün bulunmamaktadır.

5- Finansal kiralama işlemi esas olarak bir kredi işleminden farklı değildir. Kiralayana ödenen finansal kiralama bedellerinin faiz kısmı finansman gider kısıtlamasına tabidir.

6- Kiralayan şirketin yurtdışında bulunması halinde kiracı tarafından 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun (5) değişik 24 üncü maddesine göre tevkifat yapılacağı tabiidir. (93/5147 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı eki Kararın 3 üncü maddesinin (a) bendi gereğince %1)

7- Mükerrer 290 ıncı madde hükümleri 01/07/2003 tarihinden sonra yapılacak kiralama işlemlerine uygulanmak üzere yürürlüğe gireceğinden bu tarihten önce yapılan finansal kiralama sözleşmelerindeki ödeme planına göre fatura edilen finansal kiralama bedelleri gider kaydedilmeye devam edilecektir.

III - KATMA DEĞER VERGİSİ VE TEŞVİKLERDEN YARARLANMA

1- 4842 sayılı Kanun ile finansal kiralama işlemlerinde katma değer vergisi uygulamasına ilişkin olarak herhangi bir değişiklik yapılmamıştır. Bu nedenle düzenleme öncesi uygulama, finansal kiralama şirketi tarafından malın satın alınması, finansal kiralama faturaları ve sözleşme bitiminde malın kiracıya teslimine ilişkin olarak söz konusu düzenleme öncesindeki uygulama aynen sürdürülecektir.

Örneğin, finansal kiralama faturalarında, anapara artı faiz tutarına KDV uygulanması devam edecektir. Öte yandan, finansal kiralama şirketleri dışındaki şirketlerin yaptığı ve finansal kiralama sayılan işlemlerde 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu'na göre yapılan sözleşmeler için öngörülen indirimli KDV oranlarının uygulanması mümkün değildir.

2- 4842 sayılı Kanunun Geçici 2 nci maddesinde bu Kanunun yayımı tarihinden önce yapılan finansal kiralama sözleşmeleri ile ilgili olarak Finansal Kiralama Kanununun bu Kanunla değiştirilmeden önceki 28 inci maddesi hükümlerinin uygulanacağı hüküm altına alınmıştır. Ayrıca, aynı Kanunun 31 inci maddesi ile Finansal Kiralama Kanununun 28 inci maddesi değiştirilmiş ve finansal kiralama yoluyla gerçekleştirilen yatırımlarda kiralayanın, finansal kiralama konusu iktisadi kıymetlerle ilgili olarak bunların satın alınması halinde uygulanan teşviklerden yararlanacağı hüküm altına alınmıştır. Bu nedenle finansal kiralama şirketleri eskiden olduğu gibi finansal kiralama yoluyla gerçekleştirilen yatırımlarda yatırım indirimi ve diğer teşvik unsurlarından yararlanmaya devam edecektir.

Tebliğ olunur.

- (1) 24.04.2003 tarih ve 25088 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.
- (2) 10.01.1961 tarih ve 10703 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.
- (3) 28.06.1985 tarih ve 18795 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.
- (4) 05.05.2004 tarih ve 25453 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 334 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile değiştirilmiş halidir.
- (5) 10.06.1949 tarih ve 7229 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.

6.2. Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri Ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik

Yayınlandığı Resmi Gazete Tarih ve No: 18.11.2005 / 25997 Karar Sayısı : 2005/9617

Amaç

Madde 1 - Bu Yönetmeliğin amacı; küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin tanımına, niteliklerine ve sınıflandırılmasına ilişkin esasların belirlenmesi ve bu tanım ve esasların tüm kurum ve kuruluşların uygulamalarında esas alınmasını sağlamaktır.

Kapsam

Madde 2 - Bu Yönetmelik; küçük ve orta büyüklükteki işletmeler ile bu işletmelerin tanımlarına, niteliklerine ve sınıflandırılmasına ilişkin uygulama usul ve esaslarının belirlenmesini kapsar.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri ilgilendiren mevzuatın uygulanmasında bu Yönetmelik hükümleri esas alınır. Ancak; KOBİ'lere yönelik destek sağlayan kuruluşlar, bu Yönetmelikte belirtilen sınırları aşmamak kaydıyla, kendi sektör ve büyüklük önceliklerini belirleyebilirler. Devlet yardımları dışındaki uygulamalar için sadece çalışan sayıları dikkate alınabilir.

Dayanak

Madde 3 - Bu Yönetmelik; 8/1/1985 tarihli ve 3143 sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanununun ek 1 inci maddesine dayanılarak hazırlanmıştır.

