

GİRİŞİMCİLER İÇİN ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

Saadet TULUM¹, Emel BURAK²

ÖZET

Girişimci, riski göze almak suretiyle üretim faktörlerini bir araya getiren kişidir. Girişimcilik ise girişimcinin eyleme geçme faaliyetidir. Girişimcilik, ülkelerin gerek ekonomik gerek sosyal yönden gelişimleri açısından önemli bir araçtır. Fakat ülkemizde girişimcilik konusunda tam anlamıyla gelişme gösterilememiştir. Bunun en önemli nedenleri ise finansal kaynakların yetersiz olması ve girişimcilerin alternatif finansman yöntemleri konusunda yeterli bilgiye sahip olmamalarıdır. Özellikle KOBİ'ler finansman yöntemleri konusunda çok az bilgiye sahiplerdir. Bu bakımdan çalışmanın amacı, ülkemizde girişimcilerin geleneksel finansman yöntemlerinin haricinde yararlanabilecekleri alternatif finansman yöntemlerini ve bu yöntemlerin geleneksel yöntemlere göre üstünlüklerini anlatmaktır. Bu amaçla çalışmada öncelikle, ülkemizde alternatif finansman yöntemlerine dair genel bilgiler verilip bunların geleneksel finansman yöntemlerine göre üstünlükleri anlatılmıştır. Daha sonra söz konusu yöntemlerle birlikte yeni alternatif yöntemlerin de ülkemizde etkin kullanılmasına ilişkin önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, finansal kaynaklar, alternatif finansman yöntemleri.

ALTERNATIVE FINANCING METHODS FOR ENTREPRENEURS

ABSTRACT

An entrepreneur is a person who brings together the factors of production by taking the risk. Entrepreneurship is the activity of the entrepreneur to take action. Entrepreneurship is an important tool in terms of countries' economic and social progress. But it has not been entirely developed about entrepreneurship in our country. The most important reasons are that financial resources are insufficient and entrepreneurs have not sufficient knowledge about alternative financing methods. SMEs particularly have little knowledge of financing methods. In this regard the aim of the study is to explain the entrepreneurs can use alternative financing methods apart from traditional financing methods and the advantages of these methods than traditional financing methods. For this purpose, in this study firstly, general information about alternative financing methods in our country is given and their advantages compared to traditional financing methods are explained. Afterwards, suggestions were made about the effective use of new alternative methods in our country together with the mentioned methods.

Keywords: Entrepreneurship, financial resources, alternative financing methods.

¹ Kırklareli Üniversitesi, Vize Meslek Yüksekokulu, soztas@klu.edu.tr

² Kırklareli Üniversitesi, Vize Meslek Yüksekokulu, emelburak@klu.edu.tr

GİRİŞ

Girişimcilik, yeni pazar, ürün ve süreçle ilgili fırsatları belirleyerek bu fırsatlardan yararlanmak için iktisadi bir faaliyetin başlatılması ve genişletilmesi konusundaki çaba olarak tanımlanabilir. Girişimci ise söz konusu çabayı gösteren kişidir (Er, Şahin, & Mutlu, 2015, s. 32). Bu yönden girişimcilik, özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınmalarında önemli bir güç olarak görülmektedir.

Finansman, girişimciler açısından son derece önemli bir konudur. Çünkü girişimciliğin gelişimi, girişimcilerin finansman kaynaklarına erişimi ile mümkün olmaktadır. Bu anlamda finansman, işletmenin amaçlarına ulaşması için ihtiyaç duyulan fonların tedariki olarak tanımlanabilir. İşletmeler, ihtiyaç duydukları bu fonları, özkaynakları veya yabancı kaynakları ile tedarik edebilirler. İşletmeler, büyüme dönemlerine geçtiklerinde genellikle özkaynakları yeterli gelmediğinden çeşitli yabancı kaynaklara başvurumaktadırlar. Fakat girişimciler geleneksel finansman kaynaklarına erişim konusunda birtakım sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Banka kredileri, ticari krediler ve bunun gibi diğer geleneksel yöntemlerin maliyetli ve karmaşık olması girişimcileri alternatif yöntemlere itmiştir.

Bu anlamda girişimcilerin karşılaştığı en önemli sorunlardan biri de sermayeye erişim konusunda ortaya çıkmaktadır. Çünkü henüz yeteri kadar karlı olmayan ve maddi varlıklardan yoksun olan firmalar için borçlanma kaynak sağlama noktasında iyi bir seçenek olmamaktadır (Denis, 2004, s. 304).

Bu nedenle çalışmada öncelikle, ülkemizde girişimciliğin gelişimi açısından son derece önemli olan alternatif finansman yöntemleri üzerinde durulmuştur. Buna bağlı olarak daha sonra bu yöntemlerin geleneksel yöntemlere göre üstünlükleri ortaya konulmuş ve birtakım önerilerde bulunulmuştur.

ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

Girişimciliğin finansmanında kullanılacak alternatif finansman yöntemleri; Girişim Sermayesi (Risk Sermayesi), Melek Yatırım, Mikro Finansman, İslam Bankacılığı, Leasing, Faktoring ve Bartering ve Forfaiting'tir.

Girişim Sermayesi (Risk Sermayesi)

Modern anlamıyla ABD'de 1970'lerden ve Batı ülkelerinde 1980'lerden beri uygulanmakta olan girişim sermayesi yöntemi, ülkemizde 1990'lı yıllarda incelenmeye başlanmıştır (Küçük, 2014, s. 268). Girişim sermayesi son dönemlerde girişimcilik faaliyetlerinin desteklenmesi bakımından en çok önem verilen finansman modellerinden biridir. Bu modelin sağlıklı işleyebilmesi, yeni fikirlere sahip nitelikli girişimcilerle bu fikirleri destekleyecek girişim sermayesi fonlarının bulunmasını bağlıdır. (Aracıoğlu, Demirhan, Tatarlar, & Zalluhoğlu, 2016, s. 65).

Girişim sermayesi kavramının çeşitli tanımları yapılabilir. Buna göre girişim sermayesi, finansman arayan veya yeni fikirlere sahip girişimcilerin risk alma konusunda hazır bulunan sermayedarlar ile buluşması yani bir araya gelmesi demektir. Diğer bir tanımla girişim sermayesi, yeni iş kurma fikriyle birlikte girişimcilik konusunda yeterli bilgi ve yeteneğe sahip ancak yeterli sermayesi bulunmayan girişimcilere kaynak sağlayan alternatif bir finansman yöntemidir (Uslu, 2007, s. 174).

Girişim sermayesi, dinamik ve önemli ekonomik değer üretme potansiyeli olan fakat mali gücü yeterli olmayan işletmelerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmelerine yardımcı olan bir finansman modelidir. Girişim sermayesi bir özkaynak yatırımdır ve temelinde yeni kurulmuş veya küçük şirketler vardır. Bu sistemde sermayedar, şirkete borç vermek yerine ortak olmaktadır. Bu sistemde mevcut risk, yeni bir ürün üretilmesi ve ürünün piyasada tutulması riskidir. Fakat bu model, yüksek riskin yüksek getiriye sağlayacağı düşüncesinden hareket etmektedir (Er, Şahin, & Mutlu, 2015, s. 36-37). Girişim sermayesi bir ortaklık türüdür. Ortaklardan biri teknolojik yenilik ve gelişme sağlayan ve mal ve hizmetlerin üretilebileceğine inanan girişimcidir. Diğer ise, girişimcinin fikirlerini önemseyip ona sermaye ile destek olan risk sermayedarıdır. (Poyraz, 2002, s. 6).

Girişim sermayesi, girişimcilere denetim ve diğer destek hizmetlerinin yanı sıra başlangıç özelliğini onaylayarak ek fonlar elde etmelerine yardımcı olur. Girişim sermayelerinin girişimci firmalar için birçok yararı bulunmaktadır. Tabii bu faydalar girişimciler için maliyetsiz değildir. Girişim sermayesi finansmanının, girişimcinin karar ve kontrol haklarında önemli bir azalmayla ilişkisi vardır. Ayrıca girişim sermayesi yatırımlarının, diğer özel sermaye yatırımlarına kıyasla daha yüksek getiri oranları talep etme eğilimi vardır (Denis, 2004, s. 307).

Ülkemizde Girişim Sermayesi için ilk düzenlemeler 1990'lı yıllarda SPK'nın girişimleriyle olmuştur. Fakat bu yöntem 2000'li yıllara kadar yaygın kullanılan finansman yöntemleri arasında yerini alamamıştır. Bunun nedenleri olarak; bu konuya ilişkin bilgi eksikliği, sermaye yetersizliği, gerekli yasal düzenlemelerin olmayışı ve ülke ekonomisinin durgun olması gösterilebilir. Bu anlamda Türkiye'deki ilk girişim Vakıf Risk A.Ş.'dir (Er, Şahin, & Mutlu, 2015, s. 38).

