



Yazar/Author
Neslihan BURGAZ*

Makale Adı/Article Name

Koşullu Mali Yükümlülükler ve Hazine Destekli Kredi Garanti Fonu

Contingent Fiscal Liabilities and the Treasury-Supported Credit Guarantee Fund

ÖZ

Kredi Garanti Fonu, özellikle KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılamayan ve kredi erişimini kolaylaştıran bir mekanizma olarak faaliyet göstermektedir. KOBİ'ler bankalardan kredi almak istediklerinde genellikle teminat talebiyle karşılaşmaktadır. Ancak, teminat konusunda yetersiz kalan veya sıkıntı yaşayan KOBİ'lerin krediye ulaşma imkânları sınırlı olmaktadır. Teminat sorununu aşmak için kurulan Kredi Garanti Fonu KOBİ'lere kefil olmakta ve KOBİ'lerin banka kredilerine erişimini kolaylaştırmaktadır. Türkiye'de Kredi Garanti Fonu 1991 yılında kurulmuş olup KOBİ'lerin teminat sorununu aşmak için kefil olmaktadır. KOBİ'lerin banka kredilerine erişim imkânını daha fazla arttırmak için 2009 yılında Kredi Garanti Fonu'na Hazine desteği verilmeye başlanmıştır. Hazine destekli kredi garanti fonu uygulaması 2009'dan günümüze kadar devam etmektedir. Hazine destekli kredi garanti fonu uygulaması, Kredi Garanti Fonu'nun kendi özkaynaklarıyla sağlamış olduğu destekten daha fazla miktarda KOBİ'lere kefalet teminatı sunarak KOBİ'lerin finansman sorununun çözülmesinde katkı sağlamaktadır. Banka kredilerine erişim imkânı artan KOBİ'lerin sayısının artmasına karşılık kredi borcunu ödemekte güçlük çeken KOBİ sayısı da artmıştır. Bu durum Hazine'nin koşullu yükümlülüklerini artırmış ve maliye açısından sorununa neden olmuştur.

Anahtar Kelimeler: Koşullu mali yükümlülük, KOBİ, Hazine destekli kredi garanti fonu

ABSTRACT

The Credit Guarantee Fund (KGF) operates as a mechanism to facilitate access to credit, especially to meet the financing needs of SMEs. When SMEs seek loans from banks, they are often faced with collateral requirements. However, SMEs with insufficient or problematic collateral have limited access to credit. To overcome this collateral issue, the Credit Guarantee Fund acts as a guarantor and facilitates SMEs' access to bank loans. Established in 1991 in Türkiye, the Credit Guarantee Fund provides guarantees to help SMEs overcome their collateral issues. In 2009, the government began providing Treasury support to the Credit Guarantee Fund to further increase SMEs' access to credit. The Treasury-supported Credit Guarantee Fund program has continued since 2009, offering more guarantees than the Fund's own equity, thus contributing to solving SMEs' financing problems. However, while the number of SMEs gaining access to loans has increased, so has the number of SMEs struggling to repay their debts. This has led to an increase in the Treasury's contingent liabilities and caused fiscal challenges.

Keywords: Contingent Fiscal Liabilities, SMEs, Treasury-supported credit guarantee fund

Extended Abstract

Contingent liabilities are financial obligations that may arise as a result of the occurrence of specific events or conditions that are not certain to happen. The likelihood of these liabilities materializing cannot be predicted beforehand (İnan, 2006, pp. 108–109). Contingent liabilities are debts that fall under state guarantees, and if these obligations are not fulfilled, they may turn into public debt (Şen & Tokathioğlu, 2020, p. 218). Contingent liabilities are classified into two categories: explicit and implicit. Explicit contingent liabilities are those in which the state legally commits to make payments if certain predefined conditions are met and specific events occur (Turan, 2014, p. 7; Polackova, 1989, p. 2). Implicit contingent liabilities, on the other hand, are not based on legal grounds but arise due to public expectations or political pressure from interest groups, compelling the state to take on these obligations.

One of the contingent liabilities in Türkiye is the Treasury support funds provided to the Credit Guarantee Fund (KGF), which was established to facilitate and support small and medium-sized enterprises (SMEs) in accessing finance. This support serves as a significant factor increasing the government's contingent fiscal liabilities by easing credit access for SMEs that have limited access to financing or insufficient collateral.

Although SMEs (Small and Medium-Sized Enterprises) play a critical role in the development of Türkiye's economy, they face significant financial constraints in maintaining operations, achieving growth, and making investments. The underlying cause of these financial difficulties is the insufficiency of equity capital. Given their constrained equity base, small and medium-sized enterprises (SMEs) primarily rely on bank loans as their main source of external financing. The persistent reliance on bank loans as the dominant form of financing can be attributed primarily to the scarcity of alternative funding sources, the structural orientation of capital markets toward large-scale enterprises, and the typically burdensome and complex nature of application procedures. However, SMEs also encounter several challenges in obtaining bank loans. A significant portion of these difficulties arises from their small scale, which often leads to the preparation of poor-quality financial statements. Additionally, because many SMEs are either in the establishment phase or recently founded, they generally lack the required financial history. Consequently, banks tend to classify these enterprises as high-risk, particularly in terms of their weak financial structure.

When SMEs apply to banks to meet their financing needs, they often face high interest rates as the cost of credit, which increases their financial burden. In addition, banks usually require collateral from SMEs to secure the repayment of the loans they provide. These collaterals typically consist of immovable assets such as real estate. However, many SMEs, especially those that are small-scale, newly established, or in the startup phase, are unable to provide sufficient collateral. As a result, their loan applications are often rejected. In some cases, even when SMEs possess assets that could be pledged as collateral, they may be reluctant to do so. The main reason behind this hesitation is the fear and anxiety of losing the assets they provide as collateral, which deters them from taking on additional financial risks.

SMEs constitute one of the fundamental structural components of the Turkish economy and are among the most important actors supporting economic growth. Through the enterprises they establish, they play a key role in creating employment and contribute to the promotion of local production in the regions where they operate. Moreover, from the perspective of foreign trade, they support exports and thus contribute to the country's trade balance. For these reasons, governments implement various support and incentive mechanisms to facilitate SMEs' access to finance.

The Credit Guarantee Fund is recognized as a vital instrument, especially in developing countries, for facilitating SMEs' access to finance and mitigating financial difficulties. By mobilizing idle funds held by banks and channeling them into the economy, the Credit Guarantee Fund provides support to SMEs and enables easier access to the financing they need through state-backed mechanisms. The Fund assumes the obligation of acting as a guarantor in place of the collateral usually required by banks from SMEs. Through the guarantees provided by the Credit Guarantee Fund, banks are able to offer loans to firms that lack sufficient collateral, thus enabling SMEs to access financial resources. In this way, SMEs can continue their operations, support their growth, and maintain their contribution to economic development.

In Türkiye, the Credit Guarantee Fund was established in 1991 and has played a significant role in overcoming challenges faced by SMEs in obtaining credit, particularly the requirement to provide real estate as collateral. Thanks to the Credit Guarantee Fund, the issue of access to finance for SMEs is alleviated, and banks share the risk of non-repayment of loans with the state. This risk-sharing mechanism encourages banks to be more willing to extend credit to SMEs.

An important step was taken at the beginning of 2009 to facilitate SMEs' access to finance in Türkiye. Within this scope, it was decided to provide Treasury support to the Credit Guarantee Fund to offer more assistance to SMEs with limited collateral capacity. The Treasury-backed Credit Guarantee Fund initiative significantly improved SMEs' access to bank loans, leading to an increase in the number of SMEs utilizing credit. However, this also meant that the state assumed a significant level of risk. The increase in the number of SMEs gaining access to credit has also brought about another problem. Between 2009 and 2024, there was a rise in the number of SMEs struggling to repay their bank loans. As a result, the state's contingent liabilities increased, leading to a negative impact on the national budget.

1. Koşullu Yükümlülük Kavramı

Mali yükümlülük, bir kişinin, kurumun, kuruluşun veya şirketin diğerine borçlu olduğu bir miktar para olarak tanımlanmakta ve gelecekte bir noktada ödenmesi gereken borç olarak ifade edilmektedir (The Currency, 2024). Devletin mali yükümlülükleri ise, finansal sorumluluklarını yerine getirebilmek için üstlenmiş olduğu rolleri ifade etmektedir. Devletlerin sorumluluk alanlarının yıllar içinde genişlemesi, mali yükümlülüklerin artmasına yol açmıştır. 20. yüzyılın ilk yarısına kadar, en büyük mali yükümlülük savaşlar sebebiyle ihtiyaç duyulan finansmandır. Mali yükümlülüğün getirdiği risk kaynağı ise savaş nedeniyle ihtiyaç duyulan finansmanın borçlanma ile karşılanması durumunda borcun geri ödenememesi veya sürdürülebilirliğinin tehlikeye girmesiydi. Ancak günümüzde hükümet faaliyetlerinin ekonomik, mali ve sosyal boyutlarının çok daha geniş bir kapsamda olması, mali yükümlülüklerin ve risklerin çeşitlenmesine ve artmasına neden olmuştur (Şen ve Tokatlıoğlu, 2020: 216-217).

Devletin doğrudan yükümlülük ve koşullu yükümlülük olmak üzere iki türlü mali yükümlülüğü bulunmaktadır. Doğrudan yükümlülükler, hukuki çerçevesi açıkça belirlenmiş olup devlete yasalar aracılığıyla sorumluluk veren maddi sorumluluklardır (Turan, 2014:7). Başka bir ifade ile doğrudan yükümlülükler, herhangi bir nedene ve şarta bağlı olmaksızın devletin yerine getirmesi gereken ve önceden belirlenmiş olan sorumluluklardır (Polackova, 1989: 2). Doğrudan yükümlülüklere en basit ve açık örnek, tahvil gibi devlet borçlanma senetlerinin veya kredi sözleşmeleri gibi hukuki anlaşmalarla yapılan borçlanmaların geri ödemeleridir. Bir başka örnek ise, bütçe kanunu ile belirlenen ve devletin yerine getirmesi zorunlu olan harcamalar doğrudan yükümlülükler arasında sayılmaktadır (Turan, 2014:7).

Koşullu yükümlülükler ise, belirli bir olayın gerçekleşmesi veya belirli şartların oluşması durumunda meydana gelecek mali sorumluluklardır. Koşullu yükümlülüklerin tanımından da anlaşılacağı üzere, herhangi bir sorumluluğun doğması için belirli koşulların gerçekleşmesi gerekmektedir. Ancak, bu koşulların gerçekleşip gerçekleşmeyeceği konusunda bir belirsizlik söz konusudur (İnan, 2006,108-109). Koşullu yükümlülükler, kamu finansmanın analizinde ve kamu sektörünün gerçek büyüklüğünün değerlendirilmesinde önemli bir yer edinmiştir. Tarih, hükümetlerin olağanüstü kamu harcamaları ile karşı karşıya kaldığı pek çok örnekle doludur. Bu sürprizlerin çoğu önemli olmasa da bazıları kamu borcunu sürdürülemez bir yola sokacak kadar büyük olabilmektedir (Cebotari, 2008:3).

Koşullu yükümlülükler, bir olayın meydana gelip gelmeyeceğine bağlı olarak tetiklenen yükümlülük olması sebebiyle herhangi bir olayın meydana gelme olasılığı ile yükümlülüğü yerine getirmek için ihtiyaç duyulan kamu harcamasının büyüklüğü tahmin etmek oldukça zordur (Polackova, 1989: 2). Ancak bir ülkenin makroekonomik çerçevesi, finansal sektörünün durumu, düzenleyici ve denetleyici sistemlerindeki zafiyetler ve şeffaflık derecesindeki zayıflıkları ne kadar büyükse, o ülkenin koşullu yükümlülüklerinin de o kadar büyük olacağı düşünülmektedir (Polackova, 1999: 48)

Koşullu yükümlülükte, hükümetler mali yükümlülüğü bulunan borçlunun kredi borcunu geri ödeyememesi durumunda riskin bir kısmını veya tamamını kapsayan garantiler vermekte veya borçluya kefil olmaktadır. Bu tür garantili yükümlülükler genellikle tüm riskleri tam olarak kapsamaktadır. Bu tür garantilere örnek; kamu ve özel kuruluşların, kurumların, kredi ve garanti fonlarının, kalkınma bankalarının ve işletmelerin borçları ve diğer yükümlülükleridir. Devlet garantileri aracılığıyla verilen kredi ve garantiler hükümetler için oldukça risklidir. Çünkü bu tür yükümlülükler, hükümetin daha önce belirleyip ilan etmedikleri politika kararlarını almasına neden olmakta ve hükümetlerin bu yükümlülükleri izleyip kontrol etmelerini zorlaştırmaktadır. Ayrıca, eğer garanti sözleşmesi, hükümet ve diğer taraflar arasında hem finansal teminat (kredinin tamamı ya da bir kısmı) hem de risk paylaşımını (belirli politik veya ticari riskler, tüm riskler yerine) belirtmiyorsa, temerrüt olasılığı oldukça yüksek olabilmektedir. (Polackova, 1989:5-6).

Devlet garantisi olarak sorumluluk üstlenen tüzel veya gerçek kişi mali yükümlülüğü yerine getiremezse söz konusu mali yükümlülüğe ait sorumluluk devlete devrolmaktadır. Bu açıdan, koşullu yükümlülükler geleneksel kamu borcuyla benzerlik göstermektedir (Şen ve Tokathioğlu, 2020:218). Devlet, mali yükümlülüğü bulunan gerçek veya tüzel kişinin yerine geçerek ödeme yapmakta ve asıl borçlu gibi borcu üstlenmektedir. Bu sebeple koşullu yükümlülükler de eğer yükümlülük sahibi olan boçlu sorumluluklarını yerine getirmezse, devletin kefil olması sebebiyle bu yükümlülükler kamu borcu haline gelmektedir.