Tanımlar

Madde 4 - Bu Yönetmeliğin uygulanmasında;

a) İşletme: Yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup, bir ekonomik faaliyette bulunan birimleri,

b) Küçük ve orta büyüklükte işletme (KOBİ): İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan ve bu Yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca "KOBİ" olarak adlandırılan ekonomik birimleri,

c) Mali bilanço: Bir işletmenin belirli bir tarihte sahip olduğu varlıklar ile bu varlıkların sağlandığı kaynakları gösteren mali tabloyu,

d) Net satış hasılatı: Bir işletmenin brüt satışlarından satış iskontoları ve iadeleri ile diğer indirimlerin düşülmesi sonucu bulunan tutarı,

e) Yıllık iş birimi (YİB): Bir yıl boyunca tam zamanlı olarak işletmede veya işletme adına çalışan bir kişiyi,

f) Yakın piyasa: İlgili piyasanın akış zincirinin başlangıç veya bitiminde yer alan ürün veya hizmet piyasasını, ifade eder.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin sınıflandırılması

Madde 5 - KOBİ'ler aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır.

a) Mikro işletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu bir milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler,

b) Küçük işletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler,

c) Orta büyüklükteki işletme: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

Sınıf değiştirme ve vasfın kaybı

Madde 6 - Hesaplarının kapanış tarihinde, işletme sınıfları ve KOBİ vasfı belirlenirken dikkate alınan kriterlerden herhangi birini, birbirini takip eden iki hesap döneminde de kaybeden veya aşan işletmeler sınıf değiştirir veya KOBİ vasfını kaybeder.

İşletme türleri

Madde 7 - KOBİ'ler, çalışan sayıları veya mali bilgilerinin tespitine yönelik olarak; diğer işletmeler ile olan sermaye veya oy hakkı ilişkilerine göre bağımsız işletmeler, ortak işletmeler ve bağlı işletmeler olmak üzere üçe ayrılır.

Bağımsız işletme

Madde 8 - Gerçek veya tüzel kişilerin sahip olduğu ve bu Yönetmeliğe göre ortak veya bağlı işletme sayılmayan bir işletme;

- a) Başka bir işletmenin % 25 veya daha fazlasına sahip değilse,
- b) Herhangi bir tüzel kişi veya kamu kurum ve kuruluşu veya birkaç bağlı işletme tek başına veya müştereken bu işletmenin % 25 veya daha fazla hissesine sahip değilse,
- c) Konsolide edilmiş hesaplar düzenlemiyorsa ve konsolide hesaplar düzenleyen başka bir işletmenin hesaplarında yer almıyorsa ve bu nedenle bağlı bir işletme değilse, bağımsız işletme kabul edilir.

Ortak işletme

Madde 9 - Bir işletmenin tek başına veya bağlı işletmeleriyle birlikte hakim etki yaratmayacak şekilde, başka bir işletmenin oy hakları veya sermayesinin % 25'inden fazlasına ve % 50'sinden azına sahip olması, yahut kendisinin oy hakları veya sermayesinin % 25'inden fazlasına ve % 50'sinden azına başka bir işletmenin hakim etki yaratmayacak şekilde sahip olması durumunda bunlar ortak işletme sayılır. Sermaye ve oy hakları payından yüksek olan esas alınır.

Birinci fıkrada belirtilen % 25 oranı;

a) Kamu yatırım şirketleri, girişim sermayesi yatırım ortaklıkları ve bir işletmedeki toplam yatırımları iki milyon YTL'yi aşmamak şartıyla kendi fonlarını borsaya kote edilmemiş işletmelere yatıran ve düzenli olarak risk sermayesi yatırımlarında bulunan gerçek kişiler veya kişi grupları,

b) Üniversiteler, üniversitelerin kurduğu vakıflar ve kâr amacı gütmeyen araştırma merkezleri,

c) Bölgesel kalkınma fonları da dahil kurumsal yatırımcılar,

d) Yıllık bütçesi onsekiz milyon YTL'den az olan veya nüfusu beşbinden az olan yerlerdeki; belde belediyeleri dahil belediyeler ve köy tüzel kişilikleri, tarafından aşılsa bile bu işletme bağlı işletme ilişkilerine sahip olmaması şartıyla bağımsız işletme sayılır.

Bağlı işletme

Madde 10 - Bir işletme;

a) Başka bir işletmenin sermaye veya oy haklarının çoğunluğuna sahip olma,

b) Başka bir işletmenin yönetim, yürütme veya denetim kurulu üyelerinin çoğunluğunu atama veya azletme yetkisine sahip olma,

c) Başka bir işletmenin hissedarı veya ortağı olup, bu işletmenin diğer hissedarları veya ortaklarıyla yaptığı anlaşma ile bunların oy haklarının çoğunluğunu tek başına kontrol etme hakkına sahip olma,

şartlarından en az birini taşıması halinde bağlı işletme sayılır.