Günümüzde Türkiye'de Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)'na kayıtlı biri Ankara ve diğerleri İstanbul'da faaliyet gösteren toplam 12 adet Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı (GSYO) bulunmaktadır. GSYO, girişim

sermayesi yatırımlarının gerçekleştirilmesi için kullanılan araçlardan biridir. Buna göre GSYO, kayıtlı sermayeli olarak kurulup çıkarılmış sermayelerini giriş sermayesi yatırım alanlarına aktaran ortaklıklardır. GSYO'ların, giriş sermayesi yatırımları için portföy değerlerinin en az %50'si kadar yatırım yapma zorunlulukları vardır. Bu oran sağlanamadığı takdirde SPK'ya başvurulması gerekmektedir. SPK ise yapacağı değerlendirmeye göre ortaklığa bir defalığına 1 yıl süre verebilir (Sermaye Piyasası Kurulu, 2018).

Bir projenin tüm aşamaları giriş sermayesi fonları ile finanse edilebilir. Burada en çok bilinen yöntem, projenin henüz ar-ge aşamasında finanse edilmesidir. Bu ilk aşama, belirsizliğin yüksek olması ve ortada somut bir ürünün olmamasından dolayı en riskli evre olarak bilinmektedir. İkinci evre, ürün geliştirmek ve pazara sunmak için ihtiyaç duyulan başlangıç sermayesi finansmandır. Üçüncüsü, tam kapasiteye ulaşmak isteyen firmalara sağlanan finansmandır. Dördüncüsü, ileri aşama finansman tekniği olarak bilinen, faaliyette olan firmaların gelişme ve büyümeleri için sağlanan finansmandır. Şirket halka açılma aşamasına gelmesine rağmen ek kaynak ihtiyacı duyuyorsa bu aşamadaki finansman söz konusu olacaktır. Son evre ise, yerine koyma ya da şirket kurtarma finansmandır. Yerine koyma finansmanı, halka açılmadan önce projeden ayrılmak isteyen ortakların hisselerinin satışının sağlandığı finansmandır. Kurtarma finansmanı ise, zararda olan bir şirketin ek finansman imkânları ile karlı hale getirildiği finansmandır (Sermaye Piyasası Kurulu, 2018).

Melek Yatırım

Melek Yatırım, hem dünyada hem de Türkiye'de önemli bir finansman yöntemi haline gelmiştir. ABD, Melek Yatırımcılığın en çok geliştiği ülke olarak bilinmektedir. Melek Yatırım, ülkemizde ise Bireysel Katılım Sermayesi Kanunu'nun çıkartılmasıyla birtakım teşviklerin sağlanmasıyla birlikte yaygınlaştırılmaya çalışılmaktadır (Aracıoğlu, Demirhan, Tatarlar, & Zalluhoğlu, 2016, s. 66). Melek yatırım kavramının içerisinde iki temel unsur bulunmaktadır. Bunlardan ilki girişimci, diğeri ise riski büyük oranda üstlenen ülkemizde mevzuata göre Bireysel Katılım Yatırımcısı olarak bilinen Melek Yatırımcıdır (Er, Şahin, & Mutlu, 2015, s. 39).

Yatırımcı için melek kavramı ilk olarak İngiltere'de kullanılmıştır. New Hampshire Üniversitesinde bulunan İngiliz Profesör William Wetzel, ABD'deki girişimcilik faaliyetleri ve finansman modelleri konusunda çalışırken yatırımcıların getiri haricinde başka motivasyonları olduğundan dolayı bu kavramı literatüre ilk defa eklemiştir. Bu kavramın kullanılma nedeni ise, yatırımcının yatırım yaptığı şirketle yakın ilişki içerisinde olması ve şirkete destek sağlamasıdır. Çünkü melek yatırımcılar, işletmelere finansal kaynağın yanı sıra kendi bilgi ve birikimlerini de aktararak girişimcilere yol göstermektedirler (Uluyol, 2008, s. 49).

Melek yatırımcılar, kendi sermayelerini küçük bir şirket grubuna yatıran yüksek değere sahip bireylerdir. Yani melek yatırımcılar, daha küçük sermaye gerektiren başlangıç aşamasında fon sağlamada önemli bir role sahiptirler. Ayrıca melek yatırımcılar, şirketler giriş sermayesi finansmanını sağlayınca kadar finansman sağlama konusunda köprü görevi üstlenmektedirler (Denis, 2004, s. 307-308).

Bu yöntemde girişimci, finansman ihtiyacını karşılamak için melek finans sağlayan kişi ve kurumlara başvurur. Melek yatırımcı, girişimcinin başvurusunu; ürünün kalitesi, satış potansiyeli, girişimcinin güvenilirliği, tecrübesi ve pazarın büyüme potansiyeli gibi çeşitli kriterlere göre değerlendirerek kabul edilir veya reddedilir (Küçük, 2014). Melek yatırımcının finansal yönden desteğinin yetersiz kalması durumunda daha fazla melek yatırımcı finansal anlamda birlik olarak aynı girişim için destek olabilmektedirler (Uluyol, 2008, s. 49).

Melek yatırımcılar, büyüme potansiyeli olan girişimlere en fazla % 50 olmak üzere azınlık hisse almak suretiyle ortak olan ve 2-7 yıllık bir zaman diliminde hisselerini satarak girişimden ayrılan bireysel yatırımcılardır. Ülkemizde melek yatırımcılar Hazine Müsteşarlığı'nın belirlediği şartları sağlamaları durumundan lisanslanabilmektedirler. Bireysel, grup veya kurumsal olan melek yatırımcılar girişimlere; bilgi, beklenti ve sermayelerini koymakta ve girişimlerin daha hızlı gelişmesi için aynı zamanda girişimcilere danışmanlık desteği de sağlamaktadırlar (TEB Özel Melek Yatırım Platformu, 2018).

Mikrofinansman

2000'li yıllardan itibaren dünyada kişi başına düşen milli gelirin çok düşük olduğu yerlerde yoksulluğun neden olduğu sorunları ortadan kaldırmak için bazı çalışmalar yapılmaktadır. Bu çerçevede aşırı yoksulluğa çözüm bulabilmek ve kadınları daha da güçlendirebilmek amacıyla bankalardan finansman sağlayamayan, gelir düzeyi düşük kişilerin ve kurumların desteklenmesi maksadıyla kurulan mikrofinansman kuruluşları önem kazanmıştır (Dümdar, 2007, s. 1). Bu kapsamda mikrofinansman, yoksul ve düşük gelirli kişi, aile ve 1 ila 9 arasında çalışanı bulunan mikro işletmelere sağlanan bir finansman yöntemidir. Bu yöntemde iş yapma fikri olup da sermayesi bulunmayan işletmelere mikro kredi adı verilen başlangıç sermayesi verilerek yoksulluktan kurtulmaları sağlanır (Dümdar, 2007, s. 2).

Mikro kredi öncelikle ABD ve Avrupa ülkeleri olmak üzere birçok ülkede başarıyla uygulanmaktadır. Bu yöntem, ilk olarak 1973 yılında Bangladeş'te Prof. Dr. Muhammed Yusuf tarafından uygulanmaya başlanmıştır. Bu kapsamda 1983 yılında yoksullara kredi sağlamak amacıyla Grameen Bank kurulmuştur (Dümdar, 2007, s. 7).

Mikro finans modelinin, kadın yoksulluğunu azaltma noktasında etkili bir yöntem olduğu bilinmektedir (Tömen & Sarvan, 2015, s. 345).

Ülkemizde ise mikrofinans uygulamaları Türkiye Grameen Mikrofinans Programı (TGMP), 2003 yılında hayata geçirilmiştir. Diyarbakır Valiliği, Türkiye İsrافی Önleme Vakfı ve Grameen Trust'ın işbirliği ile gerçekleştirilen bu proje için bazı kurumlardan alınan bağış ve yardımlarla faaliyete geçmiştir (Tömen & Sarvan, 2015, s. 345).

TGMP, bu sistemin içerisinde iki mekanizmanın varlığından bahsetmiştir. Bunlardan ilki bireysel girişimciler ve küçük işletmelere sağlanan ilişki tabanlı bankacılık modelidir. Diğeri ise, mikro kredilere ve diğer hizmetlere grup olarak başvurmak için bir araya gelmeyi sağlayan grup tabanlı modeldir. TGMP ise grup tabanlı modeli benimsemiştir. Grup tabanlı model, 5 mikro girişimci arasında dayanışma ruhunu sağlayan bir modeldir. Bu modele göre, kredi ödemesini zamanında yapmayan mikro girişimcilerin taksitleri, grubun diğer mikro girişimcileri tarafından ödenir. Bu nedenle TGMP, bu yöntemi finansal hizmetlere ulaşma konusunda sıkıntı yaşayan işletmeler için önemli bir araç olarak görmekte ve bu işletmelere finansal kaynak imkânı sağlamaktadır (Türkiye Grameen Mikrofinans Programı, 2003).

Bu anlamda ülkemizde yaşanan önemli gelişmelerden biri de İl Özel İdaresi Kanunu'nun 6. maddesi ile yoksullara mikro kredi verilmesi İl Özel İdareleri'nin görev alanı içerisine dâhil edilmiştir (Er, Şahin, & Mutlu, 2015, s. 47).