Koşullu yükümlülükler açık koşullu yükümlülükler ve gizli koşullu yükümlülükler olarak iki kategoriye ayrılmaktadır.

Koşullu açık yükümlülükler, belirli bir olay meydana geldiğinde hükümetin ödeme yapma konusunda yasal bir yükümlülüğünün bulunmasıdır (Polackova, 1989:5). Hükümetler genellikle hukuki veya yasal sözleşmelerle ile taahhütler üstlenmekte ve belirli şartlar gerçekleştiğinde sorumlu olmaktadır (Cebotari, 2008:6). Bu yükümlülüklerin, mevcut herhangi bir bütçe programı ile doğrudan ilişkisi bulunmamasına rağmen belirli şartların gerçekleşmesi durumunda devletin yasal yükümlülüğü oluşmakta ve bütçe ile ilişkilendirilmektedir (Polackova, 1989:5). Devletlerin, gelecekteki gerçekleşme ihtimali olan olay veya durumlara bağlı olarak kabul ettiği bu yükümlülükler gizli bir sübvansiyon anlamına da gelmektedir. Ancak bu gizli sübvansiyonlar, yükümlülük sahibini destekleyici olması yanı sıra piyasada ani ve beklenmedik bozulmalara yol açabilmektedir. Çünkü bu durum kamu maliyesi üzerinde gelecekte büyük ve beklenilmeyen bir baskıya neden olabilmektedir (Polackova, 1989:5).

Koşullu açık yükümlülükleri; kredi garantileri, ihracat garantileri, döviz kuru garantileri, doğal afet yardımları ve hukuki davaların getirdiği yükümlülüklerdir. Kredi garantileri, bireylerin, büyük firmaların ve KOBİ'lerin kredi borcunu ödeyememesi durumunda devletin garanti verdiği ve kefil olduğu borçlardır. İhracat garantileri ise, ithalatçının sözleşmesini yerine getirmemesi veya hükümet tarafından firmaların sözleşmeden doğan yükümlülüklerini yerine getirmesini engellemesi durumunda devreye girmektedir. Doğal afet yardımları, devletin doğal afetler için sağladığı sigorta programları da açık koşullu yükümlülük arasında sayılabilmektedir. Sigorta

türlerine, tarım sigortası, sel sigortası veya savaş riski sigortası gibi örnekler verilebilmektedir. Doğal afet sonrası devletin yaptığı altyapı harcamaları da bu kategoride yer almakta olup, yollar, binalar ve hastanelerin inşaatı gibi harcamalar koşullu açık yükümlülük olarak kabul edilmektedir. Devletin karşı karşıya olduğu hukuki davalar da açık koşullu yükümlülükler kapsamındadır. Özelleştirme, firmaların tasfiyesi veya personel yönetimi gibi davalar da hukuki davalardan kaynaklı koşullu açık yükümlülüğe örnektir. Ayrıca, devletin başka bir tarafın zarar veya hasar riskini üstlenme taahhüdü olarak tazminatlar da açık koşullu yükümlülükler arasında yer almaktadır (Cebotari, 2008:6). Yukarıda bahsedilen örnekler, devletin üstelendiği çeşitli mali yükümlülükleri ve bu yükümlülüklerin hangi koşullar altında devreye gireceğini gösteren açık koşullu yükümlülükleridir.

Gizli koşullu yükümlülükler ise, hükümetin kanunlarla veya yasal sözleşmelerle yerine getirmesi gereken bir yükümlülükten ziyade, halkın beklentilerine, politik baskılara ve toplumun devletin genel rolüne dair anlayışına dayanan ahlaki bir sorumluluk veya beklenen bir yükümlülüktür (Polackova, 1989, 2). Bir başka ifade ile gizli koşullu yükümlülükler, kamuoyunun veya belirli çıkar gruplarının baskısı sonucu, hükümetlerin "devlet" olma özelliğinden doğan ve etik açıdan zorunlu yükümlülük getiren durumlardır. Bu bağlamda, gizli koşullu yükümlülükler belirli bir yasal dayanağı bulunmamasına rağmen, herhangi bir durum veya olay gerçekleşikten sonra ortaya çıkan yükümlülüklerdir (Turan, 2014:7). Herhangi bir afet gerçekleştiği zaman sigorta kapsamında olmayan mağdurlara yapılacak afet yardımları, banka iflası durumunda güvence kapsamı dışında bulunan mevduat sahiplerine yapılan ödemeler ve banka kurtarma operasyonları gizli koşullu yükümlülükler olarak verilebilmektedir (Polackova, 1989:2).

Koşullu gizli yükümlülükler, kanunlarda veya resmi sözleşmelerde yer almamasına rağmen hükümetlerin beyan ettikleri politika hedeflerinin bir sonucu olabilmektedir. Bu yükümlülükler yasal bir zorunluluk olmamasına rağmen hükümetlerin ekonomik ve sosyal amaçlarla taahhüt ettikleri sorumluluklardır (Polackova, 1989:7). Koşullu gizli yükümlülüğünün büyüklüğü ekonomik ve sosyal faktörlerin yanı sıra, hükümetin stratejik bakış açısına veya etkilenen nüfus gruplarının görece siyasi gücüne bağlı olabilmektedir (Akt. Gamper vd., 2017:15).

Koşullu açık yükümlülüklerin aksine, koşullu gizli yükümlülükler genellikle tanımlanması ve sayısal olarak ölçülmesi zor olan yükümlülüklerdir. Koşullu gizli yükümlülükler politik baskılar nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Bu sebeple gelecekte etkisinin ne olacağı ile ilgili önceden tahmin etmek zordur (Akt. Gamper ve ark., 2017:15). Koşullu gizli yükümlülükler, hükümetler için genellikle en büyük risk mali risktir. Yükümlülüğü tetikleyen olayın belirsiz olması sebebiyle riskin büyüklüğünü değerlendirmek zordur ve hükümetin müdahale derecesi tahmin edilememektedir. Ülkenin makroekonomik yapısı zayıf, finansal piyasaları kırılgan, düzenleyici ve denetleyici sistemleri etkisiz ve piyasalarda eksik bilginin olduğu durumlarda bu yükümlülüklerin etkisi daha büyük hale gelmektedir (Polackova, 1989: 7).

2. KOBİ'ler ve Hazine Destekli Kredi Garanti Fonu

Türkiye'deki koşullu yükümlülüklerden biri Kredi Garanti Fonu kapsamında sağlanan Hazine desteğidir. 4749 sayılı Kanun'un 20. maddesi gereğince, KOBİ'lerin finansmana erişim imkanlarının artırılması ve kredi sisteminin etkin çalışmasının sağlanması amacıyla Kredi Garanti Fonuna (KGF), Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından destek verilmesi öngörülmüştür. Özellikle teminat yetersizliği sorunu yaşayan KOBİ'lerin finansmana erişimlerini kolaylaştırmak için Hazine tarafından sağlanacak bu destek ile hükümetin koşullu mali yükümlülüğü artmıştır (Turan, 2014:25). Bu kapsamda bu bölümde koşullu yükümlülüklerden biri olan Hazine Destekli Kredi Garanti Fonu açıklanacak ve Türkiye'deki uygulaması tartışılacaktır. Ancak öncesinde genel

hatlarıyla KOBİ'ler hakkında bilgi verilerek Türkiye'de KOBİ'lerin finansman sorunu ve özellikle banka kredilerine erişim sorunu hakkında değerlendirilme de bulunulacaktır.

2.1. KOBİ'lerin Yapısı ve Türkiye'de KOBİ'ler

2.1.1. KOBİ'lerin Tanımı ve Yapısı

KOBİ'ler, genel anlamda ekonomik ve sosyal açılarından önemli bir yere sahip olup, çeşitli tanımlamalar ve ölçütler çerçevesinde sınıflandırılmaktadır. KOBİ'nin tanımı, coğrafi ve kurumsal farklılıklar göstermekte ve ülkeden ülkeye değişiklik arz etmektedir. Aynı ülke içinde farklı devlet kurumları tarafından kabul edilen tanımlar arasında bile belirgin farklılıklar bulunmaktadır. Ancak yine de KOBİ'nin tanımı, genellikle üç temel unsur etrafında şekillenmektedir. Bu unsurlar; firmanın istihdam ettiği personel veya işçi sayısı, bilanço değerleri ve bağımsızlık kriterleridir. İlk unsur, bir firmanın çalıştırdığı personel sayısını ifade etmektedir. Bu bağlamda, KOBİ'ler genellikle belirli bir işçi sayısı eşiğinin altında kalan işletmeler olarak tanımlanmaktadır. İkinci unsur ise bilanço değeridir. Bu değer, firmanın finansal büyüklüğünü ve ekonomik performansını göstermektedir. Üçüncü ve önemli kriter olan bağımsızlık unsuru ise, bir firmanın sermaye yapısının, büyük sermaye gruplarının etkisi ve baskısı altında kalmamasıdır. Bu bağlamda, bir firmanın KOBİ statüsünü devam ettirebilmesi için, hisselerinin en az %25'inin büyük bir sermaye grubuna ait olmaması gerekmektedir. (Parlakaya, 2009: 344).

Türkiye'de 25 Mayıs 2023 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren, "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik"e göre, yıllık çalışan sayısı iki yüz elli kişiden az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri beş yüz milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler KOBİ olarak ifade edilmektedir.

KOBİ'lerin nitel kriterleri de tanımlayıcı özellikleri arasında yer almaktadır. Firma sahibinin işletmede bizzat çalışması, riski ve sorumluluğu doğrudan firma sahibinin alması, firmanın mülkiyet ve yönetim bağımsızlığının derecesi, aile bireylerinin işletmede çalışması ve işletmeye verdikleri katkılarının değerlendirilmesi nitel kriterler olarak değerlendirilmektedir (Akt. Yılmaz ve Apkan, 2004:117).

KOBİ'ler ekonomik ve sosyal kalkınmaya önemli katkılar sağlamaktadır. Özellikle işsizliğin azaltılması ve yeni istihdam alanlarının yaratılması bakımından kritik bir rol üstlenmektedir (DPT, 2007, 22). KOBİ'lerin istihdama olan katkıları, büyük işletmelere kıyasla her dönemde daha yüksek düzeyde olmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ve düşük teknolojiye sahip ülkelerde, KOBİ'lerin bu özelliği önemli bir avantaj olarak değerlendirilmektedir (Taş ve Demirdöğmez, 2021:15-16). KOBİ'ler, iş gücünün büyük bir kısmını istihdam etmesinin yanı sıra yenilikçiliği teşvik ederek yerel ekonomilerin güçlenmesine de katkı sağlamaktadır. Bu sayede KOBİ'lerin korunması ve geliştirilmesi, ulusal ekonomilerin rekabet gücünü artırarak bölgesel kalkınma ve refahı da desteklemektedir. Dolayısıyla, KOBİ'lerin başarısı, ülkelerin uzun vadeli ekonomik kalkınma stratejilerinde vazgeçilmez bir unsur haline gelmektedir (DPT, 2007:22).

KOBİ'ler sadece yüksek istihdam kapasitesi ve emek-yoğun yapılarıyla değil, aynı zamanda yeni girişimci ve yatırımcı yetiştirme potansiyelleri ile de dikkat çekmektedir. KOBİ'lerde çalışan işçiler, zamanla deneyim kazandıkça ustalaşmakta ve edindikleri bilgi birikimi ile kendi işletmelerini kurma eğilimine girmektedirler. Bu süreçte, ustalarının ve çevrelerinin vermiş olduğu destek sayesinde mevcut işletmeye zarar vermeden farklı bir bölgede kendi işyerlerini açabilmektedirler. Bu bağlamda, KOBİ'ler girişimci yetiştirme merkezi işlevi görerek ekonomik

büyüme ve istihdam yaratma süreçlerine farklı bir misyon üstlenmektedir (Taş ve Demirdöğmez, 2021:17).

KOBİ'ler aynı zamanda piyasa koşullarına hızlı bir şekilde uyum sağlayabilen firmalardır. Esneklik olarak tanımlanan bu özellik ile KOBİ'ler tüketici tercihlerindeki değişikliklere hızlı bir şekilde anlayıp ve üretimlerini bu değişimlere göre ayarlama yapmaktadır (Çatal, 2007:342-343). Küçük işletmeler, girişimcilik ruhu ve yenilikçi yapıları ile ekonominin yapı taşında önemli bir rol oynamaktadırlar. Esnek yapıları ve hızlı adaptasyon becerileri sayesinde teknolojik gelişmeleri yakından takip edebilmekte ve hatta yeni teknolojilerin denendiği bir laboratuvar işlevi görmektedirler (Khudaverdiyev, 2008: 69). KOBİ'ler büyük firmaların aksine daha az sabit kıymet yatırımı yaparak faaliyet göstermekte ve piyasa değişimlerine daha kolay uyum sağlayabilmektedir. KOBİ'lerin esneklik özelliği sayesinde yenilik yapma konusunda büyük işletmelere göre daha avantajlıdır. KOBİ'ler, daha küçük ve odaklanmış yapıları sayesinde yenilikleri daha hızlı ve düşük maliyetle gerçekleştirebilmektedir. Tek bir ürün veya hizmete odaklanarak bu alanda uzmanlaşan KOBİ'ler, büyük işletmelere kıyasla önemli bir rekabet avantajı elde etmektedir. Sonuç olarak, KOBİ'ler esnek ve yenilikçi yapıları gereği rekabet avantajı elde ederek başarılı olmakta ve büyüme potansiyellerini artırmaktadırlar (Çatal, 2007:342-343).