9 uncu maddenin ikinci fıkrasında sayılan yatırımcıların; hissedarlık hakları saklı kalmak kaydıyla, söz konusu şirketlerin yönetiminde doğrudan veya dolaylı olarak yer almaması halinde, hiçbir hakim etkinin olmadığı kabul edilir ve bu işletmeler bağımsız işletme

sayılır. Ancak söz konusu yatırımcıların bir veya birden fazla işletme ile bağlı işletme ilişkilerinden herhangi birine sahip olması durumunda bunlar bağlı işletme sayılır.

Müşterek hareket eden gerçek kişi veya gerçek kişi grupları yoluyla bağlı işletme ilişkilerinden bir veya birkaçına sahip olan işletmeler, faaliyetlerinin bir kısmını veya tamamını aynı piyasa veya yakın piyasalarda gerçekleştiriyorlarsa bağlı işletme sayılırlar.

Kamu kontrolündeki işletmeler

Madde 11 - Bir işletmenin, sermayesinin veya oy haklarının % 25'inden fazlasının doğrudan veya dolaylı olarak, müştereken veya tek başına, 9 uncu maddenin ikinci fıkrasında sayılan yatırımcılar dışında bir veya birden fazla kamu kurum veya kuruluşunun kontrolünde olması halinde bu işletme KOBİ sayılmaz.

İşletme türünün beyanı

Madde 12 - Herhangi bir destek programına başvuran işletmeler, bağımsız işletme, ortak işletme ve bağlı işletme olarak 5 inci maddede belirtilen eşik değerlerle ilgili verileri içeren statü beyanında bulunabilirler (Ek 1).

Sermayenin kime ait olduğunun tam olarak belirlenemeyecek şekilde dağılmış olduğu ve bu işletmede, bir işletme veya birbirine bağlı işletmeler tarafından müştereken % 25 veya daha fazla sermaye hissesine sahip olunmadığının beyan edilebildiği durumlarda, işletme statü beyanında bulunabilir.

Bu beyanlar, kanunların izin verdiği kontrol ve incelemeler saklı kalmak kaydıyla ilgili kuruma yapılır.

Çalışan sayısı, finansman tutarı ve referans dönemi için kullanılan veriler

Madde 13 - 5 inci maddeye göre işletmelerin mali durumları ve çalışan sayılarının belirlenmesinde yıllık olarak hesaplanan en son veriler esas alınır.

Yeni kurulan ve ilk yıl hesapları henüz onaylanmamış işletmelerde sadece çalışan sayısı dikkate alınır.

Çalışan sayısı ve yıllık iş birimleri

Madde 14 - Bir işletmede çalışanların toplam sayısı, o işletmedeki yıllık iş birimlerinin toplam sayısına göre belirlenir. Hangi süre ile olursa olsun, yılın veya günün belirli bölümlerinde veya mevsimlik işlerde çalışan kişiler yıllık iş biriminin kesirlerini oluştururlar. Doğum izni ve birinci dereceden yakınların ölümü veya hastalık sebebiyle kullanılan izinler hesaba katılmaz.

Bu Yönetmeliğin uygulanmasında;

- a) İlgili işletmede çalışan işçi, işveren vekilleri ve işverenler ile işletme sahipleri,
- b) İşletmede düzenli olarak bir iş gören ve bunun karşılığında bir ücret alan ortaklar, çalışan olarak dikate alınırlar.
- c) Çıraklık ve mesleki eğitim sözleşmesi kapsamında işletmede mesleki eğitim gören çıraklar ve staj yapan öğrenciler çalışan sayısına dahil edilmez.

İşletme verilerinin bulunması

Madde 15 - Bağımsız işletmelerin çalışan sayılarını da kapsayan verileri, sadece o işletmenin hesaplarına göre belirlenir.

Bağlı veya ortak işletme ilişkisine sahip bir işletmenin başvurusunda kullanacağı veriler; işletmenin hesapları ve varsa işletmenin konsolide hesapları veya işletmenin konsolidasyon yoluyla dahil olduğu başka konsolide hesaplar ile ek-2'de belirtilen diğer verilere göre belirlenir.

İkinci fıkrada belirtilen verilere, varsa ilgili işletmenin ürettiği ürün veya hizmet piyasasının akış zincirinin başında veya sonunda yer alan herhangi bir ortak işletmesinin verisi eklenir. Eklenecek oran oy hakkı veya sermayedeki hisselerin (hangisi büyükse) oranıdır. İki veya daha çok şirketin karşılıklı katılma durumlarında her birinin yapacağı başvuruda büyük olan katılma oranı uygulanır.