İslam Bankacılığı

Faizsiz bankalar ilk olarak Mısır'da 1963 yılında küçük ölçekli kurumlar olarak faaliyete başlamıştır (Uslu, 2007, s. 190). Ülkemizde faizsiz bankacılık sistemi, 1975 yılına kadar uzanmaktadır. Bu amaçla 1975 yılında kurulan Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası (DESİYAB) bu yöndeki ilk uygulamadır. Bu bankanın esas amacı, halkın ve yurt dışındaki işçilerin birikimlerini karlılık ve verimlilik anlayışı çerçevesinde birleştirmek ve yurt genelinde özellikle sanayi alanındaki yatırımlar olmak üzere çeşitli girişimlere aktarmaktır (Aksoy'dan Aktaran Özgür, 2007, s. 51-52). Bu banka, 1977 yılına kadar faizsiz bankacılık anlayışına göre çalışmış fakat yönetim kurulunun kararına göre 1978 yılından sonra faizli sisteme geçmiştir (Karapınar'dan Aktaran Özgür, 2007, s. 51-52).

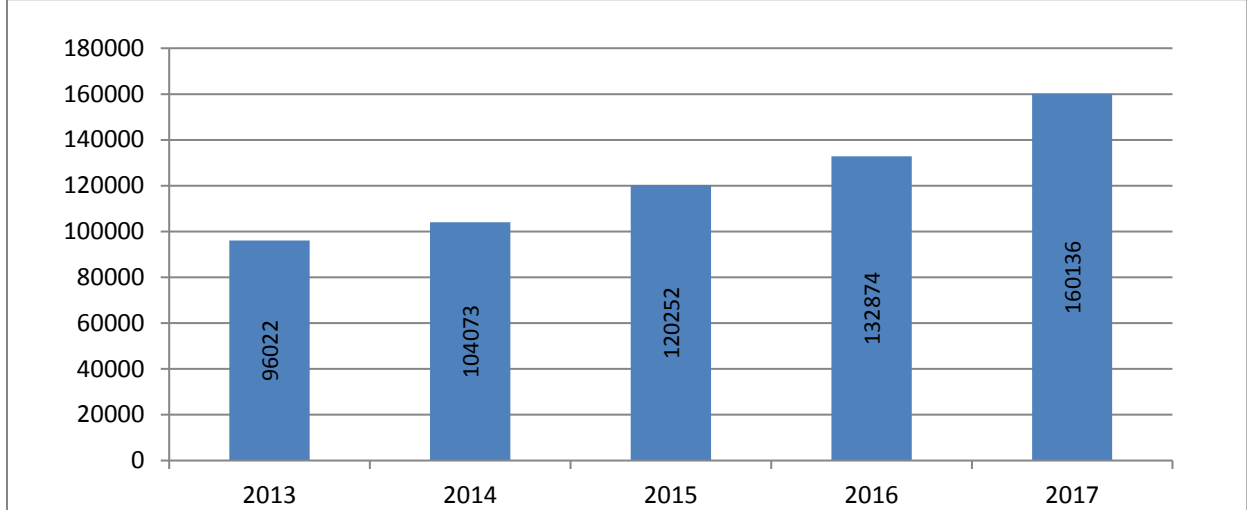
Ülkemizde, Bakanlar Kurulu'nun 16.12.1983 tarih ve 83/7506 sayılı kararına göre İslami Bankaların Özel Finans Kurumu (ÖFK) adı altında kurulması, faaliyetleri ve tasfiyelerine yönelik gerçekleştirilmiştir. Özel Finans Kurumları 2001 yılında BDDK tebliğine göre 4672 sayılı Bankalar Kanunu'na tabi olmuş ve 2006 yılında ise Katılım Bankası adını almıştır (Uslu, 2007, s. 188).

Katılım Bankaları özünde iki amaç doğrultusunda kurulmuştur. Birincisi, petrol üretimi yapılan İslam ülkelerindeki fonların ülkemize aktarılmasını sağlamaktır. İkincisi ise, Türkiye'deki insanların bir kısmının inançları gereği, faize yönelmediğinden atıl kalan tasarrufların ekonomiye kazandırılmasını sağlamaktır (Uslu, 2007, s. 189-190).

Türkiye'de Nisan 2018 itibariyle 5 adet Katılım Bankası bulunmaktadır. Bunlar; Albaraka Türk, Kuveyt Türk, Türkiye Finans, Vakıf Katılım ve Ziraat Katılım'dır. Katılım bankalarının 2017 yılı sonu itibariyle pazar payı, %5 civarındadır. 2017 yılı için ülkemiz bankacılık sektörünün KOBİ'lere ayırdığı nakdi krediler %25 civarında iken Katılım Bankaları için bu oran %35 dolayındadır. Bu dönemde Katılım Bankaları, KOBİ'lere kredi garanti fonu kefalet sistemi kapsamında sağladıkları finansman desteklerini de artırmışlardır. Bu kapsamda kullanılan krediler, iç tüketimle birlikte yatırımları da canlandırmıştır. (Türkiye Katılım Bankaları Birliği, 2018).

Katılım Bankaları, 2017 yılında ülke ekonomisine önemli ölçüde katkıda bulunmuşlardır. Katılım Bankalarının 2017 yılı ortalama aktif büyüklüğü %20,5 civarındadır. Grafik 1'de Katılım Bankalarının 2013 ve 2017 yılları arasında aktif büyüklükleri gösterilmiştir. Buna göre katılım bankalarının aktif büyüklüklerinin her yıl arttığı ve 2017 yılında önceki yıla göre %20,52 oranında artarak 160.136 TL'ye ulaştığı görülmektedir.

Grafik 1: Katılım Bankalarının Toplam Aktiflerinin Gelişimi



Kaynak: TKBB

Leasing

İlk leasing şirketinin, 1952 yılında ABD’de kurulan “United State Leasing International Ine” olduğu bilinmektedir. ABD’den sonra 1960’lı yıllarda Avrupa’da gelişen leasing, 1970’lerde ise gelişmekte olan ülkelerde gelişmeye başlamıştır. Bu anlamda ülkemizde leasing konusunda atılan ilk adım, Resmi Gazete’de yayımlanan 19.12.1983 tarih ve 18256 sayılı “Özel Finans Kurumları Kurulması Hakkındaki Kararname” olarak bilinmektedir. Daha sonra, finansal kiralama, 10.06.1985 tarihinde yayınlanan 3226 sayılı finansal kiralama kanunu ile hukuki bir yapıya kavuşturulmuştur (Tuğlu & Atila, 2007, s. 37).

Genel olarak kiralama anlamına gelen leasing, kira ödemeleri karşılığında bir varlığın kullanım hakkının belli bir süre için kiracıya devredilmesi olarak tanımlanabilir. (TMS 17, md.4).

Ülkemizde leasing şirketlerinin sayısı 2000’li yıllara hızla artmış, 2000’li yıllardan sonra özellikle 30.12.2007 tarihinde Maliye Bakanlığının KDV oranını %1’den %18’e çıkarmasıyla birlikte sektörde işlem hacimlerinde daralmalar görülmeye başlanmıştır (Koçyiğit & Kılıç, 2008). 27.12.2011 tarihinde ise Bakanlar Kurulu’nun 2011/2604 sayılı kararı ile leasing sektöründe KDV oranları tekrardan belirlenmiştir. Buna göre, bazı üretim ve yatırım malları için KDV oranları %1 olarak değiştirilmiştir.

Hem KDV oranlarının kısmen de olsa düşürülmesi hem de 13.12.2012 tarihli 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman Şirketleri Kanunu’nun yayınlanmasıyla birlikte leasing sektörü tekrar canlanmaya başlamıştır. Ayrıca 3226 sayılı finansal kiralama kanunu leasing yöntemlerinden yalnızca finansal kiralama yönteminin uygulanmasına izin vermekteydi. Fakat 13.12.2012 tarihli 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman Şirketleri Kanunu, leasing yöntemlerinden finansal kiralamanın yanı sıra faaliyet kiralaması (operasyonel leasing), alt kiralama ve sat-geri kiralama yöntemlerine de yer vermiştir.

3226 sayılı finansal kiralama kanunu leasing yöntemlerinden yalnızca finansal kiralama yönteminin uygulanmasına izin vermekteydi. Fakat 13.12.2012 tarihli 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman Şirketleri Kanunu, leasing yöntemlerinden finansal kiralamanın yanı sıra faaliyet kiralaması (operasyonel leasing), alt kiralama ve sat-geri kiralama yöntemlerine de yer vermiştir.

Buna göre TMS 17 md. 4’te finansal Kiralama, bir varlığın mülkiyetine sahip olmakla ilgili tüm yarar ve risklerin devredildiği sözleşme, faaliyet kiralaması ise finansal kiralama dışında kalan kiralama olarak tanımlanmıştır. Finansal kiralamada ise mülkiyet, sözleşme süre sonunda devredilebilir veya devredilmeyebilir.