KOBİ'ler aynı zamanda büyük sanayi firmalarının destekleyicisi ve tamamlayıcısı konumunda yer almaktadır. KOBİ'ler ile büyük firmalar, çeşitli faaliyet alanlarında ve farklı üretim tekniklerini kullanmaları nedeniyle birbirleriyle rekabet etmekte ve aynı zamanda birbirlerini tamamlayıcı nitelikte bir konumda da yer almaktadır. KOBİ'lerin esneklik ve hızlı adaptasyon becerileri, büyük firmalara birçok açıdan katkı sunmaktadır. Büyük firmalar, üretim süreçlerini desteklemek amacıyla KOBİ'lere iş siparişleri vermekte ve bu siparişler için belirli standartlar ve kurallar getirmektedirler. Bu düzenlemeler, KOBİ'lerin üretim kalitesini artırırken, pazar payının korumasına ve geliştirmesine de katkı sağlamaktadır. Ayrıca büyük firmalar, KOBİ'lerle iş birliği yaparak onlara piyasada yer bulma sorunlarını aşmada yardımcı olabilmektedir (Bayülken ve Kütükoğlu, 2012:33). Bu iş birliği sayesinde hem KOBİ'ler hem de büyük firmalar avantaj sağlamaktadırlar. KOBİ'ler için büyük firma ile iş birliği faaliyetlerinin devamı için bir güvence sağlarken, büyük işletmeler de düşük maliyet avantajları elde etmektedir.

Büyük firmaların yan sanayisi olarak işlev gören KOBİ'ler ile büyük firmalar arasındaki iş bölümü ve iş birliği yeterli düzeyde gelişmediğinde ise durum daha farklı bir boyut kazanmaktadır. KOBİ'ler özellikle ekonomik kriz dönemlerinde büyük işletmelere kıyasla çok daha ciddi olumsuzluklarla karşılaşabilmektedir. Kriz zamanlarında büyük firmalar, finansal kaynaklara daha kolay erişebilme ve maliyetlerini düşürebilme avantajına sahipken, KOBİ'ler aynı avantaja sahip değildir. KOBİ'lerin normal zamanlarda finansmana erişimi sınırlıyken kriz dönemlerde finansman sorunu daha da büyümektedir. Ayrıca kriz dönemlerinde büyük firmaların KOBİ'lere fiyat dayatması KOBİ'lerin kar marjlarını ciddi şekilde daraltmaktadır. Bu durum KOBİ'leri finansal açıdan daha fazla zor duruma sokmaktadır. KOBİ'ler, böyle bir durumda yalnızca büyük işletmelere bağımlı hale gelmekle kalmamakta aynı zamanda bu bağımlılıktan kurtulup yeni pazarlarla iş yapma kapasitesini de kaybetme riski taşımaktadır (Bayülken ve Kütükoğlu, 2012: 33). Bu bağımlılığın bir sonucu olarak, KOBİ'lerin yeni pazarlarda iş yapma kapasitesini sınırlandırması ekonomik kriz dönemlerinde piyasa dalgalanmalarına karşı daha kırılgan hale getirmektedir.

KOBİ'ler, küçük ölçekli yapılarıyla birlikte ülke ekonomilerindeki paylarının %80-95 gibi yüksek oranlarda olması, bu işletmelerin ekonomik yapı içerisindeki stratejik önemini açıkça ortaya

koymaktadır (Altun, 2014: 31). Ancak KOBİ'ler ülke ekonomilerde stratejik önemine rağmen çeşitli zorluklarla mücadele etmektedir. Sınırlı sermaye ve finansal yetersizlik, yönetim tekniklerinin uygulanmaması, iş bölümünün düşüklüğü ve uzmanlaşamama sorunu da KOBİ'lerin karşılaştığı zorluklar olarak öne çıkmaktadır (Akt. Yılmaz ve Apkan, 2004:117).

2.1.2. Türkiye’de KOBİ’lerin Durumu

KOBİ'ler, tek başlarına değerlendirildiklerinde küçük ekonomik birimler gibi algılanmakta ve ülke ekonomilerine olan katkıları önemsiz görülerek yanıltıcı olabilmektedir. Ancak KOBİ'ler topluca değerlendirildiklerinde ekonomiye olan katkıları açıkça ortaya çıkmaktadır. Türkiye ekonomisinde KOBİ'lerin varlığının yeri, sayısal büyüklüklerle değerlendirildiğinde ağırlığı net olarak ortaya çıkmaktadır (Özdemir vd., 2011:178).

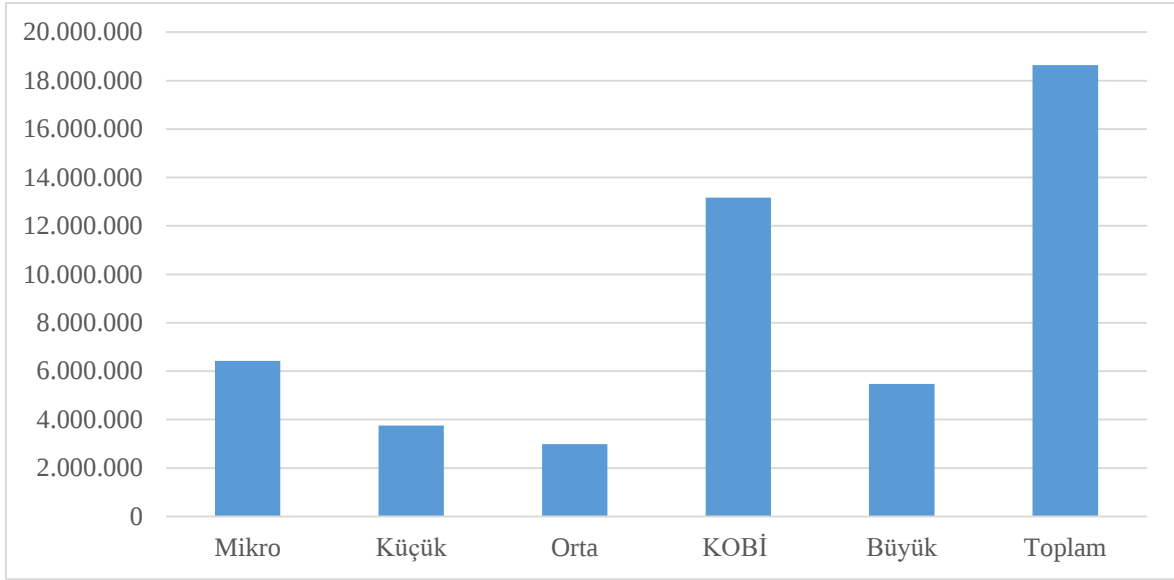
Tablo 1: KOBİ ve Büyük Şirketlerin Sayıları

Yıllar	KOBİLER			Büyük Şirketler
	<i>Mikro</i>	<i>Küçük</i>	<i>Orta</i>	
2018	2.904.649	213.426	35.224	7.072
2019	2.979.417	207.634	34.182	7.188
2020	3.035.095	223.626	37.274	8.071
2021	3.250.625	269.818	47.323	11.165
2022	3.428.611	297.318	47.323	11.212

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK]

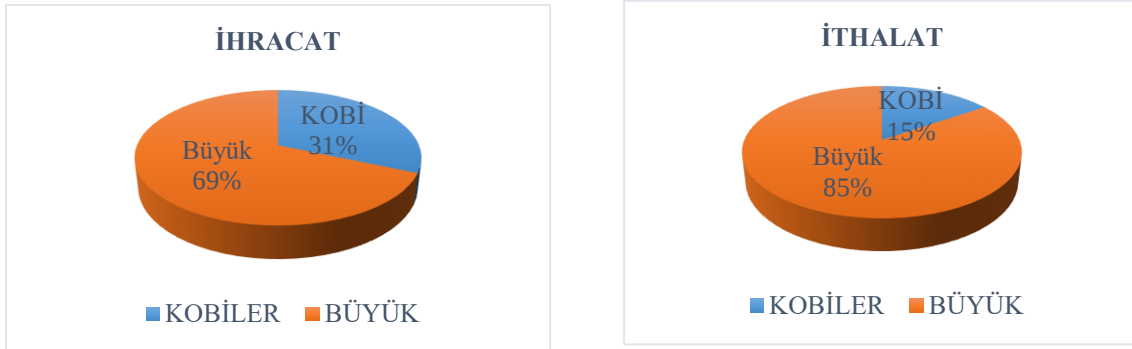
Tablo 1’de, mikro, küçük ve orta büyüklükteki KOBİ’ler ile büyük işletmelerin sayıları detaylı bir şekilde yer almaktadır. TÜİK raporlarına göre, 2022 yılında toplam KOBİ sayısı 3.773.252 olarak kaydedilmiştir. Buna karşın, büyük işletmelerin sayısı yalnızca 11.212’dir. Bu durum, toplam iş yerlerinin %99,7’sinin KOBİ’lerden oluştuğunu göstermektedir. KOBİ’lerin dağılımına bakıldığında ise, mikro ölçekli işletmelerin en yüksek orana sahip olduğu görülmektedir. Bu veriler, KOBİ’lerin Türkiye ekonomisindeki önemini vurgularken, mikro ölçekli firmaların, yani 1-9 kişi çalıştıran girişimlerin, ekonominin temel taşlarını oluşturduğunu açıkça ortaya koymaktadır. KOBİ’ler içerisinde ikinci en büyük paya sahip olan işletmeler, küçük işletmelerdir. KOBİ’ler arasında en düşük paya sahip olan işletmeler ise orta ölçekli işletmelerdir.

Ekonomik faaliyetlerin istatistiki sınıflamasına (NACE Rev. 2) göre, 2022 yılı itibarıyla, KOBİ’lerin sektör dağılımı dikkat çekici bir çeşitlilik göstermektedir. KOBİ’lerin %36,1’i toptan ve perakende ticaret ile motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı sektöründe faaliyet göstermektedir. Bu oran, KOBİ’lerin ticaret sektöründeki önemli rolünü ve bu alandaki rekabet gücünü ortaya koymaktadır. Ayrıca, KOBİ’lerin %15,2’si ulaştırma ve depolama sektöründe yer almakta olup, bu durum, lojistik hizmetlerin ve taşıma faaliyetlerinin ekonomik faaliyetler içinde ne denli kritik bir yer tuttuğunu göstermektedir. İmalat sanayi ise KOBİ’lerin %12,2’sinin faaliyet gösterdiği bir diğer önemli sektördür. Bu durum, Türkiye’nin ekonomik yapısında imalat sanayinin de önemli bir paya sahip olduğunu ve KOBİ’lerin bu sektördeki katkısının büyüklüğünü vurgulamaktadır (TÜİK, 2023).

**Grafik 1: Büyüklük Grubuna Göre İstihdam Verileri**

Kaynak: TÜİK

Grafik 1’de, Türkiye’de istihdam edilen çalışanların işletme ölçeklerine göre dağılımını göstermektedir. KOBİ’lerin istihdama olan katkısı her dönemde olduğu gibi büyük işletmelere kıyasla oldukça yüksek olmaktadır. Mikro ve küçük ölçekli KOBİ’lerin istihdamdaki payı, toplam istihdamın %56’sını oluşturmaktadır. Bu oran, aktif ücretli çalışanların yanı sıra, ücret almayan KOBİ sahiplerini ve aile bireylerini de kapsamaktadır. Mikro ölçekli aile şirketlerinde, ücret almayan çalışan sayısının %8,8 olduğu hesaplanmaktadır. Ücretli çalışanların toplam içindeki payı %35,8 iken, ücretsiz çalışan oranı %23 olarak belirlenmiştir. Diğer KOBİ ölçekleri ve büyük şirketler arasında, ücretli ve ücretsiz çalışan sayısında belirgin bir fark gözlemlenmemektedir. Bu veriler, Türkiye’de KOBİ’lerin hem sayı bakımından hem de istihdama sağladıkları katkı açısından ekonomik gelişmede kritik bir rol üstlendiğini göstermektedir (KOSGEB, 2022:13-16).

**Grafik 2: KOBİ’lerin İhracat ve İthalat Verileri**

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK]

TÜİK verilerine göre, Türkiye’de ihracatın %69’unu büyük firmalar, %31’ini KOBİ’ler gerçekleştirmektedir. Bu veriler, KOBİ’lerin ihracat potansiyelini ve dış ticaretteki önemini göstermektedir. KOBİ’lerin gerçekleştirdiği ihracatın %91,7’si ise imalat sanayi sektörü gerçekleştirmektedir.