Bağlı veya ortak işletme ilişkisine sahip bir işletme ile doğrudan veya dolaylı olarak bağlı olan herhangi bir başka işletmenin verilerinin tamamı, bu verilerin daha önce konsolidasyon yoluyla hesaplara dahil edilmediği durumlarda ikinci ve üçüncü fıkrada atıf yapılan veriye eklenir.

Bu madde kapsamında hesaplamalar yapılırken, başvuran işletmelerin bağlı veya ortak işletmelerinin başka işletmelerle sahip olduğu bağlılık veya ortaklık ilişkileri de göz önüne alınır.

Başvuran işletmenin ortak işletmelerine bağlı olan işletmelerin verileri, konsolidasyon yoluyla daha önceden dahil edilmemişse, ortak işletmenin verilerine % 100 olarak eklenir. Başvuran işletmenin ortak işletmelerine ortak olan işletmelerin verileri, eğer bu işletmeler başvuran işletmenin piyasa akış zincirinin hemen önünde veya arkasında yer alıyorsa ve konsolidasyon yoluyla daha önceden dahil edilmemişse ortak işletmenin verilerine büyük olan ortaklık yüzdesi ile eklenir.

Başvuran işletmenin bağlı işletmelerine ortak olan işletmelerin verileri, eğer bu işletmeler başvuran işletmenin piyasa akış zincirinin hemen önünde veya arkasında yer alıyorsa ve konsolidasyon yoluyla daha önceden dahil edilmemişse bağlı işletmenin verilerine büyük olan ortaklık yüzdesi ile eklenir. Başvuran işletmenin bağlı işletmelerine bağlı olan işletmelerin verileri, eğer konsolidasyon yoluyla daha önceden dahil edilmemişse bağlı işletmelerin verilerine % 100 olarak eklenir.

Bir işletmenin konsolide hesaplarında çalışanlara ilişkin verilerin bulunmadığı durumlarda çalışan sayıları; ortak işletmelerin çalışan sayıları ortaklık oranında, bağlı işletmelerin çalışan sayıları % 100 olarak eklenerek hesaplanır.

İstatistik çalışmaları

Madde 16 - Devlet İstatistik Enstitüsü, işletmelerde yıllık çalışan sayılarının belirlenmesinde aşağıda belirtilen gruplandırma ve sayıları esas alır.

- a) Yıllık çalışan sayısı 0'dan büyük -1 kişi,
- b) Yıllık çalışan sayısı 2-9 kişi,
- c) Yıllık çalışan sayısı 10-19 kişi,

- d) Yıllık çalışan sayısı 20-49 kişi,
- e) Yıllık çalışan sayısı 50- 249 kişi,
- f) Yıllık çalışan sayısı 249'dan fazla.

Beyan

Madde 17 - Bu Yönetmelik ekinde yer alan formlar ilgili işletme tarafından beyan esasına göre doldurulur. Bu Yönetmelik kapsamında yapılacak işlemlerde esas alınan belge ve formların içerdiği her türlü bilgiden başvuran işletme sorumludur. Yanlış ve yanıltıcı bilgilere ve belgelere dayanılarak yapılan işlemlerle elde edilen menfaatler kazanılmış hak sayılmaz.

Yetki

Madde 18 - Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, bu Yönetmeliğin uygulanmasına ilişkin esasları belirlemeye ve tebliğ çıkarmaya yetkilidir.

Yürürlük

Madde 19 - Bu Yönetmelik yayımı tarihinden altı ay sonra yürürlüğe girer.

Yürütme

Madde 20 - Bu Yönetmelik hükümlerini Bakanlar Kurulu yürütür.

Yönetmeliğe göre KOBİ'ler mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler olarak üç sınıfa ayrılmıştır. Bu sınıflandırmada;

- On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı yada mali bilançosu bir milyon YTL'yi aşmayan işletmeler mikro işletme,
- Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı yada mali bilançosu beş milyon YTL'yi aşmayan işletmeler küçük işletme ve
- İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı yada mali bilançosu yirmi beş milyon YTL'yi aşmayan işletmeler de orta büyüklükteki işletmeler olarak tanımlanmıştır.

6.3. Sincan-Etimesgut-Yenikent Sanayici ve İşadamları Derneği'ne (SİSİAD) Üye Kobi'lerin Leasing Kullanma Alışkanlıkları Anketi



Anketör'ün Adı:

Cevap Veren İşletmenin Adı:

Anket Tarihi:

Adresi:

NOT: Anket sorularını yanıtlamanız size herhangi bir yükümlülük vermeyecektir. Vakit ayırıp anket sorularını cevapladığınız için teşekkür ederiz!

Anket Soruları

1. İşletmeniz kaç yıldır faaliyet göstermektedir?