Ülkemizde 2015 yılı itibarıyla leasing verileri şu şekildedir: ülkemizde 25 adet leasing şirketi bulunmaktadır. Bu şirketlerin aktif toplamları, 41.967.201.000 TL iken dönem net karı toplamı 634.195.000 TL’dir. Yurt içi finansal kiralama alacakları toplamı 35.067.661.000 TL iken yurt dışı finansal kiralama alacakları toplamı 818.062.000 TL’dir (Finansal Kurumlar Birliği, 2018).

Faktoring

Ticari dilde komisyoncu, simsar, aracı anlamlarında kullanılan faktör kavramı, başkası namına hareket eden anlamına gelmektedir. Faktörlerin yaptıkları işlemlerin sonucunda ise faktoring kavramı ortaya çıkmıştır. Genel anlamıyla faktoring, işletmelerin mal ve hizmet satışlarından dolayı ortaya çıkmış veya çıkacak alacaklarını faktoring şirketine devretmek suretiyle nakit finansman sağlamalarıdır (Uslu, 2007, s. 115). Başka bir tanıma göre faktoring, bir işletmenin mal ve satışlarından kaynaklanan alacaklarının bir faktoring şirketine

devredilmesi ve söz konusu alacakların faktoring şirketi tarafından yönetilmesidir (Finansal Kurumlar Birliği, 2018).

Faktoring ilk olarak Amerika'da uygulanmaya başlanmış fakat modern faktoring işlemleri ise 1950'li yıllarda uygulanmaya başlanmıştır. Ülkemizde ise 1980'li yıllardan beri uygulanmakta olan ekonominin dışa açılıp dış fon girişlerinin hızlandırılmasına ilişkin politikadan dolayı bankalar işletmelere yeni finansal hizmetler sağlamak için çeşitli girişimlerde bulunmaya başlamışlardır. Bu durum, ülkemizde faktoring işlemleri için uygun bir zeminin oluşmasını sağlamıştır. Bu amaçla 1988 yılında banka departmanlarda faktoring hizmeti başlamıştır. 1994 yılında ise ödünç para işlemlerine ilişkin 545 sayılı KHK'nın uygulamaya konmasının ardından faktoring Derneği kurulmuştur. Faktoring Derneği'nin denetim ve yönetimi 2006 yılında BDDK'ya verilmiştir. Faktoring işlemlerine ilişkin kanun taslağı ilk olarak 2009 yılında TBMM'ye sunulmuş ve 2012 yılında 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu yürürlüğe girmiştir. Faktoring Derneği, 2013 yılında Finansal Kurumlar Birliği'ne kote olmuştur (Finansal Kurumlar Birliği, 2018).

Faktoring, yurt içi faktoring ve yurt dışı faktoring olmak üzere ikiye ayrılır. Yurt içi faktoring, yurt dışı faktoringe göre daha çok kullanılmaktadır.

Yurt içi faktoring işleminin işleyişi şöyledir: satıcı işletme öncelikle bir faktoring şirketine başvuru yapar. Başvuruda işletmeden bazı bilgiler istenir. Bu bilgiler sağlandıktan sonra işletme ile faktoring şirketi arasında sözleşme imzalanır. Daha sonra satıcı işletme alacak senetlerini, alacakların devriyle ilgili düzenlenen formla birlikte faktoring şirketine verir. Formun taraflar arasında imzalanmasıyla birlikte artık devir işlemi gerçekleşmiş olur (Küçük, 2014, s. 259-260). Satıcı işletme, malları ve faturayı alıcı işletmeye gönderir. Satıcı aynı zamanda faturanın bir nüshasını da faktoring şirketine gönderir. Faktoring şirketi, satıcı işletmeyle yapacağı sözleşme kapsamında faturayı temlik alır ve fatura tutarının %80'ine kadar ön ödeme yapar. Daha sonra faktoring şirketi, vade tarihinde fatura tutarını alıcıdan tahsil eder ve kalan kısmı satıcıya öder (Emir, 2011, s. 6-7).

Yurt dışı faktoringte, yurt içi faktoringte olduğu gibi satıcı malları alıcıya gönderir. Faturanın bir nüshasını alıcıya diğer nüshasını faktoring şirketine gönderir. Faktoring şirketi faturayı temlik alır ve fatura tutarının %80'ine kadar ön ödeme yapar. Buraya kadar olan kısım yurt içi faktoringle aynıdır. Son olarak faktoring şirketi, faturanın bir kopyasını alıcının ülkesindeki muhabetine gönderir. Muhabet faturayı tahsil ettikten sonra faktoring şirketine ödemeyi yapar. Faktoring şirketi de kalan kısmı satıcıya öder (Emir, 2011, s. 7).

Faktoring, genel olarak aşağıdaki işletmeler için uygun bir yöntemdir (Uslu, 2007):

- Yeni ürün üretmiş veya mevcut ürünleriyle yeni pazarlara açılmak isteyen işletmeler,
- Mevsimselliğin önemli olduğu işletmeler,
- Yeni kurulmuş olup da hızla büyüyen işletmeler,
- Kısa vadeli alımlarla fırsat elde etmek isteyen işletmeler.

Bu nedenle faktoring, girişimciler açısından son derece önemli bir finansman yöntemidir. Çünkü faktoring işlemlerinin birçok yararı bulunmaktadır. Faktoring, girişimciler için riski ortadan kaldırdığı gibi girişimcilere finansman kaynağı sağlama konusunda da yardımcı olmaktadır. Bunun yanı sıra faktoring işlemi ile girişimciler alacakların tahsilinde zaman kaybetmeyecekleri için rekabet avantajı elde edebileceklerdir.

2015 yılı itibarıyla ülkemizde faktoring şirketlerine ilişkin veriler şu şekildedir: 54 tane faktoring şirketi bulunmaktadır. Bu şirketlerin aktif toplamları 26.306.392.000 TL, net kar toplamı ise 372.632.000 TL'dir. Yurt içi faktoring alacaklarının toplamı 21.851.823.000 TL iken yurt dışı faktoring alacaklarının toplamı ise 2.470.406.000 TL'dir (Finansal Kurumlar Birliği, 2018).

Forfaiting

Forfaiting, Fransızca bir kelime olup forfait kavramından gelmektedir. Hakların teslimi yani el değiştirmesi anlamına gelmektedir. Genel olarak tanımlamak gerekirse forfaiting, bir ihracatçının çoğunlukla orta veya uzun vadeli satışlarından kaynaklanan ve finansal bir araçla teminat altına alınmış alacağının forfaiter tarafından kırılmasıdır. Forfaiter ise söz konusu alacakları satın alan şirkettir (Uslu, 2007, s. 64). Başka bir tanıma göre forfaiting, ihracatçıların mal veya hizmet satışlarından doğan orta vadeli alacaklarının tahsil edilememesi riskine karşı forfaitere satılmasıdır (Küçük, 2014).

Forfaiting işlemlerinin geçmişi 1960'lı yıllara kadar uzanmaktadır. Dış ticaretin gelişmesi, alıcıların 90-180 günlük vade sürelerinden daha fazla vade talep etmelerine yol açmıştır. Bu dönemde daha fazla üretim yapmak amacıyla yatırım yapan ihracatçılar, alıcıların vade taleplerini kendi kaynaklarından karşılayamamışlar ve mevcut bankalar da alıcıların bu ihtiyaçlarına cevap verememiştir. Bu amaçla, forfaiting ilk olarak dış ticaretteki talepleri karşılamak amacıyla ortaya çıkmıştır. Bu anlamda forfaiting piyasasının ilk merkezi Londra olmuştur. İlk forfaiting şirketi de London Forfaiting İşlemi'dir (Uslu, 2007, s. 65).

Ülkemizde ise forfaiting, 1980 yılından sonra ortaya çıkmıştır. Türkiye'de 1980 yılından itibaren dış ticarete yaşanan önemli değişimlerle birlikte ihracatımız da hızlı bir gelişme göstermiştir. Dış ticaret alanında yaşanan değişimlerden finans sektörü de önemli ölçüde etkilenmiştir. Çünkü bu dönemde artan ihracatı finanse

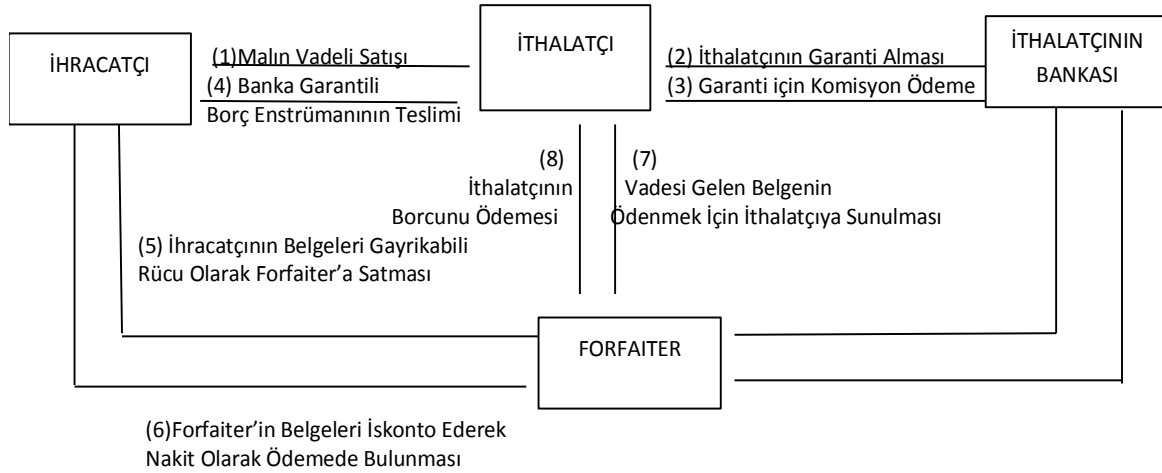
etmek amacıyla yeni finansal yöntemler uygulanmaya başlanmıştır. Fakat ülkemizde for forfaiting yavaş bir şekilde gelişme göstermiştir. Bunun en önemli nedeni ise Türkiye’de yatırım mallarının ihracatının düşük olmasıdır (Toroslu, 2000, s. 94).