İç pazarın doygunluğa ulaşması ve küreselleşme süreci KOBİ'ler için yeni pazar arayışını zorunlu hale getirmektedir. Küresel rekabet ortamında ve uluslararası ticarete geniş fırsatlar bulmasına rağmen, KOBİ'ler bu pazarları etkin bir şekilde değerlendirememektedir (Şahin ve Özudoğru, 2019:323). KOBİ'ler, genellikle geleneksel üretim yöntemleriyle yurtiçi pazarına yönelik üretim yapmaktadır. Uluslararası pazarlarda ise özellikle Avrupa Birliği'nde yer alan firmalarla rekabet etmek zorundadır. Bu rekabetin en büyük zorluğu KOBİ'lerin teknolojik gelişmişlik bakımından Avrupa'daki firmaların gerisinde olmasıdır. KOBİ'ler sıklıkla modası geçmiş tasarımlar, verimsiz üretim yöntemleri ve eski makineler kullanarak katma değeri düşük ve kalitesiz ürünler üretmektedir. Dünya Bankası'nın yaptığı bir araştırmaya göre, Türkiye'deki düşük teknoloji üretim seviyesinin başlıca nedeni yenilikçi buluşların yetersizliğidir. Araştırma ve Geliştirme (AR-GE) çalışmalarında özel sektörün payı, OECD ülkelerinde yaklaşık %65 civarında iken, Türkiye'de bu oran %35 seviyesindedir ve oldukça düşüktür. Diğer nedeler ise, üniversite-sanayi iş birliğinin zayıf olması, teknik ekipmanın yetersizliği, proje fonları ve araştırma laboratuvarlarının geliştirilmesi süreçlerinde yaşanan zorluklardır. Ayrıca vergi teşviklerinden de genellikle büyük firmalar yararlanmakta, bu durum KOBİ'lerin AR-GE ve yenilikçi çalışmalarında finansman sıkıntıları yaşamasına neden olmaktadır. (akt. Akdeniz, 2015:9).

KOBİ'lerin ihracat yetersizliğini etkileyen diğer unsurlar arasında, firmaların iç piyasada daha yüksek fiyatlarla ürün satabilmeleri, maliyetlerin uluslararası rakiplere kıyasla yüksek olması, bürokratik işlemlerin karmaşık yapısı, yabancı müşterilere ulaşmada yaşanan zorluklar, yabancı pazarları tanıma konusundaki eksiklikler ve ihracat sürecinde ihtiyaç duyulan finansman eksikliğidir. Bu unsurlara ek olarak yatırım ve teknolojik yetersizlikleri, kapasite eksikliği, ihracatla ilgili bilgi sağlayan profesyonel kuruluşlara erişim eksiklikleri, ihracat konusundaki bilgi birikiminin yetersizliği ve nitelikli iş gücü sorunu ve uluslararası piyasadaki rakiplere göre daha düşük ürün kalitesi de KOBİ'lerin dış ticaret hacmini sınırlayan önemli faktörlerdendir (Güneş ve Uğur, 2007: 24-25).

3. KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Yapısı

3.1. KOBİ'lerin Finansman Sorunu

Firmalar, faaliyetlerine başlarken çeşitli kaynaklardan destek alarak kurulmaktadır. Bu kaynaklar, işletmenin sahipleri ya da ortakları tarafından sağlanan özsermayeden olacağı gibi, üçüncü şahıs ve kurumlardan alınan yabancı kaynaklardan da olabilmektedir. İşletme sahiplerinin ve ortaklarının işletmeye koydukları nakit veya parayla ölçülebilen her türlü değer, özsermaye olarak adlandırılmaktadır. Kendi öz sermayesi ile finansman ihtiyacını karşılayamayan firmalar, yabancı kaynak seçeneklerine yönelmektedir. KOBİ'lerin en fazla başvurduğu yabancı kaynak ise banka kredileridir. KOBİ'ler banka kredilerinde başvurduklarında krediler için faiz gibi ek maliyetler ödemek zorunda kalmaktadırlar. Bu tür mali yükümlülükler, KOBİ'lerin yatırım yapma kapasitelerini, kârlarından yedek akçe ayırma imkânlarını ve sahipleri ile ortaklarına kazanç sağlamalarını zorlaştırmaktadır (Katı ve Erdoğan, 2021: 187).

KOBİ'lerin finansman yapılarından kaynaklanan temel sorunlardan biri özsermaye yaratma kapasitesinin sınırlı olmasıdır. Özellikle KOBİ'lerin kuruluş aşamasında yeterli öz sermayelerinin bulunmaması girişimciler için ciddi bir engel teşkil etmektedir. Kuruluş sürecini ardından ilk yıllar, işletmelerin varlıklarını devam ettirmeleri açısından kritik bir dönem olarak ifade edilmektedir. Yapılan araştırmalar, bu tür firmaların büyük bir kısmının ilk beş yıl içinde faaliyetlerine devam ettiremediklerini ortaya koymaktadır. Ancak, ilk yıllarını başarıyla atlatan KOBİ'ler, ilerleyen dönemlerde piyasa koşullarına ve rekabet ortamına daha kolay uyum sağlayarak faaliyetlerini sürdürebilmektedirler (Akt. Aras ve Müslümov, 2002).

Büyük firmalar genellikle sermaye piyasasından finansman elde ederken, küçük işletmeler çoğunlukla finansal araçlara ve özellikle ticari bankalara bağımlı kalmaktadır. Ancak asimetrik bilgi sorunlarının da büyük firmalara oranla küçük işletmelerde daha belirgin bir şekilde ortaya çıktığı dikkate alındığında, bu iki grup arasında kredi finansman koşullarında da önemli ölçüde farklılık göstermesi beklenen bir durumdur. Banka finansmanı, genellikle borç finansmanının diğer türlerinde bulunmayan şekilde uzun vadeli bir ilişkiyi içermektedir. Bu uzun vadeli ilişki, bankaların kredi talep eden firmalarla bilanço değerlendirme yeteneğini geliştirmelerine olanak tanıyarak asimetrik bilgi sorunlarını hafifletmeye yardımcı olmaktadır (Berger ve Udell, 1994:1).

Bankalar, asimetrik bilgi sorunlarını çözmek için bilgi toplayıp, bu bilgileri analiz ederek kredi sözleşme şartlarını (örneğin, belirlenen faiz oranı veya talep edilen teminat) belirlemektedir. Banka-borçlu ilişkisi, bilgi toplama süreci ve kredi sözleşme şartlarını belirleme sürecinde önemli bir rol oynayabilmektedir. Bankalar, ilişkilerinin ilerlemesi sırasında özel bilgilere ulaşabilmekte ve bu bilgileri borçluya sunulan sözleşme şartlarını iyileştirmek için kullanabilmektedir (Berger ve Udell, 1995:351-352).

Firmaların kredi talebiyle başlayan banka kredilendirme süreci bir dizi aşamadan oluşmaktadır. Bu süreç, öncelikle işletmenin yerinde incelenmesiyle başlamakta ve ardından mali tabloların analiz edilmesi ile devam etmektedir. Bu aşamaların ardından, işletmenin kredibilitesinin değerlendirilmesine yönelik istihbarat raporları hazırlanmakta ve potansiyel kredi şartları belirlenmektedir. Eğer bu süreçler olumlu sonuçlanırsa, kredi limiti tahsis edilmektedir. Kredi verilebilirliğin belirlenmesinde, genellikle işletmenin gelir kaynaklarının tespiti, faaliyet döngüsünün analizi, geçmiş kredi ödeme performansları, firmanın sermaye yeterliliği gibi faktörler göz önünde bulundurulmaktadır. Bununla birlikte, işletme sahibinin itibarı, ödeme alışkanlıkları, sektörel deneyimi, geçmişteki performansı, teminatın türü ve miktarı ile ülkenin ve sektörün mevcut ekonomik durumu da dikkate alınan önemli unsurlardır (Uçar, 2015:15).

KOBİ'lerin çoğunun sağlıklı mali tablolara sahip olmaması ve bu firmalara dair bilgi edinme zorlukları nedeniyle, firmanın ve firma sahibinin geçmiş kredi ve çek ödeme performansı, teminatın türü ve miktarı, banka ile olan ilişkisi gibi unsurların önemi artmaktadır. Bu durum, kârlı projeleri olan ancak teminat açısından yetersiz kalan ya da yeni kurulan, daha önce kredi kullanmamış işletmelerin krediye ulaşma konusunda sıkıntı yaşamalarına yol açabilmektedir (Uçar, 2015:15-16).

Ticari bankalar, küçük firmaları genellikle yüksek riskli grup olarak değerlendirmekte ve bu nedenle onlara kredi verme konusunda isteksiz davranmaktadır. KOBİ'lerin küçük ölçekli yapıda olmaları ve piyasa dalgalanmalarına karşı doğuştan gelen kırılganlıkları nedeniyle bu firmaların iflas riski yüksek olarak değerlendirilmektedir. Bu tür firmaların genellikle genç olması sebebiyle finansal geçmişleri kârlı projelerden oluşan sicilleri bulunmamaktadır. Ayrıca, organizasyon yapısı ve idari yönetim eksiklikleri, düşük kaliteli yönetim teknikleri ve uygun muhasebe sistemlerinin eksikliği küçük firmaların banka kredi borcunu geri ödeme kapasiteleri hakkında bilgi edinilmesini zorlaştırabilmektedir. Son olarak, küçük işletmelerin göreceli olarak emek yoğun yapısı, kredi verilmesi durumunda yüksek bir borç/varlık oranına işaret etmektedir. Bu durumun doğurduğu kırılganlık ve yeterli teminat eksikliği, bankaların bu işletmelere sağlamak istedikleri finansman imkanını daha da sınırlamaktadır (Green, 2003: 12).

Asimetrik bilgi nedeniyle bankalar, kredi kararlarını verirken teminat miktarına göre değerlendirme yapmaktadır. Teminat, ticari bankalar için bir güven aracı olarak işlev görmek ve kredi borcunun ödenmeme riskini azaltmaktadır. Borçlu, varlıklarını rehin vererek projesinin kalitesini ve borcu geri ödeme niyetini bankaya göstermiş olmaktadır. Bankaların belirli bir

varlığı teminat olarak kabul etmesi ise teminatın mevcut ve gelecekteki işlem maliyetlerine bağlıdır. Bu maliyetler, varlıkların mülkiyetini doğrulama, değerlerini ve pazarlanabilirliklerini belirleme, diğer alacaklılara kıyasla el koyma ve erişim gibi unsurları içermektedir. Teminat, borç verenler açısından avantajlarına rağmen teminat verme zorunda kalan kârlı projelere sahip küçük firmaların krediye erişimini engellemektedir. Küçük firmalar teminat verme konusunda sorunlar yaşamaktadır. Teminat eksikliği, hem bu işletmelerin emek yoğun yapılarından hem de makineleri ve mülklerinin değerinin düşük olmasından kaynaklanmaktadır. Birçok gelişmekte olan ekonomide, yasal sistemdeki sorunlar borçların icra edilmesini ve teminatların kullanımını zorlaştırmaktadır. Küçük işletmelerin varlıklarının büyük bir bölümünü oluşturan taşınabilir varlıklar, örneğin makineler veya hayvanlar, genellikle teminat olarak kabul edilmemektedir. Taşınabilir mülkler depolanması zor olduğundan, zamanla değer kaybetmekte ve yüksek tasfiye maliyetlerine yol açmaktadır. Bu nedenle borç verenler genellikle gayrimenkulü teminat olarak talep etmektedir. Ancak KOBİ'lerin yöneticileri aynı zamanda işletmenin de sahipleri olduklarından, şahsi mülklerini teminat olarak göstermek konusunda isteksiz davranmaktadırlar (Şahin ve Özüdoğru, H. 2019:323). Bu durum işletmenin başarısız olması durumunda işletme sahiplerinin şahsi varlıklarını kaybetme riskiyle karşı karşıya kalma korkusundan kaynaklanmaktadır. Bu nedenle KOBİ yöneticileri şahsi malvarlıklarını kaybetme riskini üstlenmek istememekte ve kredi başvurusu yapmaktan kaçınmaktadır. Ancak bu gayrimenkuller, genellikle büyük işletmelere veya zengin toprak sahiplerine ait olduğu için kredilerden büyük şirketler daha fazla yararlanmaktadır (Green, 2003:12-13).

Dünyada ve Türkiye'de, KOBİ'lerin bankalardan aldıkları krediler finansman ihtiyaçlarını karşıladıkları birincil kaynaktır. Ancak, gelişmekte olan ülkelerde bankacılık sisteminin etkinliğinin düşük olması, KOBİ'lere uygulanan yüksek kredi faiz oranları ve kredi temini için istenen ağır teminatlar gibi sorunlar, bu kredilerin yeterliliğinin de sorgulanmasına sebep olmaktadır. Banka kredileri de KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılamada yetersiz kalmaktadır. Dolayısıyla, KOBİ'lerin sürdürülebilir bir şekilde büyümesi ve rekabet gücünü artırması için, daha uygun ve erişilebilir finansman alternatiflerinin geliştirilmesi büyük bir önem taşımaktadır. Bu bağlamda, sermaye piyasaları, devlet destekli finansman modelleri, girişim sermayesi fonları ve mikro krediler gibi alternatif kaynaklar, KOBİ'lerin yaşadığı finansman zorluklarının aşılmasında kritik bir rol oynamaktadır (Erol, 2010: 177).

İşletmeler, sermaye piyasası araçlarını kullanarak da finansman ihtiyaçlarını karşılayabilmektedir. Ancak, KOBİ'lerin büyük bir çoğunluğunun küçük ölçekli olması, kurumsal yönetim ve profesyonel organizasyon yapısından yoksun olması nedeniyle sermaye piyasasından finansman ihtiyacını karşılamak da etkili bir alternatif olmaktan uzaktır (Aktürk ve Şenol, 2009: 111).