- 5 Yıldan az 6-10 Yıl 11-15 Yıl 16 Yıl ve Üstü

2. İşletmeniz için kira ödüyor musunuz?

- Evet Hayır

3. İşletmenizde kaç personeliniz bulunmaktadır?

- 1-9 10-19 20-29 30 ve Üstü

4. Faaliyetlerinizi sürdürürken ne gibi sorunlarla karşılaşıyorsunuz? Size uygun olan seçenekleri en önemlisi 1, ikinci sıradakine 2, üçüncü saradakine 3 şeklinde yazarak işaretleyiniz?

- Finansman sorunları
 Üretim sorunları
 İnsan kaynakları temini
 Kredi temini
 Bilgiye ulaşma
 Diğer(Belirtiniz.....)

5. Finansman ile ilgili sorunlarınızı nasıl çözüyorsunuz?

- Kendim çözüyorum
 Diğer işletme sahiplerinden fikir alıyorum
 Aile çevremlerle çözüyorum
 Ticari bankalardan destek alıyorum
 Danışmanlık şirketinden destek alıyorum
 Finans şirketlerinden destek alıyorum
 Diğer (Belirtiniz.....)

6. İşletmenize makine, araç, cihaz, bina ...vb gerektiği vakit bunları nasıl temin ediyorsunuz?

- Satın Alarak Kiralayarak Diğer(Belirtiniz.....)

7. Leasing(Finansal Kiralama) hakkında bilginiz var mı?

- Tam bilgiliyim Gerektiği kadar Kısmen Biraz Bilgim yok

8. Leasing hakkında bilgi edinmek ister misiniz?

- Evet Hayır

9. Leasing(Finansal Kiralama) yöntemiyle, makine, araç, teçhizat, bina, edindiniz mi? Cevabınız hayır ise 13. soruya geçiniz?

- Evet Hayır

10. Leasing işleminde hangi kuruluşa başvurduunuz?

- Ticari Banka'ya
 Kalkınma Banka'sına
 Leasing Şirketi'ne
 Diğer(Belirtiniz.....)

11. Leasing uygulamasını hangi alanda gerçekleştirdiniz?

- Makine
 Teçhizat
 Donanım(koltuk, masa, sandalye)
 Taşıt
 Bilgisayar
 Diğer(Belirtiniz.....)

12. Leasing'in işletmelere getirdiği kolaylıklardan hangisi veya hangilerini biliyorsunuz?

- Mali yetersizliğe rağmen ihtiyaçları giderebilme imkanı sağlamaktadır
 Maliyet düşüktür
 Riskin azdır
 Faiz hadleri ve enflasyondan korunma sağlar
 Likitlerin başka yatırımlara tahsisi mümkündür
 Kredi imkanlarının saklı kalmaktadır
 Diğer(Belirtiniz.....)

13. Sizce satın almaya göre kiralama yoluyla makine , araç, taşıt vb... malları edinmek işletmeye hangi imkanları sağlar?

- Risk'ten korur
 Bakım onarım gideri olmaz
 İcra takibi olmaz
 Sermaye kaybı olmaz
 Satın alma konusunda ön hazırlık, bilgilenme, seçim yapmaya gerek kalmaz
 Diğer(Belirtiniz.....)

14. KOSGEB(Küçük ve Orta Sanayi İşletmeleri Geliştirme Projesi İdaresi Başkanlığı) hakkında bilginiz var mı?

- Tam bilgiliyim Gerekli kadar Kısmen Biraz Bilgim yok

15. KOSGEB KOBİ'lere çeşitli destekler vermektedir. Bunlardan hangisi veya hangilerini biliyorsunuz?

- Finansal kiralama desteği
 Kredi desteği
 Proje desteği
 Eğitim desteği
 Yazılım desteği
 Nitelikli eleman desteği
 Fuar desteği
 Diğer(Belirtiniz.....)

16. KOSGEB'in, KOBİ'lere verdiği Finansal Kiralama yöntemiyle makine ve teçhizat desteğinden yararlandınız mı? Yanıtınız Olumsuzsa 18. soruya geçiniz!

- Destekten Yararlandım Destekten Yararlanmadım

17. KOSGEB'in, KOBİ'lere Finansal Kiralama yöntemiyle makine ve teçhizat desteğini nasıl buluyorsunuz?

- Çok Yeterli Yeterli Kısmen yeterli Biraz Yeterli Yetersiz

18 . KOBİ'lerin ekonomimize katkıları yüzde kaç oranındadır? %.....

Haberleşme Adresi: Eryaman 3. Etap Eston Blokları 17338 Ada 8/5 Etimesgut/ANKARA Tel: 0312 279
44 17

VII. BÖLÜM: KAYNAKÇA

Akgemci, Tahir, KOBİ'lerin Temel Sorunları Ve Sağlanan Destekler.