Forfaiting işleminde 4 taraf bulunmaktadır. Bunlar; forfaitist, forfaiter, ithalatçı ve garantördür. Forfaitist, alacak hakkını devreden yani malı ihraç eden taraftır. Forfaitist, alacaklarını gösteren kıymetli evrakları forfaitere satmak suretiyle bedelin ödenmeme riskini bertaraf etmiş olur. Forfaiter, alacak hakkını devralan forfaiting konusunda uzman bir kuruluş veya bankadır. Forfaiter, forfaitistin kıymetli evraklarını rücusuz yani ihracatçıyı sorumlu tutmamak şartıyla devralır. Bu durumda kıymetli evrakların ödenmeme ihtimaline karşı riski üstlenen taraf forfaiter olur. İthalatçı, kıymetli evrakta muhatap olan yani emre muharrer senedi düzenleyen kişi veya kurumdur. İthalatçının forfaiting işleminde herhangi bir işlevi bulunmamaktadır. Fakat forfaitist yani ihracatçının kıymetli evrakları forfaiter’a satmasıyla birlikte ithalatçı da forfaiting işlemine taraf olmaktadır. Garantör, ithalatçının ödemelerini üstlenen bir banka veya finans kuruluşudur. Garantör, forfaiter’ın elindeki kıymetli evrakları ödemekle yükümlü olan taraftır. Garantör ödemeyi yaptıktan sonra ithalatçıdan ödeme tutarını talep eder (Toroslu, www.kobitek.com, 2018).

Forfaiting yönteminin uygulanabilmesi için bazı şartların olması gerekmektedir. Bunlar (Güngörmüş, 2006, s. 6-7):

- İhracatçı, vadesi 6 ay ile 10 yıl arasında değişen vadeli satış işlemini gerçekleştirmelidir.
- Vadeli satıştan kaynaklanan alacağı belgeleyen kıymetli evraklar (bono, poliçe) genel olarak 6 aylık dönemler için düzenlenmelidir.
- İthalatçı, bir kamu kurumu veya çok uluslu bir işletme olmadığı sürece borcun ödemesi forfaiterin onay vereceği banka veya kamu kurumu tarafından garanti edilmelidir.

Forfaiting’in işleyişi şekil yardımıyla aşağıda gösterilmiştir.



Şekil 1 Forfaiting Yönteminin İşleyişi

Kaynak: Yıldırım B. Önal, “Yeni Finansman Teknikleri Ders Notları 3 Forfaiting”, Selçuk Üniversitesi, 2014.

Forfaiting yönteminin gerek ihracatçı gerekse ithalatçı açısından birçok yararı bulunmaktadır. ihracatçı açısından en önemli yararı, tüm riskleri forfaiting şirketi üstlendiğinden vadeli satış nakde dönüştürülür ve böylece ihracatçının asıl işine odaklanması sağlanmış olur. Bunun haricinde ihracatçı açısından diğer yararları aşağıdaki gibidir (Dış Ticaret Okulu, 2007):

- İhracatçı önceden maliyeti bildiğinden uzun vadeli plan yapabilme imkanına sahip olmaktadır.
- İhracatçının likidite durumu daha iyi olmakta ve böylece ihracatçı yeni kaynaklar elde etmektedir.
- İhracatçı, bankanın alacak hakkını alma taahhüdünü sağladığı, faiz vb diğer şartlar da bildiği için ithalatçıya kredi maliyetiyle birlikte kur riskinin de içinde olduğu fiyatlar önerebilmektedir.

Yöntemin ithalatçı açısından da çeşitli yararları bulunmaktadır. Bu yararlar aşağıdaki gibidir (Dış Ticaret Okulu, 2007):

- İthalatçı alternatif bir finansman kaynağı elde ettiği için borçlanma kapasitesini artırma imkânına sahip olur.
- İthal edilen ürün, ithalatçının bilançosundan gösterildiği için ithalatçı yatırım indiriminden yararlanır.
- İşlemler hızlı bir şekilde sonuçlandığı için ithalatçı bankalardan kredi kullanmak zorunda kalmaz.

Barter

Kelime anlamı takas olan barter, satın alınan bir malın veya hizmetin bedelinin üretilen mal veya hizmetle ödendiği bir finans yöntemidir. Barter sistemi, firmaların bir araya gelmesiyle oluşan bir pazardır. Bu sistemin içerisinde yer alan firmalar arz ve taleplerini barter pazarına sunarlar. Bu sistemdeki firmalar, barter pazarından aldıkları malların veya hizmetlerin karşılığını, ürettiği ya da ticaretini yaptığı ürünleri yine barter pazarında satmak suretiyle öderler. Barter pazarına ürün satan bir firma ise karşılığını barter pazarında satışa sunulan ürünler listesinden istediğini alarak tahsil eder (Alomaliye.com, 2004).

20. yüzyılın başlarında Amerika'da yaşanan ekonomik krizlerden dolayı maliyeti düşürecek alternatif finansman teknikleri araştırılmaya başlanmıştır. Bu nedenle Amerika'da ilk olarak 1930'lu yıllarda barter yöntemi uygulanmaya başlanmıştır (Erkan, 2000, s. 1). Dünyanın ekonomik olarak sıkıntıyla karşı karşıya kaldığı bu yıllarda arzın talepten fazla olmasından dolayı stokları biriken işletmeler, ekonomik anlamda büyük sıkıntılar yaşamışlardır. Bu dönemde bu sıkıntılardan üstesinden gelmek amacıyla mal takası ortaya çıkmış ve böylece barter yönteminin temelleri atılmıştır (Toroslu'dan Aktaran Özeroğlu, 2014, s. 116). Yöntem dünyada yaygın olarak 1980'lerden sonra uygulanmaya başlanmıştır. Almanya'da Barter firması ilk olarak 1983 yılında Avusturya'da ise 1984 yılında faaliyete başlamıştır. Ülkemizde ise barter fiili olarak 1992 yılında uygulanmaya başlanmıştır (Yatırım Barter, 2018).

İşletmelerin barter sistemine üye olmaları için barter anlaşması yapmaları gerekmektedir. Üyelik başvurusu onaylanan firmalar barter sistemine üye olur ve sistemde çalışma hakkından faydalanırlar. İşletme ile barter şirketi arasında hak ve yükümlülüklerin karşılıklı olarak belirlendiği üyelik sözleşmesi imzalanır. Daha sonra barter şirketi tarafından üye işleme için bir dosya açılır ve üye işletmeyle ilgili tüm bilgiler bu dosyaya kaydedilir. Bunun yanı sıra üye işletme için bir de cari hesap açılır ve üye işletmenin barter sistemine ilişkin hareketleri bu cari hesapta izlenir. Üye işletme, ihtiyaç duyduğu mal veya hizmeti diğer bir üye işletmeden kendi cari hesabına mal bedelinin tutarı kadar borç yazmak suretiyle para ödemedene alabilir (Erkan, 2000, s. 4).

Günümüzde farklı ülkelerde 600.000'in üzerinde kuruluş barter ticareti yapmaktadır. Barter sistemi, bilhassa başarılı bir şekilde uygulandığı ABD'de yaklaşık 500 Barter Kuruluşu, 450.000 üye firmanın katılımıyla senede 400 milyar dolar civarında barter ticareti yapmaktadır. Avrupa'da ise Barter Kuruluşları, International Reciprocal Trade Association (IRTA) Avrupa ile Barter Birliği bünyesinde toplanmışlardır. The Business Trend Analysts tarafından yapılan araştırmanın sonuçları dünya ticaretinin %40'ının Barter sistemiyle yürütüldüğünü ortaya koymuştur (Türk Ulusal Barter Birliği, 2018). Türkiye'de Türk Ticaret Kanunu ile Borçlar Kanunu'nun hükümlerine tabi olan barter sistemi son yıllarda uygulanmaya başlanmıştır (Türk Ulusal Barter Birliği, 2018). Fakat ülkemizde barter sistemine ilişkin özel bir hukuki düzenleme bulunmamaktadır. Barter kuruluşları, alıcı ve satıcı firmaların bir araya gelerek mal veya hizmet alışverişine aracılık ettiği için barter işlemleri Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre ticaret tellallığıdır. Borçlar Kanunu açısından barter işlemleri, taraflar arasında yapılan bir sözleşmedir. Fakat hukuk sistemimizde barter sözleşmesinin tanımı yapılmamıştır. Ancak Borçlar Kanunu'nda akit serbestisi bulunmaktadır. Yani taraflar istedikleri takdirde Borçlar Kanunu'nda yer alan bir sözleşmeyi seçebilecekleri gibi kendi istedikleri bir sözleşmeyi de yapabilirler (Türk Ulusal Barter Birliği, 2018).