KOBİ'ler sermaye piyasasından finansman temin etmekten kaçınmaktadır. KOBİ'lerin halka açılma konusunda isteksiz olmalarının birkaç temel nedeni bulunmaktadır. Öncelikle, bu işletmeler genellikle şahıs veya aile şirketleri olarak faaliyet göstermekte olup, halka açıldıklarında yönetim kontrolünü kaybetme endişesi taşımaktadırlar (Akt. Gök, 2012:35). KOBİ yöneticilerinin geleneksel "yönetim kontrolü tamamen bizde olmalı" anlayışı, bu işletmelerin halka açılmalarını engelleyen önemli faktörlerden biridir (Kutlu ve Demirci, 2007, 192). Aile üyelerinin yoğun şekilde yer aldığı yönetim yapıları, halka açılma sürecindeki teknik prosedürler ve dışsal denetimle karşılaşacak olmaları nedeniyle endişe duymaktadırlar (Akt. Gök, 2012:35). Diğer bir engel ise halka açılmanın getirdiği yüksek maliyetlerdir. KOBİ'ler, özellikle sınırlı finansal kaynaklara sahip olduklarından, halka açılmanın gerektirdiği başlangıç masraflarını

karşulamakta zorlanabilmektedir (Akt. Gök, 2012:35). Halka arz sürecinde KOBİ'ler karşılaşacakları bağımsız denetim ücretleri, reklam ve tanıtım maliyetleri, hisse senedi basımı, ilan ve duyuru giderleri, satış komisyonları gibi ek maliyetlerin yüksekliği nedeniyle sermaye piyasalarına girmekte tereddüt etmektedirler. Ayrıca, küçük ölçekli olmaları nedeniyle sermaye piyasalarına açılmanın getireceği faydaların sınırlı olacağı düşüncesi, bu sürece olan ilgiyi daha da azaltmaktadır. Diğer yandan, KOBİ'lerin çoğu, sermaye piyasasının gerektirdiği organizasyon yapısı ve muhasebe sistemlerine sahip değildir. Bazı işletmelerin kayıt dışı kalmak ve bu yolla vergi yükümlülüklerinden kaçınmayı tercih etmeleri de sermaye piyasasına girişlerini zorlaştıran kritik unsurlar arasındadır (Kutlu ve Demirci, 2007:192).

KOBİ'ler sermaye piyasasıyla ilişkili olarak karşılaştıkları sorunlar çeşitli ve karmaşıktır. Bu işletmelerin sermaye piyasasından fon temin edebilmeleri, sermaye piyasasının mevcut yapısı, piyasayı düzenleyen yasal çerçeve ve bu piyasada faaliyet gösteren finansal aracı kurumların gelişimi ile yakından ilişkilidir. Özellikle sermaye piyasasının yeterince derin ve geniş olmadığı, finansal aracı kurumların yeterli büyüklüğe ulaşamadığı ve mevzuatın KOBİ'lerin bu piyasalardan yararlanmasına imkân tanımadığı ekonomilerde, bu işletmelerin uzun vadeli finansman kaynaklarına erişimlerinin kısıtlı olduğu gözlemlenmektedir. KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon sağlayamaması yalnızca hisse senedi veya tahvil ihracı gibi doğrudan menkul kıymetle ilgili işlemlerle sınırlı kalmamaktadır. Aynı zamanda, risk sermayesi, finansal kiralama gibi alternatif finansman yöntemlerinin de yeterince gelişmemesi nedeniyle de finansmana erişimi sınırlıdır. Bu durum, KOBİ'lerin finansman alternatiflerini sınırlamakta ve finansman sorunu KOBİ'lerin büyüme potansiyellerini kısıtlamaktadır. KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon temin edebilmesi için, sermaye piyasalara erişimlerinin kolaylaştırılması, desteklenmesi ve uygun ölçek yapılarına göre finansal araçların güçlendirilmeleri gerekmektedir. (Korkmaz, 2003:11).

3.2. Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunları

Türkiye’de KOBİ'ler, ülke ekonomisinin gelişmesinde büyük rol oynarken, toplam işletme sayısının yaklaşık %99'unu oluşturmaktadır. Ancak, KOBİ'ler faaliyetlerini sürdürmek, yatırım yapmak ve büyümek için finansman sıkıntısı başta olmak üzere birçok zorlukla karşı karşıya kalmaktadır. KOBİ'ler finansman ihtiyaçlarını karşılamak için farklı finansman seçeneklerine başvurmakta, ancak en yaygın olarak banka kredilerinden faydalanmaktadır. Bunun temel nedeni, diğer alternatif finansman kaynaklarının sayısının az ve yetersiz kalmasıdır. Ayrıca, alternatif finansman yollarının çoğu, karmaşık başvuru süreçleri ve yüksek teminat gereksinimleri gibi engelleri bulunmaktadır. Bu nedenle, bankaların sunduğu kredi olanakları, KOBİ'ler için en erişilebilir ve yaygın finansman seçeneği olmaya devam etmektedir (Gök ve Uçar, 2013:118-119).

Kamuyu Aydınlatma Platformundan alınan verilere göre Borsa İstanbul (BİST) bünyesinde işlem gören 675 firmanın yalnızca 29'u KOBİ statüsünde yer almaktadır (KAP). Bu durum, Türkiye'deki yaklaşık 3,5 milyon KOBİ'nin büyük bir kısmının sermaye piyasasından faydalanamadığını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla, sadece 29 KOBİ, sermaye piyasalarından fon temin edebilme imkânına sahipken, diğer KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarının büyük çoğunluğunu bankacılık sistemi aracılığıyla karşıladığını göstermektedir. Bu durum gerçekte KOBİ'leri banka kredilerine olan zorunluluğu ortaya çıkarmaktadır.

Tablo 2: KOBİ Kredileri

KOBİ Kredileri (milyon TL), Dönem:2024/10	Nakdi Kredi TP	Nakdi Kredi YP	Toplam Nakdi Krediler
Toplam KOBİ Kredileri	3.330.011.40	722.487.64	4.052.499.04
Mikro İşletmelere Kullandırılan Krediler	1.117.516.43	63.373.88	1.180.890.31
Küçük İşletmelere Kullandırılan Krediler	1.059.852.29	152.549.10	1.212.401.39
Orta Büyüklükteki İşletmelere Kullandırılan Krediler	1.152.642.68	506.564.67	1.659.207.35
Toplam Banka Kredileri	9.567.671.69	5.568.456.12	15.136.127.81

Kaynak: BDDK, Aylık Bülten, <https://www.bddk.org.tr/bultenaylik>.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından yayımlanan aylık bültenlerde, KOBİ'lere verilen kredilerin Türk Lirası (TL) ve Yabancı Para (YP) cinsinden toplam tutarları düzenli olarak yayımlanmaktadır. 2024 yılının Ekim ayında yayımlanan verilere göre, KOBİ'ler toplamda 4.052.499,04 milyon TL tutarında nakdi kredi kullanmıştır. Bu rakam, KOBİ'lerin finansal ihtiyaçlarının büyük bir kısmını karşılamak için bankalardan aldıkları kredilerin miktarını ortaya koymaktadır. Kredilerin büyük bir bölümü TL cinsinden verilmiş olsa da, YP cinsinden krediler de yer almaktadır. Orta büyüklükteki KOBİ'ler, bankalardan alınan kredilerden en fazla payı alan işletmeler olarak öne çıkmaktadır. Orta büyüklükteki KOBİ'ler, genellikle daha büyük ölçekli projeleri gerçekleştirdikleri için daha fazla finansmana ihtiyaç duymakta ve bu nedenle bankalardan aldıkları kredi miktarı da yüksek olmaktadır.

Tablo 3: Toplam KOBİ Niteliğindeki Müşteri Sayısı

Toplam KOBİ Niteliğindeki Müşteri Sayısı	Nakdi Kredi TP	Nakdi Kredi YP	Toplam Nakdi Krediler
Toplam KOBİ Niteliğindeki Müşteri Sayısı	4.502.818.00	34.768.00	4.537.586.00
Mikro İşletme Niteliğindeki Müşteri Sayısı	3.843.809.00	5.960.00	3.849.769.00
Küçük İşletme Niteliğindeki Müşteri Sayısı	508.709.00	13.383.00	522.092.00
Orta Büyüklükteki İşletme Niteliğindeki Müşteri Sayısı	150.300.00	15.425.00	165.725.00

Kaynak: BDDK, Aylık Bülten, <https://www.bddk.org.tr/bultenaylik>.

KOBİ kredilerinden faydalanan toplam müşteri sayısına bakıldığında ise, yaklaşık 4,5 milyon KOBİ'nin banka kredisi kullandığı görülmektedir. Bu rakam, KOBİ'lerin bankalardan elde ettikleri finansal imkanını gösteren önemli bir veri olmakla birlikte, kredi kullanan işletmelerin büyük bir kısmının mikro işletmeler olması dikkat çekmektedir. Mikro işletmeler, genellikle 10 kişiden daha az çalışanı olan, düşük sermaye ve ciroya sahip işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Türkiye'de KOBİ'lerin %91'i mikro ölçekli olması sebebiyle kredi başvurularında en fazla mikro ölçekli firma olmasını açıklamaktadır. Tablo 4'de görüleceği üzere bu işletmeler, banka kredilerine en fazla başvuran gruba oluşturmakta ve bankalardan aldıkları kredilerle faaliyetlerini sürdürmeye, büyümeye veya istihdam yaratmaya çalışmaktadırlar. Bu durum, mikro işletmelerin ekonomik sistemdeki önemini göstermekte ve finansmana olan yüksek ihtiyaçlarını ortaya koymaktadır.

Tablo 4: KOBİ Kredilerinin Toplam Takipteki Kredileri

KOBİ Kredileri (milyon TL), Dönem:2024/10	Takipteki Kredi TP	Takipteki Kredi YP	Toplam Takipteki Krediler
Toplam KOBİ Kredileri	75.640.07	1.622.63	77.262.70
Mikro İşletmelere Kullandırılan Krediler	23.912.52	66.18	23.978.70
Küçük İşletmelere Kullandırılan Krediler	24.060.11	964.39	25.024.51
Orta Büyüklükteki İşletmelere Kullandırılan Krediler	27.667.44	592.06	28.259.50
Toplam KOBİ Niteliğindeki Müşteri Sayısı	267.371.00	167.00	267.538.00
Mikro İşletme Niteliğindeki Müşteri Sayısı	232.119.00	27.00	232.146.00
Küçük İşletme Niteliğindeki Müşteri Sayısı	26.854.00	87.00	26.941.00
Orta Büyüklükteki İşletme Niteliğindeki Müşteri Sayısı	8.398.00	53.00	8.451.00

Kaynak: BDDK, Aylık Bülten, <https://www.bddk.org.tr/bultenaylik>.

Toplam KOBİ kredilerinin 77.262,70 milyon TL'si takibe düşmüş durumdadır. Bu, KOBİ'lerin karşılaştığı finansal zorlukları ve ödeme güçlüklerini gösteren önemli bir veri olarak karşımıza çıkmaktadır. Takibe düşen kredilerin en yüksek oranı ise orta büyüklükteki işletmelerde gözlemlenmiştir. Orta büyüklükteki işletmeler, büyüklükleri nedeniyle yüksek risk alabilmekte ve banka kredilerine daha fazla ulaşabilmektedir. Bu durum takibe düşen kredi oranının yüksekliğini açıklayan unsurdur. Öte yandan, takipteki kredilerin müşteri bazında dağılımına bakıldığında, en fazla takibe düşen kredilerin mikro ölçekli işletmelerden kaynaklandığı görülmektedir. Mikro işletmeler, kredi ödeme gücü açısından daha yetersiz olabilmekte ve bu nedenle borçlarını geri ödemede zorluk yaşayabilmektedir.

4. Hazine Destekli Kredi Garanti Fonu Uygulaması

Bankalar, mevduat toplayıp kredi vererek ekonomik büyüme sağlama, üretimi destekleme ve istihdam yaratma gibi önemli işlevler üstlenmektedir. Küreselleşen finansal piyasalar bankacılık hizmetlerini çeşitlendirip yaygınlaştırmış ve bu çeşitlilik bankaların karşılaştığı riskleri de artırmıştır. Kredi riski ve bu riskin yönetimi bankalar için büyük bir öneme sahiptir. Çünkü banka kredi borcunun ödemesinin gecikmeleri, borçlunun kredi borcunu ödeyememesi veya borçlunun iflası gibi durumlar kredinin geri ödenmesini doğrudan etkileyerek bankanın nakit akışını

olumsuz yönde etkileyebilmektedir. KOBİ'ler, zorlu ekonomik koşullarda üretim, istihdam yaratma ve sermaye birikimi sağlama çabası içinde kredi temini için teminat sağlama zorluğu yaşamaktadır. Bu durum, işletmelerin daha basit ve düşük teminat gerektiren kredi seçeneklerini tercih etmelerine yol açmaktadır. Teminat sorununu aşmaya yönelik devletler ve özel sektör tarafından, kredi verenleri ve alanları rahatlatmak amacıyla Kredi Garanti Fonları (KGF) ve kefalet sistemleri geliştirilmiştir (Türkel, 2020: 2).

Kredi garantisi sağlayan kurum, kuruluşlar ve hükümetler kefil oldukları banka kredilerinin geri ödenmemesi durumunda oluşan zararların bir kısmını ya da tamamını üstlenmektedirler. Kredi veren finansal kuruluş, küçük işletmelerin tek başına karşılayamayacağı risklerin büyük bir kısmından bu şekilde korunmuş olmakta ve riski dağıtmaktadır. Amaç, sağlam bir yapıya veya projeye sahip olan ancak teminat veya diğer nedenlerle kredi almakta zorluk çeken firmalara kredi imkânı sağlamaktır. KGF, küçük işletmelere kredi veya teminat sağlayarak, kaynakların etkin kullanılmadığı ekonomilerde bu boşluğu doldurup krediye ulaşım imkânı sağlamaktadır (Türkel, 2020: 3). Bu sayede özellikle küçük firmalar kredi imkânı elde ederek faaliyetlerini sürdürebilmektedir.