Ankara: Dizgi Matbaacılık Ltd. Şti., 2001.

Albayrak, Cemil, “Leasing Yöntemi ile Yatırımların Finansmanı”.

İstanbul: Maliye Yazıları, Nisan-Mayıs 1990.

Altop, Atilla, Özellikle Taşınır Yatırım Mallarına İlişkin Finansal Kiralama.

Ankara: Beta Yayınevi, 1990.

Ansen, Yenal, “Ekonominin Yükünü KOBİ'ler üstleniyor”.

Ankara: Ankara Ticaret Odası Yayın Organı, Ekonomik Denge, Yıl 3, Sayı 13
Temmuz-Ağustos 1998.

Apak, Sudi, Uluslararası Finansal Teknikler.

İstanbul: Emlak Bankası Yayınları, 1995.

Arı, Erdin, Türkiye’de Finansal Kiralama.

İstanbul: İktisadi Araştırmalar Vakfı Yayınları, 1996.

Arıkan, Rauf, Araştırma Teknikleri ve Rapor Yazma.

Ankara: Asil Yayın ve Dağıtım Ltd. Şti., 2005.

Baş, İ. Melih, “Bir Finansman Yöntemi olarak Finansal Kiralama(Leasing)”.

Ankara: M.P.M. Verimlilik Dergisi, Cilt: 16, Sayı: 2, 1987.

Baykal, Cevdet, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin İhracatta Örgütlenmesini Bir Model”.

Ankara: Dış Ticaret Müsteşarlığı Yayınları, No: 84, 1996.

Bozkurt, Recep, Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ'lerin Değişimleri ve Sorunları Paneli.

İstanbul: Kadir Has Üniversitesi Yayınları, 3 Mayıs 2006

Ceylan, Ali, “Türkiye’deki Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm önerileri”.

Bursa: B.Ü.İ.İ.B. Fakültesi Dergisi, Cilt 5, Sayı 2, 1984.

CONNON, J.C. “Issues in Sampling and Sample Desing – A Managerial Perspective Travel”, Tourism and Hospitality Research: A handbook For Manager and Researcher.
New York: 1994.

Çelik Adnan ve Akgemci, Tahir, Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler.
Ankara: Gazi Kitabevi, 2007.

Çetin, Canan, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi.
İstanbul: Der Yayınları, 1996.

Çeyiz, Semiz, “KOSGEB KOBİ Finansman Destekleri”.
İstanbul: Leasing Dünyası, Finansal Kiralama Derneği Bülteni, Sayı 13, Temmuz
2005.

Develi, Hilmi, “KOBİ’lere Strateji Lazım”.
Ankara: Girişim Dergisi, Sayı 97, Aralık 2007.

Delikurt, Adnan, “Ekonomik Kalkınmanın Temel Taşıyıcıları KOBİ’ler”.
Ankara: Sanayicinin Sesi, KOSGEP Yayınları, Yıl 3, Sayı 12, Ocak-Şubat 2004.

Demir, Oğuz, “Leasing Avantajları ve Vergi Kanunları Açısından İrdelenmesi”.
İstanbul: Vergi Dünyası Dergisi, Yıl, 17, Sayı 194, 1994.

Er, Şükrü, “KOBİ’ler ve Sanayimiz”.
Ankara: Standard, Yıl 37, Sayı 439, Ankara, Temmuz 1998.

Ergül, Nuray ve Dumanoğlu Sezai, Finansal Kiralama.
İstanbul: Der Yayınları, 2003.

“Finansal Kiralama Kanunu”.

T.C. Resmi Gazete(18795, 28 Haziran 1985).

“Gelir Vergisi Genel Tebliği İle Leasing Yoluyla Edinilen Mallara El Konulmaması Hakkındaki Yönetmelik”.

T.C. Resmi Gazete(19130, 7 Haziran 1985).

“Finansal Kiralama Kanunu(FKK) Hükümlerine göre Kiralama Konusu Edilen Malların Gümrük Vergi ve Resimlerin Teminata Bağlama Usul ve Esasları Gösterir Yönetmelik “.

T.C. Resmi Gazete(18882, 28 Eylül 1985).

“Yurt Dışında Yapılacak Kira Ödemelerinden Yapılacak Tevkifat Oranını Belirleyen Bakalar Kurulu Kararı”.

T.C. Resmi Gazete(19139, 19 Haziran 1986).

“Finansal Kiralama Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik”.

T.C. Resmi Gazete(21212, 8 Nisan1992).

“Finansal Kiralama İşlemlerinde Süre ve Sınırın Tespitine Dair Yönetmelik”.