Barter'in uygulamada en çok kullanılan üç türü mevcuttur. Bunlardan ilki perakende barter'dir. Perakende barter'da broker tarafından sunulan aracılık hizmetiyle üyeler aralarında mal veya hizmet takası yapmaktadırlar. Büyük ölçekli firmalar, perakende satış yapanlar, serbest meslek grupları ve bankalar bu sistemde çalışabilmektedirler (Çımat & Avcı, 2002). Barter'in ikinci türü olan toptan barter, üretici veya toptancı işletmelerin ellerinde bulunan stokları pazarın altında bir fiyata satmak istemedikleri ve nakit akışını sağlamak ve pazarlama güçlerini artırmak amacıyla dahil oldukları barter çeşididir. Daha çok madeni ürünler, sanayi ürünleri, ticaret ve tarım ürünleriyle ilgili olarak gerçekleştirilen uluslararası barter, ticari anlaşmalarla düzenlenen daha büyük alım satım işlemleri için tercih edilen barter türüdür. Uluslararası barter, geçmişte daha çok nakit sorunu yaşayan ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasında yapılmıştır (Boğaziçi Barter, 2018).

Barter'in takastan en önemli farkı barter işlemlerinin bir barter kuruluşunun denetiminde ve birden fazla işletmenin bir araya gelmesiyle gerçekleşmektedir. Yöntemin esası, mal satan bir işletmenin sattığı malın karşılığını mal sattığı işletmeden değil, başka bir işletmeden ihtiyaç duyduğu malı alarak dengelemesidir (Küçük, 2014, s. 266).

Barter yönteminin birçok yararı bulunmaktadır. En önemli yararı, barter yönteminde nakit kullanılmadığı için işletmeler nakit sıkıntısı çektikleri dönemde de ticaret yaparak ticaret hayatının sürekli olarak canlı kalmasını sağlayacaklardır. Bununla birlikte yöntem, işletmelere yeni pazar ve müşteri bulma imkânı sunduğundan işletmelerin satışlarını artırmasını ve kriz dönemlerinde de üretim yapmasını sağlamaktadır (Türk Ulusal Barter Birliği, 2018). Ayrıca barter, işletmelere faizsiz kredi imkânı sunar ve işletmelerin atıl kapasitelerini değerlendirmelerini sağlar. Pazarlama ve reklam gibi maliyetler yoktur. Çünkü üye işletmeye ilişkin bilgiler Barter Bilgi Bankasına kaydedilir. Son olarak barter, işletmelerin fazla stoklarını satmalarını sağlayarak gereksiz stok maliyetlerinden kurtulmalarına yardımcı olur.

ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİNİN GELENEKSEL FİNANSMAN YÖNTEMLERİNE GÖRE ÜSTÜNLÜKLERİ

Ülkemizde en çok tercih edilen dış finansman yöntemi, banka kredileridir. Fakat özellikle yeni ve küçük işletmeler, banka kredilerine erişim konusunda bazı sorunlar yaşamaktadırlar. Ülkemizde işletmelerin birçoğunun KOBİ'lerden oluşması ve bunlarının birçoğunun küçük ölçekli olması banka kredileri konusunda ciddi bir engel oluşturmaktadır.

KOBİ'ler tarafından en fazla kullanılan geleneksel finansman yöntemleri; özkaynak, banka kredisi, satıcı kredisi, otofinansman ve tahakkuk etmiş kısa vadeli giderlerdir (Aypek & Yatbaz, 2013, s. 6). İşletme sahipleri, kuruluş aşamasında veya sonradan artırım yoluyla işletmeye sermaye koyabilirler. Özkaynaklar; ödenmiş sermaye, sermaye yedekleri, kar yedekleri, geçmiş yıllar karları/zararları ve dönem net karı/zararı hesap gruplarından oluşmaktadır. İşte işletme sahip veya sahiplerinin, kaynakların ne kadarına sahip olduğunu gösteren grup özkaynaklardır.

Diğer bir ifadeyle özkaynaklar, işletme sahip veya ortaklarının işletme kişiliğinin varlıkları üzerinde sahip oldukları hakların parasal değeridir (Erdoğan, Lazol, Ergun, & Köse, 2012). Aynı zamanda özkaynaklar, işletmenin aktif toplamından yabancı kaynakların çıkarılmasıyla elde edilen değerdir. İşletmelerin özellikle de KOBİ'lerin yoğun rekabetin yaşandığı bir ortamda ayakta kalmaları ancak güçlü bir mali yapıyla mümkün olmaktadır. Fakat ülkemizde KOBİ'lerin birçoğu özkaynak yetersizliği konusunda ciddi sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Bu anlamda finansman yöntemi olarak özkaynak tek başına yeterli olmamaktadır.

Otofinansman, işletmenin gereksinim duyduğu kaynakları borç veya sermaye yoluyla dışarıdan değil de elde ettiği karları dağıtmayarak temin etmesidir. Bir diğer ifadeyle otofinansman, işletmenin elde ettiği karın firmada bırakılan yani dağıtılmayan kısmıdır (Saraç, 2015). Otofinansman genelde büyük işletmeler tarafından yararlanılan etkili bir yöntemdir. Fakat KOBİ'lerin dönem karının düşük olmasından dolayı aynı derecede etkili değildir (Aypek & Yatbaz, 2013, s. 6). Sonuçta otofinansman da bir özkaynak finansmanıdır. Bu nedenle otofinansman da KOBİ'ler için uygun bir finans yöntemi değildir.

Banka kredileri, ticari bankalar tarafından işletmelerin kullanımına sunulan daha çok kısa vadeli kredilerden oluşmaktadır. Bu krediler, maliyetinin yüksek ve teminat şartlarının katı olmasından dolayı birtakım dezavantajlara sahiptir. KOBİ'lerin en fazla yararlandığı finansman yöntemi olan satıcı kredileri, vadeli mal alımlarından dolayı ortaya çıkmaktadır. Fakat bu krediler de vadelerin kısa olması durumunda çok daha maliyetli olabilmektedir (Aypek & Yatbaz, 2013). KOBİ'ler açısından banka kredileri, zamanında ödenmediğinde ağır yaptırımları olan riskli bir finansman kaynağı şekline dönüşebileceğinden borçların düzenli ödenmesi son derece önemlidir. Ayrıca işe yeni başlayan girişimciler, banka kredisi kullanırken çeşitli zorluklarla karşılaşabileceklerinden söz konusu finansman yöntemi, bu girişimciler için de pek elverişli olmamaktadır. Satıcı kredileri de genelde kısa vadeli olduğundan yani kısa sürede ödenmesi gerektiğinden bir risk taşımaktadır.

Ayrıca Kalav (2017: 92) çalışmasında kriz dönemlerinde geleneksel bankaların, katılım bankalarına göre faiz oranları bakımından daha fazla risk taşıdığını, bu dönemlerde katılım bankalarının kredi oranlarında değişiklik yapmamasına karşın geleneksel bankaların kredi oranlarında artış yaptıkları sonucuna ulaşmıştır.

Tahakkuk etmiş giderler de işletmeler için geleneksel finansman yöntemleri kapsamında ele alınabilir. Çünkü tahakkuk etmiş giderler; tahakkuk etmiş, gerçekleşmiş fakat henüz ödeme aşamasına gelmemiş giderlerdir. Bu giderlerin tahakkuk zamanı ile ödeme zamanı arasında belli bir süre olduğu için işletmeler açısından kaynak niteliği taşımaktadır.

Geleneksel borç finansmanında kredi uzantısı öncelikle firmanın kredi değerliliğine bağlı olmaktadır. Borç veren firmanın gelecekteki beklenen nakit akışını ana ödeme kaynağı olarak görmektedir (OECD, 2015, s. 14). Fakat Uluslararası Finans Örgütü, Avrupa'da KOBİ'lerin finansman sorununa ilişkin 4 engelin varlığına dikkat çekmiştir. Bunlar; firmanın kredi değerliliği, rekabet, riskleri ve krizleri yönetmede sınırlı yeteneklere sahip bankaların durumu ve alternatif finansman sağlayıcıların önündeki engellerdir (Bain & Company'den Aktaran Obiora & Csordás, 2017, s. 43).