KGF, kredi veya borç veren kuruluşlar olarak faaliyet göstermemektedir. Fonun kuruluş amacı ve yapısı finansal kuruluşlardan farklıdır. Fon'un belirlediği şartlara uyan firmalara, kredi kuruluşlarından temin ettikleri kredilerin geri ödenmemesi durumunda genellikle borcun bir kısmı için veya tamamı için kefalet sağlamaktadır. Kredilerin vadesi geldiği zaman eğer firma kredi borcunu geri ödeyemezse, KGF garanti verdikleri oranda, kredi sağlayan kişi veya kuruluşa ödeme yapmakla yükümlüdürler. Bu şekilde, finansman sağlama ve risk üstlenme işlevleri birbirinden ayrılmaktadır (Yalçın, 2006: 97).

Finansman ihtiyacı bulunan firmalar ilk aşamada projelerini hazırlayıp, söz konusu projeleri için kredi verecek olan bankayı (veya benzeri finansal kuruluşu) bulmakta ve projelerinin değerlendirilmesi isteyerek, olumlu kredi puanı almaktadırlar. Bir sonraki aşamada banka, firmalardan istedikleri kredi karşılığında teminat istemektedir. Eğer işletmenin kredi karşılığında teminat olarak göstereceği bir varlığı bulunmuyorsa KGF bu aşamada devreye girmektedir. İşletme talep ettiği krediyi alabilmesi için KGF'ye başvurmaktadır. KGF'den finansman imkânı elde etmek için gerekli başvuruyu işletme tarafından bizzat yapılabileceği gibi işletmenin başvurduğu banka veya finansal kuruluş tarafından da yapılabilmektedir. KGF, bir bankanın "kredi verilebilir" dediği bir projeye kefil olması için ilgili projeyi kendi kriterlerine göre değerlendirilmeye almaktadır. Eğer değerlendirme sonucu olumlu çıkarsa KGF, kredi verecek bankaya veya finansal kuruluşa ilgili projenin kredi borcunun geri ödemesini garanti ettiğini belirterek onaylamaktadır (Öndeş, 2001:179-180).

KGF, KOBİ'lerin aldığı her türlü nakit ve gayrinakdi krediye kefalet sağlamaktadır. Bu kredilerin amacı yeni bir işletme kurma, mevcut işletmeyi büyütmeye, hammadde temin etme, yeni teknolojiler kullanma, işletme yerini değiştirme, nakit akışını düzeltme, ihracatın finansmanı, ithalatın finansmanı, teminat mektubu amacıyla kullanılan krediler ve KOBİ'lerin diğer nakit ve gayrinakdi kredilerini kapsamaktadır (Yalçın, 2006: 125). KOBİ'lerin büyük bir kısmı teminat eksikliği sebebiyle banka kredilerine erişimde zorluk yaşamaktadır. Bu durumda, garanti kuruluşları kapsamındaki KGF kredi tutarının %80'ine kadar güvence sağlayarak, kredi veren kurumların normal şartlarda kredi veremeyeceği KOBİ'lere finansman desteği vermektedir (Değirmenci, 2011: 9).

KGF, KOBİ'lere kredi temininde kefil olması sayesinde, özellikle kaynakların verimli bir şekilde kullanılmadığı ekonomilerde büyümeyi teşvik etmelerinden dolayı desteklenmektedir. Özellikle

gelişmekte olan ülkelerde, pek çok banka likiditeye sahip olsa da özellikle küçük ölçekli firmaları yüksek risk kategorisinde değerlendirmekte ve söz konusu kaynakları ekonomiye aktarma konusunda isteksiz davranmaktadır. Bu durumda, KGF devreye girerek bankaların sahip olduğu likiditeyi, ekonominin büyümesine katkıda bulunacak şekilde kullanmalarını sağlamaktadır. Bankalar, garanti fonlarından aldıkları destekle daha fazla kredi verme riskini paylaşmakta ve böylece küçük işletmelerin ihtiyaç duydukları finansmana erişim sağlamalarına olanak tanımaktadır. Bu süreç, ekonomik büyümenin hızlandırılmasına, istihdamın artırılmasına ve özellikle finansmana erişimi zor olan küçük işletmelerin sürdürülebilirliğine yardımcı olmaktadır. Bu sayede, ekonomik kaynaklar daha verimli kullanılmakta ve büyüme potansiyeli daha geniş bir kesime yayılmaktadır (Değirmenci, 2011:11).

KGF, anonim şirket olarak faaliyet göstermektedir. Şirketin ortakları arasında odalar, sivil toplum kuruluşları, bankalar ve kamu kurumları bulunmaktadır. Şirket'in ortakları, %28,30 oranı ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), %28,29 oranı ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), %0,12 oranı ile Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK), %0,01 oranı ile Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV), %0,004 oranı ile Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA) ve %43,28 oranı ile eşit hisseli 29 bankadan oluşmaktadır. (KGF). KGF, bankaların kredi karşılığında istedikleri teminatlarını ya özsermayesiyle ya da Hazine destekli fonlarla garanti etmektedir. KGF firmalara garanti sağlayarak, borçluların teminat kalitesini iyileştirmeyi ve temerrüt durumunda bankanın zararlarını en aza indirmeyi hedeflemektedir. Başka bir deyişle, KGF, yetersiz teminat nedeniyle kredi almakta zorluk çeken ve krediye erişim imkânı kısıtlı olan firmalar için bir kefil işlevi görmektedir. KGF'nin firmalara ve özellikle KOBİ'lere, daha düşük maliyetli ve daha uzun vadeli kredilere kolay erişim sağlayabilmektedirler. KGF destekli kredilerin düşük riskli yapısı, kredi veren bankalar için de bazı avantajlar sağlamakta ve bankalar kredi risklerini paylaşabilmektedir. KGF destekli kredilerin risk ağırlığı genellikle sifıra yakın ya da KGF destekli olmayan kredilere göre daha düşüktür (Akçığıt vd., 2021:5).

KGF, 1991 yılında Türkiye'de kurulmuş olup, özellikle KOBİ'lerin finansal destek alabilmesini sağlamak amacıyla faaliyet göstermektedir. KGF anonim şirket statüsünde kurulmuştur. Şirket, KOBİ'lere sunduğu kefalet hizmetleriyle işletmelerin banka kredilerine erişimini kolaylaştırmakta ve finansal kaynak bulmalarını sağlamaktadır. KGF, ilk kredi kefaletini 1994 yılının Temmuz ayında gerçekleştirmiştir. Türkiye'deki KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılamada önemli bir rol üstlenmiştir. Bu sayede, birçok KOBİ bankalarla anlaşmalar yaparak yatırımları artırmak, büyümelerini sağlamak için gerekli kaynaklara ulaşabilmiş ve ekonomik faaliyetlerini güçlendirebilmiştir (KGFFaaliyet raporu, 2023:79)

2008 yılı ikinci yarısından itibaren küresel ekonomik krizin etkilerinin hissedildiği dönemde, KOBİ'ler üzerinde oluşan olumsuz etkileri hafifletmek amacıyla gerçekleştirilen çalışmalar arasında KGF'nin etkinliğini artırmaya yönelik çalışmalar da yer almıştır. Bu kapsamda, 2009 yılının başlarında hükümetin öncülüğünde bir çalışma başlatılmış ve sınırlı teminat imkanlarına sahip KOBİ'lerin finansmana daha kolay erişebilmesi için KGF'ye Hazine desteği sağlanmasına karar verilmiştir. Bu destekle, Fon'un daha işlevsel çalışması ve ortaklık yapısına göre KOBİ'lerin kredilere daha uygun şartlarla ulaşması hedeflenmiş ve bunun sonucunda istihdamın artırılması ile üretim kapasitesinin güçlendirilmesi amaçlanmıştır (Yazıcı, 2010:84). Hazine desteğiyle gerçekleştirilen kefalet işlemlerinde ise doğrudan garanti yerine dünyada yaygın olarak tercih edilen dolaylı garanti sistemi uygulanmaktadır. Bu sistemde, KGF finansman desteğinde

bulunmamaktadır. Firma temerrütte düştüğü durumunda, temerrüt tutarları Hazine tarafından karşılanmaktadır (Değirmenci, 2011: 9). KOBİ'lerin üzerindeki olumsuz etkileri hafifletmek için hayata geçirilen uygulama Hazine'nin koşullu yükümlülüklerini artırmıştır.

14 Temmuz 2009 tarihli ve 2009/15197 sayılı Kredi Garanti Kurumlarına Sağlanacak Hazine Desteğine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Bakanlar Kurulu Kararı çerçevesinde, Hazine Müsteşarlığı ile Kredi Garanti Fonu arasında, Şirket'e sağlanacak Hazine katkısının kullanımı, her iki tarafın görev, yetki ve sorumlulukları doğrultusunda, belirli koşulları taşıyan yararlanıcıların borçlanmalarına ve Hazine tarafından sağlanan destek ile kefalet verilmesi suretiyle, kredi piyasasının daha etkin bir şekilde işlemesi sağlanmak, finansmana erişim imkânı kısıtlı olan firmalara destek sunulmak ve ek kredilendirme olanakları sağlanmak amacıyla 18 Eylül 2009 tarihinde bir protokol imzalanmıştır. Söz konusu protokol kapsamında, Kredi Garanti Fonu A.Ş., Hazine desteğiyle verdiği kefaletlerden aldığı kefalet komisyonları ve destek olmadan gerçekleştirdiği işlemlerden elde ettiği gelirle faaliyet göstermektedir. Şirket, verdiği kefaletleri, özkaynakları ve Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından sağlanan destekle gerçekleştirmektedir. Şirket ile Hazine ve Maliye Bakanlığı (Hazine Müsteşarlığı) arasında, 14 Temmuz 2009 tarihli ve 2009/15197 sayılı Kredi Garanti Kurumlarına Sağlanacak Hazine Desteğine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Bakanlar Kurulu Kararı hükümleri doğrultusunda, ilk kez 18 Eylül 2009 tarihinde imzalanan protokol ile Bakanlık desteğinin kullanım koşulları, tarafların görev, yetki ve sorumlulukları ile yararlanıcıların taşınması gereken şartlar belirlenmiştir. İzleyen süreçte, yasal düzenlemelerde yapılan değişikliklere paralel olarak protokoller güncellenmiştir (KGF Faaliyet raporu, 2023:79).

KGF'nin kefalet limitleri, sağlanan destek türüne ve firmaların türüne göre değişiklik göstermektedir. KGF'nin kendi özkaynaklarından sağlanan kefaletlerde, her bir KOBİ için üst limit 3 milyon TL olarak belirlenmiştir. TÜBİTAK, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOSGEB ve TTGV gibi kurumlara yönelik düzenlenecek kefalet mektuplarında, üst limit, KGF'nin özkaynaklarından verilen kefalet tutarı ile sınırlıdır. Hazine desteğiyle sağlanan kefalet kapsamında ise, KOBİ ve ihracatçı KOBİ'ler için azami kefalet tutarı 25.000.000 TL, KOBİ dışı ve ihracatçı KOBİ dışı firmalar için ise 200.000.000 TL'ye kadar kefalet sağlanabilmektedir (KGF). Fonun verdiği kefalete göre Hazine'nin büyük bir katkısı olduğu görülmektedir.

KGF'nin kuruluşundan bu yana devam eden özkaynak kefalet başvuruları için, yalnızca KOBİ statüsüne sahip firmaların başvuruları kabul edilmektedir. KOBİ dışındaki firmaların özkaynak kefaletinden yararlanması mümkün değildir. KGF, mevcut öz kaynaklarının toplamının 10 katına kadar finansman verme kapasitesine sahiptir (Bezircioğlu ve Saatçioğlu, 2022: 455-456). Finansman kapasitesinin yüksekliği KGF'nin KOBİ'lere sunulacak kefalet hizmetlerinden daha fazla imkân vermekte ve KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştırmaktadır.

KGF, kendi özkaynaklarından sağladığı kefalet limitleri çerçevesinde firmalara genellikle %80 oranında kefalet sunmaktadır. Ancak, T.C. Eximbank A.Ş. kredilerinde kefalet oranı %100'e kadar çıkmaktadır. Ayrıca, kefalet komisyonu olarak, kefalet riski üzerinden %0,5 ile %2 arasında bir oranla komisyon alınmaktadır. KGF, özkaynaklarından sağladığı kefaletlerin yanı sıra, 14.07.2009 tarihinde T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı ile imzaladığı protokol doğrultusunda, Hazine Desteği kapsamındaki kredilere de kefalet sağlamaya başlamıştır (Değirmenci, 2011:87).

Hazine kefaletine haiz KGF'ye başvurular için ise her bir firma için kefalet sınırı, gerçek kişi yararlanıcılar için en fazla 100 bin TL, KOBİ tanımına uyan firmalar için ise en fazla 100 milyon

TL, KOBİ tanımına uymayan tüzel kişi yararlanıcılar için ise en fazla 350 milyon TL olarak Bakanlık tarafından belirlenmektedir (Hazine ve Maliye Bakanlığı).

2008 küresel ekonomik krizi sonrası KOBİ'lere destek sağlamak amacıyla, Hazine ve Maliye Bakanlığı KGF'ye 2009 yılında 1 milyar TL, 2015'te 2 milyar TL, 2017'de 25 milyar TL ve 2020'de 50 milyar TL kaynak aktarmıştır. Son olarak, 15/01/2023 tarihinde yapılan protokol değişikliği ile Hazine tarafından KGF'ye sağlanan destek tutarı 100 milyar TL'ye yükseltilmiştir (KGF).