T.C. Resmi Gazete(21278, 8.Temmuz 1992).

“Finansal Kiralama İşlemlerine Yönelik Düzenlemeler”

T.C. Resmi Gazete(2003/63, 24 Nisan 2003).

“Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş Ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik”

T.C. Resmi Gazete(26315, 10.Ekim 2006).

“Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerince Uygulanacak Tekdüzen Hesap Planı ve İzahnamesi İle Kamuya Açıklanacak Finansal Tabloların Biçim Ve İçeriği Hakkında Tebliğ”.

T.C. Resmi Gazete(25155, 17 Mayıs 2007).

“Finansal Kiralama, Faktoring Ve Finansman Şirketlerince Alacakları İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Tebliğ”.

T.C. Resmi Gazete(26588, 20 Mayıs 2007).

“Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik”.

T.C. Resmi Gazete(26454, 6 Mart2007).

“Finansal Kiralamaya Konu Olan Malların Katma Değer Vergisi Oranlarının Tespitine İlişkin Bakanlar Kurulu Kararı”.

T.C. Resmi Gazete(13033, 30 Aralık 2007).

Finansal Kiralama Şirketlerinin Kullanacakları Kredilerle İlgili BDDK(Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) Kararı”.

BDDK (2452/18 Ocak 2008).

Gücelioğlu, Ömer, Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEP'ten Beklentileri, Ankara: Tes-Ar Yayınları, Ankara, 1994.

Gürkan, Erkan, “KOSGEB KOBİ'leri Geleceğe Taşıyor”.
İstanbul: Türkticaret Yayınları, Sayı 7, 2004.

İraz, Rıfat, Girişimcilik ve KOBİ'ler.
Konya: Çizgi Kitabevi, Konya, 2005.

İstanbul Mülkiyeliler Vakfı, “Mali Dünyamızın Yeni Kavramaları Konulu Sempozyum Kayıtları”.

İstanbul: İstanbul Mülkiyeliler Vakfı, Mayıs 1993.

Karaerkek, Sadettin, “Dünyada ve Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler”.
Ankara: ASO Dergisi, Sayı 115, 1992.

Karasar, Niyazi, Bilimsel Araştırma Yöntemi, Kavramlar, İlkeler, Teknikler, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 12. Baskı, 1999.

Karataş, Süleyman, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler.

İstanbul: Veli Yayınları, 1991.

Kaya, Ali, Girişimcilik ve KOBİ Yönetimi.

Konya: Eğitim Kitabevi Yayınları, 2007.

Kaya, Nihat ve Peçen, Ümit, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Yolları.

İstanbul: Ege Bank Bilim Kültür ve Sanat Yayınları, Kareks Ofset, 1999.

Koç, Mehmet, Finansal Kiralama.

İstanbul: Beta Basım A.Ş., 2004.

Kondak, Nuray, İşletmelerde Finansman Sorunu ve Çözüm Yolları.

İstanbul: Der Yayınları, 2002.

KOSGEP Destekleri.

Ankara: Sanayicinin Sesi, Yıl 4, Sayı 16, Eylül-Ekim 2005.

Kuntalp, Erden, “Finansal Kiralama Kanununun Uygulanmasında Ortaya Çıkan Sorunlar”.

İstanbul: Leasing Dünyası, Finansal Kiralama Derneği Bülteni, Sayı: 16, Ağustos 2006.

Kuntalp, Erden ve Kırman Ahmet, Finansal Kiralama Sözleşmesinin Hukuki Niteliği ve İşlemin Vergisel Boyutu.

İstanbul, 1996.

Kuntalp, Erden, Finansal Kiralama Kanununa Göre Finansal Kiralama.

Ankara: Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, No:144, 1988.

Kurmuş, Orhan, “Finansal Kiralama Nedir, Ne değildir?”.

Ankara: Yaklaşım Yayıncılık Sanayi ve Ticaret A.Ş., Yıl 3, Sayı 34, 1995.

Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri Ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik”.

T.C. Resmi Gazete (25997, 18 Kasım.2005)

Leasing Dünyası Bülteni.

İstanbul: Finansal Kiralama Derneği Bülteni, Sayı 19, Eylül 2007.

Meydan Laruss.

İstanbul: Ansiklopedi, Meydan Gazetecilik ve Neşriyat Ltd. Şti. C.7, 1972.

Mecit, Bayram, “KOBİ’ler ve Kurumsal Kültür”.

Ankara: Sanayicinin Sesi, Yıl 5, Sayı 20, Temmuz-Ağustos 2007.

Müftüoğlu, Tamer, Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’ler,

Ankara: Turhan Kitabevi, 6. Baskı, 2007.