Yukarıdaki açıklamalardan görüldüğü üzere, geleneksel yollarla kaynak edinmenin birçok sakıncalı yönleri mevcuttur. Bu durum, alternatif finansman yöntemlerinin gerekliliğini daha da ortaya çıkarmaktadır. Bu nedenle, bu kısımda alternatif yöntemlerin avantajlı yönlerine değinmekte fayda olacağı kanaatindeyim.

Bilindiği üzere ülkemizde girişimcilerin işe yeni başladıkları sırada kaynak temin etmeleri pek kolay değildir. Fakat girişim sermayesi yöntemi ile girişimciler henüz ilk aşamada yani işe yeni başladıklarında kaynak elde etme imkânına sahip olmaktadır. Ayrıca girişim sermayesi girişimcilere sadece kaynak temini konusunda değil, aynı zamanda pazarlama, maliyet, nakit akımı vb. birçok konuda destek sağlamaktadır. Melek yatırımcılar da iş konusunda fikir sahibi olan girişimcilere kaynak sağlamaktadır. Melek yatırımcılar, girişimcilere kaynak sağlamanın yanı sıra danışmanlık hizmeti de sunmaktadırlar.

Mikrofinansman uygulamaları, banka kredilerine göre işlemlerin daha kolay ve hızlı olması bakımından önem arz etmektedir. Ayrıca mikrofinansman yönteminin, aşırı yoksulluğun azaltılması ve bankalardan kredi almakta güçlük çeken işe yeni başlayan girişimciler açısından birçok yararı bulunmaktadır. İslami bankacılık yönteminin de birçok yararı vardır. Bunlardan en önemlisi, dini inançlarından dolayı birikimlerini diğer

bankalarda değerlendirmek istemeyen kişiler, İslami bankacılık ile söz konusu birikimlerini ekonomiye kazandırma fırsatını elde ederler.

Ülkemizde 2012 yılından itibaren leasing türü olarak finansal kiralama yönteminin yanı sıra faaliyet kiralaması ve sat-geri kirala yöntemleri de uygulanmaktadır. Bu yöntemlerin her birinin gerek kiracı gerek kiralayan şirketler açısından birçok yararları vardır. Finansal kiralama yönteminde malın mülkiyeti sözleşme süresi sonunda kiracıya geçer. Amortisman ayırma hakkının kiracıda olduğu bu yöntemde kiracı için esnek ödeme planları oluşturma imkânı vardır. Böylece kiracı şirket, banka kredisi kullanmadan belli bir sürenin sonunda bir yatırım malının sahibi olur. Kiralayan şirket ise bakım onarım masraflarını üstlenmez. Bakım, onarım, noter ve sigorta gibi masrafların hepsi kiracıya aittir. Faaliyet kiralaması ise, finansal kiralamaya göre daha esnek ve daha kısa vadeli bir kiralama yöntemidir. Amortisman ayırma hakkının kiralayan şirkette olduğu bu yöntemde, bakım onarım gibi tüm masraflar kiralayan şirketin yükümlülüğündedir.

Diğer bir alternatif yöntem olan faktoring bilindiği üzere, işletmelerin gerek yurtiçi gerekse yurtdışı alacaklarının tahsilatını yaparak bu işletmelerin vadeden önce finansman kaynağı elde etmelerini sağlamaktadır. Böylece faktoring, vadeli satış yapan KOBİ'lerin dünya pazarlarında rekabet etmesini, alacaklarını vadesinden önce tahsil etmesini sağladığı gibi aynı zamanda bu işletmelerin alacaklarını garanti altına alarak ve söz konusu işletmelere birçok alanda danışmanlık hizmeti vererek işletmelerin asıl faaliyetini ilgilendiren işlere odaklanmasını sağlamaktadır (Önal, 2014).

Forfaiting yönteminin ise hem ihracatçı hem de ithalatçı açısından yararları bulunmaktadır. Bu yöntemde tüm riskleri forfaiting şirketi üstlendiğinden aynı faktoring yönteminde olduğu gibi ihracatçı vadesinden önce tahsil imkânına kavuşarak asıl işine odaklanma fırsatını elde eder.

Forfaiting yönteminin ithalatçı açısından faydaları ise, ithalatçı borçlanma kapasitesini artırabildiği gibi alternatif bir finansman kaynağı elde etme imkânına sahip olur ve böylece banka kredisi kullanmak mecburiyetinde kalmaz (Önal, 2014).

Birçok yararı olan barter sistemi, öncelikle nakit kullanmaksızın ticaret yapma imkânı sunar. Bu yöntemde işletmeler atıl kapasitelerini değerlendirme imkânına sahip olurlar. Çünkü işletmeler, kullanılmadıkları fazla kapasitelerini barter ortak pazarında satabilirler. Barter yönteminde arz talep dengesi önemli olduğu için rekabet minimum düzeydedir (Kobitek Kobilerin İş Portalı).

SONUÇ VE ÖNERİLER

Günümüzde işletmeler, finansman kaynaklarına ulaşma konusunda birtakım sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu durum işletmelerin, işletme fonksiyonları konusunda ciddi sıkıntılar yaşamasına sebep olmaktadır. Çünkü insan kaynakları, ar-ge, pazarlama vb. her aşamada finansman kaynakları son derece önemli olmaktadır. Fakat alternatif finansman kaynakları çok fazla kullanılmamaktadır. Burada en önemli hususlardan biri, girişimcilerin alternatif finansman kaynakları konusunda yeterli bilgiye sahip olmamalarıdır. Bu nedenle ülkemizdeki işletmelerin çoğu kaynaklarını bankalardan temin etme yolunu seçmektedirler.

Ancak banka kredileri, özkaynak ve satıcı kredileri gibi geleneksel yöntemler, birçok riski barındırmaktadır. Örneğin banka kredileri, teminat ve ipotek gibi şartlar ve maliyet yüksekliği gibi nedenlerle yeni girişimciler açısından pek de uygun bir finansman yöntemi değildir. Diğer bir yöntem olan özkaynak yöntemi, ülkemiz işletmelerinin çok büyük bir kısmını oluşturan KOBİ'lerin özkaynak yetersizliği sorunuyla karşı karşıya kalması nedeniyle pek tercih edilen bir yöntem değildir. Bir özkaynak finansmanı olan otofinansman yöntemi de özkaynakları ve dönem karı düşük olan işletmeler açısından elverişli değildir. Satıcı kredileri de vade açısından risk unsuru olabilmektedir.

Görüldüğü gibi geleneksel yöntemlerin birçok sakıncalı yönleri mevcuttur. Oysaki alternatif finansman kaynaklarının kullanımı, finansman giderlerini düşürdüğü gibi net kar marjlarını da artırmaktadır. Örneğin girişim sermayesi ve melek yatırımlar, girişimcilere henüz başlangıç aşamasında dahi kaynak sağlayan yöntemlerdir. Ayrıca girişim sermayesi, yalnızca başlangıçta değil her aşamada kaynak sağlamaktadır. Bu iki yöntem, kaynak sağlamanın yanı sıra çeşitli danışmanlık hizmetleriyle de girişimcilere yol göstermektedir. Mikrofinansman yöntemi de başlangıç sermayesi olmayan girişimcilere destek vererek yoksulluğun azaltılması noktasında yardımcı olmaktadır. Üç yöntem de ilk aşamada bankalardan kredi almakta zorlana girişimciler açısından önemli bir finansman kaynağı olmaktadır.

İslami bankalar, inançları dolayısıyla diğer birikimlerini diğer bankalara yatırmayan kişilerin de ekonomiye katkıda bulunmalarını sağlamaktadır. 2012 yılında çıkarılan kanunla finansal kiralamanın yanı sıra sat-geri kirala ve faaliyet kiralaması da uygulanan ülkemizde leasing konusunda önemli bir adım atılmıştır. Çünkü her bir leasing türünün ülkemiz girişimcileri açısından birçok faydaları mevcuttur. Günümüzde işletmeler için önemli konulardan biri de alacakların yönetimidir. Faktoring ve forfaiting ile işletmeler alacaklarını devrederek hem vadeden önce nakit elde etmekte hem de alacakların tahsilatına zaman ayırmayarak esas faaliyet konusu işine daha fazla odaklanabilmektedirler. Barter ise özellikle nakit sıkıntısı çeken işletmeler için

önemli bir finansman aracıdır. Çünkü barter yönteminde nakit kullanılmamakta ve pazarlama ve reklam maliyetleri bulunmamaktadır. Bu anlamda; leasing, faktoring, forfaiting ve barter nakit sıkıntısı yaşayan işletmelerin finansman ihtiyacını karşılamada önemli kaynaklardır. Tüm bu özellikleriyle alternatif finansman kaynaklarının, ülkemiz ekonomisinin gelişimi açısından da önemli faydaları olduğunu söylemek yerinde olacaktır.