Tablo 5: Kredi Garanti Fonu Özkaynaklar+Hazine Destekli Verilen Kefaletler

Kaynaklar	Kullandırılan kefaletler	Takibe İntikal Eden Tutar	Takip Riski Bakiyesi
Özkaynak	39.826.068.726	801.925.081	296.344.492
Hazine	1.000.859.423.310	18.505.236.777	14.669.573.588
Toplam	1.040.685.492.036	19.307.161.858	14.965.918.080

Kaynak: KGF 2023 Faaliyet raporu, 2023:40-47

1994 yılından 2023 yıl sonuna kadar, toplam 1.040.685,5 milyon TL ticari kefalet kullandırılmıştır. Bu miktarın 39.826,1 milyon TL'si özkaynak, 1.000.859,4 milyon TL'si ise Hazine destekli kefaletler aracılığıyla sağlanmıştır. Kullanılan ticari kefaletlerin toplam 19.307,2 milyon TL'si tahsili gecikmiş alacağa dönüşmüştür (KGF). 2023 yıl sonu itibarıyla, toplam 14.965,9 milyon TL tutarındaki takip riski, 296,3 milyon TL'si özkaynak kefaletlerinden, 14.669,6 milyon TL'si ise Hazine destekli kefaletlerden oluşmaktadır. Bu durumda, takip riski toplamının %2'si özkaynak kefaletlerine, %98'i ise Hazine destekli kefaletlere aittir. Bu veriler, Hazine destekli kefaletlerin, sağlanan kefaletlerin büyük bir kısmını oluşturduğunu ve dolayısıyla daha yüksek bir riske sahip olduğunu göstermektedir. Ayrıca bu verilerde Hazine'nin koşullu mali yükümlülüğünün büyüklüğünü ortaya koymaktadır.

Hazine desteğiyle sağlanan kefaletlerin büyük bir kısmı, imalat sanayi sektörüne yönlendirilmiştir. İmalat sanayi, ekonominin temel yapı taşlarından biri olarak, üretim kapasitesinin artırılması ve istihdamın güçlendirilmesi açısından kritik bir öneme sahiptir. Bu sebeple imalat sektörüne verilen kefaletler, toplam desteklerin %46'sını oluşturmaktadır. Ardından, ticaret ve hizmet sektörlerine %33 oranında bir destek sağlanmış, bu sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin banka kredilerine erişimi kolaylaştırılmıştır. Ayrıca, inşaat sektörü de desteklenen diğer önemli alanlardan biri olup, bu sektöre yapılan kefaletler %8 oranında destek verilmiş, ekonomik büyüme ve altyapı projelerinin finansmanına katkıda bulunmuştur (KGF Faaliyet Raporu, 2023: 47).

Tablo 6: Ticari Kredilerin Dağılımı

	Kobi Kredileri	Büyük Ölçekli	Ticari Krediler	Toplam Krediler
2007	76.521 %26	139.634 %74	216.155 %76	285.616 %100
2008	84.605 %23	193.886 %77	278.474 %76	367.445 %100
2015	388.749 %26	710.549 %74	1.099.298 %74	1.484.376 %100

2018	611.342 %26	1.279.365 %74	1.890.707 %79	2.393.073 %100
2021	1.077.067 %28	2.835.681 %72	3.912.748 %80	4.899.579 %100
2022	2.020.156 %33,4	4.018.145 %66,6	6.038.301 %80	7.568.340 %100
2023	3.175.612 %35,4	5.785.966 %64,6	8.961.578 %77	11.630.251 %100
2024	4.164.154 %34,4	7.929.646 %65,6	12.093.800 %76	15.900.565 %100

Kaynak: BDDK aylık bülten ve TCMB

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) verilerine göre, 2021-2024 yılları arasında toplam krediler içinde ticari kredilerin payı yaklaşık %78 düzeyinde kalmaktadır. Ticari kredilerin toplam krediler içerisindeki rolü ortaya çıkmaktadır. Bu verilere daha detaylı olarak incelediğimizde ise ticari krediler içerisindeki KOBİ'lerin aldığı payın ortalama %30 düzeyinde olduğu görülmektedir. Bu oran, KOBİ'lerin finansmana erişimdeki kısıtlamaları ve zorlukları hakkında bilgi verilmektedir. Büyük firmaların ticari kredilerden aldıkları payın %65,6 seviyelerinde olduğu görülmektedir. Türkiye'deki büyük firmaların bankalardan daha fazla kredi aldığı ve dolayısıyla finansmana daha kolay erişebildiklerini göstermektedir. Bu durum, büyük firmaların daha güçlü teminatlar sunabilmeleri ve kredi riski açısından daha az riskli olarak algılanmaları sebebiyle bankaların bu firmalara daha fazla finansman imkanı sağlamaktadır. Ancak KOBİ'lerin krediye erişiminin büyük firmalara göre daha düşük kalması, bu işletmelerin faaliyetlerini sürdürülebilirliğinin zorluğu hakkında işaretler vermektedir.

Hazine destekli verilen kefaletler, 2009 tarihinde başlamıştır. 2009 öncesi ve sonrası verilere bakıldığında KOBİ'ler toplam banka kredilerinden %26 düzeyinde faydalanmaktadır. Hazine destekli KGF daha fazla krediye erişim imkânı sağlamamış sadece özkaynaklardan sağlanan fon desteğinin yerini aldığını söylemek mümkündür. Ancak 2021 yılından sonra KOBİ'lerin kredilerden aldıkları pay artmıştır. Hükümetin Covid-19 nedeniyle yaşanan ekonomik istikrarsız sebebiyle alınan tedbirler kapsamında KOBİ'lere verilen destekle banka kredilerinden aldıkları pay da artmıştır.

Tablo 7: Hazine Destekli Verilen Kefaletler

	Talep Edilen Kefaletler (Gelen Talep)			Verilen Kefaletler (Onaylanan Talepler)			Kullandırılan Kefaletler (Açılan Talep)		
	Kobi Sayısı	Kredi Tutarı	Kefalet Tutarı	Kobi Sayısı	Kredi Tutarı	Kefalet Tutarı	Kobi Sayısı	Kredi Tutarı	Kefalet Tutarı
2021	47.807	37.782	109.141	47.072	14.000	11.610	44.484	13.283	11.010
2022	37.782	109.141	92.630	37.372	106.789	90.691	36.123	78.829	67.234
2023	63.426	311.609	254.170	62.457	207.912	169.826	59.523	184.190	150.250

Kaynak: KGF Faaliyet Raporu, 2023, 45

Hazine destekli kredi kefalet uygulaması 2010 yılında başlamış ve halen devam etmektedir. Yıllık kredi kefalet tutarı 150.250 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Uygulamanın başladığı tarihten

2023 yıl sonuna kadar, Ticari Kredi Kefaletleri kapsamında 944.118 KOBİ'nin başvurusu değerlendirilmiş ve 869.432 KOBİ'ye, bankacılık sisteminden kullandıkları 1.156.424 milyon TL krediye karşılık olarak 1.000.859 milyon TL kefalet desteği sağlanmıştır. Hazine Destekli Kefalet uygulamasının toplamında, bugüne kadar 8.4 milyon kullanıcının başvurusu değerlendirilmiş ve 7.8 milyon başvuruya karşılık olarak 1.198.064 milyon TL krediye karşılık 1.034.355 milyon TL kefalet desteği verilmiştir. (KGF Faaliyet Raporu, 2023: 45-46)

KOBİ'lerin önemli finansman kaynaklarından biri, satıcı kredileridir. KOBİ'ler fason üretim yapmakta ve kısa vadeli finansman ihtiyacı için ya ana işletmelerden ya da büyük firmalardan temin etmektedir. Satıcı kredilerde ödeme aracı olarak genellikle çek kullanılmaktadır. Çekler üzerinde tahsil edileceği zaman yazılsa bile pratik uygulamada uzun vadeli finansman seçeneği haline gelmiştir. Bu sayede KOBİ'ler mal alım ve satım işlemlerinde nakit akışlarını düzenleyebilmekte ve kısa vadeli finansman imkânı elde etmektedir. Ancak bu finansman imkanına rağmen çeklerin tahsilatında yaşanacak bir gecikme işletmenin ödeme yükümlülüklerini aksatmasına neden olmaktadır. Özellikle ekonomik kriz dönemlerinde ödenmeyen veya geciktirilen çek ve senetler nakit akışı sağlamakta zorluk yaşayan KOBİ'lerin finansman sıkıntılarının artmasına neden olmaktadır (Müslümov, 2002:28).

KGF'den işletme ve ortaklarının kanuni takipte süren borçlarının olmadığı ve varsa geçmişte yazılmış çeklerinin, protesto edilmiş senetlerinin ödendiğinin ispatlanması şartıyla yararlanılabilmektedir (KGF). Türkiye Bankalar Birliğinin verilerine göre 2022-2024 döneminde bankalara ibraz edilen çek tutarı azalış göstermiştir. 2022 yılında bankalara 16 milyon çek ibraz edilmiştir. Ancak ibraz edilen çek adeti azalmasına rağmen karşılıksız işlemi yapılan çek tutarında artış görülmüştür. 2022'de 123.618 karşılıksız işlemi yapılan çek sayısı varken 2024 yılında bu adet 240.417 sayısına ulaşmıştır .

KOBİ'ler, genellikle çek ve senetleri ödeme aracı olarak kullanırken, ödenmeyen çekler, bankaların kredi verme konusundaki güvenini sarsmakta ve işletmelere kredi sağlama süreçlerini zorlaştırmaktadır. Karşılıksız çeklerin adedi artmış olması sebebiyle KGF'nin KOBİ'lere sağladığı teminatlı kredilere erişimi zorlaştırmaktadır. Bu durum, özellikle banka kredilerinde teminat yetersizliği sorununu daha da derinleştirmektedir. KOBİ'lerin satıcı kredilerinden dolayı eğer alacağı gecikirse Hazine ve Maliye Bakanlığı, 30635 sayılı tebliği ile Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nı uygulamaya koymuştur. 2019 yılının başından itibaren yürürlüğe giren bu sigorta türü, Yıllık toplam cirosu 125.000.000 TL'ye kadar olan işletmelere bir sigorta havuzu modeli olarak tasarlanmıştır. Bu modelde KOBİ'ler alacaklarına sigorta yaptırmakta ve eğer alacağı tahsil edilmezse devlet tutarı ödemeyi taahhüt etmektedir. Bu durum hükümetin koşullu mali yükümlülüklerini artırmaktadır.

Sonuç

TÜİK'in 2022 yılında yayımladığı verilere göre, Türkiye'de yaklaşık 4 milyon KOBİ faaliyet göstermekte ve büyük ölçekli şirketlerin sayısı ise 11 bin olarak ifade edilmektedir. KOBİ'ler yaklaşık 13 milyon kişiyi istihdam etmekte ve ihracatın ise %31'ini gerçekleştirmektedir. Bu veriler, KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki yeri hakkında bilgi vermekte ve stratejik rollerini açıkça ortaya koymaktadır. Ancak, KOBİ'ler, ekonomide önemli bir rol oynamalarına rağmen küçük ölçekli olmaları ve sınırlı kaynaklara sahip olmaları nedeniyle finansman erişim konusunda ciddi zorluklar yaşamaktadırlar.

KOBİ'lerin birincil finansman kaynağı banka kredileridir. 2018 yılına kadar, toplam kredilerin yaklaşık %25'i KOBİ'ler tarafından, %75'lik payı ise büyük ölçekli firmalar tarafından kullanılmıştır. Ancak Türkiye ekonomisinde son 7 yıldır yaşanan ekonomik istikrarsızlık sebebiyle hükümet KOBİ'lere banka kredi desteği vermiş ve bu destek sayesinde KOBİ kredileri 2022 yılında %34 seviyesine yükselmiştir. Ancak yine de büyük firmaların toplam kredilerden aldıkları pay %66 düzeyinde seyretmiş ve bu durum büyük firmaların finansmana daha kolay eriştikleri anlamına gelmektedir. Büyük firmaların banka kredilerinde faydalanmak için teminat verme yükümlülüğü konusunda sorun yaşamaması bankaların kredi riskini azaltmakta ve bankaların bu firmalara kredi verme konusunda tereddütünü ortadan kaldırmaktadır. KOBİ'ler ise banka kredilerinde erişmek için teminat sorunu yaşamaktadır.

KOBİ'lerin teminat sorununu aşmak için 1994 yılında Kredi Garanti Fonu kurulmuş olup 2008 yılında küresel krizin etkilerini hafifletmek amacıyla KGF'ye Hazine desteği verilmesine karar verilmiştir. 2009 yılından itibaren Hazine Destekli Kredi Fonu uygulanmaya başlanmıştır. KGF, toplam kullandırdıkları kefaletlerinin %3'ü kendi özkaynaklarından, %97'si ise Hazine Destekli Kredi Fonundan gerçekleştirmiştir. Bu verilerle banka kredilerine verilen kefalet desteğinin KGF'nin özkaynaklarından sağlanan destek yerine, büyük ölçüde Hazine'nin vermiş olduğu kefalete dayandığını göstermektedir. Hazine'nin daha fazla kefalet vermesi kredilerin ödenmeme riskini daha çok Hazine tarafından üstlenildiğini göstermektedir. Bu durum Hazine'nin koşullu yükümlülüğünde artırmakta ve kamu maliyesinde bozulmalara zemin hazırladığı anlamına gelmektedir.