Müftüoğlu Tamer ve Durukan, Tülin, Girişimcilik ve KOBİLER,

Ankara: Gazi Kitabevi, 2004.

Müftüoğlu, Tamer, “Ekonominin Yüku KOBİ’lerin Sirtında”.

İstanbul: Exporter, Cem Ofset Mabaacılık A.Ş, Sayı 4, Şubat 1995.

Narain, Sailendra, (Çeviren, Ahmet Kandemir), “Gelişmekte Olan Ülkelerde KOBİ’lerin Rekabet edebilme Gücünün İyileştirilmesi, E-Finansman Dahil, Girişimin Gelişiminin Arttırılması için Finansman Rolü Konusundaki Devletler Arası Uzman Toplantısı”.

Cenevre: UNCTAD(Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Örgütü), 24 Ekim 2001.

Öğülmüş, Levent, Leasing.

İstanbul: Türkiye İş Bankası A.Ş, İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, 1994.

Reisoğlu, Safa, “Türkiye’de Finansal Kiralama Kanunu ve Değerlendirmesi”.

İstanbul: Finansal Kiralama Semineri, İstanbul Ticaret Odası(İTO), Yayın No: 1987

Sarıarslan, Halil, “Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşlemeler”,
Ankara: TOBB Yayınları, No 35, 1996.

Söyler, İlhami, Finansal Kiralama,
Ankara: Yaklaşım Yayıncılık, 2007.

Şahin, Hayati, “ABD ve Türkiye’de Leasing Uygulamaları ve Karşılaştırılması”.
İstanbul: Vergi Dünyası Dergisi, Sayı 104, 1990.

Şahin, Kasım, “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve
KOBİ’lere Yönelik Uygulamalar”.

Ankara: Karınca Yayınları, Yıl 64, Sayı 747, 1999.

Şengezer, İskender, “Dünyada ve Türkiye’de Finansal Kiralama”.
Ankara: Dış Ticaret Müsteşarlığı Yayınları, Yayın No: 123, 1987.

Uğur, Arif: KOBİ’ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri.
Ankara: Sinemis Yayınları, 2006.

Uludağ, İlhan ve Serin, Vildan, “Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler”.
İstanbul: İTO Yayınları, No: 25, 1990.

Ural, Ayhan ve Kılıç, İbrahim, Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS ile Veri Analizi.
Ankara: Detay Yayıncılık, 2006.

Uyanık, Saim “Proje Kapsamında Finansal Kiralamanın Rolü”.
Ankara: TOBB Yayınları, Avşaroğlu Matbaası, 1990.

Üçdal, Erol, “Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ’lerin Değişimi ve Sorunları Paneli”.
İstanbul: Kadir Has Üniversitesi Yayınları, 3 Mayıs 2006.

Toroslu, Vefa, Leasing İşlemleri ve Muhasebesi.
İstanbul: Etibank Eğitim Müdürlüğü Yayınları No:1, 1998.

Tuğlu Ali ve Atilla Özkan, Finansal Kiralama İşlemleri.

Ankara: Yaklaşım Yayıncılık, 2005.

V.Pierre Vinde, General Introduction to Environment for SMEs,

OECD: 1999.

Yanıklar, Murat, “KOSGEB’in KOBİ’ler İçin Önemi”.

İstanbul: Türkticaret Yayınları, Sayı 7, 2004.

Yörük, Nevin ve Ban, Ünsal, KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama.

Ankara: Kalkan Matbaacılık, 2003.

Yülek, Murat, “Yabancı Fonlar Yakında Türkiye’de Ortak Olacak KOBİ Arayacak”.

İstanbul: KOBİ Finans Dergisi, Güncel Söyleşi, Yıl 1, Sayı 12, Aralık 2007.

Yapılan On-Line Taramalar

<http://www.bddk.org.tr/Default.aspx>

http://www.ekopusula.com/news_detail.php?id=493

<http://www.fider.org.tr/?intPageStructureNo=12&sintLanguageID=0&bytContentType=2&intPageNo=30&strHitCountParam=2|3|0|49|88>

<http://www.fider.org.tr/?intPageStructureNo=12&sintLanguageID=0&bytContentType=3&intPageNo=34&strHitCountParam=2|3|0|49|266>

http://www.kosgeb.gov.tr/Istatistikler/destek_istatistik.aspx

<http://www.kosgeb.gov.tr/Istatistikler/finansmandestek.aspx>

<http://www.kosgeb.gov.tr/Tedarikci/duyuru.aspx?dID=5>

<http://rega.basbakanlik.gov.tr>

<http://www.vergiportali.com/bultenler.asp?yil=2003&tip=1>

http://web.sakarya.edu.tr/~altunr/site/DERS/PA/pazarlama_arastirmalari_hafta11