Bu nedenle ülkemizde alternatif yöntemlerin yaygınlaştırılmasına yönelik çalışmalar yapılmalıdır. Bu kapsamda alternatif yöntemlerin geliştirilmesine yönelik şu önerilerde bulunulabilir:

- Girişimcilik konusundaki teşvikler artırılarak gerek kadınlar gerekse Türkiye'nin geleceğine yön verecek gençler ekonomiye kazandırılmalı,
- Ülkede girişimcilere yönelik alternatif finansman yöntemleri konusunda eğitim, danışmanlık ve koçluk hizmetleri düzenlenmeli,
- Sağlanan teşviklerden KOBİ'lerin haberdar olması adına gerekli tanıtım faaliyetleri düzenlenmeli,
- Girişimcilikle ilgili yarışmalar artırılarak yeni iş fikirlerinin ortaya çıkması sağlanmalı,
- Alternatif finansman teknikleri konusunda farkındalık oluşturulmalı,
- Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu'na tabi olan barter yöntemi, kendine özgü hukuki altyapıya kavuşturulmalıdır.

KAYNAKÇA

- Alomaliye.com.* (2004, 30 01). Haziran 29, 2018 tarihinde <http://www.alomaliye.com: http://www.alomaliye.com/2004/01/30/barter-nedir/> adresinden alındı
- Aracıoğlu, B., Demirhan, D., Tatarlar, C. D., & Zalluhoğlu, A. E. (2016). *Tüm Boyutlarıyla Girişimcilik*. İstanbul: Hümanist Kitap Yayıncılık.
- Aypek, N., & Yatbaz, A. (2013). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Halka Arz Yoluyla Finansmanı İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası (GİP). *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi*, s. 1-16.
- Boğaziçi Barter.* (2018, Ocak 14). Temmuz 04, 2018 tarihinde <http://www.bogazicibarter.com.tr: http://www.bogazicibarter.com.tr/barter-cesitleri-yazisi-p8581.html> adresinden alındı
- Çımat, A., & Avcı, M. (2002, Temmuz-Ağustos-Eylül). Türkiye'de Barter Sistemi'nin Hukuki Dayanağı ve Muhasebeleştirilmesi. *Mali Çözüm Dergisi*, s. 152-161.
- Denis, D. J. (2004). Entrepreneurial finance: an overview of the issues and evidence. *Journal of Corporate Finance*, s. 301-326.
- Dış Ticaret Okulu.* (2007). Haziran 29, 2018 tarihinde <http://ticaretokulu.blogspot.com: http://ticaretokulu.blogspot.com/2007/10/forfaiting-nedir.html> adresinden alındı
- Dümdar, S. O. (2007). *Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.* Haziran 06, 2018 tarihinde www.kalkinma.com.tr adresinden alındı
- Emir, M. (2011). Finans Kaynakları ve Samsun'daki Kobi'lerin Durumu. *Samsun Sempozyumu*, s. 1-18.
- Er, B., Şahin, Y. E., & Mutlu, M. (2015). Girişimciler için Alternatif Finansman Kaynakları: Mevcut Durum ve Öneriler. *Uluslararası Ekonomik ve Yenilik Dergisi*, s. 31-54.
- Erdoğan, N., Lazol, İ., Ergun, Ü., & Köse, T. (2012). *Genel Muhasebe*. Eskişehir: Açıköğretim Fakültesi Yayını.
- Erkan, M. (2000, Nisan-Mayıs). Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter'in Diğer Finansman Teknikleri İle Karşılaştırılması. *Active*, s. 1-8.
- Erkan, M. (2000, Ocak). Yeni Bir Finansman Aracı: Barter. *Vergi Dünyası*, s. 1-14.
- Finansal Kurumlar Birliği.* (2018). Haziran 23, 2018 tarihinde www.fkb.org.tr: https://www.fkb.org.tr/sectorler/factoring/ adresinden alındı
- Güngörmüş, A. H. (2006). Uluslararası Piyasalardaki Gelişime Paralel Olarak Günümüzde Kullanılan Finansman Teknikleri. s. 1-18.
- Kalav, Ö. (2017, Mayıs). Türkiye'de Kriz Dönemlerinde İşletmelerin Finansmanı Açısından Geleneksel ve İslami Bankaların Karşılaştırılması: Bir Uygulama Örneği. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, s. 79-94.
- Kobitek Kobilerin İş Portalı.* (tarih yok). Ağustos 02, 2018 tarihinde [www.kobitek.com: http://kobitek.com/barter-sistemi-ve-faydalari](http://kobitek.com: http://kobitek.com/barter-sistemi-ve-faydalari) adresinden alındı
- Koçyiğit, M., & Kılıç, A. (2008). Leasing Sektöründe KDV Oranı Değişikliğinin İMKB'de İşlem Gören Leasing Şirketlerinin Hisse Senedi Getirisine Etkisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, s. 165-174.
- Küçük, O. (2014). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Obiora, S. C., & Csordás, T. (2017, Eylül 25). The Case of Alternative Versus Traditional Financing: A Literature Review. *Archives of Business Research*, s. 42-53.
- OECD.* (2015). Temmuz 11, 2018 tarihinde www.oecd.org: https://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf adresinden alındı

- Önal, Y. B. (2014). Yeni Finansman Teknikleri. *Ders Notları 3 Forfaiting*. Konya, Konya, Türkiye: Selçuk Üniversitesi.
- Özeroğlu, A. İ. (2014). Barter'in Türk Finans Sektöründe Yeri ve Uygulanabilirliği. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, s. 115-132.
- Özgür, E. (2007). *Katılım Bankalarının Finansal Etkinliği ve Mevduat Bankaları ile Rekabet Edebilirliği*. Afyonkarahisar, Türkiye.
- Poyraz, E. (2002). *Risk Sermayesi Finansman Sisteminin Türkiye Konaklama Endüstrisi Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği (Bir Model Önerisi)*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Saraç, M. (2015). *Finansal Yönetim*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi.
- Sermaye Piyasası Kurulu. (2018). Mayıs 28, 2018 tarihinde www.spk.gov.tr: <http://www.spk.gov.tr/Sayfa/Index/16/5> adresinden alındı
- TEB Özel Melek Yatırım Platformu. (2018). Mayıs 29, 2018 tarihinde www.melekyatirimplatformu.com: <https://www.melekyatirimplatformu.com/tr/sss> adresinden alındı
- TMS 17. (2006, 02 24). Haziran 19, 2018 tarihinde Kamu Gözetimi Kurumu: www.kgk.gov.tr/DynamicContentDetail/7890/TMS/TFRS-2018-Seti adresinden alındı
- Toroslu, V. (2000, Ekim). Forfaiting İşlemleri (II). *Mükellefin Dergisi*, s. 91-97.
- Toroslu, V. (2018). www.kobitek.com. Haziran 26, 2018 tarihinde Kobitek Kobilerin İş Portalı: <http://www.kobitek.com/forfaitng-finansman-teknigi> adresinden alındı
- Tömen, G., & Sarvan, F. (2015). Mikrofinans Programlarının Kadın Yoksulluğu ve Girişimciliği Üzerine Etkileri: Bir Araştırma ve Bir İşbirliği Modeli Önerisi. *Mediterranean Journal of Humanities*, s. 343-369.
- Tuğlu, A., & Atila, Ö. (2007). *Finansal Kiralama İşlemleri*. Ankara: Yaklaşım Yayıncılık.
- Türk Ulusal Barter Birliği. (2018). 07 03, 2018 tarihinde www.turkulusalbarterbirligi.org: <http://www.turkulusalbarterbirligi.org/barter-ve-turkiye/> adresinden alındı
- Türk Ulusal Barter Birliği. (2018). 07 03, 2018 tarihinde www.turkulusalbarterbirligi.org: <http://www.turkulusalbarterbirligi.org/category/dunyada-barter/> adresinden alındı
- Türk Ulusal Barter Birliği. (2018). Temmuz 03, 2018 tarihinde www.turkulusalbarterbirligi.org: <http://www.turkulusalbarterbirligi.org/turk-hukuk-sisteminde-barter/> adresinden alındı
- Türk Ulusal Barter Birliği. (2018). Temmuz 04, 2018 tarihinde www.turkulusalbarterbirligi.org: <http://turkulusalbarterbirligi.org/barter-sisteminin-faydalari/> adresinden alındı
- Türkiye Grameen Mikrofinans Programı. (2003). Haziran 07, 2018 tarihinde www.tgmp.net: <http://www.tgmp.net/tr/sayfa/mikro-finans-nedir--/127/1> adresinden alındı
- Türkiye Katılım Bankaları Birliği. (2018, 05 08). Haziran 07, 2018 tarihinde www.tkbb.org.tr: <http://www.tkbb.org.tr> adresinden alındı
- Uluyol, O. (2008). Girişimcilikte Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Melek Finansman Yöntemi. *Sustainable Competition and Resource Based View in Global Markets*, s. 43-68.
- Uslu, S. (2007). *Uluslararası Bankacılık*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Yatırım Barter. (2018). Temmuz 04, 2018 tarihinde www.yatirimbarter.com.tr: http://www.yatirimbarter.com.tr/barter-nedir,YT_5.html adresinden alındı