KGF özkaynaklarından daha fazla kefalet vermesi için özkaynaklarını artırması gerekmektedir. Bu sayede KGF, kuruluş amacını gerçekleştirecek ve KOBİ'lere daha fazla destek olacaktır. Bu nedenle KGF'ye varlığa dayalı menkul kıymet çıkarma yetkisi verilmesi ile KGF kaynak yaratma imkânı elde edecektir. Bu sayede daha fazla kaynak yaratma imkanı bulan KGF, kefil olacağı KOBİ sayısını ve kredi kefil limiti artacaktır.

Banka kredilerine başvururken KGF'nin kefil olması bankanın kredi maliyetlerine KGF'nin de ortak olması anlamına gelmektedir KGF, firmaların banka kredi borcunun %80'ine kadar kefil olmaktadır. Bu durum banka kredilerinin geri ödenmeme riskini azaltmaktadır. Riskin azalmasına rağmen kredi faiz oranları piyasa şartlarında belirlenen faiz oranlarıyla aynıdır. Oysa riskin azalması ile banka kredi faiz oranlarının daha düşük belirlenmesi daha uygun olacaktır. Bu sebeple kredi faiz oranlarını daha düşük tutulması için düzenlenme yapılarak hem KOBİ'lerin borçlanma maliyetlerini düşürmek hem de Hazine'nin koşullu yükümlülükleri de azalması sağlanacaktır.

KOBİ'ler banka kredilerinde fon temin elde edebileceği gibi sermaye piyasalarında da finansman sağlayabilmektedir. Ancak BIST'te işlem gören 29 KOBİ firması bulunmakta ve bu veri ile KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon elde edemediği ortaya çıkmaktadır. KOBİ'ler halka arz sürecini başlatabilmesi için birtakım maliyetlere katlanmak zorunda kalmaktadır. Bu maliyetler sebebiyle KOBİ'ler sermaye piyasasından fon elde etme hususunda isteksiz davranmaktadır. KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon temin edebilmesi için kotasyon ücretlerinin düşürülmesi ile KOBİ'ler halk arz sürecinin desteklenmesi gerekmektedir.

KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümü için Hazine destekli verilen kredi fonu kefaleti Hazine'nin koşullu mali yükümlülükleri artırmaktadır. Ancak bu kefaletler ile KOBİ'ler faaliyetlerini sürdürmekte ve ekonomik ve sosyal kalkınmaya destek olmaktadır. Verilen kredi kefaletleri ile KOBİ'lerin devamlılığı için önemli olmasına rağmen elde edilen finansmanın KOBİ'ler tarafından nerede ve nasıl kullanıldığına takip edilmesi büyük önem taşımaktadır.

Kredilerin ülke ihracat desenine uygun kullanılıp kullanılmadığı, öncelikli alanlara bu kaynakların aktarılıp aktarılmadığı veya özel harcamalar da değerlendirilip değerlendirilmediği hakkında bilgi almak için denetim ve izleme mekanizmasının devreye girmesi gerekmektedir. Aksi takdirde verilen bu kefaletler sadece Hazine'nin koşullu yükümlülüğünü artıracak ve ekonomiye katkısı oldukça yetersiz olacaktır.

Kaynakça

- Akçığt, U., Seven, Ü., Yarba, İ., Yılmaz, F. (2021). Firm-level impact of credit guarantees: evidence from Turkish Credit Guarantee Fund, *TCMB Working Paper*, NO:21/10, 5.
- Akdeniz, M.B. (2015). KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal yapı içindeki yerleri, destekleyici kurumsal çevreleri ve Avrupa Birliği'ne uyum sürecinde yeniden yapılandırılmaları, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13,9 <https://dergipark.org.tr/tr/pub/dpusbe/issue/4755/65316>
- Aktürk, A. ve Şenol, H. (2009). KOBİ'ler açısından Basel II Uzlaşısının kredi piyasasına etkileri ve alternatif finansman yöntemleri, *Süleyman Demirel Üniversitesi Visionary Journal*, 1(1), 111
- Altun, Z. H. (2014). KOBİ'lerin bölgesel kalkınma üzerindeki etkileri, Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı, 31, https://www.doka.org.tr/dosyalar/page_492/attachment/kobilerin-bolgesel-kalkinma-uzerindeki-etkileri-sektor-raporu-2014.pdf</mixed-citation>,33-37
- Aras, G. ve Müslümov, A. (2002). Küreselleşme sürecinde Türkiye ekonomisinde KOBİ'lerin yeri: finansman, ekonomik sorunları ve çözüm önerileri, 21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu 3- 4 Ocak 2002. Gazimagusa: Doğu Akdeniz Üniversitesi.
- Ay, H. M. ve Talaşlı, E. (2007). Türkiye'de KOBİ'lerin ihracattaki yeri ve karşılaştıkları sorunlar, *Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F.Dergisi Yerel Ekonomiler*, Özel Sayısı, 179.
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
- Bayülken, Y. ve Kütükoğlu, C. (2012), *Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (Kobi'ler)*, TMMOB, Ankara:33
- Bezircioğlu, E. ve Saatçioğlu, C. (2022). Türkiye'de Kredi Garanti Fonu A.Ş.'nin incelenmesi, *Sakarya İktisat Dergisi*, 11(4), 455-456
- Berger, A. N. ve Udell, G. E. (1994). Lines of credit and relationship lending in small firm finance, Working Paper, No. 113, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, 1. [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.econstor.eu/bitstream/10419/186796/1/wp113.pdf](https://www.econstor.eu/bitstream/10419/186796/1/wp113.pdf).
- Berger, A. N. ve Udell, G. E. (1995). Relationship lending and lines of credit in small firm finance, *The Journal of Business*, 68(3), 351-352.
- Borsa İstanbul
- Cebotari, A. (2008). Contingent liabilities: issues and practice, *IMF Working Paper*, 3.3-13.
- Çatal, F. (2007). Bölgesel kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (Kobi) rolü, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2, 342-343.

- Değirmenci, G. (2011). *Türkiye ve dünya'daki kredi garanti sistemleri, Türkiye'deki Kredi Garanti Fonu A.Ş.'nin kefalet hacminin ve işlerliğinin arttırılabilmesi için yapılabilecekler*, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara. 9-87.
- Devlet Planlama Teşkilatı. (2007). KOBİ stratejisi ve eylem planı (2007–2009), Ankara:22
- DPT. (2007). KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (2007-2009),22
- Chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2022/08/KOBİ_Stratejisi_ve_Eylem_Planı_2007-2009_.pdf
- Erol, M. (2010). Ekonomik kriz ve Kobi'ler, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(1), 175-177.
- Gök, R. ve Uçar, M. (2013). Diyarbakır'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman sorunu çözümünde Kredi Garanti Fonu, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, XXXII(2), 118-119.
- Gamper, C., Alton, L., Signer, B, Petrie, M, (2017). Managing disaster risk related contingent liabilities in public finance frameworks, *OECD Working Papers on Public Governance*, No 27, 15, OECD Publishing, Paris.
- Gök, R. (2012). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ'lerin) finansman sorunlarının çözümünde Kredi Garanti Fonu uygulaması: Diyarbakır ili örneği*, Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Diyarbakır, 35.
- Green, A (2003). *Credit guarantee schemes for small enterprises, an effective instrument to promote private-sector-led growth*, the United Nations Industrial Development organization (UNIDO), Vienna, 2003, 12-13.
- Güneş, R. Ve Uğur, A. (2007). KOBİ'lerin ihracat finansmanında eximbank kredileri: Malatya ilince bir araştırma, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 12(2), 24-25.
- Hazine ve Maliye Bakanlığı,
chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2022/08/KREDI-GARANTI-KURUMLARINA-SAGLANAN-HAZINE-DESTEĞİNE-ILISKIN-KARAR.pdf
- İnan, A. (2006). Kamu borç yönetiminde koşullu yükümlülüklerin rolü, *Sayıştay Dergisi*, 62, 108-109.
- Katı M. ve Erdoğan, B. (2021). KOBİ'lerin finansal sorunları ve çözüm önerileri, *Turizm Ekonomi ve İşletme Araştırmaları Dergisi*, 3(2), 187-188.
- Kamu Aydınlatma Platformu
- Kredi Garanti Fonu
- Kredi Garanti Fonu (2023). Faaliyet Raporu, 1-79
- KOSGEB, (2022), Türk kobi sektörünün değerlendirmesi veri bazlı yöntem tavsiyesi, 13-16, file:///C:/Users/user/Downloads/Türkiye&%2339%3Bde+KOBİ+Sektörü%20(1).pdf
- Khudaverdiyev, V. (2008). *Küreselleşmenin Kobi'ler üzerindeki etkilerine yönelik bir inceleme: Çin malları örneği*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İzmir,69.

- Korkmaz, S. (2003), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) pazarlama ve finansman sorunlarının çözümünde risk sermayesinin kullanılabilirliği üzerine bir araştırma, *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2, 11. <https://search.trdizin.gov.tr/tr/yayin/detay/3001/kucuk-ve-orta-olcekli-isletmelerin-kobi-pazarlama-ve-finansman-sorunlarinin-cozumunde-risk-sermayesinin-kullanilabilirligi-uzerine-bir-arastirma>
- Kutlu, H. A. ve Demirci, N. S. (2007). KOBİ'lerin finansal sorunları ve çözüm önerileri, 4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, *İstanbul Kültür Üniversitesi*, 7-8 Aralık 2007, 192.
- Müslümov, A. (2002). *21. yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler: sorunlar, fırsatlar ve çözüm önerileri*, İstanbul: Literatür, 28.
- Öndeş, T. (2001). Kredi Garanti Fonu, işleyişi ve Erzurum'daki kimi KOBİ'lerle bu konunun bir değerlendirmesi, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 5(1-2), 179-180.
- Özdemir, S., Ersöz, H. Y. ve Sarıoğlu, H. İ. (2011). Küçük girişimciliğin artan önemi ve KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki yeri, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, (53), 178
- Parlakkaya, R. (2009). KOBİ'ler için uluslararası finansal raporlama standartları ve kapsamlı uluslar arası muhasebe ve finansal raporlama standartlarından farklılıkları, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 12(1-2), 344
- Polackova, H. (1999). Contingent government liabilities a hidden fiscal risk, *Finance & Development*, 36, 48
- Polackova, H. (1989). Government contingent liabilities: a hidden risk to fiscal stability, *Poicy Research Working Paper*, 2-9, [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://documents1.worldbank.org/curated/en/976681468761673252/pdf/Contingent-government-liabilities-a-hidden-risk-for-fiscal-stability.pdf](https://documents1.worldbank.org/curated/en/976681468761673252/pdf/Contingent-government-liabilities-a-hidden-risk-for-fiscal-stability.pdf)
- Şahin B. D. ve Özüdoğru, H. (2019). KOBİ'lerde üretim ve pazarlama sorunları: Ostim örneği, *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 54(1), 323.
- Şen, S. ve M. Tokathoğlu (2020). Kamu maliyesinde bir risk unsuru olarak koşullu yükümlülükler: Türkiye Örneği, *Sosyoekonomi*, 28(44), 215-218
- Taş, H. Y. ve Demirdöğmez, M. (2021). *KOBİ'lerin istihdama ve sosyal içermeye etkileri*, Eyüp Sabri Kala (Ed.). Disiplinler arası Sosyal Politika Çalışmaları 3 içinde, 15-17. Bursa: Ekin Yayınevi
- The Currency, 2024, <https://www.empower.com/the-currency/money/financial-liability>
- Turan, N. (2014). Mali şeffaflık ve kamu mali istatistikleri açısından koşullu yükümlülükler, *Sayıştay Dergisi*, 6-25
- Türkel, U. (2020). Ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği açısından banka kredileri ve risk transfer yöntemleri, *Turkuaz Uluslararası Sosyo-Ekonomik Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 2(1), 2-3.
- Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği, (2018). Sermaye piyasasının geliştirilmesine yönelik öneriler ve eylemler, 64, [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://tspb.org.tr/wp-content/uploads/2023/08/Sermaye_Piyasasinin_Gelistirilmesine_Yonelik_Oneriler_ve_Eylemler_Eylul_21092018_opt.pdf](https://tspb.org.tr/wp-content/uploads/2023/08/Sermaye_Piyasasinin_Gelistirilmesine_Yonelik_Oneriler_ve_Eylemler_Eylul_21092018_opt.pdf).

Türkiye Bankalar Birliği

Türkiye İstatistik Kurumu

Uçar, R. (2015). *KOBİ kredilerinde teminat sorunu ve alternatif model önerisi*, İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü Uluslararası Bankacılık ve Finans Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 15-16

Yalçın, İ. (2006). *Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin sorunları çerçevesinde finansman sorunu ve çözümüne katkı olarak Kredi Garanti Fonları*, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 97-125

Yazıcı, M. (2010). Kobi finansmanına alternatif destek: Hazine Garantili Kredi Garanti Fonu Kefaleti, *Maliye Finans Yazıları*, 88, 84.

Yılmaz, T. ve Alpkın, L. (2004). Türkiye’deki KOBİ’lerin üretim yönetimi alanındaki sorunları, çözüm önerileri ve sağlanan destekler, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(1), 117-122.

Çatışma beyanı

Makalenin yazarı, bu çalışma ile ilgili taraf olabilecek herhangi bir kişi ya da finansal kuruluş ile ilişkisi bulunmadığını dolayısıyla herhangi bir çıkar çatışmasının olmadığını beyan eder.

Destek ve teşekkür

Çalışmada herhangi bir kurum ya da kuruluştan destek alınmamıştır.